

Ergebnisse der Betriebszweigauswertung Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 2021



Das Motto der Mitglieder der Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 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 im Vergleich mit anderen Betrieben Verbesserungspotenziale auf. Je nach betriebsindividueller Ausgangslage kann an kleinen oder großen Schrauben 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 2021 waren 345 Betriebe Mitglieder in den Arbeitskreisen Mutterkuhhaltung, wobei die Daten von 245 Betrieben in die Bundesauswertung aufgenommen wurden.

Die Daten kommen aus sechs Bundesländern, die insgesamt 23 Arbeitskreise für Mutterkuhhaltung anbieten und betreuen. Auf Tirol entfallen 6 Arbeitskreise mit 158 Mitgliedsbetrieben, gefolgt von der Steiermark (5 Arbeitskreise, 60 Betriebe), Kärnten (6 Arbeitskreise, 53 Betriebe) und Oberösterreich (3 Arbeitskreise, 37 Betriebe).

Eine geringere Bedeutung haben die Arbeitskreise in Niederösterreich (2 Arbeitskreise, 25 Betriebe) und Salzburg (1 Arbeitskreis, 12 Betriebe).

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 8,5% der Betriebe hatten mehr als 30 Muttertiere am Betrieb. Der durchschnittliche Arbeitskreis-Betrieb ist somit sehr klein strukturiert.

Die beiden wichtigsten biologischen Kennwerte sind die Zwischenkalbezeit und die Aufzuchtquote. Hier weisen die 25 % besseren Betriebe im Schnitt eine um 22 Tage niedrigere Zwischenkalbezeit und eine um 2 % höhere Aufzuchtquote auf als die 25 % schwächeren Betriebe. Beide Kennwerte haben einen Einfluss auf die Anzahl der abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Kuh.

Das bessere Viertel konnte im Schnitt 1,08 Kälber und das schwächere Viertel 0,77 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 der Nachkommen ab (73 %). Hinzu kommen noch als wichtige Faktoren der Altkuhverkauf (13 %) und der Wirtschaftsdüngerwert (10 %). Sonstige Leistungen (2 %) und die Prämie für gefährdete Nutztierassen (2 %) haben bei der Betrachtung der durchschnittlichen Leistungen nur eine geringe Bedeutung.

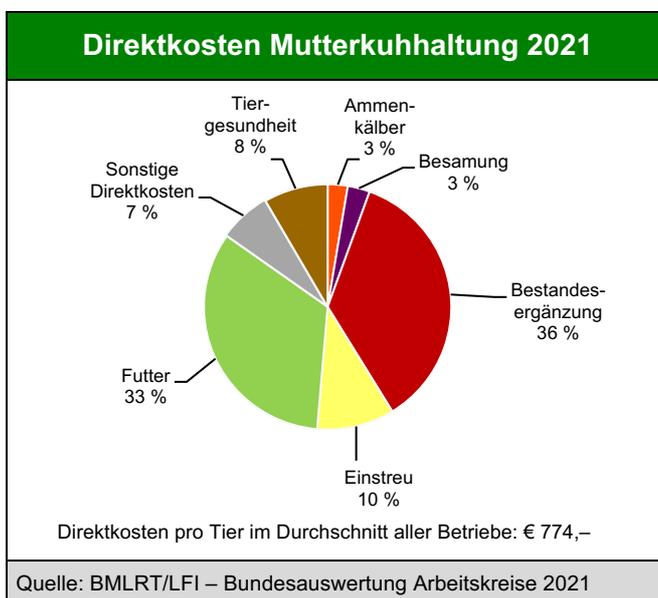
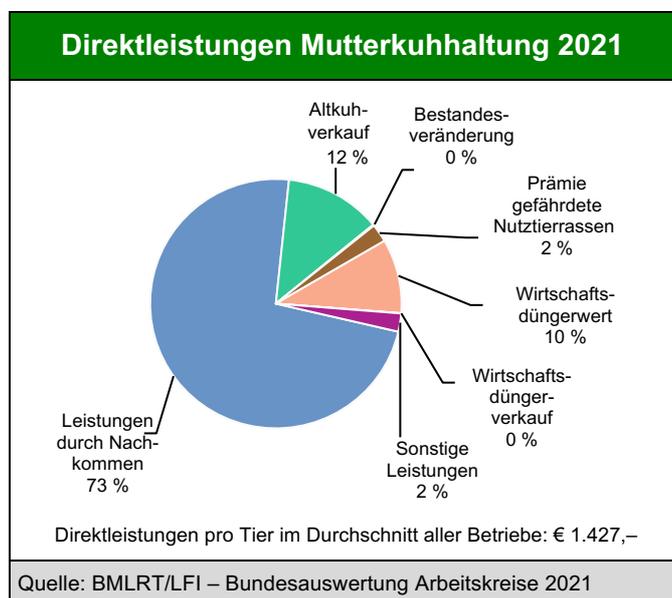
Im Vergleich zu 2020 sind die Direktleistungen 2021 um € 55,- auf € 1.427,- und die Direktkosten um € 35,- auf € 774,- gestiegen. Die durchschnittliche direktkostenfreie Leistung lag dadurch mit € 653,- im Jahr 2021 um € 20,- höher als im Jahr 2020. Bei der Betrachtung der Kennwerte und deren Differenzen 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 2021 betrug die direktkostenfreie Leistung in der Lebendvermarktung € 551,- und in der Totvermarktung € 767,- pro Kuh. Die Differenz zwischen dem besseren und schwächeren Viertel machte in der Lebendvermarktung € 807,- und in der Totvermarktung € 813,- aus.

