

# FUTTERPOST RINDVIEH



20 Jahre im Zeitraffer 2-3

Wertschöpfung durch Veredelung 10

Kälberfütterung im Winter 14



ARIE JOREN



### Freiraum im Denken

Die letzten 20 Jahre in der Milchviehhaltung standen vor allem im Zeichen des Strukturwandels. Allein in den letzten 10 Jahren ist der durchschnittliche Milchviehbestand der Hendrix Illesch-Kunden von 450 auf 650 Kühe pro Betrieb angestiegen. Bei Hendrix UTD-Kunden stieg dieser von 55 auf 90 Kühe. Parallel dazu ist auch die Milchleistung je Kuh stark angestiegen, und auch der Arbeitsaufwand hat erheblich zugenommen. Dies hat zur Folge, dass weniger Zeit je Kuh zur Verfügung steht.

Daher legte Hendrix in den vergangenen Jahren den Schwerpunkt darauf, neue, innovative Produkte auf den Markt zu bringen und bestehende Produkte weiter zu verbessern, die die Gesundheit der Tiere optimal unterstützen und unseren Kunden so die Milchproduktion mit weniger personellem Aufwand zu ermöglichen. Auch zukünftig wird sich der Markt immer schneller weiterentwickeln. Es ist daher an den Milchviehhalter und auch an uns, sich ständig mit zu entwickeln und vorausschauend zu denken und zu handeln. Das erfordert Freiraum im Denken, um Grenzen durchbrechen zu können. Haben Sie die Kreativität und den manchmal auch erforderlichen Mut, Sachen anders anzupacken? Erst dann können Ergebnisse wesentlich verbessert werden. Und das wird in den nächsten Jahren noch wichtiger. Auch wir stellen uns der Herausforderung neue und innovative Produkte zu entwickeln und darauf abgestimmte Beratung zu bieten, um unseren Kunden eine kostengünstige und gesunde Milchproduktion zu ermöglichen. Hierzu benötigen auch wir Freiraum im Denken.

VON „MEHR ALS GUTES FUTTER“ ZU „ERLEBE DEN UNTERSCHIED“

# 20 JAHRE HENDRIX-FUTTER UND -BERATUNG IN DEUTSCHLAND

1992...



2012

Es ist nun zwei Jahrzehnte her, dass „Hendrix“ voeders“ mit dem Konzept aus Futter und Beratung die erste deutsche Niederlassung in Goch am Niederrhein gründete. 5 Jahre später folgte der Zusammenschluss von Hendrix mit dem alteingesessenen Futtermittelwerk Illesch zur Hendrix Illesch GmbH im brandenburgischen Bardenitz. Anlass für die Redaktion der FutterPost, die vergangenen 20 Jahre Revue passieren zu lassen. Begleiten Sie uns im Zeitraffer durch die letzten 20 Jahre und lesen Sie jetzt, warum die Änderung des Slogans von „Mehr als gutes Futter“ in „Erlebe den Unterschied“ viel mehr als eine Marketingkampagne ist.

An der Unternehmensphilosophie hat sich im Grunde nicht viel geändert. Noch immer dreht sich alles darum, eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden aufzubauen, aufrecht zu erhalten und Gewinn auf beiden Seiten zu erzielen. Kunden- und Marktnähe sowie Fütterungskonzepte, die zur kontinuierlichen Verbesserung der Erträge unserer Kunden beitragen, bilden dabei den Leitfadens.

#### NAVIGATIONSSYSTEM FÜR MILCHVIEHHALTER

Das Ziel und auch die Richtung sind also gleich geblieben. Entscheidend verändert haben sich jedoch die „Wege“ und die „Instrumente“, die zu dem gewünschten Ziel führen. Was das Navigationssystem für Autofahrer ist, sind die aktuellen Konzepte von Hendrix Illesch und Hendrix UTD für den Milchviehhalter: Die aktuelle Situation analysieren, realistische Ziele festlegen, die Daten kontinuierlich messen und den Kurs

gegebenenfalls korrigieren. Außerdem ist es wichtig, stets nach neuen Wegen zu suchen und dabei nicht aus den Augen zu verlieren, dass es nicht den einen richtigen Weg für alle gibt, sondern dieser für jeden Kunden individuell berechnet werden muss.

#### INDIVIDUELL UND ZIELGERICHTET

Im Fokus unserer Marktbearbeitung steht seit jeher die Optimierung des Produktionsprozesses in der Milchviehhaltung, die sich in einem besseren Ergebnis für den Kunden widerspiegeln muss. Und daran hat sich im Prinzip nichts geändert. Die Erhöhung der Milchleistung und Senkung des Selbstkostenpreises erreichten Hendrix Illesch und Hendrix UTD zu Beginn durch Anbieten eines Standardfuttersortimentes mit einer spezialisierten Beratung, die sie unter dem Slogan „Mehr als gutes Futter“ vermarktet. Doch schnell wurde deutlich, dass nicht nur die Beratung individuell und zielgerichtet sein muss, sondern

auch das Futter. Und auch der Faktor „Arbeitsaufwand“ spielt mit zunehmender Betriebsgröße eine immer bedeutendere Rolle. Fütterungskonzepte müssen einfach anzuwenden sein, die Tiergesundheit fördern und so funktionieren, dass ein reibungsloser Ablauf im Betrieb gewährleistet ist.

#### INNOVATIONEN SIND UNSERE STÄRKE

Eine Erkenntnis, auf der viele Innovationen beruhen, die Hendrix Illesch und Hendrix UTD hervorgebracht haben und die 2009 in der neuen Positionierung mit dem Slogan „Erlebe den Unterschied“ resultierte. Denn an den Werten und bewährten Strategien festzuhalten bedeutet ganz sicher nicht, dass sich in den letzten 20 Jahren nichts getan hat. Ganz im Gegenteil; Hendrix Illesch und Hendrix UTD präsentierten zahlreiche Innovationen. Dabei dreht es sich bei allen Entwicklungen darum, der Individualität eines jeden Betriebes und den unterschiedlichen Ansprüchen der Tiere in den einzelnen Lebens- und Produktionsphasen gerecht zu werden und das Leistungspotential zu jedem Zeitpunkt zu sichern und immer besser auszuschöpfen. Weg vom Standard 18-Illesch Futter zu immer ausgefeilteren Konzepten und kundenspezifischen Futtermitteln lautet

der Kern der Entwicklung, die Hendrix Illesch und Hendrix UTD in den letzten zwei Jahrzehnten vollzogen haben. Auf den Seiten 4 und 5 haben wir die wichtigsten Innovationen der letzten zwei Jahrzehnte im Zeitraffer wiedergegeben.

#### KUNDENSPEZIFISCHE FUTTERLÖSUNGEN

Hendrix Illesch und Hendrix UTD haben in den letzten 20 Jahren ihr Futtersortiment immer mehr den Bedürfnissen der Tierarten, Lebensstadien und Leistungsgruppen angepasst. Eine Entwicklung, die zu einer größeren Produktvielfalt und kundenspezifischen Fertigfuttern, Ergänzern, Konzentraten und Mineralfuttern geführt hat. Verließen 1992 vor allem Standardprodukte wie das klassische „18-Illesch“ unsere Werke, sind es heute speziell auf den Bedarf der Tiere und die Wünsche und Zielsetzungen des Milchviehhalters abgestimmte Futtermittel, die die insgesamt fünf Werke als Mehl, Granulat oder Pellets verlassen. Auch komplett maßgeschneiderte Futtermischungen sind vor allem bei den Großbetrieben in den Neuen Bundesländern eher die Regel als die Ausnahme.

