

Bilaga 2
SLUTRAPPORT

Robust kalv

– Högre förmedlingsvikt ger bättre djurvälstånd

Anett Seeman, Caroline Eriksson, Jennifer Sahlin, Linnea Falk, Sofie Johansson & Virpi Welling

Sammanfattning

Tjurkalvar av mjölkkras säljs och transporteras, ibland långa avstånd, till specialiserade ungnötsuppfödare där de blandas med kalvar från många olika besättningar. Detta innebär många utmaningar för kalven. En pigg och frisk kalv är värdefull för alla parter och en god djurhälsa är även positivt från ett djurvälståndsperspektiv. Praktiska erfarenheter och tidigare studier talar för att förmedlingsvikten är en avgörande faktor för kalvens djurvälstånd i ungnötsbesättningar. Detta projekt syftade därför till att tydliggöra de positiva effekterna av en hög förmedlingsvikt på kalvens djurvälstånd, ta fram en enkel och praktisk guide för hur man kan se att en kalv är redo för försäljning/transport/insättning samt att sprida guiden till samtliga parter som är involverade i försäljning och förflyttning av kalvar. Sammanställningen från projektet finns tillgänglig för alla, såväl producenter som andra intresserade i branschen, på Gård & Djurhälsans hemsida: <https://www.gardochdjurhalsan.se/sunda-kalvar/>

Bakgrund

På kontinenten präglas ungnötsuppfödningen av långa transporter och hög sjuklighet, dödlighet och antibiotikaanvändning, medan förhållandena i Sverige är avsevärt bättre. En förklaring till skillnaderna kan vara att de flesta kalvar i Sverige säljs avvanda vid 8–14 veckors ålder medan det internationellt är vanligast med förmedling vid 2–4 veckors ålder. Under senare år har andelen svenska mjölkbesättningar som säljer sina tjurkalvar redan vid 2–4 veckors ålder ökat, men den här typen av kalvförsäljning sker oftast via mellangårdsavtal. Förhållandena i svenska ungnötsbesättningar kan och bör dock ytterligare förbättras. Detta visas inte minst av att besättningarna skiljer sig stort både vad gäller antibiotikaanvändning och dödlighet. Det är angeläget att svenska mjölkkraskalvarna får bättre förutsättningar. En viktig åtgärd är att bara sälja och köpa friska, avvanda kalvar med hög kroppsvikt i förhållande till sin ålder.

Vid försäljningen påverkas kalvens immunförsvar negativt av såväl transporten i sig som av foderomställning, byte av stall och nya rutiner. Det är inte ovanligt att större ungnötsbesättningar



köper kalvar från fler än 100 besättningar under ett år med stor spridning både geografiskt och viktmässigt (70–200 kg). När kalvar med olika hälsostatus och motståndskraft blandas ökar risken för infektionssjukdomar. En frisk kalv är en viktig del av ungnötsproduktionen, och också en av de större kostnadsposterna i uppfödningen. Kalvförmedlingen innebär att ungnötsproducenten kan sätta in många kalvar under kort tid i sin besättning, utan att ha direktkontakt med de säljande besättningarna. Detta underlättar möjligheterna för ungnötsuppfödning i allmänhet och omgångsuppfödning i synnerhet.

Det ligger i allas intresse att kalven som säljs är pigg och robust. Kalvförmedlingarna i Sverige har en nedre viktgräns för transport och försäljning för avvanda kalvar. Idag är denna 70–75 kg och den har varit oförändrad i många år, trots att stallar och utfodring förändrats, och även till viss del djurmaterialet. En så liten kalv är väldigt känslig för de många omställningar, i bland annat miljö, gruppering och utfodring, som försäljningen innebär. I många av de stora besättningarna sätts kalvarna in i relativt stora grupper som kan innebära stor spridning i storlek och vikt. Oavsett vilket utfodringssystem besättningarna har så har de små kalvarna väldigt svårt att hävda sig i konkurrensen om foder med andra kalvar. Detta kan medföra att de inte får chans att äta foder som de kan tillgodogöra sig.

