

Ergebnisse der Betriebszweigauswertung Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 2023



Mit Hilfe der jährlichen Betriebszweigauswertung können die Arbeitskreis-Mitglieder Verbesserungspotenziale für ihren Betrieb ablesen und entsprechende Maßnahmen setzen. Im Jahr 2023 profitierten vor allem jene Betriebe von den guten Vermarktungspreisen der Einsteller und Jungrinder, welche eine gute Zwischenkalbezeit und eine hohe Aufzuchtquote aufweisen konnten. Wurde noch im Vorjahr 2022 unter anderem auf Grund von Futtermangel der Kuhbestand reduziert, so zeigte sich im Jahr 2023 beim Durchschnittsbestand als auch bei der Bestandesveränderung eine Steigerung des Kuhbestandes.

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 2023 waren 325 Betriebe Mitglieder in den Arbeitskreisen Mutterkuhhaltung, wobei die Daten von 255 Betrieben in die Bundesauswertung aufgenommen wurden.

Die Daten stammen aus sechs Bundesländern, welche insgesamt 23 Arbeitskreise für den Bereich Mutterkuhhaltung angeboten und betreut haben. Auf Tirol entfielen sechs Arbeitskreise mit 148 Mitgliedsbetrieben, gefolgt von der Steiermark (fünf Arbeitskreise, 46 Betriebe), Kärnten (sechs Arbeitskreise, 65 Betriebe), Oberösterreich (drei Arbeitskreise, 34 Betriebe), Niederösterreich (zwei Arbeitskreise, 20 Betriebe) und Salzburg (ein Arbeitskreis, 12 Betriebe).

Ergebnisse

Die Bundesauswertung unterteilt die Mutterkuh-Betriebe anhand ihrer Kuhanzahl in Herdengrößen. 78,1% der ausgewerteten Betriebe hielten weniger als 20 Kühe pro Betrieb. Lediglich 7,5% 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 wiesen die 25% besseren Betriebe im Schnitt eine um 20 Tage niedrigere Zwischenkalbezeit und eine um circa 9% höhere Aufzuchtquote auf als die 25% schwächeren Betriebe. Beide Kennwerte haben einen Einfluss auf die Anzahl der abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Kuh.

In der Lebendvermarktung konnte das bessere Viertel im Schnitt 1,04 Kälber und das schwächere Viertel 0,72 Kälber absetzen bzw. verkaufen. Die Differenz wirkte 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 (67%). Hinzu kommen noch als wichtige Faktoren der Wirtschaftsdüngerwert (16%) und der Altkuhverkauf (12%). Die sonstigen Leistungen (2%) und die Prämie für gefährdete Nutztierassen (2%) haben bei der Betrachtung der durchschnittlichen Leistungen nur eine geringe Bedeutung.

Im Vergleich zu 2022 sind die Direktkosten um € 96,- auf € 923,- und die Direktleistungen um € 101,- auf € 1.648,- gesunken. Diese Veränderungen waren größtenteils durch die im Vergleich zu 2022 gesunkenen Nährstoffpreise beeinflusst, die sowohl die Futterkosten als auch die Höhe des Wirtschaftsdüngerwertes reduziert haben.

Die durchschnittliche direktkostenfreie Leistung lag mit € 725,- im Jahr 2023 um € 5,- niedriger als im Jahr 2022. 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.

