

Ergebnisse der Betriebszweigauswertung Arbeitskreise Mutterkuhhaltung 2024



Mit der jährlichen Betriebszweigauswertung können die Arbeitskreis-Mitglieder Verbesserungspotenziale für ihre Betriebe erkennen und entsprechende Maßnahmen setzen. Im Jahr 2024 profitierten vor allem jene Betriebe von den guten Vermarktungspreisen der Einsteller und Jungrinder, die eine gute Zwischenkalbezeit und eine hohe Aufzuchtquote aufweisen konnten. Betriebe, die deutlich unter dem Zielwert von einem abgesetzten bzw. verkauften Kalb pro Mutterkuh und Jahr liegen, müssen aktiv werden, um die Wirtschaftlichkeit im Betriebszweig Mutterkuhhaltung zu verbessern.

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 2024 waren 295 Betriebe Mitglieder in den Arbeitskreisen Mutterkuhhaltung, wobei die Daten von 248 Betrieben in die Bundesauswertung aufgenommen wurden.

Die Daten stammen aus sechs Bundesländern, in denen 23 Arbeitskreise Mutterkuhhaltung betreut wurden. Auf Tirol entfielen sechs Arbeitskreise mit 131 Betrieben, gefolgt von der Steiermark (fünf Arbeitskreise, 42 Betriebe), Kärnten (sechs Arbeitskreise, 56 Betriebe), Oberösterreich (drei Arbeitskreise, 34 Betriebe), Niederösterreich (zwei Arbeitskreise, 19 Betriebe) und Salzburg (ein Arbeitskreis, 13 Betriebe).

Ergebnisse

77% der ausgewerteten Betriebe hielten weniger als 20 Mutterkühe pro Betrieb. Lediglich 8,1% der Betriebe hatten mehr als 30 Mutterkühe 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 besseren Betriebe (+ 25%) im Schnitt eine um 55 Tage kürzere Zwischenkalbezeit und eine um circa 9% höhere Aufzuchtquote auf als die schwächeren Betriebe (- 25%). Beide Kennwerte haben einen Einfluss auf die Anzahl der abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Mutterkuh.

Sowohl in der Lebendvermarktung als auch in der Totvermarktung konnte das bessere Viertel der Betriebe im Schnitt 0,45 Kälber mehr pro Mutterkuh und Jahr absetzen bzw. verkaufen als das schwächere Viertel. Diese Kennzahl hat einen wesentlichen Einfluss auf die Höhe der Leistungen der Nachkommen, welche wiederum den Hauptteil der Direktleistungen (67%) ausmachen.

Der Wirtschaftsdüngerwert (16%) und der Altkuhverkauf (12%) sowie die sonstigen Leistungen (2%) und die Prämie für gefährdete Nutztierassen (2%) haben bei der Betrachtung der durchschnittlichen Leistungen nur eine untergeordnete Bedeutung.

Im Vergleich zu 2023 sind die Direktkosten um € 4,- auf € 927,- und die Direktleistungen um € 44,- auf € 1.692,- gestiegen. Ausschlaggebend für den Anstieg der Direktleistungen waren die höheren Leistungen der Nachkommen, die bei annähernd gleicher Kälberanzahl pro Mutterkuh auf die höheren Preise zurückzuführen sind.

Die durchschnittliche direktkostenfreie Leistung lag mit € 765,- im Jahr 2024 um € 40,- höher als im Jahr 2023. 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.

