

POULTRY NEWS

2/2019

INTERN

LOHMANN SCHOOL 2019

HISTORIE

60 Jahre genetische Verbesserung von Legehennen

TECHNIK

Genetische Entwicklung und dessen Einfluss auf die Ernährung der Legehennen



It still takes a lot to crack

a LOHMANN egg -

even more after 60 years!

LOHMANN WIRD 60

und Cuxhaven zur
Metropole der Geflügelwelt!

60
YEARS
LOHMANN
TIERZUCHT



LOHMANN wird 60 – eine gute Gelegenheit um die Zeit Revue passieren zu lassen!

60 Jahre LOHMANN TIERZUCHT GmbH. Eine lange Zeit, geprägt von guten und schlechten Zeiten. Was uns seit jeher ausgezeichnet hat, ist unsere Anpassungsfähigkeit. Anpassungsfähigkeit an verschiedene Umweltbedingungen ist eine Voraussetzung für das Überleben. Das gilt heute im wirtschaftlichen Bereich genauso, dort heißt es dann Anpassung an Kunden- bzw. Marktanforderungen, an Tierschutzrichtlinien und technische Herausforderungen.

Anpassungsfähigkeit und die Annahme von Herausforderungen sind unsere Basis und werden auch in Zukunft gefragt sein. Eine neue Herausforderung oder besser ein neues Ziel wird der Vorstoß in vielversprechende Märkte sein, wie z. B. Thailand und Indien, die größten expandierenden Märkte in Asien.

Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, alles ist miteinander verknüpft. Die Vergangenheit ist immer das Fundament für eine erfolgreiche Gegenwart und eine progressive Zukunft. Begleiten Sie uns in dieser Ausgabe der Poultry News in die Vergangenheit und verfolgen ein bisschen die Gegenwart. Aber vor allem hoffen wir, Sie begleiten uns weiterhin in eine erfolgsversprechende Zukunft, denn das Fundament dafür ist und bleibt „Für jeden Markt das passende Ei, für jede Haltungsform das passende Huhn“.

Mit freundlichen Grüßen

Javier Ramírez Villaescusa



4 LOHMANN wird 60 und Cuxhaven zur Metropole ...



8 60 Jahre genetische Verbesserung von Legehennen



23 Avicola Germana – Neuer chilenisch-deutscher Kunde



LESEN SIE HIER DIE POULTRY NEWS - ELEKTRONISCH

Probieren Sie jetzt die brandneuen Funktionen unserer Poultry News aus - mit QR Codes und Hyperlinks! Einfach hier klicken und das Neueste lesen. Egal wo Sie sind.



- 1 Laden Sie den QR Code Leser (Barcoo) von Ihrem App Store herunter
- 2 Scannen Sie den QR Code mit Ihrem Mobilgerät
- 3 Nun können Sie die Poultry News online lesen

LEITARTIKEL

LOHMANN wird 60 und Cuxhaven zur Metropole der Geflügelwelt! 4

HISTORIE

60 Jahre genetische Verbesserung von Legehennen 8

Veterinärlabor – der Anfang 11

VERGANGENHEIT, GEGENWART UND ZUKUNFT

Entwicklung der Geflügelzucht Horstmann seit 1935 12

Neuester Kunde – Fragebogen 15

Seit über 50 Jahren ist die Ghen Corporation LOHMANNs verlässlicher Partner in Japan 16

„Wir liefern – komme, was wolle“ 18

LOHMANN LSL in Nicaragua: ein neuer Markt! 20

LOHMANN verstärkt seine Präsenz auf dem kanadischen Markt 21

Erstes internationales Seminar rund um das Ei 22

Avicola Germana 23

Mehr und größere Eier von besserer Qualität 24

INTERN

LOHMANN Hatchery Course 2019 28

LOHMANN School 2019 29

TECHNIK

Siehe neuer Titel 30

LOHMANN WIRD 60 UND CUXHAVEN ZUR METROPOLE DER GEFLÜGELWELT!

Pioniergeist und Entschlossenheit, Tradition und Fortschritt: der dynamische Weg von der „Deutsche Fischmehl GmbH“ zur LOHMANN TIERZUCHT GmbH, dem weltweiten Marktführer für Legehennen-Elterntiere.

Der Anfang

Was war zuerst da: das Huhn oder das Ei? Für LOHMANN standen stets beide Elemente im Mittelpunkt und das wird auch in Zukunft so bleiben. Die Erfolgsgeschichte der Legehennenzucht in Cuxhaven begann im Jahr 1959 mit einem Lizenzvertrag mit Heisdorf & Nelson (H&N) USA und der Gründung des LOHMANN TIERZUCHT Veterinärlabors.

Die Kontakte zu den USA im Masthähnchensektor haben LOHMANN veranlasst, eine ähnliche Kooperation für Legehennen zu suchen. In Europa lag die durchschnittliche Produktion pro Henne zu diesem Zeitpunkt bei 130 bis 150 Eiern pro Jahr, während amerikanische Hybride 240 Eier pro Jahr legten.

Im Jahr 1959 wurde ein Vertrag mit Heisdorf & Nelson Farms, USA, einem führenden Legehennenzuchtbetrieb, unterzeichnet. LOHMANN erwarb das exklusive Vertriebsrecht für „Nick Chick“ in fast ganz Europa, Nordafrika, dem Nahen Osten und dem Mittleren Osten. Ein wichtiger Bestandteil des

Vertrags war die Zusammenarbeit im Basis-Zuchtprogramm. Der erste Schritt bestand im Aufbau eines Franchise-Unternehmens, d. h. Geschäfte rund um Elterntierherden und Brütereien, entweder gänzlich im Besitz von Kunden oder als Joint Ventures mit LOHMANN. Die verschiedenen Regionen wurden von diesen Franchise-Brütereien mit Legeküken und Junghennen beliefert. Im Gegensatz zur Produktion von Masthähnchen wurden die Legehennen für gewöhnlich an Eierproduzenten geliefert, die bereits seit Jahren Legehennen hielten. Die Eier wurden über die Kanäle des bestehenden Eierhandels verkauft.

Dank des hervorragenden Services, der den Franchise-Unternehmen geboten wurde, und der hervorragenden Qualität der von ihnen produzierten HNL Nick Chick entwickelte sich LOHMANN in der Bundesrepublik Deutschland und in zahlreichen anderen Ländern innerhalb weniger Jahre zum Marktführer auf dem Legehennenmarkt.



Plötzlich geht alles ganz schnell

Rund 10 Jahre später, im Jahr 1968, begann das Unternehmen mit der Entwicklung spezifischer pathogenfreier Herden für die Produktion von Vakzine Lohmann SPF-Eiern (VALO → später VALO BioMedia GmbH).

Im Jahr 1970 ging es so richtig los. Im Zuge der Umwandlung der LOHMANN & Co KG in die LOHMANN & Co Aktiengesellschaft erfolgte die Ausgründung der LOHMANN TIERZUCHT GmbH, einschließlich des Veterinärlabors und VALO SPF. In der Züchtung arbeiteten Wissenschaftler und Techniker der genetischen Abteilungen in Cuxhaven und den USA eng zusammen. Diese groß angelegte Züchtung lie einen überdurchschnittlichen Fortschritt der Zuchtprodukte erwarten.



LSL-Effizienzformel für die Eiproduktion

Bald zeigte sich, dass es in Europa und den USA unterschiedliche Anforderungen an die individuellen Eigenschaften von Hybrid und Ei gab. Die Entwicklung einer Legehenne, die speziell auf „unsere“ Märkte zugeschnitten war, war erforderlich. Nach nur wenigen Jahren intensiver genetischer Arbeit präsentierte LOHMANN die LSL-Henne (LOHMANN Selected Leghorn), unsere Erfolgs-Legehenne.



Im Jahr 1977 lief der Lizenzvertrag für den weltweiten Vertrieb aus und unsere LSL-Legehennen feierten Erfolge.

LOHMANN



LOHMANN BROWN – Erfolgsgarant

Im Jahr 1984 folgte der nächste große Erfolgsgarant: LOHMANN BROWN begann den Markt zu dominieren. Für Märkte mit Vorliebe für Eier mit brauner Schale bot LOHMANN ebenfalls ein perfektes Tier. Vogel an. Somit konnten auch Märkte mit einem Bedarf an braunen Eiern die passende Henne von LOHMANN beziehen, wodurch sich das Unternehmen einen hohen Marktanteil in diesem schnell wachsenden Segment sicherte. Schon nach kurzer Zeit wussten Vertriebspartner von LOHMANN und deren Kunden es zu schätzen, ausgesprochen produktive und effiziente weiße und braune Legehennen bei nur einem Anbieter beziehen zu können und somit schnell auf die sich ändernde Nachfrage auf dem Eiermarkt reagieren konnten.



Drei Jahre später, im Jahr 1987, erwarb die Paul Wesjohann & Co GmbH die LOHMANN & Co AG, einschließlich der Tochtergesellschaft LOHMANN TIERZUCHT GmbH, die im Jahr 1999 in die weltweit operierende EW Group GmbH eingegliedert wurde.



Im Jahr 2008 wurde das neue Impfstoffwerk gegründet.

Im Jahr 2010 wurde das Geschäft mit Impfstoffen jedoch an das unabhängige Beteiligungsunternehmen vaxxinoa GmbH ausgelagert, gefolgt von der Ausgliederung des Geschäftszweigs VALO/SPF an die Tochtergesellschaft Valo BioMedia GmbH im Jahr 2011.

Dies sind nur die wesentlichen Eckdaten dieser Erfolgsgeschichte. Die Grundlage hierfür bildet das Wissen, dass das Ei eine wirtschaftliche Quelle für tierisches Eiweiß sowie ein attraktives und vielseitiges Produkt ist und künftig auch bleiben wird. Wer Eier produzieren will, braucht Legehennen – und zwar gesunde und leistungsfähige. Aus diesem Grund hat sich LOHMANN in seinen Selektionsprogrammen bereits sehr früh auf diese Merkmale konzentriert. Die Verbraucher wünschten sich jedoch mehr Auswahl: einige bevorzugten weiße Eier, andere braune Eier, einige wollten große Eier, andere wiederum kleinere. Sogar die Eierproduzenten hatten unterschiedliche Anforderungen: einige hielten ihre Legehennen in Käfigen, andere in Volieren und wieder andere in Freilandssystemen. Um all diese Anforderungen erfüllen zu können, entwickelte LOHMANN das Konzept „Für jede Haltungsform das geeignete Huhn – für jeden Markt das richtige Ei“. Die anfangliche Produktpalette von zwei Hybriden – LOHMANN LSL



und LOHMANN BROWN – wurde auf drei Produkte mit weißer oder brauner Schalenfarbe erweitert: CLASSIC für eine „durchschnittliche“ Eigröße, LITE für eine kleinere Eigröße und EXTRA für ein extra hohes Eigewicht. Die Hybriden LOHMANN TRADITION, LOHMANN SILVER und LOHMANN SANDY vervollständigen das Angebot.

Technischer Service

„Für jede Haltungsform das geeignete Huhn – für jeden Markt das richtige Ei“ Das bedeutet: den Markt jedes Kunden zu verstehen und einen ständigen Dialog mit Händlern und Eierproduzenten zu pflegen. Mit anderen Worten: Züchten für den Erfolg ... gemeinsam. Tag für Tag – auf allen fünf Kontinenten. Dank dieser Unternehmensmission erzielt LOHMANN hervorragende Züchtungsergebnisse und ist in den vergangenen sechs Jahrzehnten zum weltweit führenden Produzenten von Elterntieren und Legehennen aufgestiegen. Das ehrgeizige Ziel des Unternehmens lautete damals wie heute: die weitere Steigerung der weltweiten Marktanteile durch eine Stärkung des Kundenservices und Erschließung neuer Märkte mit Wachstumspotenzial.



Weltweite Präsenz sichert den Vorsprung

Mit Produktionsstandorten, Tochtergesellschaften und weltweiten Beteiligungen ist LOHMANN TIERZUCHT in allen Schlüsselregionen der Welt vertreten. Mit unseren eigenen Produktionsstandorten für Reinzuchtlinien und Großelternstierherden in Deutschland, Dänemark, Spanien, Kanada, den USA und seit Kurzem auch in Schottland sowie mit unseren eigenen Zuchtbetrieben in allen wichtigen Ländern, verfügen wir über eine solide Basis und haben unseren Kunden wichtige Wettbewerbsvorteile gesichert. Obwohl der Hauptsitz von LOHMANN TIERZUCHT in Cuxhaven ist und bleibt, arbeiten wir seit 2015 an der Dezentralisierung, um den Erfolg und die Existenz dieses „Kleinunternehmens“ aus Cuxhaven zu sichern und den Anforderungen eines weltweit führenden Unternehmens gerecht werden zu können. Fortsetzung folgt ...



