

# Ergebnisse der Betriebszweigauswertung Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 2020



*Das Motto der Mitglieder der Arbeitskreise Mutterkuhhaltung in Österreich lautet „Miteinander erfolgreich in die Zukunft“. In der für die Mutterkuhhaltung wirtschaftlich schwierigen Zeit kann eine Zusammenarbeit positive Synergieeffekte entfalten, von denen alle Beteiligten profitieren können. Die Betriebszweigauswertung zeigt den Mitgliedern dabei im Vergleich mit anderen Betrieben Verbesserungspotentiale auf. An den, je nach betriebsindividueller Ausgangslage, kleinen oder großen Schrauben kann dann gedreht werden um die Wirtschaftlichkeit zu steigern.*

**Bei den Arbeitskreis-Betrieben handelt es sich vielfach um größere und leistungsstarke Betriebe. Sie stellen daher keine repräsentative Auswahl dar. Die Übertragung der Ergebnisse auf die Gesamtheit aller österreichischen Betriebe ist daher nicht zulässig!**

## Datengrundlage

Im Jahr 2020 waren 372 Betriebe Mitglieder in den Arbeitskreisen Mutterkuhhaltung, wobei die Daten von 317 Betrieben ausgewertet wurden. Für die Bundesauswertung 2020 wurde auf plausible Datensätze von 287 Mutterkuhhaltern zugegriffen. Die Daten kommen aus sechs Bundesländern, die insgesamt 24 Arbeitskreise für Mutterkuhhaltung anbieten und betreuen. Tirol hat dabei den größten Anteil an Betrieben, gefolgt von Steiermark, Kärnten und Oberösterreich.

In Niederösterreich und Salzburg haben die Arbeitskreise Mutterkuhhaltung eine geringere Bedeutung. Dies spiegelt sich auch in der Mitgliederzahl wider.

## Ergebnisse

Die Bundesauswertung unterteilt die Mutterkuh-Betriebe anhand ihrer Kuhanzahl in Herdengrößen. Drei Viertel der ausgewerteten Betriebe hielten weniger als 20 Kühe pro Betrieb. Lediglich 11 % der Betriebe hatten mehr als 30 Muttertiere am Betrieb. Der durchschnittliche Arbeitskreis-Betrieb ist somit sehr klein strukturiert.

Die beiden wichtigsten biologischen Kennwerte in der Mutterkuhhaltung sind die Zwischenkalbezeit und die Aufzuchtquote. Hier weisen die besseren 25 % der Betriebe im Schnitt eine um elf Tage bessere Zwischenkalbezeit und eine um 2 % höhere Aufzuchtquote auf als die schwächeren 25 % der Betriebe. Beide Kennwerte haben einen Einfluss auf die Anzahl der abgesetzten bzw. verkauften Kälber

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

pro Kuh. Das bessere Viertel konnte im Schnitt 1,10 Kälber und das schwächere Viertel 0,88 Kälber absetzen bzw. verkaufen. Die Differenz wirkt sich auf die Höhe der Direktleistungen und damit auf den wirtschaftlichen Erfolg aus.

Die Direktleistungen in der Mutterkuhhaltung hängen im Wesentlichen von der Leistung durch Nachkommen ab (74 %). Hinzu kommen noch als wichtige Faktoren der Altkuhverkauf (10 %) und der Wirtschaftsdüngerwert (10 %). Sonstige Leistungen (2 %), die Bestandesveränderung (1 %) und die Prämie für gefährdete Nutztierassen (3 %) haben bei der Betrachtung der durchschnittlichen Leistungen nur eine geringe Bedeutung.

