OVK NUUS | NEWS

AMPTELIKE TYDSKRIF VAN OOS-VRYSTAAT KAAP BEDRYF BPK
OFFICIAL MAGAZINE OF OOS-VRYSTAAT KAAP OPERATIONS LTD

SEPTEMBER 2024
volume 29 • #03
GRATIS • FREE

MERINO SA SE BESTUURDER
MAAN TEEN EMOSIONELE BESLUITE

DIVERSIFIKASIE SORG VIR SUKSES
OOR GENERASIES VAN BOERE

JONGBOER VAN DIE JAAR
WIL VOLLE WAARDEKETTING BEHEER

OVK BEHAAL REKORDWINSTE
UITDAGENDE OMSTANDIGHEDE WORD VOORSPEL

ANGORABOER VIND SUKSES MET TABAK

gewas verhoog winsgewendheid in die Karoo

BOER
STERK
BOU
STERK
Sement Jou Erfenis
90 YEARS
OF SUPERIOR QUALITY
AfriSam
STARBUILD
CONCRETE & WALL
MORTAR
PLASTER
AfriSam
ALL PURPOSE
SUPERIOR QUALITY CEMENT
AfriSam All Purpose Cement is spesifiek ontwerp om konstante sterkte resultate, werkbaarheid, duursaamheid en uitstaande gehalte te lewer. Wanneer jy AfriSam All Purpose Cement kies, kies jy 'n plaaslik vervaardigde sement wat net so toegewyd en betroubaar soos jy is.
Sement Jou Erfenis en Vra Vir AfriSam.
Creating Concrete Possibilities
AfriSam
1013186/A

Uitgewer/Publisher
Oos-Vrystaat Kaap Bedryf Bpk
Posbus/PO Box 96
Ladybrand 9745

Besturende Redakteur
Managing Editor
Stéfan Oberholzer

Redakteur/Editor
Francois Seymore
051 923 4785/079 780 4618
ovknuus@ovk.co.za

Redaksionele artikels/Editorial Articles
Alle artikels is deur die redakteur geskryf, behalwe waar anders aangedui./ All articles are written by the editor, except where otherwise indicated.

Medewerkers/Contributors
Igna Kotze
Christel Basson

Proeflees/Proofreading
Marna Alberts

Advertensies/Advertising
Christel Basson
051 923 4798/082 775 9207
christelb@ovk.co.za

Uitleg/Layout
Francois Seymore
Liezl Magson

Drukkers/Printers
Oranje Print & Packaging
Senekal

OVK Hoofkantoor/ Head Office
19 Dan Pienaar Str, Ladybrand
051 923 4500
klantediens@ovk.co.za

Die menings en aannames wat in hierdie publikasie uitgespreek word, is nie noodwendig die sienswyse van OVK nie en OVK aanvaar hiermee geen verantwoordelikheid of aanspreeklikheid vir enige aansprake wat in hierdie publikasie gemaak word nie. The opinions expressed in this publication are not necessarily the view of OVK and OVK does not accept any responsibility or liability for claims made in articles or advertisements.

Kopiereg word voorbehou en inhoud mag slegs met skriftelike toestemming van die redakteur gereproduseer word.

Copyright is reserved and contents may only be reproduced with written permission of the Editor.

Die tydskrif is gratis aan kliënte by alle OVK Handels-takke beskikbaar en voorwaardes geld. Besoek www.ovk.co.za om 'n elektroniese weergawe van die tydskrif te lees..

The magazine is available free of charge to clients at all OVK Retail branches and conditions apply. Visit www.ovk.co.za to read an electronic version of the magazine.

VOORBLAD
Bekend as die internasionale hoofsentrum van sybokhaar is die eerste Angorabokke alreeds in 1871 in Jansenville gevestig. Hierdie bokkie is op Neil Dodds se plaas, Leeufontein, afgeneem.

COVER
Known as the international hub of mohair, the first Angora goats were settled in Jansenville as early as 1871. This goat was photographed on Neil Dodds's farm, Leeufontein.

INHOUD | CONTENTS

SEPTEMBER 2024

2 Uit die Woord
3 Oor die Grensdraad
4 Tabak groot sukses in die Karoo
8 Die moderne wolboer
12 Merino SA bestuurder vra kalmte
16 Sonkrag op langtermyn maak sin
18 Nuwelinge se nuwe dinge
24 OVK kondig rekordwinste aan
26 Diversifikasie sorg vir sukses oor generasies
30 Familieharmonie in jou familieboerdery
32 Jongboer fokus op eindverbruiker
36 Kredietopsies nou beskikbaar
42 Op die vrou af

UIT DIE WOORD

'n Skeppingspsalm

Dr Danie Kleynhans, NG Moedergemeente, Ladybrand

PS 104: "*Ek wil die Here loof! Here my God, U is baie groot, U is beklee met koninklike luister.*
U is met 'n kleed van lig omhul. Dit is U wat die hemelkoepel soos 'n tentdoek gespan en vir U 'n woonplek ingerig het oor die waters daarbo, U wat op die wolke ry, op die vleuels van die wind, U wat die winde u boodskappers maak, die weerligte u dienaars..."

In die skepping ontdek ons God se omgee en betroubaarheid.
Toe die Israeliete in Kanaän kom, kom hulle in aanraking met die Kanaäniete se veelgodedom. Daar was verskillende gode: 'n god vir vrugbaarheid, 'n god vir reën, 'n god wat die dood bepaal het en nog vele meer. Tussen hierdie gode was daar volgens die destydse mense gevegte en baie belangrik: Die gode moes gelukkig gehou word, anders word hulle kwaad en doen jou skade aan. Hierdie gode het volgens die mense se geloof hulle magte misbruik en was nie daarop ingestel om die mense te dien nie, maar eerder om vrees by hulle te skep. In die proses om die gode kalm en positief te hou, ontstaan baie gebruike soos offerandes en selfs onverstaanbare dinge soos kinders wat geoffer word om die goedgesindheid van die gode te verseker.

Gedurende die tyd van Elia kom daar 'n wending in Israel se geloof. Hulle ontdek God in die skepping as 'n God wat die hele skepping juis geskep het om te sorg. Deur die skepping sorg hierdie een God vir mens, dier en plant. Hierdie God is nie kwaad nie en hoef nie kalm gehou te word nie. Hierdie God gebruik die skepping om te sorg en daarom, wanneer ons stip na die skepping kyk, ontdek ons 'n God wat sorg; 'n God wat vertrou kan word; 'n magtige God wat die oerwaters in die see "vasgepen het", maar ook fonteine en stroompies gemaak het. Ons ontdek 'n God wat op die winde ry en die weerligte sy boodskappers maak, maar ook omsien na die water in stroompies waar vinke en reiers hulle neste maak en diere kom drink.

Ons ontdek in die onmeetlike skepping 'n magtige God, maar ook 'n God wat vir vinke, reiers, dassies en klipbokke sorg. Hy skep die dag en nag. Mense werk soms in die nag, maar daar is ook diere wat in die nag leef. Hy sorg vir alles en almal.

Wanneer ons na die skepping kyk, verruil ons 'n godsdiens van vrees vir 'n godsdiens van verwondering, vertroue en versorging. Wanneer jou geloof in God onder druk kom deur onverstaanbare gebeure, help dit om na die skepping te kyk. Daar ontdek jy dat jy Hom kan vertrou. Die Skeppergod dra jou deur. Hy hou jou 'in stand' soos wat Hy met sy skepping maak.

Ps 104:13-15: *Uit die hemel laat U dit op die berge reën, die aarde word versadig deur die reën wat U gee. U laat gras uitspruit vir die diere, en groen plante vir die mens sodat hy sy kos uit die aarde kan kry, wyn om mense se harte bly te maak, olie om die gesig te versorg, kos om die mens nuwe krag te gee."*

Hierdie God sorg vir mense, diere en plante. Hierdie God bedreig nie, maar bederf. Hy skep selfs wyn sodat ons lekker saam kan kuier en Hy maak gesigolie om te bederf. Hierdie God is magtig in die ruimte, op die wolke en weerligte, maar persoonlik aan ons etenstafel of voor jou spieëltafel.

"U het baie dinge geskep, Here, die aarde is vol van wat U gemaak het, en tog, U het alles in wysheid geskep. Daar is die see, groot en wyd, wat wemel van diere, klein en groot. Daar vaar die skepe, en daar is die Leviatan. U het hom gemaak om mee te speel." (Ps 104: 24-26).

Die see dwing ons tot verwondering, maar vir die oermense was die see ook 'n bron van bedreiging. Hulle het geglo dat daar 'n monster in die see is wat jou bedreig. Ons lees dat ook die dinge wat ons as bedreigings beleef, as't ware deur God getem word. Ons kan veilig voel by God. Hierdie sekuriteit ontdek ons wanneer ons op die skepping fokus.

U gee die lewensasem en daar is lewe; ook uit die grond laat U nuwe lewe spruit (Vers 30). Ons God is die God wat lewe skep en beheer. Hy is die Bron van alles wat lewe. Wat sal gebeur as God Hom van ons wêreld onttrek? (Is dit nie wat hel juis is nie?) Dank God dat Hy Homself nooit van sy wêreld sal onttrek nie. Ps 104 beklemtoon juis die omgeesorg van God oor mens, dier en plant.

Skriflesing: Ps 104:31-34
"Mag daar aan die roem van die Here geen einde wees nie! Mag die werk van die Here Hom vreugde verskaf, Hy wat na die aarde kyk, en dit bewe, wat die berge aanraak, en hulle brand.
Ek wil tot eer van die Here sing so lank ek lewe, ek wil die lof van my God besing so lank ek daar is."

REDAKSIONEEL

Oor die Grensdraad

Francois Seymore

Die vraag wat seker die meeste deur mense en die markte gevra word, is: Hoe lank gaan die Regering van Nasionale Eenheid hou? Interessante verwikkelinge soos Floyd Shivambu se bedanking uit die EFF en sy aansluiting by Zuma se MK-party het die tonge los.

Daar heers groot optimisme in landbou na die aanstelling van John Steenhuisen as Minister van Landbou en vele ander departemente wat ook van leierskap verwissel het. Dienslewering en werkskepping is ʼn prioriteit en voedselsekerheid geniet baie aandag. Is die pad vorentoe moontlik ʼn teerpad sonder slaggate?

Ons land wen ses medaljes by die Olimpiese Spele in Parys en in tipiese Franse styl skok die openingseremonie menige kyker en lok wye kommentaar uit. Met die aanbreek van die eerste dag word treindienste ontwrig en die wêreld is bekommerd oor die sekuriteit by die Spele. Dit was gelukkig die laaste struikelblok en teen die einde is 5 084 medaljes toegeken met 10 714 atlete wat deelgeneem het. Frankryk het die standaard van die spele heelwat verhoog en dit berus nou by Los Angeles om dit in Julie 2028 te oortref.

Heerlike lente is besig om sy gesig te wys en ons het ver en wyd gery om stories van ons produsente aan ons lesers te bring. Buite Jansenville, die mekka van die Angora, ontmoet ons vir Neil Dodds waar hy en sy seun Bradley met bokke en Merino's boer. Weens die laaste langdurige droogte moes hulle ʼn addisionele inkomste vind en plant met groot sukses tabak in die Karoo.

Die landskap van wolproduksie is besig om vinnig te verander. Jacques le Roux skryf oor hierdie veranderinge en druk op boere om omgewingsvriendelik te boer. Ons gaan kuier vir Willie van Heerden van Merino SA om sy advies aan boere in hierdie moeilike omstandighede te kry.

Eskom kon daarin slaag om die 160 dae mylpaal sonder beurtkrag verby te steek, maar dan kondig Nersa nog ʼn verhoging in tariewe aan. Onafhanklike studies toon ʼn ongelooflike 450% verhoging in tariewe sedert 2008, ses keer meer as die inflasiekoers. Teen hierdie agtergrond skryf Philip Olivier van Olivia Energie-Oplossings oor investering in sonkrag en die voordele daarvan oor die langtermyn.

ʼn Nuweling in die gesin bring gewoonlik vreugde maar dit kom ook met aanpassings vir die ouers en ander kinders. Dit kan soms ʼn uitdaging wees vir die ander kinders om die klein babatjie te aanvaar en Igna Kotze gee ouers raad oor hoe om hierdie potensiële probleem voor die tyd te hanteer.

Nagenoeg 80 boere woon die OVK Algemene Jaarvergadering in Ladybrand by en vir die soveelste agtereenvolgende jaar word ʼn rekordwins aangekondig. As ʼn mens afleidings uit die boere se vrae vanaf die vloer maak, gaan die volgende paar maande ʼn uitdagende seisoen in landbou wees.

In Cookhouse kuier ons by Mark Wienand en Wynand van der Merwe op hul sitrusplaas om met hulle gesels oor die sitrusbedryf en vele ander vertakkings wat die Wienand-familie in Bedford bedryf. Die meeste boerderye is familie-ondernemings en André Diederichs gee raad oor hoe om harmonie op die plaas te bewerkstellig.

Noord-Kaap Agri se Jongboer van die Jaar 2023, Jaco Pieterse, vertel ons oor sy besondere boerderypraktyke tydens ʼn besoek op hul plaas Potkraal buite Richmond. Hy en sy vrou Andrea is hard besig om Karoolam aan kopers in die stede te bemark. Lees meer oor sy visie om die waardeketting te besit.

In Op die Vrou af het Christel Basson by Nicolette van den Heever op hul plaas Duikerfontein, buite Loxton in die Karoo Hoogland gaan kuier. Hierdie merkwaardige boervrou het tydens die droogte begin om lams- en wildspasteie te maak wat vandag oor die hele land verkoop word en in ʼn redelike groot onderneming ontwikkel het. Sy verwerk tans twee skape per dag en gebruik maandeliks ʼn ton deeg om in die vraag te voorsien.

Lente bring ʼn gevoel van optimisme saam met die hitte. Binnekort gaan koring geoes word en die lande voorberei word vir die somergewasse. Die stof sal wel gaan lê met die eerste reën wat die somer gaan aankondig. Onthou, dit word altyd op sy donkerste voor dit lig word, en dit word altyd lig! Gesels met die mense om jou, wees lief vir hulle, hou hulle veilig en bly op jou knieë. Tot volgende keer.

Tabak groot sukses in die Karoo

Buite Jansenville in die hartjie van die sybokhaargebied, boer vyfde-generasieboer Neil Dodds en sy seun Bradley op Leeufontein, wat al sedert 1860 aan die familie behoort. Hulle boer al geslagte lank met Angoras, maar het onlangs 'n nuwe vertakking tot die boerdery gevoeg. Ons het gaan kuier om meer oor hierdie familie en hul boerdery te gaan hoor.

'n Geleentheid wat in 1970 opgeduik het, gee vir Neil se pa, Ronnie, die geleentheid om op die plaas Vetvlei buite Uniondale te gaan boer en dit is dan ook waar Neil grootgeword het. Hy het by Union High in Graaff-Reinet skoolgegaan en matrikuleer aan die Winterberg Landboukollege in Fort Beaufort. Na sy diensplig begin hy voltyds saam met sy pa en broer, Kenneth, op Leeufontein boer.

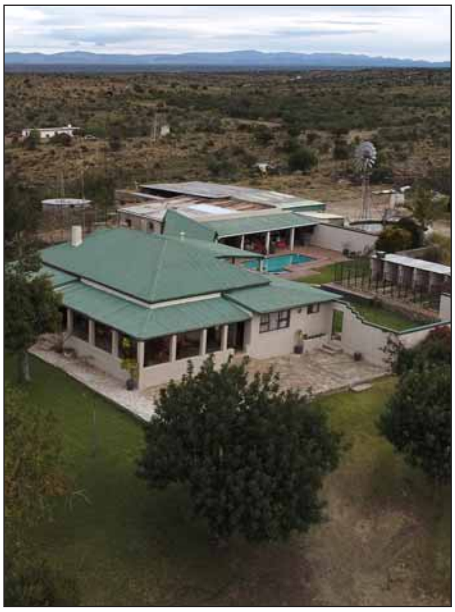
Hy vertel al laggend toe sy vrou, Helen, by die apteek op die dorp begin werk het, hoe al die jong boere van die omgewing skielik die apteek moes besoek. "Ek moes die grootste indruk op haar gemaak het, want ons is toe in 1987 getroud! Toe die droogte in 1989 ons tref, moes sy uitgaan en weer aflos by apteke oor die hele Oos-Kaap om ekstra inkomste te verdien." Hulle eerste kind, Caryn, is in 1993 gebore en twee jaar later word Bradley gebore.