Kleine Schritte werden zu Meilensteinen

Wer seit Jahrzehnten in einem Tätigkeitsbereich Erfolge feiert, muss Fortschritte gemacht haben. Oft werden kleine Schritte zu Meilensteinen – ein Beispiel:

- Impfung gegen die Mareksche Krankheit: Fast 50 % der Junghennen, insbesondere in Südeuropa, fielen der Marekschen Krankheit zum Opfer, bis LOHMANN einen Impfstoff gegen dieses Virus entwickeln konnte.
- Geschlechtsbestimmung anhand der Federn bei LSL: Früher war es äußerst schwierig, das Geschlecht von Küken zu bestimmen. LOHMANN hat ein Gen in eine Elternlinie eingefügt, das bewirkt, dass die Flügel Federn männlicher Küken langsamer wachsen als die der Weibchen.
- Fischgeruch beseitigt: Fischgeruch bei Eiern ist auf einen Gendefekt bei Legehennen von braunen Eiern zurückzuführen. Dieser Gendefekt betrifft 5 bis 10 % aller Hennen. Durch ein von LOHMANN-Wissenschaftlern entwickeltes Testverfahren konnte das Problem durch eine strenge Selektion beseitigt werden.
- Prüfung unter käfigfreien Bedingungen: Um einzelne Daten von Hennen aus Freiland- oder Bodenhaltungssystemen sammeln zu können, hat LOHMANN die Entwicklung von zwei innovativen Lösungen unterstützt: das Weihenstephan Muldenest und die elektronisches Schlupfloch.
- Aufteilung des Eigewichts: Aufgrund der wachsenden Unterschiede bei den Anforderungen der verschiedenen Märkte an das Eigewicht unterteilt LOHMANN die Zuchtlinien je nach Eigewicht in CLASSIC, LITE und EXTRA.



60 JAHRE GENETISCHE VERBESSERUNG VON LEGEHENNEN



Der Anfang

Die Zucht von Hybrid-Legehennen in Cuxhaven begann im Jahr 1959 auf der Grundlage eines Lizenzvertrags mit Heisdorf & Nelson Farms (H&N), einem führenden Zuchtbetrieb für Hybrid-Legehennen in den USA. H&N hatte mit dem „H&N Nick Chick“ – einer Stammkreuzung von Weißen Leghorns mit beispielloser Kombinationsleistung – zahlreiche Stichprobentests gewonnen. Art Heisdorf war überzeugt, dass der Einsatz der reziproken rekurrenten Selektion (RRS) über viele Jahre hinweg den genetischen Fortschritt sicherstellen würde.

HNL Nick Chick

Auf der Grundlage dieser Lizenzvereinbarung begann LOHMANN mit der Anpassung des Leistungsprofils des „HNL Nick Chick“ an den europäischen Eiermarkt. Als ich im Jahr 1969 in Cuxhaven begann, genoss das HNL Nick Chick einen ausgezeichneten Ruf, und die Anzahl der in Deutschland vorhandenen Elterntiere war im Jahr 1969/70 auf über 500 000 gestiegen. Im Vergleich zu anderen weißen Leghorns sind HNL-Legehennen für ihr ruhiges Verhalten und ihre hervorragende Eiqualität bekannt. In den folgenden Jahren haben wir das Zuchtprogramm

schrittweise geändert und die genetische Verbesserung auf der Grundlage von internen „Kontrollen wiederholter Paarungen“, offiziellen Stichprobentests und Erfahrungsberichten überwacht. Während meiner Einarbeitung bei H&N (1968/69) habe ich die Geschichte der Zucht von Legehennen seit der Wiederentdeckung der Mendelschen Gesetze vor fast 100 Jahren kennengelernt und erwartete, durch die Analyse von Reinzuchtlinien, die Leistung unter Feldbedingungen und Diskussionen mit Partnern in der Eierindustrie mehr über mögliche Verbesserungen zu erfahren.

Verbesserung der genetischen Resistenz gegen die Mareksche Krankheit?

Eine der Fragen war, ob wir versuchen sollten, die genetische Resistenz gegen die Mareksche Krankheit (MK) zu verbessern. Bevor MK-Impfstoffe erhältlich waren, mussten sich Testherden mit Einzelabstammung auf einem Betrieb in Spanien mit einer Vorgeschichte von MK-bezogenen Verlusten bewähren. In drei Generationen von Nachkommenprüfungen konnten wir die Sterblichkeit aufgrund von MK-Sterblichkeit in den Nebenlinien um 20

% senken, während die Eiproduktion der Hauptlinien erheblich stieg. Kurz nach der Einführung der MK-Impfstoffe in der Praxis wurden die Unterlinien eingestellt. Die kumulierten Ergebnisse wurden in Muir und Aggrey (2003) veröffentlicht.

Prüfmethoden

Die Eiproduktion von reinrassigen mit Einzelabstammung wurde vor meiner Zeit im Unternehmen in Bodenhaltungssystemen mit Fallennestern und Einzelkäfigen aufgezeichnet. Da Bodentests teurer und die Ergebnisse weniger genau waren als bei Einzelkäfigen, wurde beschlossen, die Prüfung in Einzelkäfigen zu erweitern und zusätzliche Tests in Gruppenkäfigen unter Feldbedingungen zu ergänzen. Eine statistische Analyse der Daten von sechs Jahren mit Gruppen von Halbgeschwistern väterlicherseits in Einzelkäfigen ggü. Gruppenkäfigen zeigte eine hohe genetische Korrelation für die meisten Merkmale, ausgenommen Sterblichkeit. Vor jeder Selektion und Reproduktion einer neuen Generation wurden die genetischen Parameter der aktuellen Generation berechnet und die einzelnen Merkmale im Hinblick auf sich ändernde Prioritäten in verschiedenen Segmenten des Eiermarktes überprüft.

Von Herausforderungen zu Chancen

In den 1970er-Jahren kämpften Eierproduzenten mit steigenden Futtermittelpreisen und einer Überproduktion von Eiern. Die Sterblichkeit von Junghennen war seit der Einführung der MK-Impfung gesunken und der Pro-Kopf-Verbrauch von Eiern war aufgrund von Bedenken rund um Salmonelleninfektionen, Cholesterin und Tierschutz rückläufig. Dadurch verkaufte LOHMANN TIERZUCHT in Deutschland weniger Eltern mit weißen Eiern und verlegte seinen Schwerpunkt auf zusätzliche Exporte. Gleichzeitig begannen wir mit der Erfassung der individuellen Futteraufnahme und konzentrierten uns auf maximalen Eiererlös abzüglich Futtermitteln.

Geschlechtsbestimmung anhand der Federn

Nach dem Ende des Lizenzvertrags mit H&N (inzwischen von Pfizer übernommen) und dem Eintritt in den Weltmarkt wurde uns bewusst, dass es einfacher war, eine wettbewerbsfähige Legehene für braune Eier zu entwickeln als die Nachfrage der Verbraucher nach Eiern mit weißer Schale zu ändern, die kostengünstiger produziert werden können und die gleiche Schalenstärke und bessere innere

Qualität bieten. Brütereien mit LOHMANN Brown-Eltern erkannten bald den Vorteil der Geschlechtsbestimmung anhand der Farbe und interessierten sich für die Geschlechtsbestimmung von weißen Leghorns anhand der Federn. Aus Fachliteratur und den Erfahrungen anderer Unternehmen war uns bekannt, dass weiße Leghorns, deren Geschlecht anhand der Federn bestimmt wird, anfällig für Lymphoide Leukose (LL) sind. Während der Einführung des Gens für die langsame Befiederung (K) einer experimentellen Linie in die LSL weibliche Linie (10 Generationen Rückkreuzung) wurde die reinrassige Generation aller Linien auf LL-Träger untersucht. Nach Eliminierung des Virus begannen die Feldversuche mit LSL-F.

Verbesserung der Leistung der Eltern

Eine der Fragen, auf die wir eine Antwort suchten, war, ob eine Modifikation des RRS, sodass es die Leistung von Reinzuchtlinien beinhalten würde, zu einer Verbesserung der Leistung der Eltern beitragen könnte, ohne die Fortschrittsrate kommerzieller Hybride zu beeinträchtigen. Im Jahr 1973/74 berechneten wir die Heterosis nach langfristiger RRS auf der Grundlage von Töchtern aus Reinzucht- und Kreuz-

ungstieren, die gleichzeitig durch künstliche Besamung reproduziert worden waren und in Einzelkäfigen getestet wurden. Die Ergebnisse wurden im Jahr 1980 auf der Europäischen Geflügelkonferenz in Hamburg vorgestellt. Als wir im Jahr 1986/87 erneut Ergebnisse von Reinzucht- und Kreuzungstieren für die LSL-Linien verglichen, hatten die reziproken Kreuzungen um 2 Eier pro Jahr (318 ggü. 292 Eier) und die Reinzuchtlinien um 3 Eier pro Jahr (288 ggü. 249 Eier in 52 Wochen) zugelegt.

Anscheinend war die Heterosis durch die Kombination der Leistung einer Reinzucht- und einer Kreuzungslinie gesenkt worden (von 17,3 auf 10,4 %). Die verbesserte Leistung der Reinzuchtlinie und der Eltern entging den Brütereien nicht und trug dazu bei, dass die Produktionskosten für Küken gesenkt werden konnten. Auf den alljährlichen Franchise-Brüterei-Meetings, auf denen ich eine Zusammenfassung von Stichprobentests und eine Prognose von genetischen Verbesserungen auf der Grundlage einer bereits vorab getätigten Selektion präsentierte, war dies jedoch kein Thema. Während der 30 Jahre meiner Zuständigkeit lagen die HNL- und LSL-Eingaben bezüglich Eierträgen über Futtermitteln immer ganz oben oder fast an der Spitze.



Einführung von LOHMANN BROWN

Bei der Einführung von LOHMANN BROWN beschwerten sich einige Brütereien, dass sie die im Managementprogramm spezialisierte Schlupfrate nicht erreicht hätten und folglich zu wenige Küken hatten. Ich habe mich dem Vorschlag, die Standards zu senken, widersetzt und stattdessen genetische Verbesserungen für die absehbare Zukunft versprochen. Anke Förster, eine meiner Doktorandinnen (1993), widmete sich in ihrer Doktorarbeit diesem Thema und analysierte die Gründe für die schlechte Schlupfrate. Ihre Forschungsarbeit half letztendlich, das Problem zu lösen.

Mehrere andere Doktoranden arbeiteten mit Reinzuchtdaten unserer Zuchtprogramme für weiße und braune Eier und dank ihrer Ergebnisse konnten verschiedene Verbesserungen erzielt werden. Henning Willeke (1972) begann mit einer Analyse der Eiproduktion in einem Zeitraum von 4 Wochen und zeigte, wie der jährliche genetische Fortschritt maximiert werden kann, indem er auf der Grundlage von Teildaten Gesamtjahresprognosen erstellte. Seitdem konzentrieren wir uns auf die Persistenz der Eiproduktion (und Schalenqualität).

Als Art Heisdorf den Entschluss fasste, mit RRS zu beginnen, war ein starkes

Argument, dass dieses Zuchtschema zur Schaffung neuer Kreuzungen keine Inzucht erforderte. Eine intensive Selektion führt jedoch immer zu einer gewissen Inzucht, die sich aus der „effektiven Populationsgröße“ ableiten lässt. Hossein Ameli (1989) berechnete die Inzuchtrate aus einer großen Menge von Reinzuchtdate aus den ursprünglichen HNL-Linien, nach 12 Generationen klassischem RRS (wobei die Leistung der Reinzuchtlinie ignoriert wird) und 12 Jahren kombinierter Selektion der Leistung von Reinzucht- und Kreuzungstieren (mRRS).

Fokus der genetischen Verbesserung

Während der Fokus der genetischen Verbesserung immer auf einer effizienten Eiproduktion lag, haben wir viel in die Schalenqualität investiert; insbesondere in die Schalenstärke bei Linien mit weißen und Linien mit braunen Eiern. Viele Menschen erwarten eine negative Korrelation zwischen der Eiproduktionsrate und der Schalenstärke. Die genetische Korrelation ist jedoch sogar leicht positiv, wenn nur „verkaufsfähige“ Eier mit intakter Schale gezählt und der Effekt des Tieralters berücksichtigt werden. Die negative Korrelation zwischen Eiggröße und Schalenstärke ist ein anderes Thema. Wir haben jahrelang die Bruchfestigkeit getestet

und in den letzten Jahren zusätzliche Resonanztests durchgeführt. Heute sollten alle Lohmann-Stämme mit weißen und braunen Eiern über eine konkurrenzlose Schalenstärke verfügen.

