

SEMINAR: FRUCHTBARKEIT WIRTSCHAFTLICH MANAGEN

Mitte März veranstaltet CRV eine Fortbildung für Eigenbestandsbesamer, bei welcher Themen rund um Fruchtbarkeit detailliert behandelt werden.

Das hohe Ausbildungsniveau deutscher Landwirte zeigt, wie wichtig Fachwissen ist. Nur wer seinen Betrieb optimal führen kann, ist wettbewerbsfähig und erfolgreich. Dementsprechend erhöht CRV sein Angebot an Schulungen und Fortbildungen, die ab sofort Teil der neu ins Leben gerufenen CRV Akademie sind.



Fortbildung für EBBs


Eine dieser Fortbildungen trägt den Titel „Fruchtbarkeit wirtschaftlich managen“ und findet Mitte März statt. Der hauptverantwortliche Referent ist der Tierarzt und Leiter der CRV-Besamungsstation in Wasserburg Mag. Josef Dengg, der auf die Handhabung von Samen eingehen wird sowie auf Besamungshygiene, Methoden der Brunstdiagnostik und auf die intensive Analyse von Fruchtbarkeitsproblemen. Über Schmerzen bei der Kuh – Erkennung, Einschätzung, Ursachen und Lösungen – referiert Dirk Stottko vom MSD Tiergesundheitsdienst, und Dr. Thomas Heilkenbrinker von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen erklärt, wie mit standardisiertem Vorgehen der Besamungserfolg verbessert werden kann. Unterstützt werden die Referenten vom CRV-Fruchtbarkeitsexperten Frans Heesink.

Kleine Seminargruppen

Um einen hohen Lerneffekt zu erzielen, ist die Teilnehmerzahl stark begrenzt. Um dennoch vielen Kunden die Teilnahme zu ermöglichen, findet die Veranstaltung an zwei Terminen statt, nämlich am 16. und am 17. März. Veranstaltungsort ist jeweils das niedersächsische Geestland.



Um an der Veranstaltung teilnehmen zu können, laden Sie sich im Internet unter crv4all.de/termine/akademie die Anmeldung herunter oder kontaktieren CRV-Mitarbeiterin Anika Slabon telefonisch unter 05491 99979-123 oder per Mail an anika.slabon@crv4all.de. Bitte berücksichtigen Sie, dass es sich um

eine Fortbildung für Eigenbestandsbesamer handelt, und eine Teilnahme ohne EBB-Schein nicht möglich ist. Die Teilnahmegebühr von 220 € beinhaltet neben dem Kurs ein Zertifikat, Verpflegung sowie Unterrichtsmaterialien. Gerne kümmern wir uns auch um ein Hotelzimmer für Sie. 

EuroTier-Verlosungskalb bei den neuen Besitzern angekommen

Auf der letzten EuroTier kaufte Landwirt Heinz Dieter Sethmann je zehn Portionen der Vererber Hunter und G-Force. Damit nahm er, wie jeder Kunde, der während der EuroTier auf dem CRV-Stand etwas bestellte, an der Verlosung eines Kalbs teil. „Ich wusste, dass es etwas zu gewinnen gibt, aber ich habe natürlich nicht damit gerechnet, dass ich gezogen werde“, erzählt der Niedersachse.

Zwei Kälber standen zur Auswahl, eins mit der Abstammung Snowrush x Talentino x Curtis sowie ein Nova-PP-Kalb aus einer VR Cigar (Schwedisch Rotbunt) x Lentini. „Ich habe mich für die Kreuzung entschieden. Zum einen habe ich bereits einige Snowrush-Tiere und zum anderen verliert man ein Kreuzungstier über die Jahre nicht so schnell aus den Augen“, so Heinz Dieter Sethmann.

Nach Quarantäne- und Urlaubszeit stand

Hanna und Heinz Dieter Sethmann sind die glücklichen Gewinner des EuroTier-Verlosungskalbes 2016. Das Kalb hält CRV-Berater Udo Brockmann.