#### PRODUKTION

Diese Änderung der Produkte erforderte auch Anpassungen im Herstellungs-

prozess. Wegen der verschiedenen Einmischraten haben die Produkte völlig unterschiedliche physische Eigenschaften, womit zu rechnen und zu kalkulieren ist. Das bestimmt auch die Reihenfolge der Produktion. Aber auch die Dosiergenauigkeit musste für die Produktion immer konzentrierter Produkte erhöht werden. Hierzu wurde beispielsweise in feinere Waagen investiert. Hinzu kommt, dass durch neue Erkenntnisse in der Tierernährung in den letzten Jahren auch andere Rohstoffe interessant geworden sind. Weil Weizen und Sojaschrot immer teurer wurden, überlegte man, neue Rohstoffe zu nutzen. Das sind heute zum Beispiel Palmkernexpeller, beständiges Rapsextraktionschrot, konjugierte Linolsäure und Lebendhefe. Dazu mussten neue Silozellen in den Werken eingebaut werden.

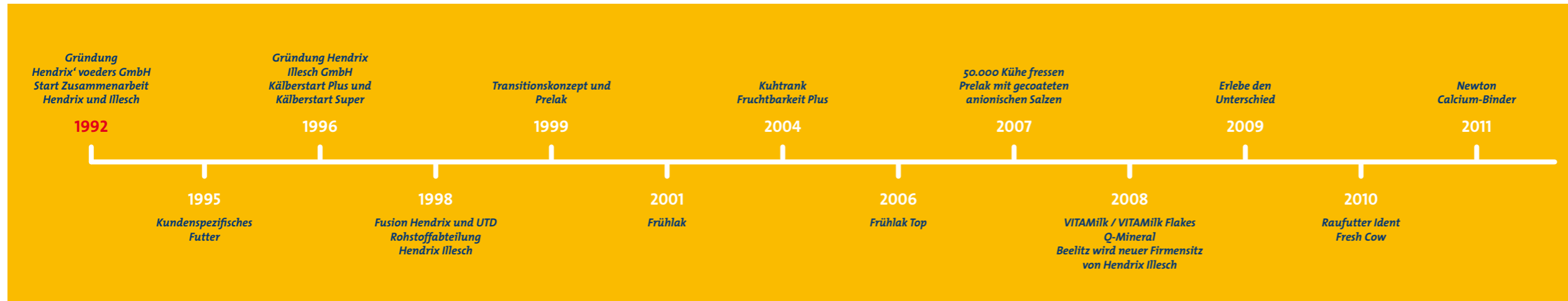
#### QUALITÄT UND SICHERHEIT

Nicht nur die Mengen und die Zusammensetzung der Futtermittel haben sich verändert, es werden auch höhere Anforderungen an die Qualität und Sicherheit gestellt. So sind solche Zertifikate wie GMP (Good Manufacturing Practice), QS (Qualität und Sicherheit) und HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) heute unerlässlich. Auch die Landwirtschaftsbetriebe müssen eine ähnliche Zertifizierung durchlaufen. Dazu liefern Hendrix Illesch und Hendrix UTD, als Teil der Produktionskette, die notwendigen Informationen wie z.B. Zertifikate. Neue Anforderungen wurden aber auch an die Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln gestellt. Mit dem sogenannten „Tracking und Tracing“ muss die gesamte Produktionskette rückverfolgbar gemacht werden können. Regelmäßige Probenahmen, die Untersuchung durch ein akkreditiertes Labor, sowie Elementar- und Rückstellproben sorgen für die Sicherheit der Futtermittel.

*Wir danken unseren Kunden, die uns in den letzten 20 Jahren ihr Vertrauen geschenkt, und die uns damit die Weiterentwicklung unserer Futter und Beratung ermöglicht haben.*

Fortsetzung auf Seite 4 >>

# INNOVATIONEN IM ZEITRAFFER



**1992:** Hendrix' voeders mit grenznahem Hauptsitz in Boxmeer will mit ihrem Konzept aus Futter und Beratung Marktpotential in Deutschland erschließen und gründet in Goch am Niederrhein die **Hendrix' voeders GmbH**, von der aus ab dem 1. Januar 1992 der gesamtdeutsche Raum bearbeitet wird.

Hendrix findet in Illesch - **Kraftfutter aus Bardenitz** - einen Partner für die lokale Herstellung von Schweine- und Rinderfutter. Die Zusammenarbeit in Form von Lohnproduktion beginnt Ende 1992.

**1995:** Das erste **kundenspezifische Futter** wird ausgeliefert. Die Antwort auf unterschiedliche Betriebe und unterschiedliche Kundenwünsche und -bedürfnisse.

**1996:** Hendrix und Illesch bündeln ihre Kräfte. Die gute Zusammenarbeit wird durch den Zusammenschluss von Hendrix und Illesch zur Hendrix Illesch GmbH besiegelt.

Die Aufzucht hochleistungsfähiger Färsen ist die Grundlage für eine hohe Lebensproduktion. Mit den sogenannten "dicken Pellets" **Kälberstart Plus** und **Kälberstart Super** legen Hendrix Illesch und Hendrix UTD den Grundstein für eine erfolgreiche Kälberaufzucht.

**1998:** Hendrix' voeders fusioniert mit UTD Mengvoeder und wird zu **Hendrix UTD**. Der Firmenname Hendrix Illesch bleibt erhalten. Das neue Logo „Romulus und Remus“ und die neue Farbgebung halten Einzug in die Kommunikationsmittel.

Hendrix Illesch bietet ihren Kunden mit der neuen **Rohstoffabteilung** den An- und Verkauf von Rohstoffen.

**1999:** Der Startschuss für die Vorbereitungs- fütterung fällt: Mit einem speziellen **Transitionskonzept und Prelak** soll Milchfieber vermieden werden.

**2001:** **Frühlak**, der Vorläufer des heutigen **FreshCows**, hält Einzug in die Futterküche und rundet somit das Transitionskonzept ab. Jetzt sind wir in der Lage, den Metabolismus bei Kühen unmittelbar nach der Kalbung, zu entlasten.

**2004:** Mit **Kuhtrank** kommt die Kuh nach dem Abkalben wieder schnell auf die Beine. Zusätzliche Energie, Mineralien und Vitamine tragen dazu bei, die Ausschüttung über das Kolostrum zu kompensieren.

**Fruchtbarkeit Plus** sorgt für bessere Besamungserfolge. Die enthaltenen Omega-3- und Omega-6-Fettsäuren wirken sich positiv auf die Brunsterscheinungen und die Konzeptionsraten aus.

**2006:** Die Frühlak-Futterlinie wird um **Frühlak Top** erweitert. Ein Futter, das sich gezielt auf die Vorbeugung von Ketose zu Beginn der Laktation richtet und dadurch für niedrigere Abgangsraten von Kühen sorgt.

**2007:** Ein Grund zum Feiern – in Deutschland fressen jetzt **50.000 Kühe das Prelakfutter** von Hendrix Illesch und Hendrix UTD. **Gecoatete anionische Salze** bilden das Grundgerüst. Das Coating sorgt für eine besondere Schmackhaftigkeit des Produktes. Dadurch wirkt die Prelak-Futterlinie nun noch effizienter gegen Milchfieber, Nachgeburtverhaltung und Euterödeme.

