

04

Maj 2013

Z wizytą u Tomasza Szczepaniaka

strona 17

Droga do sukcesu



Na fermie Mariana Dolaty
strona 15

Na dobry początek
- WellCome
strona 9

W tym numerze

	Outsourcing usług transportowych	3
	Nowa struktura sprzedaży	4
	Zakład produkcyjny w Margońskiej Wsi	5
	Grupa Nuscienc w Polsce	7
	Drób – Na dobry początek WellCome	9
	Drób – Zasadność mycia i dezynfekcji obiektów drobiarskich z perspektywy lekarza weterynarii	11
	Drób – Na fermie Pana Mariana Dolaty	15
	Z wizytą u Pana Tomasza Szczepaniaka	17
	Nowości	19
	Targi Agrotrotech Kielce 2013	20

Drodzy Klienci,

Celem Agrifirm Polska jest wysoka jakość oferowanych programów żywieniowych oraz ciągłe doskonalenie zarówno procesów biznesowych jak i produktów, po to aby byli Państwo coraz bardziej zadowoleni z naszej współpracy. Dlatego też zdecydowaliśmy się na kilka zmian, o których można przeczytać w tym wydaniu magazynu. Tymi, na które chciałbym zwrócić szczególną uwagę, są kolejne innowacje w naszej ofercie produktowej. Dzięki nowej linii dla trzody chlewnej (Platinum Hybryd, strona 19) oraz zmianom w paszach Core będą Państwo w stanie osiągać lepsze wyniki hodowlane. Także nasz nowy prestarter dla brojlerów WellCome został wprowadzony na rynek z myślą o poprawie rezultatów na fermie. Aby dawać naszym klientom jeszcze więcej profesjonalnego wsparcia i być jeszcze bliżej rynku, zmieniliśmy organizację działu sprzedaży. Na stronie 4 prezentujemy nową strukturę działu handlowego, obowiązującą od 1 kwietnia.

W dalszej części magazynu przedstawiamy sylwetki naszych dwóch klientów, którzy mimo niezbyt korzystnej koniunktury rynkowej, inwestują w rozwój hodowli. Dobrze jest poznać ich profesjonalną strategię oraz orientację na wyniki.

Mam nadzieję, że z przyjemnością oddadzą się Państwo lekturze naszego magazynu. Życzę dobrych wyników hodowlanych oraz ekonomicznych!

John Dortmans
Dyrektor Zarządzający
Agrifirm Polska Sp. z o.o.



Outsourcing usług transportowych

Dla Agrifirm Polska rok 2013 to czas zmian i rozwoju. Nie tylko wprowadzamy nowe produkty, ale również udoskonalamy procesy wewnętrzne i podnosimy jakość obsługi klientów. Jednym z kroków poczynionych w tym kierunku jest outsourcing usług transportowych.

Od 1 marca dostawy naszych pasz luzem realizowane są wyłącznie przez zewnętrznych przewoźników. Decyzja ta poprzedzona była dokładną analizą bieżącej sytuacji oraz planów na przyszłość. Od kilku lat transport produktów w workach zlecamy firmom transportowym i mamy w tym względzie pozytywne doświadczenia. Aby zapewnić pełen profesjonalizm świadczonych usług zdecydowaliśmy się na współpracę wyłącznie z kompetentnymi, sprawdzonymi firmami, mającymi doświadczenie w branży

i potrafiącymi dostosować się do potrzeb klientów. Outsourcing usług transportowych umożliwi nam skupienie większej uwagi na podstawowej działalności Agrifirm czyli produkcji i sprzedaży efektywnych programów żywienia zwierząt. Odświeżymy również flotę samochodową, co wiąże się nie tylko z poprawą wizerunku, ale również usprawni rozładunek na fermach. Wszystko to w trosce o zadowolenie naszych klientów z terminowości oraz sposobu realizacji zamówień.

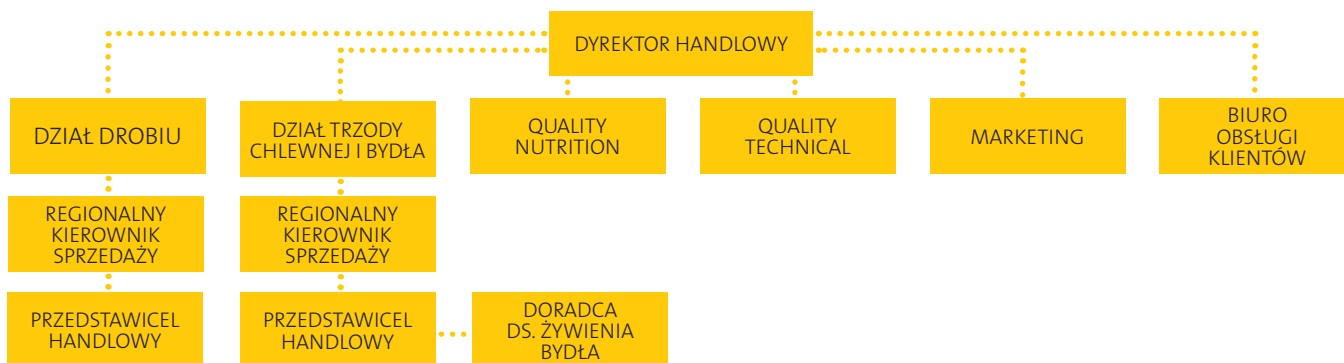


Nowa struktura działu sprzedaży

W kwietniu wprowadziliśmy kilka zmian w organizacji naszego działu handlowego. Ich celem jest bardziej skuteczna i efektywna struktura sprzedaży, w której kontakt z klientem będzie bardziej bezpośredni i pozwoli zapewnić im wystarczającą ilość wsparcia.

Na czele zreorganizowanego działu sprzedaży stoi Dyrektor Handlowy, odpowiedzialny za wszystkie grupy zwierząt. Stanowisko to objął Janusz Pacyna, który przez okres ostatnich pięciu lat odpowiadał za sprzedaż produktów dla trzody chlewnej i bydła. W strukturze sprzedaży pasz dla trzody chlewnej i bydła Handlowcy podzieleni są na dwa regiony zarządzane przez Regionalnych Kierowników Sprzedaży. W południowej Polsce jest nim Robert Baryś, a w północnej – Dariusz Ciamciak. Aby zwiększyć sprzedaż pasz dla bydła, położymy duży nacisk na współpracę PH ds. trzody i doradców ds. bydła, którzy będą wspierać kolegów swoją fachową wiedzą w zakresie hodowli tych zwierząt. Struktura ta funkcjo-

nuje z powodzeniem już prawie rok, dlatego też postanowiliśmy ją przenieść również do działu drobiowego. Tam stanowiska Regionalnych Kierowników Sprzedaży objęli w Polsce południowej – Mariusz Rudyszyn, natomiast w północnej części kraju – Witold Mańka. Doradców pracujących w terenie wspierają pracownicy Biura Obsługi Klientów, którzy w każdym z naszych zakładów odpowiadają za przyjmowanie zamówień oraz organizację wysyłek towaru. W ramach działu handlowego znajdują się również specjaliści, dbający o rozwój nowych koncepcji żywieniowych, wyszukiwanie oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań, badanie rynku oraz kreowanie pozytywnego wizerunku firmy.



