

# PULA IMVULA

>> GROWING FOOD >> GROWING PEOPLE >> GROWING PROSPERITY >>



FEBRUARIE  
2015

## 'n Kort oorsig oor plaaslike mieliepryse

Graan SA tydskrif vir  
ontwikkelende boere

Lees Binne:

- 04 | Mieliemarkte  
– 'n uitdagende veld  
vir kundiges en boere
- 07 | 'n Spesiale woord van  
dank aan Graan SA
- 08 | Risikobestuur  
op jou plaas



Landbou is oor die algemeen 'n onsekere/riskante besigheid. Boere staar verskeie uitdagings in die gesig, van insette, die weer en oesopbrengs en om produkte te oes en te verkoop teen billike pryse. Suid-Afrika produseer 'n aantal kommoditeite, maar hierdie artikel sal fokus op mielies en spesifiek die fundamentele faktore wat agter mielieprysbewegings is. Hierdie onderwerp het onlangs belangstelling gelok, veral nadat mieliepryse hoë vlakke tussen November 2013 en Februarie 2014 behaal het.

Daar is 'n aantal faktore wat mielieprysbewegings beïnvloed, maar die fundamentele fak-

tore is binnelandse weerstoestande, vraag en aanbod, wisselkoers (dit is die waarde van die Suid-Afrikaanse Rand teenoor die Amerikaanse dollar) en *Chicago Board of Trade (CBOT)* pryse. Oor die algemeen dryf hierdie faktore mieliepryse van dag tot dag. Hulle impak is egter nie altyd dieselfde nie. 'n Meer praktiese voorbeeld is dat binnelandse mielieprysbewegings jaarliks tussen Oktober en Februarie tot 'n groot mate oor die algemeen beïnvloed word deur plaaslike weerstoestande.

Indien 'n mens die bogenoemde in konteks plaas, was Suid-Afrikaanse mieliepryse gedurende die begin van 2014 op hulle hoogste vlakke as gevolg van verhoogde koopkrag van lande soos Mexico, Zimbabwe, Taiwan en





## OUMA JANE SÊ...

**“E**lkeen van ons moet werk vir sy eie verbetering en terselfdertyd 'n gemeenskaplike verantwoordelijkheid vir die ganse mensdom deel”. Marie Curie.

Dit is die aanhaling vir hierdie Pula Imvula – is hierdie nie verbasend binne die konteks van boerdery en boereontwikkeling nie? Onthou dat indien ons elkeen werk aan ons eie verbetering (met betrekking tot produksiepraktyke), neem ons ook verantwoordelijkheid vir die 'ganse mensdom' omdat dit die boere is wat die 'ganse mensdom' voed. Hoe geseënd is ons almal as boere om 'n verskil in die lewens van mense regoor die wêreld te maak. Mag ons nooit vergeet dat boere die 'ganse mensdom' voed en klee nie.

Februarie is gewoonlik 'n stiller maand op 'n graan en oliesade produserende plaas, omdat daar nie veel meer is wat jy aan die gewasse kan doen nie, behalwe net om te wag vir die saad om te ontwikkel en ryp te word. Dit is egter anders op die wintergraan plase waar die boere voorberei vir die volgende oes. Vir diegene wat rus en wag vir die oes om ryp te word, is dit 'n goeie tyd om na die lande te kyk en te sien wat jy goed gedoen het en wat jy volgende jaar kan verbeter. Hoe is die plantpopulasie, is daar enige sigbare tekens van voedingstekorte, watter onkruid is teenwoordig en hoe jy van plan is om hulle te beheer?

Vir somergewasse het vraag en aanbod 'n groot impak op die prys wat jy vir jou graan kan kry – hoe groter die oes, hoe laer is die prys geneig om te wees. Dit is dus baie belangrik dat jy goeie raad kry van iemand wat jy kan vertrou oor die bemarking van jou graan – dit is altyd goed om 'n deel van jou graan te kontrakteer in geval die prys baie daal en jy nie in die finansiële posisie is om jou koring te stoor nie. Onthou altyd om iemand te kry wat jy kan vertrou – nie almal is jou vriend nie!

Graan SA sal streeksvergaderings hou gedurende hierdie maand – as jy kan, woon asseblief die vergaderings by omdat jy waardevolle inligting sal kry en jy kan gekies word om 'n afgevaardigde te wees na die Graan SA Kongres wat jaarliks gedurende die eerste week van Maart in Bothaville gehou word.

Ek vertrou dat jy goeie reën ontvang het en dat jy ook voorberei vir 'n goeie oes. 🌧️

## ‘n Kort oorsig oor plaaslike mieliepryse

Japan. Daar was ook onverwagse aankope uit Zimbabwe, wat Suid-Afrika se uitvoere na Zimbabwe op 'n totaal van ongeveer 240 000 ton bring. Dit is belangrik om te sê dat die verwagting was dat weertoestande op daardie tydstip die hoof dryfveer agter mieliepryse was, maar koopbelangstelling en lae vorige seisoensvoorrade het swaarder gewee.

Gedurende Mei 2014 het mieliepryse egter afgeneem tot die laagste vlakke as gevolg van verhoogde oesdruk. Daarbenewens het 2014/15 'n groot oes gehad, beraam op 14,3 miljoen ton, wat verdere druk op die mielieprys geplaas het. Verder het Suid-Afrika ook min vraag vanaf tradisionele uitvoermarkte gehad, vandaar dat die mielieprys verder afgedruk is. Hierdie faktore lig hopelik kortliks die dinamika van die mielieemark uit.