**2008:** Die neue Milchaustauscherlinie **VITAMilk** für Kälber legt den Grundstein für eine gesunde und problemlose Aufzucht. In Kombination mit eigenen Jungvieh-Spezialisten sorgen Hendrix Illesch und Hendrix UTD so für eine erfolgreiche Aufzucht von Anfang an.

Hendrix Illesch nimmt **VITAMilk Flakes** für die intensive Aufzucht in ihre Produktpalette auf, außerdem wird ab jetzt beständiger Raps angeboten.

Mineralfutter werden unter dem Bild- und Markennamen **Q-Mineral** eingeführt.

**Beelitz** wird neuer Hauptfirmensitz der Hendrix Illesch GmbH. Mit dem Bezug der neuen Büroräume geht auch das Werk Beelitz "ans Netz". Mit der Inbetriebnahme des neuen Werkes in Beelitz erhöht Hendrix Illesch seine Gesamtkapazität deutlich und stellt die Weichen für weiteres Wachstum insbesondere bei der Produktion von Ferkelfutter und Mineralien.



**2009:** Hendrix positioniert sich neu. Der neue Slogan „**Erlebe den Unterschied**“ ersetzt „Mehr als gutes Futter“. Basierend auf dem Grundgedanken „klar und einfach zu kommunizieren“ werden Piktogramme benutzt. Ab sofort erstrahlen neben der FutterPost auch die anderen Kommunikationsmittel im neuen, aktuellen Design.

**2010:** **Raufutter Ident** ist die Antwort von Hendrix UTD auf knappe Grundfutturvorräte. Dieser Grundfutturersatz ist mit einer Grassilage vergleichbar und ist zusätzlich mit Mineralien angereichert.

Aus Frühlak wird **FreshCow**, das einzigartige Fütterungskonzept für Milchkühe in den ersten drei Wochen der Laktation mit gecoateten CLA's.

**2011:** „Entdecke die Kraft“ von **Newton** heißt es im Januar 2011. Mit Newton halten neue Erkenntnisse zur Grundfütterbewertung und Rationsgestaltung Einzug in die "Futterküche".

Mit **Calcium-Binder** bieten Hendrix Illesch und Hendrix UTD ein wirksames Mittel zur Vorbeugung von Milchfieber.

## EINE ANEKDOTE ZUM SCHLUSS

Hendrix war als führender niederländischer Futtermittelhersteller zu Beginn der 90er Jahre auch so manchem deutschen Milchviehhalter ein Begriff. Geschätzt wurde vor allem die einzigartige und fachkundige Beratung. Doch was aus der holländischen Futterküche kam, da waren die deutschen Landwirte doch eher misstrauisch. Es war keine Seltenheit, dass der eine oder andere Landwirt nur still und heimlich nachts beliefert werden wollte, um als Kunde eines niederländischen Futtermittelproduzenten nicht in Verruf zu geraten. Gut, dass sich die Zeiten ändern.

## ÜBRIGENS

Im Frühjahr 1993 erschien die erste Ausgabe der **FutterPost**, die ein noch nicht ganz rundes Jubiläum feiert. Sie ist seitdem ein fest etabliertes Kommunikationsmittel, mit dem wir Kunden und Interessenten über Neues und Bewährtes aus unseren Unternehmen informieren. Die damalige Ausgabe, hier im alten Design, umfasste gerade mal vier Seiten und war sowohl für Rindvieh- als auch für Schweinehalter.



INVESTITION IN WACHSTUM

# ZUKUNFT IM WESTERWALD AUFGEBAUT

Vor über elf Jahren sind Harry und Diane Mulder aus den Niederlanden nach Deutschland gekommen, um hier Milch zu produzieren. Im westerwäldischen Ailertchen sind sie sesshaft geworden und bewirtschaften dort heute einen erfolgreichen Betrieb mit rund 220 Kühen und 190 Stück Jungvieh.



Der Stall ist hell und luftig. Das Melkzentrum mit dem Side-by-Side-Melkstand ist integriert.



Achtmal am Tag legt der Fütterungsroboter die jeweilige Ration frisch vor. Die Tiere danken es mit einer hohen Futteraufnahme.

Mit dem Jahrtausendwechsel wechselten auch Harry und Diane Mulder ihren Milchviehstandort von den Niederlanden in den Westerwald und entwickelten ihren Betrieb konsequent weiter.

Mit Azubis und Mitarbeitern pflegt Betriebsleiter Harry Mulder einen intensiven Austausch.

„Mir war schon in meiner Jugend klar, dass unser Hofstandort in den Niederlanden keine Perspektive bot“, sagt Harry Mulder. Sein Vater hatte einen Milchviehbetrieb, den er gemeinsam mit seinen Söhnen führte. Doch für die zukünftigen Anforderungen an eine erfolgreiche Milcherzeugung war der Hof nicht geeignet, da er zu klein war. „Investitionen und Wachstum wären dort nur sehr schwierig oder gar nicht machbar gewesen“, erinnert sich der Milchviehhalter. Dennoch übernahm er im Alter von 19 Jahren den elterlichen Betrieb und entwickelte diesen im Rahmen der vorhandenen Möglichkeiten weiter. „Doch nach zehn Jahren waren wir an einer Grenze angelangt und mussten eine Entscheidung für die Zukunft treffen.“

**Stückkostenoptimierung unter Vollkostenbedingungen**

**MUT UND OPTIMISMUS**

Zusammen mit seiner Frau Diane und seinem Bruder überlegte sich der weltoffene Landwirt, einen mutigen Schritt zu gehen und die Niederlande zu verlassen. „Wir haben einen Makler damit beauftragt, in Deutschland nach einem geeigneten Milchviehbetrieb zu suchen, den wir übernehmen könnten.“ Die jungen Milchviehhalter waren optimistisch, dass sie das Passende finden würden. Zunächst

konzentrierte sich die Suche vor allem auf Standorte im Norden, wie etwa Weser-Ems und die Weser-Marsch. „Dort gab es schon damals vergleichsweise große Milchviehbetriebe, die wir uns angeschaut haben.“ Was den jungen Holländern nicht zusagte, waren die Moorböden, da sie selbst von einem Standort mit Sandböden kamen. Nach einiger Zeit erhielten sie vom Makler einen Anruf, in dem es hieß, es gäbe einen Betrieb in Richtung Frankfurt, der mit Gebäuden und Flächen zum Verkauf stünde. „Also sind wir spontan dort hingefahren und waren ziemlich überrascht beziehungsweise froh, dass die Stadt gar nicht in der Nähe ist“, schmunzelt Harry Mulder. Der Grünlandstandort im Westerwald und die gesamte Umgebung des kleinen Dorfes Ailertchen sagten ihm und seinem Bruder sofort zu. „Die Böden sind unkompliziert und die Flächen somit für die Erzeugung von hochwertigem Grundfutter sehr gut geeignet.“ Einen Knackpunkt gab es allerdings: Der Betrieb musste von „Kopf bis Fuß“ saniert werden, viele der Gebäude konnten in der vorhandenen Form nicht mehr für eine moderne Milchproduktion genutzt werden. Trotzdem entschieden sich die beiden Holländer, den maroden Hof zu kaufen und zogen mitsamt 50 Kühen aus ihrer alten Heimat nach Rheinland-Pfalz. „Wir haben das Potenzial erkannt, dass der