Nowa, spójna polityka sprzedażowa zwiększy naszą konkurencyjność oraz umożliwi szybszą reakcję na zachodzące zmiany rynkowe. W Polsce tkwi duży potencjał, któremu zagraża niestabilna sytuacja cenowa. W drugiej połowie 2012 roku zaczęły spadać ceny brojlerów, a ich niski poziom utrzymywał się aż do lutego br. Były okresy, że hodowcom trudno było pokryć koszty produkcji. W grudniu podobna sytuacja zaczęła pojawiać się na rynku trzody chlewnej, kiedy to przy rosnących kosztach hodowli drastycznie spadły ceny żywca. Także ceny mleka od dłuższego czasu kształtują się na niskim poziomie. Na tak niestabilnym rynku niezwykle istotne są dobre i powtarzalne wyniki hodowlane, o czym doskonale wiedzą specjaliści z Agrifirm.

Głównym założeniem nowej strategii rynkowej jest orientacja na wyniki produkcyjne oraz jak najlepsze efekty ekonomiczne osiągnięte przez hodowców. W tym celu poprawiliśmy parametry produktów, między innymi pasz Core,

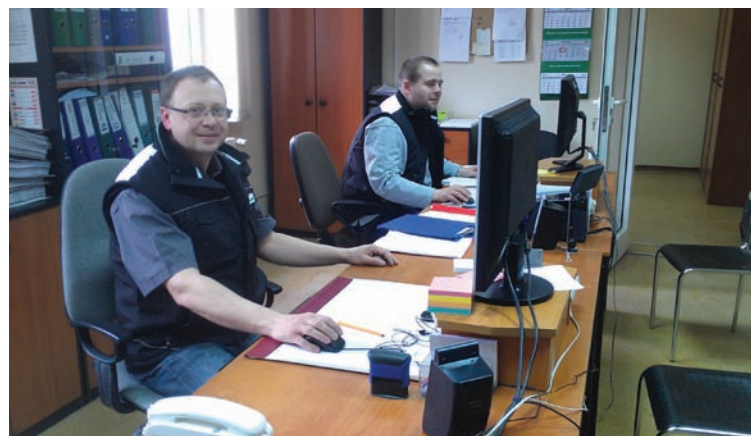
pasz NON GMO oraz produktów dla indyków. Testujemy nową koncepcję Platinum Hybrid – pasze pełnoporcjowe dla trzody chlewnej oraz prestarter WellCome dla brojlerów. Wspólnie ze specjalistami z Nuscience pracujemy nad nową linią premiksów dla drobiu. Myślimy również nad wprowadzeniem nowych rozwiązań w żywieniu kur niosek jaj konsumpcyjnych. Podkreśleniem naszej orientacji na wyniki jest jesienny wyjazd do Holandii, który organizujemy dla hodowców brojlerów, osiągających najlepsze rezultaty na programie żywienia oferowanym przez Agrifirm. Chcemy zapewnić naszym klientom jeszcze większe wsparcie, dlatego rozwijamy współpracę z innymi uczestnikami łańcucha żywieniowego, producentami prosiaków, wylęgarniami oraz ubojniami. Wszystko po to, aby móc kompleksowo obsługiwać hodowców, wzmocnić nasz wizerunek oraz utrzymać stabilną sytuację finansową.



Zakład produkcyjny w Margońskiej Wsi

W tym wydaniu magazynu dla klientów kończymy wędrowkę po naszych zakładach produkcyjnych. Odwiedzamy naszą najmniejszą wytwórnię pasz w Margońskiej Wsi.

Produkowane są tutaj wyłącznie pasze sprzedawane luzem, głównie dla drobiu oraz trzody chlewnej. Miesięczna produkcja kształtuje się na poziomie 4 tysięcy ton. Zakład obsługuje klientów głównie z województw pomorskiego, zachodniopomorskiego, kujawsko-pomorskiego, warmińsko-mazurskiego oraz częściowo z regionów Wielkopolski, Mazowsza oraz województwa łódzkiego. Wytwórnia w Margońskiej Wsi to jedyne miejsce, gdzie produkujemy pasze dla indyków, a także produkty NON GMO, które w swoim składzie nie zawierają surowców modyfikowanych genetycznie oraz pasze spełniające standardy TESCO. Ponadto zakład posiada wdrożone sys-



temy zarządzania jakością wg norm ISO i HACCP oraz certyfikat GMP+ B1. Aby spełnić restrykcyjne wymogi jakościowe w wytwórni musi być zachowany bardzo wysoki standard higieny, w tym celu prowadzona jest między innymi mikrobiologiczna kontrola czystości linii oraz surowców. W produkcji NON GMO należy pamiętać o kilku istotnych zasadach. Najważniejsza z nich to kontrola przekrzyżowania produkcji tych wyrobów ze standardowymi paszami. To samo dotyczy surowców, przykładowo w produktach NON GMO oraz w paszach dla stad rodzicielskich nie ma możliwości użycia tłuszczu zwierzęcego. Nad odpowiednią jakością pasz opuszczających zakład, tak samo jak i w pozostałych naszych lokalizacjach, dba dział kontroli jakości. Każdy produkt, który trafia do klienta przed opuszczeniem wytwórni poddawany jest szczegółowej analizie.

Zakład w Margońskiej Wsi ciągle się rozwija. Prowadzone inwestycje wpływają zarówno na poprawę jakości produkowanych pasz jak i zwiększenie efektywności procesów produkcyjnych. W ubiegłym roku zmodernizowaliśmy dozowanie terminu 8 oraz aspirację na linii przedmieszek. W tym roku planujemy uruchomić nowy kosz przyjęciowy o wydajności 50t/h oraz 5 dodatkowych, 250-tonowych silosów do magazynowania surowców. Dzięki temu usprawnimy proces rozładunku surowców, co z kolei pozwoli lepiej zaplanować proces produkcji i pozytywnie wpłynie na terminowość realizacji dostaw pasz do naszych klientów.



Laboratorium.



Grupa Nuscience w Polsce

Ostatnie lata były dla Nuscience, jednej ze spółek córek Agrifirm Group, okresem przejmowania nowych przedsiębiorstw, fuzji, zmiany nazwy oraz intensywnej ekspansji na rynkach europejskich oraz azjatyckich. Grupa działa również w Polsce, a jej koncepcje żywieniowe znajdują się w ofercie Agrifirm.



Grupa Nuscience wcześniej znana była polskim hodowcom jako Vitamex. Patrick Keerman, CEO Nuscience wyjaśnia, dlaczego potrzebna była zmiana nazwy. Zważyły tutaj głównie względy psychologiczne – tłumaczy. – W ciągu ostatnich pięciu lat Vitamex był bardzo aktywny w zakresie przejmowania kolejnych przedsiębiorstw, wśród których znaleźli się również dotychczasowi konkurenci, między innymi Pre-Mervo. Ponieważ naszym nowym pracownikom ciężko było przystosować się do pracy pod nazwą swojego konkurenta, zdecydowaliśmy o wprowadzeniu zupełnie nowej nazwy firmy. Proces rebrandingu przebiegał bardzo płynnie zarówno wewnątrz firmy jak i na zewnątrz. Wcześniej Vitamex był silną, międzynarodową marką, dobrze rozpoznawalną na rynku, aby nie stracić tych wartości postanowiono nie ingerować zbytnio w logo grupy. W zasadzie zostało prawie identyczne, wymieniono tylko nazwę firmy.