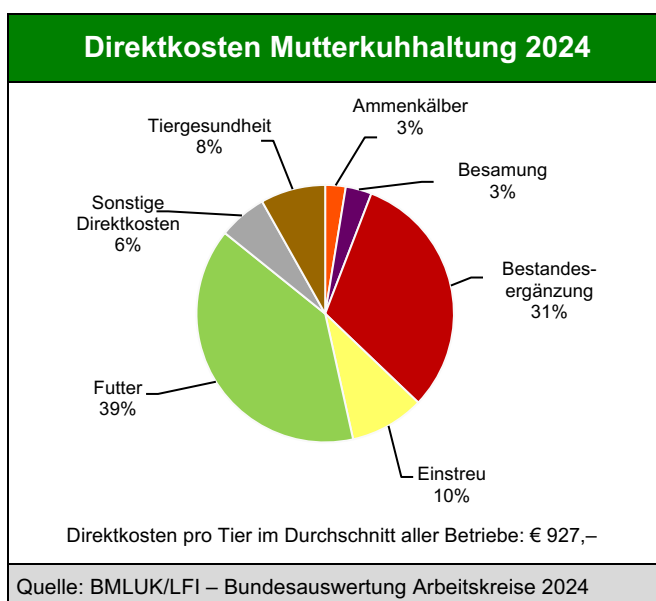
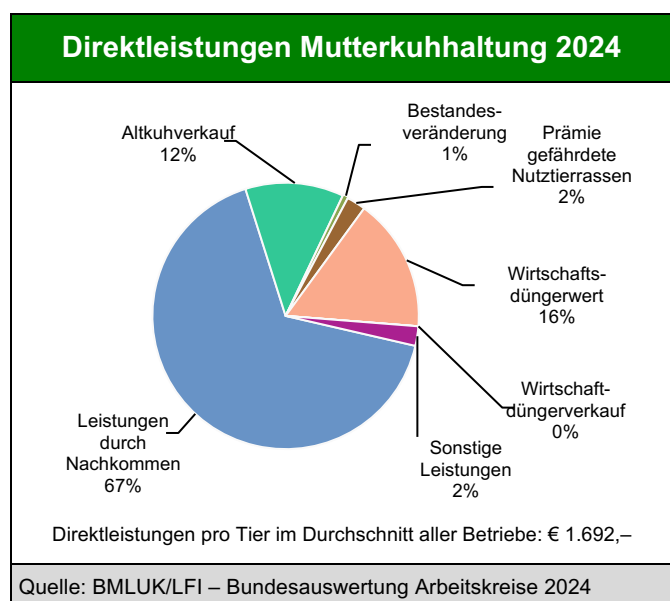
Im Jahr 2024 betrug die direktkostenfreie Leistung in der Lebendvermarktung im Schnitt € 678,- und in der Totvermarktung € 904,- pro Mutterkuh. Die

Differenz zwischen dem besseren und dem schwächeren Viertel machte in der Lebendvermarktung € 1.008,- und in der Totvermarktung € 1.071,- aus.

In beiden Gruppen waren diese Unterschiede vorwiegend durch die höhere Leistung der Nachkommen im besseren Viertel gegeben, welche aus einer höheren Anzahl an abgesetzten bzw. verkauften Kälbern pro Mutterkuh resultiert. Bei den Direktkosten hatte das schwächere Viertel der Betriebe sowohl in der Lebend- als auch in der Totvermarktung deutlich höhere Bestandesergänzungskosten.

Schlussfolgerungen und Handlungsbedarf

Wie in den letzten Jahren war auch 2024 die Differenz von mehr als € 1.000,- bei der direktkostenfreien Leistung pro Mutterkuh und Jahr zwischen den Vierteln sowohl in der Lebend- als auch in der Totvermarktung enorm. Betriebe, welche den Zielwert von einem abgesetzten bzw. verkauften Kalb pro Mutterkuh und Jahr erreichten, konnten auch die besseren Verkaufspreise nutzen. Hohe Zwischenkalbzeiten und hohe Verlustraten senken diese Kennzahl und dadurch vermindern sich auch die Direktleistungen. Dies wird bei den Ergebnissen des schwächeren Viertels deutlich. 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 2024					
Produktionsrichtung Totvermarktung ¹					
Kennzahlen	Einheit	Gesamt	+ 25%	Ø	- 25%
Ausgewertete Betriebe		248	29	116	29
Durchschnittsbestand	Kühe	15,21	13,26	12,5	8,76
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,44	7,47	7,42	7,54
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,34	13,45	12,46	8,59
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,01	1,02	1	0,98
Aufzuchtquote	%	90,4	92,1	91,6	89,9
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,92	1,16	0,95	0,71
Zwischenkalbezeit	Tage	396	396	401	439
Produktionsrichtung Lebendvermarktung ²					
Ausgewertete Betriebe		248	33	132	33
Durchschnittsbestand	Kühe	15,21	20,62	17,6	12,99
Alter der Mutterkühe	Jahre	7,44	7,39	7,46	7,62
Geborene Kälber pro Betrieb	Stück	15,34	21,64	17,87	12,67
Kälber pro Mutterkuh und Jahr	Stück	1,01	1,05	1,01	0,98
Aufzuchtquote	%	90,4	93	89,7	78,8
Abgesetzte/verkaufte Kälber pro Kuh	Stück	0,92	1,07	0,91	0,62
Zwischenkalbezeit	Tage	396	370	393	436
Quelle: BMLUK/LFI – Bundesauswertung Arbeitskreise 2024					

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)