Betrieb und der gesamte Standort für eine effiziente Milchproduktion bieten. Daher fiel uns der Schritt nicht schwer.“

**KLARE ZIELE**

Von Beginn an setzten Mulders sich klare Ziele für die betriebliche Entwicklung. Eines davon war, dass in spätestens fünf Jahren nach der Hofübernahme alles aufgeräumt sein musste. „Wir haben einen großen Teil der Gebäude abgerissen, andere wurden renoviert“, sagt der Milchviehhalter. Mit insgesamt 80 Kühen und Nachzucht starteten er und sein Bruder in die Produktion, die noch im alten Stall stattfand. Im Jahr 2001 bauten sie einen neuen Milchviehstall mit viel Kuhkomfort, das Altgebäude wurde renoviert und dient seitdem als Jungviehstall. Kontinuierlich fanden weitere Investitionen statt, wie der Bau einer Maschinenhalle, eines neuen Wohnhauses und der Hofbefestigung sowie die Anschaffung eines Fütterungsroboters. „Wir haben jedes Jahr etwas gebaut beziehungsweise investiert, um die Effizienz unserer Milcherzeugung zu optimieren“, sagt Harry Mulder. Eine besonders wichtige Maßnahme sei die Schaffung des separaten Strohreiches für Transitkühe (Vorbereitung und FreshCow) im Jahr 2007 gewesen. „Diese Tiere benötigen besondere Aufmerksamkeit. Lässt man sie in der Herde, gehen sie unter“, sagt der Landwirt. Im gleichen Jahr dieser Investitionsmaß-

nahme verließ sein Bruder Deutschland und machte sich auf den Weg nach Tasmanien. Seitdem führt Harry Mulder den Betrieb mit seiner Frau Diane, einem festen Mitarbeiter, einer Melkerin, 2 Azubis und einem Techniker auf 400-Euro-Basis.

BETRIEBSSPIEGEL	
Betriebsleiter:	Harry und Diane Mulder
Mitarbeiter:	1 fest angestellter Mitarbeiter als Allround-Kraft, 1 Melkerin, 2 Azubis, 1 Techniker in Teilzeit
Tierbestand:	220 Milchkühe, 190 Stück Jungvieh
Milchproduktion:	1,8 Mio. Liter pro Jahr
Remontierung:	23,2 %
Lebensleistung:	31.000 Kilogramm Milch
ZKZ:	392 Tage
Abkalberate:	120 %
Zellzahlen:	100.000 pro ml

Fortsetzung auf Seite 8 >>



Der wichtigste Platz im Stall ist für Milchviehalter Mulder der separate Tiefstrebereich für die Transittiere, die abkalbenden Kühe und die „Fresh Cows“, die hier gezielt beobachtet und versorgt werden können.



Zu den Besuchen von Hendrix UTD-Rindviehspezialist Dominik Bützler gehört immer auch ein gemeinsamer Rundgang durch den Stall und ein Blick auf alle Produktionsstufen sowie die Auswertung der Produktionsdaten.

### DIE SÄULEN DES ERFOLGS

Im Laufe der vergangenen Jahre hat die Familie den Betrieb ausgedehnt. Heute werden 220 Milchkühe und 190 Stück Jungvieh gehalten sowie inzwischen rund 220 Hektar Fläche bewirtschaftet, davon 140 Hektar intensives und 60 Hektar extensives Grünland sowie 20 Hektar Mais. „Eine hohe Qualität des Grundfutters ist für uns absolut entscheidend, da es die gesamte Basis unserer Fütterung bildet.“ Großen Wert legen Mulders daher auf die konsequente Pflege des Grünlandbestandes, mit Nachsaat, Unkrautbekämpfung und gezielter Düngung. „So können wir vier Schnitte mit konstant hoher Energie- und Nährstoffdichte erzielen.“ Fachliche Unterstützung bei der Planung des Fütterungsmanagements erhält Harry Mulder von Hendrix UTD-Rindviehspezialist Dominik Bützler. „Wir tauschen uns intensiv aus.“ Das wichtigste dabei sei die Optimierung der Stückkosten pro Kilogramm Milch unter Vollkostenbedingungen.

Dazu gehört unter anderem eine Top-Qualität des Grobfutters, Gras- und Maissilage. Den Beweis dafür liefern die jüngsten Auswertungen. Demnach liegt der Kraffuttereinsatz pro Kilogramm Eiweiß korrigierter Milch (ECM) bei nur 194 Gramm. Die aus dem Grobfutter erzeugte Milchmenge beträgt 5.100 Kilogramm. Die Futtervorlage im Betrieb Mulder erfolgt seit dem Jahr 2004 vollautomatisch. Ein Roboter mischt die Rationen für die jeweiligen Gruppen selbstständig und legt dann achtmal pro Tag frisches Futter vor. Die Kühe danken dies mit einer hohen Futteraufnahme.

### TRANSITMANAGEMENT

Dreh- und Angelpunkt für die Effizienz der Produktion ist für Harry Mulder zudem die Gesundheit seiner Tiere. „Die Kühe müssen problemlos sein und einfach rund laufen.“ Dazu trage maßgeblich die gezielte Anfütterung der Transittiere, etwa drei bis zwei Wochen, vor dem Abkalben in dem separaten Strohbereich bei. „Hier bieten wir den Tieren viel Komfort und bereiten sie mit dem Transitionskonzept von Hendrix langsam auf die Geburt vor.“ Rund um das Abkalben findet ein straffes Management statt. „Wir stehen auch nachts auf, um dabei zu sein.“ Der Grund dafür sei, dass die Kälber umgehend nach der Geburt Kolostrum bekommen müssten. Außerdem erhält jede Kuh sofort mittels Eimer VITA Kuhtrank mit Elektrolyten, Spurenelementen, Vitaminen und Glukose. „Damit wird die Fitness der Tiere unterstützt und der Appetit angeregt“, sagt Harry Mulder. Beim Einstieg in die Laktation achtet der Milchviehalter weniger auf die Leistung, als auf die Gesundheit der Tiere. Die Kühe starten mit einem flacheren Peak in die Laktation, weisen dafür aber bis zum Ende eine sehr persistente Kurve auf. Ähnlich straff wie die Transitionsphase ist auch die Kälberaufzucht organisiert. Hier setzt Harry Mulder auf eine intensive Aufzuchtstrategie und strebt hohe Tageszunahmen während der Tränkeperiode an. Sehr gute Ergebnisse erzielt er mit dem Milchaustauscher VITAMilk Gold und VITA Start Super.

### DIE ZUKUNFT IM BLICK

Für die Zukunft plant Familie Mulder, die im Westerwald heimisch geworden ist, die weitere Optimierung ihrer Milchproduktion. „Der Betrieb soll so gestaltet sein, dass wir ihn in jede Richtung weiterentwickeln können. Flexibilität ist dabei für uns sehr wichtig.“

## DER ROHWARENMARKT – ENTWICKLUNGEN DER LETZTEN 20 JAHRE

# IMMER MEHR STEIGENDE PREISSCHWANKUNGEN

In den letzten 20 Jahren haben sich die Märkte für Rohwaren stark verändert. Nicht allein die Preise schwanken zunehmend, auch die Produktvielfalt hat zugenommen. Die Vorhersehbarkeit jedoch wird immer schwieriger.

