

FISKÅ FÔRUM

Februar 2015

PÅ JAKT ETTER MATCHVEKTA

VIKTIGHETEN AV
Å VEIE SMÅGRIS

TID FOR GJØDSEL

RIKTIG TIDSPUNKT
FOR KJØP AV
GJØDSEL

ØKER LØNNSOMHETEN MED NYTT NETTOFÔR

SLIK FIKK GEORG
GRØDEM BEDRE
MARGIN

+
**FÅ SPONSET GRISEVEKT
PÅ MELKEKARTONGEN**
**FORSØK -
NARASINFRI TT FÔR**
INVITASJON TIL MØTE





Godt gjort er bedre enn godt sagt



Nå vil vi at du skal senke suldrene.
Ta deg en velfortjent hvil.

Fordi det er du som leverer melk til meieriet.
Dine kyr legger grunnlaget for prisvinnende oster
og verdens beste melkesjokolade.

Det er du som leverer ull til spinneriet.
Dine sauer holder bestemor med strikketøy år etter år
så de minste kan få lodder og lusekofte.

Det er du som leverer kjøtt til slakteriet.
Dine dyr ender sin reise på de mange middagsbordene
hvor familier samler seg.

Det er din innsats som former Norge.

Ved inngangen til et nytt år

Nytt år gir nye muligheter. Fiskå Mølle starter året med et nytt og bedre Fiskå Fôrum. Bladet får ny lay-out, er litt friskere i stilen og vil komme ut oftere. Vi håper du liker omleggingen og vil fortsette å sette pris på bladet.

Som den største private aktøren innenfor norsk korn og kraftfôrproduksjon har Fiskå Mølle en viktig rolle i norsk landbruk. Målsettingen er å tilby deg som bonde driftsmidler av høy kvalitet, som effektiviserer og øker lønnsomheten på det enkelte bruk. I 2014 gjorde vi forbedringer av Toplac-sortiment til kyr, endret resepten på Nettofôr til slaktekylling og utvidet Opti Vital-sortimentet til smågris. Bønder som nytter fordelene av dette kan du lese om på side 12 og 16.



Fiskå Mølle opplevde sterk vekst i 2014. Konsernet økte kraftfôrvolumet med 20.000 tonn. I tredje kvartal nådde vi også en milepæl. For første gang fikk vi en markedsandel på over 50 % av kraftfôret i et fylke, dette var i Vest Agder. Vi er ydmyk for en slik tillitserklæring og det inspirer vår organisasjon til ytterligere innsats for dere.

En rekke krefter bruker tiden på å kritisere landbruket. Til tross for dette står norske bønder med hevet hode og er stolte av å kunne skaffe befolkningen trygg mat basert på norske ressurser, under de til enhver tid gjeldende rammebetingelser. “Godt gjort er bedre enn godt sagt” sier vi i Fiskå Mølle.

Leif Kåre Gjerde
Daglig leder, Fiskå Mølle

MEDVIRKENDE

Ide, konsept og innhold:

Gauk Marketing
www.gauk.no

Grafisk Design

• Charlotte Døvre

Tekst:

• Oddbjørn Lobekk
• Maren Nordbø
• Tommy Nordbø
• Thomas Søyland
• Leif Kåre Gjerde

Foto:

• Thomas Søyland
• Trond Hansen
• Maren berge
• Anna-Julia Granberg

Eksterne bidragsytere:

• Fjøssystemer - www.fjosystemer.no
• Sandes Garn - www.sandnesgarn.no
• Tine - www.tine.no

Lurer du på noe som står i bladet eller ønsker å prøve noen produkter; **Tlf:** 51 74 33 00 **Mail:** post@fiska.no

INNHold

6 TID FOR GJØDSEL

10 NYHETER

11 PÅ MELKEKARTONGEN

12 ØKER LØNNSOMHETEN MED NYTT NETTOFÔR

14 FORSØK - NARASINFRITT FÔR

15 INVITASJON TIL SAUEMØTE

16 PÅ JAKT ETTER MATCHVEKTA

Som Norges største private aktør har vi produksjon og leveranse over hele landet.