Sy pa het altyd gesorg dat hy 'n onderneming buite landbou bedryf om 'n ekstra bron van inkomste te genereer en Neil het toe 'n steenfabriek begin met materiaal wat op die plaas beskikbaar was. In 2000 koop hy die hotel en drankwinkel op Klipplaat. "Die spoorweë het die dorpie aan die gang gehou en die regering het redelik geld gespandeer, so ek het 'n paar jaar lank goed gevaar. Ongelukkig het die plekkie sedertdien baie agteruitgegaan."

Droogtes is 'n groot realiteit in die Karoo en Neil se ervaring was dat die laaste droogte baie langer geduur het as die 1991 droogte. "Ons het nog 'n fantastiese 2015 beleef en toe verdwyn die reën eenvoudig. In 2016 het ons 82 mm vir die hele jaar gekry. Ons gemiddeld is net onder 300 mm per jaar. Ons drakrag na die droogte is aangepas na 20 hektaar per grootvee-eenheid."

Hulle hoofvertakking bly Angoras en Merino's met 'n redelike groot wildkomponent, wat egter tydens die droogte afgeneem het. "Ek het basies al die buffels en sabels verloor. Ons kon net eenvoudig nie genoeg kos vir hulle voorsien nie en die wat nie gevrek het nie, het ek na 'n vriend se plaas in Graaff-Reinet verskuif. Die prys van wild het ook so gedaal dat ons ver oor hulle waardes gevoer het.

Die verlengde droogte en die effek van die Covid-pandemie het 'n negatiewe invloed op die wildvertakking gehad.



Leeufontein in die Jansenville-omgewing behoort al sedert 1860 aan die Dodds-familie.

"Intussen voer ons die wild, maar dit is die kleinvee wat jou weer die vinnigste op die been gaan kry. Ek het nie meer die steenwerke of hotel gehad nie, en moes iets kry om ons inkomste aan te vul. Dit is waar die idee van tabak begin het. Ons het gekyk na 'n gewas wat niemand wil steel of eet nie."

Hy vertel dat hulle toe 'n kwotakontrak met 'n internasionale tabakvoorsieningsmaatskappy gesluit het. 'n Tegniese adviseur besoek hulle elke drie weke om te help met die grondtoetsing en oesvoorspellings. "Ons kwota is 20 ton en ons gaan byna 19 ton lewer wat op 6 hektaar geplant is. Die inkomste van daardie ses hektaar is egter groter as my woltjek van 1 600 skape.

"Tabak bly vier maande in die grond en neem sowat ses weke om te droog. Ons het 'n droogskuur gebou met 80% skadunet wat sorg dat genoeg wind ingelaat word om die blare te droog. Dit is 'n somergewas – ons plant in tweehektaarblokke en lewer dan elke maand gedroogte blare aan die maatskappy in Oudshoorn. Die saailinge word per hand geplant en die tabakplant groei 1,2 m hoog met 16 tot 18 blare wat per hand geoes word. Die tabak het meegebring dat ons meer werkers in diens moes neem, wat voordelig is vir die plaaslike gemeenskap."

Neil verduidelik dat ander boere in die omgewing ook nou tabak begin plant het. "Dit bly 'n goeie winsgewende gewas. Ons kry nagenoeg R80 per kilogram en die ideaal is om 4 ton per hektaar te oes, maar ons kan dit weens ons klimaat nie bereik nie. Ons kry te veel wind en die klimaat is nie tropies genoeg nie – die beste wat ons kan oes, is 3,5 ton per hektaar. Ons kry egter amper R1,6 miljoen van sewe hektaar, wat nie te versmaai is nie! Ons het genoeg water om tot 15 hektaar te plant, maar dan moet die sorterings- en droogfasiliteite ook vergroot word. Dit word dan basies 'n boerdery op sy eie."

Terug na hul hoofvertakking, gesels ons oor die Angora-industrie wat op die huidige stadium meer winsgewend is as die wolbedryf. "Ek boer my hele lewe met sybokhaar en ek moet sê dat ons

Kyk gerus na die gesprek wat Lize-Mari Botha van OVK met Neil oor sy boerdery gehad het.

vagte ligter geword het. Die ramme het self ook ligter geword en waar ons voorheen 2 kg per skeersel per bok gekry het, haal ons nou nie eens naastenby soveel nie."

Neil meen dit is teling wat dit veroorsaak. "Ons het almal op die wa geklim om fyner sybokhaar te skeer en nou het ons die bokke te klein geteel. Daar word beweer dat die industrie 150 000 bokke minder skeer as gevolg van die afname in produksie.

"Weens die feit dat ons minder sybokhaar per bok skeer, neem ons inkomste per bok of hektaar af. Jy het dus nog dieselde getalle wat geskeer word, maar jou inkomste neem af. Die afname in skeerkilogram het baie geleidelik gebeur en dit gaan ook nie oornag verander kan word nie. Die genetika neig reeds weg van die fyn vagte en klein bou van die ramme na 'n effens groter raam."

Oor die toekoms is Neil egter 'n bietjie meer versigtig. "Ek is bekommerd oor wol omdat wolpryse geen tekens van verbetering toon nie. Ek is ook bekommerd oor die prys van stoorlammers en ek is nie oortuig dat die waardeketting suksesvol verkort kan word sonder besonder kreatiewe bemarking nie.

André Viviers (TVB vir die Jansenville omgewing), JJ Jansen van Vuuren (Jansenville Handelstakbestuurder) en Lize-Mari Botha van OVK was deel van die span wat by Neil op sy plaas Leeufontein gaan kuier het.

Tabak word vir 5 weke in 'n droogskuur uitgedroog en geklassifiseer voor dit aan 'n internasionale tabakmaatskappy in Oudshoorn gelewer word.

Ek wil beslis probeer om die tabakproduksie te verhoog, maar gaan nie sommer my Angora- of Merinogetalle verminder nie.

"Ek is baie geseënd om Bradley hier op die plaas te hê en die wete dat hy eendag by my gaan oorneem, is gerusstellend. Hy is baie besig om 'n hoenderboerdery te ontwikkel, wat hy as sy eie besigheid bedryf. Dit bring my weer terug na my pa wat altyd 'n addisionele inkomste gegenereer het. Dit is presies wat Bradley nou doen, en dit werk baie goed vir hom."

Terwyl Neil gesels, besef ek net weereens dat daar geen plaasvervanger vir ondervinding is nie. As vyfdegeslagboer is daar letterlik niks wat Neil nie van die sybokhaar- en wolbedryf weet nie. Hy is daarby wildboer en nou ook tabakboer. 'n Mens kan net wonder wat die toekoms nog vir Neil en Bradley inhou.

GOUE TUB
Kompetisie
NUTRI FEEDS
WEN
R40 000
SE NUTRI FEEDS
PRODUKTE
Koop Proteïen/Energie Tubs of Blokke
met 'n goue plakker op en staan 'n kans
om die mini goue tub binne te ontdek.
Wen R40 000 se produkte, B's en V's geld.
Kompetisie sluit 31 Oktober 2024.
Vir meer inligting besoek www.nutrifeeds.co.za
Nutri Tub Energie V17396; Nutri Tub Proteïen V14994
Verwys na produketiket vir volledige gebruiksaanwysings en waarskuwings.

Die moderne wolboer

deur Jacques le Roux (OVK Hoofbestuurder - Vesel)

Ons bevind ons in 'n wêreld wat skielik verander het, met spesifieke verwysing na tegnologiese ontwikkeling wat van die wêreld 'n klein plek gemaak het met inligting wat vinnig bekombaar en maklik toeganklik is. Hierdie feit, tesame met wêreldgebeure die afgelope dekade, het 'n omgewing geskep waar die globale gemeenskap anders dink oor hul plek en anders kyk na produksie en verbruik. Veral die Covid-19 pandemie het hierdie globale kopskuif verhaas en mense se fokus op gesondheid vir hulself en die omgewing verskerp.

Teen hierdie agtergrond moet landbouers wêreldwyd meer en meer begin let op die manier waarop produkte geproduseer word om aan te pas by 'n groeiende vraag na volhoubaarheid en naspeurbaarheid – dit is natuurlik nie heeltemal nuut of onbekend nie; vra maar enige vrugteboer in Suid-Afrika.

Vir die kommersiële wolboer het hierdie vereistes ook 'n werklikheid geraak sedert ongeveer 2016 met die instelling van Textile Exchange se RWS- (Responsible Wool Standard) ouditstandaarde in Suid-Afrika. Sederdien is die RWS-standaard ontwikkel en uitgebou en het verskeie soortgelyke standaarde in die veselbedryf tot stand gekom. Tans bevind ons ons egter in 'n tipe post-RWS-fase en word daar op die oomblik toenemend gefokus op ontwikkeling van standaarde ten opsigte van herwinningspraktyke in landbou sowel as koolstof-emissie neutrale praktyke.

Spesifiek in Europa is daar 'n groot klem op bogenoemde nuwe ontwikkelings met die Europese Unie se implementering van 'n sogenaamde "*Green Deal*" ingevolge waarvan hulle poog om koolstof- emissies met 55% te verminder teen 2030 en teen 2050 koolstof-"neutraal" te wees.

Hierdie "*Green Deal*" is sedert 2019 vervat in wetgewing ingevolge waarvan streng vereistes aan industrieë in Europa, maar ook op produkte wat daar verhandel word, gestel word, en dit is hier waar die effek deur verskaffers van produkte aan die Europese Unie gevoel gaan word.

'n Groot gedeelte van ons Suid-Afrikaanse skeersel word uiteindelik in Europa verwerk, spesifiek ook indien dit wol is wat gebruik word vir die maak van klere. Die nuwe sosialegewetensgedrewe vereistes deur die verbruiker, sowel as die nuwe wetgewing in Europa, het daartoe gelei dat alle groot en bekende klere- en ander veselprodukte se handelsname skielik absoluut daarop fokus om slegs veselprodukte aan te koop wat gekoppel is aan een of ander geloofwaardige volhoubaarheidstandaard.

Dit is in hierdie omgewing waarin die moderne boer wol moet produseer. Dit bring mee dat die moderne boer sy boerderypraktyke spesifiek moet aanpas om aan die nuwe vereistes te kan voldoen, maar ook absoluut seker moet kan wees van sy winsgewendheid.

Hier word spesifiek verwys na:

- wetenskaplike metingsmetodes van die kudde en elke individuele dier ten einde produksie te optimaliseer,
- deelname aan een (of selfs meer) spesifieke, relevante en internasionaalaanvaarde volhoubaarheidstandaard – wat natuurlik volhoubare landbou en/of koolstofneutrale ouditstandaarde kan insluit,
- deelname aan 'n geloofwaardige, internasionaal-aanvaarde naspeurbaarheidstelsel,
- digitalisering van inligting en rekordhouding op die plaas, en
- die ontwikkeling van 'n handelsmerk – spesifiek gekoppel aan 'n "mooi" produksiestorie.

Vandag, meer as ooit tevore, is dit vir die boer belangrik om te besef dat die bemarking van wol 'n industriepoging gaan verg, gekoppel aan doelgedrewe, wetenskaplike boerderymetodes. Vir die wolboer is dit noodsaaklik om in vennootskap te boer met ander rolspelers in die bedryf wat net so hard soos die boer veg vir die volhoubare voortbestaan van die bedryf en die winsgewende bemarking van die boer se produk.

Die vraag op die oomblik is natuurlik wat die toekoms vir wolpryse inhou. Uiteraard is die huidige swak pryse uiters negatief vir enige boer se aptyt om geld te spandeer aan ontwikkeling van nuwe stelsels terwyl daar reeds gesukkel word om te oorleef.

Wolpryse word hoofsaaklik gedryf deur die handel tussen Australië (die grootste produsent) en China (die grootste invoerder) van wol globaal. Die nagevolge van Covid-19, wat gelei het tot negatiewe binnelandse produksiesyfers in China gekoppel aan 'n inflasie- gedrewe ekonomiese insinking in Europa, veroorsaak die huidige prysdruk op wol. Ons kan dus verwag dat wolpryse sal verbeter in ooreenstemming met die verbetering in die ekonomie van beide Sjina asook die Weste in die algemeen.

In hierdie opsig toon internasionale aanwysers positiewe tekens in terme van inflasie wat besig is om wêreldwyd te daal en produksiesyfers wat gaandeweg besig is om te verbeter.

Aanduidings is ook dat rentekoerse wêreldwyd binne die bestek van die volgende ses tot twaalf maande behoort te begin daal, wat natuurlik produksie en verbruik sal aanmoedig.

Ter afsluiting kan ek noem dat ek van opinie is dat goeie, Merino-tipe wol in groot aanvraag gaan wees in die afsienbare toekoms. Ek baseer hierdie opinie op die feit dat natuurlike vesel beter vir die mens sowel as die omgewing is wanneer dit vergelyk word met fossielbrandstofgebaseerde vesels, waarvan die meeste klere tans vervaardig word. Hierdie feit, gekoppel aan die sosialegewetensvereistes van die verbruiker waarna hierbo verwys word, behoort te lei tot 'n groter vraag na natuurlike veselprodukte, waarvan wol verreweg die belangrikste en grootste dierevesel is.

U is welkom om my, of ook u plaaslike OVK wolbeampte, direk te kontak vir meer inligting oor hoe OVK u kan help met advies of dienste ten opsigte van enige volhoubaarheid-standaarde asook wetenskaplike metingsdienste.

Jacques le Roux:
Hoofbestuurder: Wol en Bokhaar (OVK)
e-pos: jacqueslr@ovk.co.za

PRATLEY® PRATLOK®

Anaerobic Thread-locking Adhesives, Retainers & Sealants

POLICY STATEMENT
"The performance of our products must exceed all others on the World Market."
K G M Pratley

- *Eliminates loosening of fasteners such as screws, bolts, nuts & studs*
- *Prevents slip or movement between press-fitted or slip-fitted parts such as shafts, bearings & drives*
- *Simple colour-coded grade selection*
- *Pratlok® Gasket Grade is silicone free and ideal for pipe flanges, engine sumps, gear boxes, water pumps & similar*

Competitive quantity based discount structure

/PratleySA @PratleySA /PratleySA /company/pratleysa

www.pratleyadhesives.com +27 11 955 2190 sales@pratley.co.za

Merino SA se bestuurder vra kalmte

Willie van Heerden hou al vir twee jaar die leisels van Merino SA as bestuurder stewig vas en is 'n bekende in die skaapbedryf. Ons het met hom in Graaff-Reinet gaan gesels oor sy visie vir die genootskap en die uitdagings wat boere tans moet hanteer. Hy het ook 'n wye draai in die lewe gestap voor hy by Merino SA gekom het, en vertel ons meer daarvan.

Die wol- en vleispryse het die meeste skaapboere tans op die agtervoet. Kontantvloei word 'n groot probleem en menige produsent sukkel om kop bo water te hou. "Boere neem nou ongelooflik emosionele besluite. Hulle raak ontslae van vee wat hulle geneties opgebou het, maar hierdie is slegs 'n siklus waardeur ons gaan."

Hy vertel dat hy op 'n brief in die Landbouweekblad van 1963 afgekom het, waarin 'n boer van Wakkerstroom die volgende skryf: "Ek kan nie sien hoe jongmense nog vandag kan gaan boer nie. Die vleis- en wolpryse is in hul kanon in."

Willie sê jy kan daardie brief vandag net so gebruik – 61 jaar later en dit is

Willie in die Raadsaal by die Merino SA kantore in Graaff-Reinet. Fotos en skilderye van die "ou raam" ooie wat gemiddeld 12kg wol gedra het, hang teen die mure. Dié skaap was nie meer ekonomies nie.

steeds van toepassing. "Van daardie tyd tot nou was ons darem 'n paar keer aan die wenkant, maar ook 'n hele paar keer aan die verloorkant! Ek beklemtoon dat ons tans net weer in 'n afwaartse siklus is.