Ruud Kock to Area Sales Manager, który z ramienia grupy Nuscience odpowiada za sprzedaż między innymi na rynku polskim. Poprosiliśmy go o kilka słów komentarza na temat sytuacji z jaką spotkał się w naszym kraju oraz o prezentację dodatkowych korzyści jakie nasi klienci mogą czerpać ze współpracy z Nuscience. Oto co usłyszeliśmy:

Podczas mojej dwu i pół rocznej pracy na rynku polskim zdążyłem się przekonać, że tutejsi hodowcy potrafią bardzo elastycznie reagować na zmieniające się warunki

rynkowe. Dużą uwagę przywiązują do efektywności hodowli, szukają oszczędności, kalkulują co w danym momencie jest bardziej opłacalne, czy żywienie paszą pełnoporcjową czy może stosowanie własnych surowców z dodatkiem koncentratów lub premiksów. Zauważyłem, że coraz więcej rolników poszukuje stabilnych rozwiązań żywieniowych na najwyższym poziomie, które pomogą poprawić wyniki hodowlane. W dłuższej perspektywie takie rozwiązanie pozwala osiągnąć najwyższy zysk na poziomie całej fermi. Wszystkie te zagadnienia są dla mnie, jako specjalisty w żywieniu trzody chlewnej, niezwykle istotne. Jako dostawca rozwiązań żywieniowych musimy być elastyczni, ponieważ sytuacja na każdej fermie jest specyficzna i wyjątkowa. Za każdym razem spotykamy się z różnymi warunkami dotyczącymi dostępności surowców, genetyki zwierząt, budynków i co najważniejsze celów jakie stawiają sobie hodowcy. Współpraca z kolegami z Agrifirm Polska układa się bardzo dobrze. Staramy się dostosowywać wiedzę oraz wyniki badań prowadzonych przez Nuscience do aktualnej sytuacji rynkowej. W codziennej pracy korzystamy z profesjonalnych programów służących do optymalizacji dawek żywieniowych, z ich pomocą układamy indywidualne schematy żywieniowe, dostosowane do konkretnej hodowli.

W żywieniu prosiąt kluczowe są odpowiedni pobór paszy oraz zdrowie jelit. Dla młodych prosiąt najlepiej jest zacząć żywienie najwcześniej jak to tylko możliwe i uży-



Ruud Kock na fermie loch.

skąć wysokie pobory paszy jeszcze przed odsadzeniem, co pozytywnie wpłynie na produkcję enzymów, pomoże zredukować stres związany z procesem odsadzenia, a także pozytywnie wpłynie na przyrosty w późniejszym okresie tuczu oraz współczynnik zużycia paszy. Na ten okres posiadamy w ofercie bardzo smaczne produkty jak Babito i Babimel. Wspólnie z Agrifirm rozwijamy prestartery oparte na naszych koncentratkach oraz dodatkach żywieniowych. Nasz pomysł na przyszłość to stosowanie paszy bardzo dobrej jakościowo, która w połączeniu z odpowiednim zarządzaniem pozwoli zredukować ilości używanych antybiotyków. W tym celu używamy naturalnych produktów, takich jak Aromabiotic, w połączeniu z kwasami organicznymi.

Rozwijając produkty na okres tuczu skupiamy się na niskim zużyciu paszy oraz mięsności tuszy. Jest to niezwykle istotne szczególnie w okresie wysokich cen surowców. Agrifirm zbiera dane od wielu swoich hodowców, na ich podstawie widzimy, że wyniki hodowlane kształtują się na dobrym poziomie. Zwłaszcza przyrosty pomiędzy 850 i 1000 gram są wysokie. Przykładem na redukcję kosztów związanych z żywieniem zwierząt jest rozwój specjalnej linii premiksów AA Plus. Ograniczono w nich zawartość soi przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości oraz doskonałych parametrów receptury.

W naszym programie żywienia loch główny nacisk kładziemy na zwiększanie ilości prosiąt produkowanych przez lochę w ciągu roku. Na fermach specjalizujących się w produkcji prosiąt jest to główny parametr wpływający na wyniki finansowe. Aby to osiągnąć bardzo ważną jest kondycja lochy. W praktyce widzę, że w okresie okołoporodowym jest kilka rzeczy, które warto byłoby poprawić. Często zauważalny jest zbyt wolny start produkcji mleka. Można to poprawić dbając o prawidłowy poziom aminokwasów, zawartość włókna oraz równowagę elektrolityczną. Te parametry zostały odpowiednio zbilansowane w naszych koncentratkach.

Obecnie rozwijamy nową koncepcję premiksów dla producentów brojlerów, którzy przygotowują pasze na własny użytek w przydomowych mieszalniach. Również dla tej grupy zwierząt bardzo ważny jest odpowiedni start.

Dlatego też rozwijamy specjalny prestarter WellCome, który stymuluje wcześniejszy pobór paszy. Z doświadczeń na fermach wiemy, że w ten sposób można poprawić wyrównanie stada i uzyskać lepsze przyrosty.

Dziś z pełną stanowczością możemy powiedzieć, że decyzja o włączeniu produktów marki Nuscience do oferty Agrifirm Polska była trafnym rozwiązaniem – twierdzi Robert Baryś, Regionalny Kierownik Sprzedaży, specjalizujący się w produktach dla trzody chlewnej. – Umożliwiło to naszym doradcom żywieniowym rozwinięcie sprzedaży zarówno produktów dla małych zwierząt, w szczególności prestarterów i produktów specjalistycznych, jak i premiksów farmerskich oraz dodatków dla warchlaków i tuczników. Dzięki tym produktom możemy w pełni sprostać wysokim oczekiwaniom naszych klientów. Rozwiązania proponowane wspólnie przez Agrifirm i Nuscience to nowoczesne metody żywienia zwierząt poparte dużym światowym doświadczeniem, w myśl idei: myślimy globalnie – działamy lokalnie. Recepturowanie na bazie premiksów zależy w głównej mierze od oczekiwań klienta. Dzięki spotkaniom i szkoleniom praktycznym organizowanym wraz z Ruudem możemy wspólnie znajdować najlepsze rozwiązania dla naszych klientów i poszerzać ofertę o kolejne produkty.



Grupa Nuscience

Nowa nazwa grupy Nuscience funkcjonuje na rynku od stycznia 2012, w jej skład wchodzi Vitamex Group oraz Pre-Mervo. Nuscience oferuje premiksy, koncentraty, produkty dla młodych zwierząt oraz specjalistyczne składniki pasz, jak na przykład Aromabiotic w ponad 60 krajach na całym świecie. Nuscience posiada własne zakłady produkcyjne w Belgii, Holandii, Hiszpanii, Chinach, Rosji, na Węgrzech oraz Ukrainie. Obecnie dla Nuscience pracuje około 700 osób. Grupa generuje obrót roczny na poziomie ponad 300 milionów Euro.