Du finner oss på en rekke steder:



Tid for gjødtsel

Hvordan valutakurs og markedskrefter påvirker
gjødselprisene - og hva som er riktig tidspunkt for
innkjøp.

TEKST ODDBJØRN LOBEKK
FOTO THOMAS SØYLAND





Oddbjørn Lobekk er fagsjef for plantekultur hos Fiskå Mølle, han har en tett dialog med Yara under de årlige forhandlingene.



Lagerhallen på Forus fylles og tømmes med gjødsel iløpet av året. Tidspunkt man kjøper på er som oftest avgjørende for prisen.



LEVERANDØRER

Gjødselåret begynner 1.juli og går frem til 30.juni året etter. Hvert år forhandler vi ny avtale med Yara som er Fiskå sin hovedleverandør på Fullgjødsel. I 2015 vil Fiskå ha et volum på 55.000 tonn og Yara står for 75 % av denne tonnasje. Resterende kjøpes fra Nederland, Polen, Litauen og Russland.

RIKTIG TIDSPUNKT

Det er flere faktorer som påvirker våre innkjøpspriser. Hvilket tidspunkt som passer for deg på ditt gårdsbruk

avhenger av din likviditet, lagerplass og driftsopplegg. Det vil i de aller fleste tilfeller være gunstig å kjøpe tidlig i sesongen.

„Det vil i de aller fleste tilfeller være gunstig å kjøpe tidlig i sesongen“

Vi som leverandører ønsker å komme i gang med salg og utlevering og vil prøve det vi kan for å få en jevn flyt

av utlevering av varer. Når våren er på sitt travleste (april-mai) vil du ikke få de beste tilbudene, da er det tilgang og leveringshastighet som er avgjørende.

Hva er da tidlig sesong og er det bare en mulighet per gjødselår?

- Tidlig høst (august/september)
- Mot slutten av året (november)
- Tidlig vår (februar/mars.)

For ren nitrogenware anbefaler vi å dele innkjøpet til vårgjødsling og overgjødsling (februar-mars og juli-august).

RÅVAREPRISER

Råvareprisene generelt har den siste tiden vært relativt stabile, men vi har hatt en utvikling og svekkelse av kronen som påvirker prisene. av kronen som påvirker prisene. Fra juli 2013 og frem til idag har kronen svekket seg med over 20 %. Svekkelse av kronen er hovedforklaringen på økningen i gjødselprisene for inneværende sesong.

Andre faktorer som påvirker gjødselprisen er verdensmarkedspriser på korn, urea og gass.

TILBUD OG ETTERSPORSEL

Sist men ikke minst er det produksjonskapasitet (tilbud/etterspørsel.) Gjødselleverandørene setter aldri ned prisene ved tilfredsstillende eller høy etterspørsel, da opprettholdes eller økes de. Balansen i produksjonskapasitet er relativt god, men i tider med høy etterspørsel vil kapasiteten være for liten.

Dersom vi ser på utvikling av gjødselpriser og inntjening hos gjødselleverandørene de siste årene, kunne vi som kjøpere ønsket ny produksjon-

skapasitet velkommen. Det hadde ført til et høyere tilbud og prisene ville gått ned.

STERK KONKURRANSE

I Norge har vi sterk konkurranse på salg av gjødsel. Alle aktører har som målsetting å øke markedsandelen sin. Dette fører til at du som kunde nyter godt av konkurransen. Min oppfordring vil derfor være å kjøpe på riktig tidspunkt utfra din situasjon og innhente priser fra de aktørene som er naturlig for deg å handle med. ■

NYHET!