"Dit is moeilik as jou finansierder druk op jou plaas, maar moenie verse en jong ooie verkoop wat jy eintlik moes gehou het nie. Ongelukkig word jy soms in daardie rigting gedwing, maar as jy egter kan, moet jy op jou hande sit en baie mooi dink voor jy besluite neem.

"Wat my egter in hierdie slegte tye ook opgewonde maak, is die moeite wat gedoen word om wol as 'n bekostigbare kledingstuk en vir algemene gebruik te bemark. "Campaign for Wool" en selfs Koning Charles doen ongelooflike werk om wol te bemark."

Willie word groot in die Cradock-omgewing en matrikuleer aan die Hoërskool Cradock. Hy gaan werk daarna vir sewe jaar op 'n goudmyn in Virginia. "Destyds het ek seker 'n fout gemaak om op die myn te gaan werk, maar dit was dalk 'n groter fout om daar weg te gaan. Die geleenthede om te ontwikkel was ongelooflik en alle studiekoste is betaal. In 1988 sterf my pa en ek kom terug Cradock toe om my ma op die plaas te help. Ek en Elize, wat ek in Virginia ontmoet het, is toe ook kort hierna getroud. Twee kinders, Willem en Melissa, is later gebore."

Gedurende hierdie tyd het Willie 'n landboudiploma aan die Grootfontein Landboukollege verwerf en naweke help boer. In 1990 word hy deur

omstandighede gedwing om kortstondig vir 'n ander boer te gaan werk, waarna hy as dosent by Glen Landboukollege aangesluit het en daar klasgegee het totdat 'n ander geleentheid sy pad in 1994 gekruis het.

Hy sluit toe by sy swaer in die Vaaldriehoek aan om kombuis- en ingeboude kaste te maak. "Hy het ongelooflik goed gevaar maar dinge het nie vir ons uitgewerk nie. Ek het toe as 'n TVB by BKB in Kroonstad aangesluit en vir agt jaar by hulle gewerk tot 2009."

Hy keer in 2010 terug na Grootfontein Landboukollege, maar die keer as dosent en nie as student nie. Hier spandeer Willie 12 jaar van sy lewe en word 'n baie beminde en bekende dosent vir menige suksesvolle skaapboere van vandag.

Willie is baie trots op die genetika van die Merinoras. "Ons genetika is van die beste in die wêreld. Die een les wat ons oor 'n lang tydperk geleer het, is dat ons ons skape geteel het soos ons wil hê hulle moet lyk, totdat die veld vir ons vertel het hoe hulle moet lyk. Ons het aangepaste diere begin teel vir

Suzanne Cloete het die geleentheid gekry om voor die Merino Classic by die Bloemskou met Willie te gesels oor Merino SA en hoe hy sy rol as bestuurder van dié ras sien.

ons wêreld waar ons boer. In 1988 het ek op Grootfontein nog met skape gewerk wat die plooie wol om hulle nekke gehad het. Die aanpassing na 'n gladder dier binne 'n relatiewe kort tydperk is ongelooflik."

Destyds is maklik 12 kg wol per skaap geskeer, maar baie addisionele voeding moes gegee word om daardie wol te produseer. Vandag is 'n goeie gemiddeld 4,5 – 5 kg wol wat per ooi geskeer word en die dier leef net op die veld. "Ons is nou meer ingestel op reproduksie as net wol. Daardie jare was 'n 60% lampersentasie heel aanvaarbaar maar 'n boer sal nie vandag met so 'n lae lampersentasie kan oorleef nie."

Lize-Mari Botha het saam vir Willie by Merino SA se kantore in Graaff-Reinet gaan kuier. Toevallig het sy op 'n Merino-plaas in die Britstown-omgewing grootgeword.

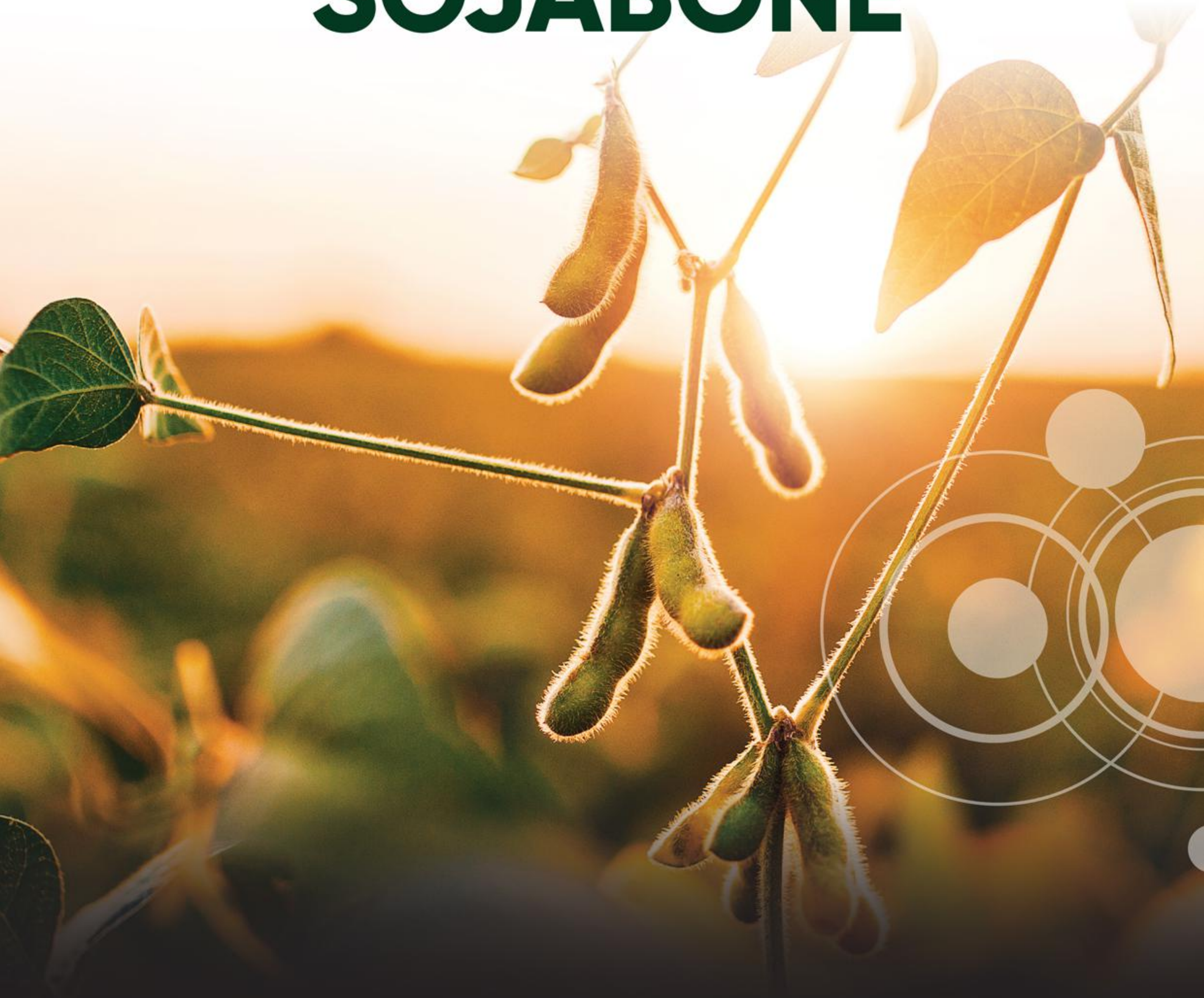
Wat die toekoms betref, sê Willie dat die impak van die Oekraïne-oorlog ons woluitvoere baie benadeel, aangesien dit die hele gebied daar raak. China se ekonomie is traag en dit gaan die wolprys vir nog 'n afsienbare tyd beïnvloed.

Die toekoms sluit ook doeltreffende veldbestuur in. "Veldbestuur word al jare lank toegepas en dit is belangrik om skape aan te hou wat jou veld die beste gaan benut. Die gesegde "*Jy boer jouself in 'n droogte in*" - beteken om te veel diere op die veld te hou, met gevolglike oorbeweiding."

Willie se boodskap aan die Merinoboere is eenvoudig: "As jy nou 'n besluit neem, dink nugter daaroor en gaan raadpleeg kundige mense wat jou kan help met jou besluite. Die besluite wat jy as boer neem, het belangrike gevolge: van besluite rakende finansies en personeelbestuur tot teling- en weidingbesluite. Dit is 'n klomp besluite en soms is dit nodig om 'n deskundige op een van daardie gebiede te betrek. Laastens: Bly positief; ons gaan hierdie siklus oorleef."

ONS IS SLIM

SOJABONE



Ons sojabone is ontwerp met glifosaatverdraagsame tegnologie wat hoë werkverrigting teweegbring. Elke variëteit bied goeie stabiliteitsgraderings en is geskik vir beide besproeiings- en droëlandaanwending.

PIONEER®
GEMAAK OM TE GROEI™

Besoek ons webtuiste

CORTEVA™ agriscience

™ ® SM Handelsmerke en diensmerke van Corteva Agriscience en sy geaffilieerde maatskappye en geregistreerde lisensiehouers.
© 2023 Corteva.

Sonkrag op langtermyn maak sin

Die vraag na sonkragprodukte het die afgelope jaar beduidend afgeneem in Suid-Afrika, hoofsaaklik omdat beurtkrag gestabiliseer het, gepaardgaande met hoë rentekoerse en lae ekonomiese groei. Baie boere vra die vraag of dit met 'n meer stabiele kragnetwerk nog enigsins sin maak om alternatiewe energiebronne soos sonkrag te oorweeg.

Daar kan twee redes aangevoer word waarom 'n belegging in sonkrag steeds oorweeg moet word: Eerstens is dit alombekend dat onderhoud op die Eskom- en munisipale infrastruktuur jare lank afgeskeep is. Die verwagting is dat kragonderbrekings wat veroorsaak word deur infrastruktuur soos kraglyne en transformators wat onklaar raak, in die toekoms sal toeneem.
Tweedens het die onderliggende faktore wat van sonkrag 'n goeie langtermynbelegging maak, nie verander nie. Te oordeel aan finansiële indikators soos die afbetaaltydperk en opbrengs op belegging, bly sonkrag 'n uitstekende belegging, veral in gevalle waar daar relatief min verbruik deur die nag is.
Vervolgens word enkele voorbeelde bespreek wat bewys waarom dit voordelig is om in sonkrag te belê:
Dit maak sin om 'n Eskom-aansluiting heeltemal met sonkrag te vervang in gevalle waar 'n groot persentasie van die Eskomrekening uit vaste koste (lynfooie) bestaan. Voorbeelde hiervan is waar 'n Eskompunt slegs krag voorsien vir 'n dompelpomp of 'n paar arbeidershuise of selfs 'n plaasopstal met 'n woonhuis en werkswinkel. In sulke gevalle kan daar teen relatief lae koste 'n sonkragstelsel met batterye geïnstalleer word met voldoende opwekkingsvermoë vir die totale energieverbruik. Met Eskom se beplanning om in die toekoms vaste koste verder te verhoog in verhouding met veranderlike koste (per kWh), om voorsiening te maak vir die stygende koste om infrastruktuur te onderhou, word hierdie argument natuurlik net meer van toepassing.

Voorbeeld 1
'n Tipiese plaasopstal met 'n stoor en werkswinkel, met 'n 25 kVA 3-fase Eskompunt.

'n Maandelikse Eskomrekening van R7 185 (bestaan uit vaste koste van R4 095 plus veranderlike koste van 1 500 kWh @ R2,06 per kWh = R3 090). Die jaarlikse Eskomkoste is dus ongeveer R85 000.

Die geïnstalleerde koste van 'n sonkragstelsel om in die totale energiebehoefte te voorsien (byvoorbeeld 'n 24

kVA-omsetter met 24 x 550 W sonpanele en 20 kWh Litium batterybank) kan ongeveer R380 000 beloop.

Afbetaalperiode: Die reguitlyn-afbetaalperiode vir bogenoemde stelsel is dus ongeveer 4½ jaar, en met Eskom se eskalasies in berekening gebring, waarskynlik nader aan 3 jaar.

Kontantvloei: Die maandelikse paaiement om R380 000 te leen (byvoorbeeld teen 12% oor 5 jaar) sal R8 453 beloop. Dus sal die kliënt in hierdie voorbeeld in jaar 1 kontantnegatief wees, maar waarskynlik net tot die eerste Eskomverhoging.

Nog 'n gewilde opsie is om met 'n kleiner sonkragstelsel wat binne die kliënt se begroting val te begin, en nie dadelik heeltemal onafhanklik van die Eskomnetwerk te raak nie. In tye wanneer die netwerk relatief stabiel is (sonder gereelde beurtkrag) kan daar selfs besluit word om slegs met sonpanele en hibriede omsetters te begin, sonder enige batterye.

Dit sal beteken dat die kapitale uitleg baie laer is terwyl die sonpanele 'n goeie maandelikse besparing genereer. So 'n netwerkgekoppelde stelsel kan oor tyd uitgebrei word om uiteindelik onafhanklik van die netwerk te wees. Enkele voorbeelde waar hierdie benadering sin maak:

- Binne munisipale gebiede waar daar nie vaste koste is nie, en waar die koste per eenheid (kWh) relatief hoog is; en
- enige bedryf waar kragverbruik in die middel van die dag relatief hoog is, byvoorbeeld 'n fabriek, kantoorblok of produksieaanleg wat hoofsaaklik deur die dag opereer.

Daar moet in ag geneem word dat hierdie stelsels slegs sonder batterye kan werk wanneer die netwerkkrag beskikbaar is, en dus nie rugsteunkrag tydens beurtkrag kan voorsien tot tyd en wyl batterye bygevoeg word nie.

Voorbeeld 2
'n Kantoorblok in 'n munisipale area waar die tarief R2,80/kWh is en die daaglikse basislas 50 kW is.

Die geïnstalleerde koste van 'n netwerkgekoppelde sonkragstelsel van 50 kW sonder batterykapasiteit kan ongeveer R500 000 beloop. Die stelsel behoort maandeliks gemiddeld 6 000 kWh op te wek, dus 'n maandelikse besparing van 6 000 kWh x R 2,80 = R16 800 en 'n jaarlikse besparing van net oor R200 000.

Afbetaalperiode: Tussen 2 en 3 jaar.

Kontantvloei: Die maandelikse paaiement om R500 000 te leen (byvoorbeeld teen 12% oor 5 jaar) sal R11 122 beloop. Die kliënt sou dus vanaf jaar 1 kontant-positief wees.

Laastens maak 'n netwerkgekoppelde stelsel sin waar sonkrag op die Eskom- of munisipale netwerk gestoor kan word, in gevalle waar 'n groot persentasie energie in die nag verbruik word, of in geval van hoë seisoenale verbruik soos byvoorbeeld by besproeiingsboere of wynkelders. In tye van lae verbruik word sonkrag dus op die netwerk gestoor teen 'n krediet, om weer onttrek te word in tye van hoë verbruik.

Hierdie benadering maak natuurlik meer sin in 'n stabiele netwerk, omdat die stelsel tydens 'n kragonderbreking óf afskakel óf moet isoleer van die netwerk. Die verskil in tarief waarteen energie uitgevoer en later weer ingevoer word, is dus die koste van storing van energie. Daar moet in ag geneem word dat daar toestemming van die betrokke owerheid (Eskom of munisipaliteit) verkry moet word vir enige netwerkgekoppelde sonkragstelsel.

Let wel: Alle voorbeelde is slegs ter illustrasie. Daar is baie meer veranderlikes wat in ag geneem moet word in die modellering van sonkragstelsels. Hierdie veranderlikes sluit kostes soos versekering en onderhoud in, asook voordele soos byvoorbeeld belastingvoordele. Navrae: Philip Olivier 051 – 412 6341 of info@oliviaenergy.co.za.

