

Wie wirtschaftlich ist mein Betrieb?

Erkenntnisse aus der Arbeitskreisberatung Mutterkuhhaltung

Von Reinhard GASTECKER, LK Niederösterreich und Dr. Margit VELIK, LFZ Raumberg-Gumpenstein

Obwohl die Mutterkuhhaltung häufig 'nur' im Nebenerwerb und zum Erhalt der Kulturlandschaft betrieben wird, sollten dennoch wirtschaftliche Aspekte nicht außer Acht gelassen werden. Die Herausforderung des Landwirts besteht darin, sich das dafür erforderliche Know-how anzueignen, beispielsweise im Arbeitskreis.



▲ Durch eine optimale Weideführung können Kraftfutterkosten eingespart werden.

► Die Fruchtbarkeit und Zwischenkalbezeit sind wesentliche Kriterien am Mutterkuhbetrieb.



In Österreich nimmt die Mutterkuhhaltung stetig zu, während in der Milchviehhaltung ein leicht rückläufiger Trend zu beobachten ist. Aktuell werden in Österreich rund 270.000 Mutterkühe gehalten, was einem Drittel aller gehaltenen Kühe entspricht.

Zukunftssicherung österreichischer Mutterkuhbetriebe geleistet werden.

Im Jahr 2007 nahmen rund 280 Betriebe an der Arbeitskreisberatung Mutterkuhhaltung teil.

Durchschnittlich wurden pro Arbeitskreisbetrieb 15 Kälber verkauft bzw. abgesetzt.

Arbeitskreisberatung Mutterkuhhaltung

Vor einigen Jahren wurde die Arbeitskreisberatung Mutterkuhhaltung in den Bundesländern Niederösterreich, Oberösterreich, Kärnten, Steiermark, Tirol und Vorarlberg eingeführt. Pro Bundesland gibt es drei bis sechs Arbeitskreise, die jeweils aus circa 10 Landwirten bestehen und von einem Berater der Landeslandwirtschaftskammern geleitet werden. Ziel der Arbeitskreisberatung ist es, wirtschaftliche und produktionstechnische Kennzahlen zu ermitteln, zu analysieren und untereinander zu vergleichen, um damit Schwachstellen in der Produktion sichtbar zu machen. Ergänzend durch ein spezielles Angebot an Weiterbildungsveranstaltungen sowie aktuelle Informationen zur Produktionstechnik (Haltung, Fütterung, Tiergesundheit etc.) und Marktlage soll ein Beitrag zur positiven Betriebsentwicklung bzw. zur

Struktur der Arbeitskreisbetriebe

60 % der rund 180 ausgewerteten Betriebe hielten weniger als 20 Mutterkühe, 20 % der Betriebe mehr als 30 Mutterkühe. Zwei Drittel der ausgewerteten Betriebe erzeugten Jungrinder, ein Viertel der Betriebe Einsteller, die übrigen waren Zuchtbetriebe.

Wirtschaftliche Kennzahlen


Die Betriebszweigabrechnung ist das Ergebnis einer „historischen“ Periode. Das Interesse liegt also darin, zu eruiieren, welche Kosten und welche Leistungen von einem bestimmten Betriebszweig ausgelöst wurden. Daher sprechen wir in der Betriebszweigabrechnung auch von Direktleistungen bzw.

Tab. 1: Berechnung der direktkostenfreien Leistung	
Direktleistungen	Direktkosten
Verkauf Kalb, Einsteller, Jungrind, innerbetriebliche Überstellung (Absetzer, Aufzucht)	Bestandesergänzung Überstellung (innerbetrieblich) Zukauf
Kuhverkauf Prämien Mutterkuhprämie (f. Kalbinnen) Seltene Nutztierassen Schlachtprämie	Besamung Grundfutter, Kraftfutter Mineralstoffe Tiergesundheit Einstreu
Sonstige Leistungen Besamungsrückerstattung Versicherungsentschädigungen (Rinderversicherung)	Sonstige Kosten Versicherung (Rinderversicherung) Mitgliedsbeiträge, Reparaturen geringfügiger Wirtschaftsgüter bis 350 Euro Futtermitteluntersuchungen
= Direktkostenfreie Leistung	