I Gård & Djurhälsans besättningsarbete ser vi en högre förekomst av störningar och dödlighet hos kalvar som sätts in vid låg vikt i förhållande till sin ålder. Det förekommer till och med att sådana kalvar svälter då de erbjuds foder de inte har möjlighet att tillgodogöra sig, och att de därefter blir sjuka och dör. Att insättningsvikten är en viktig faktor för god kalvhälsa och överlevnad har också påvisats i vetenskapliga studier internationellt. Under svenska förhållanden gjorde Svenska Djurhälsovården 2014 en pilotstudie ("Friskvinst") som omfattade 2 300 mjölkraskalvar.

Resultaten visade att:

- en insättningsvikt under 90 kg gav fyra gånger högre risk att insjukna i lunginflammation jämfört med en insättningsvikt över 90 kg
- hög insättningsvikt var avgörande för en bra tillväxt. För varje kg ökning i insättningsvikten, minskade uppfödningstiden (dagar mellan insättning och slakt) med 0,6 dagar. Med varje dags ökning av insättningsåldern, minskade uppfödningstiden med 0,9 dagar. (Exempel: om kalven vägde 100 kg vid insättning istället för 80 kg minskade uppfödningstiden med 12 dagar.)

Syfte

Tjurkalvar av mjölkras säljs och transporteras, ibland långa avstånd, till specialiserade ungnötsuppfödare där de blandas med kalvar från många olika besättningar. Detta innebär många utmaningar för kalven. En pigg och frisk kalv är värdefull för alla parter och en god djurhälsa är även positivt från ett djurvälståndsperspektiv. Praktiska erfarenheter och tidigare studier talar för



att förmedlingsvikten är en avgörande faktor för kalvens djurvälstånd i ungnötsbesättningar. Detta projekt syftade därför till att:

- tydliggöra de positiva effekterna av en hög förmedlingsvikt på kalvens djurvälstånd
- ge ett underlag för slakteriernas förmedlingar att höja nedre viktgränsen för förmedling av avvanda kalvar
- ta fram en enkel och praktisk guide för hur man kan se att en kalv är redo för försäljning/transport/insättning
- sprida guiden till samtliga parter som är involverade i försäljning och förflyttning av kalvar

Ytterst hade projektet som mål att förbättra djurvälstånden i svensk ungnötssuppfödning genom att undvika försäljning av sjuka och/eller avvanda kalvar som är allt för lätta.

Genomförande och Spridning av projektets resultat

Projektet pågick under perioden 2021 till och med 2024 och genomfördes i tre delar:

1. Fakta

Genom litteraturstudier och besättningsstudier har vi sammanställt ett underlag som visar på betydelsen av insättningsvikt för kalvarnas hälsa, dödlighet och tillväxt. I underlaget finns också åtgärdsförslag för att kunna hantera de eventuella avvikelser som kan förekomma vid försäljning och inköp av kalvar.

En svårighet i litteraturstudien var att merparten av de kalvar som förmedlas utomlands är betydligt yngre än de kalvar som förmedlas i Sverige. Detta gör dock att resultatet av detta projekt är desto mer värdefullt.

Besättningsstudierna har bestått av besättningsbesök med erfarenhetsinsamling och inhämtning av data. Dessutom har åtgärder föreslagits, genomförts och följts upp i syfte att förbättra djurhälsa och djurvälstånd i respektive besättning bl.a. utifrån de åtgärder som framkommit i litteraturstudien. Data har samlats in från medverkande besättningar, men det har funnits begränsningar och utmaningar vad gäller insamling av data, då formatet i registreringarna inte helt överensstämmer med slaktresultatens format. Detta har medfört en hel del handpåläggning för att få fram resultat, men erfarenheterna från detta tar vi med i framtida arbete och modeller. Totalt har data från lite mer än 1 500 kalvar ingått i beräkningsunderlaget, men betydligt fler kalvar har ingått i besättningsstudien då merparten av projektgruppens kunder som köper in förmedlingskalv varit delaktiga i projektet på något sätt.

Det finns stora utmaningar i försäljning av kalv. Djurflödet är centralt både för säljande och köpande besättningar, och även om det finns teknik för könsseparering av sperma och



att planera för kalvningar är det en lång resa kvar innan man exakt kan förutse att den kalv som föds blir exakt som man vill, vid exakt rätt tidpunkt. Försäljning och inköp av kalv via förmedling är därmed en viktig del i produktionen i många besättningar. Förmedlande företag är viktiga nav för kalvar, då de underlättar djurflöde och beläggning hos båda parter, och förmedlingstjänsten som sådan ger viss möjlighet att, utifrån tillgång/efterfrågan på kalv och de kvalitetsramar som finns, har möjlighet att styra posterna av kalvar både vad gäller antal och till viss del storlek. Det är dock viktigt att det finns relevanta grundläggande ramar för detta, för kalvens och företagarnas bästa, både vad gäller lönsamhet, djurhälsa, produktion och djurvälstånd.

