

08

Czerwiec 2014

Dzień Dziecka z Agrifirm

strona 24

Heat Stop – doskonałe
rozwiązanie na upały
strona 7

Recepta na sukces
strona 20

Droga do sukcesu

 agrifirm

W tym numerze

	Skup ziół	3
	Reportaż z planu telewizyjnego	4
	Pozdrowienia z Węgier	6
	Dzień Dziecka z Agrifirm	8
	Nowa linia pasz dla brojlerów Green	9
	Heatstop doskonałe rozwiązanie na upały	10
	Problemy z nogami u brojlerów spowodowane infekcją <i>Enterococcus cecorum</i>	12
	Kukurydza w żywieniu trzody chlewnej	14
	Bilansowanie pasz dla świń z linii hybrydowych na bazie premiksów	16
	Recepta na sukces	20
	Spotkanie hodowców drobiu wodnego	22
	Spotkanie hodowców na Kaszubach	22
	Dzień Rolinika w Gołańczy	23

Drodzy Klienci,

Kiedy będziecie Państwo czytać ten magazyn, mam nadzieję, że zamkniemy już inwestycje związane z naszą nową linią produkcyjną w Szamotułach. To jednak nie koniec innowacji w tym zakładzie, jeszcze przed końcem roku chcemy zmodernizować drugą linię produkcyjną. Niezależnie od tych inwestycji, prace modernizacyjne prowadzone są również w naszych pozostałych wytwórniach. Wszystkie one mają na celu zwiększenie wydajności oraz poprawę jakości naszych produktów. Jestem bardzo dumny z naszych działań prowadzonych w tym zakresie i w kolejnym magazynie z radością pokażemy ich rezultaty.

Teraz chcielibyśmy poinformować Państwa o naszych nowych produktach, przygotowaliśmy również artykuły z praktycznymi poradami, które pomogą w osiągnięciu jeszcze lepszych wyników hodowlanych.

Z początkiem lata rozpoczął się sezon grillowy, miejmy nadzieję, że zarówno ten fakt jak i Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej wywołają dodatkowy wzrost konsumpcji mięsa. Wraz ze zbliżającymi się zniwami, spodziewane są spadki cen ziół, co będzie miało wpływ również na obniżenie cen pasz. Ogólnie kreuje to pozytywne perspektywy dla Państwa biznesu i daje energię do dalszego rozwoju dla Państwa w swoich gospodarstwach oraz dla nas, naszych usług oraz produktów. Przyjemnej lektury!

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





Skup zbóż

W związku ze zbliżającym się okresem żniw chcielibyśmy przybliżyć Państwu nasze zasady dotyczące skupu zbóż.

Każdy rolnik, chcący sprzedać nam zboże powinien najpierw dostarczyć jego próbkę. Na jej podstawie określamy podstawowe parametry takie jak wilgotność, zawartość białka, tłuszczu, skrobi oraz czystość botaniczną czyli ewentualną obecność prytuli oraz wszelkich ciał obcych. Badanie to ma na celu określenie jakości oferowanych surowców, gdyż tylko te spełniające wysokie standardy mogą być wykorzystane do produkcji naszych pasz. Wyniki testów dostępne są zazwyczaj w ciągu 2 dni roboczych, informujemy o nich telefonicznie.

Jeśli zboże spełnia wymogi jakościowe, przechodzimy do kolejnego etapu, jakim jest uzgodnienie ceny. Indykacje cenowe surowców zamieszczone są na naszej stronie internetowej, jednak każdorazowo przed dokonaniem transakcji należy skontaktować się z osobą odpowiedzialną z naszej strony za zakupy, aby upewnić się, że są one aktualne. Wszystkie nasze wytwórnie posiadają certyfikowany system GMP+ i w związku z tym muszą spełniać liczne wymogi. Jest nim między innymi konieczność przeprowadzenia audytu u dostawców nie posiadających takowego certyfikatu. Ma on miejsce jeszcze przed podpisaniem umowy. Poza porozumieniem określającym

ilości, cenę oraz warunki dostawy, należy również podpisać oświadczenie dotyczące sposobów suszenia zbóż. Po dopełnieniu tych formalności możemy przyjąć surowiec do jednego z naszych zakładów.

Rolnik indywidualny może dostarczyć zboże swoim transportem, w ustalonym wcześniej terminie. W przypadku, gdy nie dysponuje własnym środkiem transportu musi dostarczyć przedmiot kontraktu samochodami posiadającymi certyfikat GMP+ B4.

Szczegółowe informacje dotyczące zakupu zbóż mogą Państwo uzyskać w Dziale Zakupów, który jest odpowiedzialny zarówno za ustalenie ceny, podpisanie kontraktu jak i awizację dostaw.

Dane kontaktowe do Działu Zakupów:

Tel. 61 293 19 81

Mail: biuro@agrifirm.pl

Indykacje cenowe dostępne są na stronie internetowej: **www.agrifirm.pl**

Życzymy owocnych zbiorów i zapraszamy do współpracy!

Reportaż z planu telewizyjnego

Telewizja Rolnicza TVR zaprosiła nas do współpracy przy produkcji jednego z odcinków programu Akademia Farmera.

„Akademia Farmera – Hodowca” to cykl programów przygotowanych z myślą o hodowcach i miłośnikach zwierząt, prezentujący nowe technologie, nietypowe rozwiązania, niecodzienne hodowle, a także niekonwencjonalne pomysły na stworzenie własnej fermy. W poszczególnych odcinkach poruszana jest problematyka dotycząca żywienia, profilaktyki, leczenia, warunków utrzymania oraz ekonomiki chowu.

W odcinku z naszym udziałem omówiona została tematyka dotycząca hodowli brojlerów, od pierwszych minut ich obecności w kurniku poprzez cały okres hodowli. Szczególną uwagę poświęciliśmy zaprezentowaniu prestartera istotnego dla prawidłowego startu tuczu, zalet stosowania koncepcji żywieniowej opartej na wykorzystaniu całych ziaren pszenicy oraz zastosowania nowych technologii ułatwiających nadzór i odpowiednie zarządzanie stadem.

Premierowa emisja programu miała miejsce 14 czerwca, a jego nagranie realizowane było na fermach naszych klientów pod koniec kwietnia. Zapraszamy do obejrzenia fotoreportażu.