Nuweling se nuwe dinge

Ek onthou nog glashelder hoe ek 'n paar weke voor my tweede baba se geboorte myself een aand wakker gehuil het. 'n Diep bekommernis het my bekruip en ek het myself gepeper met vrae. Hoe kan ek ooit vir nog 'n baba so lief wees soos vir my kleuterdogtertjie wat soos 'n engel lê en slaap? Hoe gaan ek as mamma genoeg liefde, aandag en tyd aan beide kan gee? Ek was selfs bekommerd of ek nog sou onthou hoe om te borsvoed!

Die ouer (wyser!) generasie het na 'n swangerskap verwys as 'n mamma wat verwagtend is of verwag. En ja! Die opwinding met elke sonar, dae aftel tot jy die geslag kan uitvind, nuwe aankope vir die nuwe baba, 'n nuwe babakamer (dalk), name uitdink of soek, drome droom oor en vir jou nuwe baba.

Ons wag, soms opgewonde, soms in spanning vir hierdie nuweling om ons hele lewe te kom verryk en te vervul. Dalk is jy verder bevoorreg om omring te wees deur familie en vriende wat saam met julle koer en met elke koffiekuier opgewonde saam beplan aan die nuweling se tuiskoms. Die verwagting kan ook soms lei tot verwarring.

Skielik bevind jy jouself nog in jou nagklere, kort voor middagetetyd, met jou baie bekende mamma-bolla, baba in die arm en 'n kleuter wat skielik moeiliker is as Graad 12 Hoërgraad Wiskunde. Jou kleuter se gedrag wissel dalk van baie kwaad na baie klouerig, na ongehoorsaam, na afknouerig of selfs na regressie. En jy staan verstom, want julle was dan almal so gereed vir hierdie nuweling! Eerstens, ontspan. Welkom by die nuwe dinge wat kom saam met nuwelinge. Alhoewel voorbereiding wel 'n baie positiewe effek op die aankoms van 'n nuweling mag hê, is dit ook heeltemal aanvaarbaar as jou kleuter nie net naatloos inskakel by sy nuwe normaal nie.

Wenke om julle voor te berei vir die nuweling:

OORLADING VAN INLIGTING

Indien jou kleuter jonger as vier is, is dit nie nodig om reeds vanaf die eerste nuus van die nuwe swangerskap, alles in detail te probeer verduidelik nie. Hulle is te jonk om alles te verstaan. Vertel 'n paar maande voor die tyd met direkte feite en eerlike antwoorde van die koms van die nuwe baba. Pasop vir te veel verduidelik! Hanteer dit soos iets algemeens wat gaan gebeur. Moenie dat jou eie angstigheid oor hoe jou kleuter die nuus gaan hanteer, die situasie belemmer nie.

SKUIF GRENSE

Wanneer ons as ouers begin bekommerd raak dat iets wat ons toedoen is, dalk ons kinders mag hartseer maak, ontstel of benadeel, is die natuurlike

reaksie om te oorkompenseer. Wees versigtig om nou gedurig vir jou kleuter sy sin te gee. Grense verskaf juis 'n gevoel van veiligheid en jou kleuter moet geborge voel in die wete dat niks nou, of wanneer die nuwe baba daar is, verander nie.

VERANDERDING VAN ROETINE

'n Kleuter se roetine moet so min as moontlik verander. As jou kleuter gewoond is om in die oggende in dagsorg te wees, hou haar daar terwyl jy en Pappa die sonar rustig laat doen. Probeer tuis soveel as moontlik roetine vestig, sodat jou kleuter veilig en geborge kan voel in haar huislike omgewing. Hierdie roetine gaan jou basis van voorspelbaarheid vorm, wanneer die nuwe baba die dinge so bietjie omverwerp.

MAAK HULLE BETROKKE

Maak jou kleuter betrokke by takies soos om die babakamer te versier of baba se kaste in te pak. Laat jou kleuter toe om soms in die winkel vir baba iets uit te kies of betrek jou kleuter by die beplanning van die ooievaarstee. Dit laat hulle spesiaal voel. Pasop ook om hulle oorbetrokke te maak. Dit meng in met hul speeltyd en hulle wil nie hê elke gesprek en aktiwiteit moet oor die nuweling handel nie.

VOORBEREIDING

Jy kan jou kleuter twee tot drie weke voor die bevalling mooi voorberei op jou afwesigheid. Verduidelik dat jy 'n tydjie nie daar gaan wees nie en dat Ouma hom dalk gaan kom haal. Verduidelik dat jy 'n paar dae in die hospitaal moet wees as die baba kom. Maak tyd om vrese en vrae te bespreek rondom die reëlings om die onsekerhede soveel as moontlik te beperk. Oefen dalk om 'n video-oproep te maak, waar jy jou kleuter op Pappa se telefoon skakel.

Uit en tuis! Selfs na jou beste voorbereiding pas jou kleuter (en jy!) nog steeds moeilik aan. Hier is nog 'n paar idees:

EERSTE ONTMOETING

Sekere kenners reken dat indien jy die eerste ontmoeting so kan reël, dit die beste is as jou kleuter nie instap in die vertrek terwyl jy met die nuwe baba in jou arms sit nie. Dalk is dit 'n goeie

idee om die baba langs jou in 'n wiegie te hê, sodat jy jou kleuter eerstens met ope arms kan verwelkom. Laat jou kleuter dalk vir die baba 'n spesiale geskenkie saambring.

KWALITEIT ALLEENTYD

Seker die heel belangrikste is om iewers in jou dag 10-15 min alleentyd met jou kleuter te spandeer. Geen huiswerker, geen pappa, geen fone, geen ouma saam met julle twee nie. As baba slaap (of indien Pappa of dalk 'n hulp tuis na baba kan kyk) is dit julle tyd waarin jou kleuter jou volle aandag het. Laat haar kies wat sy wil doen of speel in hierdie tyd. Maak elke dag 'n spesiale afspraak met jou kleuter. Alleentyd kan massering, fisiese kontak, rowwe spel of saambad insluit.

MOENIE en NEE

Moenie alles op die baba blameer nie. Dis maklik om te sê: "Ek kan nie nou kom speel nie, want die baba moet melk drink" Dis moeilik om nie elke keer die baba die skuld te gee oor hoekom jy nie dinge kan doen nie, as die baba dan juis die rede is! Antwoord eerder: "Ek wil graag oor 'n klein rukkie met jou speel. Kan ons vir nou solank deur die boekie blaai?" Wees ook versigtig om gereeld te sê dat jou kleuter nie aan die nuwe baba kan vat nie. Jou kleuter mag dalk jou aandag soek en juis hard aan Baba vat. Sê eerder waar mag hy saggies vat (soos aan Baba se voetjies of vingers).

TE GOU GROOT

Skielik voel jou kleuter baie groot teen hierdie nuweling. Waak daarteen om hom kort-kort te herinner dat hy nou die groot seun is. Laat hom toe om ook nog klein te wees en sy mamma te soek. Waak teen te veel take, soos doeke weggooi of bottels aangee. Takies gee hulle 'n sin van verantwoordelikheid en kan binding verbeter, maar te veel kan weerstand ontlok. Soms toon hulle regressiewe gedrag en wil hulle ook weer 'n troosdoekie hê of gesus word. Hou hom kalm en gee toe aan sy behoefte. Die behoefte en regressie sal verbygaan.

LAAT HAAR BELANGRIK VOEL

'n Lekker manier om dit te doen, is om alles aan baba te vertel wat sy ouer boetie of sussie doen. "Sjoe, maar Sussie het 'n groot kasteel gebou! Jy moet sien hoe mooi kan sy die blokkies opmekaarpak. Ek wonder watter een gaan sy volgende gebruik?" Dit laat die kleuter soos die middelpunt van aandag voel en die baba kry wonderlike taalinsette en interaksie.

So wat doen jy vir 'n lewe, Mamma? Jou bes. Jy doen jou bes. Niks meer nie, niks minder nie. Skep asem en weet dat hierdie fase ook van korte duur gaan wees. As jy jou oë uitvee, is beide jou nuweling en jou kleuter saam in die hoërskool en berei jy jou alweer voor vir ander nuwe dinge.

Die belangrikste van alles – gee grasie vir jouself. Grasie vir die dae wanneer alles soos 'n gemors lyk en almal op mekaar skree en huil. Grasie vir jouself as jy nie al die antwoorde het nie. Grasie vir jou man as hy soms hulpeloos daar staan en nie met een van die twee help nie. Met grasie en hope genade, kry ons hulle groot.

Igna Kotze is 'n opvoedkundige- en kinderterapeut wat spesialiseer in uitdagings met leer en gedrag, asook ondersteuning van gesinne in geheel. Sy het 'n nagraadse kwalifikasie in Psigo-Opvoedkunde, opleiding in spelterapie en het haar aanvangskennis met kinders en ontwikkeling in die onderwys gevestig en voortgesit in neuro-ontwikkeling. Sy kan gekontak word op igna@ikchild.co.za

KUNSMIS | FERTILIZER

Contact OV fertiliser for your fertilizer needs! We are happy to help, even at short notice.

FOR FURTHER INQUIRIES REGARDING FERTILIZERS, CONTACT

Bethlehem office number: 058 303 1348

Derik Grobler: 071 674 2832 • derikg@ovk.co.za

JOCK
EXCEPTIONAL NUTRITION

Eet Veilig: Beskerm jou hond teen vergiftiging op die plaas

Honde is gretige eters. Vra maar net daai honde-eienaars wat al 'n tjoppie van die braai of 'n plaat varsgebakte koekies van die kombuistoonbank sien verdwyn het. Op 'n plaas kan slegte eetgewoontes egter besonders gevaarlik wees. Verskeie algemene plaasgewasse, insette, en spuitstowwe kan groot moeilikheid vir 'n oorywerige hond beteken.

Gewasse en voedsel wat honde moet vermy

Boere met wingerde of boorde moet veral versigtig wees met hul honde. Druiwe en rosyne bevat wynsteensuur wat skielike nierversaking kan veroorsaak. Alkohol wat in fermentasie-afval op Suid-Afrikaanse wynplase voorkom, kan honde laat braak, diarree gee, en moontlik ook lei tot 'n koma of selfs hul dood.

Die sade, stene en pitte van vrugte soos kersies, perskes, appels en pere bevat sianied. Alhoewel die vlees meestal veilig is vir honde, moet die sade verseker vermy word. Avokadopere bevat persien, wat braking en diarree kan veroorsaak. Groente in die Allium-familie (uie, grasuie, preie en knoffel) kan gastroïntestinale irritasie veroorsaak en honde se rooibloedselle beskadig.

Boere moet ook onthou dat hulle geliefde koppie boeretroos metielxantiene bevat. Dis dieselfde stof wat sjokolade so geweldig giftig maak vir honde.

Algemene plaasmateriale wat jou hond bedreig

Plase kan 'n mynveld wees. Perdemis kan medikasie soos ivermecton bevat wat braking en stuiptrekkings kan veroorsaak. Rottegif kan lei tot inwendige bloeding, swelling op die brein en ernstige neurologiese simptome. Insekdoders en onkruiddoders, veral dié wat organofosfate bevat, kan ernstige gastroïntestinale, kardiovaskulêre en neurologiese probleme tot gevolg hê. Kunsmis en pekelwater met nitriete verminder die suurstofdravermoë van rooibloedselle, wat ernstige neurologiese simptome veroorsaak. Antivriesmiddel is veral gevaarlik, want dit smaak soet. As honde dit inkry kon nierversaking spoedig volg.

Hoe om vergiftiging te voorkom

Dis uiters belangrik om toesig oor jou hond te hou, veral in stoorareas waar hulle skadelike stowwe kan bykom. Verseker alle chemikalieë, kunsmis, antivriesmiddel en ander gevaarlike

materiale is veilig buite bereik van jou hond. Gebruik hondbestande vullisdromme en afgesperde komposhope om organiese afval weg te hou van troeteldiere.

Wys spesifieke veilige gebiede aan waar jou hond kan rondloop en speel, weg van moontlike gevare. Maak seker die hele gesin weet watter kos en plaasinsette skadelik is vir julle troeteldiere, en verhoed dat hulle per ongeluk blootgestel word. Jy kan ook jou honde oplei om slegs uit hulle eie bakke te eet en slegs kos direk van jou af te aanvaar.

Tekens dat jou hond vergiftig is

Jy kan jou hond se lewe red deur die simptome van vergiftiging vinnig te herken. Vergrote pupille, swaar asemhaling en rooi tandvleis? Dit kan sianiedvergiftiging wees. Braking en diarree beteken gewoonlik dat skadelike stowwe ingeneem is. Giftige plante of chemikalieë kan veroorsaak dat jou hond oormatig kwyl; ernstige neurologiese simptome soos stuiptrekkings kan volg. Verhoogde dors en urinering is vroeë tekens van antivries vergiftiging en verlies aan koördinasie kan moontlike antivries- of alkoholvergiftiging aandui.

Wat om te doen in 'n noodsituasie

Tree vinnig op as jy vermoed dat jou hond iets giftig gevreet het. Verwyder eerste die voedsel of materiaal sodat jou hond nie meer inneem nie. Kontak dadelik jou veearts. Wees gereed met die besonderhede van wat jou hond dalk gevreet het, hoeveel daarvan, en wanneer. Jou veearts mag jou aanraai om jou hond te laat braak om van die gifstof ontslae te raak. Hou jou hond so kalm en stil as moontlik om te keer dat die gif vinnig absorbeer. Laastens, gaan spoedig na jou naaste veeartsenykliniek vir professionele behandeling.

Kortom: Jy kan jou hond veilig hou deur te weet watter kosse veilig is, gevaarlike materiale veilig te stoor, en vinnig te reageer as jou hond vergiftig word.

Be a Legend
SUPPORT LOCAL

JOCK-hondekos is wetenskaplik geformuleer om jou hond se innerlike legende los te laat, want helde word nie gebore nie, maar gemáák.

JOCK-hondekos is ryk in proteïne en propvol noodsaaklike minerale en vitamiene om in jou hond se daaglikse voedingsbehoeftes te voorsien, sy algehele gesondheid te beskerm en te handhaaf, en te verseker dat jou beste vriend op sy fisiese en verstandelik beste is om al die lewe se avonture te geniet.

Unleash your Dog's Inner Legend

Beskikbaar by geselekteerde OVK takke.

www.jockdogfood.co.za | 010 271 4289

JOCK Verkoopsadviseur: Wayne Theunissen
Wayne.Theunissen@afriquepetfood.com

OVK kondig weer rekordwinste aan

Nagenoeg 80 boere, sommige van so ver as Elliot, het OVK se Algemene Jaarvergadering wat onlangs in Ladybrand gehou is, bygewoon. Die druk waaronder produsente verkeer, was duidelik en die ondergemiddelde somergewas-opbrengs en swak wol- en vleis-pryse plaas 'n ernstige demper op die boere se kontantvloei.

Chris Bender, voorsitter van die direksie, het verwys na die weer wat einde Januarie verander het en hoe daar daagliks in die droëlande waargeneem is hoe die mooi oeste agteruitgaan. Die realiteit het boere se moreel afgebreek. "Sulke omstandighede vereis 'n sterk behoud van fokus om nie deur die spanning oorrompel te word en gevolglik verkeerde besluite te neem nie."

Die wisseling van die rand teenoor die dollar beïnvloed die insetkoste van kunsmis, chemie, saad en brandstof wesenlik. "Die geldeenheid word soos 'n slaansak rondgeslaan deur uitsprake en dade van politici wat nie besef waarop werklik gefokus moet word nie. Bekamping van hongersnood, voedselvoorsiening en welstand van landsburgers is ondergeskik aan stemme om "soustrein- poste" te behou."

Hy het verder gesê dat OVK fokus sal behou deur dienste te lewer, finansiering te verskaf en as vennoot van die landbouer die ekonomie laat groei. Ons sterk eie kapitaal het waarde getoon en 'n groot bydrae gelewer tot 'n ongelooflike wins.

Stéfan Oberholzer, besturende direkteur van die OVK Groep, het aangekondig dat die Groep 'n wins van R334,1 miljoen voor belasting gemaak het, 'n styging van 21,42% in vergelyking met die vorige finansiële jaar. 'n Bedrag van R47,29 miljoen is as deel van die lojaliteitskema aan produsente uitbetaal.