Vi tror därför att en högre lägsta viktgräns vid förmedling är en viktig åtgärd för att öka kalvens möjligheter att hålla sig frisk, bibehålla sin tillväxt och minska dödligheten på besättningsnivå. Om inblandade parter har tillgång till en enkel och praktisk guide för hur man kan se att kalven är frisk och redo för förflyttning tror vi att det finns goda förutsättningarna för att inte sjuka och alltför lätta avvanda kalvar förmedlas.

2. Instruktion och Illustration

En ytterst viktig del i projektet har varit att skapa ett underlag för bedömning av kalvar inför transport, både i form av en film/föreläsning och ett skrivet material. Illustrationen ska vara lätt att använda för samtliga inblandade i affären, och med hjälp av den kan man dels visa att kalvarna är redo för transport, men också, genom att följa bedömningarna under en längre period, se och åtgärda eventuella svagheter i de olika säljande besättningarna. I vår omvärldsanalys där vi tittat på rutiner och hjälpmedel i andra länder har vi sett att en sådan handledning har en central roll i försäljning och inköp av kalv. En tydlig beskrivning är ett viktigt hjälpmedel för såväl säljare som köpare, dels för att göra bedömning av den enskilda kalven, men också i ett förbättringsarbete framåt dvs. om säljande besättning inte uppfyller kraven för försäljning kan påverkan på besättningen bli kännbar eftersom det stör produktionsflödet.

3. Kommunikation

Information om projektet och dess resultat har skett löpande under projektets gång. Dels via Gård & Djurhälsans hemsida, men också via rådgivning på gård och vid producentträffar. Under Kalvkalaset både 2023 och 2024, som genomfördes på Vreta Kluster, Linköping och som även sändes digitalt, presenterades delar av resultatet. Under Kalvkalaset deltog både nötköttsproducenter och andra från branschen bl.a. tillförselpersonal på slakterierna.

Under projektets gång har också en kontinuerlig dialog förts med tillförselpersonalen på slakterierna. KLS har tagit fram konceptet ROBUST Kalv, vilket syftar till att förbättra kalvhälsan och innefattar åtgärder som är bra för både säljare och köpare. Kriterierna är



framtagna i samverkan med oss och en ROBUST kalv medför en högre notering. I samband med att KLS införde ROBUST kalv bytte detta projekt namn till Sunda kalvar för att undvika sammanblandning. Även hos Scan har kriterierna för förmedlingskalvar ändras under projektets gång, vilket vi ser som mycket positivt.

Sammanställningen från projektet finns tillgänglig för alla, såväl producenter som andra intresserade i branschen, på Gård & Djurhälsans hemsida: <https://www.gardochdjurhalsan.se/sunda-kalvar/>

Slutsats

Det har funnits många som varit intresserade och engagerade i arbetet med projektet. Kalvars kvalitet är en engagerande fråga, i synnerhet i köpande besättningar, och med tanke på att det under de senaste åren har fötts färre kalvar, har efterfrågan på kalv ökat. Dock är kalvningsfördelningen under året delvis ojämn, vilket gör att det i perioder under året är större efterfrågan på kalv, medan det, framför allt under höstmånaderna, snarare kan upplevas som ett överskott av kalv. Under perioder av brist kan det vara svårare att följa den strategi man har för inköp av kalv – man kanske frestas att köpa en lättare kalv, med större risk för komplikationer, i synnerhet i kombination med höst-/vinterväder med växlande temperaturer och fuktig luft.