Węgry ze swoim znakomitym położeniem geograficznym oraz licznymi walorami naturalnymi i ekologicznymi posiadają szerokie możliwości dla rozwoju wielokierunkowego i konkurencyjnego rolnictwa.

Pozdrowienia z Węgier

Prawie 90% terytorium tego państwa uznawane jest za obszary wiejskie, co oznacza, że gęstość zaludnienia kształtuje się tam na poziomie poniżej 120 osób na km². Tereny te są ściśle powiązane z rolnictwem poprzez hodowlę roślin i zwierząt oraz ochronę środowiska. Na Węgrzech udział gruntów rolnych w całkowitej powierzchni kraju jest wyższy od średniej dla krajów europejskich. Wg statystyk zarejestrowanych jest tam 2 miliony właścicieli gruntów, z których prawie 80% zamieszkuje tereny wiejskie. W kraju tym społeczne aspekty rolnictwa odgrywają znacznie ważniejszą rolę niż ekonomiczne. Dlatego też sytuacja w rolnictwie oraz warunki życia na wsi interesują nie tylko farmerów, ale całe 10-milionowe społeczeństwo.

Struktura węgierskiego rolnictwa przechodziła liczne transformacje od czasu gdy kraj wstąpił do Unii Europejskiej. Obecnie wyraźnie widoczna jest przewaga plan-

tatorów nad hodowcami zwierząt. Zdaniem ekspertów, stan taki można przypisać częściowo pomocy unijnej nakierowanej głównie na uprawę roślin oraz zwiększonej konkurencyjności wynikającej z otwarcia rynków, które to uplasowały węgierskich hodowców zwierząt, zmagających się z problemami technologicznymi oraz ekonomicznymi, w trudnej sytuacji. Taki stan rzeczy w ostatnich latach przyczynił się do znaczącego obniżenia pogłowia zwierząt. Ważnym sektorem nadal pozostaje drobiarstwo, głównie hodowla brojlerów.

W ciągu ostatnich 10 lat, od czasu gdy Węgry przystąpiły do Unii Europejskiej znacząco wzrosła opłacalność w rolnictwie. Na podstawie danych Eurostatu wynika, że przyrastała ona o 2 procent szybciej niż średnia dla wszystkich państw członkowskich. W tym okresie przychody z rolnictwa zwiększyły się o 128 procent. Główną z przyczyn tej sytuacji jest właściwe wykorzystanie pomocy z funduszy unijnych. Poza zwiększającą się produkcją coraz bardziej podkreślane są aspekty związane z jakością produktów oraz wymaganiami dotyczącymi bezpieczeństwa żywności.

Na rynku pasz w ostatnim roku także zanotowano spadek o 2,5%. Roczny poziom produkcji kształtuje się obecnie na poziomie 4 milionów ton i w najbliższym okresie przewiduje się dla niego pewną stabilizację. Węgierski rynek paszowy jest dość wymagający. Wielu małych ho-

dowców, których w największym stopniu dotknął kryzys finansowy, musiało zaprzestać produkcji. Ci, którym udało się przetrwać, widzą swoją szansę w przyłączeniu się do grup producenckich lub podpisaniu kontraktów z ubojniami. Natomiast więksi producenci inwestują w swój dalszy rozwój. Niektórzy z nich rozważają nawet wybudowanie wytwórni pasz na własny użytek.

Na Węgrzech działa jedna z naszych siostrzanych firm. Agrifirm Magyarország Zrt. posiada trzy wytwórnie zlokalizowane w miejscowościach Kaba (wschód kraju), Győr (zachód) i Böcs (północ). Ta ostatnia od 2014 roku funkcjonuje jako centrum sprzedażowe i logistyczne. W pozostałych zakładach produkowana jest głównie pasza dla kurcząt brojlerów, indyków oraz kur niosek. Coraz więcej wysiłków wkładanych jest również w stopniowe zwiększanie udziałów w rynku pasz dla trzody.



Główna siedziba Agrifirm na Węgrzech mieści się w miejscowości Kaba. Wytwórnia ta została uruchomiona w październiku 1994 roku. W lutym 2007 Kabai Táp Zrt. została częścią spółdzielni Cehave Landbouwbelang. Dwa lata później firma przejęła spółkę Pannonmill Feed Ltd. i równocześnie zyskała dwa dodatkowe zakłady produkcyjne w Győr i Böcs. W następstwie mającej miejsce w Holandii fuzji dwóch spółdzielni rolniczych, od stycznia 2012 roku firma funkcjonuje pod nazwą Agrifirm Magyarország Zrt.

Dzięki optymalnej lokalizacji wytwórni zasięg logistyczny pokrywa 70% terytorium Węgier, a zakłady mogą efektywnie obsłużyć zarówno rynek krajowy jak i klientów eksportowych. Cały obrót generowany przez Agrifirm Magyarország Zrt. pochodzi wyłącznie ze sprzedaży pasz. Dlatego też najważniejszy dla funkcjonowania firmy jest klient. Poza dobrą jakością produktów duży nacisk kładany jest na obsługę klienta, logistykę, doradztwo żywieniowe oraz innowacje. W rezultacie tych działań nasza siostrzana spółka została jedną z dominujących i największych firm paszowych na Węgrzech.



Co roku w węgierskich zakładach wytwarzane jest 220 ton paszy dla zwierząt. Z czego na rynku hodowli przydomowej sprzedaje się około 600 tysięcy worków. Dystrybuowane są one przez sieć 150 punktów sprzedaży ulokowanych na terenie całego kraju. Udziały rynkowe Agrifirm na Węgrzech kształtują się na poziomie 15%. Ambicją firmy jest zwiększenie sprzedaży na zachodzie kraju, a we wschodniej części utrzymanie jej na dotychczasowym poziomie. Koledzy pracują również nad poprawieniem swoich wyników w zakresie sprzedaży eksportowej. Główne kierunki to Rumunia, dokąd w 2013 roku wywieziono 52 tysiące ton paszy oraz Słowacja, z którą handel rozpoczął się w roku 2010. Aby osiągnąć założone cele planowane są inwestycje zwiększające zdolności produkcyjne oraz efektywność zakładów produkcyjnych.



Dzień Dziecka z Agrifirm

1 czerwca obchodzimy w Polsce międzynarodowy Dzień Dziecka.