Fiskå Mølle lanserer TopLac® Sau - Nytt kraftfôr for økt lammetilvekst

TopLac-suksessen til melkekyr og melkegeit skyldes flg. unike egenskaper:

- Svært høy konsentrasjon av energi og protein (AAT) med høy biologisk verdi
- Økt surfôropptak
- God pellets kvalitet sikrer stabilt og høyt opptak i topplaktasjonen

Resultatet er økt melkeytelse og høyere protein- og fettprosent i melka. Dette er selvsagt veldig interessant også til sau!

Økt opptak av energi og AAT betyr økt lammetilvekst. Større lam om våren øker sjansene for tidligere slaktemodne lam. Dermed kan flere lam leveres mens kjøttprisene er på topp!

Vi ønsker å gi kundene våre et introduksjonstilbud: 5 % ekstra rabatt ved bestilling før 16. mars. Ring 51743300

Utvidelse av industriområdet på Fiskå

Fiskå Mølle er en kundefokusert bedrift. Når deres behov endrer seg, endrer vi oss etter det. Ettersom flere og flere slutter seg til oss, ser vi at behovet for vårt kraftfôr øker på landsbasis. For å etterleve denne veksten, kreves investeringer. De siste året har vi på Fiskå investert i nye ferdigvaresiloer og nytt lagerbygg. God logistikk har vært et sentralt fokus under planleggingen, og de nye løsningene skal sikre kort leveringstid.

Samtidig ser vi at det vil være behov for nye arealer i fremtiden. Vi har derfor de siste årene kjøpt flere naboeiendommer som en nå har startet arbeidet med å få omregulert til industriformål. Utvidelsen av industriområdet skjer mot vest. Det vil bli sprengt ut fjell innenfor strandlinjen og fyllet stein ut i sjøen. Se illustrasjon.



Oversiktsbilde fra industriområdet på Fiskå slik det ser ut idag



På melkekartongen

Glade bønder leverer den beste melka

TEKST THOMAS SØYLAND FOTO ANNA-JULIA GRANBERG

Romantiske norske gårdsbruk og familieidyll er ikke et ukjent fenomen på melkekartongen til Tine. Å se den blide familien Berge fra L yngdal avbildet var en gladnyhet her på kontoret. Trofaste kunder fortjener å hedres, både på kartong og i avis.

Svein tar telefonen etter et par ring. Når jeg spør om lov til å bruke bilder og skrive litt, blir telefonen videresendt til kona Elin. "Hallo, ja du må bare bruke bildene, men prat med Tine først, vent litt så skal du få kontaktfø."

Når jeg spør hvor lenge de har vært

kunder hos Fiskå Mølle drar hun på svaret. "Siden, hmm, alltid." Hun legger fra seg røret for å dobbelsjekke med ektemannen. "Joda, vi har brukt kraftfôr fra Fiskå Mølle siden 1993. Gullkunder." ler hun jovialt.

Svein og Elin er glade i livsstilen som hører gårdsdrift til. Sammen har de drevet i 22 år, men tok først over drifta på barndomshjemmet til Svein for 13 år siden. Vel hjemme på Ytre Berge gård ekspanderte de og er idag L yngdals største melkeprodusent. Med vinterforet sau og melkekyr teller de totalt 170 dyr.

Som det står på kartongen; "Melken din har en historie. Den handler om lokal tilhørighet og gårdsdrift gjennom generasjoner. Om kjærlighet til dyrene og fagkunnskap. Melkekyrne på Ytre Berge gård er snille og trygge dyr. Hemmeligheten er at hver nyfødte kalv får masse kos fra de fire yngste i familien. Både Maren, Martine, Maria og Magnus deltar."

Undersøkelser viser at kyr som har det bra, får riktige næringstoffer i fôret og rikelig med vann leverer melk med høyest kvalitet. Fornøyde bønder avler frem fornøyde kyr. Dermed den beste melka. ■



Øker lønnsomheten med nytt nettofôr



På Gamletun Gaard i Sandnes har produksjonsresultatene vært svært gode etter endringer i nettokonseptet for slaktekylling. -Høyere tilvekst og lavere pris betyr mye, sier kylling-bonde Georg Grødem.

