

## TEELWAARDES

### HOE KAN EK DIE AKKURAAKHEID EN BETROUBAARHEID VERHOOG?

Leslie Bergh

LNR Diereproduksie-instituut, Irene

Telers vra dikwels wat hulle kan doen om die akkuraatheid en betroubaarheid van hul diere se teelwaardes te verhoog. Hier volg 'n klompie riglyne wat u hiermee kan help.

#### Ouerskap aantekening:

Volledige en korrekte ouerskappe is krities belangrik vir betroubare teelwaardes, aangesien die prestasie van verwantes (moeder, vader, halfbroers en -susters, nageslag, ensvoorts) saam met die dier se eie prestasie gebruik word om 'n dier se teelwaardes te beraam. Ouerskappe is die basis van alle genetiese verwantskappe van die betrokke dier en dus sal ontbrekende ouerskappe nie net die dier se eie teelwaarde beïnvloed nie, maar ook die van al sy verwantes.

Bestuursaksies wat telers kan neem om volledige en korrekte ouerskappe te verseker is onder andere:

- Maak sover moontlik gebruik van enkelbul parings.
- Indien meerbul parings gedoen word, óf KI binne 28 dae na laaste KI datum deur natuurlike paring opgevolg word, óf vir kalwers gebore uit embrio oorplantings, moet ouerskappe bepaal word deur middel van DNA analyses.
- Teken dekgroepe korrek aan en maak seker u stoor hierdie inligting op 'n veilige plek.
- Tydens KI, maak seker dat die bul nommer korrek aangeteken word vanaf die semen strooitjie.
- Merk kalwers so spoedig moontlik na geboorte en teken onmiddellik die kalwers se data, insluitende die ouers, aan.

#### Bestuursgroepe:

Een van die belangrikste aspekte by prestasietoetsing en genetiese evaluasies is behoorlik gedefiniëerde bestuursgroepe. Verkeerde of swak gedefiniëerde bestuursgroepe of kontemporêre groepe is waarskynlik een van die heel belangrikste oorsake van onakkurate teelwaardes.

Bestuursaksies wat telers kan neem om optimale bestuursgroepe te verseker is onder andere:

- Maak gebruik van 'n kort teelseisoen - maksimum 90 dae, verkieslik 75 of 63 dae.
- Maak seker dat alle diere in 'n groep inpas in die ouderdomsgrense vir die betrokke gewig.
- Weeg, sover moontlik, alle kalwers in 'n groep op dieselfde dag.
- Maak seker alle diere in 'n groep word geweeg.
- Maak seker dat alle diere in 'n groep dieselfde voeding en bestuur gehad het vanaf geboorte.
- Diere wat vir 12- en 18 maande geweeg word moet, sover moontlik, in dieselfde groep gegroep word as vir speengewig.



- Alle kalwers wat konsentraatvoeding ontvang het voorspeen, moet in 'n aparte voedingstatus groep ingedeel word, selfs vir naspeense gewigte.
- Bulle wat naspeen getoets is op konsentraat voeding moet nie vir 12- en/of 18 maande gewigte saam met bulle gegroep word wat op die veld geloop het nie.
- Kalwers van eerstekalf-koeie moet nie vir evaluasie in aparte bestuursgroepe ingedeel word van ouer koeie nie, tensy hulle voorkeurvvoeding of -bestuur ontvang het.
- Weeg alle kalwers by speen en moet, sover moontlik, nie kalwers van verskillende speengroepe meng vir naspeense gewigte nie.
- Roteer groepe tussen kampe, om die kamp effek op 'n spesifieke groep tot die minimum te beperk. Indien dit onmoontlik is, en die kwaliteit en/of kwantiteit van die weiding tussen verskillende kampe verskil betekenisvol, ken dan verskillende voedingstatus kodes toe aan daardie groepe.
- Ken die toepaslike grootmaakstatus kodes toe aan alle kalwers, bv. kalwers wat deur 'n pleegmoeder grootgemaak is.
- Ken die toepaslike opmerkings kodes toe aan alle "abnormale" kalwers, bv. siek kalwers.

#### Genetiese skakels:

Die konsep van genetiese skakels of verbindings is vir baie telers nog 'n relatief nuwe begrip, aangesien dit eers ter sprake gekom het toe daar begin is met BLUP tegnologie vir die beraming van teelwaardes. Genetiese skakels is egter so 'n belangrike aspek dat alle telers kennis behoort te neem daarvan.

Genetiese skakels maak dit naamlik moontlik om deur middel van BLUP tegnologie die genetiese meriete van diere van verskillende kuddes, jare, seisoene en bestuursgroepe te bepaal ("benchmark"). Vaders lewer die grootste bydra om genetiese skakels te bewerkstellig.