Geneza tego święta sięga 1925 roku oraz Światowej Konferencji na Rzecz Dobra Dzieci. Inicjatorem jego ogłoszenia była organizacja The International Union for Protection of Childhood, która za cel obrała sobie zapewnienie bezpieczeństwa dzieciom z całego świata. W Polsce święto obchodzone jest od 1952 roku. Dodatkowo rangę tego

dnia podkreśliła Organizacja Narodów Zjednoczonych, która zachęca wszystkie kraje do jego celebrowania poprzez inicjatywę specjalnych akcji na rzecz dobra dzieci.

Nie we wszystkich państwach święto obchodzone jest 1 czerwca. Przykładowo w Brazylii Dzień Dziecka przypada 12 października, a w Australii w pierwszą sobotę lipca każdego roku. Niezależnie od daty, jest to doskonała okazja do organizowania specjalnych akcji oraz zabaw dla najmłodszych.

W tym roku również Agrifirm postanowiło przyłączyć się do świętowania tego uroczystego dnia. Dla najmłodszych dzieci naszych klientów przygotowaliśmy upominki. Uśmiechy na ich twarzach były bezcenne!



Nowa linia pasz dla brojlerów Green

W maju wprowadziliśmy na rynek nową linię pasz dla brojlerów Green.

Skład produktów oparty jest wyłącznie na surowcach roślinnych, nie zawierają mączek mięsno-kostnych, ani żadnych innych surowców pochodzenia zwierzęcego. Tak jak w przypadku każdej z naszych koncepcji żywieniowych, na poszczególne etapy tuczu przygotowaliśmy inne mieszanki paszowe, odpowiednio zbilansowane, aby zaspokoić potrzeby kurcząt w poszczególnych etapach cyklu produkcyjnego.

Pasze Green zostały stworzone po to, aby spełnić standardy sieci handlowej Tesco. Wytwarzamy je wyłącznie w naszym zakładzie w Margońskiej Wsi. Aby sprostać restrykcyjnym wymogom jakościowym w wytwórni musi być zachowany bardzo wysoki standard higieny, w tym celu prowadzona jest między innymi mikrobiologiczna kontrola czystości linii oraz surowców. Przy produkcji pasz z linii Green ważna jest również kontrola przekrzyżowania produkcji tych wyborów ze standardowymi paszami. Aby zostać dostawcą produktów dla hodowców współpracujących z Tesco, należy spełnić wszystkie standardy jakościowe narzucone przez tę sieć handlową, co zostaje potwierdzone certyfikatem wydawanym przez niezależną grupę audytorów.



Heatstop doskonałe rozwiązanie na upały

W gorące, letnie dni nie tylko nam doskwierają upały, również ptaki odczuwają skutki wysokich temperatur. Agrfirm oferuje doskonałe rozwiązanie - produkt Heatstop, który pomaga zmniejszyć skutki stresu cieplnego u drobiu.



Wysoka temperatura, zwłaszcza w połączeniu z wysoką wilgotnością wywołuje u drobiu stres, prowadzący w rezultacie do pogorszenia wyników produkcyjnych. Naturalną reakcją ptaków na stres cieplny jest dyszenie. Sapanie rozprasza ciepło, ale prowadzi również do zasadowicy krwi, wzrasta pH osocza, co skutkuje niższym poborem paszy, a to z kolei powoduje, że ptaki wolniej rosną i obniża się ich odporność. Zwierzęta stają się bardziej podatne na choroby takie jak zakażenie pałeczkami okrężnicy i salmonellozy. Mogą również

pojawić się nieswoiste biegunki, wywoływane przez grzyby, pierwotniaki, bakterie gram-ujemne i gram-dodatnie.

Heatstop dzięki zawartości różnorodnych buforów oraz specyficznych elektrolitów kompensuje podwyższone pH krwi i zapobiega występowaniu zakwasicy. Produkt zawiera również specyficzne witaminy, które pomagają zredukować stres cieplny. Wiadomo bowiem, że zawartość witamin w paszach drobiowych w dużej mierze zależy od temperatury.

Wysoka temperatura, zwłaszcza w połączeniu z wysoką wilgotnością wywołuje u drobiu stres, prowadzący w rezultacie do pogorszenia wyników produkcyjnych. Naturalną reakcją ptaków na stres cieplny jest dyszenie. Sapanie rozprasza

ciepło, ale prowadzi również do zasadowicy krwi, wzrasta pH osocza, co skutkuje niższym poborem paszy, a to z kolei powoduje, że ptaki wolniej rosną i obniża się ich odporność. Zwierzęta stają się bardziej podatne na choroby takie jak za-

	<i>Grupa kontrolna</i>	<i>0,5% Heatstop</i>	<i>Różnice</i>
<i>Waga ptaków w 21 dniu (g)</i>	684,4	690,7	
<i>Waga ptaków w 28 dniu (g)</i>	1126	1172	+ 4,1%
<i>Dzienny pobór paszy (g)</i>	107,6	113,7	+ 5,7 %
<i>Przyrosty dobowe (g/ptaka)</i>	63,5	68,8	+ 8,3 %
<i>FCR</i>	1,69	1,65	- 2,4 %

każenie pałeczkami okrężnicy i salmonellozy. Mogą również pojawić się nieswoiste biegunki, wywoływane przez grzyby, pierwotniaki, bakterie gram-ujemne i gram-dodatnie.

Heatstop dzięki zawartości różnorodnych buforów oraz specyficznych elektrolitów kompensuje podwyższone pH krwi i zapobiega występowaniu zakwasicy. Produkt zawiera również specyficzne witaminy, które pomagają zredukować stres cieplny. Wiadomo bowiem, że zawartość witamin w paszach drobiowych w dużej mierze zależy od temperatury.

Skuteczność Heatstop została potwierdzona podczas testu 2*2, przeprowadzonego na brojlerach rasy ROSS 208 w wieku 21-28 dni. Każda badana grupa liczyła 20 ptaków. Eksperyment przeprowadzony został w temperaturze 30 – 35 °C, z zachowaniem wysokiej wilgotności powietrza. Wyniki testu prezentowały się następująco:

Na podstawie wyników wyżej opisanego badania oraz testów w terenie zauważyć można, że Heatstop wpływa na poprawę poboru paszy oraz wyników produk-

<i>Dawkowanie</i>	<i>Dozowanie do paszy (do 1 tony)</i>	<i>Dozowanie do wody (na 1000 l)</i>
<i>Brojlery (21 – 28 dni)</i>	3 kg	2 kg
<i>Brojlery (29 dzień – ubój)</i>	5 kg	3 kg
<i>Kury nioski</i>	3 kg	2 kg
<i>Stado rodzicielskie</i>	3 kg	2 kg

cyjnych. Utrzymane jest odpowiednie pH krwi ptaków, dlatego też nie występuje zasadowica. W stadach, w których zastosowano Heatstop zaobserwowano niższą śmiertelność, zwiększoną odporność na ciepło oraz ograniczenie wzrostów temperatury ciała.