"Heelwat nuwe handelstakke is die afgelope jaar geopen en dit bly een

Links bo: Charl Saunderson, bekende boer van die Noord-Kaap, was die gasspreker.
Bo: Franz Terblanche, Chris Bender en Stéfan Oberholzer tydens die Algemene Jaarvergadering om in Ladybrand te begin.

van OVK se kernaktiwiteite. Die handelstakke vervul 'n ongelooflike belangrike rol op die platteland en op sommige van die klein dorpies is dit slegs die OVK handelstak wat brandstof verkoop."

Afdelings soos Graan en Vesel het 'n goeie toename in winste getoon. As gevolg van die vorige jaar se goeie reën, was 'n bogemiddelde oeste behaal. Wat verblydend is, is dat produsentelewerings vir beide wol en bokhaar hoër is as die vorige jaar.

OVK se Kliëntefinansieringsafdeling het weereens bewys dat hulle werklik in goeie en in uitdagende tye 'n sakevennoot vir die produsente is, met meer as R3 miljard wat uitgeleen is. Versekering, Motors, Meganisasie en Lewendehawe het 'n uitdagende jaar beleef en nie na wense presteer nie.

Meganisasie het 'n redelike verlies gely. Daar sal in diepte na die afdeling se model gekyk moet word, aangesien die huidige landboutoestande nie verhoogde verkope van heelgoedere tot gevolg gaan hê nie.

Vrae van die boere van die vloer af het dit duidelik gemaak dat hulle addisionele ondersteuning gaan nodig kry om hul kontantvloei te bevorder. Voedselsekerheid bly 'n prioriteit en 'n landboumaatskappy soos OVK sal alles moontlik doen om te verseker dat produsente voedsel kan produseer.

Diversifikasie sorg vir sukses oor generasies

Die Cookhouse-omgewing is bekend vir 'n verskeidenheid boerdery-aktiwiteite en deesdae ook vir bykans 400 windturbines. Sitrus speel 'n belangrike rol in uitvoere en ons het by Roodewal Sitrus gaan inloer om meer hieroor asook oor die Wienand-familie se ander vertakkings te gesels.

Sesdegenerasie boer Mark Wienand verduidelik dat hy, sy pa Brett en broer Charles saam op hul plase in die Cookhouse en Bedford-omgewing met Angora-, Merinostoete en Beefmaster kommersiële kudde boer. Die sitrusplaas se ontstaan in Cookhouse het egter nie per toeval gebeur nie.

"In 1997 wou Coca-Cola 'n fabriek in die Cookhouse-omgewing oprig en hulle het 500 hektaar se suurlemoene in die vervaardigingsproses benodig. My pa moes toe die grond bymekaar kry, wat hy toe kon. Die prys van $18 per ton was selfs finaal onderhandel. Interes-santheidshalwe kan ek net noem dat ons vandag $9 vir 15kg kry! Die projek in Cookhouse het ongelukkig deur die mat geval en die fabriek is in Nelspruit gebou." vertel Mark.

Brett was egter op daardie stadium nog steeds geïnteresseerd om met sitrus te begin, en het saam met Lock Danckwerts, 'n vriend, planne beraam om sitrusbome op 30 hektaar te plant. Dit was die eerste sitrusboord in die omgewing en die geboorte van J & B Sitrus. In 2000 het Chris Louw by hulle aangesluit en het die boorde redelik vinnig uitgebrei met variëteite soos Clementines, Valencia lemoene en suurlemoene. Vandag beslaan die sitrusboorde bykans 360 produserende hektaar onder die naam Roodewal Sitrus met nog variëteite wat bygevoeg is.

Werner van der Merwe is bestuurder van die sitrusafdeling en verduidelik dat hulle 556 bome per hektaar plant met 'n rywydte van 6 meter en 3 meter tussen die bome. Daar is egter boorde waar 1 000 bome per hektaar as proefneming geplant is maar dit het bewys dat die volwasse bome te naby mekaar staan. Elke vierde boom word nou uitgekap om produksie te verhoog.

Vier jaar gelede is aandele in 'n melkplaas, Burlington, buite Cookhouse gekoop met die gedagte om die sitrus verder daarheen uit te brei. "Die plan was om voort te gaan met die melkery en om boorde in 2025 te begin plant. Die sitrusbedryf het op daardie stadium groot hoogtes bereik, maar toe gebeur Covid en word uitvoere ook belemmer deur stakings. Dit het 'n groot ommekeer veroorsaak en ons gaan nou maar langer aanhou melk as wat beplan was," verduidelik Mark.

Die Nadorcotts is gereed om gepluk te word.

toe en die bedrag van die finale betaling afgetrek word."

Volgens Werner word die sitrus wat na Kanada uitgevoer word, teen 7°C op die skepe gestoor, aangesien dit 32 dae neem om daar aan te kom. "Ons pluk die vrugte effens groener en hulle word verkoel wanneer hulle by die pakhuis in Kirkwood aankom." Al hulle uitvoere word deur die Durban- en Gqeberhahawe gedoen.

Markpryse word per graad bepaal en word ook deur seisoene en aanvraag beïnvloed. "Die pryse wissel gedurende die jaar maar die heersende prys vir klas 1 suurlemoene is tans tussen R85 en R125 per 15 kg kartonverpakking (terug plaas toe). Die Nadorcotts se prys vir dieselfde verpakking wissel van R185 tot R225 (terug plaas toe)." Mark verduidelik dat lande soos Kanada en die EU die hoogste gehalte produk verlang, terwyl lande soos Bangladesj nie dieselfde behoefte het nie en kleiner vrugte en laer klasse word daarheen uitgevoer. Volgens Werner is daar beslis 'n aanduiding dat die vraag na sitrus wêreldwyd begin toeneem.

Hy verduidelik dat arbeid altyd 'n uitdaging is. "Ons lei die plukkers op, aangesien vrugte soos suurlemoene op vier verskillende tye uit dieselfde boom gepluk word. Hulle moet dus vrugte van die regte kleur en grootte eerste pluk. Die probleem is dat werkers soms nie opdaag vir werk nie. Vir die snoei van die bome kry ons kontrakteurs in – soos met skaapskeerders is hulle net vinniger en meer professioneel."

Op die oomblik bestaan die boorde uit Nadorcott ('n tipe Mandarin), suurlemoene, bloedlemoene en gepigmenteerde navals, wat hoofsaaklik uitgevoer word. Die EU-regulasies is baie streng, maar volgens Werner moet jy net jou sproeiprogram reg bestuur. "Daar is op hierdie stadium geen oponthoud by die hawens nie en vir die eerste keer in 'n lang tyd wag die bote vir vrugte om by die pakhuise gelewer te word."

Mark vertel dat hulle aan 'n pakhuis in Kirkwood lewer en van verskillende uitvoeragente gebruik maak. "Ons word markprys betaal maar bly verantwoordelik vir die kwaliteit van die produk tot by die finale leweringspunt. Kwaliteitskontrole word dan daar gedoen en as daar eise is, sal dit terugkom na ons

Roodewal Sitrus bestaan uit bykans 360 hektaar se boorde van verskillende kultivars en hulle is een van die grootste sitrusprodusente in die Cookhouse-omgewing.

neem om hierdie eienskappe weer uit te teel."

Sover dit prys aangaan, is Mark heel tevrede met die laaste veiling. "Ons het gemiddeld R380 per kg ontvang, wat goed vergelyk met die hoogste prys van R422 wat ons al behaal het. Dit is beslis nie die geval met wol- en vleispryse nie. Daarom sê ek altyd dat sybokhaar ons aan die gang hou en dat die boere wat Angoras het, goed kop bo water kan hou."

Hulle boer ekstensief in Bedford en in Cookhouse met kuddes wat wissel van 300 tot 1000 bokke. "Ons gebruik hulle as deel van ons veldbestuur en die groep word elke twee tot drie dae geskuif. Die veld bepaal die kondisie van die diere en die holistiese bestuur daarvan is dus uiters belangrik."

Weens die wolmarkomstandighede wat nie momentum wil kry nie, beplan Mark se familie om hul Merinogetalle te verlaag en wil van 'n tradisionele 50/50 na 'n 60/40 persentasie Angora teenoor Merino beweeg. Na die laaste droogte het hulle ook besluit om die beesgetalle laer te hou.

Mark en Werner is baie positief oor die nuwe RNE en die beloftes dat aandag aan die infrastruktuur gegee sal word. "Daar is 'n groot aantal graan- en veeboere wat sukkel om volhoubaar te wees en dit plaas landbou onder druk. Daar is ook geleenthede en soos in Australië kan 'n terugkeer na lam en skaap hier plaasvind. Die plaaslike produsente moet egter teen goedkoop invoere beskerm word," sluit Mark af.

Mark Wienand, Nicky Kruger (OVK Somerset-Oos takbestuurder), Werner van der Merwe en Lize-Mari Botha van OVK gesels in een van die Nadorcott-boorde by Roodewal Sitrus in Cookhouse.

Weerpatrone soos reën, wind en hael het 'n groot invloed op kwaliteit en groottes van die sitrus. Hulle is deel van die Visrivier-waterskema en dus speel droogte nie werklik 'n rol nie, maar die ekstreme hitte wat vroeër vanjaar beleef is, beïnvloed wel die grootte van die vrug. Mark maak die stelling dat alles wat vanjaar uit die grond gekweek is, weens die hittegolf kleiner is as verlede jaar. Veertig hektaar se bome is onder skadunet, wat die risiko aansienlik verlaag.

Hulle is besig om met die Nadorcott-bome se produksie te eksperimenteer. "Die bome het 'n aan-en-af jaarsiklus en ons is besig om 'n produk en snoeiprogram te toets om te kyk of ons die boom kan manipuleer om die effek van die siklus te verminder. Ons produksie is vanjaar 30% laer as die vorige jaar, maar sal dan volgende jaar weer hoër wees. Dit is daardie 30% wat ons wil verminder en 'n groter balans teweegbring.

"Ons is van die laaste in die land om Nadorcotts te pluk. Dit is hoekom die balans so belangrik vir ons is om die tydsvoordeel in die mark tot die maksimum te benut. Die ander gebiede is in Augustus klaar gepluk, en dit is wanneer ons eers begin. Die vrugte het ook 'n langer raklewe omdat hulle baie goeie interne kwaliteite het."

Ons gesels oor die ander vertakkings en Mark vertel dat sy familie van die eerstes was om Angorabokke in die vorige eeu in te voer. "Angoras is vir ewig deel van ons familie en my pa het op 'n stadium 'n stoet gehad. Hulle bly maar die beste presteerders van enige kleinvee oor 'n honderd jaar."

Die sybokhaaropbrengs per bok het ook oor die jare by hulle verander. "My pa het tot 4,2 kg per bok per jaar geskeer en tans is ons by 3,4 kg. Dit is as gevolg van genetika en teling van bokke wat omtrent geen nek en broek meer het nie. Dit gaan heelwat tyd

Kyk gerus na die video waarin Lize-Mari met Mark en Werner oor die boerdery gesels wat Angoras, Merino's, 'n melkery en natuurlik sitrus vir die uitvoermark insluit.

MAAK ONS GEELMIELIES DEEL VAN JOU SUKSES-STORIE

Pannar se geelmieliepakket lewer top-opbrengsprestasie oor verskillende opbrengspotensiaalvlakke, produksiegebiede en oor seisoene heen. Hierdie pakket is deurlopend stabiel, wyd aangepas en agronomies goed gebalanseerd. Dit is ontwerp om risiko te verminder en 'n suksesvolle opbrengs te lewer. Vra maar vir Corné en Neill Oosthuizen, wat ons geelmielies op hul plaas Soetvlei plant: **"Ons het al voorheen ander saadmaatskappye probeer, maar ons vind Pannar se opbrengs en genetika is deurgaans beter."**

BOERE: Corné en Neill Oosthuizen

BOERDERY: MAC Oosthuizen Boerdery

GEBIED: Koppies, Vrystaat

GEWAS:	**PANNAR BASTER GEBRUIK:**
Geelmielies	PAN 4R-838BR *(Geelmielie)*

PANNAR VERTEENWOORDIGER:
Nelia Louw
083 455 6909
Parys/Sasolburg

PANNAR®
Saam boer ons vir jou toekoms™

www.pannar.com

™® Handelsmerke van Corteva Agriscience en sy geaffilieerde maatskappye. © 2024 Corteva. 2024/YMAIZE/A/03

CORTEVA™ agriscience

Familieharmonie in jou familieboerdery

deur André Diederichs
FABASA (Family Business Association of South Africa)

Stel jou 'n familieboerdery voor waar harmonie deur elke interaksie en elke besluit wat geneem word resoneer, so asof elke familielid 'n musieknoot in 'n pragtige melodie is wat naatloos saamsmelt om perfekte harmonie te skep.

Vergelyk dit met 'n familieboerdery waar elke oggend soos 'n slagveld voel, en wantroue die bande wat ons eens bymekaargehou het, vernietig het.

Ek het met nagenoeg 600 familieboerderye gekonsulteer en vele mediasies hanteer. Daar is veral twee uitdagings wat familieharmonie bedreig:

Eerste uitdaging:
Die eerste uitdaging is die onwilligheid van die bestaande eienaar om bestuur aan die volgende generasie oor te gee, wat die oorgangsproses kan belemmer.

Stel jou 'n vader voor wat weet dat hy sy opvolgers suksesvol voorberei het om die familieboerdery se bestuur oor te neem. Hy het hul groei gekoester en gesien hoe hulle sterkpunte ontwikkel. Sy hart is rustig, met die wete dat die fondament wat hy gelê het, stewig is en dat sy opvolgers gereed is om daarop te bou.

Vergelyk dit nou met 'n vader wat dit moeilik vind om te laat gaan. Die familieboerdery is meer as net 'n bron van inkomste; dit is 'n lewende bewys van jare se harde werk en opofferings. Vrae oor sy kinders se gereedheid, bekwaamheid en toewyding spook by hom, wat lei tot slapelose nagte en eindelose beraadslagings.

Om hierdie uitdaging te takel, kan eienaarskap en leierskap geskei word. Dit sal die vader toelaat om eienaarskap te behou terwyl bestuursverantwoordelikhede geleidelik oorgedra word.

WENKE OOR HOE OM OOR TE GEE

Begin vroegtydig
Begin die oorgangsproses vroegtydig. Maak voorsiening vir voldoende tyd om opvolgers voor te berei, te mentor en verantwoordelikhede geleidelik na die volgende generasie oor te dra.

Stel 'n Familieonderneming-Grondwet en 'n Volledige Opvolgplan saam. 'n Familieonderneming-Grondwet is 'n ideale hulpmiddel om oop kommunikasie te verseker en om op die beste belange van beide die familie en die boerdery te fokus. Dit bevorder gesonde verhoudinge in die familie. Dit

handhaaf ook deursigtigheid in besluitnemingsprosesse wat help om ingeligte keuses te maak wat beide die familie en sakebehoeftes balanseer.

Stel ook 'n Volledige Opvolgplan saam, wat die stappe en tydlyn vir die oorgang uiteensit. Hierdie plan moet rolle, verantwoordelikhede en 'n duidelike strategie vir leierskapsoorhandiging insluit.

Geleidelike oorgang
Implementeer 'n gefaseerde benadering tot oorgang, en gee geleidelik verantwoordelikhede oor. Dit laat die nuwe leiers toe om selfvertroue te bou en ervaring op te doen terwyl die uitgaande eienaar leiding en ondersteuning bied.

André Diederichs is 'n bekende familiebesigheidadviseur.

'n Gewilde praktyk is dat die uittredende eienaar 'n adviserende rol aanneem of in 'n nie-uitvoerende hoedanigheid betrokke bly, selfs as die nie-uitvoerende voorsitter van die direksie (trustees). Dit laat die uitgaande eienaar toe om voort te gaan om sy wysheid en ervaring by te dra sonder om die nuwe leierskap te belemmer.

Vestig grense:
Definieer duidelik die rolle en grense vir beide die uitgaande en inkomende leiers. Dit help om konflikte te voorkom en verseker dat die nuwe generasie hul gesag kan vestig.