Die Schalenfarbe von Stämmen mit braunen Eiern wirkt sich nicht auf den Nährwert der Eier aus, wird aber häufig als Verkaufskriterium verwendet. Daher wurde sie im Zuchtprogramm Lohmann Brown berücksichtigt, auf der Grundlage von photometrischer Messung (L-a-b Index) und subjektiver Bewertung. Leider korreliert die dunkle Schalenfarbe mit dem Vorhandensein von Blut- und Fleischflecken.

In den vergangenen 20 Jahren lag der Schwerpunkt der Tests und genetischen Verbesserung auf der Anpassung an die Bedingungen in käfigfreien Systemen. Die genomische Selektion ist mittlerweile ein Standard zur Kombination quantitativer und qualitativer Informationen aus mehreren Generationen in verschiedenen Managementsystemen. Heute können Legehennen aufgrund der genetisch verbesserten Persistenz mehr Eier produzieren und LOHMANN TIERZUCHT verfügt über verschiedene Stammkreuzungen, um die spezifischen Kundenanforderungen zu erfüllen.

Dietmar K. Flock



VETERINÄRLABOR – DER ANFANG

Im Jahr 1959 hatte die Firma Lohmann & Co KG in Cuxhaven ein Geflügellabor mit Autopsieraum eingerichtet und suchte Tierärzte für die Betreuung von Geflügelbetrieben. Herr Lohmann hatte bereits fundierte Erfahrung im Bereich der Futtermittel und Ernährungswissenschaftler für die verschiedenen lebensmittelproduzierenden Rassen eingestellt. Das Labor befand sich im alten Industriegebiet von Cuxhaven in Norddeutschland. Dann kam ich zum Unternehmen.

Heinz Lohmann – ein Pionier der deutschen Geflügelindustrie

Heinz Lohmann erkannte Ende der 1950er-Jahre, dass amerikanische Hühnerrassen mehr Fleisch lieferten und doppelt so viele Eier legten wie europäische Rassen. Als die Hühner nach Deutschland importiert wurden, zeigten sie die gleiche Leistung in Europa. Herr Lohmann schloss mit Heisdorf Nelson Lizenzvereinbarungen für Legehennen und mit Nichols für Masthähnchen ab. Das bedeutete den Durchbruch und Heinz Lohmann galt fortan als Pionier der deutschen Geflügelindustrie.

Tierärzte in Cuxhaven

Im Jahr 1962 wurde ich Direktor des Lohmann Veterinärlabors. Mein Team bestand aus Dr. Helga Landgraf und zwei weiteren Tierärzten. Heinz Lohmann folgte dem allgemeinen Wunsch, dass in Cuxhaven Tierärzte ausgebildet werden sollten. Dies geschah in den Jahren 1963–64. Darüber hinaus lud er nach seinem Prinzip „come and see“ zahlreiche Gäste ein.

Keine Hühner – keine Krankheiten?

Bereits Anfang der 1960er-Jahre erlebten

wir die ersten epidemischen Geflügelkrankheiten in Form der Geflügelencephalomyelitis (AE) und schwere Ausbrüche der Newcastle-Krankheit. Heinz Lohmann ordnete an, dass alle Geflügelhalter für ihre AE-Verluste vollständig entschädigt werden sollten. Diese Maßnahme hat großes Vertrauen in das Unternehmen Lohmann geschaffen. Die Newcastle-Krankheit brachte ihn jedoch in direkten Kontakt mit seinem Hühnergeschäft. „Keine Hühner, keine Krankheiten“.

Bedeutung der Immunprophylaxe

Glücklicherweise hatte Dr. Hitchner ein Impfvirus (Hitchner B1) für die Massenanwendung gegen die Newcastle-Krankheit entdeckt und das Problem konnte beseitigt werden. Dieses Ereignis hatte Heinz Lohmann und uns von der Bedeutung der Immunprophylaxe, insbesondere der Verwendung von Lebendimpfstoffen bei Hühnern, überzeugt. Im Laufe der folgenden Jahre stieg der Infektionsdruck in den Herden durch die Intensivierung der Hühnerhaltung und es traten die Mareksche Krankheit, infektiöse Bronchitis, infektiöse Laryngotracheitis, Reovirus, Hühner-Anämie-Virus, infektiöse Bursitis (Gumboro) und Salmonellen auf. All diese Krankheiten konnten dank der Entwicklung von abgeschwächten Lebendimpfstoffen innerhalb von ca. 30 Jahren kontrolliert werden.

Impfstoff gegen die Mareksche Krankheit

Einer der wichtigsten Impfstoffe, die Lohmann Anfang der 1970er-Jahre auf den Markt brachte, war der Impfstoff gegen die Mareksche Krankheit auf HVT-Basis, entdeckt von Dr. R. Witter (East Lansing).

Lohmann war monatelang das einzige Unternehmen in Mitteleuropa, das diesen Impfstoff anbot. Die Einnahmen aus dem Verkauf des HVT-Impfstoffs ermöglichten dem Unternehmen den Bau eines modernen Veterinärlabors.

Modernes Veterinärlabor

Im Jahr 1966 wurden neue Hühnerställe mit FAPP (Filtered Air Positive Pressure) für die Unterbringung großer SPF-Herden gebaut. Diese besondere Art der Tierhaltung erhielt den Namen „VALO“ (abgeleitet von Vaccine Lohmann). Darüber hinaus wurden Mykoplasmeninfektionen, die vor allem bei Masthähnchen große Verluste verursachten, durch Techniken der Eiinjektion mit verschiedenen Antibiotika beseitigt (1969). Anfang der 1970er-Jahre entwickelte Heinz Lohmann Demenz und seine Söhne übernahmen das Unternehmen. Heinz Lohmann starb 1975.

Dr. Egon Vielitz



ENTWICKLUNG DER GEFLÜGELZUCHT HORSTMANN SEIT 1935



Hauptsitz



Brüterei



Brutschränke



Stall und Futter-LKW

Der Geflügelzuchtbetrieb Horstmann ist aus einem landwirtschaftlichen Betrieb hervorgegangen. Bereits 1935 begann Karl Horstmann Senior (geb. 24.10.1907) mit der Zucht und Aufzucht von Legehennen.

Im Jahr 1949 wurde der erste größere Hühnerstall (Besatz mit 450 Hühnern) in Betrieb genommen; das war der eigentliche Beginn der Vermehrung, die nun kontinuierlich zum Hauptbetriebszweig ausgebaut wurde.

In der Zeit um 1950 begann die Herdbuchzucht in Zusammenarbeit mit anerkannten Brutei-Lieferbetrieben (Elterntierhaltungen). Die Herdbuchzucht wurde mit der Rasse „New Hampshire“ durchgeführt. Gleichzeitig wurde Vermehrungszucht mit "Rebhuhn farbigen Italienern" und "Weißen Leghorn" betrieben. Von 1957 bis 1959 arbeiteten die Söhne Karl und Dieter Horstmann am deutschen Zuchtprojekt mit den Rassen „New Hampshire und Leghorn“ mit, die als Zuchtergebnis die „Deutschen Meisterhybriden“ hervorbringen sollten.

1958 stellte sich Herr Heinz Lohmann vor

Anfang 1958 wurde Karl Horstmann Junior (geb. 12.07.1936) von der Landwirtschaftskammer Hannover angesprochen. Herr Heinz Lohmann hatte sich dort persönlich vorgestellt, um Kontakt zu den damals größten Brütereien in Niedersachsen aufzunehmen. Heinz Lohmann und Karl Horstmann verstanden sich vom ersten Tag an. Man einigte sich schnell, dass Karl Horstmann testweise 200 Hennen als Endprodukt der Legehennenrasse HNL (1978 in LSL umbenannt) direkt aus

den USA bekommen sollte. Die Tiere zeigten ihre Leistung in Deutschland, sodass die ersten HNL Elterntiere vom Zuchtunternehmen Horstmann 1959 von Heinz Lohmann bezogen wurden. Ein entsprechender Vermehrervertrag wurde noch im gleichen Jahr abgeschlossen. Eine Gruppe von Brütereien hatte sich zu einem Linienhybridzuchtring zusammenschlossen, bei dem Herr Eckart Hosch als Geschäftsführer fungierte. Zweck des Unternehmens war die Vermittlung der überschüssigen (freien) Bruteier der Elterntierhalter.

Die HNL-Henne (die heutige LSL) bewährte sich:

In den darauffolgenden Jahren sicherte sich die HNL-Legehenne erhebliche Marktanteile. Der allgemeine Trend zu größeren Produktionseinheiten, die durch die technische Entwicklung der Stalleinrichtungen (Käfighaltung) und den hohen Züchtungsstandard der Junghennen bzw. Legehennen erreicht wurde, ermöglichten auch ein rasches Wachstum der Geflügelzucht Horstmann.

Im Jahre 1963 wurde das Segment Junghennenaufzucht mit eigenen Ställen von Dieter Horstmann (Bruder von Karl Horstmann jun.) erweitert, um dem stetig wachsenden Markt zu begegnen.

Staatsehrenpreis

Als Anerkennung bekam der Betrieb Horstmann im Jahre 1967 vom damaligen niedersächsischen Landwirtschaftsminister Wilfried Hasselmann den Staatsehrenpreis für hervorragende tierzüchterische Leistungen.

Rettung durch das LTZ – Veterinär-labor

Anfang 1970 drohte der Geflügelzucht Horstmann ein totales Aus. Eine noch heute bekannte Krankheit „die Marek'sche Lähme“ bescherte verheerende Tierverluste. Verzweifelt wurde in allen Richtungen nach Lösungen gesucht. Resignation machte sich bei Familie Horstmann breit. Doch dann kam ein Anruf von der Lohmann Tierzucht. Es wurde von einem neuartig entwickelten Impfstoff gegen diese ruinöse Krankheit berichtet. Als letzte Hoffnung ist der Impfstoff testweise vom LTZ Veterinärlabor in der Horstmann'schen Leerschritt eingesetzt worden. Das Herpesvirus, welches aus Puten isoliert worden war, zeigte bahnbrechende Impferfolge und brachte damit die ersehnte Wende. An dieser Stelle noch einmal ein „Dankeschön“ an Herrn Dr. Egon Vielitz, damaliger Leiter des Veterinärlabors!

Ein neues Produkt der LTZ, die LB-Henne:

Ab dem Jahre 1978 verloren die weißen Rassen langsam Marktanteile, da die braunen Schaleneier besonders in Norddeutschland immer beliebter wurden. Die Lohmann Tierzucht reagierte auf diesen Trend. Anlässlich der Lohmann - Vermehrertagung im November 1979 wurde die neue Henne "Lohmann Brown" vorgestellt. Karl Horstmann jun. übernahm diese Zuchtlinie und begann zusätzlich neben der LSL mit der Vermehrung der braunen Legehybriden (LB). Auch die LB Henne erwies sich als „Überflieger“, einmal in der Legeleistung aber auch durch den geringen Futtermittelverbrauch. Die Lohmann Tier-

zucht gewann mit diesem Produkt wieder an Marktanteilen, wovon die Lohmann-Vermehrer und damit auch die Geflügelzucht Horstmann profitierten.

Der alternative Markt, die LT-Henne wurde gezüchtet:

Im Jahre 1998 begann Lohmann mit der Zucht der LT Elterntiere um der steigenden Nachfrage im alternativen Sektor zu begegnen. Die Geflügelzucht Horstmann reagierte sofort und stellte die erste Lohmann-Testherde am 06. März 1999 ein. Die ersten LT – Endprodukte schlüpften am 30.07.99.

Die LT Henne wurde schnell bekannt für ihre gute Nestgängigkeit und es war die Henne „mit den großen Eiern“. Die heutigen Leistungstests zeigen, dass die LT-Endprodukt Henne im Schnitt ein 2 Gramm höheres Eigewicht besitzt, wie vergleichsweise die LB-Henne. Auch in der summierten Eimasse liegt die LT Henne mit 22,2 kg nur minimal unter der LB Henne (22,3 kg). Dieses hervorragende 20-jährige Zuchtergebnis verschaffte der Geflügelzucht Horstmann im Laufe der Jahre besonders im Marktsegment der kleinen Selbstvermarkter durch die vielen großen Eier wesentliche Marktanteile (Klasse XL).