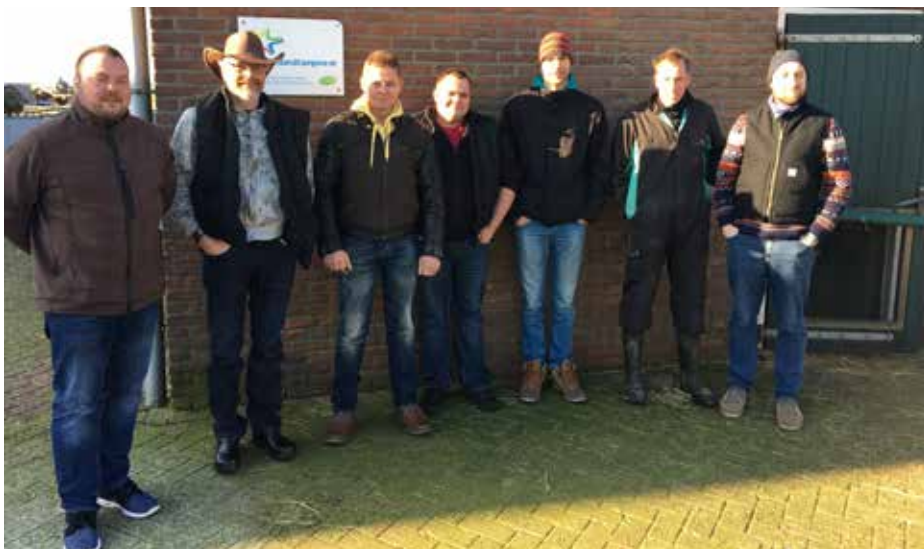
Anfang Januar der Umzug nach Elm in Bremervörde an, wo das Tier bereits sehnsüchtig erwartet wurde.

Der Betrieb zählt 160 Holsteinkühe, die im Schnitt 9.300 kg 4,2 % F 3,40 % E geben. Unterstützt wird der Betriebsleiter von seiner Frau, einem Festangestellten sowie

zwei 450-€-Jobbern. Das Zuchtziel lautet Langlebigkeit, und von CRV sind aktuell Hunter, G-Force und Chevrolet im Einsatz. Wir wünschen der Familie Sethmann viel Freude mit dem neuen Tier!



Team Klauenpflegeservice Nord ist fasziniert von DigiKlauw



(v.l.) Kai Thomsen, Bernd Wolfram, Kay Zölck, Chris Brodersen, Tobias Koch (je TKN), Betriebsleiter R. van Bunnik, Jann Ogorek (TKN). Den Kontakt zum Team Klauenpflegeservice vermittelt Udo Carstensen gerne.

CRV zählt zu den wenigen Rinderzuchtorganisationen, die einen Klauenzuchtwert ausweisen. Hierzu wird in den Niederlanden das Programm DigiKlauw genutzt. Beim Klauenschneiden werden hier sämtliche Befunde gesammelt, zentral verwaltet

und entsprechend verarbeitet. In einem Gespräch von CRV-Berater Udo Carstensen mit dem Team Klauenpflegeservice Nord (TKN) auf deren Sommerfest wurde eine gemeinsame Exkursion in die Niederlande vereinbart, um

sich die Erfassung und das Handling der Daten live anzusehen – immerhin liegt die Erblichkeit der bedeutendsten Klauenerkrankungen bei 12–15 %. Ende Januar ging es dann auf zwei niederländische Milchviehbetriebe. Beide wiesen eine Remontierung von unter 20 % auf und nutzten das Anpaarungsprogramm SireMatch. Die Kühe des Betrieb Lekkerkerker in Harmelen erreichen eine durchschnittliche Lebensleistung von 60.000 kg, und 60–70 % der Besamungen erfolgt mit Blauweißen Belgiern. Der zweite Betrieb, R. van Bunnik in Ysselstein, schafft es auf eine Abgangsleistung von 45.000 kg und alle zwei Monate kommt der Klauenpfleger vorbei. Das TKN war von den niederländischen Betrieben und deren Management beeindruckt. Auch DigiKlauw hat sie überzeugt. Durch das Programm werden Daten zur Klauengesundheit objektiv aufbereitet. Das besichert Klarheit über das Auftreten von Erkrankungen und hilft, züchterischen Einfluss zu nehmen. „Ich bin überrascht, wie übersichtlich die Handhabung von DigiKlauw ist“, erzählt Chris Brodersen.