Benut professionele advies
Oorweeg dit om eksterne adviseurs, soos geakkrediteerde familieondernemingskonsultante, te betrek om objektiewe leiding en ondersteuning met die samestelling van die Grondwet en Opvolgplan te verskaf. FABASA bied toegang tot sulke ge-soute konsultante. Waak teen konsultante wat nie geakkrediteer is om dié advies te hanteer nie.

Fokus op Nalatenskap
Beklemtoon die belangrikheid om die familieboerdery se waardes en nalatenskap te bewaar. Maak seker dat die nuwe leiers die kernbeginsels wat die boerdery volhoubaar vir toekomstige generasies maak, verstaan en respekteer. Rentmeesterskap is die wagwoord.

Tweede uitdaging
Die tweede uitdaging is om die kinders (opvolgers) regverdig te vergoed, gebaseer op die meriete van hul bydraes. Regverdige vergoeding is noodsaaklik om harmonie en motivering binne die familie te handhaaf. Sommige ouers besluit om alle kinders gelyk te behandel in 'n familieboerdery, ongeag hul betrokkenheid of bydraes. Dit mag op die oog af billik lyk maar dit kan, beide binne die familie en die boerdery self, tot kwessies van onredelikheid en gegriefdheid lei.

Gelyke vergoeding ongeag individuele bydraes kan ook lei tot 'n gebrek aan aansporing vir familielede om op hul beste te presteer. As die betrokkenes weet dat hulle dieselfde vergoeding sal ontvang ongeag hul poging of prestasie, is hulle dalk nie gemotiveer om uit te blink of volgens hul volle potensiaal tot die boerdery by te dra nie. **Onthou: Beloning Dryf Gedrag**

Die Beste Praktyk is om Prestasiekontrakte vir elke familielid te skep wat hul Sleutelverantwoordelikhede, en Hoe Dit Gemeet Sal Word, duidelik uiteensit.

Dit laat 'n meriete-gebaseerde benadering tot vergoeding toe omdat vergoeding volgens individuele bydraes, vaardighede en prestasie bepaal word. Dit bevorder 'n wenkultuur binne die familieonderneming.

Sweetkapitaal en Eienaarskap
Erkenning van Sweetkapitaal is 'n deurslaggewende faktor in die bepaling van erfenis binne 'n familieonderneming. Kinders wat aansienlike tyd en moeite aan die sukses van die familieboerdery bestee het, moet toepaslik erken en beloon word in erfenisbepalings. Dit kan ook die kontinuïteit van die familieonderneming verseker deur deurlopende toewyding en betrokkenheid van familielede aan te moedig.

SLOTGEDAGTE
Gelykheid is nie altyd regverdig nie. Ek weet dat ouers dit soms makliker vind om gelyke vergoeding te handhaaf, maar uitnemendheid moet beloon word om die gans wat die goue eiers lê te beskerm.

Soos die wyse Afrikaanse skrywer C.J. Langenhoven tereg gesê het: ***Niks is ooit finaal besleg wat nie regverdig besleg is nie.***

Vir hulp kontak ons per e-pos by info@fabasa.co.za of via WhatsApp op selfoonnommer: 082 453 3288

Jongboer fokus op eindverbruiker

Buite Richmond, die mooiste Karoodorpie langs die N1 met sy vele boutique gastehuise, boer Jaco en Andrea Pieterse op hul plaas Potkraal met Merino's en beeste. Jaco boer op verskeie plase oor 'n wye ekologiese gebied en ons het met hom gesels oor sy bestuur van die vee op hierdie plase en sy planne om Karoo skaapvleis in die stede te bemark.

Boerdery was nie juis in Jaco se visier terwyl hy grootgeword het nie. Sy familie bedryf 'n vervoerbesigheid in Aliwal-Noord en ten spyte van die feit dat hy aan Marlow Landbouskool gematrikuleer het, het hy beplan om by die familiebesigheid betrokke te raak.

Hy en Andrea, sy skoolliefde, trou in 2010 en in dieselfde jaar vra sy skoonpa of hulle belangstel om op Potkraal te kom boer. Dit is waar alles begin het en dit is 'n ongelooflike prestasie dat Jaco, wat basies as leek sy boerdery van die grond af opgebou het, deur dryfkrag en ambisie 13 jaar later as Noord-Kaap se Jongboer aangewys kon word!

Met hul aankoms op Potkraal, wat redelik onontwikkel was, begin hulle met Merino's boer. "Ek was maar baie onseker, soos ek vandag steeds is, want die veranderlikes is net so veelvuldig. Onsekerhede is permanent teenwoordig, maar bang was ek nooit. Ons het 'n geleentheid gekry en hoe ek dit benut, is in my hande."

Jaco het nooit die behoefte gehad om 'n stoet te begin nie en boer uitsluitlik kommersieel. "Ek koop al my ramme van Geelbek Elite en boer ekstensief – daarom is die bestuur van my veld uiters belangrik. Ek sê altyd as my veldbestuur nie korrek is nie, gaan my kaarthuis inmekaartuimel. Tydens 2017 en 2021, met die droogte, het dit maar baie moeilik gegaan omdat ons ekstensief boer en nie ingerig was vir so 'n uitgerekte droogte nie."

Omstandighede veroorsaak die noodsaaklikheid vir oplossings en so het die behoefte aan voerkrale, 'n abattoir en betrokkenheid by die waardeketting ontstaan. "Dit wat uit nood gebore word, het dikwels 'n suksesverhaal tot gevolg en dit was hier die geval."

Jaco boer in distrikte waarvan die topografie grootliks verskil, met die verste plaas 220 km vanaf Potkraal. "Ek het nie 'n weidingsisteem of kampstelsel nie – ek boer met my oë deur in die veld te kom en na my vee en die veld te kyk. Sekere plase kry meer reën as ander. Ek is dikwels in die veld en daarvolgens word die besluite en bestuur in die praktyk aangepas.

est. 2019

BOXED KAROO

Free Range Karoo Lamb

Jo-Anne Bester het met Jaco en Andrea gesels oor sy boerdery en toekomsplanne. Kyk gerus na die video waarin Jaco gesels oor sy planne om die waardeketting te beheer deur lam met die handelsmerk "Boxed Karoo" aan kopers te bemark.

"Elke eenheid het 'n bestuurder wat daagliks tussen sy vee moet beweeg en aan aan my terugvoering moet gee. Ek het 'n kerngroep wat saam met my rondbeweeg en as daar groot take soos doserings gedoen moet word, hanteer hulle dit. Ons het 'n beeskudde waar daar meer somerreën is en hulle het 'n baie positiewe invloed op die veld. 'n Skaap en bees bewei die veld verskillend, so om die bees voor die skaap in die veld te stuur, benut jy 100% van die potensiaal."

"Ek was onseker toe ons begin het, en ek is vandag nog onseker omdat ons met die natuur werk en jy nie weet wat volgende jaar gaan gebeur nie."

Jaco verduidelik dat hy sy plase opdeel in dekplase, plase waar hy lammers grootmaak, plase met slegs jong ooie en lamplase. Dragtige ooie word ook na spesifieke plase verskuif. "Ek probeer een eenheid op vyf hektaar aanhou, maar daar is nie 'n plaas van 5 000 hektaar wat jaar na jaar 1 000 skape dra nie."

Die vee word per vragmotor van die een plaas na die ander verskuif. "Dit neem die skape so 'n dag of twee om weer aan te pas, maar dit doen baie minder skade as wanneer hulle swaarkry op die veld. Ek het self in die begin gewonder of my gebruik om plase oor verskillende topografiese gebiede te gebruik, die regte benadering is, maar dit word tweede natuur

Jaco en Andrea is in 2010 as skoolliefdes getroud. Hulle gesin word voltooi deur Kate en Zak, wat beide op Graaff-Reinet op skool is.

en dit voel snaaks om nie elke jaar uit te brei nie. Dit voel of ek stagneer as daar nie 'n nuwe plaas toegevoeg word nie, dan raak ek paniekerig."

Een van Jaco se doelwitte is om sy produk direk aan die verbruiker te bemark en sodoende die hele waardeketting te besit. Deur dit te kan doen, moet hy voerkrale hê en teen einde verlede jaar is 'n abattoir goedgekeur en geregistreer. Bouwerk het reeds op Potkraal begin en sal deel vorm van die verpakkings- en vriesgeriewe.

Deur die handelsmerk "Boxed Karoo" bemark hulle Karoolam op Facebook aan verbruikers oor die hele land. "Die verpakte halwe of heel lam word een keer per maand met 'n verkoelde sleepwa na die noorde en suide vervoer waar kopers dit by voorafgereëlde sentrale aflaaipunte kry. "Die bestellings word vooraf betaal en vir beide partye is dit 'n wen-wen-situasie," verduidelik Andrea.

Totale naspeurbaarheid is nog 'n doelwit wat Jaco wil bereik en aan sy kliënte beskikbaar wil stel. "Ons is besig met RFID oorplaatjies, wat 'n rekord sal saamstel vandat die lam in die voerkraal inkom totdat die vleis verpak word. Dit sal inligting bevat soos van watter plaas sy kom, hoe lank sy in die voerkraal was, ensovoorts. Die lam se hele geskiedenis sal met 'n etiket op die boks geplak word vir die koper om na te gaan."

Of hierdie tipe bemarking die pad van die toekoms is, is Jaco 'n bietjie onseker. "Dit is 'n baie moeilike vraag. Ons is in 'n ongelooflik veranderlike omgewing. Dit wat nou werk gaan nie noodwendig oor vyf jaar werk nie. Ek probeer myself so goed as moontlik posisioneer vir die toekoms. Aangesien ek al die risiko neem, wil ek totaal onafhanklik funksioneer. Ek wil nie meer 'n prysnemer wees nie, maar 'n prysbepaler.

"As ek vandat die lam gebore is totdat hy uiteindelik by die koper se deur afgelaai word, die proses kan beheer, is ek in 'n goeie posisie. Daar is egter geen waarborge dat dit oor die langtermyn gaan werk nie. Daar is reeds generiesvervaardigde laboratoriumvleis beskikbaar en niemand weet hoe dit die toekoms kan beïnvloed nie.

"Ons grootste uitdaging is alternatiewe vleissoorte en nie die verbruiker nie. Ons moet die verbruiker motiveer om ons lam te koop. Ons kan nie prysgewys met vark en hoender kompeteer nie, maar as ons die verbruiker kan opvoed oor al die snitte en gebruike van lamsvleis, kan ons verbruikspatrone verander. Hierdie opvoedingsproses is elke lamprodusent se verantwoordelikheid en ons gebruik Facebook intensief om die boodskap te versprei."

Die hele "Boxed Karoo"-konsep is 'n vertikale uitbreiding en slegs 'n toevoeging tot hul besigheid. "My primêre doelwit is om nog steeds 'n bogemiddelde boer te wees. As ek daarin wil slaag, sal ek nog meer moet uitbrei, maar dit is uiters belangrik om produksie so hoog as moontlik te hou."

Drome… Ek het lanklaas 'n jongman ontmoet wat soveel drome het, en dit regkry om hulle een vir een te verwesenlik. Hy word tree vir tree deur Andrea ondersteun en saam as gesin is dit binne hul vermoë om die bemarking van die lambedryf te verander. Jaco sal weet wanneer hy sy potensiaal bereik het, en daardie dag sal baie mense op die kantlyn staan en hande klap. Van 'n jongman wat uit niks begin boer het nie, tot een van die Noord-Kaap se grootste boere in 13 jaar – watter groot droom is dit nie?

Potkraal, sowat 40 km vanaf Richmond, is die "hoofkantoor" van Jaco se Merinoboerdery wat op verskillende plase oor 'n wye topografiese gebied bedryf word.

YARA

Knowledge grows

Dierevoeding… aanpasbaar by veranderende weerstoestande.

Weerbestande fosfaat-spoormineraalaanvullings en -konsentraat vir jou beeste, skape en bokke.

PhosSure 6/12 & PhosPro 17:

- Noodsaaklik vir optimale groei, produksie en reproduksie van diere op fosfaat-arme weidings.
- Die melasse-byprodukte verbeter smaaklikheid om voldoende P-inname te verseker.
- Bevat verhoogde vlakke van noodsaaklike spoorminerale in die korrekte verhouding tot fosfor.
- 'n Unieke kenmerk is die harde lagie wat bo-op die produk vorm sodra dit aan vogtigheid blootgestel word. Dit beskerm die produk teen reënskade.
- PhosPro 17 bevat 17% proteïene in die vorm van Voergraad Ureum vir optimale aktiwiteite van die mikrobes in die grootpens.

Vir daardie ekstra hupstootjie wanneer jou diere dit die nodigste het.

www.yara.co.za/animal-nutrition/

animal.nutrition.sa@yara.com | **Tel:** +27 (0)31 910-5100

Yara Animal Nutrition Suid-Afrika (Edms) Bpk. Reg. Nr. 2001/025850/07

PhosSure 6 – SA Reg. Nr. V11350, PhosSure 12 – SA Reg. Nr. V12858, PhosPro 17 – SA Reg. Nr. V24441

(Alle produkte is geregistreer onder Wet 36 van 1947.)

uppe marketing A35456

Wonder™

Expert Plant Care

FOR ALL THAT GROWS

Wonder lawn care fertiliser range

WONDER LAWN PEST & GREEN

- Low toxicity pest control with Imidacloprid, which is an active insecticide that is of minimal risk to humans and domestic pets when used as per label instructions.
- For the control of lawn caterpillars and army worms.
- Kills and protects against listed insects.
- Prevents turf damage by killing larvae before they can cause damage.

WONDER LAWN & LEAF

- Contains sustained release nitrogen for leaf growth and colour, phosphorus for strong root growth and potassium for strength and to aid in resistance to stress and fungus disease.
- Proven formulation containing essential nutrients needed to encourage greening and overall healthy lawn growth.
- Suitable for all grass types including Buffalo,LM Berea, Bermuda and Kikuyu. With results in 7 days.

WONDER DEEP GREEN

- Enhances nutrition plant uptake for greener growth of lawns and foliage.
- Fast acting and economical.
- Suitable for all grass types including Buffalo, LM Berea, Bermuda and Kikuyu.
- Anything green! Encourages strong leafy growth, especially good for lawns, leafy green vegetables, shrubs and trees. Ideal for encouraging strong leaf and stem development.

WONDER PLANT STARTER ALL PURPOSE

- Balanced fertiliser high in sustained release nitrogen and potassium and has good levels of phosphorus.
- Ideal for plants that need additional nutrition during growth periods.
- Encourages more abundant flowering and fruiting, faster, more luscious greening, improved plant resistance to disease, and abundance of colourful flowers.
- Enhances root growth.