Na dobry początek - WellCome

Pierwsze dni życia piskląt to bardzo ważny czas mający wpływ na przebieg całego cyklu tuczu. Na ten okres przygotowaliśmy innowacyjny prestarter WellCome.

Wyklute pisklęta są jak niemowlęta, wymagają dużo uwagi oraz odpowiednich warunków do prawidłowego rozwoju. W tym okresie istotne jest także właściwe żywienie. Aby zapewnić pisklątom dobry start, wspólnie z firmą Nuscience – specjalistą w żywieniu młodych zwierząt, postanowiliśmy wprowadzić na rynek koncepcję WellCome. Jest to unikalny prestarter, który w pełni zaspokaja potrzeby piskląt. Specyficzny aromat oraz odpowiednia struktura produktu zachęcają je do szybkiego pobierania paszy. Dzięki temu stado jest bardziej wyrównane. Stosowanie WellCome pozytywnie wpływa na budowanie odporności piskląt. Wczesny pobór paszy stymuluje organizm ptaków do szybkiego wykorzystania substancji zawartych w woreczku żółtkowym, co prowadzi do obniżenia ryzyka występowania infekcji. Dodatkowo w paszy szybciej dostarczane są składniki pokarmowe niezbędne do prawidłowego rozwoju tuszki i wzrostu brojlerów.

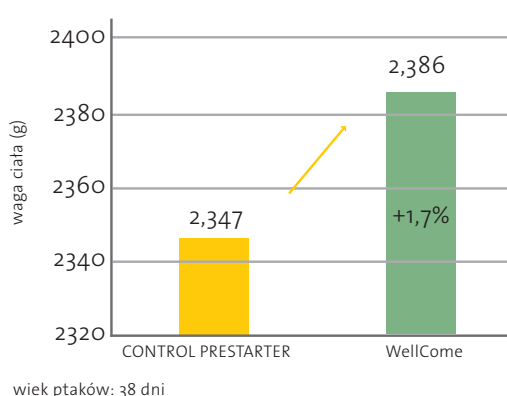
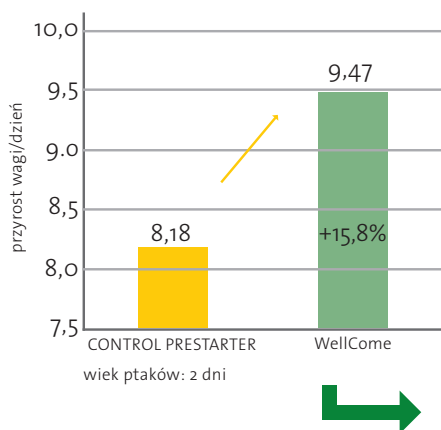
O tym jak ważne jest odpowiednie żywienie w pierw-

szych dniach życia piskląt i jak przekłada się ono na końcowe wyniki tuczu przekonali się już hodowcy z Belgii i Holandii. Teraz również polscy hodowcy mogą stosować prestarter WellCome na swoich fermach.

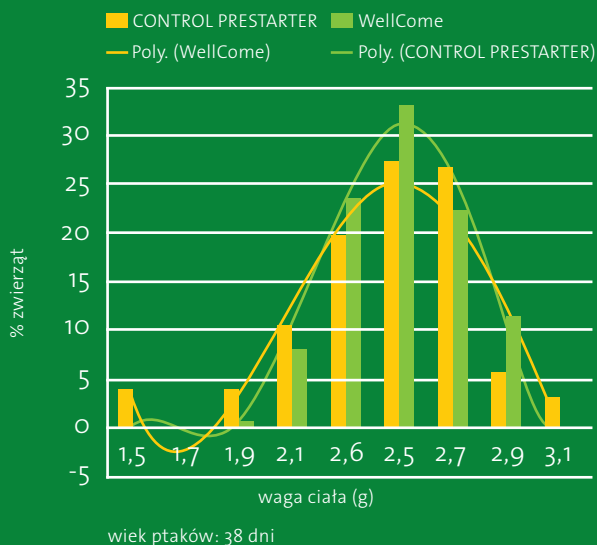
W 2011 roku w Belgii, na jednej z ferm przeprowadzono eksperyment, którego założeniem było zbadanie wpływu stosowania WellCome na końcowe wyniki tuczu. Pisklęta podzielono na dwie grupy. W pierwszej zastosowano standardowy prestarter, w ilości 20g/pisklę w drugim przypadku WellCome w tej samej ilości. W obu przypadkach prestartery podawano bezpośrednio na papier.

Jakie były efekty?

Już w drugim dniu życia ptaków zaobserwowano zdecydowanie wyższe przyrosty wagi wśród piskląt żywionych produktem WellCome, co miało również swoje odzwierciedlenie w końcowej wadze brojlerów.

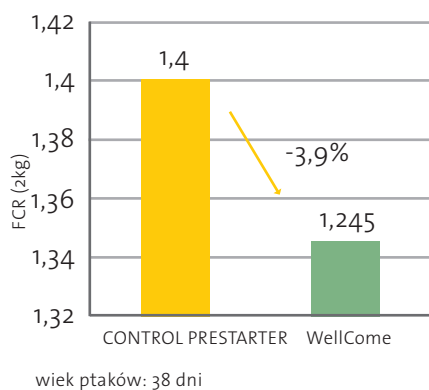


WellCome wspiera rozwój piskląt w ich najtrudniejszym okresie życia, zaraz po opuszczeniu wylęgarni. Już jednodniowe ptaki zaczynają pobierać ten smakowity pokarm co odzwierciedla się w lepszym wyrównaniu stada oraz lepszej żywotności. Cechy te utrzymują się przez cały późniejszy okres



Zwiększone właściwości absorpcyjne mikrokosmków jelitowych oraz lepsze funkcjonowanie organów we-

wnętrznych przełożyło się na niższy poziom współczynnika zużycia paszy.



Po rozliczeniu tuczu w obu grupach badawczych nadzedł czas na porównanie wyników ekonomicznych. Pomimo, że koszty stosowania WellCome były stosunkowo wysokie (1,2 eurocenta/ ptaka) to w ostatecznym rozrachunku wyższa waga broilerów odstawionych

do ubojni oraz niższe zużycie paszy pozwoliło wygenerować dodatkowy zysk – 3,8 eurocenta/ptaka w porównaniu z zyskiem uzyskanym w pierwszej grupie badawczej:

Dodatkowy koszt stosowania WellCome/pisklą

1,2 eurocenty

Zysk wynikający z poprawy FCR oraz wyższej wagi


5,0 eurocentów

Zysk całkowity/ ptaka

3,8 eurocentów

Pierwsi nasi hodowcy mają już możliwość stosowania prestarteru WellCome. W kolejnym numerze naszego

magazynu podzielimy się z Państwem rezultatami, jakie udało nam się osiągnąć na polskich fermach.