Status Quo der Geflügelzucht Horstmann

Die Geflügelzucht Horstmann hat in den letzten Jahren im Schnitt ca. 28.000 Elterntiere pro Jahr gehalten. Die Volierenhaltung ist dabei die bevorzugte Haltungsförm. Anteilsmäßig werden ca. 15% LSL Elterntiere, ca. 40% LT Elterntiere und 45% LB Elterntiere am Standort in 31592 Stolzenau, Kohlenweide 11 gehalten.



Dieter und Karl Horstmann



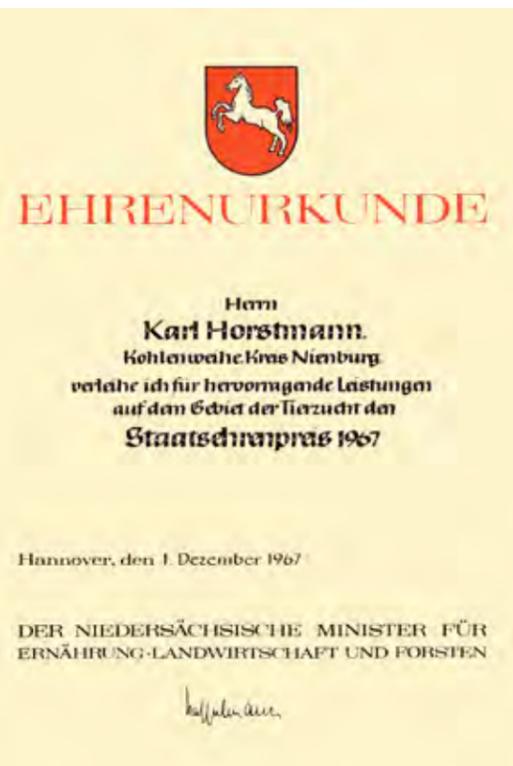
Die neue Generation: Nico, Kevin und Tom Horstmann



Karl Horstmann



Staatsehrenpreis für erfolgreiche Tierzüchter



Etwa 10% der produzierten Bruteier werden extern verkauft und 90% wird für die eigene Brüterei benötigt. Die im Jahre 1977 neu gebaute Brüterei hat eine mögliche Kapazität von ca. 3,5 Millionen Hennenküken pro Jahr mit einer maximalen wöchentlichen Produktion von 80.000 Eintagsküken.

Von den rund 2,5 Mio. tatsächlich produzierten Küken im Jahr werden ca. 55% direkt als Eintagsküken verkauft, und die anderen 45% werden zu Junghennen in den betriebseigenen 6 Aufzuchtfarmen (Volierenhaltungsform) aufgezogen.

Die Geflügelzucht Horstmann als Vermehrungsbetrieb hat seit 1950 die Anerkennung als Ausbildungsbetrieb für Tierwirte; Fachrichtung "Geflügel".

Im März 2003 übernahmen Frank, Sohn von Karl Horstmann und Knut, Sohn von Dieter Horstmann die Geschäftsleitung der Geflügelzucht Horstmann.

In der vierten Generation werden die Brüder Tom, Kevin und Nico Horstmann wahrscheinlich die weitere Entwicklung der Geflügelzucht Horstmann maßgebend bestimmen und weiterhin auf den

Züchtungen der Lohmann Tierzucht GmbH vertrauen.

Aus Erfahrung gut:

Eins kann über die vorherigen Generationen bestätigt werden, in den letzten 60 Jahren bezog Familie Horstmann die Elterntiere ausschließlich vom Tierzuchtunternehmen Lohmann, weil dieses kontinuierlich hochwertiges Tiermaterial geliefert hat. Diese Qualität konnte sich in den letzten 60 Jahren gegenüber allen Mitbewerbern auf dem Markt mit Erfolg durchsetzen. Besonders wichtig und wertvoll ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Lohmann Tierzucht GmbH sehr schnell auf veränderte Marktbedingungen bzw. Marktanforderungen reagiert und die Zuchtziele bzw. die Zuchtrichtungen entsprechend frühzeitig angepasst hat.

An dieser Stelle möchte Familie Horstmann der Lohmann Tierzucht GmbH zum 60-jährigen Firmenjubiläum gratulieren und sagt Dankeschön für die gute Zusammenarbeit und die hilfreiche Unterstützung in den letzten 60 Jahren.

Frank Horstmann & Family

	1959	2019
Geflügelzucht		
Mitarbeiter und Familienangehörige	7	35
Anzahl Tiere Elterntiere im Jahr	450	28.000
Haltungsform	Klassische Bodenhaltung	überwiegend Volierenhaltung
Fassungsvermögen der Brutanlagen einschließlich Schlupfbrüter	8.000 Eier	680.400 Eier
Anzahl Junghennenaufzucht im Jahr	Klass. Bodenhal.: 22.000 Tiere	nur Volierenhal.: 1.100.000 Tiere
Legehennen	keine	75.000 Plätze
Landwirtschaft		
Ackerbau	39 ha	420 ha
Schafe, incl. 1 Bock	25 Tiere	13 Tiere
Kühe	8 Tiere	keine
Rinder	4 Tiere	31 Tiere
Sauen	15 Tiere	keine
Mastschweine	keine	900 Tiere
Damwild	keine	80 Tiere



Fragebogen

Firmenprofil (Gründung, aktuelle Anzahl der Mitarbeiter, aktuelle Anzahl der Tiere, Haltung usw.)

CHICKS AND CHICKEN SERVICES LIMITED, GEGRÜNDET 2005, 35 MITARBEITER, 3 600, LOHMANN-TRADITION ELTERNTIERE

Seit wann beziehen Sie unsere Tiere?

2016

Welche Rasse beziehen Sie von uns? Grund?

LOHMANN-TRADITION. SIE WURDEN ALS HENNEN MIT GROSSEN EIERN EMPFOHLEN

Wie ist der Kontakt zustande gekommen?

Warum haben Sie sich für LOHMANN entschieden?

ICH HABE DEN LOHMANN-VERTRETER FÜR AFRIKA HIER IN GHANA UNTERSTÜTZT. LOHMANN-TIERE LEGEN VIELE UND SEHR SCHÖNE BRAUNE EIER. LOHMANN-ZÜCHTER MACHEN ET WA 75 % DES GESAMTEN MARKTANTEILS IN GHANA AUS, WAS BEWEIST, DASS DIE RASSE LOHMANN IN GHANA DIE BEVORZUGTE WAHL IST

Was schätzen Sie besonders an unserem Unternehmen?

SEHR FREUNDLICH, SEHR HILFSBEREIT UND SEHR KOOPERATIV

Wie beurteilen Sie die allgemeine Entwicklung in der Geflügelindustrie, insbesondere in Bezug auf Tierschutz und alternative Unterbringung?

TIERSCHUTZFRAGEN SIND IN GHANA NICHT RELEVANT, WODURCH ES KEINE EINSCHRÄNKUNGEN GIBT, TIERE AUF DEM BODEN ODER IN KÄFIGEN ZU HALTEN





SEIT ÜBER 50 JAHREN IST DIE GHEN CORPORATION LOHMANN'S VERLÄSSLICHER PARTNER IN JAPAN

Seit der Gründung durch den ehemaligen Vorsitzenden Hideo Tokoro im Jahr 1963 ist die Ghen Corporation of Gifu in Japan zum unbestrittenen Marktführer in der japanischen Legekükenindustrie aufgestiegen. Aktuell beliefert dieses hundertprozentige Tochterunternehmen der EW-Gruppe fast 90 % aller Legehennenzüchter in Japan. Etwa 22 unabhängige Brutereien kaufen Masthähnchen aus dem GPS-Zweig von Ghen. Japanische Verbraucher bevorzugen Eier mit weißer Schale (ca. 65 %). Eier mit brauner (28 %) und getönter Schale (7 %) werden hauptsächlich als sogenannte „markierte Eier“ verkauft.

Das neu gegründete Unternehmen Nihon-Layer, das ebenfalls zur EW-Gruppe gehört, ist mit einer Jahreskapazität von fast 25 Millionen Küken ein wichtiger Produzent von Legeküken. Seit Anfang der 1990er-Jahre ist der Anteil der LSL-Hennen (in Japan „Julia“ genannt) auf über 85 % der nationalen Legehennen für weiße Eier angewachsen. LOHMANN Tierzucht liefert sowohl LSL Classic als auch Lite Großeltern



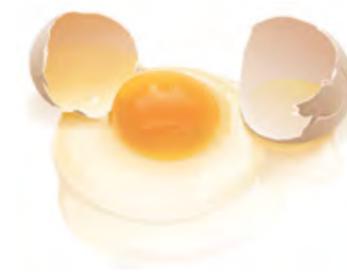
nach Japan, um eine kontinuierliche Produktion von Zuchtbeständen zu gewährleisten. Beide Rassen eignen sich perfekt für Produzenten mit einem Bedarf an mittleren und großen Eiern.

Wie konnten wir ein derart beeindruckendes Wachstum erreichen?

Ausgezeichnete Genetik.

In den ersten Jahren hatten wir nur eine weiße Sorte: LSL. Aufgrund der unterschiedlichen Präferenzen für Eigrößen in verschiedenen Regionen begann LOHMANN mit der Entwicklung von

Züchtungen mit unterschiedlichen Eigewichtsmerkmalen. Nach der Einführung der Rasse LSL Lite als Ergänzung zur LSL Classic wurden weitere Tiere in verschiedenen Regionen eingeführt. Der japanische Markt für Konsum Eier ist durch urbane Gebiete, in denen mittelgroße Eier bevorzugt werden, und eher ländliche Gebiete, in denen große Eier bevorzugt werden. Neben der Aufteilung der Eigröße verarbeitete gekennzeichnet. Der Genetik auch beeindruckende Fortschritte in Sachen Produktivität und Eiqualität, wodurch LSL zur beliebtesten weißen Legehenne in Japan wurde.



In Supermärkten werden die Eier in transparenten Schachteln verkauft. Beim Kauf sehen die Verbraucher die Farbe und Gleichmäßigkeit der Schale. (alle Eier sind gewaschen) Da japanische Verbraucher gerne rohe Eier essen, sind die Dotterfarbe, die Eiweißqualität und das Fehlen von Einschlüssen (Blut- und Fleischflecken) äußerst wichtig.

Kein Punkt am Ende

Die Ghen Corporation of Gifu besitzt Großelternherden von LOHMANN und Hyline. Sie liefern Elterntierherden an fast alle Legehennenbrüterei in ganz Japan. Ihre mit modernsten Einrichtungen und strenger Biosicherheit ausgestattete GP-Anlage befindet sich in einem abgelegenen Gebiet im Norden Japans. GPS ist in Japan ein großer Vorteil, da die Behörden bei der Einfuhr von Elterntieren aus dem Ausland sehr genau sein können. Ghen Corp. verfügt auch über ein Team von Spezialisten, das ihre Kunden bei Fragen rund um ET, Brut- und Legehennen berät.

Kein Punkt am Ende. Die japanischen Verbraucher verlangen in jeder Hinsicht eine hervorragende Qualität. Durch die zentrale Stellung von Qualität auf dem japanischen Eiermarkt müssen

sich die Zuchtunternehmen nicht nur auf die Produktivität der Tiere konzentrieren, sondern auch die äußere (Schale) und innere (Eiweißhöhe, keine Blut- und Fleischflecken) Qualität sind entscheidend. Der Markt für Konsum Eier ist überwiegend weiß, aber braune und cremefarbene Eier werden bei den Verbrauchern immer beliebter.

Marktübersicht

Japanischer Markt

- Eierkonsum pro Kopf: 330 Eier
- Volumen der Nachfrage nach Eiern: 2,6 Millionen Tonnen
- 50 % der Eier für den Konsum, 30 % der Eier für Restaurants und 20 % der Eier für die Verarbeitung
- Anteil nach Schalenfarbe: 60 % weiß und 40 % farbig (braun und getönt)

Bereitstellung von technischen Informationen und Schulungen

Als integriertes Dienstleistungsunternehmen für die Legehennenindustrie verfolgt die GHEN Corporation einzigartige Aktivitäten:

→ Erstellung eines original Managementhandbuchs

Wir überprüfen stets für jede Sorte, ob deren Leistung unter japanischen Bedingungen den Standard der Richtlinien erfüllt und erstellen original Managementhandbücher, indem wir den Standard oder die Managementmethode nach Bedarf anpassen.