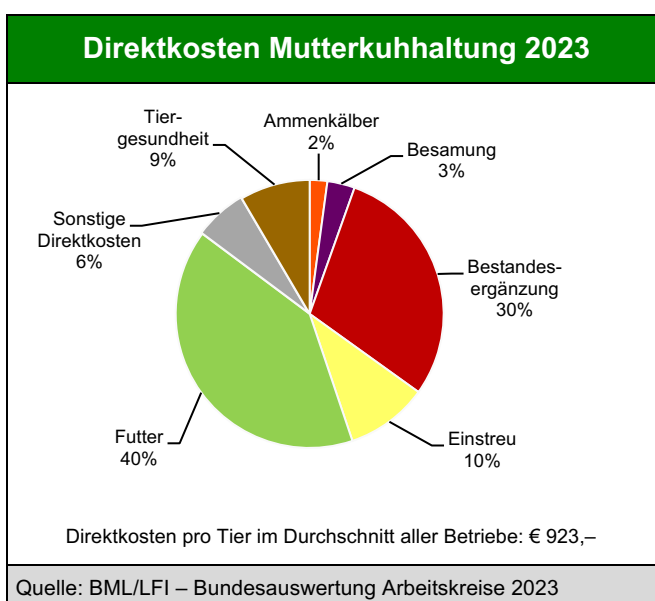
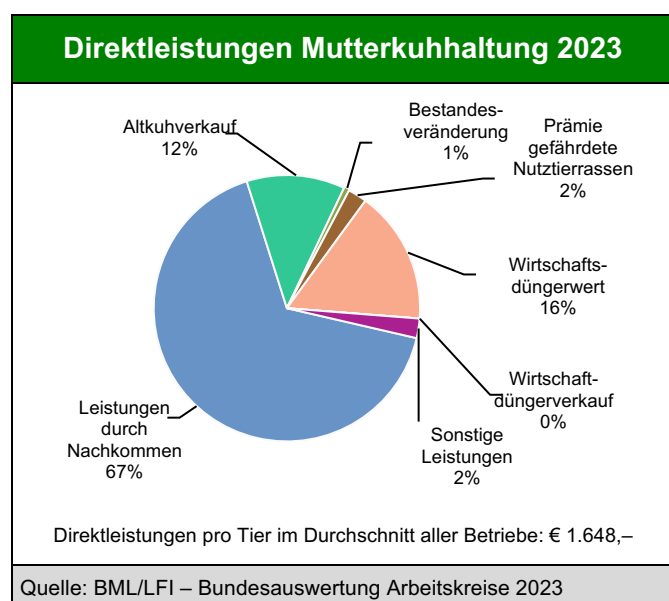
Im Jahr 2023 betrug die direktkostenfreie Leistung in der Lebendvermarktung im Schnitt € 656,- und

in der Totvermarktung € 825,- pro Kuh. Die Differenz zwischen dem besseren und dem schwächeren Viertel machte in der Lebendvermarktung € 915,- und in der Totvermarktung € 1.120,- 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.

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 mehr als € 900,- pro Mutterkuh und Jahr zwischen den Vierteln war enorm. Der Zielwert von einem abgesetzten bzw. verkauften Kalb pro Kuh und Jahr wurde vom schwächeren Viertel deutlich verfehlt und dieses Resultat wirkte sich negativ auf die Höhe der Direktleistungen aus. Es sollte der Fokus auf eine Zwischenkalbezeit von 365 Tagen und auf eine 100%ige Aufzuchtquote gelegt werden. Bei den Direktkosten waren vor allem die Bestandesergänzungskosten ein wesentliches Kriterium. Sie könnten 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 Einnahmenquelle 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 2023					
Produktionsrichtung Totvermarktung¹					
Kennzahlen	Einheit	Gesamt	+ 25%	Ø	- 25%
Ausgewertete Betriebe		255	33	132	33
Durchschnittsbestand	Kühe	15,02	15,49	11,8	8,33
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,39	7,41	7,42	7,34
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	14,75	15,39	11,27	8,21
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	0,98	0,99	0,95	0,99
Aufzuchtquote	%	89,9	93,0	90,9	83,3
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,91	1,06	0,91	0,69
Zwischenkalbezeit	Tage	392	394	398	414
Produktionsrichtung Lebendvermarktung²					
Ausgewertete Betriebe		255	31	123	31
Durchschnittsbestand	Kühe	15,02	20,94	18,48	14,98
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,39	6,93	7,36	7,44
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	14,75	22,16	18,5	14,16
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	0,98	1,06	1,00	0,94
Aufzuchtquote	%	89,9	90,2	89,2	83,6
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,91	1,04	0,91	0,72
Zwischenkalbezeit	Tage	392	377	388	403
Quelle: BML/LFI – Bundesauswertung Arbeitskreise 2023					

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)