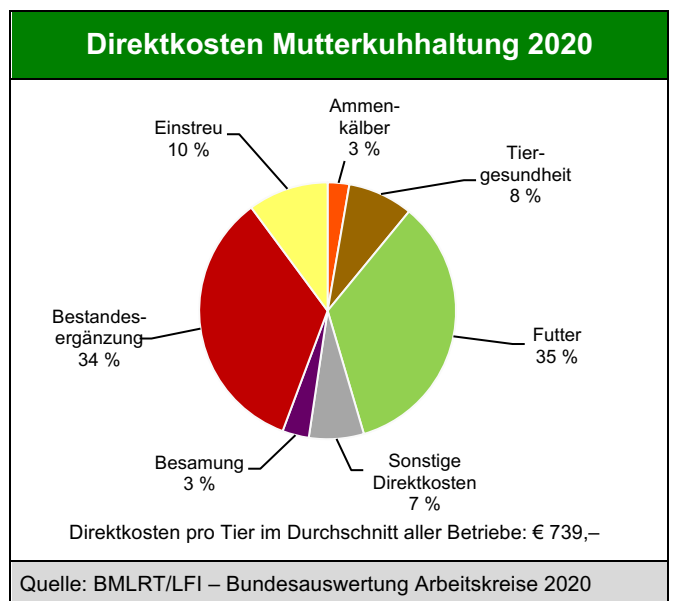
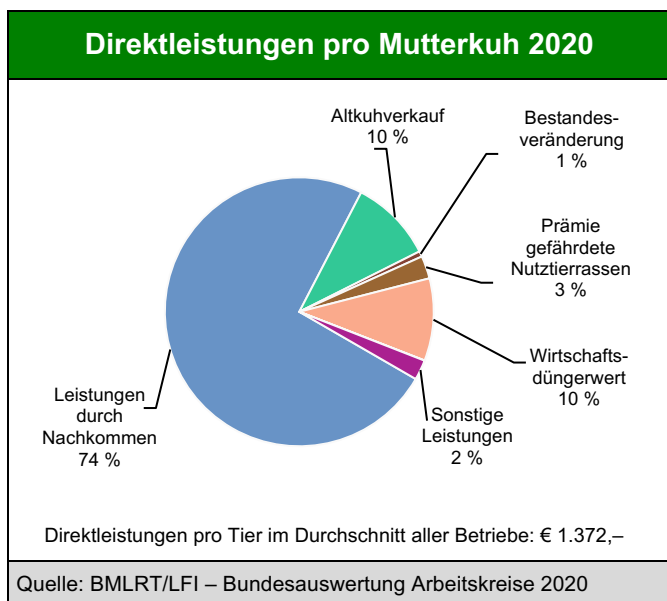
Im Vergleich zum Jahr 2019 sind die Direktleistungen 2020 um € 56,- auf € 1.372,- gestiegen und die Direktkosten um € 8,- auf € 739,- gesunken. Die durchschnittliche direktkostenfreie Leistung (DfL) lag dadurch mit € 633,- im Jahr 2020 um € 64,- höher als im Jahr 2019. Bei der Betrachtung der Kennwerte und deren Differenzen zwischen den Jahren muss berücksichtigt werden, dass die Datenbasis, auf die sich die Auswertung bezieht, nicht jedes Jahr die gleiche ist. Mitgliederwechsel und auch eine unterschiedliche Anzahl an ausgewerteten Betrieben machen einen direkten Jahresvergleich der Ergebnisse nur bedingt möglich.

Im Jahr 2020 war in der Lebendvermarktung die DfL durchschnittlich € 560,- und in der Totvermarktung € 723,- pro Kuh. Die Differenz zwischen besserem und schwächerem Viertel betrug in der Lebendvermarktung € 644,- und in der Totvermarktung € 842,-.

Der Unterschied in der Totvermarktung war vorwiegend durch die höhere Leistung durch Nachkommen beim besseren Viertel gegeben, welche aus einer höheren Leistung pro Kalb und einer höheren Anzahl an abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Kuh resultiert. In der Lebendvermarktung ist die Differenz auf mehrere Punkte zurückzuführen: Bei den Direktleistungen sind dabei die höheren Werte bei der Leistung durch Nachkommen und dem Altkuhverkauf beim besseren Viertel zu erwähnen. Das schwächere Viertel weist wiederum bei den Direktkosten höhere Bestandesergänzungs- und Futterkosten im Vergleich zum besseren Viertel auf.

