

Ergebnisse der Betriebszweigauswertung Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 2022



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. Pro Mutterkuh und Jahr sollte es das Ziel sein, ein Kalb abzusetzen bzw. zu verkaufen. Die Spannweite bei den ausgewerteten Betrieben ist bei dieser Kennzahl dennoch sehr groß. Durch ein optimales Management wird diese Kennzahl gesteigert, damit einhergehend werden die Direktleistungen erhöht und das wirtschaftliche Ergebnis verbessert.

Eine langjährige Mitgliedschaft in den Arbeitskreisen führt erfahrungsgemäß zu besseren Betriebsergebnissen. Bei den dargestellten Ergebnissen ist daher zu beachten, dass diese keine repräsentative Auswahl darstellen. Die Übertragung der Ergebnisse auf die Gesamtheit aller österreichischen Betriebe ist nicht zulässig!

Datengrundlage

Im Jahr 2022 waren 324 Betriebe Mitglieder in den Arbeitskreisen Mutterkuhhaltung, wobei die Daten von 270 Betrieben in die Bundesauswertung aufgenommen wurden.

Die Daten kommen aus sechs Bundesländern, die 23 Arbeitskreise Mutterkuhhaltung anbieten und betreuen. Auf Tirol entfallen sechs Arbeitskreise mit 163 Mitgliedsbetrieben, gefolgt von Kärnten (sechs Arbeitskreise, 54 Betriebe), der Steiermark (fünf Arbeitskreise, 39 Betriebe), Oberösterreich (drei Arbeitskreise, 35 Betriebe), Niederösterreich (zwei Arbeitskreise, 21 Betriebe) und Salzburg (ein Arbeitskreis, 12 Betriebe).

Ergebnisse

80 % der ausgewerteten Betriebe hielten weniger als 20 Kühe pro Betrieb. Lediglich 7 % 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 30 Tage niedrigere Zwischenkalbezeit und eine um circa 7 % höhere Aufzuchtquote auf als die 25 % schwächeren Betriebe. Beide Kennwerte haben einen Einfluss auf die Anzahl der abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Kuh und Jahr.

Das bessere Viertel konnte im Schnitt 1,11 Kälber und das schwächere Viertel 0,68 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 (62 %). Hinzu kommen noch als wichtige Faktoren der Wirtschaftsdüngerwert (21 %) und der Altkuhverkauf (13 %).

Im Vergleich zu 2021 sind die Direktleistungen 2022 um € 322,- auf € 1.749,- pro Kuh und die Direktkosten um € 245,- auf € 1.019,- pro Kuh gestiegen. Die direktkostenfreie Leistung lag dadurch mit € 730,- pro Kuh um € 77,- höher als im Jahr 2021. Bei der Betrachtung der Differenzen der Kennwerte zwischen den Jahren muss berücksichtigt werden, dass die Datenbasis, auf die sich die Auswertung bezieht, nicht jedes Jahr gleich ist. Mitgliederwechsel und auch eine unterschiedliche Anzahl an ausgewerteten Betrieben machen einen direkten Jahresvergleich der Ergebnisse nur bedingt möglich.

Im Jahr 2022 betrug die direktkostenfreie Leistung in der Lebendvermarktung € 636,- und in der Totvermarktung € 860,- pro Kuh. Die Differenz zwischen dem besseren und dem schwächeren Viertel machte in der Lebendvermarktung € 942,- und in der Totvermarktung € 1.173,- aus.

In beiden Gruppen waren die Unterschiede vorwiegend durch die höhere Leistung der Nachkommen im besseren Viertel gegeben, welche aus einer höheren Leistung pro Kalb und einer