Heatstop to rozpuszczalny w wodzie suplement, zapobiegający występowaniu stresu cieplnego u drobiu. W zależności od sytuacji i nasilenia stresu, może być podawany na dwa sposoby. Gdy mamy do czynienia ze stresem

przewlekłym zalecane jest dodawanie preparatu do paszy. W przypadku ostrego stresu lepiej podawać produkt do wody, należy jednak pamiętać, aby codziennie przygotowywać nowy roztwór. Warto również zacząć stosować Heatstop jeszcze przed wystąpieniem upałów. Dawkowanie preparatu opisane zostało w poniższej tabeli.

Produkt dostępny jest w naszej stałej sprzedaży, pakowany jest w worki 25kg. O szczegóły proszę zapytać swojego Specjalistę ds. Żywnienia.



Problemy z nogami u brojlerów spowodowane infekcją *Enterococcus cecorum*

Minęło już prawie dziesięć lat od pierwszych doniesień dotyczących zapalenia kości i szpiku (zapalenie szpiku kostnego, rozprzestrzeniające się dalej na kości) oraz artretyzmu (zapalenie stawów) u brojlerów, będących następstwem infekcji bakterią *Enterococcus cecorum*.

Enterococcus cecorum to bakteria Gram-dodatnia, która tworzy część flory jelitowej u wielu gatunków ssaków i ptaków, również drobiu. Do tej pory wykrywane były jedynie kliniczne przypadki zakażeń brojlerów i stad rodzicielskich. Są one możliwe tylko jeśli istniejące bariery ochronne w jelitach, płucach lub skórze zostaną osłabione poprzez inne czynniki. Hipoteza ta została potwierdzona w 2011 roku przez amerykańskich naukowców, którzy stwierdzili, że ptaki, na krótko przed zakażeniem miały kontakt z infekcją wirusową. Biorąc pod uwagę powyższe, możliwe jest, że również występowanie uszkodzeń kurzych łap może leżeć u podstawy infekcji *Enterococcus cecorum*.

Okres, w którym zauważalne zostają pierwsze obja-

wy kliniczne jest bardzo różny. Przykładowo, w Belgii, pierwsze objawy kliniczne zaobserwowano już u bardzo młodych ptaków (7 – 14 dni), natomiast podczas amerykańskich badań objawy nie zostały wykryte przed 48 dniem. Istotne, że pojawiają się one często w późniejszym etapie hodowli w przypadku stad rodzicielskich. Prawdopodobnie dlatego, że te ptaki charakteryzują się wolniejszym tempem wzrostu.

Objawy kliniczne

Ptaki mogą wykazywać różne objawy, począwszy od stanów zapalnych stawu skokowego do częściowego lub nawet całkowitego paraliżu nóg. Zazwyczaj obserwuje się ptaki siedzące na tylnych stawach skokowych, z łukowatymi plecami i wy-



Zdjęcie 1

ciągniętymi nogami (zdjęcie 1). W związku z tym, że ptaki nie są już zdolne, aby dojść do karmideł i poideł, przestają jeść, stają się słabe i w rezultacie umierają. Wzrost śmiertelności spowodowany problemami z nogami szacowany jest na poziomie 5 – 7%.

Kolejną charakterystyczną cechą choroby jest to, że w większej mierze dotyka ona kogutów niż kur. Prawdopodobnie wynika to z szybszego wzrostu kogutów, co czyni je bardziej wrażliwymi na nacisk na struktury kostne, a tym samym na infekcje w tkance kostnej.

Zmiany patologiczne

Opisana powyżej typowa postura ptaków skutkuje miejscowym zapaleniem szpiku i kości od piątego do siódmego kręgu piersiowego. (zdjęcie 2). W tym miejscu uciskany jest rdzeń kręgowy i w konsekwencji prowadzi to do porażenia.

Powodem, dla którego bakterie pojawiają się dokładnie w tym miejscu, prawdopodobnie jest fakt, że szósty kręg jest jedynym, który może poruszać się mniej lub bardziej swobodnie. Kręgi piersiowe od drugiego do piątego są połączone za sobą, natomiast kręg siódmy lędźwiowy łączy się z miednicą. W wyniku tego to właśnie miejsce jest najbardziej podatne na obciążenia mechaniczne w trakcie wzrostu. Prowadzą one do mikropęknięć, w których powstają warunki idealne do rozwoju bakterii.

Zapobieganie i leczenie

W przypadku wystąpienia ognisk choroby mogą

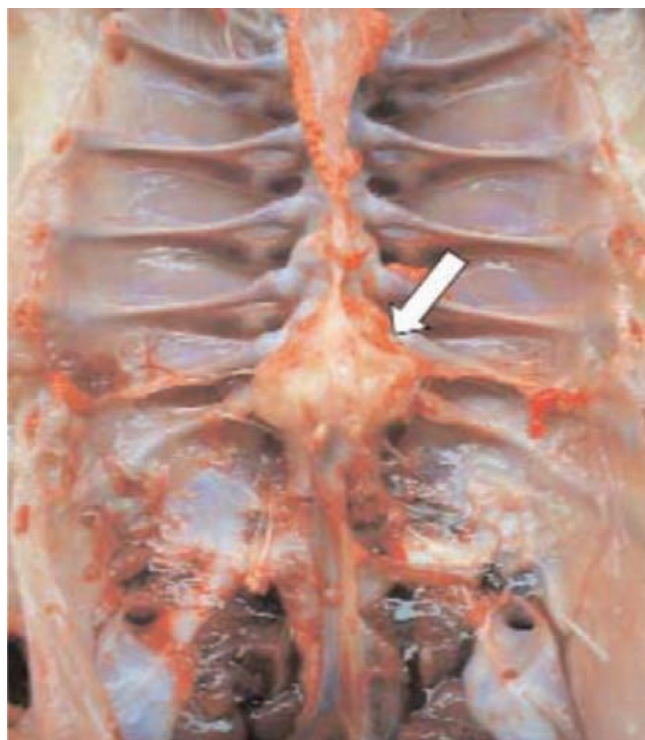
być podjęte następujące kroki:

- > Gruntowne czyszczenie i dezynfekcja pomieszczenia pomiędzy kolejnymi cyklami produkcyjnymi
- > Gruntowne czyszczenie i dezynfekcja instalacji poideł oraz zbadanie wody pitnej

Możliwe jest wyleczenie schorzenia przy pomocy antybiotyków. W świetle aktualnych problemów związanych z lekoopornością, najlepszym rozwiązaniem jest wyizolowanie patogenu chorobotwórczego poprzez badanie laboratoryjne oraz określenie wrażliwości na poszczególne antybiotyki. Pozwoli to na dobranie najbardziej efektywnego leku oraz ustalenie jego odpowiedniej dawki.