Zasadność mycia i dezynfekcji obiektów drobiarskich z perspektywy lekarza weterynarii

Lek. wet. Jarosław Wilczyński, Jan Szeptycki
– Weterynaryjne Laboratorium Diagnostyczne „Lab-Vet”
w Tarnowie Podgórnym oraz Lek. wet. Krzysztof Bourdo

Czynnością niezwykle istotną jednak bardzo często zaniechaną jest odpowiednio przeprowadzony proces mycia i dezynfekcji. Czynność ta z pozoru łatwa wymaga odpowiedniego postępowania oraz doboru środków, które pozwolą otrzymać oczekiwany efekt.

Należy zastanowić się dlaczego tak ważne jest odpowiednie przeprowadzenie tego procesu i dlaczego należy to wykonać właściwie. Mycie i dezynfekcja stanowi nieodzowny element tzw. bioasekuracji fermy. W procesie tym dochodzi do unieszkodliwienia wszelkich drobnoustrojów w postaci bakterii, wirusów, grzybów oraz pasożytów, których obecność

zaznacza się w dużej ilości zwłaszcza na koniec okresu produkcyjnego. Większość drobnoustrojów chorobotwórczych posiada znaczne możliwości przetrwania w środowisku obiektu. Dlatego też w nieodpowiednio zdezynfekowanym obiekcie drobnoustroje takie mogą zakażać ptaki nowo wprowadzane na fermę.

W poniższej tabeli przedstawiono możliwości przeżycia wybranych drobnoustrojów w środowisku.

Drobnoustrój	Okres przetrwania
Wirus Ptasiej grypy	Od kilku dni do miesiąca
Wirus choroby Gumboro	Okolo miesiąca
Salmonella	Kilka tygodni
Wirus choroby Mareka	Od miesiąca do roku
Wirus choroby Newcastle	Od kilku dni do miesiąca
Mycoplasma	Od kilku godzin to kilku tygodni

W całym etapie mycia i dezynfekcji bardzo ważne jest odpowiednie postępowanie zgodnie z następującymi po sobie etapami.

1. Mycie na sucho. Jest to pierwszy etap oczyszczenia kurnika z części organicznej. W sposób mechaniczny usuwamy ściótkę, resztki odchodów, krew czy też kurz. Do tego celu należy użyć szczotki oraz sprężonego powietrza. Pozostawienie ściółki i odchodów może powodować spadek skuteczności używanych środków dezynfekcyjnych, a co najważniejsze mogą być one głównym źródłem zakażenia dla nowo wstawionych kurcząt. Konieczne jest dokładne usunięcie wszelkich odpadów organicznych, gdyż nawet najmniejsza ich ilość może stanowić źródło powodujące zakażenie dla nowego stada.

Należy pamiętać, iż części organiczne stanowią źródło składników odżywczych dla drobnoustrojów dlatego ich usunięcie spowoduje usunięcie źródeł pożywienia dla bakterii.

2. Czyszczenie linii pojenia i linii paszowych. Po każdym wstawieniu powinniśmy poświęcić czas na dokładne odkażenie i wymycie całej linii podawania wody. Czyszczenie linii pojenia powinno być stosowane na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze poprzez stosowanie środków chemicznych. Stosując specjalne preparaty wpuszczane na 8-24h do obiegu linii pojenia, które powodują wstępne wyczyszczenie sieci wodnej z mikroflory i pozostałości leków. Po czyszczeniu środkami myjącymi co 2-3 wstawienia powinniśmy zastosować mycie mechaniczne specjalistyczną myjką do mycia linii pojenia.

Musimy także pamiętać o czyszczeniu linii paszowych, a także silosów. Oprócz opróżnienia ciągów paszowych powinniśmy pamiętać o ich umyciu. Dezynfekcję silo-

sów przeprowadzamy jeśli w poprzednim wstawieniu mieliśmy na fermie problemy związane z obecnością w paszy np. pałeczek Salmonella.

3. Mycie na mokro. Jest to kolejny etap, który należy przeprowadzić z udziałem detergentów. Do tego celu można użyć myjek ciśnieniowych, za pomocą których należy dokładnie umyć pozostałe resztki organiczne (których to nie udało się usunąć w myciu na sucho). Należy pamiętać jak bardzo ważny jest etap mycia, w którym usuwane są resztki organiczne stanowiące źródło substancji odżywczych dla bakterii. Inaczej mówiąc jeśli dobrze usunie się „pożywienie” dla drobnoustrojów usunie się także drobnoustroje. Przyjmuje się, że dobrze wykonane mycie obiektu likwiduje 80% populacji mikroorganizmów. W ten sposób zostaje tylko 20%, które należy usunąć w procesie dezynfekcji.

4. Dezynfekcja. Aby lepiej zrozumieć samą dezynfekcję, należy zapoznać się z podstawowymi pojęciami:

a) Dezynfekcja to postępowanie mające na celu zniszczenie drobnoustrojów oraz znacznej redukcji ich liczby.

b) Dobra dezynfekcja zależy od trzech podstawowych czynników

- > Rodzaju drobnoustroju – jego rodzaju, ilości i właściwości fizycznych.
- > Środka dezynfekcyjnego – jego właściwości chemicznych i fizycznych, stężenia roboczego, czasu ekspozycji oraz okresu półtrwania.
- > Środowiska, w którym zachodzi proces dezynfekcji – temperatury, wilgotności, pH, obecności substancji odżywczych, obecności niektórych kationów np. Zn, Mg.

c) Użyte środki. Sam proces dezynfekcji może być wykonany za pomocą środków chemicznych (np. alkohole) lub metod fizycznych (np. wysoka temperatura).

d) Dobry środek dezynfekcyjny powinien wyróżniać się następującymi cechami:

- > posiadać jak najszersze spektrum działania tzn. wykazywać działania biobójcze przeciwko jak największej ilości typów mikroorganizmów,
- > posiadać możliwie krótki czas ekspozycji (czyli powinien mieć jak najkrótszy czas działania potrzebny do osiągnięcia deklarowanych zdolności biobójczych),
- > nie tracić swojej skuteczności po zastosowaniu,
- > powinien być przyjazny dla środowiska (czyli powinien cechować się niskim stopniem toksyczności a wy-

sokim stopniem biodegradacji)

- > ekonomiczny,
- > łatwy w przygotowaniu roztworu roboczego,
- > nie powinien oddziaływać na materiały, z których wykonane są powierzchnie poddawane dezynfekcji,
- > powinien mieć niską wrażliwość na jakość wody z której sporządza się roztwór roboczy (ph, zawartość metali).

e) Główne grupy środków dezynfekcyjnych używanych do dezynfekcji obiektów:

<i>Substancje aktywne</i>	<i>Zalety</i>	<i>Wady</i>	<i>Przykładowy preparat</i>
Aldehydy: > formaldehyd, > glutaraldehyd	bardzo szerokie spektrum działania	> silnie toksyczne działanie, > używać należy tylko w dobrze wentylowanych pomieszczeniach	Formalina
Alkohole: > etanol, > n-propanol, > izopropanol	> szybki czas działania, > biodegradowalne, > szybko schną, > dobra kompatybilność materiałowa	> szybko odparowuje, > łatwopalny	Incidur
Czwartorzędowe zasady amoniowe	> trwała skuteczność, > bez przykrego zapachu, > stabilny w przechowywaniu	> niska skuteczność w połączeniu ze środkami powierzchniowo czynnymi, > efektywne w wysokiej temperaturze i wysokim pH	Timsen, Medisept
Chlorowce: > podchloryn sodu, > povidone-iodine	> szybki czas działania, > stabilne w przechowywaniu, > bezpieczne w użyciu, > działanie nie zależne od temperatury	> korozyjne, > drażnią błony śluzowe	Halamid, Dettol
Fenole i pochodne fenolowe	> dobre właściwości myjące, > stabilne w przechowywaniu, > dobre działanie w obecności białka	> słabo biodegradowalne, > niebezpieczne dla zdrowia	Fenix, Prophyl



W zależności od preparatu środek dezynfekcyjny możemy zastosować jako gotowy do użycia albo do przygotowania z koncentratu.

f) Najważniejsze zasady przy pracy ze środkami dezynfekcyjnymi:

- > Należy uważnie przeczytać ulotkę i zapoznać się z instrukcją producenta.
- > Należy używać naczynia miarowego do odmierzenia właściwej ilości środka dezynfekcyjnego.
- > Należy używać środka zgodnie z jego przeznaczeniem.
- > Należy pamiętać, że środki dezynfekcyjne są zwykle niebezpieczne dla człowieka i należy postępować zgodnie z zaleceniami producenta.

g) Dezynfekcja na mokro:

Dla przykładu opiszemy sposób stosowania preparatu HALAMID:

- > przykładowe stężenie robocze na powierzchnię obiektów inwentarskich wynosi 0,5%-1%, tj. 2,5 -5,0 kg preparatu na 500 litrów wody,
- > przyjmuje się, że 500 litrów roztworu wystarczy na obiekt o wielkości 1000 metrów kwadratowych, przy założeniu, że na jeden metr kwadratowy наносimy 300 – 400 ml roztworu,
- > tak przygotowany roztwór наносimy za pomocą opryskiwacza polowego, ogrodowego, pompy niskociśnieniowej,
- > po naniesieniu czekamy do wyschnięcia, należy przy tym pamiętać aby temperatura było powyżej zera (im wyższa będzie temperatura tym szybciej środek wyschnie). Jeżeli po wyschnięciu widoczne będą białe smugi, to świadczy to o pozostałej ilości nie zużytego środka. Pozostałość tę można ponownie użyć zwilżając ją wodą.

jąc ją wodą.

h) Dezynfekcja poprzez zamgławianie:

Dezynfekcja poprzez zamgławianie to nanoszenie środka dezynfekcyjnego w postaci bardzo drobnej kropli. Plusem tego rodzaju dezynfekcji jest możliwość dotarcia środka do wszelkich szczelin. Przy tego rodzaju dezynfekcji należy pamiętać o następujących czynnikach mających wpływ na skuteczność procesu:

Temperatura – zalecana minimalna temperatura to 20°C,

Czas kontaktu – od 30 min do kilku godzin (w zależności od rodzaju preparatu),

Wilgotność – wymagana jak najniższa.

Należy pamiętać, iż ilość przygotowanego roztworu roboczego przelicza się na metry sześciennie, a nie na kwadratowe. Do roztworu środka dezynfekcyjnego i wody można dodać specjalny nośnik, który pomaga wytworzyć drobną kroplę (która dłużej utrzymuje się w środowisku).

Kluczem do osiągnięcia jak najczystszej produkcji jest wykonywanie po każdym cyklu produkcyjnym zarówno czyszczenia jak i dezynfekcji. Jedynie zastosowanie tych dwóch procesów przynosi oczekiwany efekt. Musimy wiedzieć że właściwe przygotowanie obiektu pozwoli na wyeliminowanie czynnika chorobotwórczego, z którym borykaliśmy się w poprzednich cyklach produkcyjnych. Jeśli pozostawimy źródło zakażenia na fermie to nawet dobrze zaszczepione i z początku zdrowe pisklęta nie dadzą nam odpowiednich przyrostów. W wyniku kontaktu z wirusem czy też bakterią doprowadzimy do ponownego rozwoju choroby, a co za tym idzie do upadków na fermie.



Pan Marian Dolata z synem oraz swoim Doradcą ds. Żywnienia.

Na fermie Pana Mariana Dolaty

Zróznicowana, wielokierunkowa hodowla to dobry pomysł na dzisiejszy trudny rynek. Przykładem jest zlokalizowane niedaleko Ostrowa Wielkopolskiego gospodarstwo Mariana Dolaty.

Przygoda z hodowlą rozpoczęła się w 1979 roku, kiedy pan Marian zakupił teren pod budowę gospodarstwa. *W ówczesnych czasach optacano się hodować owce, dlatego też pierwszym budynkiem jaki wybudowałem była owczarnia* – opowiada. Teraz znajduje się w nim dwupiętrowy kurnik. W 1989 roku zaczął hodować gęsi, a potem kurczaki. Cztery lata później rozbudował budynki o dodatkowe piętro, dzięki czemu jego powierzchnia użytkowa zwiększyła się do 660 m². Umożliwiło to naprzemienny chów zarówno gęsi (w ubiegłym roku – 14 000 sztuk) jak i broilerów (około 5 cykli hodowlanych w ciągu roku). Hodowla tych pierwszych ptaków jest bardziej pracochłonna, ale również dzięki stabilnej cenie rynkowej bardziej opłacalna. Gęsi odchowywane są w budynkach inwentarskich, a ich dalszy tucz odbywa się na wolnym wybiegu. Pan Marian posiada około 20 hektarów użytków zielonych, które poza paszą z

Agrifirm, również wykorzystywane są w hodowli. Poza drobiem w gospodarstwie prowadzony jest tucz trzody chlewnej. W tym zakresie od samego początku hodowca współpracuje z naszą firmą. Prosiaki dostarczane są na fermę w ramach Piglet Programu, natomiast w żywieniu stosowane są pasze przygotowywane ze zbóż z własnego gospodarstwa na bazie naszych koncentratów. Wielką pasją pana Mariana jest hobbyistyczna hodowla koni. Może poszczycić się klaczą, która zdobyła medale na dziewięciu ogólnopolskich wystawach.

Miesiąc temu hodowca oddał do użytku nowy budynek produkcyjny. *Idea jego powstania narodziła się już kilka lat temu, kiedy to syn zdecydował, że w przyszłości będzie chciał przejąć gospodarstwo* – tłumaczy. – *Budynki były zbyt stare i zbyt małe, nie wystarczyłyby na dalszy rozwój hodowli.* Budowa rozpoczęła się w lutym ubie-

głego roku. Niestety w jej trakcie wynikła konieczność zmiany projektu, co wiązało się z małym przestojem i opóźnieniami. Powstały budynek jest całkowicie uniwersalny, można w nim hodować wszystkie gatunki drobiu. Zastosowano najnowsze technologie. Ogrzewany jest gazem ziemnym, posiada pełną automatyzację zarówno w kwestii podawania paszy, wody, wentylacji oraz oświetlenia. Spełnia wszelkie europejskie normy związane z obsadą produkcyjną. Wyposażony jest w pięć linii pojenia oraz cztery linie do dozowania paszy, dzięki czemu można w nim hodować ptaki do 42 kg z m² powierzchni.