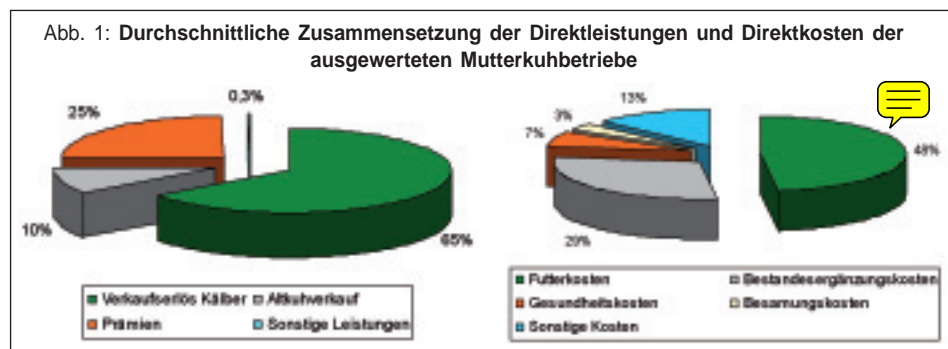
Direktkosten. Zieht man von den Direktleistungen die Direktkosten ab, so erhält man als Ergebnis die „direktkostenfreie Leistung“. Diese Kennzahl dient zur Kontrolle der produktionstechnischen Effizienz. Es stellt sich also die Frage, welche Leistung im Betriebszweig Mutterkuhhaltung nach Abzug der durch die Leistungserbringung (Leistung durch Verkauf von Kälbern, Kühen bzw. durch direktzuordenbare Prämien z.B. Mutterkuhprämie) entstandenen Kosten (Grundfutter-, Kraftfutter-, Tierärztkosten, etc.) erzielt wurde.

Tabelle 1 zeigt, woraus sich die Direktleistungen bzw. Direktkosten am Mutterkuhbetrieb zusammensetzen.

Direktleistungen

In der Betriebszweigauswertung 2007 betragen die durchschnittlichen Direktleistungen je Mutterkuh (aufgeteilt auf alle Mutterkühe) 900 . Abbildung 1 zeigt, dass in etwa $\frac{1}{4}$ der Leistungen durch den Verkauf von Nachkommen (also durch den Verkauf von Kälbern, Einstellern, Jungrindern bzw. durch innerbetriebliche Überstellung (Absetzer, Aufzucht)) ausgelöst werden (in der Grafik durch Verkaufserlöse Kälber dargestellt). Die Leistungen der Kälber, Einsteller, Jungrinder bzw. Absetzer (auf alle Mutterkühe aufgeteilt, also auch

auf jene, die im Jahr 2007 kein Kalb verkauft bzw. abgesetzt haben) lagen bei Einstellerbetrieben durchschnittlich etwas über 500 Euro, bei Betrieben mit Jungrindproduktion um gut 100 Euro höher. Die Schwankungsbreite der „Kälber-Verkaufserlöse“ ist allerdings sehr hoch (350–1.300 Euro pro Mutterkuh und Jahr). Bei dieser Kennzahl ist zu



beachten, dass die Leistung der Kälber nicht nur vom tatsächlichen Verkaufserlös für das Kalb abhängt, sondern wesentlich von der Anzahl verkaufter Kälber pro Mutterkuh und Jahr beeinflusst wird. Die Prämien betragen durchschnittlich $\frac{1}{4}$ der Direktleistungen.

Direktkosten

In der Betriebszweigauswertung 2007 machten die Futterkosten etwa die Hälfte der Direktkosten aus. Futterkosten setzen sich zu 80 % aus Grundfutterkosten und zu 20 % aus Kraftfutterkosten zusammen. In den Grundfutterkosten sind nur die variablen Maschinenkosten (z.B. Diesel) für Ernte, Düngerausbringung etc. enthalten, nicht jedoch die fixen Maschinenkosten. Obwohl die Kraftfutterkosten eher gering sind, bestehen durch die Gewährleistung von guten Grundfutterqualitäten und hohen Milchleistungen aus dem Grundfutter Möglichkeiten der Kostensenkung am Betrieb.