Bestuursaksies wat telers kan neem om optimale genetiese skakels te verseker is onder andere:

- Maak gebruik van KI bulle wat wyd gebruik word. Dit is verreweg die maklikste en mees effektiewe wyse om genetiese skakels te bewerkstellig.
- Maak gebruik van 'n stelsel om bulle uit te ruil tussen verskillende kuddes, veral indien u nie KI doen nie.
- Gebruik meer as een bul per seisoen in u kudde, insluitende ten minste een (verkieslik twee of meer) KI bul.
- Sorg dat daar kalwers van soveel as moontlik (ten minste twee) vaders in elke bestuursgroep is.
- Poog om 'n mengsel van KI en eie bulle se kalwers in elke bestuursgroep te hê.

- Moet nie al u teelbulle in dieselfde jaar vervang nie. Indien u dit móét doen, probeer dan minstens om van die vorige jaar se KI bulle weer te gebruik.
- Koop bulle van prestasiegetoetste kuddes.
- Voeg na afloop van die teelseisoen alle koeie saam in een groot bestuursgroep. Indien dit nie moontlik is nie, hergroepeer die koeie op so 'n wyse dat daar koeie van ten minste twee (verkieslik meer) teelgroepe in elke nuwe groep verteenwoordig is.
- Vermoed dit om jaar na jaar dieselfde groep koeie met dieselfde bul te paar, d.w.s. hergroepeer die dekgroepe elke jaar.
- Maak seker dat die uitgebreide stambome van ingevoerde bulle/semen opgeneem word in die geïntegreerde databasis (INTERGIS).



# TEELTDOELWITTE VIR VLEISBEESTELERS

Charl Hunlun, SA Stamboekvereniging

Die doel van enige ernstige teler van vleisbeeste behoort te wees om diere te teel waarvoor daar 'n mark is die breë bedryf moet 'n behoefte toon vir die produk wat die teler produseer (daar moet 'n vraag wees na die produk). Só moet 'n kommersiële teler diere teel wat sy primêre kliënt verlang en bereid is om te koop teen 'n mededingende prys. Indien 'n kommersiële produsent speenkalwers aan 'n voerkraal lewer sal sy teeltdoelwitte beïnvloed word deur die voorkeure van die voerkraaloperateur, wat weer grootliks bepaal sal word deur die heersende vleis- en voerpryse en die vraag na sý produk karkasse wat voldoen aan die spesifikasies van die mees gesogte grade beesvleis (ouderdom, gewig, vetheidsgraad en kwaliteit).

Insgelyks moet 'n stoetteler diere teel wat sý mark verlang. In die meeste gevalle is 'n stoetteler se primêre mark die kommersiële teler maar 'n mens sal naïef wees om te aanvaar dat dit sy enigste mark is stoettelers moet dus deeglik bewus wees van al die moontlike markte wat tot sy beskikking is, wat die omvang en toeganklikheid van die markte is, wat hulle behoeftes is en wat die moontlike rendement is wat elk van hierdie markte mag lewer.



Ongelukkig is daar, vir verskeie redes, nie 'n universele 'resep' wat aan stoettelers voorgelê kan word nie. Daar is egter 'n paar basiese beginsels wat stoettelers moet volg om te verseker dat hulle die beste moontlike pryse vir hulle produkte realiseer.

Die eerste, en waarskynlik die belangrikste beginsel, is dat die stoetteler die bedryf en die produksieprosesse van sy primêre mark intiem moet ken en ook dat hy akkurate vooruitskouings in hierdie verband moet kan maak die teelmateriaal wat stoettelers hierdie jaar gaan bemark is waarskynlik so lank terug as 3 tot 4 jaar gelede beplan en geteel, en daardie teelmateriaal moet diere teel wat oor soveel as 18 tot 24 maande eers aan die kommersiële teler en die voerkraal 'n produk kan lewer. Die aanduidings uit die registrasie- en oordragrekords van vleisbeesrasse is dat slegs sowat 3½ 4½% van die registreerbare bulkalwers uiteindelik nageslag in die stoetbedryf verwek. Die ooreenstemmende syfer vir verskalwers is nagenoeg 17½ 21½%. Die moontlikhede wat die stoetbedryf self as 'n mark bied is dus (op 'n gemiddelde basis) redelik beperk in die geval van manlike teelmateriaal en ook nie té waffers in die geval van vroulike diere nie. Die vraag wat hieruit ontstaan is dus: Waar word die ander diere bemark en wat is die onderskeie moontlikhede en uitdagings wat daardie markte bied?