Pomocne w zahamowaniu tego typu infekcji, jest również utrzymanie stabilnej flory jelitowej. Pomocne w tym stosowanie optymalnie zbilansowanej paszy z użyciem odpowiednich, bezpiecznych surowców. Dodatkowe korzyści w tym względzie daje nam też Aromabiotic Poultry, stosowany we wszystkich naszych paszach.

Zdjęcie 2



Kukurydza w żywieniu trzody chlewnej



Robert Baryś – Regionalny
Kierownik Sprzedaży



Ziarno kukurydzy w ostatnich latach zyskało duże uznanie jako surowiec stosowany w żywieniu trzody chlewnej.

Kukurydza w żywieniu trzody chlewnej może być skarmiana jako: śrutowane ziarno lub też w postaci kiszonki - CMM. Obie te formy są bardzo dobrym, lekkostrawnym i chętnie pobieranym przez świnie surowcem, który może być z powodzeniem stosowany do produkcji pasz pełnoporcjowych dla trzody chlewnej. Kukurydza jest materiałem paszowym, który bardzo dobrze komponuje się z innymi surowcami wykorzy-

stywanymi do produkcji pasz dla świń. Przy wyborze surowców ważny jest odpowiedni ich dobór dla poszczególnych grup żywieniowych trzody chlewnej oraz zastosowane ilości poszczególnych komponentów w przeliczeniu na tonę paszy, uwzględniając maksymalne ilości danego surowca, które można stosować dla danej grupy zwierząt (tabela nr 1).

Tabela nr 1. Maksymalne poziomy w % surowców na T paszy

Surowiec	Grupa wagowa trzody chlewnej		
	20-40 kg	40-70 kg	70 - 120 kg
Jęczmień	65,0	65,0	70,0
Pszennica	65,0	70,0	70,0
Pszennyto	10,0	30,0	50,0
CCM (65% suchej masy)	25,0	25,0	25,0
Kukurydza	35,0	30,0	25,0

Suche ziarno kukurydzy zawiera mało włókna oraz przewyższa wszystkie pozostałe zboża zawartością energii (tabela nr 2.), natomiast zawiera mniejsze ilości białka ogólnego niż inne zboża. Białko kukurydzy zawiera również mniejsze ilości aminokwasów, szczególnie tryptofanu, który jest niezwykle ważny w żywieniu prosiąt. Ponadto występują również różnice

pomiędzy składem suchego ziarna kukurydzy a kiszonym ziarnem kukurydzy (tabela nr 2). Stosując CCM w żywieniu trzody chlewnej w systemie żywienia na sucho należy zwrócić szczególną uwagę przy układaniu receptur na zawartość suchej masy oraz na poziom energii, których to wartości w CCM są niskie w porównaniu do suchego ziarna kukurydzy i innych zbóż.

Tabela nr 2

Składnik pokarmowy	Jednostka	Suche ziarno kukurydzy	CCM	Ziarno pszenicy	Śruta sojowa
Energia	MJ	14,1 - 15,0	10,0 - 10,5	13,0-13,5	12- 13,5
Białko ogólne	g/kg	80-90	62 - 65	120-140	460 - 470
Lizyna	g/kg	2,2- 2,4	1,75 - 1,8	3,2 - 3,45	27,0 - 29,0
Met+cys	g/kg	3,5 - 3,6	2,65 - 2,70	4,26	12,5 - 13,8
Treonina	g/kg	2,9 - 3,0	2,25 - 2,3	3,2 - 3,5	17,0 - 18,5
Tryptofan	g/kg	0,5 - 0,6	0,38 - 0,4	1,2 - 1,5	5,55 - 6,55
Tłuszcz surowy	g/kg	37 - 45	26,5 - 27,5	18,0 - 21,0	24,0 - 26,0
Włókno surowe	g/kg	22,0 - 25,0	22,0 - 23,0	22,0 - 23,0	34,0 - 35,0
Sucha Masa	g/kg	876	645	860	880

Biorąc pod uwagę zawartość poszczególnych składników pokarmowych w ziarnie kukurydzy, a szczególnie w CCM należy szczególną uwagę zwrócić na bilansowanie aminokwasów w paszach dla poszczególnych grup trzody chlew-

nej. Bilansując paszę dla świń powinniśmy zwrócić uwagę na poziom następujących aminokwasów: lizyna, metionina + cysteina, treonina, tryptofan oraz na odpowiedni balans tych aminokwasów w mieszance paszowej (tabela nr 3).

Tabela nr 3

Składnik pokarmowy	Jednostka	20-40 kg	40-70 kg	70-110 kg
Białko ogólne	g /kg	165 - 175	155 - 165	145 - 155
Lizyna	g /kg	11,60	10,20	8,50
Metionina+cysteina	g /kg	6,40	5,60	4,70
Treonina	g /kg	7,30	6,50	5,50
Tryptofan	g /kg	2,10	1,80	1,60

Na bieżąco powinniśmy przeprowadzać kalkulację opłacalności stosowania poszczególnych surowców w mieszankach paszowych produkowanych w gospodarstwie. Przy kalkulowaniu kosztów CCM trzeba wziąć pod uwagę koszty poniesione przy całym procesie zakiszania kukurydzy. Należy też przeliczyć ile kosztuje nas uzyskana sucha masa z procesu zakiszania kukurydzy i czy na dany moment jest ona atrakcyjna cenowo.

W przypadku używania dużych ilości kukurydzy, a szczególnie CCM, należy używać do produkcji pasz w gospodarstwie mieszanek paszowych uzupełniających o podwyższonych zawartościach aminokwasów, a szczególnie: lizyny, metioniny + cysteiny, treoniny i tryptofanu.