Die Tiergesundheitskosten enthalten die Kosten für tierärztliche Behandlungen, Medikamente, Kastration und Entornung. Obwohl der Anteil der Gesundheitskosten mit 7 % der Direktkosten gering scheint, ist ein optimales Gesundheitsmanagement die Grundlage für eine wirtschaftliche Mutterkuhhaltung. Bei den Gesundheitskosten bestanden große Unterschiede zwischen den Arbeitskreisbetrieben. Durchschnittlich lagen die Gesundheitskosten bei 25 Euro pro Mutterkuh (inklusive Kalb) mit einer Schwankungsbreite von 5 bis 80 Euro.

Die Einstreukosten sind in Abbildung 1 nicht getrennt ausgewiesen, sondern in den sonstigen Kosten enthalten.

Verbesserungspotenzial

In den letzten Jahren wurden aufgrund der ausgewerteten Kennzahlen folgende Optimierungsmaßnahmen in den Arbeitskreisen abgeleitet und zum Teil auch umgesetzt:

- Anpassung der Produktion an die Gegebenheiten des Marktes – besse-

re Nutzung von Vermarktungsinitiativen und Markenfleischprogrammen

- Verbesserung der Tiergesundheit und Fruchtbarkeit – entscheidend ist die Anzahl der geborenen Kälber pro Jahr (Ziel: 1 Kalb pro Mutterkuh und Jahr = Zwischenkalbezeit < 365 Tage).

- Optimierung des Fütterungsmanagements durch gezielte Weideführung, bestes Grundfutter, gute Milchleistungen aus dem Grundfutter und minimalen Kraftfutareinsatz
- Einsatz von Mutterkühen und Stieren mit bestem genetischen Potenzial

Eine Auswertung der Betriebe die sowohl 2006 als auch 2007 an der Betriebszweigauswertung teilnahmen zeigt an Hand einiger Kennzahlen eine deutliche Verbesserung. Die durchschnittliche Zwischenkalbezeit konnte um 12 Tage reduziert werden. Das Schlachtgewicht der Jungrinder wurde von durchschnittlich 213 kg auf 224 kg, und somit auch die Direktleistungen durch den Kälberverkauf pro Mutterkuh von 589 Euro auf 614 Euro gesteigert. ■

Fazit

Entscheidend für den erfolgreichen Mutterkuhbetrieb ist die genaue Kenntnis der biologischen (Zwischenkalbezeit, etc.), produktionstechnischen (Anzahl abgesetzte Kälber pro Mutterkuh und Jahr, etc.) und wirtschaftlichen Kennzahlen (Direktkosten, Direktleistungen) des eigenen Betriebes.

Nur so kann man gezielt Optimierungsmaßnahmen setzen und die Wirtschaftlichkeit sichern.

Ansprechpartner Arbeitskreisberatung Mutterkuhhaltung

Kärnten:

LK Kärnten, Dietmar Grilz
Tel.: 0463/5850-1509
d_grilz@lk-kaernten.at

Niederösterreich:

LK Niederösterreich
Reinhard Gastecker
Tel.: 02742/259-3212
Reinhard.Gastecker@lk-noe.at

Oberösterreich:

LK Oberösterreich, Ing. Andreas Hager, Tel.: 050/6902-1526
Andreas.Hager@lk-ooe.at

Steiermark:

LK Steiermark, Hans Peter Stanzer
Tel.: 0664/602596-5634
HansPeter.Stanzer@lk-stmk.at

Tirol:

LK Tirol, Ing. Michael WurZRainer
Tel.: 05/9292-1802
Michael.WurZRainer@lk-tirol.at

Vorarlberg:

LK Vorarlberg, Manfred Jenny
Tel.: 05574/400-342
Manfred.Jenny@lk-vbg.at