Für Getreide gab es bis 1991 einen staatlich festgelegten Preis. Zu diesem sogenannten Interventionspreis konnten Landwirte und Händler bei Preisunterschreitungen Getreide an den Staat verkaufen. Die dort eingelagerte Ware (zeitweise mehrere Millionen Tonnen) wurde außerhalb der EU mit zum Teil erheblichen Verlusten verkauft. Der Einkauf von Getreide in nicht EU-Ländern war dadurch nicht möglich. In den WTO-Runden wurden dann weltweite Handelsbeschränkungen immer mehr abgebaut. So musste der Getreidepreis auch in der EU auf Weltmarktpreis abgesenkt werden. Für die Einkommensausfälle erhielten die EU-Landwirte Ausgleichszahlungen beziehungsweise Flächenprämien. Ähnlich wie bei anderen Rohstoffen setzte sich mit mehr oder weniger großen Schwankungen der Weltmarktpreis durch, was je nach Sichtweise als Chance oder Bedrohung aufgefasst wird.

### STRUKTURVERÄNDERUNGEN

Auch der Markt für Nebenprodukte ist davon betroffen. Im Osten Deutschlands war er vor 20 Jahren sehr eng. Es gab nur eine Ölmühle für Rapsschrot in Riesa. Erst später verbesserte Cargill Salzgitter die Marktsituation. Dann begann der Biodieselboom. Etwa 40 kleine Ölmühlen wurden gebaut. Rapsexpeller überschwemmte den Markt. Heute sind diese Ölmühlen bis auf wenige alle wieder geschlossen.

Aus den Veresterungsanlagen kam dann Glycerin zu erschwinglichen Preisen auf den Markt. Jetzt sprudeln auch große Mengen an Schlempe aus den Ethanolanlagen. Völlig verschwunden sind dagegen die großen Hafermühlen im Osten Deutschlands. Die wenigen Mehlmühlen sind dafür größer geworden. Es gibt immer mehr Nebenprodukte.

Starken Einfluss auf den Futtermittelhandel haben auch die Wasserstraßen. In erster Linie ist da der Ausbau des Mittellandkanals bis Berlin mit Häfen in Bülstringen und Ketzin zu nennen. Dadurch konnte einerseits Getreide schnell in Richtung Westen „abfließen“ aber es ergaben sich auch neue Möglichkeiten für Importe von Soja und anderen Produkten. Der Traum von einem Ausbau der Elbe bis nach Tschechien ging noch nicht in Erfüllung.

### ZÜCHTUNG - VERARBEITUNG - BIOGAS

Aber auch neue Pflanzzüchtungen und Anbaumethoden beeinflussen den Futtermittelmarkt. So ist der Körnermais auf dem Vormarsch Richtung Norden. Nun wird er ohne Probleme bis Höhe Berlin oder noch darüber angebaut. So sind die Landwirte in Sachsen schon zu potenziellen Körnermaiserzeugern geworden.

Heute können bestimmte Produkte auch durch thermische und chemische Behandlung aufgewertet werden. Da sind in erster Linie geschütztes Raps- und Sojabohnenschrot zu nennen. Dagegen sind aus Sicherheitsgründen die einst beliebten Küchenabfälle vom Futtermittelmarkt verbannt.

Starken Markteinfluss haben auch die in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossenen Biogasanlagen. Sie verwerten riesige Mengen an Maissilage und auch viel Getreide. Manche Biogasanlagen stehen in Konkurrenz zur Milchproduktion.

### PREISVERDOPPLUNG

Klassische Rohwaren wie Getreide, Raps und Sojabohnen sind in den letzten Jahren auch an den Börsen für Spekulanten interessant geworden. Aber auch Naturkatastrophen wie in Japan, Krieg in Libyen



oder Hungersnot am Horn von Afrika beeinflussen das Marktgeschehen. Wenn dann noch Ernteausfälle in Europa oder anderen Regionen der Welt hinzukommen, geraten die Märkte aus den Fugen. Im Zuge der Globalisierung sind die Rohstoffmärkte enger zusammengerückt. Und die Nachfrage nach Rohstoffen steigt schon allein durch die wachsende Weltbevölkerung.

So gesehen kann es nicht verwunderlich sein, dass sich viele Rohstoffpreise in den letzten 20 Jahren verdoppelt haben.

SPITZENBETRIEB IN DER MITTE DEUTSCHLANDS

## WERTSCHÖPFUNG DURCH VEREDELUNG

Die Erzeuger- und Handels-AG LAPROMA in Thüringen ist in den letzten beiden Jahrzehnten mit Riesenschritten vorangekommen. Die Milchleistung je Kuh und Jahr stieg von 4.000 kg auf über 10.000 kg. Nun plant das Unternehmen, seinen Milchviehbestand nahezu zu verdoppeln. Dazu wird eine neue Milchviehanlage mit einem automatischen Melkkarussell gebaut.



Eine Aufnahme aus dem Jahr 1994. Die Milchproduktion wurde in den vorhandenen Gebäuden fortgesetzt.

Vor zwanzig Jahren zählte die Erzeuger- und Handels AG LAPROMA mit Sitz in Schloßvippach in der Nähe von Erfurt noch zu den Unternehmen, die bei Betriebszweigauswertungen in der Milchproduktion im unteren Viertel zu finden waren. Die Kühe gaben 1991 im Schnitt gerade einmal 4.320 kg Milch. Die Ställe waren veraltet, die Tiere wurden teilweise noch angebunden auf Stroh gehalten. Gemolken wurde mit Hilfe von Rohrmelkanlagen und -ab 1985- in einem Fischgrätenmelkstand. Das Grundfutter war oft noch von minderer Qualität. Von einer Arbeitskraft konnten nicht einmal 25 Kühe betreut werden. Damals stand man vor der Frage, mit der Milchviehhaltung weiter zu machen oder sie aufzugeben. Vorstandschef Dietrich Kirchner und die Herdenmanagerin Ines Linschmann entschieden sich zum Weitermachen.

Dieser Entschluss war jedoch mit drastischen Maßnahmen verbunden. „Im Mittelpunkt unserer Bemühungen standen die Verbesserung der Tiergesundheit und die Erhöhung der Milchleistung“, versichert Kirchner. Dazu wurden die Ställe so gut es ging umgebaut, um vor allem den Kuhkomfort zu verbessern und die Arbeit zu erleichtern. Man ging zur Laufstallhaltung über und richtete Fressliegeboxen ein. Für ein angenehmeres Stallklima sorgten geöffnete Seitenwände und Ventilatoren. Außerdem ließ man einen Side-by-Side-Melkstand mit 2 x 24 Plätzen einbauen. Aber auch bei der Fütterung veränderte sich manches. So wurde neben Mais- auch hochwertige Luzernesilage bereitet und leistungsbezogene Total-Misch-Rationen an das Milchvieh verfüttert. Das gesamte Grundfutter wird seit Jahren in der LAPROMA gewogen. Bereits bei der Einlagerung des Silier-

### Zuwachs der Wertschöpfung über die Milcherzeugung

#### ENTWICKLUNG DER TIERHALTUNG IN DER LAPROMA

	1991	2011
Rinderbestand	1.580	1.711
Milchleistung je Kuh	4.320 kg	10.397 kg
Verkaufte Milch pro Jahr	3,56 Mio. kg	7,99 Mio. kg
Erlöse je kg Milch	29,85 ct	30,36 ct
Milcherlös je Kuh	1.192,- Euro	2.861,- Euro
Akh je Kuh und Jahr	116 Stunden	48 Stunden
Arbeitskräfte Tierhaltung	54 Ak	19 Ak
Traktoren und Lader	19 Stück	9 Stück

gutes rollen alle Fahrzeuge über die Waage. Die Silagen werden analysiert und beim Auslagern wieder gewogen. So hat man stets einen Überblick über die Futtervorräte und -verluste sowie über den Futterverbrauch. Und auch in der Zucht wurde einiges verändert. „Wir setzten ganz gezielt Spermata von Spitzenbullern ein, um das Leistungspotenzial der nächsten Kuhgeneration zu verbessern“, sagt Ines Linschmann.