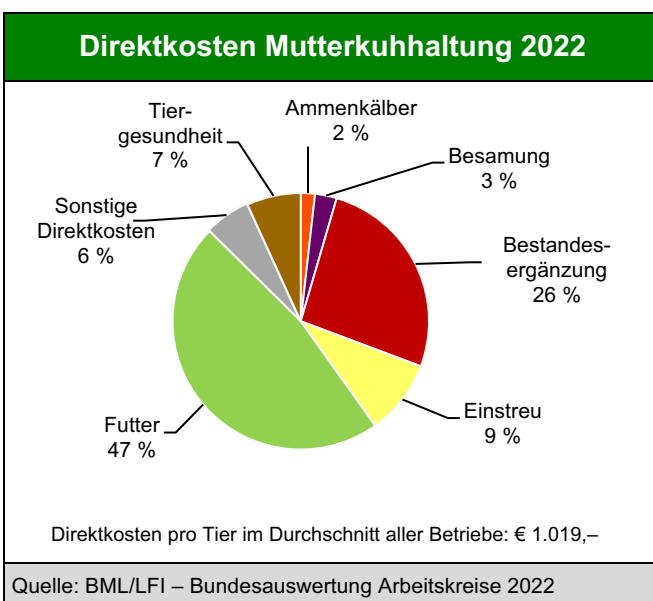
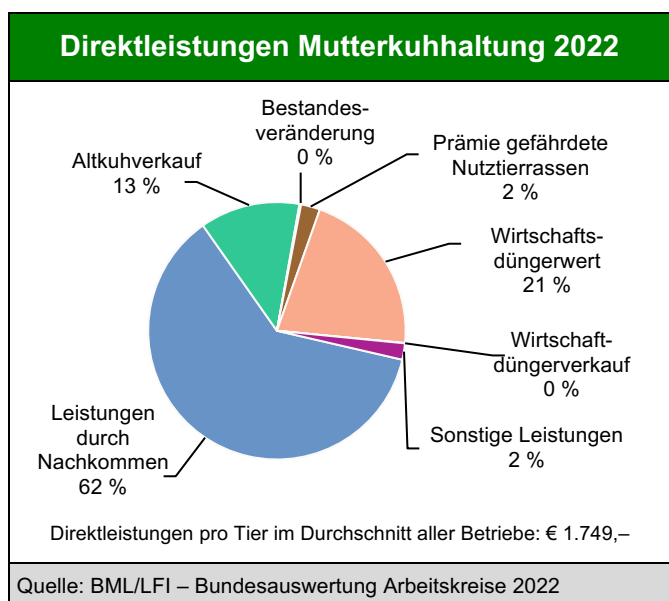
höheren Anzahl an abgesetzten bzw. verkauften Kälbern pro Kuh resultiert. Bei den Direktkosten hatte das schwächere Viertel sowohl in der Lebend- als auch in der Totvermarktung deutlich höhere Bestandesergänzungskosten.

Schlussfolgerungen und Handlungsbedarf

Beim Vergleich der Auswertungsergebnisse der letzten Jahre zeigt sich, dass die höheren durchschnittlichen Vermarktungspreise am Rindermarkt als auch die höheren Nährstoffpreise die Ergebnisse 2022 maßgeblich prägten.

Die Spannweite zwischen dem besseren und dem schwächeren Viertel hat sich sowohl bei der Lebend- als auch bei der Totvermarktung vergrößert. Jene Betriebe, bei denen die biologischen Kennzahlen (Zwischenkalbezeit, Aufzuchtquote etc.) positiv ausgeprägt sind, können die gestiegenen durchschnittlichen Vermarktungspreise der Kälber optimal nutzen und die direktkostenfreie Leistung steigern. Wenn jedoch die vermarktungsfähigen Kälber auf Grund von Verendungen oder zu hohen Zwischenkalbezeiten fehlen, dann reduzieren sich dadurch auch die Direktleistungen. Diese sind teilweise so gering, dass die gestiegenen Direktkosten kaum gedeckt werden können.

Durch die stark gestiegenen Nährstoffpreise gewann der hofeigene Wirtschaftsdünger an Bedeutung. Dies zeigt sich im Vergleich zu den Vorjahren beim höheren durchschnittlichen Wirtschaftsdüngerwert sowie an den Direktleistungen.



Mit den höheren Nährstoffpreisen sind auch die Futterkosten gestiegen und diese machen nun fast die Hälfte der gesamten Direktkosten aus.

Die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit führt auch über die Optimierung der biologischen Kennzahlen. Einzelbetrieblich können weitere Faktoren ebenso eine Rolle spielen.

Die Mitglieder in den Arbeitskreisen haben die Möglichkeit, anhand der eigenen Ergebnisse und über den Vergleich mit den Durchschnittswerten des besseren Viertels Verbesserungspotenziale für den eigenen Betrieb abzulesen.

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.

Durch die aktive Teilnahme am Arbeitskreis-Programm können die Mitglieder einerseits die Ist-Situation analysieren, um daraus Ziele zu erarbeiten.

Andererseits werden auch Wissen vermittelt und Erfahrungen ausgetauscht. Beide bieten das Rüstzeug, um Ziele tatsächlich auch erreichen zu können.

Biologische Kennzahlen der Betriebszweigauswertung Mutterkuhhaltung 2022					
Produktionsrichtung Totvermarktung¹					
Kennzahlen	Einheit	Gesamt	+ 25 %	Ø	- 25 %
Ausgewertete Betriebe		270	35	138	35
Durchschnittsbestand	Kühe	14,21	13,31	11,65	8,72
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,44	7,50	7,56	7,61
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	14,29	13,71	11,35	8,31
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,01	1,03	0,97	0,95
Aufzuchtquote	%	90,5	92,3	91,1	89,1
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,94	1,11	0,92	0,64
Zwischenkalbezeit	Tage	395	384	402	421
Produktionsrichtung Lebendvermarktung²					
Ausgewertete Betriebe		270	33	132	33
Durchschnittsbestand	Kühe	14,21	18,44	16,9	15,22
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,44	7,42	7,35	7,03
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	14,29	19,64	17,37	14,18
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,01	1,07	1,03	0,93
Aufzuchtquote	%	90,5	93,8	90,1	85,1
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,94	1,12	0,96	0,72
Zwischenkalbezeit	Tage	395	379	391	417
Quelle: BML/LFI – Bundesauswertung Arbeitskreise 2022					

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)