→ Diagnosen für von uns verkaufte ET

Wir bieten nicht nur ein Stan-

dard-Diagnoseprogramm an, sondern auch zusätzliche Dienstleistungen nach individuellen Wünschen des Kunden. Wir garantieren die hochwertige Qualität unserer Produkte und eine schnelle Reaktionszeit bei eventuellen Problemen. Diese Diagnosekosten sind im Preis von ET enthalten.

→ Julia Meeting

Wir bitten Genetiker oder Verantwortliche von LTZ, Vorträge über genetische Verbesserungen, Managementmethoden usw. zu halten, um aktuelle oder nützliche Informationen bereitzustellen.

→ GHEN Geflügelschule

Dies ist eine Fachschule für neue Mitarbeiter, die einen 3-tägigen Kurs (2 Nächte) absolvieren. Das Programm umfasst Brutmanagement, Geflügelkrankheiten, Produktivität und ökonomische Themen, die von Spezialisten der jeweiligen Disziplinen vorgestellt werden.

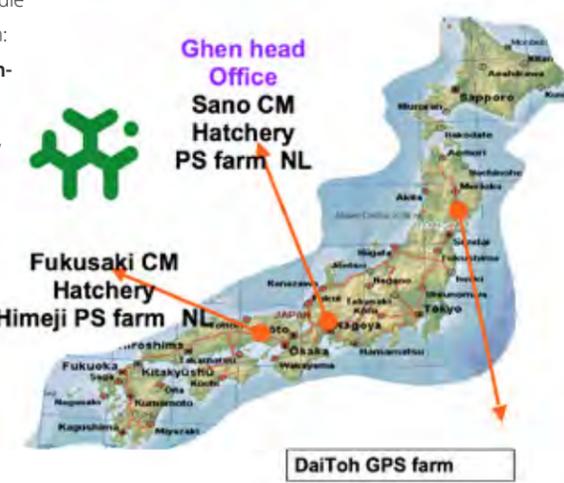
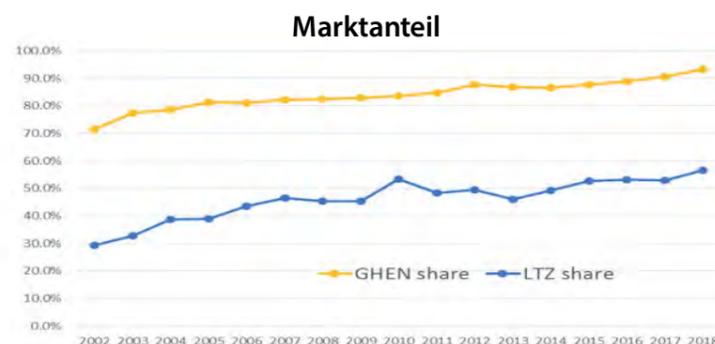
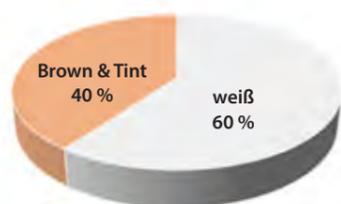
Ron Eek



Julia-Meeting



GHEN Geflügelschule



„WIR LIEFERN – KOMME, WAS WOLLE ...“



Ukrainische Dezemberrächte können sehr kalt sein ... 9. Dezember 2014: Tiefe, dunkle Nacht, Schnee, ein Industriegebiet irgendwo am Rande von Tscherkasy, das einem zuverlässigen Partner unseres alten Kunden gehört und als Warenumschatzplatz diente. Schließlich erkannten wir sich nähernde Lichter mehrerer Fahrzeuge. „Der Lkw kommt, der Lkw kommt!!!“, so hörte man Leute, die sich hier versammelt hatten, aufgeregt rufen. Und tatsächlich handelte es sich hier um unseren Lkw mit unseren Tieren. Er wurde von dem Auto angeführt, das acht Stunden auf der Autobahn Kiew-Tscherkasy auf die Ladung gewartet hatte: die letzte ET-Herde, die es in das Kriegsgebiet von Donezk schaffen wird.

Zuerst mussten die Tiere aber auf die Lkws von PPR Sugresky, unserem alten Kunden in der Ukraine, verladen werden, da kein europäisches Speditionsunterneh-

men die „nicht existierende Grenze“ zwischen der sogenannten Großukraine und Kleinukraine (Volksrepublik Donezk – VRD) offiziell überqueren wollte. Bevor der Ladevorgang beginnen konnte, traf die vom Zoll alarmierte Staatssicherheit ein. Alle Kisten wurden nach Waffen durchsucht, da derzeit strenge Sicherheitsvorkehrungen für den Personen- und Warenverkehr zwischen der Ukraine und der VRD herrschen. Nach vier Stunden wurde grünes Licht gegeben und die Lkws konnten ihre Fahrt nach Sugresky aufnehmen.

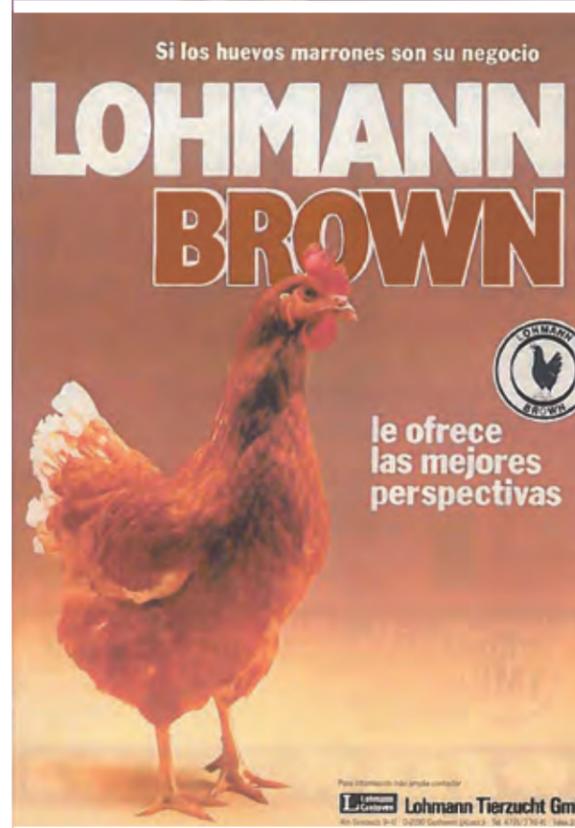
Sie trafen am nächsten Tag beim Betrieb PPR Sugresky ein. Die Tiere wurden in Käfigen untergebracht und unter der erfahrenen Leitung ausgezeichneter Geflügelspezialisten aufgezogen. Sie begannen mit der Produktion von Bruteiern, die eine Schlupfrate von 96 % aufwiesen. Da der Preis für Konsumeier um ein Vielfaches über dem Preis von Bruteiern liegt, wurde ein Teil der Produktion an den Einzelhandel verkauft. Die Produktion war – wie in jeder Krisenregion – durch mangelnde Futtermittel gekennzeichnet. Einige Wochen wurde die Herde nur mit Getreide gefüttert, aber nach der Stabilisierung der Versorgung mit ET-Futter konnten die Tiere in kürzester Zeit wieder auf den technischen Standard gebracht werden.

Das Management von Sugresky baute gute Beziehungen auf beiden Seiten der Frontlinien auf und brachte zur Sicherung des „gewöhnlichen“ Geschäfts in Erfahrung, wen sie vor der Futterlieferzeit anrufen sollten, sodass kein Silofahrzeug (siehe Foto) irrtümlicherweise für einen Raketenwerfer gehalten würde, der Artilleriebeschuss auf die Geflügelställe provozieren würde.

Auf einer Produktliste bezeichnen wir sie als „Lite“ – Lohmann Brown Lite, aber sie sollten eigentlich „Hard and Strong“ heißen – wie die Menschen, die dort leben. Wir wünschen unseren Freunden von PPR Sugresky alles Gute für ihre berufliche Karriere und ihre private Zukunft und zollen den Arbeitern von Sugresky Respekt, die im Jahr 2015 Querschlägern zum Opfer fielen.

Die Geschichte von Sugresky ist eine Geschichte ausgezeichneter Beziehungen zwischen der alten ukrainischen Franchise-Brütereier und LTZ, die Geschichte der stolzen Menschen in der Ukraine, die sich immer zuerst auf ihre eigenen Fähigkeiten und ihren Einfallsreichtum verlassen. Am Rande erscheinen auch einige LOHMANN- Legehennen, die bewiesen haben, dass sie unter allen Management-, Umwelt- und politischen Bedingungen ihre Leistung bringen können – ebenso wie LOHMANN TIERZUCHT.

Marek Malkowski



LOHMANN LSL IN NICARAGUA: EIN NEUER MARKT!



Avicola Pozos - Incubatica, ein Vertriebspartner für LOHMANN BROWN Classic und LOHMANN LSL Classic, hat den Vertrieb von LOHMANN LSL Classic in Nicaragua in Angriff genommen. Ein neuer Markt für LOHMANN LSL!

Der Sitz von Avicola Pozos - Incubatica befindet sich in der Provincia de Alajuela (Costa Rica) und die Produktionsanlagen, Betriebe und Brüterei sind in San Ramon. Das Unternehmen ist Teil der Grupo Guardia, die seit 1984 auf dem Geflügelmarkt tätig ist. Weitere Aktivitäten der Grupo Guardia sind die Produktion und der Verkauf von Eintagsküken für Masthähnchen, die Logistik für Eier und Eintagsküken, der Import von Roh-

stoffen sowie eine Futtermittel- und Getreideanlage im Hafen von Caldera. Grupo Guardia verkauft seit 2015 LOHMANN BROWN Eintagsküken in Costa Rica.

In Mittelamerika dominieren weiße Eier den nicaraguanischen Markt, während in Costa Rica braune Eier vorherrschen. Hier steigen auch die Verkaufszahlen von LOHMANN BROWN mit Avicola Pozos - Incubatica.

Wir gratulieren Avicola Pozos - Incubatica und allen, die zum Wachstum des Unternehmens und des neuen Marktes in Nicaragua mit LOHMANN LSL beigetragen haben.

Matheus Alves



LOHMANN VERSTÄRKT SEINE PRÄSENZ AUF DEM KANADISCHEN MARKT

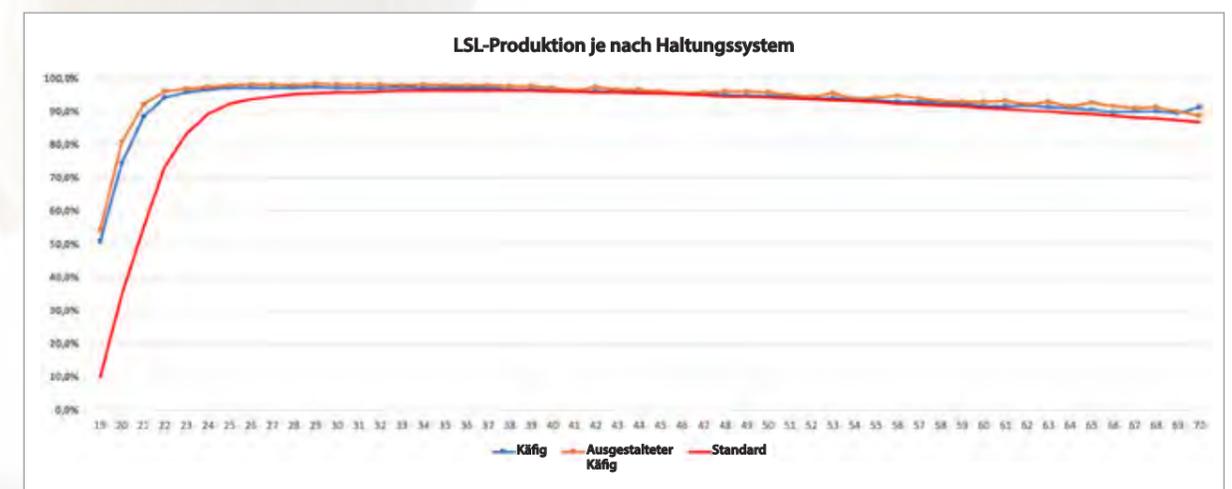
Unser Globaler Ernährungswissenschaftler Robert Pottgueter reiste mit Thomas Calil, dem Verkaufsleiter für Nord- und Südamerika, nach Kanada, um ihr Wissen zu teilen und Erfahrungen mit einem der leistungsstärksten Länder der Welt auszutauschen. In einer Woche mit vollständig geplantem Programm trafen unsere Techniker einige der wichtigsten Futtermittellieferanten in vier verschiedenen Provinzen in dem enormen Gebiet Kanadas.