### Schlussfolgerungen und Handlungsbedarf

Bei der Betrachtung der durchschnittlichen Ergebnisse der beiden Erfolgsviertel wird ersichtlich, dass bei den Betrieben noch Optimierungspotenzial vorhanden ist. Obwohl die Zielwerte bei den biologischen Parametern von 365 Tagen Zwischenkalbezeit und einer Aufzuchtquote von zumindest 95 % teilweise einzelbetrieblich erreicht werden, weichen die Durchschnittswerte vor allem beim schwächeren Viertel deutlich davon ab. Um die Wirtschaftlichkeit zu verbessern besteht hier für jene Betriebe, welche die Zielwerte nicht erreichen, bzw. weniger als ein abgesetztes bzw. verkauftes Kalb pro Mutterkuh und Jahr haben, Handlungsbedarf. Neben der Anzahl der Kälber spielen auch deren Qualität und der Vermarktungsweg wichtige Rollen zur Steigerung der Direktleistungen. Die



Teilnahme an Qualitätsprogrammen kann dabei ein Weg sein, um die Verkaufspreise zu erhöhen.

Jeweils ca. ein Drittel der durchschnittlichen Direktkosten machen die Bestandsergänzungs- und die Futterkosten aus. Um die Kosten zu senken, kann hier bei den Bestandsergänzungskosten angesetzt werden. Dabei sollte aber nicht beim Einkaufspreis durch eine geringere Qualität der nachfolgenden Kühe, gespart werden. Stattdessen kann über eine Verlängerung der Nutzungsdauer die Anzahl der jährlichen Nachbesetzungen reduziert werden. Da die Nutzungsdauer durch mehrere Faktoren beeinflusst wird, kann diese Maßnahme für die Betriebe eine Herausforderung darstellen.

Das Arbeitskreis-Programm kann die Betriebe bei der Umsetzung dieser Maßnahme als auch bei der Ausschöpfung weiterer Optimierungspotenziale, welche durch die Analyse der einzelbetrieblichen Auswertung ersichtlich werden, unterstützen. Die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit mittels Steigerung der Direktleistungen und Senkung der Direktkosten ist ein Hauptziel der Arbeitskreistätigkeit. Des Weiteren bietet der Arbeitskreis den Mitgliedern auch die Möglichkeit sich zu vernetzen und gemeinsam gegenwärtige als auch zukünftige Herausforderungen positiv zu meistern.

<b>Biologische Kennzahlen der Betriebszweigauswertung Mutterkuhhaltung 2020</b>					
<b>Produktionsrichtung Totvermarktung<sup>1</sup></b>					
<b>Kennzahlen</b>	<b>Einheit</b>	<b>Gesamt</b>	<b>+ 25 %</b>	<b>Ø</b>	<b>- 25 %</b>
Ausgewertete Betriebe		287	42	166	42
Durchschnittsbestand	Kühe	15,08	11,52	11,71	7,73
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,39	8,08	7,55	7,76
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,39	11,6	11,73	7,24
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,02	1,01	1	0,94
Aufzuchtquote	%	90,85	94,23	90,41	88,99
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,96	1,11	0,95	0,72
Zwischenkalbezeit	Tage	394	393	398	421
<b>Produktionsrichtung Lebendvermarktung<sup>2</sup></b>					
Ausgewertete Betriebe		287	31	121	31
Durchschnittsbestand	Kühe	15,08	18,58	19,71	18,64
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,39	7,48	7,26	7,45
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,39	19,55	20,42	18,71
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,02	1,05	1,04	1
Aufzuchtquote	%	90,85	91,43	91,2	91,06
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,96	1,06	0,97	0,95
Zwischenkalbezeit	Tage	394	386	391	400
Quelle: BMLRT/LFI – Bundesauswertung Arbeitskreise 2020					

1) Umfasst Jungrinder und Milchmastkälber

2) Umfasst Betriebe, die mehr als 50 % ihrer Kälber lebend vermarkten (Einsteller, Zucht) oder absetzen (innerbetriebliche Umstellung in Betriebszweig Aufzucht oder Mast)