Scan here for expert plant care advice

Consumer Careline: 0861 333 586 | **info@wonder.co.za** | **www.wonder.co.za** | **Wonder Garden Care**

Registration Holder: Agro-Serve (Pty) Ltd Reg. No. 1973/000868/07 PO Box 652147, Benmore, 2010 All products registered under Act No. 36 of 1947

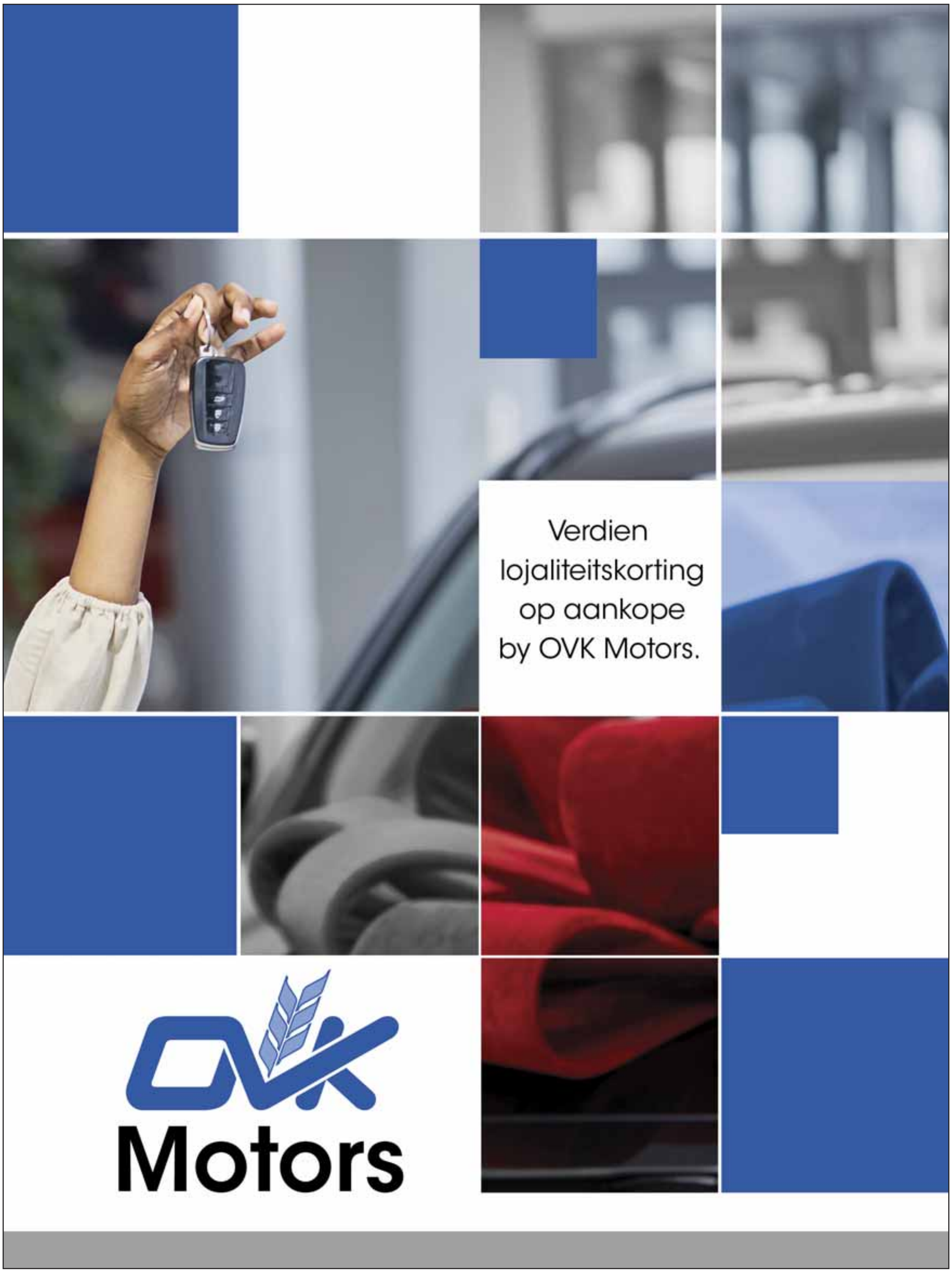
Wonder Lawn Pest & Green Reg. No. L9117 K8911 N-AR1268 Act No. 36 of 1947 W1301075 CAUTION.

Wonder Lawn & Leaf Reg. No. K8299 N-F0580 Act No. 36 of 1947 W130553 NOT CLASSIFIABLE IN TERMS OF GHS.

Wonder Deep Green Reg. No. K8581 N-F0627 Act No. 36 of 1947 W130579 NOT CLASSIFIABLE IN TERMS OF GHS.

Wonder Plant Starter All Purrpose Reg. No. K8301, N-F0588 Act No. 36 of 1947 W130552 NOT CLASSIFIABLE IN TERMS OF GHS.

Kredietopsies nou beskikbaar



Aan die einde van n uitdagende produksieseisoen, sit produsente met hul hande in hul hare! 'n Pragtige oes het binne 'n kwessie van 'n aantal weke verdroog en die opbrengs is nie in alle gevalle voldoende om verpligtinge teenoor handelsbanke, landboubesighede en insetverskaffers na te kom nie. Vee-, vesel en wolpryse is onder druk, hoe nou gemaak?

Met nege kliëntefinansieringskantore wat produsente diens in vyf provinsies en 'n debiteureboek van meer as R3 miljard op finansiële jaareinde, is ons terdeë bewus van die uitdagings wat landbouers in die gesig staar.

OVK Kliëntefinansiering stel kredietfasiliteite aan produsente beskikbaar om die siklusse van landbou suksesvol te oorkom, dus nooi ons graag ons getroue en lojale kliënte uit om so spoedig moontlik met hul naaste kliëntefinansieringskantoor in verbinding te tree. Ons bekwame personeel evalueer elke produsent se unieke finansiële posisie en is bemagtig om voorstelle te maak om enige tekort oor die kort- tot mediumtermyn te oorbrug.

Terselfdertyd hanteer ons ook u behoefte vir die komende plantseisoen, ten einde u in staat te stel om u aanplantings binne die optimale planttyd te doen.

graan | handel | kliëntefinansiering | lewendehawe | logistiek | lojaliteitskema | meganisasie & motors
versekering | wol & bokhaar

OVK STAAN JOU BY OM
JOU VISIE IN WAARDE TE VERANDER

BENODIG JOU BOERDERY FINANSIERING?
OVK beskik oor verskeie finansieringsprodukte wat kan help om jou boerdery te laat groei.

OVK Kliëntefinansiering
jou besigheidsvennoot

OVK Kliëntefinansiering stel kredietfasiliteite aan produsente beskikbaar om suksesvol die siklusse van landbou te oorkom en die produsent by te staan in tye van strategiese groei en modernisering van bates. Enige Suid-Afrikaanse burger kan by OVK aansoek doen om finansiering en alle aansoeke word op meriete hanteer.

Verskeie finansieringsprodukte is beskikbaar:
Maandrekeninge;
Produksierekeninge (somer / winter / 3 / 6 / 9 of 12 maande);
Huurkooprekeninge (nuwe of tweedehandse voertuie, trekkers en implemente);
Termynlenings (vee, kalk, algemene omheiningsmateriaal, presisie boerdery, sekuriteitstoerusting en -omheining); en groenenergie
Voorskotte op vesellewerings;
OVK Beleggingsrekening: 'n fasiliteit waar 'n OVK aandeelhouer geld by OVK kan belê en rente verdien teen prima minus 2,5%.

Voordele
Rentekoerse mededingend;
Gediffiserensierde koerse aan vlak van sekuriteit gekoppel tot so laag as prima minus 0.5%;
Enkelvoudig bereken;
Maandrekenings is rentevry indien vereffen voor die einde van die maand wat volg op die maand van aankope.

Fooie
Geen aanvangsfooi;
Geen maandelikse administrasiefooie;
Geen onbenutte fasiliteitsfooie.

*Terme & voorwaardes geld

www.ovk.co.za

SAAM BEREIK ONS MEER
TOGETHER WE ACHIEVE MORE

VIR VERDERE NAVRAE RAKENDE OVK SE FINANSIERING, KONTAK:
Streekkantore: Bethlehem 058 303 0894 • Bloemfontein 051 247 5025 • Burgersdorp 051 011 6931
Cradock 048 881 4332 • Ficksburg 051 933 7600 • Hopetown 053 203 9208
Humansdorp 042 492 0089 • Ladybrand 051 923 4525 • Port Elizabeth 041 406 7500

HOOFKANTOOR: Ladybrand 051 923 4500 • **KLANTEDIENS:** 051 923 4598 / klantediens@ovk.co.za

Boer vir die Toekoms
in beeld

Die tweede Boer vir die Toekoms naby Dealesville op HG Taljaard se plaas, het onder 'n welkome perfekte lenteson plaasgevind. Bykans 500 boere het die dag bygewoon en 51 uitstallers en vier sprekers het bygedra om die dag 'n uitstaande dag op die landboukalender te verseker. Dankie aan al die borge wat die dag moontlik gemaak het.

Dankie aan ons borge

Farming Equipment JUPIDEX® Member of the PLENNEGY GROUP
Timac AGRO South Africa
Agrinet
AGCO Your Agriculture Company
Span Africa STEEL STRUCTURES Building Relationships

Dankie aan ons borge

Alpha Damme

InteliGro
intelligent crop solutions

JoJo
FOR WATER FOR LIFE

LIONEL'S
VETERINARY SUPPLIES

Voermol

AVIP
For pets with taste!

Dankie aan ons borge

Hitec Packaging

Manufacturers of Woven Polypropylene Packaging

100% SOUTH AFRICAN

SUPPLIER OF FEED BAGS / MAIZE BAGS / BULK BAGS

PROUDLY SUPPORTED BY

OVK

Cradock | Colesburg | Elliot | Fouriesburg | Mortimer | Windburg

FOR A QUOTATION / ORDER CONTACT:
Sandra Ferreira 079 042 4481 or email sandra@hitecpackaging.co.za

uppe marketing A35618

VERBETERDE FORMULASIE

SKAAPVETMES

GROEI JOU SKAPE EN JOU WINS OPTIMAAL.

Die veelsydigheid en winsgewendheid van **Skaapvetmes** is 'n aanwins vir enige voerkraal en maak jou lewe as skaapboer net soveel makliker. Veelsydige **Skaapvetmeskonsentraat** kan ingemeng word in 'n aanpassings-, afrondings- of ramveilingsdieet.

- Ideaal vir die ekonomiese afronding van speenlammers, stoetramme en ou ooie.
- Verbeter voeromset en groei vir topgehalte karkasse.
- Verminder staandae in voerkraal sodat lammers gouer markgereed is.
- Verminder asidose en voorkom blaasstene.
- Verseker doeltreffende wolfollikel-ontwikkeling van lammers vir optimale wolproduksie.
- Uitstekende kruipvoer vir lammers.

PRESTASIE KUNDIGHEID DIENS
PARTNERING PERFORMANCE

PROTEÏENKONSENTRAAT

Vir meer inligting oor Molatek se spesifieke voere en dienste, kontak:
RCL FOODS: www.rclfoods.com
MOLATEK: +27(0)13 791-1036 | www.molatek.co.za | molatek@rclfoods.com

Skaapvetmes (V14344) (Wet 36 van 1947)

MOLATEK

OVK MEGANISASIE

GEBRUIKTE TOERUSTING

Vir meer inligting oor elke gebruikte toerusting skandeer die QR kode en kyk na die video vir instruksies om die OVK App te installeer. As jy die app installeer het, gaan na Meganisasie en Meganisasie Beskikbaar om meer van die gebruikte toerusting te sien.

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2023
Model: MF7615 Cab
Prys: R 1 950 000 BTW Uitgelsuit

Maak: KVERNELAND
Jaar: 2021
Model: KVERNELAND GEOSPREAD
Prys: R 350 000 BTW Uitgelsuit

Maak: John Deere
Jaar: 2011
Model: 6930MFWD CAB
Prys: R 500 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2023
Model: 8S265 Enkel (Front Hitch)
Prys: R 3 600 000 BTW Uitgelsuit

Maak: John Deere
Jaar: 2002
Model: 8420 MFWD Dual Wheels
Prys: R 600 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2022
Model: 7720
Prys: R 2 150 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2022
Model: 8727
Prys: R 3 150 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2022
Model: 8737
Prys: R 3 650 000 BTW Uitgelsuit

Maak: John Deere
Jaar: 2008
Model: 5820MFWD
Prys: R 210 000 BTW Uitgelsuit

VIR VERDERE NAVRAE, KONTAK JOU NAASTE MEGANISASIE BEMARKER:

BETHLEHEM
Pieter v/d Walt: 082 821 8868
Gerrie Coetzee: 066 290 3366
Wimpie Nel: 079 497 6015

CLOCOLAN
Jan Joubert: 060 967 1517
Tiaan Claassens: 082 823 0196

CRADOCK
Johan Hoon: 082 386 5777

HOPETOWN
Michael Wooberg: 082 787 7114
Dewald Olivier: 082 309 8704

OVK MEGANISASIE

GEBRUIKTE TOERUSTING

Vir meer inligting oor elke gebruikte toerusting skandeer die QR kode en besoek Meganisasie op OVK se webblad. Beweeg tot by "Beskikbaar" om elke produk maklik te kan oopmaak.

Maak: John Deere
Jaar: 2022
Model: 6095B met Quicke Laaigraaf
Prys: R 520 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2020
Model: MF6712
Prys: R 580 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Fendt
Jaar: 2019
Model: 828 Vario Dual Wheels
Prys: R 2 800 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2021
Model: 6713R Cab
Prys: R 880 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Fendt
Jaar: 2018
Model: Fendt 1050 Vario Dual Wheels
Prys: R 3 600 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Fendt
Jaar: 2021
Model: Fendt 942 Vario Single Wheels
Prys: R 4 350 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Rovic
Jaar: 2020
Model: Rovic RF3500
Prys: R 180 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Massey Ferguson
Jaar: 2019
Model: 7618
Prys: R 1 200 000 BTW Uitgelsuit

Maak: Fendt
Jaar: 2018
Model: Fendt 828 Vario Single Wheels
Prys: R 2 600 000 BTW Uitgelsuit

VIR VERDERE NAVRAE, KONTAK JOU NAASTE MEGANISASIE BEMARKER:

BETHLEHEM

Pieter v/d Walt: 082 821 8868
Gerrie Coetzee: 066 290 3366
Wimpie Nel: 079 497 6015

CLOCOLAN

Jan Joubert: 060 967 1517
Tiaan Claassens: 082 823 0196

CRADOCK

Johan Hoon: 082 386 5777

HOPETOWN

Michael Wooberg: 082 787 7114
Dewald Olivier: 082 309 8704

PROMOSIE

Kynoch - Eenstop vir diens en Oplossings

Kynoch Kunsmis streef na innovasie en waardetoevoeging vir die produsent. Daarom is dit vir ons belangrik om die produsent te kan ondersteun met die hele ketting van ontsluiting van hulpbronwaarhede en –inligting, gevolg deur waardetoevoegingafronding. Hou in gedagte dat ontledings die waarheid "praat".

Die ontsluiting van hulpbronwaarhede en -inligting word gevind, eerstens in die bepaling van grondgebruiksinligting (grondopname) en dan tweedens deur chemiese monsterneming. Deurdagte voedingsvoorstelle ten opsigte van die gewas wat verbou gaan word, rond die diens af.

Grondgebruiksinligting (Grondopname)

Dit is noodsaaklik vir die produsent om die hulpbronne waarop hy boer, te ken en te verstaan, om dit sodoende reg en optimaal te kan aanwend en te bestuur. Die GEDETAILLEERDE GRONDOPNAMEVERSLAG bevat die plaaskaart, grondvorms gevind op die gekarteerde area/s, effektiewe diepte van elkeen, die plantbeskikbare water wat die gronde kan akkommodeer (ingesluit droogte-interpretasie), 'n aanduiding van die natheidsindeks van die gronde (tekens van natheid in die profiel), bewerkingsdiepte en –strategie, verdigtingsrisiko van gronde, en ook sones met hoë risiko vir gewasverbouing. Enkele ander kaarte is ook deel van die professionele uitdruk wat die produsent ontvang. Kaarte word elektronies vrygestel met 'n opsie vir 'n netjiesgebinde boek. Die produsent kan nou risiko's van toepassing op die grondhulpbron in perspektief plaas en bestuur vereenvoudig. Dit behels dus dat geen onnodige onrealistiese verwagtings van sekere grondsones geskep word nie.

Chemiese monsterneming

Kynoch bied teen hoogs kompeterende pryse in die mark, en ook vinnige omdraaityd, monsterneming vir chemiese ontledings. Dit kan gewone "boeremonsters" wees, of roostermonsterneming ("grid sampling") volgens verskillende ruitgroottes, naamlik kwart, half, een, twee of vier hektaar.

Dit is belangrik vir ons om die ontledings by onafhanklike plaaslike laboratoriums te laat doen. Ekstraksiemetodes waarvoor Suid-Afrikaanse norme bestaan, word gebruik en ook so aan die produsent geadviseer. Kynoch wil nie net die verskille op kaarte raaksien nie, maar wil ook na aanleiding van die verskille meer akkurate bemestingsvoorstelle lewer. Soos met enige billike handelstransaksie, stel Kynoch die rou data aan die produsent beskikbaar. Insoverre dit die voorstelle van kalkgebruik vir die opheffing van grondsuurheid aangaan, bestaan geen vaste ooreenkomste met kalkmaatskappye nie.

Die kalk se eienskappe (ingesluit effektiwiteit), tesame met logistiek, word in ag geneem tydens 'n bekalkingsvoorstel. Omdat Kynoch gebruik maak van ekstraksiemetodes met Suid-Afrikaanse norme, word die beste waarde vir geld aan die produsent deurgegee.