Kanada hat das Privileg, Zugang zu zahlreichen Rohstoffen zu haben, die den LOHMANN-Kunden eine hervorragende Futterqualität garantieren. Laut den

hochqualifizierten Technikern in Kanada übertreffen die Ergebnisse von LOHMANN die der Mitbewerber durch perfektes Management, insbesondere in Bezug auf Eignung, kumulative Eizahl pro Legehennen und Lebensfähigkeit.

Einige andere beeindruckende Ergebnisse sind beispielsweise die Gesamtsterblichkeit in der Produktion, die bei einem Alter von 72 Wochen nur 1,5 % beträgt, oder – noch wichtiger – die Produktionskurven, die die äußerst anspruchsvollen Standards der LOHMANN-Hennen übertreffen, wie aus einigen unten stehenden Grafiken in verschiedenen Haltungssystemen in Ontario ersichtlich ist.

Thomas Abdo Calil



ERSTES INTERNATIONALES SEMINAR RUND UM DAS EI

PRIMER SEMINARIO INTERNACIONAL DEL HUEVO – BOLIVIEN



Am 22. und 23. August 2019 fand in Santa Cruz de La Sierra (Bolivien) das erste internationale Seminar rund um das Ei statt. Die von Amevea* Bolivia mit einigen anderen auf dem nationalen Eiermarkt aktiven Unternehmen und Personen organisierte Veranstaltung war ein großer Erfolg. Fernando Gonzalez und Dr. Sergio Gonzalez von Granja Linda, unserem Vertriebspartner von LOHMANN BROWN in Bolivien, waren ebenfalls an der Organisation dieser erfolgreichen Veranstaltung beteiligt.

Fast 200 Personen nahmen an dem Seminar teil und davon etwa 55 aus Cochabamba. Zu den Teilnehmern gehörten Vertreter verschiede-

ner Eier produzierender Unternehmen, Zulieferbetriebe aus Bolivien und anderen Ländern sowie Berater und Studierende. Referenten aus sieben verschiedenen Ländern hielten Vorträge. Das Seminar bildete eine ausgezeichnete Gelegenheit zum Austausch von Ideen, Wissen und Erfahrungen und um mehr Informationen über die verschiedenen Möglichkeiten des Eiermarktes in naher Zukunft zu erwerben.

Das Seminar behandelte eine breite Palette an wichtigen Themen wie Legehennenmanagement, Beleuchtungsprogramme, Hygiene und Biosicherheit, Ernährung, Eiqualität, den allgemeinen Markt (Bolivien und global), die nationale Entwicklung des Eikonsums, die

Entwicklung der Unternehmensmarke auf dem Markt sowie die genetische Entwicklung in den nächsten Jahren.

Braulio Ruiz und Matheus Alves waren zur Teilnahme an der Veranstaltung eingeladen worden. Ihre Vorträge behandelten „Update rund um Beleuchtungsprogramme für Legehennen“ (Braulio Ruiz) und „Ernährungsfaktoren, die die innere und äußere Qualität des Eis beeinflussen“ (Matheus Alves).

Für Granja Linda und LOHMANN Tierzucht war dieses Seminar eine sehr gute Gelegenheit für den Austausch mit den Teilnehmern sowie um bestehende und potenzielle Kunden aus Santa Cruz de la Sierra zu treffen. *Matheus Alves*



Von links nach rechts: Juan Pablo Bolados (Geschäftsführer von Avicola Germana), Thomas Calil (Verkaufsleiter für die Amerikas), Dr. Braulio Ruiz (Vertriebs- und Serviceleiter) und Clemens Huhn (Präsident von Avicola Germana) während der ersten Zollformalitäten und Gesundheitsprüfungen am Flughafen Santiago.

AVICOLA GERMANA Neuer chilenisch-deutscher Kunde

Im Jahr 2019 gewann LOHMANN Avicola Germana als neuesten Kunden in Lateinamerika.

Avicola Germana wurde ausschließlich zum Zwecke des Vertriebs von LOHMANN CLASSIC Tieren in ganz Chile gegründet worden, mit einem besonderen Schwerpunkt auf alternative Haltungssysteme. Nach Nachweis der Einhaltung aller chilenischen

Gesundheitsvorschriften (SAG) wurde Anfang Januar 2019 eine LOHMANN BROWN CLASSIC ET-Herde aufgebaut. Die ersten Küken sind bereits in ihrer brandneuen Brüterei in Melipilla, in der Nähe der Metropole Santiago de Chile, geschlüpft.

Clemens Huhn und sein Geschäftsführer Juan Pablo Bolados freuen sich über die ersten geschlüpften Küken –

mit einer Schlupfrate von durchschnittlich 43 % Weibchen – und darüber, Küken in die südlichste Region des Landes, bekannt als Feuerland (Tierra del Fuego), schicken zu können.

LOHMANN unterstützt diesen neuen Vertriebspartner mit technischem Service und der gleichen Aufmerksamkeit, die all unsere Kunden weltweit erhalten.

Thomas Calil

*Amevea (Verein von Fachtierärzten für Geflügel) – „Wir sind eine Gruppe von Tierärzten für den Geflügelsektor. Unser Ziel ist die kontinuierliche Verbesserung der technischen und wissenschaftlichen Kenntnisse der im Geflügelsektor tätigen Fachleute in Bolivien.“

MEHR UND GRÖßERE EIER VON BESSERER QUALITÄT

LOHMANNs Wertgarantie für den kolumbianischen Markt

Das Ziel der genetischen Selektion bei LOHMANN-Hühnern war Produktivität: Spitzen-Legewerte und insbesondere Legepersistenz, die sich in einer höheren Anzahl und größeren Eiern mit einer verbesserten Qualität hinsichtlich Stärke und Intensität der Schalenfarbe äußert.

Diese Selektion erfolgte auf der Grundlage des Konzepts der „ausreichenden Nährstoffaufnahme“.

Seit der Gründung des Unternehmens waren LOHMANN-Hühner darauf ausgelegt, ausreichend viel Futter zu fressen, wodurch sie sich an die unterschiedlichsten Bedingungen hinsichtlich Temperatur, Unterbringung, Infrastruktur, Besatzdichte, Betriebsart, Futterqualität und die erheblichen gesundheitlichen Herausforderungen, denen sie in den kolumbianischen Tropen tagtäglich ausgesetzt sind, anpassen können.

Diese Fähigkeit, unter Stress – insbesondere unter extremen Klima- und Unterbringungsbedingungen, bei großen gesundheitlichen Herausforderungen oder in

natürlich auftretenden Perioden mit geringem Futterverbrauch, wie beispielsweise in der Vorlegezeit – ein wenig mehr zu fressen, bildet die Grundlage für den Erfolg von LOHMANN in Kolumbien.

Die unten stehende Grafik zeigt die Entwicklung einer komplexen, heimtückischen Herausforderung für die Gesundheit, die alle Vögel im Betrieb betrifft und sich erheblich auf die Lebensfähigkeit auswirkt.

Obwohl auch die LOHMANN Tiere krank wurden, schnitten sie während des Ausbruchs besser ab. Die Sterblichkeitsrate war geringer und sie erholten sich schneller.

Der Betrieb befindet sich in einem heißen Klima und hat automatische vertikale Legebatterien und offene Ställe, die mit einer anderen beliebten genetischen Linie geteilt werden.

Die Grafik veranschaulicht den Effekt der größeren Widerstandsfähigkeit am Höhepunkt des Ausbruchs.

Eine angemessene Futtermittelaufnahme in kritischen Phasen ist entscheidend für die Produktivität der Tiere, damit das

Potenzial in Bezug auf Spitzen-Legewerte, Legepersistenz und Eigröße – insbesondere bessere Eimasse – voll ausgeschöpft werden kann.

Alle Vögel teilten sich einen Betrieb in einem heißen Klima, auf Meereshöhe und in Ställen mit vergleichbaren kontrollierten Bedingungen. Im Endeffekt produzierte jede LB-Henne 0,67 USD mehr als die des Mitbewerbers.

In einem System, das Eier nach Gewicht vermarktet, wobei größere Eier einen höheren Wert bedeuten, sind Eigröße und Schalenstärke – beides wichtige Eigenschaften bei LOHMANN – noch wichtiger. Auch hier liefert LOHMANN ausgezeichnete Ergebnisse, wie die folgende Tabelle beweist, die den gleichen Betrieb mit einer teilweisen Unterbrechung im Alter von 50 Wochen zeigt und die LOHMANN-Ei-Klassifizierung mit der des Mitbewerbers im gleichen Alter vergleicht. Eine angemessene Kükenhaltung während der Aufzucht und des Wachstums, um bei 5 und 12 Wochen das

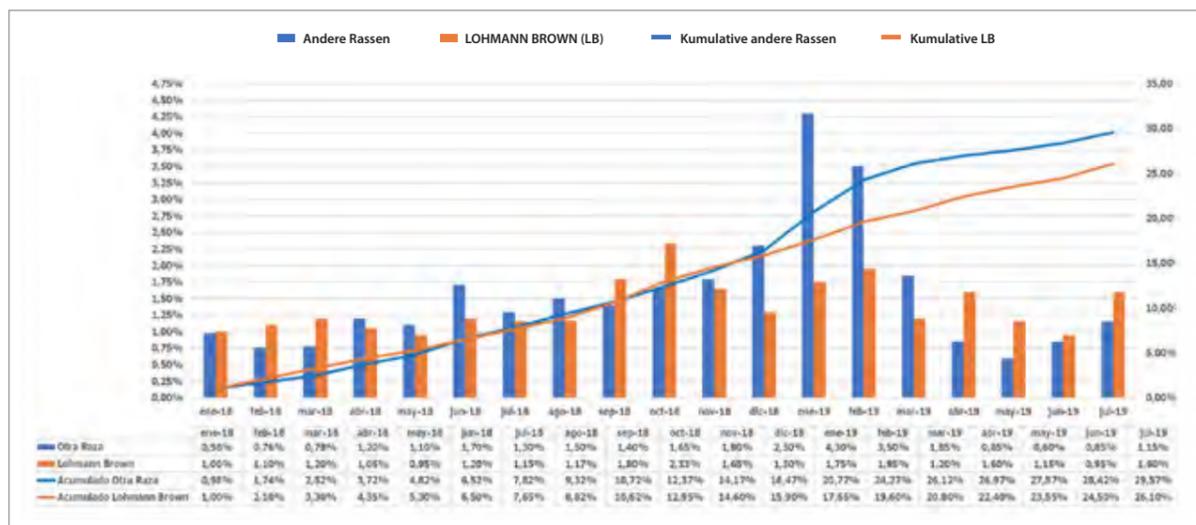


Diagramm 1: Grafik der Gesamtsterblichkeit

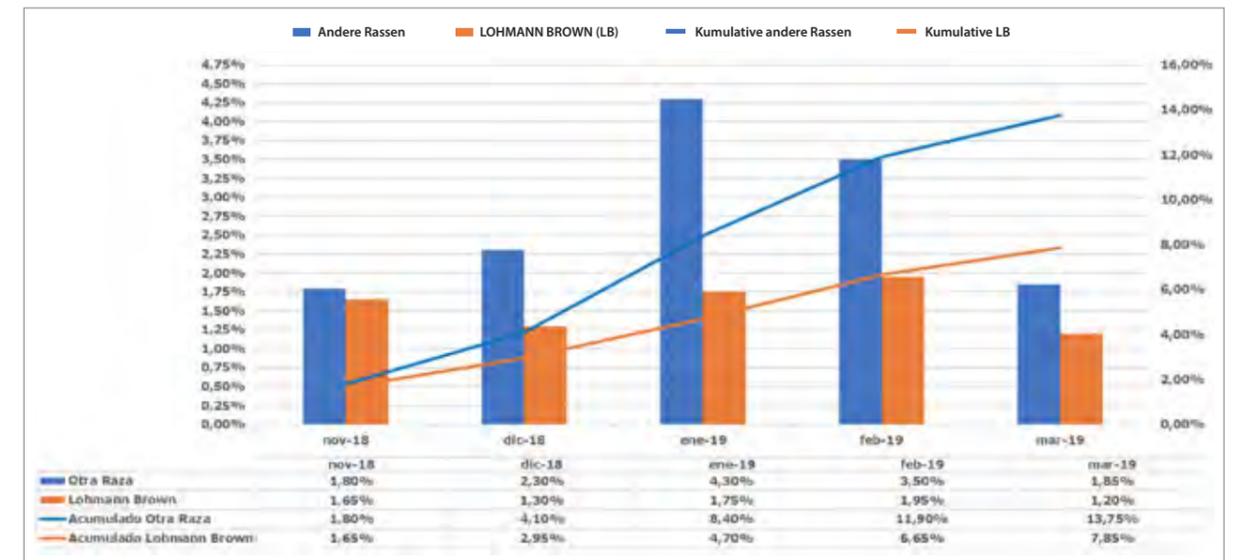


Diagramm 2: Grafik der Sterblichkeit am Höhepunkt des Ausbruchs

Idealgewicht zu erreichen, eine optimale Gleichmäßigkeit des Alters bei der Geschlechtsreife, eine kumulative Futtermittelaufnahme bei 18 Wochen und ein ausgeklügeltes Beleuchtungsmanagement haben die Lebensfähigkeit von LOHMANN Tieren

zu einem überaus wettbewerbsfähigen Merkmal für kolumbianische Geflügelzüchter gemacht.