Gute Erfahrungen mit dem Anpaarungsprogramm SireMatch



Hans Jürgen und Lars Schröder nutzen SireMatch knapp 15 Jahre. In dieser Zeit hat sich ihre Herde deutlich weiterentwickelt.

Die Zucht einer homogenen, individuellen Herde wird immer anspruchsvoller. Die Anzahl Tiere im Stall wird größer, genauso das Angebot an neuen Vererbern. Wer züchterisch das Maximum herausholen möchte, kommt kaum an einem Anpaarungsprogramm vorbei.

Die Schröder Meierhaus GbR in Wulfsmoor, Schleswig-Holstein, ist seit 2002 Kunde von CRV, und beinahe genauso lange nutzen sie auch das Anpaarungsprogramm SireMatch. Ihre 310 Kühe geben im Schnitt 9.700 kg und realisieren eine

Lebensleistung von 34.000 kg. Klauenprobleme zählen zu den Hauptabgangursachen. Das Zuchtziel in SireMatch ist wie folgt definiert: 33 % Lebensdauer/Gesundheit, 33 % Milchproduktion, 33 % Exterieur mit Schwerpunkten auf Fundamente und Euter. Vor der Anpaarungsbeurteilung werfen Vater Hans Jürgen und Sohn Lars einen Blick in den Katalog und wählen ihre Favoriten aus. CRV-Berater Henning Thiele schlägt weitere Vererber vor, und anschließend errechnet das Anpaarungsprogramm, welches Tier für eine optimale Anpaarung mit welchem Bullen angepaart werden

Stephan Eggers hat vor kurzem SireMatch das erste Mal getestet.



sollte. Je Tier werden drei Alternativen angezeigt. „In der Regel halten wir uns an die Anpaarungsempfehlungen“, erzählt Lars Schröder. „SireMatch hat die Vorgabe, dass die 20 % schlechtesten Tiere mit Fleischbullen belegt werden sollen. Wenn hier eine Kuh dabei ist, von der wir Nachzucht haben möchten, lassen wir die SireMatch-Empfehlung mal außen vor.“ Die Anpaarungslisten hat der junge Landwirt immer parat: Die kostenlose SireMatch-App zeigt neben den Anpaarungsempfehlungen auch die Hauptkriterien, weshalb ein bestimmter Vererber ausgewählt wurde. Lars Schröder ist von SireMatch überzeugt: „Wir nutzen SireMatch seit knapp 15 Jahren, und ein Zuchtfortschritt ist deutlich sichtbar. Außerdem spart es eine Menge Zeit.“

Auf dem Betrieb von Stephan Eggers im schleswig-holsteinischen Bullenkuhlen stehen 100 Kühe, deren Milch zum Teil über die eigene Molkerei direktvermarktet wird. Die Leistung liegt bei 9.600 kg. SireMatch nutzt Eggers erst seit Kurzem. „Wir verwenden bereits ein anderes Anpaarungsprogramm. An SireMatch gefällt mir, dass unser Berater Henning Thiele die Tiere einstuft. Es ist immer gut, wenn ein Externer einen Blick auf die Herde wirft“, so der Betriebsleiter. Die Schwerpunkte der Zucht liegen zu 60 % auf Milchproduktion und je zu 20 % auf Lebensdauer/Gesundheit und Exterieur. Bei der Vererberauswahl bevorzugt Eggers Töchtergeprüfte mit hoher Milchleistung. Nachzuchten aus SireMatch hat der Betrieb natürlich noch nicht. Mit den Anpaarungsempfehlungen ist der Norddeutsche aber zufrieden.



www.crv4all.de

CRV ist ein weltweit tätiges **Rinderzuchtunternehmen**, das zu den Größten der Branche zählt. Mit passender Genetik und modernen Serviceprodukten verhelfen wir unseren Kunden zu betrieblichem Erfolg.

Um unsere Aktivitäten in Nordwest-Niedersachsen auszubauen, suchen wir einen **VERKAUFSBERATER (w/m)**.

Möchten Sie Teil unseres jungen, ambitionierten Teams werden? Dann zeigen Sie uns, dass Sie alle Eigenschaften mitbringen, die hierzu in Ihren Augen notwendig sind. Neben fairer Bezahlung und Dienstwagen, bieten wir Ihnen eigenverantwortliches Arbeiten und weitere Entwicklungsmöglichkeiten. Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen senden Sie uns per E-Mail oder Post.