In beiden Gruppen waren diese Unterschiede vorwiegend durch die höhere Leistung der Nachkommen im besseren Viertel gegeben, welche aus einer höheren Leistung pro Kalb und einer höheren Anzahl an abgesetzten bzw. verkauften Kälbern pro Kuh resultiert. Bei den Direktkosten hatte das schwächere Viertel sowohl in der Lebend- als auch in der Totvermarktung deutlich höhere Bestandesergänzungskosten. In der Lebendvermarktung hatte das schwächere Viertel auch wesentlich höhere Futterkosten. Die Differenz wurde dabei hauptsächlich durch höhere Kraffutterkosten verursacht.

Schlussfolgerungen und Handlungsbedarf

Bei der Betrachtung der Ergebnisse wird ersichtlich, dass vor allem für die Betriebe des schwächeren Viertels Handlungsbedarf besteht. Die Differenz bei der direktkostenfreien Leistung von etwa € 800,- pro Mutterkuh und Jahr zwischen besserem und schwächerem Viertel ist enorm. Der Zielwert von einem abgesetzten bzw. verkauften Kalb pro Kuh und Jahr wird vom schwächeren Viertel deutlich verfehlt und dieses Resultat wirkt sich negativ auf die Höhe der Direktleistungen aus. Hierbei sollte der Fokus auf eine Zwischenkalbezeit von 365 Tagen und eine im Idealfall 100 % Aufzuchtquote gelegt werden. Bei den Direktkosten sind vor allem die Bestandesergänzungskosten ein wesentliches Kriterium. Sie können durch eine Optimierung der Nutzungsdauer gesenkt werden.



Allgemein kann gesagt werden, dass eine effiziente Produktion und Vermarktung zu den wichtigsten Erfolgskriterien aller Mutterkuhhalter zählen. Diesbezüglich sind alle Mutterkuhhalter gefordert, Produkte auf qualitativ höchstem Niveau zu erzeugen, um dafür entsprechend gute Preise erzielen zu können. Nur eine gewinnbringende Vermarktung stellt eine gesicherte und verlässliche Einnahmequelle dar.

Der Austausch mit anderen Betrieben kann sehr hilfreich sein, um die Erfolgskriterien bestmöglich zu erreichen. Der Vergleich der einzelbetrieblichen Ergebnisse mit den Durchschnittswerten oder auch

mit jenen von Betrieben mit ähnlichen Produktionsvoraussetzungen bietet die Möglichkeit, die eigenen betrieblichen Kennzahlen genau zu analysieren.

Die Stärken/Schwächen-Analyse am Betrieb als Betriebscheck oder auch die Besprechung der Ergebnisse bei Arbeitskreis-Treffen können dabei die Mitglieder unterstützen. Die Vernetzung der Betriebe ist sowohl im Hinblick auf aktuelle als auch auf zukünftige Herausforderungen ein wichtiger Faktor, um diese gemeinsam erfolgreich zu meistern.

Biologische Kennzahlen der Betriebszweigauswertung Mutterkuhhaltung 2021					
Produktionsrichtung Totvermarktung¹					
Kennzahlen	Einheit	Gesamt	+ 25 %	Ø	- 25 %
Ausgewertete Betriebe		245	36	143	36
Durchschnittsbestand	Kühe	15,59	13,2	12,56	8,83
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,42	7,6	7,5	7,54
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,56	12,75	12,51	8,36
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1	0,97	1	0,95
Aufzuchtquote	%	89,8	91,8	89,8	87,7
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,92	1,03	0,92	0,72
Zwischenkalbezeit	Tage	394	388	397	426
Produktionsrichtung Lebendvermarktung²					
Ausgewertete Betriebe		245	26	102	26
Durchschnittsbestand	Kühe	15,59	18,47	19,83	18,66
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,42	7,59	7,36	7,04
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,56	18,92	19,84	17,08
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1	1,03	1	0,92
Aufzuchtquote	%	89,8	94,2	89,8	88,7
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,92	1,16	0,92	0,78
Zwischenkalbezeit	Tage	394	383	392	401
Quelle: BMLRT/LFI – Bundesauswertung Arbeitskreise 2021					

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)