TEKST & FOTO MAREN NORDBØ

Jeg er i overkant kreativ og impulsiv. Det kan fort bli dyrt, sier Georg Grødem. Han tar en liten pause fra sitt siste renoveringsprosjekt på badet, og blir med ut i januar-lufta. På Gamletun Gaard sender sola årets første stråler over det hvite våningshuset fra 1700-tallet. Her på barndomsgården på

Vatne i Sandnes har han og kona drevet slaktekylling-produksjon siden 2007. På et småbruk med 40 mål i et utbyg-gingspresset område i Sandnes øst, kombineres kylling-produksjonen med fulltidsjobb, lift- og maskinutleie, kop-plam og fyrverkeri – for å nevne noe. Kreativiteten og impulsiviteten har skapt flere prosjekter på småbruket.

Mye er mest for moro skyld. Fyrverk-eri-salget vært en del av driften i fire år. Jeg synes det er gøy, selv om kona ikke akkurat deler den interessen, sier han og legger til:
- Kona mi er over gjennomsnittet tål-modig. Med god hjelp fra henne, barna og foreldrene mine går det fint å drive med kylling. Det passer oss bra.



«Jeg har hatt veldig gode resultater med det nye nettofôret. Høyere tilvekst og lav dødelighet betyr mye.»



Slaktealder	Slaktevekt	Fôrforbruk	Døde %	Kass %	Tilvekst pr. dag	Tråputepoeng
32.5	1436.5	2.18	3.14	1.18	44.16	14

Gjennomsnittsresultat nettokunder i Rogaland etter forbedret nettofôr.

SUKSESS MED NYTT NETTOKONSEPT

Kyllinghuset er nærmeste nabo til bondens foreldre. På 1000 kvadratmeter produseres om lag 140.000 slaktekylling i året. Grødem har vært nettofôr-kunde siden oppstarten i 2007. Han kan vise til svært gode resultater etter at Fiskå Mølle i midten av novem-

ber i fjor lanserte en forbedret utgave av det tradisjonelle nettokonseptet. - Resultatene med det nye nettofôret har vært overraskende bra. Høyere tilvekst og lav dødelighet betyr mye, sier Grødem. Her er næringsinnholdet justert for å gi en raskere og mer effektiv tilvekst hos dagens hybrid.

- Vi har justert energi,-protein,- og aminosyrenivået, og kommet frem til et nettofôr som er mer effektivt til en rimeligere pris. Resultatene viser svært høye tilvekster uten økning i fôrforbruket, sier produktansvarlig Tommy Nordbø i Fiskå Mølle. ►

10 PROSENT HØYERE TILVEKST
Tall fra november og desember 2014 viser gode resultater hos Fiskå Mølles nettofôr-producenter i Rogaland. Gjennomsnittlig daglig tilvekst var 10 prosent høyere sammenlignet med månedene september og oktober samme år. Fôrforbruket var likevel det samme, og produsentene satt igjen med 25 prosent høyere dekningsbidrag med det nye fôret.

Som tabellen viser, var gjennomsnittlig daglig tilvekst 44, 16 gram ved en snittalder på 32,5 dager. Til sammenligning var gjennomsnittlig daglig tilvekst i september og oktober 39,82 gram ved en snittalder på 31,8 dager.

- Nettokonseptet sikrer bonden god totaløkonomi. Det skal være best mulig til en rimelig pris. Flere og flere velger å gå over til nettofôr, sier Nordbø.

I tider med overproduksjon, reduserte innsett og antibiotika-resistensproblematikk, må bonden hente marginer der han kan.