Wie der unten stehenden Tabelle zu entnehmen ist, war die Sterblichkeit bei den LOHMANN Tieren sehr wettbewerbs-

VARIABLE	LB	OTHER
No. birds at start	60,000	60,000
Cumulative mortality (%)	4.3 %	2.2 %
No. birds at end	57,420	58,698
Hen-housed eggs	194.6	190.1
Average consumption (g/bird/day)	101.7	101.4
Cost of feed/kg (\$) *	1000	1000
Sale value/bird (\$) *	7000	7000
Sale value/egg (\$) *	276.8	271.3
Cumulative consumption (kg/bird)	22.781	22.714
Cost of feed (\$) *	1,337,460,768	1,348,029,446
Value of eggs/bird (\$) *	53,869	51,570
Total sale value eggs (\$) *	3,232,150,320	3,094,185,462
Total sale value birds (\$) *	401,940,000	410,886,000
Gross income (\$) *	2,296,629,552	2,157,042,016
Gross margin/bird (\$) *	38,277	35,951
Difference/bird (\$) *	2,326	-
Difference/bird USD	0,67	-
TRM (\$) *	3,476	-

Tabelle 3: Finanzieller Vergleich zwischen LOHMANN und Vögeln eines populären Mitbewerbers

Class	LB	Other	Price
AAAA	0.6 %	0.6 %	330
AAA	6.5 %	4.7 %	310
AA	35.7 %	26.8 %	290
A	47.3 %	53.9 %	270
B	8.0 %	12.1 %	250
C	1.5 %	0.6 %	230
Broken	0.4 %	1.2 %	-
Weighted price	276,8	271,3	-
Difference/ bird \$ *	5,54	-	-
Difference/ bird USD	0,31	-	-

Tabelle 4: Finanzieller Vergleich von Eigröße und Bruchschäden

Class	LB	Other
No. birds	60,000	60,000
Cumulative mortality (%)	6.79	3
GEB	122	128
Value feed/kg (COP [Colombian Peso])	1,000	1,000
Sale value of hen (COP)	7,000	7,000
Difference GEB (\$)	129,600,000	-
Difference hen (\$)	-	15,918,000
COP (\$)	113,682,000	-
USD	32,707	-
USD/bird	0.62	-

Tabelle 5

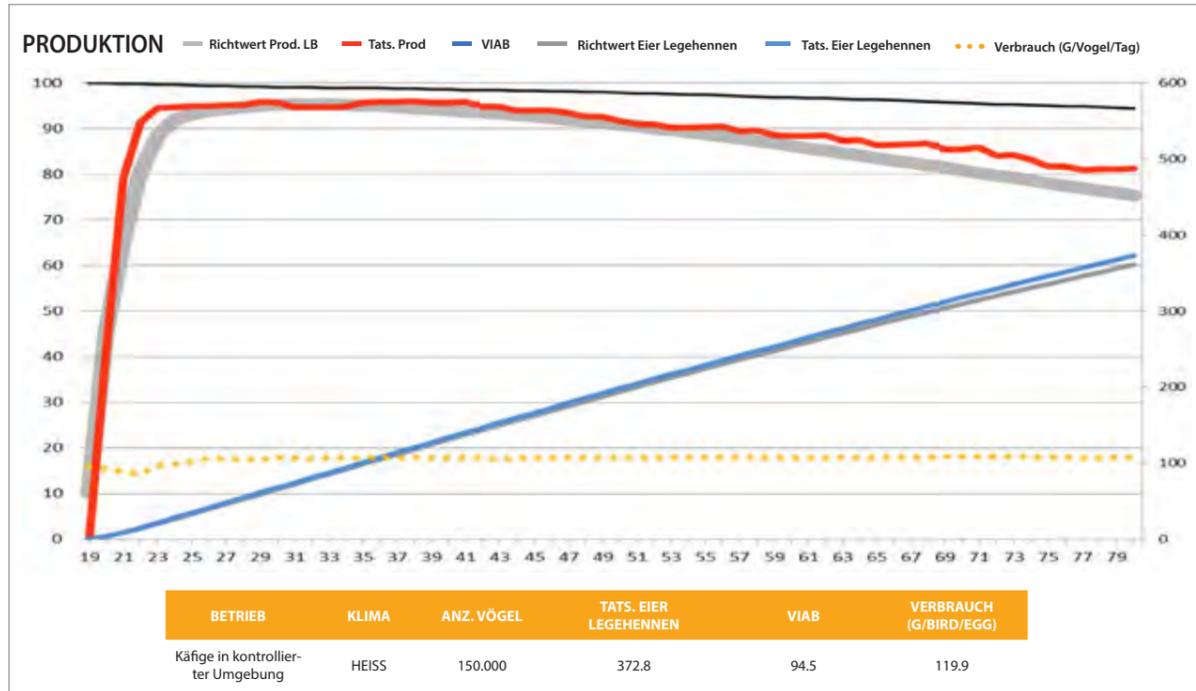


Tabelle 6: Produktion

fähig (6,79 % nach 80 Wochen), aber mehr als doppelt so hoch wie die Sterblichkeit der Vögel des Mitbewerbers in demselben Betrieb. Dank der Produktivität von LOHMANN (Spitzen-Legewerte und insbesondere Legepersistenz) fällt der finanzielle Vergleich nach wie vor zugunsten von LOHMANN aus. Dies ist der Futterverwer-

zung (ausgedrückt in Gramm pro Ei pro Vogel, GEB) – in diesem Versuch 0,62 USD pro Tier – zu verdanken, wobei der höhere Wert der Eier aufgrund ihres höheren Gewichts nicht berücksichtigt wird.

Bei LOHMANN in Kolumbien haben wir in unserer 37-jährigen Geschichte noch nie in einem derart hohen Ausmaß und derart

beständig von der genetischen Entwicklung dieser Rasse profitiert: ihre Hauptmerkmale sind die Legepersistenz und größere Eier, eine auf dem Markt her vorstechende Eifarbe und ein GEB, das LOHMANN ausgesprochen lukrativ macht.

Die beiden unten stehenden Grafiken veranschaulichen dies:

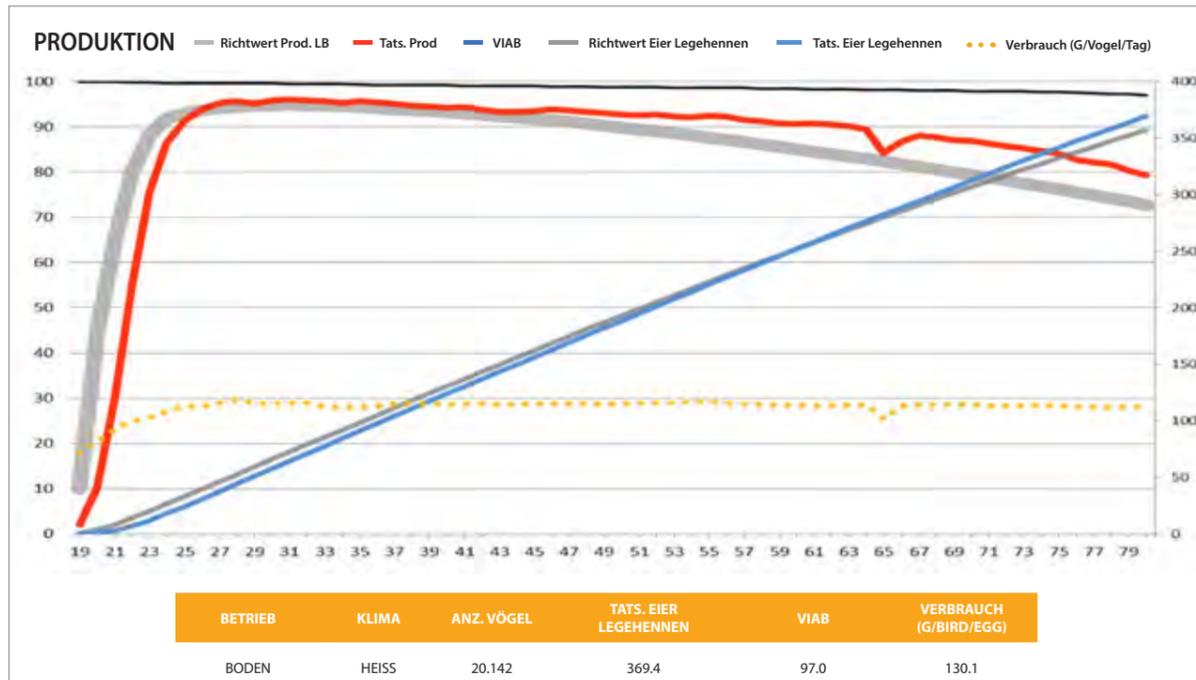
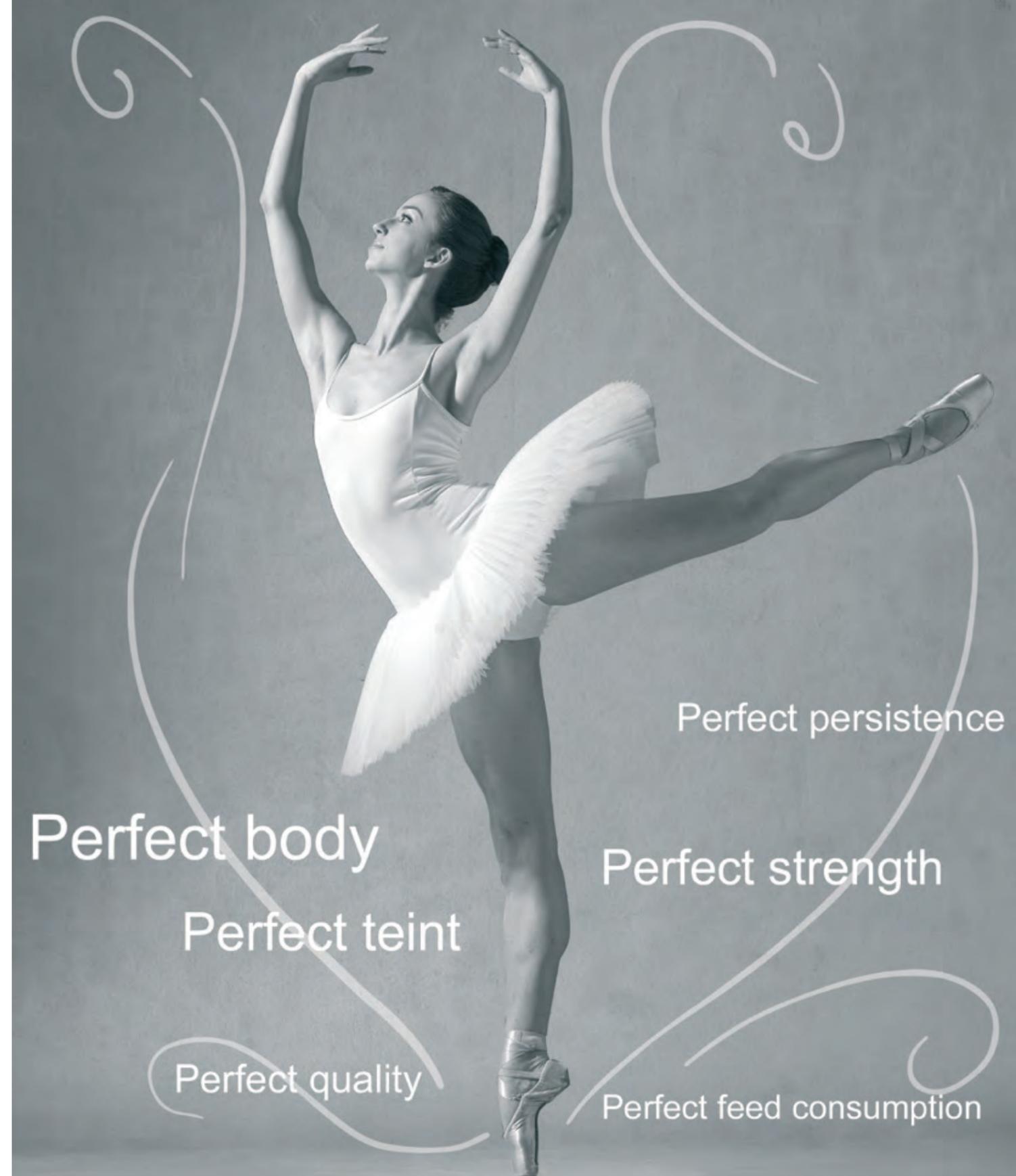


Tabelle 7: Grafik der Gewinnerchargen des Pronavicola Wettbewerbs 2018

Moises Nieto – Vorstand Vertrieb und Service – Pronavicola Colombia



Perfect body

Perfect teint

Perfect quality

Perfect persistence

Perfect strength

Perfect feed consumption

Thanks to well-balanced selection strategies, all of the economically significant traits of Lohmann Tierzucht's hens are at their highest standards. The ultimate shell stability, attractive egg shell colours as well as persistency accompanied by the best feed conversion contribute to performance traits which are simply unbeatable. With Lohmann Tierzucht's products, you have made your choice for the maximum quantity of saleable eggs. For more information please visit our website www.ltz.de or contact us by email info@ltz.de.