#### SEIT ZEHN JAHREN MIT AN DER SPITZE IN THÜRINGEN

All diese Maßnahmen brachten schließlich den Durchbruch. Die durchschnittliche Milchleistung stieg von Jahr zu Jahr um etwa 1.000 kg und überschritt 2001 je Kuh erstmals die 10.000-kg-Grenze. Seit zehn Jahren zählt die LAPROMA nun zu den Spitzenreitern in Thüringen. Auch die Tiergesundheit hat sich wesentlich verbessert. Dietrich Kirchner führt das vor allem auf die bessere Versorgung und Betreuung der Tiere im Transitbereich, also drei Wochen vor und nach dem Kalben, zurück. „Seit 2005 arbeiten wir mit Hendrix Illesch zusammen, die für ihr spezielles Transitionskonzept im Markt bekannt sind, denn unsere Probleme waren vor allem auf den Transitbereich zurückzuführen. Wir haben damals durchgesetzt, dass die Tiere im Transitbereich während der Vorbereitung Mineral Prelak Vital und in der Früh-laktation Transition Vital erhalten. Seitdem sind Festlieger Geschichte und die Kühe kommen sicher in die Laktation.“

In der betriebseigenen Mahl- und Mischanlage wird das Kraftfutter für die einzelnen Gruppen in Hofmischungen zusammengestellt. Mit dem Futterwagen werden dann die Total-Misch-Rationen



Alles in allem umfasst der heutige Tierbestand der Laproma AG 2.250 Rinder. Der im letzten Jahrzehnt von 180 auf 860 aufgestockte Kuhbestand soll mit dem Bau einer neuen Milchviehanlage für weitere 750 Kühe vergrößert werden.

bereitet und täglich einmal auf die Futtergänge ausgebracht. Zusammen mit Rindviehspezialist Fred de Koning von Hendrix Illesch werden regelmäßig die Reserven in der Fütterung aufgedeckt. Die Futterstrategie wird anhand von regelmäßige Stoffwechseluntersuchungen bzw. Blut- und Harnproben von den Kühen beurteilt. „Weil wir praktisch immer im Zielbereich liegen, verändern wir unsere Strategie auch nicht“, so Kirchner.

Ebenso intensiv wie um die Kühe im Transitbereich kümmert man sich in Schloßvippach um die Kälber. Die Neugeborenen kommen geduscht und getrocknet in Einzeliglus unter und erhalten dort Kolostral- und Mischmilch. Danach werden sie in Großraumiglus untergebracht und über Tränkautomaten versorgt. Außerdem erhalten sie Kraftfutter und bald eine TMR. „In den ersten 120 Lebenstagen wird der Grundstein dafür gelegt, dass die Tiere später als Kühe lange gesund bleiben und auf eine hohe Lebensleistung kommen“, versichert Ines Linschmann.

#### DIE LEBENSLEISTUNG IST AUF 30.000 KG GESTIEGEN

Vor Jahren setzte man sich das Ziel, eine Lebensleistung von 30.000 kg Milch je Kuh zu erreichen. Das wird heute schon überboten. Bis jetzt haben sogar schon 15 Kühe über 100.000 kg Milch in ihrem Leben gegeben. Und je Lebenstag kommen die Kühe im Schnitt auf 16,7 kg Milch. Besonders stolz ist die Herdenmanagerin auf die Spitzenkuh Martina, die es bis jetzt auf 142.000 kg Milch gebracht hat. Durch die längere Nutzungsdauer konnte die Reproduktionsrate auf 28% gesenkt werden. Das erlaubt den jährlichen Verkauf von etwa 100 Jungkühen oder eine Bestandsaufstockung aus eigener Reproduktion.



Bei der Beratung kommen immer wieder Reserven ins Gespräch. Ines Linschmann, Dietrich Kirchner, Fred de Koning (v.r.n.l.).

#### BETRIEBSSPIEGEL

Fläche/Anbau:	2 500 ha, darunter Winter- und Sommerweizen, Wintergerste, Raps, Durum, Zuckerrüben, Silo- und Körnermais, Luzerne (235 ha)
Lagerraum:	9.000 t für Getreide; 30.000 t für Silage, 3.500 t für Stroh
Bioenergie:	499 kW Biogasanlage, Trockenfermenter für Stallung und Wintergerste
Mitarbeiter:	43 Ø Alter 41 Jahre ohne die sechs Lehrlinge
Aktionäre:	293, fast alle aus der früheren LPG

Fortsetzung auf Seite 12 >>



Siliverluste verringern fängt schon bei der Einlagerung an. Zügigkeit und Sorgfalt werden groß geschrieben.

Während andere Betriebe ihren Kuhbestand reduzierten, ließ die LAPROMA AG ihren Bestand im letzten Jahrzehnt um 180 auf 860 Tiere wachsen. Einschließlich der Bullenkälber aus dem Milchkuhbestand für die Rosé-Fleischproduktion und der Mutterkühe einer Tochtergesellschaft werden nun insgesamt 2.250 Rinder gehalten. Und dabei soll es nicht bleiben. „Einen deutlichen Zuwachs der Wertschöpfung können wir nur über die Milcherzeugung erzielen“, sagt Dietrich Kirchner. Deshalb hat man sich in der LAPROMA entschlossen, eine neue Milchviehanlage für 750 Kühe zu bauen.

#### FÜR DIE ZUKUNFT GUT GERÜSTET

Das Besondere daran wird ein automatisches Melkkarussell, dem Herzstück der neuen Milchviehanlage, die in zwei Abschnitten auf der „Grünen Wiese“ entsteht. Laut Kirchner soll ab September 2012, wenn die Anlage startbereit ist, die Herde schrittweise auf zunächst 360 Tiere wachsen. Mit Abschluss des zweiten Bauabschnittes Ende 2013/Anfang 2014 könnte die Sollstärke von rund 660 zu melkenden Kühen erreicht sein, die auch hier in Liegeboxen auf Stroh gehalten werden. Die LAPROMA besitzt bei der Milchquote noch Reserven – ein anteiliger Zukauf ist eingeplant. Man hofft natürlich auch, gut ins Jahr 2015 zu kommen, wenn die Milchquotenregelung ausläuft. Neben dem Melkzentrum und den neuen Ställen entsteht eine zweite Biogasanlage (265 kW) und ist die Erweiterung des vorhandenen Silos vorgesehen.