Standaard grondontledings wat uitgevoer word, sluit in pH (KCl), uitruilbare suur met 'n soutekstraksie, suurversadiging (by pH<4,5), Fosfaat-Bray 1, katione volgens ammoniumasetaat (Kalium, Kalsium, Magnesium en Natrium) in mg/kg en persentasie, en laastens die KUK berekening. Ook word die skepdigtheid bepaal. Addisionele ontledings soos Swael (Ca-fosfaat ekstraksie), Boor (Warmwatermetode)

en die ander mikro-elemente (Sink, Mangaan, Yster en Koper; DTPA-ekstraksie) kan geakkommodeer word. Dieselfde prosedure kan ook vir die ondergrond uitgevoer word, met 'n ope keuse van elemente.

Na ontleding by die landboulaboratorium word verskillende chemiese kaarte opgestel, insluitend sogenaamde regstellingskaarte. Kaarte word elektronies vrygestel met 'n opsie vir 'n netjies gebinde boek.

Deurdagte voedingsvoorstelle (en stresbestuur)

Na aanleiding van die spektrum van grondchemiese en –fisiese inligting, met inagneming van die gewas wat die produsent wil plant, kan die Kynoch Landboukundige 'n plantvoedingsoplossing skep en voorstel. Dit behels grondaanpassings ("regstellings"), hetsy deur voedingselemente, of bekalking. Daarna word besluit op planterkunsmis, ingesluit dit wat óf vooraf, óf as bo-bemesting toegedien word (of dalk beide). Die beste en mees geskikte opsies binne die Kynoch-spektrum van produkte is beskikbaar, of voorskrifmengsels kan oorweeg word. Die produsent wil graag 'n plant vestig met soveel wortels as moontlik, vir die skep van meer wortel/grondkontak met beter water- en voedingselementbenutting. Die interne hormoonproduksie binne die plant (wortels en bogronds) word ook verbeter. Na opkoms fokus bestuur grootliks op die plant se gesondheid en afronding. Risiko kom dikwels vanuit die oord van klimaat (te droog of te nat) en biostimulante is hier handig. Dink gerus aan Kynoch se KynoKelp, KynoFulvate, RootBoost, Ultra-voedingselemente naby die wortels, die wye keuse vanuit die Kynoch Oemff-reeks, asook ander spesifieke elementprodukte.

Saamgestel deur:
Dr Chris Schmidt - 0828858134;
chris.schmidt@kynoch.co.za
en Renier Bothma - 0842470683;
renier.bothma@kynoch.co.za), landboukundiges by Kynoch Kunsmis.

Op die Vrou af

DEUR CHRISTEL BASSON
OVK BEMARKINGSBESTUURDER

Die swart rivier het my weggevoer na die Hardemans-Karoo vir hierdie uitgawe se Op die Vrou Af. Die pad deur die Karoo is mooi, en ek het selfs plekkies ontdek wat ek nie geweet het bestaan nie. Op pad Loxton toe het ons verby Hutchinson gery. Dit moes eens 'n baie spoggerige spoorwegstasie-nedersetting gewees het, maar nou is dit net die geraamte wat oor is. In Victoria-Wes is Oom Tobie se Slaghuis 'n moet-stop vir jou volgende besoek. Daar het ons die lekkerste "chilli bites", biltong en droëwors gekoop. Met die terugkoms kon ek nie versuim om van die heerlike lamsosaties ook te koop nie.

Ek was nog nooit voorheen in Loxton nie; hierdie was dus weereens 'n lekker vooruitsig vir my. Ek hou daarvan om nuwe plekke te verken en nuwe mense te ontmoet. Ek dink dit is die grootste fees van my skryfwerk: die ontdekking van die onbekende. Dis die verkenning van reuke, ervarings, emosie en omgewings.

Loxton se boomlaning wat uitloop op die mooi kerk nooi jou in, trek jou in en maak jou opgewonde, nog voordat jy weet waaroor dit gaan. Ek het besef dat al die stories wat ek oor Loxton gehoor het, met mekaar verweef is. Almal ken mekaar en deel in elkeen se lief en leed.

My eindbestemming was anderkant Loxton, op 'n grondpad uit, net oor die Wes-Kaapse grens. Daar was selfs 'n naambord langs die stowwerige rivierbedding wat die Wes-Kaapse grens aangekondig het. Die OVK-bordjie het Duikerfontein aangedui, die plaas van Melt en Nicolette van den Heever. Dit is die grootwordplaas van Melt, waarop hy en Nicolette nou voltyds boer en werk. Dit was 'n perfekte Augustusdag. Geen wind nie. Die laatwinter se reuke talm nog in die neus, maar lente lê en loer. Ek en my geselskap is hartlik deur Nicolette ontvang en die stoep was ons kuierplek, 'n tafel klaar gedek. 'n Lekker glas koeldrank het lafenis gebied, en vinnig het die heerlikste tuisgebakte pasteie gevolg, vars uit die oond.

In hierdie geval handel Nicolette se storie juis oor haar tuisgebakte pasteie, maar om te weet waaroor ek skryf, moes ek darem natuurlik die pasteie ordentlik proe. Al die geure. Ek kan heelhartig getuig dat die storie hierna se diepte en liefde vasgevang word in elke pastei wat op Duikerfontein gemaak word.

Ek glo vas dat om 'n storie te verstaan, jy ook die begin van die storie moet ken. In hierdie geval is dit eintlik 'n liefdesverhaal – 'n liefdesverhaal van mense, van 'n gemeenskap, van 'n familie, van 'n droom en nog groter drome. Melt het vir Nicolette op 'n skou ontmoet, waarna sy 'n pos as Graad 1 onderwyseres by die laerskool op Loxton aanvaar het. Melt en Nicolette het twee kinders – Beulah en Marthinus. Nicolette se loopbaan het nie opgehou toe sy en Melt getroud is nie. Sy het die skoolhoof geword van Beaufort-Wes se Voorbereidingskool en het haarself verder gekwalifiseer in opvoedkundige sielkunde. Sy het vanaf die plaas neuroterapie gedoen vir kinders in die omgewing wat die hulp nodig gehad het. In hierdie tyd het sy ook betrokke geraak by die skryf en ontwikkeling van die Doen en Leer Lees, 'n intervensie- en ontwikkelingsprogram. Doen en Leer Lees werk nou saam met die Vriende van Afrikaans, 'n afdeling van die ATKV wat ontwikkeling van lees bevorder in behoeftige skole. Nicolette is deel van die span wat opleiding aan ouers, onderwysers en studente gee in die opleiding en intervensie van lees- en leerondersteuning.

Nicolette het tussendeur ook voor die grendeltyd saam met haar ma pasteie begin bak vir die Rooi Granaat gastehuis in Loxton. Haar ma se resep was 'n staatmaker. Gedurende hierdie tyd beland Nicolette ook heel onbepland op Kontreikos Kokke, 'n TV-reeks van SABC2. Al wat sy moes doen, was om 'n pastei te bak. Nicolette grinnik as sy vertel dat sy ten minste geweet het hoe om dit te doen. Vier ander vroue in die kontrei het ook deelgeneem. Nicolette se pastei wen toe, en ewe skielik begin die aanvraag na haar pasteie toeneem.

Wat op daardie stadium die grootste effek op die boerderygemeenskap gehad het, was die versengende droogte, en daarna het Covid-19 toegeslaan. Nicolette se neuroterapie ly hieronder, en mense het boonop net nie meer geld gehad as gevolg van die droogte nie. Die Van den Heevers se twee kinders was studente gedurende hierdie tyd. Alhoewel hulle hulp ontvang het van droogtehulpprogramme en die Atterbury Trust vir die kinders se studies, moes hulle steeds boeke en verblyf kon dek.

In hierdie tyd, met haar ma aan haar sy, begin Nicolette ernstig om pasteie te bak. Loxton Pasteie word gebore na Melt een nag regop sit en besluit dat oplossing van al hul uitdagings pasteie is! Van Nicolette se pasteie het steeds 'n hartjie op, wat volgens haar getuig van die genade wat hulle ontvang het. Dit het begin uitbrei met Melt wat met vragte gevriesde pasteie al die pad Kaap toe gery het, en hulle het ook begin om pasteie vanuit hulle vriende se huise te verkoop.

Nicolette en Ma Carla het een helper, Elaine, gehad wat destyds saam met haar begin werk het en steeds saam met haar werk, alhoewel hulle nou 'n span van ses werkers uit die omgewing het. Die vier vroue en twee mans in die kombuis het almal unieke stories as enkelouers en broodwinners. Nicolette glo dat Loxton Pasteie op die manier 'n verskil maak in ander se lewens.

Loxton Pasteie is 'n goed geoliede masjien. Daar word op hierdie stadium 900 pasteie per dag voorberei. Twee skaapkarkasse word daagliks gebruik vir die vleis en daar word maandeliks 'n ton deeg verwerk. Dit is 'n ongelooflike gemiddeld van 18 000 pasteie per maand as daar 5 dae per week pasteie gemaak word. Melt is, soos Nicolette skertsend sê, die koerier, die bemarkingsbestuurder, die verhoudingsbestuurder en die geselskapmaker. Op elke mark of plek waar hulle kom, ken almal vir Melt. Tans het hulle elf agente wat die pasteie versprei. Hulle is wyd versprei in die Wes-Kaap maar ook regdeur die res van Suid-Afrika en draai ook in Mauritius. Ten spyte hiervan is hulle verhouding met hulle kliënte vir Nicolette baie belangrik. Sy self hanteer die bestellings, en elke kliënt word afsonderlik hanteer. Nicolette eer Melt vir die waardigheid waarmee hy sonder enige skaamte met trots hul pasteie selfs in winkelsentrums se parkeerareas verkoop en smous dat dit bars.

Gedurende die droogtetyd kon hulle baie mense help wat kontant nodig gehad het deur skape by hulle te koop vir Loxton Pasteie. Nou het sy gereelde verskaffers, by wie sy skape aankoop vir haar besigheid. Sy gebruik hoofsaaklik Merino- en Meat Mastervleis. 'n Interessante feit is dat verskillende skaaprasse verskillende uitsette ten opsigte van vleis en vetterigheid van die vleis lewer.

Ek het so tong in die kies gevra wat die geheime spesery vir die pasteie is, want daar is gewone lam- en wildspasteie, en dan is daar ook kerrielam en -wild. Sy het my baie ernstig geantwoord dat dit 'n tweetandskaap is wat in die Karoo wei. Ek kan getuig dat dit van die lekkerste pasteie is wat ek nog geëet het, indien nie die lekkerste nie. Dis net vleis. Geen wortels of aartappels nie – 'n ware vleispastei.

Beurtkrag was nog 'n uitdaging wat hulle moes oorkom en hulle moes 'n plan beraam, aangesien die pasteie binne ses ure moet vries. 'n Lister-enjin is ingespan, en hy doen steeds sy deel as dit nodig is.

Nicolette vertel sy ontvang steeds af en toe geskenkies wat saam met Melt gestuur word, soos in die droogtetyd, toe mense baie van die Boervroubokse versend en versprei het. Sy sê dis altyd wonderlik om die goedheid van mense in die kleinste gebaar te ervaar.

Loxton Pasteie het nie net gehelp om haar dogter deur universiteit te sit nie, maar het ook vanjaar Beulah en Cor se troue betaal. Hulle moes pasteie verkoop en elke vrieskasvol wat vir hulle afgelewer is, het sowat 220 pakke pasteie ingehad. So het Beulah en haar nuwe skoonma Gusta Loggenberg die Loxton Pasteie in Potchefstroom en Parys versprei.

Marthinus, hulle seun, studeer aan Elsenburg Landboukollege, en bestempel homself as professionele braaier. Naweke verkoop hy Loxtonpasteie by Willowbridge Mark vir sy sak en ook om studiegeld aan te vul.

Op my vraag oor haar grootste les uit Loxton Pasteie is ek nie verbaas oor haar verwysing na die afhanklikheid van die goedheid van mense nie. Sy sê hulle het soveel hulp uit verskeie oorde ontvang. Oor haar drome sê Nicolette sy het altyd gedink dat haar passie net die werk is wat sy met kinders doen, maar sy het gou geleer dat ons grootste beperking onsself is. Sy sê sy het geleer die wêreld daar buite is baie groter en bied soveel geleenthede, as ons dit net gaan vind en vir onsself skep.

Haar droom vir Loxton Pasteie is om een van die buitegeboue te omskep in 'n industriële kombuis, en ook 'n gedeelte vir haar kantoor, aangesien haar kombuis steeds die spreekwoordelike pasteitrein is.

Loxton Pasteie se geure lê vasgevang in Nicolette en haar ma, Carla se lag en gesels vir 14 ure daagliks toe hierdie verhaal ontvou het – 'n liefdesverhaal van tesame werk en groei en 'n nalatenskap vir die Van den Heevers om op trots te wees.

Ouma Carla se foto staan in die kombuis waar sy 'n wakende oog hou, aangesien sy reeds by haar Hemelse tuiste is. Ek is seker sy kyk met trots neer op dit wat Melt en Nicolette bereik het met 'n bedryf wat uit soveel liefde gebore is.

Hierdie Hardemans-Karoomense mag dalk in 'n harde landskap leef, maar hulle menswees en warmte is 'n liefdesverhaal wat ontvou soos Loxton se kerk – die middelpunt van die gemeenskap. Geloof, hoop en liefde, maar die grootste hiervan die liefde.

Stuur gerus vir my 'n e-pos na:
christelb@ovk.co.za

Vroue vir Landbou-groete

Christel

platteland

Kverneland

HIGHER YIELDS, STRONG ROOT DEVELOPMENT

Subsoiling for good soil structure, root growth and increased yield stability!

UNIQUE AND ROBUST **KVERNELAND** HEAT TREATED "C" PROFILE TINES

KVERNELAND ENDURO / ENDURO PRO

3 Steps in 1 pass: Shallow cultivation, deep loosening of the soil – levelling and lastly consolidating by means of a double roller.

- Range: 10; 12; 14; 16; 18 Tine
- Working depth up to 350mm
- Under beam clearance: 870mm | With Knock-On system: 920mm
- All new Triflex 700 tines with a 700kg release force
- 285mm Tine spacing for trash flow and low pulling force, standard with twisted wear plates that aid mixing
- kW requirement per tine: 15 kW

KVERNELAND CLG SUBSOILER

Designed to cultivate and aerate the subsoil of the land. It penetrates deep into the soil and breaks up subsurface compaction, while leaving organic matter in the soil.

- Range: 3; 5; 7; 9; 11; 13; 15; Tine
- Working depth up to 500mm and under beam clearance of 780mm
- Grease point solid forged tine with no Knock-On system
- Limited tine movement | Optional wear plate on tine
- kW requirement per tine: 20 kW
- Auto-reset break away 1200kg (with heavy duty spring pack fitted standard)
- Adjustable tine spacing

KVERNELAND CLC II STUBBLE CULTIVATOR

Designed for post-harvest cultivation to improve soil conditions by mixing crop residues into the soil, uprooting weeds, and promoting water infiltration.

- Range: 3; 5; 7; 9; 11; 13; 15; 17; 19 Tine
- Working depth up to 450mm and under beam clearance: 870mm | With Knock-On system: 920mm
- Unique heat treated maintenance free hollow tine
- Tine movement 200mm left and 200mm right | Standard wearplate on tine
- kW requirement per tine: 15 kW
- Intensive mixing with twisted wear plates
- Auto-reset break away 1200kg (with heavy duty spring pack fitted standard)
- Adjustable tine spacing

Farming Equipment
JUPIDEX®
Member of the PLENNEGY GROUP

2 YEAR WARRANTY

www.jupidex.co.za

Ontmoet die JoJo Remote Tank Pump Controller - Jou oplossing vir moeitelose pompbeheer.

Ideaal vir beide druk- en boorgatpompe, hierdie toestel beskik oor 'n sonkrag-aangedrewe sender met watersensors en 'n LED-ontvanger vir draadlose pompbeheer binne 'n 4km radius.

Besoek JoJo.co.za vir meer inligting.

JoJo
FOR WATER FOR LIFE