- Det hjelper helt klart med bedre dekningsbidrag, da dette er ren fortjeneste på bunnlinjen. Det er utfordrende å være kylling-producent for tiden, og jeg er spent på hva som skjer fremover, sier Georg Grødem. ■



Tommy Nordbø
Produktansvarlig Fiskå Mølle

FORSØK:
- Kyllingfôr uten Narasin

Før jul var det stort fokus på antibiotikaresistente bakterier og tilsetningsstoffet Narasin. Fiskå Mølle jobber nå sammen med resten av bransjen i et felles forskningsprosjekt, for å finne bærekraftige alternativer til Narasin i kyllingfôr.

I tillegg kjører vi egne tester i vårt forsøkshus. Her undersøker vi effekten av et naturlig produkt som i flere internasjonale tester har gitt gode resultat mot parasitter (coccidier) og tarmbakterier. Spesielt mot bakterien Clostridium perfringens, som er en trussel i norsk produksjon.

Første testrunde er nylig ferdig, her er foreløpige resultater:

	Antall dager	Slaktevekt	Død %	Kass. %	Tråputescore
Kontroll	33	1555	2,88	1,11	4
Forsøk	33	1508	2,84	1,22	4

Smittetrykket i besetningen var lav, og alle strøprøver frie for coccidier. Innholdet av Clostridium Perfringens var betydelig høyere på forsøkssiden, noe som tyder på at effekten ikke er på høyde med Narasin. Vi fortsetter med nye forsøk, hvor vi ser på utvikling av smittetrykk over tid og produksjonsresultater under mer krevende forhold. Da også i mulig kombinasjon med vaksine.



INVITASJON TIL INFOMØTE PÅ BRYNE OG I ÅRDAL

Med lanseringen av TopLac® Sau ønsker vi å invitere bønder til en uforpliktende samling med servering av mat. Tema blir fôring av sau og effekten av det nye fôret av Kjell-Rune Vik (fagsjef drøvtyggerfôr) + forebyggende tiltak og tips rundt lemming av Tone Runhild Skadsem (veterinær & rådgiver).

Bryne Kro & Hotell.
Onsdag 11. februar. kl 19:30

Årdal; Høyland Gard
Torsdag 12. februar. kl 19.30

Påmelding innen mandag 9. februar til post@fiska.no eller telefon 51743300



- TOMT FOR LAMMEDRIKK?

Nå får du lammedrikk til en meget konkurransedyktig pris hos Fiskå Mølle. Med denne nyheten forventer vi å selge lageret tomt. Kun så lenge beholdningen rekker.

Ring 51743300





På jakt etter matchvekta



Johannes Soppeland har full kontroll på hvor mye smågrisen vokser fra avvenning til salg. Vekta er et godt hjelpemiddel. – Veiling kan fange opp problemer og er et viktig ledd i produksjonen, sier han.

TEKST MAREN NORDBØ FOTO THOMAS SØYLAND

Små grynt fyller rommet idet 13 smågris kommer løpende bortover fjøset. Med Johannes Soppeland hakk i hæl stopper ferden ved ei lita grind. Her blir grisungene stående på vekta som er nedfelt i gulvet. Bonden ser på den digitale måleren.
- 140,5 kilo. Veldig bra, konstaterer han.

BEDRE KONTROLL MED SMÅGRISREGISTRERING

Vi har kjørt Ryfylkeveien fra Tau og stoppet ved nummer 5155 i Årdal i Ryfylke. Her driver Johannes Soppeland smågrisproduksjon på fulltid.

I ett år har bonden veid samtlige grisekull ved både avvenning og salg.

Han får dyrene på vekta, leser av og noterer tallet. Senere registreres resultatet i Ingris.

- Det er veldig enkelt. Jeg bruker kun et par minutter per kull, så det tar ikke veldig mye tid. Gevinsten ved dokumentert tilvekst er absolutt verdt det ettersom jeg får verdifull innsikt i produksjonsresultatene, sier Soppeland.

“Du ser deg litt blind på størrelsen når du går oppi grisene hver dag.”



Friske og fine: - Grisene vokser bedre og har god helse med Opti Vital Pluss, sier Johannes Soppeland, som kan vise til en gjennomsnittlig daglig tilvekst på 750 gram ved forrige pulje.