Die Grundsteinlegung für das Projekt ist inzwischen erfolgt. Aber auch an den personellen Nachwuchs wurde gedacht. So hat man alljährlich zwei Auszubildende gewonnen, wovon sich einige für die neue Technik schon brennend interessieren. Und mit Steffen Kirchner ist die Nachfolge in der Chefetage des Agrarunternehmens gesichert. Mit dem Bau der neuen Milchviehanlage ist die LAPROMA in Schloßvippach für die Zukunft gerüstet.



Die Kühe in der Vorbereitung: Frische Bucht, frische Luft und frisches Futter mit Mineral Prelak Vital.



Die Pläne sind fertig. Der Bau kann losgehen! Innerhalb eines Jahres wird hier Milch erzeugt.

#### KUNDENSERVICE DER HENDRIX UTD GMBH

## NEUE HERAUSFORDERUNGEN FÜR TANJA WESTERMANN UND MARION MAAßEN

Tanja Westermann ist seit dem 17. Oktober das neue Gesicht im Kunden- und SpezialitätenService der Hendrix UTD GmbH.

„Die Freude an der Landwirtschaft ist mir durch meine Großmutter vermittelt und wohl auch vererbt worden“, erklärt die geborene Lünenerin, warum es sie immer zur Landwirtschaft hingezogen hat. Dieser Wunsch hat sich für die junge Frau nun gleich im doppelten Sinne erfüllt, denn im Oktober hat sie ihre Arbeit im Kundenservice der Hendrix UTD aufgenommen und ist auf den Milchviehbetrieb ihres Lebensgefährten gezogen.

„Ich habe keine Zeit verloren, als ich auf der Hendrix Webseite von der offenen



Stelle erfuhr und mich gleich beworben. Nun kann ich meine kaufmännische Ausbildung mit meinem landwirtschaftlichen Interesse verbinden. Als Mitarbeiterin im Kunden- und SpezialitätenService mit dem Schwerpunkt Rindviehsektor freue ich mich darauf, Sie zukünftig telefonisch zu betreuen.“

Tanja Westermann übernimmt die Funktion von Marion Maaßen, die sich seit dem 7. Oktober im Mutterschutz befindet und anschließend ein Jahr Elternzeit nehmen wird. Wir wünschen Marion und Tanja alles Gute und viel Erfolg beim Meistern Ihrer neuen Herausforderungen.

### „DAS NEUE LAND AGRAR GMBH“ 20-JÄHRIGES BETRIEBSJUBILÄUM

Auch Hendrix Illesch-Kunde „Das neue Land Agrar GmbH“ hat Grund zu feiern. Denn auch sie feiern ihr 20-jähriges Betriebsjubiläum. 1991 wurde das „Das neue Land Agrar“ GmbH in Kahla bei Elsterwerda (Brandenburg) gegründet. Seitdem sind 20 Jahre vergangen, in denen sich der Betrieb sehr erfolgreich unter Führung von Anthonie Oskam entwickelt hat. Dieser schöne Anlass wurde gemeinsam mit dem ganzen Team, Geschäftspartnern und Nachbarn gebührend am 30. Juli d. J. gefeiert.

Wir gratulieren herzlich und wünschen weiterhin viel Erfolg!



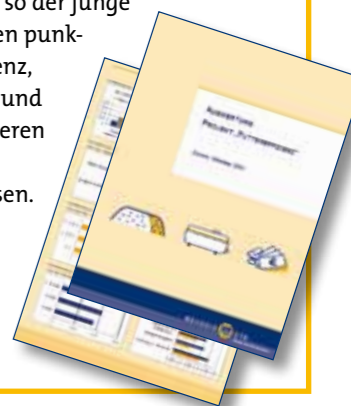
Anthonie Oskam (r.) erhielt anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums eine Urkunde aus den Händen von Hendrix Illesch-Rindviehspezialist Anton van Doorn.

### HENDRIX UTD-KUNDEN PUNKTEN FUTTEREFFIZIENZ

Im Rahmen seines Praktikums bei der Hendrix UTD GmbH untersuchte Daniel Baaden (Student an der FH Soest) die Futtereffizienz von 60 Milchviehbetrieben. 40 Kunden und 20 Nichtkunden nahmen an diesem Projekt teil und gaben einen Einblick in ihre Betriebsdaten.

Wie sich verschiedene Parameter wie z.B. Zwischenkalbezeit, Trockenstehzeit, Tier: Fressplatz-Verhältnis auf die Futtereffizienz auswirken, dokumentierte Daniel Baaden für die Teilnehmer in einem Ergebnisprotokoll und stellte die individuellen Daten eines jeden Betriebes dem ermittelten Durchschnitt gegenüber. „Auf diese Weise wird sichtbar, in welchem Bereich noch Verbesserungspotenzial steckt, und kann der Milchviehhalter hier seinen Kurs korrigieren und somit die Futtereffizienz erhöhen“, so der junge Agrarstudent. „Hendrix UTD-Kunden punktetten besser in Sachen Futtereffizienz, das beweist, dass unsere Konzepte und unsere Beratung fruchten und unseren Kunden einen Vorteil verschaffen“, freut sich Verkaufsleiter Pie Leunissen.

Sie möchten wissen, wie es um die Futtereffizienz in Ihrem Betrieb bestellt ist? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.





LASSEN SIE SICH NICHT KALT ERWISCHEN

## IM WINTER BRAUCHEN IHRE KLEINSTEN VIEL MEHR ENERGIE

In der kommenden kalten Periode mit nass-kalter Witterung und Wind benötigen Kälber mehr Energie. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kälber gut versorgt durch den Winter kommen und reagieren Sie bevor Probleme entstehen.

Die thermoneutrale Zone eines Jungtieres liegt in den ersten drei Lebenswochen bei 15-25 °C. Sinken die Temperaturen darunter, erhöht sich der Erhaltungsbedarf entsprechend. Bei einer Temperatur von 4 °C kommt ein Mehrbedarf von 35% zum Tragen.

### HOCHWERTIGER MILCHAUSTAUSCHER

Der Tränkeplan muss auf jeden Fall frühzeitig angepasst werden. So sollte bei einer Umgebungstemperatur von 5 °C mindestens 1.000 g Milchaustauscher (MAT) in 6 – 7 l Wasser verabreicht werden.

Bei einem MAT mit geringerem Fettgehalt ist es ratsam, die Konzentration noch weiter zu erhöhen oder in dieser Periode einen besonders hochwertigen Milchaustauscher



Bereits ab einer Umgebungstemperatur von 4°C steigt der Erhaltungsbedarf von Kälbern um 35%.

einzusetzen. Bedenken Sie auch, dass kranke Tiere einen höheren Bedarf haben als gesunde Tiere. Unsere Empfehlung für Sie heißt VITAMilk Gold! Füttern Sie Ihren Nachwuchs ohne Kompromisse und setzen Sie einen hochwertigen Austauscher mit viel Magermilchpulver und den passenden Kälberstarter ein. Steigern Sie das Wachstum und damit auch die Abwehr Ihrer Tiere. Je besser die Verdauung ist, desto einfacher funktioniert das Wachstum.

**DIE FÜNF „K“ DER KÄLBERAUZUCHT - IM WINTER WICHTIGER DENN JE**  
**K**olostrum: 4-6 Liter am ersten Lebenstag.  
**K**alorien: >1.000 g MAT pro Tag füttern.  
**K**omfort: mehr Einstreu, der Liegeplatz muss trocken und sauber sein.  
**K**onsequenz: Schwankung in Fütterung/ Behandlung der Tiere schwächt diese.  
**K**ärschern: Sauberkeit ist auch im Winter notwendig. Frost reinigt nicht!