Obecnie w nowym kurniku prowadzony jest pierwszy cykl hodowlany – 40 tysięcy broilerów, które karmione są paszą Core z dodatkiem pełnych ziaren pszenicy. *W czasie moich wieloletnich doświadczeń w hodowli oraz przygotowywaniu pasz dla zwierząt zaobserwowałem, że obecność pełnych ziaren faktycznie bardzo dobrze wpływa na układ pokarmowy drobiu oraz poprawia trawienie* – mówi pan Marian. Hodowca jest jednym z pierwszych, którzy mieli okazję wypróbować prestarter WellCome. Produkt podany został w pierw-



szym dniu po przyjeździe piskląt, bezpośrednio na papierze. *Mimo, że sypany był dwa razy, to w czwartym dniu ptaki wyjadły już wszystko* – zauważył hodowca. *Także zwiększony pobór wody w tym okresie świadczy o jego wysokim spożyciu, co oznacza, że jest on naprawdę smaczkowy dla ptaków*. Ponieważ cykl ciągle trwa nie mamy jeszcze informacji jak jego stosowanie wpłynie na końcowe wyniki tuczy. Jednakże wizualnie kurczaki wyglądają bardzo dobrze, a ich wagi w 7 dniu były wręcz idealne – 210 gram.

Pan Marian współpracuje z Agrifirm od wielu lat. Duży atut stanowi bliskość wytwórni w Topoli Wielkiej. Gdy zabraknie paszy zawsze może podjechać do zakładu i dokupić brakujące ilości. Ważna dla niego jest terminowość realizacji dostaw. Pasza jest zawsze wtedy kiedy jej potrzebuje. O dacie oraz godzinie dostawy informowany jest sms-em, co znacznie ułatwia zaplanowanie dnia pracy. Zadowolony jest również ze współpracy ze swoim doradcą żywieniowym.

Hodowca podkreśla, że poza odpowiednim żywieniem na fermie ważne jest utrzymywanie zwierząt w dobrym zdrowiu oraz stała opieka weterynaryjna. Niepokoi go nieco obecna sytuacja rynkowa. Życzyłby sobie większej stabilizacji. Stała cena żywca pozytywnie wpłynęłaby na zyskowność hodowli. Pan Marian prężnie działa w grupie producenckiej Gayor, która zrzesza hodowców gęsi z południowej Wielkopolski. Taka forma działalności jest bardzo dobra dla hodowców. Będąc w grupie mają większą siłę przetargową, dzięki czemu mogą wynegocjować lepsze warunki współpracy zarówno ze swoimi dostawcami jak i odbiorcami żywca. Krótsze terminy płatności oraz gwarantowane ceny żywca to tylko niektóre z korzyści. Więcej na temat działalności grupy Gayor będą mogli Państwo przeczytać w kolejnym wydaniu naszego magazynu.



Młody następca dogląda stada.

Z wizytą u Pana Tomasza Szczepaniaka



Pan Tomasz ze swoim doradcą ds. żywienia.

W Padniewie koło Mogilna mieszka pan Tomasz Szczepaniak, młody rolnik z pasją do historii. Postanowiliśmy odwiedzić jego rodzinę, aby sprawdzić na czym polega sukces.

Pan Tomasz już od najmłodszych lat interesował się rolnictwem, jako chłopiec odczuwał wielką frajdę, gdy mógł pomagać rodzicom w codziennych pracach. Po nich też odziedziczył gospodarstwo – 45 ha ziemi, na których uprawia głównie pszenicę, buraki cukrowe, kukurydzę i rzepak oraz budynki, w których obecnie prowadzi tucz trzody chlewnej. Hodowlę zapoczątkował jego ojciec, najpierw były to kaczki, stado liczące 1200 sztuk, potem owce, trzoda i krowy, z których zrezygnowano w 2005 roku ze względu na zbyt niską dochodowość w porównaniu do nakładów pracy. Hodowca postanowił skupić się na trzodzie chlewnej. Początkowo był to tucz w cyklu zamkniętym ze stadem loch liczącym 25 sztuk. Po pewnym czasie zaczęły się problemy z rozrodem, zbyt mała liczba prosiąt w miocie oraz trudności w okresie odchowu skło-

niły go do przejścia na tucz w cyklu otwartym. *Wiedziatem, że musimy zdecydować czy skupić się wyłącznie na tucznikach czy pójść w stronę produkcji prosiąt* – przyznaje pan Tomasz. – *Przy lochach jest więcej pracy, sam nie dałbym rady, a w okolicy trudno jest o dobrych i sumiennych pracowników. Poza tym konieczna była modernizacja budynków, a koszty przystosowania ich na potrzeby produkcji prosiąt są bardzo wysokie. To wszystko skłoniło mnie do podjęcia decyzji o likwidacji loch i rozpoczęciu tuczu w cyklu otwartym.*

W 2011 roku stara obora została przebudowana na warchlakarnię, w której odchów odbywa się na plastikowych rusztach oraz wybudowano dwie nowe tuczarnie z rusztami betonowymi. Oba budynki są w pełni zautomatyzowane zarówno pod względem podawania paszy jak i



wentylacji. Dzięki podziałowi tuczu na dwa etapy – odchów warchlaków, a potem właściwy tucz pan Tomasz prowadzi 6 cykli w ciągu roku, w każdym po 400 sztuk zwierząt. *Częstsze cykle pozwalają łatwiej trafić na dobrą cenę tuczniaka, która jest ostatnio nieadekwatna do sytuacji rynkowej – uważa.* – *Zmniejszając się pogłowie trzody nie ma niestety odzwierciedlenia w cenach.* Część tuczniaków odstawia do Sokółowa, a resztę sprzedaje na wolnym rynku.

W zakresie żywienia hodowca korzysta z pasz pełnoporcjowych z naszej linii Champion. *Współpraca z Agrifirm rozpoczęła się właściwie przypadkowo – przyznaje.* – *Pewnego dnia odwiedził mnie przedstawiciel firmy. Złożył rzeczową ofertę, która zaintrygowała mnie do tego stopnia, że postanowiłem zrezygnować z mojego ówczesnego dostawcy paszy i do tej pory jestem z tej decyzji usatysfakcjonowany.* Pan Tomasz zadowolony jest zarówno z jakości oferowanych produktów jak i z obsługi. Ważne dla niego jest to, że dostawy są zawsze na czas. Chwali sobie również zaangażowanie swojego doradcy żywieniowego, który pomaga w analizie wyników tuczu, proponuje fachowe rozwiązania, interesuje się tym co dzieje się na fermie. *To jest to czego brakowało mi w przypadku poprzedniego dostawcy paszy – twierdzi.* – *No i wyniki są dobre. Przy tuczu trwającym około 105 dni i średniej wadze 118kg zużycie paszy kształtuje się na poziomie 2,65 kg paszy/kg mc oraz mięsność powyżej 58%.*

Pan Tomasz jako młody hodowca od samego początku uczy się na własnych doświadczeniach. Wie, że bardzo ważne jest przygotowanie budynków na przyjęcie prosiąt, ich zabezpieczenie zaraz po przyjeździe oraz zastosowanie odpowiednich szczepień. Na stałe współpracuje z lekarzem weterynarii, który dba o właściwy status zdrowotny zwierząt. Istotne jest również właściwe zarządzanie stadem oraz ich ciągłe doglądanie. W codziennych obowiązkach wspiera go żona, która prowadzi sprawy księgowe, nadzoruje rozliczanie poszczególnych tuczów, a w wolnych chwilach pomaga w gospodarstwie.