CRV Deutschland GmbH
Osterdammer Str. 47
49401 Damme
nick.bergsieker@crv4all.de

Für Rückfragen steht Ihnen Nick Bergsieker gerne zur Verfügung:
0160-7280 831

Emira 5 macht auch im Stall eine gute Figur



CRV-Berater Udo Brockmann überreicht Kerstin Wülpern-Rauhöft und ihrem Mann Marco Rauhöft ein Hofschild mit Emira 5, die im Original daneben im Fressgitter steht.

Neben einer Mungo-Pp-Nachzuchtgruppe stellte CRV auf der EuroTier Töchter des Vererbers G-Force aus. Eine davon war Emira 5, die bereits Schau-Erfahrungen auf der Tarmstedter Ausstellung sammeln konnte. Emira wurde von Kerstin-Wülpern-Rauhöft gezogen. Gemeinsam mit ihrem Mann Marco Rauhöft bewirtschaftet sie in Sandborstel, Ortsteil Heinrichsdorf, einen Milchviehbetrieb mit 95 Kühen, die im Schnitt 9.511 kg 4,20 % F und 3,36 % E geben. Unterstützt bei der Arbeit wird das Paar von Kerstins Vater. Das Zuchtziel liegt auf einer hohen Lebensleistung. Neben Emira 5 werden zwei weitere G-Force gemolken, und auch im Kälberstall sind noch einige anzutreffen. Marco Rauhöft beschreibt die G-Force als unauffällige Tiere, mit denen er sehr zufrieden ist. Neben G-Force setzt der Betrieb aktuell die CRV-Vererber Atlantic und Brasil gesext ein.

FÜR DIE JUNGEN LANDWIRTE

Nackt, und doch nicht festgefroren

Watschelnde Enten auf zugefrorenen Teichen, Seen oder Flüssen? Frieren Wasservögel auf der Eisfläche fest? Nein, natürlich nicht. Die Vögel sind zwar barfuß unterwegs, aber an das winterliche Klima bestens angepasst. Die Füße frieren nicht aus. Dafür sorgt ein Wundernetz. Im Wundernetz erwärmt das warme Blut das kalte – wie bei einem Wärmetauscher. Die Ente kühlt selbst dann nicht aus, wenn sie stundenlang auf dem Eis herumwatschelt. Die Füße sind gut durchblutet mit relativ kaltem Blut. So geht kaum Wärme verloren und das Eis unter den Füßen der Enten schmilzt nicht weg.



Rund ums Jahr im Kälberiglu

Eskimos leben hoch im Norden auf der Erde. Um im Eis und Schnee überleben zu können, entwickelten sie ganz besondere Häuser aus Eis: die Iglus. Hier wohnen sie, kochen, machen Feuer und das Iglu schmilzt nicht. Auch Kälberiglus sind eine Art Schutzhütte für Kälber. Sie befinden sich im Freien – egal ob Sommer oder Winter. Das Iglu bietet Schutz vor Wind, Regen, Schnee oder Sonnenstrahlen. Auch für neugeborene Kälber sind sie gut. Im Freien gibt es wenig Keime und das Kalb kann sich in das frische Stroh einkuscheln. Die wichtigen Abwehrstoffe bekommt das Kalb über die Biest-Milch der Mama.



Der Landwirt überwacht, ob und wie viel das Kalb trinkt. Freiluft-haltung fördert vor allem auch die Gesundheit des Jungtieres und kräftigt dessen Immunsystem. Zunächst werden die Kälber in Einzel-Iglus gehalten. Das Kalb hat jederzeit Sichtkontakt zu anderen Kälbern. Dafür gibt es einen kleinen Auslauf. Nach acht Wochen wachsen sie im Gruppeniglu heran. Hier toben und spielen sie miteinander, genauso wie Kinder in der KiTa. Frische Luft und ausreichend Licht sind Voraussetzung für gesunde und vitale Kälber. Bei extremer Kälte trinken Kälber einfach mehr Milch.



agrar KIDS Die Zeitschrift für Landwirte von morgen.
Monatlich Neu!
www.agrarkids.de • 0341 3505910

Werd' doch bitte ein Abo!