BEI KÄLBERDURCHFALL  
SCHNELL REAGIEREN

### VITALYT LIQUID

In der letzten Ausgabe der FutterPost haben wir Ihnen VITALYT liquid vorgestellt. Ein flüssiges Elektrolytprodukt für Kälber, das problemlos durch die Milch gemischt werden kann. Es enthält kein Natriumbicarbonat und hat somit keinen negativen Einfluss auf die Verdauung der Milch. Deswegen muss keine extra Tränke erfolgen oder die Milch abgesetzt werden. Das bedeutet weniger Arbeit und ein stabiles Kälberwachstum. Die Praxis zeigt eine gute Akzeptanz und Wirkung.

### DOSIERUNG & ANWENDUNG:

- Kann durch die Milch gemischt oder separat gefüttert werden.
- Pro Tag sollten insgesamt 100 ml pro Kalb verabreicht werden.
- Dauer der Anwendung: 1-7 Tage je nach Schwere des Durchfalles.

### CHECKLISTE KÄLBER IM WINTER

- Vollmilchperiode zu Beginn möglichst verlängern.
- Konzentration des Milchaustauschers auf 140-160 g/l erhöhen.
- Hochwertigen Milchaustauscher einsetzen. Besser verdauliche Komponenten lassen sich leichter in höherer Konzentration füttern.
- Schmackhaftes Kälberfutter zufüttern, denn die Fresslust verringert sich bei kalten Temperaturen.
- Iglus und Kälberställe gründlich reinigen, trocken und dick einstreuen.
- Zugluft vermeiden und die Kälber nicht neben hohen Betonwänden unterbringen.

EINE REDUZIERUNG DER MASTITIS IST GOLD WERT!

## ALCIDE UDDERGOLD PM VET

Mastitis ist die teuerste vermeidbare Krankheit in der Milchviehhaltung und beeinflusst in hohem Maße das Einkommen der Milcherzeuger. Neben Einbußen in der Milchleistung und -qualität entstehen zusätzliche Kosten für den Tierarzt und steigt der Arbeitsaufwand durch die Behandlung kranker Tiere.

Zu einer der wichtigsten Maßnahmen im Kampf gegen die Mastitiserreger zählen die Desinfektion und der Schutz der Zitzen. Viele Produkte sind auf dem Markt verfügbar, die sich jedoch in ihrer Wirkweise und -kraft unterscheiden. Es fällt daher oft schwer die richtige Wahl zu treffen. Alcide Uddergold PM vet ist das weltweit führende und als Tierarzneimittel zugelassene Barriere bildende Zitzendesinfektionsmittel. Mit Alcide Uddergold PM vet können ansteckende und umweltbedingte Mastitisinfectionen verhindert werden.

### WIE MACHT ALCIDE UDDERGOLD PM VET DEN UNTERSCHIED?

- Zweikomponentenpräparat auf Basis der Alcide ASC Technologie und Milchsäure.
- Breites Wirkungsspektrum gegen Mastitis.
- Schnelle und vollständige Erregervernichtung in 10-15 Sekunden.
- Kein Resistenzrisiko.
- Auch bei hohen organischen Belastungen sehr effizient.
- Ist unabhängig getestet nach den gängigen Protokollen. Es erfüllt die Anforderungen des Europäischen Tierarzneimittelrechts und des NMC (National Mastitis Council, US).
- Die Gelformulierung bildet eine schützende Barriere auf der Zitzenspitze und schützt zwischen den Melkzeiten vor umweltbedingten Mastitiserregern.
- Enthält hochwertige Pflegekomponenten, die die Zitzenhaut geschmeidig machen.



### INFO

Sie haben Fragen, wünschen nähere Informationen oder ein unverbindliches Angebot? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

**Hendrix Illesch GmbH**  
Mandy Friedrich  
Telefon 033204 6332-113

**Hendrix UTD GmbH**  
Tanja Westermann  
Telefon 02823 9315-90

# HENDRIX UTD UND FORFARMERS BÜNDELN IHRE KRÄFTE

Nutreco hat die Absicht, die Business Unit Hendrix an ForFarmers zu verkaufen. Dieser Verkauf schließt die Aktivitäten von Hendrix UTD, Hendrix UTD GmbH, Hendrix Illesch, Hendrix Haeck, Hendrix Broilers, Hedimix, Pavo/Stimulan, Hedric und Reudink in den Niederlanden, Deutschland und Belgien ein.

Durch den Zusammenschluss von ForFarmers und Hendrix entsteht eines der größten Unternehmen der europäischen Mischfutterindustrie. Bestandteil dieses Vertrages zwischen Nutreco und ForFarmers ist eine langfristige, strategische Partnerschaft auf dem Gebiet von Kenntnis und Innovation. Wie das neue Unternehmen in Zukunft aussehen wird, wird nach Abschluss der Übernahme noch genauer ausgearbeitet. Diese wird voraussichtlich im ersten Quartal 2012 definitiv abgeschlossen sein.

### WAS BEDEUTET DIES FÜR UNSERE KUNDEN?

Bis zu dem Zeitpunkt der definitiven Übernahme verändert sich für unsere Kunden nichts. Aktuelle Ansprechpartner und Produkte bleiben unverändert und Sie werden in gewohnter Weise über unsere Produkte und Entwicklungen informiert.

Wir haben vollstes Vertrauen darin, dass ForFarmers ein starker Partner ist und eine ausgezeichnete Perspektive für Hendrix, ihre Mitarbeiter und Händler bietet. Aber vor allem, dass die gebündelten Kräfte beider Organisationen in Zukunft in noch besseren Ergebnissen und dem besten zukünftigen Gewinn auf Ihrem Betrieb resultieren. Selbstverständlich werden wir Sie über weitere Entwicklungen informieren.



Ihr Ansprechpartner für Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, den Freistaat Sachsen und Thüringen sowie Schleswig-Holstein (blau) ist:

**Hendrix Illesch GmbH**  
Am Zollhaus 7  
14547 Beelitz  
T 033204 6332-111  
F 033204 6332-130  
E [hendrix.illesch@nutreco.com](mailto:hendrix.illesch@nutreco.com)  
I [www.hendrixillesch.de](http://www.hendrixillesch.de)

Ihr Ansprechpartner für Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, nördliches Rheinland-Pfalz, nördliches Hessen und Luxemburg (gelb) ist:

**Hendrix UTD GmbH**  
Wiesenstraße 38  
47574 Goch  
T 02823 9315-0  
F 02823 9315-99  
E [info@hendrixutd.de](mailto:info@hendrixutd.de)  
I [www.hendrixutd.de](http://www.hendrixutd.de)



**IMPRESSUM** FutterPost Rindvieh ist das Presseorgan des Rindviehsektors der Hendrix Illesch GmbH und Hendrix UTD GmbH.

Redaktion: Hendrix UTD GmbH, Wiesenstraße 38 47574 Goch Telefon: 02823 9315-11

Die Übernahme von Artikeln (auch teilweise) ist nur nach vorheriger Abstimmung mit der Redaktion und mit der Quellenangabe „FutterPost Rindvieh“ gestattet.