Firma Agrifirm Polska ma w ofercie specjalną linię premiksów „AA”, która została przygotowana z myślą o po-

prawie wyniku ekonomicznego w czasach wysokich cen surowców (między innymi śruty sojowej). Dzięki doskonale zbilansowanemu poziomowi aminokwasów możliwe jest zmniejszenie udziału drogich surowców i zastosowanie między innymi surowców takich jak zwiększone ilości ziarna kukurydzy czy CCM. W rezultacie wpływa to na obniżenie kosztów żywienia trzody chlewnej przy uzyskaniu maksymalnych rezultatów w hodowli i chowie świń.

Przy układaniu receptur z dużym udziałem kukurydzy należy pamiętać o mikotoksynach, które to mogą być przyczyną gorszych wyników produkcyjnych. Przy stosowaniu dużych ilości kukurydzy zarówno suchej jak i mokrej warto zastosować profilaktycznie środek na mikotoksyny (VITAFIX Plus w ilości 2kg / T mieszanki paszowej).

Bilansowanie pasz dla świń z linii hybrydowych na bazie premiksów



Dariusz Wrzaskowski – Specjalista ds. żywienia trzody chlewnej

Mieszanki paszowe uzupełniające są chętnie wybierane przez hodowców trzody, dysponujących własną bazą surowcową. Czym warto kierować się przy wyborze odpowiedniego premiksu?

Bardzo często podstawowym kryterium wyboru mieszanek paszowych uzupełniających jest cena produktu. Ceny rynkowe premiksów do tuczu wahają się od 100 do 150 złotych za worek, a ich koszt uwarunkowany jest przede wszystkim składem ilościowym poszczególnych aminokwasów (lizyna, metionina, treonina, tryptofan). Nie zawsze jednak najtańszy produkt pozwala na przygotowanie najtańszej gotowej mieszanki.

W żywieniu świń ras hybrydowych niewystarczające jest jedynie zbilansowanie poziomu białka w paszy. Powinniśmy skupić się także na poziomie energii oraz na ilości i straw-

ności aminokwasów. Aby zapewnić odpowiednie tempo wzrostu zwierząt, aminokwasy muszą być dostarczone w odpowiedniej ilości i proporcjach. Dla świń rosnących, odpowiedni stosunek lizyny do metioniny z cystyną, treoniny i tryptofanu powinien wynosić 100:58:63:18.

Na powyższych zasadach oparta jest strategia żywienia świń przygotowana wspólnie przez specjalistów z Agrifirm oraz Nuscience. Nasza koncepcja zapewnia odpowiednie tempo wzrostu zwierząt przy jednocześnie niskim zużyciu paszy pobranej na 1kg przyrostu masy ciała oraz odpowiednią mięsność i zdrowotność zwierząt.

Składnik	Jednostka	20-40 kg	40-70 kg	70-110 kg
Energia netto	kcal/Kg	2 250 – 2300	2 200 - 2 250	2 150 – 2 200
Białko ogólne	g/kg	165 – 175	155 – 165	145 – 155
Lizyna	g/kg	11,6	10,2	8,5
Lizyna (strawna świnie)	g/kg	9,6	8,5	6,9
Met+Cys	g/kg	6,4	5,6	4,7
Met+Cys (strawna świnie)	g/kg	5,3	4,7	3,9
Treonina	g/kg	7,3	6,5	5,5
Treonina (strawna świnie)	g/kg	6,0	5,4	4,5
Tryptofan	g/kg	2,1	1,8	1,6
Tryptofan (strawny świnie)	g/kg	1,7	1,5	1,3

Jak widzimy poziom białka, energii oraz poszczególnych aminokwasów różnią się w kolejnych etapach wzrostu zwierząt. Szczególną uwagę zwracamy na poziom aminokwasów ogólnych i strawnych przy jednoczesnej możliwości obniżenia poziomu białka w paszy. Zastosowanie w

żywieniu świń pasz niskobiałkowych umożliwia obniżenie emisji azotu do środowiska. Redukując poziom białka w paszy o 1% obniżamy emisję azotu do środowiska o 10 %. Dodatkowo dieta niskobiałkowa w przypadku żywienia młodych zwierząt pozwala na wyeliminowanie przypad-

ków biegunek w okresie okołoodsadzeniowym.

Żywienie paszą o niższej zawartości białka bez obniżenia przyrostów dziennych jest możliwe dzięki uzupełnieniu poszczególnych aminokwasów poprzez dodanie ich w formie czystej. Firma Agrifirm większość dawek pokarmowych bilansuje, zwracając szczególną uwagę na poziom strawnych aminokwasów oraz energię. Poszczególne zboża i surowce stosowane do tworzenia pasz różnią się zarówno poziomem białka, aminokwasów, jak i poziomem energii, dlatego do ich bilansowania używamy odpowiednich programów.

Przy wysokich cenach śruty sojowej i rzepakowej, ekonomicznie uzasadnione jest stosowanie mieszanek paszowych uzupełniających o wysokiej zawartości aminokwasów. Dzięki temu jesteśmy w stanie ograniczyć udział śrut białkowych w paszy oraz co za tym idzie obniżyć koszt jednostkowy wyprodukowania gotowej mieszanki. Poniżej przedstawiam receptury stosowane w tuczu dla tych samych grup zwierząt, ale bilansowanych na dwóch różnych premiksach, o różnej cenie i odmiennej zawartości aminokwasów.

Mieszanki paszowe na początkowy okres tuczu:

Tucz 30 – 70 kg premiks Vitapor Gold Hybryd 2%

Surowce	Udział procentowy	Koszt surowca
Jęczmień	35,394	276,10
Pszenica	35,00	276,50
Kukurydza	5	33,50
Śruta sojowa	16,903	338,05
Śruta rzepakowa	5	61,60
Olej sojowy	0,5	17,50
Vitarocid	0,2	15,20
Vitapor Gold Hybryd 2%	2	107,00
Koszt mieszanki gotowej		1125 PLN netto

Tucz 30 – 70 kg premiks Vitapor AA Plus 3%

Surowce	Udział procentowy	Koszt surowca
Jęczmień	39,3	306,54
Pszenica	35	276,50
Kukurydza	5	33,50
Śruta sojowa	12	240,00
Śruta rzepakowa	5	61,60
Olej sojowy	0,5	17,50
Vitarocid	0,2	15,20
Vitapor AA Plus 3%	3	150,00
Koszt mieszanki gotowej		1100 PLN netto