Hodowca stawia na rozwój, nie chce stać w miejscu. Czeką na lepszą koniunkturę rynkową, aby móc zwiększyć produkcję trzody chlewnej, myśli też o powiększeniu arealu posiadanej ziemi. Powszechnie wiadomo, że inwestycje wymagają sporych nakładów. Pan Tomasz korzysta z programów Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Dzięki środkom uzyskanym w ramach Programu Młody Rolnik postawił nowe silosy oraz zakupił drobne urządzenia niezbędne w gospodarstwie. Aby uzyskać fundusze niezbędne do dalszej rozbudowy hodowli złożył wnioski o dofinansowanie z Unii Europejskiej. *Najważniejsze, aby pozytywnie myśleć o przyszłości i ciągle szukać nowych możliwości do rozwoju.*

Nowości produktowe



Pasze Core dla brojlerów

W ostatnim czasie wprowadziliśmy kilka istotnych zmian w składzie pasz z linii Core. Podnieśliśmy poziom aminokwasów oraz energii metabolicznej. W efekcie wpłynęło to na wyższą masę ciała kurcząt na poszczególnych etapach wzrostu oraz polepszy wykorzystanie paszy.

Platinum Hybryd – nowa linia pasz dla trzody chlewnej

Nowa linia pasz pełnoporcjowych przeznaczona jest dla świń linii hybrydowych o wysokich wymaganiach, w szczególności PIC, TOPIGS oraz mate-

riatu do tuczu na bazie knurów Pietra- in. Pasze charakteryzują się wysokimi poziomem białka, aminokwasów, oraz poziomem EM. Optymalny i różnorodny skład surowcowy zapewnia osiągnięcie niskiego wykorzystania paszy

przy wysokich przyrostach dziennych oraz zapewnia wysoką mięsność tuczonych świń. W ofercie znajdują się cztery mieszanki pełnoporcjowe przeznaczone na kolejne etapy tuczu, wszystkie dostępne są w formie granulatu.

	PW STARTER PLATINUM HYBRYD 10 – 30kg	PW GROWER 1 PLATINUM HYBRYD 30 – 60kg	PW GROWER 2 PLATINUM HYBRYD 60 – 90kg	PT FINISZER PLATINUM HYBRYD 90 – 120kg
Energia (MJ/kg)	13,4	13,3	13,2	13,2
Białko (g/kg)	190	178	170	157
Tłuszcz (g/kg)	40,3	35,2	27,4	32,9
Włókno (g/kg)	33,3	41,4	41,9	44,9
Lizyna AGF (g/kg)	12,3	11,5	10,2	9,3
Metionina AGF (g/kg)	4	3,7	3,3	2,7
Treonina (g/kg)	8	7,8	7,1	5,8
Tryptofan (g/kg)	2,5	2,3	2,1	1,8
Met + Cys (g/kg)	7	7,1	6,6	5,8
Wapń (g/kg)	6,6	7,1	6,3	5,7
Fosfor (g/kg)	5,6	5,3	4,8	4,8
Sód (g/kg)	2,5	1,5	1,8	1,8
Cynk (mg/kg)	131,6	133,6	133,1	136,5
Wit. A (IU)	11138,5	8240	6191	6160,5

Nowe mieszanki paszowe dla bydła mlecznego

BW 30 to pasza uniwersalna dla krów wysokowydajnych. Charakteryzuje się wysokim poziomem białka oraz energii. Pomaga zaspoko-

ić potrzeby mineralno-witaminowe krów oraz uzupełnić niedobory składników pokarmowych z pasz objętościowych. BW 23 U to pasza przeznaczona dla krów żywionych dużą ilością węglowodanów nie-

strukturalnych (kiszonką z kukurydzy, zboża) oraz mniejszą ilością szybko rozkładalnego białka w żwaczku krów. Oba produkty dostępne są w formie granulatu. W opakowaniach 25kg, big bagach oraz luzem.

Targi Agrotech Kielce 2013

W dniach 8-10. marca 2013 w Kielcach odbyła się XIX Edycja Międzynarodowych Targów Rolniczych Agrotech. Ta największa wystawa branży rolnej w Polsce przyciągnęła 55 tysięcy zwiedzających.

W targach uczestniczyło ponad 600 wystawców z 19 krajów, którzy rozlokowali się na 60 tys. metrów kwadratowych powierzchni, w siedmiu halach wystawienniczych oraz pięciu pawilonach namiotowych. Zaprezentowano setki maszyn rolniczych, szeroki asortyment nawozów, nasion, środków ochrony

roślin, pasz dla zwierząt oraz rozwiązań przydatnych w rolnictwie. Swoje stoiska miały również liczne firmy doradcze, instytucje finansowe oraz wydawnictwa rolnicze.

Imprezie towarzyszyła Gala wręczenia nagród, podczas której pierwsze miejsce i Puchar Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi otrzymała firma URSUS S.A. Dobre Miasto. O innowacyjnym charakterze targów świadczą liczne premierowe pokazy, podczas których polscy rolnicy mogli zapoznać się z najnowszymi osiągnięciami liderów rynkowych.

Również firma Agrifirm miała swoje stoisko na terenie targów. Zwiedzający mieli okazję, aby zapoznać się z naszą ofertą produktową. Największym zainteresowaniem cieszyły się programy żywieniowe dla bydła oraz trzody chlewnej, w szczególności oferta produktów specjalistycznych dla młodych prosiąt przygotowana przez naszą siostrzaną belgijską firmę Nuscience. Nasi Specjaliści ds. Żywnienia udzielali porad oraz wyjaśniali wszelkie wątpliwości związane z hodowlą, żywieniem oraz zarządzaniem na fermie.



Wielkie grillowanie z Agrifirm

Do każdego worka (25kg) pasz pełnoporcjowych dla drobiu dodajemy przyprawę do grilla.

Czas trwania promocji: 02. 04 – 30. 06 2013

Szczegóły na www.agrifirm.pl

Agrifirm Polska Sp. z o. o.
ul. B. Chrobrego 52
64-500 Szamotuły, Polska

T (048) 61 293 19 70
F (048) 61 292 23 69

biuro@agrifirm.pl
www.agrifirm.pl



**PRZYWOŁUJEMY
★ WIOSNĘ! ★**