Breeding for success...together





LOHMANN HATCHERY COURSE 2019

Anfang August (05.–09. August) konnten wir erneut 25 Kunden aus 10 verschiedenen Ländern zu unserem diesjährigen LOHMANN HATCHERY COURSE begrüßen.

Unsere LOHMANN-Experten erstellten erneut ein informatives und interessantes Programm, um die neuesten Entwicklungen in den Bereichen Genetik, Ernährung, Management und allgemeine wichtige Aspekte für die Geflügelbranche vorzustellen. Unsere technischen Experten waren wie immer flexibel und hatten genügend Zeit, um einige Themen entsprechend den jeweiligen Anforderungen der Teilnehmer detaillierter zu besprechen.

Es wurden aber nicht nur technische Probleme gelöst, sondern es wurde auch dafür gesorgt, dass der Spaß- und Freizeitbereich nicht zu weit zurückfällt. Abends fanden beispielsweise ein Bowling-Wettbewerb und eine Karaoke-Session statt. Zum Abschluss gab es am Freitagnachmittag noch eine großartige Führung durch die schöne Stadt Bremen, nachdem es am Samstag oder Sonntag wieder nach Hause ging.

Es freut uns sehr, dass der LOHMANN HATCHERY COURSE auch in diesem Jahr wieder ein voller Erfolg war! Vielen Dank dafür!

Marketing



LOHMANN SCHOOL 2019

Die LOHMANN SCHOOL 2019 brachte eine Vielzahl von Fachleuten aus 21 Ländern zusammen und war eine Veranstaltung voller Austausch von neuen Ideen, Fachkenntnissen und neuen Perspektiven. Als bislang größte LOHMANN SCHOOL haben sich über 52 Fachleute der Schule angeschlossen, um das Wissen und die Erfahrung unserer Referenten zu nutzen und sich über das Geschehen in der Branche zu informieren.

Das einwöchige Programm war eine Kombination aus Präsentationen unseres Expertenteams, Feldbesuchen, Unterhaltungssitzungen und köstlicher Küche. Unser Expertenteam war in der Lage, tief einzutauchen, Einblicke zu gewähren und mit den Teilnehmern in Kontakt zu treten. Jeder unserer Redner war sehr ausführlich in der Präsentation und ermutigte die Teilnehmer zu Reaktionen und Rückmeldungen. Dieser Austausch von Wissen und Erfahrungen zu verschiedenen Themen wie Genetik & Zucht, Haltung & Brut, Futter, Aufzucht- und Produktionsmanagement, Impfung und Krankheiten, alternativen Systemen und IT-Tools führte nicht nur zu einem Gewinn für die Teilnehmer von unseren

Experten, sondern auch unser Team bekam eine neue Welle von Perspektiven.

Gleichzeitig war es uns eine große Ehre, unseren Gästen durch unser kulinarisches Programm und unserer Sightseeing-Tour einen Eindruck von Deutschland zu vermitteln. Von einer aufregenden Karaoke-Nacht bis zu einer atemberaubenden Sightseeing-Tour in Bremen haben wir dafür gesorgt, dass unsere Gäste viel mitnehmen können!

Die LOHMANN SCHOOL 2019 bietet eine praktische Orientierung für die Geflügelindustrie und eine Plattform für die Weitergabe kompetenter Beratung. Sie hat unseren Willen verstärkt und unsere Kunden kontinuierlich mit aktualisierten und umfassenden Informationen versorgt. Wir danken den Teilnehmern sehr dafür, dass sie an dieser Veranstaltung teilgenommen haben. Mit großer Begeisterung können wir feststellen, dass die Veranstaltung enorm erfolgreich war und für beide Seiten einen großen Gewinn bedeutet!

Marketing



GENETISCHE ENTWICKLUNGEN UND IHRE AUSWIRKUNGEN AUF DIE LEGEHENNENERNÄHRUNG

Die wichtigsten Zuchtmerkmale in der Legehennengenetik sind nach wie vor leistungsorientiert, d. h. verkaufsfähige Eier, Persistenz, Futtermittelverwertungsraten und Lebensfähigkeit. Zudem stehen Genetiker vor neuen Herausforderungen, beispielsweise ein wünschenswertes Verhalten oder ein schönes Aussehen der Hennen bis zum Ende ihres produktiven Lebens. Diese neuen Herausforderungen müssen sowohl durch allgemeine Haltung als auch durch die allgemeine Ernährung unterstützt werden. Ein Beispiel für Ernährungsmängel ist der sogenannte „Post Peak Dip“ (Leistungseinbrüche direkt nach der Legespitze) in der frühen Produktionsphase, der hauptsächlich auf eine zu geringe tägliche Futteraufnahme oder zu wenig dichtes Futter zurückzuführen ist. Im schlimmsten Fall können diese Mängel zu unerwünschten Verhaltensweisen bei Legehennenherden führen und die Produktivität der Herde langfristig beeinträchtigen. Die Energiezufuhr einer Legehenne be-

steht zu 2/3 zur Erhaltung der Körperfunktionen und zu 1/3 zur Eimasseproduktion. Daher sind die Umgebungstemperatur und eine einwandfreie Befiederung der Vögel äußerst wichtig. Beide Faktoren – eine niedrige Temperatur und schlechte Federn – führen letztendlich zu einem erhöhten Nährstoffbedarf und zu einer gesteigerten täglichen Futteraufnahme.

In Bezug auf die Nährwertinformationen gilt noch stets das „alte A-B-C“: Aminosäuren – insbesondere die Schwefelamino-säuren – Methionin und Cystin. Betrachten wir dieses Thema jedoch als Gegebenheit, die uns alle beschäftigt. Angesichts der bereits erwähnten neuen Herausforderungen gilt ein „neues A-B-C“, das besagt: Futter für Darmgesundheit, Legevögel lieben Ballaststoffe, Futterstruktur – als dringender Qualitätsaspekt – und Fütterungsstrategien in der Aufzucht und darüber hinaus. Diese Konzepte haben sich bereits in vielen Ländern bewährt und erhalten sogar innerhalb der wissenschaftlichen Gemeinschaft viel

Aufmerksamkeit. Ein Aspekt ist das Thema Rohfasern, das aus Rohstoffen wie Sonnenblumenprodukten, Gerste oder Hafer entsteht. Darüber hinaus sind Faserkonzentrate auf Basis von Lignocellulose auf dem Markt erhältlich. Da Legevögel Ballaststoffe lieben, kann der Rohfasergehalt im Mischfutter sogar bis zu 7 % erreichen, ohne deren Leistung negativ zu beeinflussen. In käfigfreien Systemen müssen jederzeit Federn in der Einstreu zu sehen sein. Sind keine Federn zu sehen, haben die Hennen diese aufgefressen, was auf einen Mangel an Struktur und Ballaststoffen im Allgemeinen hinweisen kann. Zudem darf die Aufzuchtphase niemals vernachlässigt werden, da sie die Grundlage für eine spätere Produktionszeit bildet. Ein professioneller Zuchtbetrieb in den Niederlanden hat dies folgendermaßen unterstrichen: „JEDER Fehler, der in der Aufzucht passiert, wird sich später in der Produktionsphase rächen!“

Die Anpassung des Eigewichts ist weltweit ein ewiger Dauerbrenner: es ist entwe-

der zu niedrig oder zu hoch. Innerhalb kurzer Zeiträume ändern sich die Bedürfnisse derart schnell, dass die Genetik nicht mithalten kann. Aus diesem Grund müssen die Ernährung und ein gutes Herdenmanagement diese Verantwortung übernehmen. Ein bewährter Ansatz zur Kontrolle des Eigewichts ist eine qualitative Einschränkung der Nährstoffe, die das Eigewicht beeinflussen, während das Energieniveau konstant gehalten werden muss, um eine erhöhte tägliche Futteraufnahme zu vermeiden und so eine zu hohe tägliche Futteraufnahme einzudämmen.

Ein weiteres akutes Problem in der Legehennenernährung in Bezug auf Produktivität und Verhalten der Vögel ist die Struktur des Mischfutters. Die Futterstruktur sollte möglichst homogen und eher grob sein, da diese Faktoren die Grundlage für eine gute und gleichmäßige Futter- und Nährstoffaufnahme sowie für eine gesunde Verdauung legen. Spezialisten im Vereinig-

ten Königreich meinen: „Ein wenig Schrot im Magen von Vögeln unterstützt die Aktivität des Muskelmagens.“

Weitere aktuelle Zuchtziele konzentrieren sich direkt auf das Tierwohl, das letztendlich ebenfalls einen Beitrag zur Produktivität leistet. Ein Aspekt ist die Ultraschalluntersuchung der Knochendichte, die starke Knochen und letztlich starke Eierschalen garantieren soll, oder die Messung der oberen Schnabellänge der Hennen, um eine geringere Sterblichkeit und ein besseres Federkleid zu erreichen.

Einige wichtige Anmerkungen:

- Beachten Sie das beeindruckende genetische Potenzial moderner Legehennenrassen: Persistenz und Langlebigkeit.
- Die Qualität der Eierschale wird der einzige Grund sein, sich endgültig von einer Herde zu verabschieden.
- Legen Sie immer den Schwerpunkt

auf die „Kontrolle“ des Eigewichts – entweder Sie unterstützen oder Sie kontrollieren.

- Unterstützen Sie die Leber- und Darmgesundheit.
- Unterstützen Sie das gutmütige Verhalten der Hennen.
- Legen Sie (viel) mehr Wert auf Aufzucht und Qualität der Junghennen.
- Akzeptieren Sie die Wichtigkeit einer optimalen Mischfutterstruktur als allgemeine Grundvoraussetzung für die Darmintegrität und -gesundheit.
- Unterstützen Sie die Darmgesundheit durch neue und bewährte Futterzusatzstoffe.
- Füttern Sie die Hühner entsprechend ihrer Leistung – Eimasseproduktion –, um Mängel zu vermeiden, da dies schwerwiegende Probleme für die Darmgesundheit und die Befiederung hervorrufen könnte.

Robert Pottgüter



FOR EVERY MARKET THE RIGHT EGG

LOHMANN TIERZUCHT GmbH
Am Seedeich 9-11
27454 Cuxhaven, Deutschland

Telefon +49 (0) 47 21 / 505-0
E-Mail info@ltz.de
Internet www.ltz.de

BREEDING FOR SUCCESS ... TOGETHER



LOHMANN
TIERZUCHT

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

LOHMANN TIERZUCHT GmbH

Am Seedeich 9–11 | 27472 Cuxhaven | Germany

27454 Cuxhaven | Germany

Telefon +49 (0) 47 21/505-0 | Telefax +49 (0) 47 21/505-222

Email: marketing@ltz.de | www.ltz.de

BILDNACHWEIS:

[I g h t p o e t/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com), [kavram/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com),
[Wuttichai jantarak/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com), [SidorArt/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com),
[Billion Photos/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com), [Gargantiopa/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)
[paulista/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com), [Filip Bjorkman/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)
[dikobrazy/Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)

GOTOMEDIA WERBE- UND MEDIENAGENTUR



LOHMANN
TIERZUCHT

BREEDING FOR SUCCESS ... TOGETHER