Liten, men likevel stor: Disse smågrisene har en gjennomsnittsvekt på 10,8 kg. – Veldig bra, sier bonden.



Smågrisregistrering: Johannes Soppeland noterer gjennomsnittsvakta for alle kull ved avvenning og salg. Slik har han kontroll på tilveksten.

ØNSKER FLERE PÅ VEKTA

Ifølge Norsvins Ingris-statistikk tar mange svineprodusenter utgangspunkt i et estimert gjennomsnitt ved avvenning og veier først dyra ved salg. Men uten nøyaktig avvenningsvekt, kan det være vanskelig å iverksette tiltak tidlig i produksjonsløpet.

- Du ser deg litt blind på størrelsen når du går oppi grisene hver dag. Om du da veier og ser at gjennomsnittsvakta bare er seks kilo ved avvenning, vet du at problemet ligger i fødeavdelingen. Da kan du sette inn tiltak for å øke tilveksten her, sier Soppeland. Fiskå Mølle håper flere smågrisprodusenter vil gjøre som ham. - Bønder vil ha mye igjen for å måle avvenningsvekten. Da er det også lettere å gi gode råd for å effektivisere driften, sier Elisabeth Hodne Neverli, produktkonsulent for svin i Fiskå Mølle.

HØYERE TILVEKST MED PLUSS-FÔR

Når vekta er notert ledes dyrene inn i smågrisavdelingen. Her venter 35 dager med Opti Vital Pluss, et konsentrert fôr med høyt protein- og amin-

osyrenivå. Restløsanlegget fra tyske Weda sørger for nøyaktig førmengde, 13 ganger i døgnet.

Forrige pulje hadde en snittvekt på 10,5 kilo ved avvenning og 37 kilo ved salg. Det ga en gjennomsnittlig daglig tilvekst på 750 gram i løpet av 35 dager.

- Det er ekstremt gode resultater, sier Soppeland. I fjor høst tok smågrisprodusenten fra Årdal i bruk Pluss-fôr. - Det er i nøyaktig slike tilfeller man har mye igjen for å veie. Ved overgang til nytt fôr kan man enkelt se effekten av det, om de ekstra kronene for Pluss-fôr er verdt å betale. I mitt tilfelle har det vært en lønnsom investering, det hadde jeg ikke visst uten vekta, forklarer Soppeland.

INSPIRERENDE

Johannes Soppeland har ikke hatt problemer i fjøset etter at han begynte med smågrisregistrering i fjor, og finner motivasjon i veiingen. - Det er inspirerende å følge med på vekta når ting går bra. Ved problemer er det mindre inspirerende, men desto viktigere fordi det gir en pekepinn på hvor det har gått galt, sier han. ■

MÅLRETTET PRODUKSJON

Veiing av smågris gir et nøyaktig svar på hvor god tilveksten er. Da vet du med sikkerhet om føringen er tilfredsstillende (fôrtype, antall føringer, førkurver, osv.)