Förhoppningen är att resultatet av projektet ska vara en värdefull vägledning och kommunikationsmaterial för bättre och sundare kalvar i svensk ungnötsuppfödning, med högre lönsamhet som resultat. Utöver goda rutiner under mjölkperioden, fungerande avvänjningsrutiner och insättningsrutiner i köpande besättning, konstaterar vi att det finns några viktiga avstämningpunkter som skapar bättre förutsättningar för en sund kalv i samband med försäljning bl.a. att:

- Kalven har fått optimalt med råmjölk (minst 10 % av sin födelsevikt av råmjölk med Brixvärde >22 %)
- Kalven inte har några tecken på sjukdom (öronen ska vara upp, näsborrarna rena, ögon rena och pigga, ingen hosta eller ansträngd andning, pälsen ska vara blank och fin, rumpa och svans rena, navel frisk och avläkt)
- Kalven har en vikt på minst 90 kg
- Kalven har normalt hull
- Kalven är RS vaccinerad
- Kalven har 2 öronmärken
- Kalven har utfodrats innan transport
- Kalven har, inför långa transporter, fått elektrolyter för att förhindra uttorkning



Resultatet av projekt har stora förutsättningar att bidra till att sjukligheten, dödligheten och antibiotikaanvändningen i svensk ungnötsuppfödning minskar och att tillväxten ökar. Förhoppningen är att förbättringarna bidrar till lönsammare och hållbarare nötköttsföretag och ger kalvarna en bättre djurvälstånd.

Referenser

Canadian Food Inspection Agency. 2021. Make sure your calf is fit for transport.

<https://inspection.canada.ca/en/animal-health/terrestrial-animals/humane-transport/make-sure-your-calf-fit-transport>

Dairy Australia. 2016. Caring for bobby calves before and during transport.

<https://www.dairy.com.au/-/media/dairy/files/yawa/caring-for-bobby-calf-welfare-before-and-during-transport.pdf>

Dairy Australia. 2022. Calve fit for transport. <https://cdn-prod.dairyaustralia.com.au/-/media/project/dairy-australia-sites/national-home/resources/animals/non-replacement-calves/transport/calve-fit-for-transport-factsheet-2020.pdf?rev=8da4c50ce5cb4a22968cc77276495cd6>

Dairy NZ. Caring for calves A guide to creating procedures for calf care.

<https://www.dairynz.co.nz/media/fculttgf/caring-for-calves.pdf>

Jarltoft, T & Sørensen, M. 2017. Indsættelse efter Alt ind – Alt ud princippet i danske slagtekalvebesætninger. DLBR Slagtekalve og SAGRO.

Jarltof, T. 2017. Sen flytning af kalve til danske slagtekalvebesætninger. DLBR Slagtekalve.

Jordbruksverket. 2022. Bilaga till checklista – Djurtransporter. Diarienummer 5.2.17-21134/2022.

Kohlman, T. 2022. Are you ready for your calves to go on the long haul? University of Wisconsin–Madison Division. Wisconsin State Farmer, September 30.

<https://dairy.extension.wisc.edu/files/2022/09/Kohlman-Are-you-ready-for-your-calves-to-go-on-the-long-haul.pdf>

Læssøe Martin, Henrik. 2018. Undgå sygdom ved indsættelse af nye småkalve. SEGES, Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.



Pemek, J., Eastridge, M., Boyles, S & Botheras, N. 2019. Transport and Care of Calves. Department of Animal Sciences, The Ohio State University. <https://animal-welfare.extension.org/transport-and-care-of-calves/>

Teagasc. 2017. Care of the Calf before Transport or Sale. <https://www.teagasc.ie/media/website/publications/2017/Care-of-Calf.pdf>

Teagasc. Transporting the Calf From the farm of Origin. <https://www.teagasc.ie/media/website/animals/beef/dairy-beef/Segment-002-of-Section2-Calf-procurement-and-transfer.pdf>

Teagasc. 2024. Ten-Point Action Plan on supporting Dairy Calf to Beef Systems in Ireland Actions based on Breeding, Communications, Knowledge Transfer and Promotion. <https://assets.gov.ie/281216/f63db0ff-160c-4ee5-90c2-19d9fd6b1307.pdf>

TYA (Projektansvarig Elaine Brun). Handbok för djurtransporter - För dig som ska sköta och transportera djur. Art.nr 51 649-H, ISBN 978-91-88233-86-8, upplaga 1:1, antal 500, 2019.02.

Veal Farmers of Ontario. Buying male dairy calves - What makes a good calf for veal production? https://calfcare.ca/wp-content/uploads/2021/09/Buying-male-dairy-calves-VFO-online-HR.pdf?fbclid=IwAR23uh41G7VhgN_eQKXFnC0YkQlfhXo2-C6sODEojUeS0B8TTRmHupabujg