Porównanie parametrów mieszanek pełnoporcjowych przygotowanych na bazie poszczególnych premiksów:

Parametry Mieszanek	Jednostka	Vitapor Gold Hybryd 2%	Vitapor AA Plus 3%
Białko Ogólne	g/kg	178	161
Energia	MJ	13,2	13,2
Lizyna	g/kg	10,4	10,4
Metionina + cystyna	g/kg	6,124	6,129
Treonina	g/kg	6,537	6,640
Tryptofan	g/kg	2,073	2,077

Mieszanki paszowe na końcowy okres tuczu:

Tucz 70 – 120 kg premiks Vitapor Gold Hybryd 2%

Surowce	Udział procentowy	Koszt surowca
Jęczmień	49,8	388,44
Pszenica	25	197,50
Kukurydza	5	33,50
Śruta sojowa	10	200,00
Śruta rzepakowa	8	98,56
Vitarocid	0,2	15,20
Vitapor Gold Hybryd 2%	2	107
Koszt mieszanki gotowej		1041 PLN netto

Tucz 70 – 120 kg premiks Vitapor AA Plus 3%

Surowce	Udział procentowy	Koszt surowca
Jęczmień	53,8	419,64
Pszenica	25	197,50
kukurydza	5	33,50
Śruta sojowa	5	100,00
Śruta rzepakowa	8	98,56
Vitarocid	0,2	15,20
Vitapor AA Plus 3%	3	150,00
Koszt mieszanki gotowej		1014 PLN netto

Porównanie parametrów mieszanek pełnoporcjowych przygotowanych na bazie poszczególnych premiksów

Parametry Mieszanek	Jednostka	Vitapor Gold Hybryd 2%	Vitapor AA Plus 3%
Białko Ogólne	g/kg	155	145
Energia	MJ	13,1	13,1
Lizyna	g/kg	8,9	8,9
Metionina + cystyna	g/kg	5,65	5,7
Treonina	g/kg	5,747	5,9
Tryptofan	g/kg	1,8	1,83

Jak widzimy w tworzeniu receptur najważniejszy nie jest koszt worka premiksu, tylko koszt wytworzenia jednej tony odpowiednio zbilansowanej paszy. Stosowanie droższych,

a bogatszych w aminokwasy premiksów jest zatem ekonomicznie uzasadnione.

*Mieszanki paszowe
pełnoporcjowe
i uzupełniające z linii*
PowerMilk



- › Optymalnie zbilansowane składniki
- › Surowce najwyższej jakości
- › Idealne dla krów o wysokiej wydajności mlecznej

Aktualne informacje rynkowe na stronie www.agrifirm.pl



Recepta na sukces

W Słupcy w woj. wielkopolskim swoją siedzibę ma jeden z dystrybutorów produktów Agrifirm – przedsiębiorstwo Avena. Z jego właścicielem, panem Robertem Prusem, rozmawialiśmy o tym, co ważne w codziennej pracy z rolnikami.

Agrifirm: Panie Robercie, jak mógłby Pan opisać swoich klientów?

Robert Prus: Naszą ofertę przygotowaliśmy głównie dla małych i średnich rolników. W znacznej części są to hodowcy bydła, posiadający około 20 – 50 krów, hodowcy trzody oraz drobiu. Każdy klient, niezależnie od wielkości gospodarstwa jest dla nas ważny. Wiemy też, że każdy z nich ma inne potrzeby, do których zawsze podchodzimy indywidualnie.

A: Jak to indywidualne podejście wygląda w praktyce?

RP: Ponieważ około 70% naszych klientów stanowią hodowcy bydła, pozwolę sobie opisać to na ich przykładzie. Zanim zaproponujemy gotowe rozwiązanie żywieniowe, staramy się poznać specyfikę gospodarstwa oraz su-

rowce, którymi dysponuje rolnik. Przeprowadzamy analizy jakościowe pasz treściwych i objętościowych z gospodarstwa i dopiero na tej podstawie współpracujący z nami specjalista ds. żywienia z Agrifirm przygotowuje odpowiednie dawki żywieniowe. Warto nadmienić, że klienci korzystający z fachowego doradztwa nie ponoszą żadnych dodatkowych kosztów z tym związanych.

A: Zdecydował się Pan na sprzedaż w punktach mobilnych. Skąd taki pomysł?

RP: Posiadam sześć samochodów, które każdego tygodnia przemierzają tę samą trasę w obszarze do 50km od Słupcy. Taka forma sprzedaży jest wygodna dla naszych klientów. Przyzwyczaili się, że mogą kupić wszystkie niezbędne produkty praktycznie obok swojego domu, a nasz

sprzedawca chętnie doradzi w wyborze odpowiednich produktów. Nie muszą tracić czasu na dojazdy do punktu sprzedaży, ani martwić się transportem.

A: Jakie produkty można znaleźć w ofercie Aveny?

RP: W swoim asortymencie posiadamy przede wszystkim pasze dla zwierząt, dodatki paszowe, a także surowce takie jak śruta sojowa i rzepakowa, nawozy, środki ochrony roślin czy też folie, sznurki i inne akcesoria. Jednym słowem wszystko, czego potrzeba w gospodarstwie.

A: Jak Pan ocenia rynek, na którym Pan działa?

RP: Avenę założyłem w 2008 roku, od tego czasu firma ciągle się rozwija, a klientów przybywa. Gospodarstwa rodzinne (małe i średnie) są i będą obecne, szczególnie w okresie stabilizacji, jak to ma miejsce chociażby ostatnio na rynku mleka. To właśnie wśród hodowców była w chwili obecnej dostrzegam nasz największy potencjał rozwojowy. Z własnego doświadczenia wiem, że dla rolników ważna jest relacja ceny do jakości oferowanego produktu. Klienci coraz rzadziej sugerują się wyłącznie ceną. Chcą otrzymać dobry produkt, dzięki któremu osiągną dobre wyniki. W pierwszym kontakcie z produktem zazwyczaj oceniają go sensorycznie. Ważny jest wygląd worka, kolor paszy, jej zapach oraz struktura ale ostatecznie o sukcesie produktu decyduje osiągnięty wynik hodowlany i ekonomiczny. Aby zachęcić klientów do większych zakupów stosuję promocje pakietowe lub dodatkowe rabaty, jednak przede wszystkim staram się budować z nimi relacje długofalowe. Nasze atuty to dobrej jakości produkty oraz fachowe doradztwo żywieniowe. Staram się nigdy nie zostawiać klienta samego z problemem, zawsze szukamy wspólnego rozwiązania. Taka postawa buduje wzajemne zaufanie.