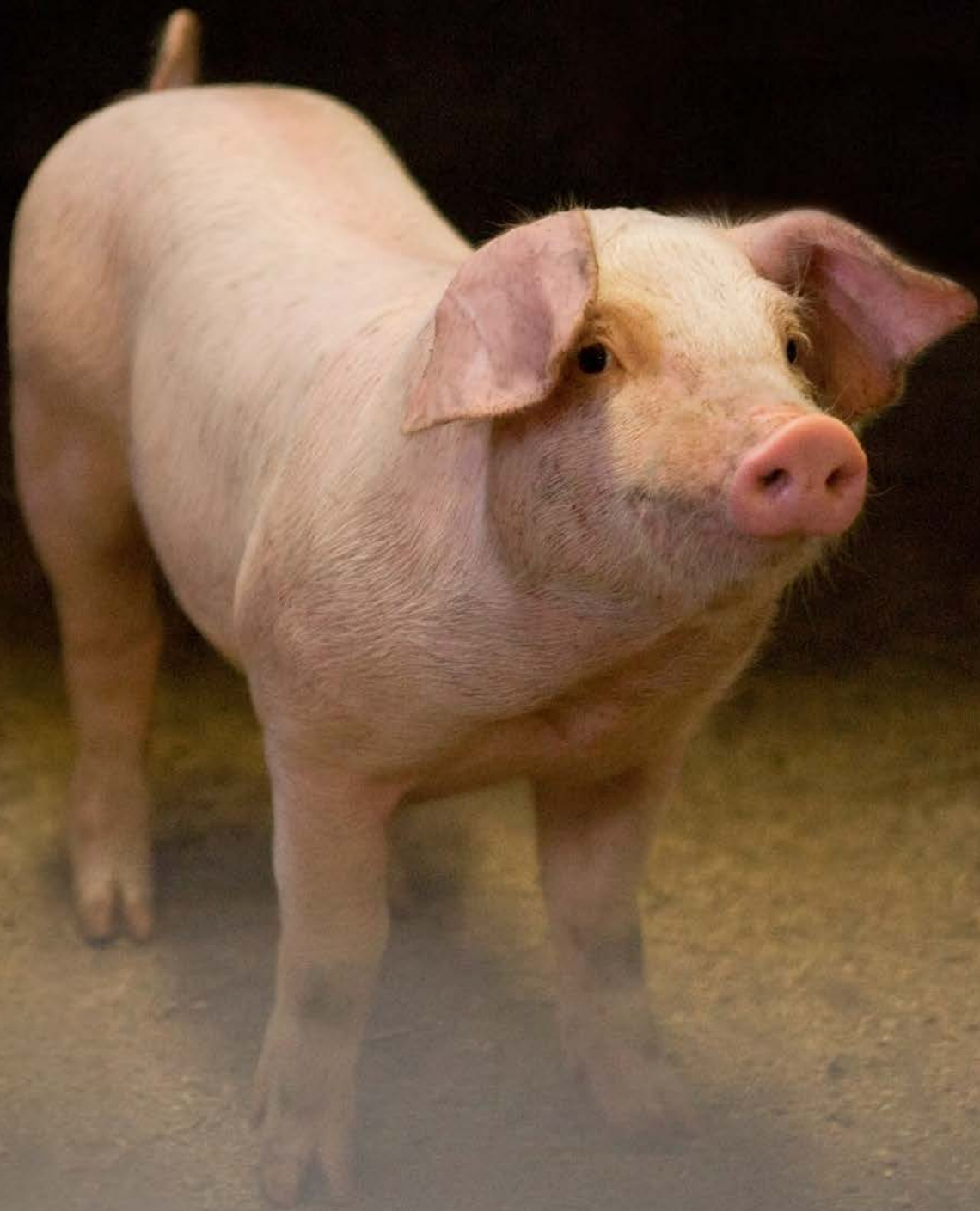
Sammenlignet med å estimere avvenningsvekt har du kontroll på hva som fungerer og ikke. Slik oppnår du raskt ønsket resultat og inntjeningen øker.

Dine målinger og kunnskap er uvurderlig for oss. Derfor ønsker vi å inngå et samarbeid, hvor vi betaler halve kostnaden av vekta mot et innblikk i tallene på tilveksten av din smågris.

Vi sponser 50 % av innveingsutstyret. Verdi 16 125,-

Ta kontakt med Eirik Ur Tlf: 51 74 33 27





OPPNÅ MAKS TILVEKST PÅ SMÅGRIS

«Salgsvektene er merkbart høyere på samme antall dager»

- Johannes Silde, smågrisprodusent

Med høyt protein - og aminosyrenivå er Opti Vital Pluss for deg som er opptatt av kvalitet, effektivitet, og optimal tilvekst på smågris.

Opti Vital Pluss gir store griser. Store griser gir økt inntekt.