Daar kan aangeneem word dat nagenoeg 40-45% van die registreerbare bulkalwers aan die kommersiële beesbedryf gelewer word en dat die res (nagenoeg 50 60%) uiteindelik in die menslike voedselketting beland, hetsy as uitskot speenkalwers wat aan 'n voerkraal bemark word of as uitskot amper-volwasse diere wat later noodgedwonge direk as slagdiere bemark word. Die situasie vir vroulike diere is min of meer dieselfde alhoewel daar veels te min waardevolle registreerbare vroulike diere as teelmateriaal in die kommersiële bedryf aangewend word die oorgroote meerderheid van uitskot jong vroulike diere word as voerbeeste aan voerkrale bemark. Die gebruik van oorskot (let wel, nie uitskot nie) jong vroulike diere uit die stoetbedryf as teelmateriaal in kommersiële kuddes, bied 'n uitstekende geleentheid vir kommersiële telers om die produktiewe kapasiteit van hul kuddes baie te verbeter. Hierdie situasie skep dus ook 'n gulde bemarkingsgeleentheid vir stoettelers om 'n gunstiger mark vir hul oorskot teelverse te ontgin.

Tweedens, en eweneens uiters belangrik, moet die stoetteler sy produk ten volle ken die ras, sy sterk- en sy swak punte, asook sy eie kudde se sterk en swak punte ten opsigte van die produksieprosesse en die omgewing en omstandighede waarin produksie moet plaasvind. In hierdie opsig is dit natuurlik absoluut belangrik dat die tersaaklike kenmerke van die ras en kudde deurlopend objektief deur akkurate meting en aantekening geëvalueer word. Die meeste eienskappe wat van ekonomiese belang vir 'n beesboer is, is meetbaar en sal baie moeilik enigsins deur teling verbeter kan word deur enige ander metode as toegewyde meting en aantekening.

Dit is ook belangrik dat elke stoetteler beseft dat hy 'n entrepreneur in eie reg is en daarom tot 'n baie groot mate sy eie unieke strategieë, teeltdoelwitte en teikenmarkte moet formuleer en ontgin. Tipiese vrae, waarop daar beslis duidelike en praktiese antwoorde moet wees en wat 'n duidelike aanklank moet vind in die uiteindelijke teeltdoelwit wat gestel en geïmplementeer word, is:

- Wie is my primêre mark? Wie koop die meeste (in terme van inkomste) van my aantel?
- Wat is hulle behoeftes in terme van spesifikasies (meetbare eienskappe) en in terme van aantal diere wat hulle verlang? En in die toekoms?
- Tot watter mate voldoen my diere aan daardie spesifikasies (meetbare eienskappe)? Wat is die terugvoer van kliënte wat in die verlede van my teelmateriaal gekoop het?
- Watter rendement kan ek van hierdie mark verwag? Hoe gaan dit verander?
- Watter ander alternatiewe markte bestaan daar en wat is hulle behoeftes en wat is die moontlike inkomste uit sulke markte?

Na aanleiding van die antwoorde op hierdie vrae word 'n teler se teeltdoelwitte geformuleer. Die 'vertaling' van die geformuleerde teeltdoelwitte na 'n reeks eienskappe met meetbare waardes is egter uiters belangrik daar is nog veels te veel telers (en sogenaamde kenners ook) wat reken dat vae beskrywings van algemene kenmerke goed genoeg is om as 'n teeltdoelwit te dien.

Dit behoort duidelik uit die voorgaande te blyk dat 'n algemene of 'gesamentlike' teeltdoelwit feitlik onhaalbaar is omdat elke teler se mark effens verskillend is sommige telers verkoop 'n groter persentasie teeldiere aan ander stoettelers; sommige telers verkoop hoofsaaklik teelbulle aan kommersiële telers in graanproducerende gebiede terwyl ander se afset weer hoofsaaklik in die weigebiede is; en so meer. Selfs die tipe teelkoeie wat deur 'n kommersiële kliënt aangehou word speel 'n belangrike rol in hierdie verband. Daar is egter 'n aantal belangrike eienskappe wat in feitlik alle teeltdoelwitte 'n prominente rol behoort te speel. Enkele van hierdie doelwitte en die eienskappe wat daarmee geassosieer word, word hier ter illustrasie bespreek:

**Vrugbaarheid** is seker die belangrikste eienskap waarvoor enige beesboer kan selekteer en behoort 'n baie prominente deel te wees van feitlik enige teeltdoelwit. Vrugbaarheid word betreklik goed gemanifesteer in eienskappe soos tussen-kalfperiode (TKP), ouderdom-met-eerste-kalwing (OEK) (natuurlik, met in agneming van heersende bestuurspraktyke) en selfs die skrotum-omvang van jong teelbulle. Alle vrugbaarheidsparameters is baie onderhewig aan bestuurs- en omgewingsinvloede en daarom is akkurate en volgehoue aantekening en evaluasie, asook goeie reproduksiebestuur van die kudde, van uiterse belang. Geen kudde (of ras) kan

té vrugbaar wees nie en omdat die vrugbaarheidseienskappe feitlik almal laag oorerfbaar is, behoort alle telers volgehoue seleksie vir hoër vrugbaarheid toe te pas: skot alle volwasse koeie met 'n hoë TKP (meer as 410 dae) en alle eerste-kalf koeie met 'n TKP van meer as 430 dae summier uit; pas dekseisoene streng toe en benut die voordele wat hierdie bestuurspraktyk bied ten volle; selekteer slegs vervangingsverse en teelbulle wat die nageslag is van teelkoeie en -bulle met 'n onbesproke reproduksierekord.

**Geboortegewig** speel 'n belangrike rol in die teel- en seleksieprogramme van die meeste telers. Die verlaging van die voorkoms van geboorteprobleme is 'n belangrike oorweging in die besluit van watter ras en/of teelbul om te gebruik. Geboortegewig is 'n hoogs oorerfbaar eienskap en kan betreklik maklik akkuraat gemeet word. In sommige rasse of kuddes, afhangende van die omstandighede, kan en behoort die verlaging van geboortegewig 'n belangrike prioriteit te wees. Deur 'n potensiële probleem met hoë geboortegewig te ignoreer dus deur nie te meet nie en deur nie geboortegewigte en geboortegewig-teelwaardes te gebruik nie is kortsigtig. 'n Bulkoper sal na die eerste kalfseisoen uit dure ondervinding weet om nooit weer 'n bul van die betrokke kudde of ras te gebruik nie en, les bes, dit vir almal wat hy ken vertel. Gebruik slegs teelbulle met geboortegewig-teelwaardes wat laer is as die rasgemiddeld. Teken die geboortegewigte van al die kalwers in die kudde aan en gebruik daardie waardes om vervangingsdiere uit die kudde te selekteer. Die aantekening van koeigewigte met geboorte van die kalf is eweneens 'n belangrike parameter wat heelwat ekstra dividende vir 'n teler kan meebring indien dit in die bestuursprogram ingepas kan word.

**Speengewig** is 'n gewilde seleksiekriterium, maar verskille in die kenmerke van verskillende rasse en/of kuddes en verskille tussen die doelwitte en omstandighede van kliënte mag beteken dat speengewig nie altyd 'n ewe belangrike rol in alle teeltdoelwitte sal speel nie. Speengewig is medium tot hoog oorerfbaar en daar is, soos vir geboortegewig, twee komponent-teelwaardes 'n direkte teelwaarde wat 'n aanduiding gee van die dier se direkte genetiese invloed op sy nageslag se speengewig, en 'n maternale teelwaarde wat 'n aanduiding gee van die dier se genetiese invloed op sy/haar dogters se vermoë om die speengewig van hul nageslag te beïnvloed. Dit is nie altyd gewens of lonend om die prestasie van 'n bul se nageslag bó 'n sekere vlak te verhoog nie 'n teler se strategie hier sal baie duidelik bepaal word deur die genetiese vlak van speengewig en melkproduksie in sy eie kudde/ras en deur die vlak van speengewig en melkproduksie in die kuddes van sy kliënte. Daar is egter altyd variasie ten opsigte van hierdie (en alle ander) eienskappe in 'n kudde en in 'n ras, en telers behoort die genetiese vermoëns van elke teeldier in sy kudde te oorweeg en daarna te streef om ten minste 'n aanvaarbare (vir sy kliënte) kuddegemiddeld te handhaaf.

# CHAROLAIS

## NASIONALE KAMPIOENSKAPPE 2010

Hiermee gee ek, ..... my inset dat die kampioenskappe eerder in

VRYBURG

PRETORIA

aangebied moet word.

Stel belang om te skou:

Stel nie belang om te skou nie:

Naam van Teler: \_\_\_\_\_

Selfoonnommer: \_\_\_\_\_



## CHAROLAIS - STRATEGIESE BEPLANNINGSESSIE

### Maart\April 2010

JA ek stel belang om dit by te woon

NEE ek stel nie belang nie:

Naam van Teler: \_\_\_\_\_

Selfoonnommer: \_\_\_\_\_

**FAKS TERUG NA 051-4484220 OF 086 664 5317  
VOOR 31 JANUARIE 2010**

CHAROLAIS CATTLE BREEDERS' SOCIETY OF SA  
PO Box 1225 • Bloemfontein 9301  
Tel: 051 410 0953  
Fax: 086 664 5317 • 051 448 4220  
charolais@studbook.co.za