Robert Prus, właściciel firmy Avena

A: Relacje w dużej mierze zależą od osób mających bezpośredni kontakt z klientem. W jaki sposób dobiera Pan pracowników?

RP: W mojej firmie bezpośredni kontakt z klientem ma sześciu sprzedawców obsługujących punkty mobilne oraz dwóch przedstawicieli handlowych, do zadań których należy koordynacja sprzedaży oraz doradztwo żywieniowe. Stawiam na ludzi ambitnych, zmotywowanych, chcących osiągać założone cele. Każdy nowy pracownik przechodzi odpowiednie szkolenie, aby wiedział o co tak właściwie chodzi w naszym biznesie oraz poznał asortyment produktowy. Oni mają pierwszy kontakt z rolnikiem, są odpowiedzialni za nasz wizerunek w terenie. Muszą być tego świadomi. Aby usprawnić obsługę klientów, sprzedawców wyposażyłem w tablety z programem zsynchronizowanym z naszym systemem księgowo-magazynowym, na których na bieżąco mogą wystawić fakturę za zakupiony towar i przestać ją na wskazany adres mailowy.

A: Prowadzi Pan działalność handlową, w której istotną rolę odgrywa jakość oferowanych produktów, a solidny dostawca to podstawa sukcesu.

RP: Dokładnie tak, dlatego też współpracuję tylko z mocnymi firmami, które oferują produkty o stabilnych parametrach, z odpowiednim stosunkiem jakości do ceny. Do tej grupy zalicza się również Agrifirm. Jesteśmy w stałym kontakcie, firma angażuje się w pracę z klientem i reaguje na to, co dzieje się na rynku. Zawsze mogę liczyć na pomoc ze strony specjalisty ds. żywienia, czy to w kwestiach ściśle handlowych czy też żywieniowych. Przez swoich dostawców lubię być traktowany po partnersku, tak samo jak ja traktuję klientów. Tak też dzieje się w przypadku współpracy z Agrifirm.

A: Czy w przyszłości planuje Pan rozwój firmy?

RP: Oczywiście. Chciałbym pogłębiać swoją działalność. Cały czas zastanawiam się w jaki sposób mógłbym dotrzeć do jeszcze większej liczby rolników. Myślę o wprowadzeniu wymiany handlowej - towar za zboże. Widzę, że jest taka potrzeba rynkowa, dzięki temu mógłbym dotrzeć do kolejnej grupy potencjalnych klientów. Będę inwestował w doskonalenie obsługi klienta, szkolenia personelu i co najważniejsze poszerzał ofertę o coraz to lepsze produkty.

A: Opowiada Pan o tym z dużą pasją.

RP: Tak, ponieważ pasja jest motorem napędowym. Dobrze czuję się na rynku rolnym, lubię kontakt z klientem. Podobnych cech szukam wśród moich współpracowników. Odpowiedni zespół, dobre produkty, solidni dostawcy, z którymi mogę się rozwijać to filary mojego biznesu.

Spotkanie hodowców drobiu wodnego

5 czerwca w Kaczorach odbyło się spotkanie dla hodowców drobiu wodnego.

Uczestnicy mogli posłuchać wykładu lekarza z firmy Vet Lab w Brudzewie na temat aspektów weterynaryjnych istotnych w hodowli drobiu wodnego. Nasz Regionalny Kierownik Sprzedaży Mariusz Rudyszyn zaprezentował koncepcję Agrifirm dotyczącą efektywnego żywienia drobiu wodnego oraz osiągnięte dzięki niej wyniki hodowlane. Opowiedział także o kierunkach rozwoju rynku.

Po zakończeniu części szkoleniowej zaprosiliśmy gości na uroczystą kolację z kaczką w roli głównej. Uczestnicy spotkania smakowali również win z różnych zakątków świata, a przy okazji mogli zaczerpnąć wiedzy o procesie ich produkcji. Dyskusje dotyczące wszelakich tematów około hodowlanych trwały jeszcze do późnych godzin wieczornych.

Przybyłym gościom dziękujemy za udział w spotkaniu.



Spotkanie hodowców na Kaszubach



W jedno z majowych popołudni zaprosiliśmy hodowców z Kaszub na spotkanie szkoleniowe do Gowidlina.

Uczestnicy mieli okazję, aby zapoznać się z działalnością naszej firmy, ofertą produktową, warunkami współpracy oraz dodatkowymi możliwościami, które przygotowaliśmy z myślą o rozwoju innowacyjnych rolników. Mogli

również podzielić się swoimi spostrzeżeniami dotyczącymi zarówno hodowli drobiu jak i wyników osiągniętych dzięki naszym koncepcjom żywieniowym.

Serdecznie dziękujemy hodowcom, którzy skorzystali z naszego zaproszenia i przybyli na spotkanie.



Dzień Rolnika w Gołańczy

W kwietniu Technikum Rolnicze w Gołańczy zorganizowało dla swoich wychowanków Dzień Rolnika, w którym mieli przyjemność uczestniczyć również przedstawiciele Agrifirm.

Spotkanie wypełnione było atrakcjami dla młodych adeptów rolnictwa. Pokazy sprzętu rolniczego,

konkurs na model ciągnika, rzut belką słomy czy też wyścigi taczkami to tylko niektóre z nich.

Każda z zaproszonych organizacji miała również okazję, aby się zaprezentować. Nasi przedstawiciele przybliżyli młodzieży działalność firmy oraz ofertę produktową, a ci najbardziej zainteresowani pro-

wadzili długie dyskusje przy firmowym stoisku.

Udział w spotkaniu zawdzięczamy jednemu z dystrybutorów naszych produktów, który jest również byłym nauczycielem w tej szkole, panu Grzegorzowi Szcześniakowi. Serdecznie dziękujemy za zaproszenie!



Od lewej: Grzegorz Szcześniak i Przedstawiciel Agrifirm – Krzysztof Miloch



Innowacyjny prestarter WellCome



- Niskie zużycie paszy
- Silne pisklęta
- Lepsze wyrównanie stada
- Niższy procent upadków w pierwszym tygodniu życia

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



droga do sukcesu