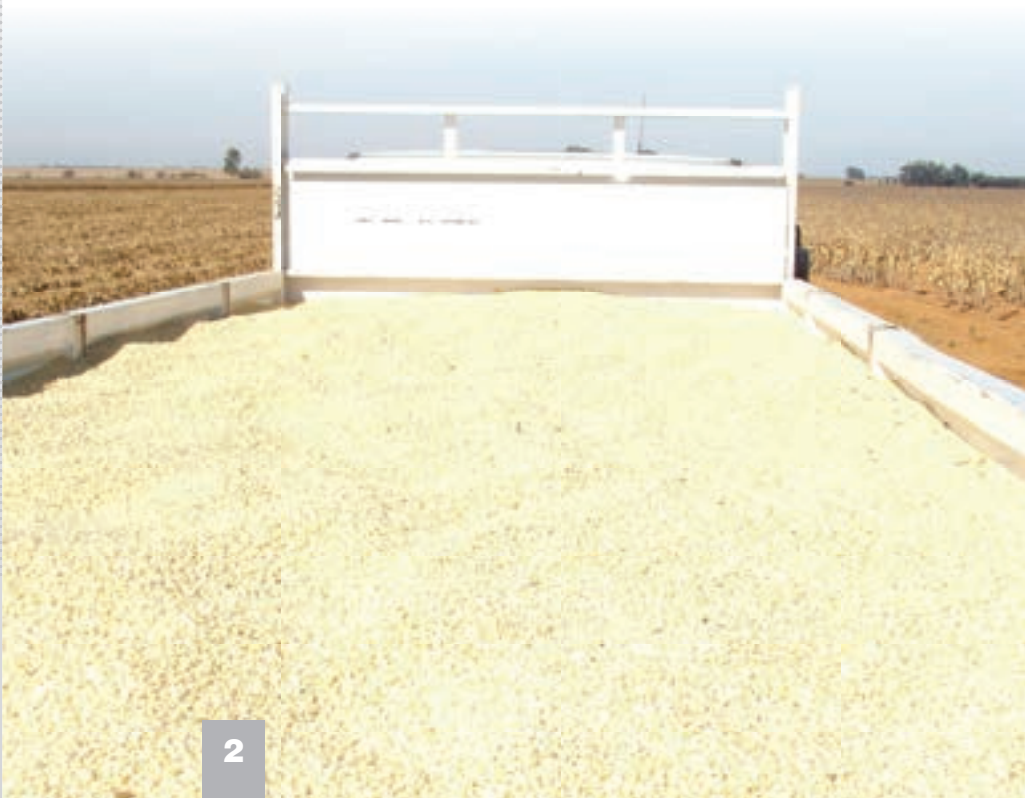
Indien 'n mens kyk na 2015, verwag die oesskattingkomitee dat Suid-Afrika se totale oppervlakte mielie-aanplantings effens gedaal het met 3,3% jaar-op-jaar, tot 2,6 miljoen hektaar. Verder was daar gedurende die hele November 2014 oor die algemeen gunstige klimaatstoestande regoor die land. Indien hierdie gunstige klimaatstoestande voortduur, kan die land 'n goeie kans staan om 'n goeie oes te ontvang. Tog is dit belangrik om daarop te let dat in die Mpumalanga Provinsie, die mielieoes agter skedule sal wees weens vertraagde aanplantings wat veroorsaak is deur droë weerstoestande

**“**Produsente word dus aangemoedig om konsekwent te kommunikeer met die Graan SA Industrie diensspan vir advies oor marktoestande soos die seisoen vorder.

gedurende Oktober 2014. Indien veronderstel word dat toestande gunstig sal bly, word daar verwag dat die Suid-Afrikaanse mieliepryse laag sal bly, met bykomende druk wat kom van lae pryse in die CBOT met die rekordoes van die Verenigde State.

Produsente word dus aangemoedig om konsekwent te kommunikeer met die Graan SA Industrie diensspan vir advies oor marktoestande soos die seisoen vorder. Die Graan SA Industrie diens stuur ook SMS'e aan produsente wat daagliks graan en oliesade prysbewegings aandui, asook die oggend en middag markkommentaar. 🌧️

**Artikel verskaf deur Wandile Sihlobo, Graan SA Ekonomiese. Vir meer inligting, stuur 'n e-pos na [wandile.sihlobo@grainsa.co.za](mailto:wandile.sihlobo@grainsa.co.za).**





# Na-opkoms onkruidodders vir mielies

**D**ie vorige artikel bespreek die algemene beginsels van 'n geïntegreerde plaagbeheer bestuursprogram binne die verskillende verbouingsopsies, insluitend volle bewerking en minimum, of deklaag bewerkingsmetodes.

Na-opkoms beheer van onkruid vind plaas nadat die gewas ontkiem het en in die saadbed opkom. Die na-opkoms beheerprogram moet lank voor die plantseisoen beplan word en deel wees van die hele onkruidbeheer program. Die metodes wat gebruik word, kan meganiese bewerking tussen die rye insluit, asook chemikalieë wat op die ry toegedien kan word, of 'n volle strook bespuiting wat plante en rye bedek.

Die keuse van die ideale opsie vir jou operasie word verder bemoeilik deur die aanplant van óf onkruidodder- en insekbestande baster transgenetiese mieliekultivars, óf tradisionele natuurlike basters. Die skepping van kultivars wat bestand is teen onkruid chemikalieë is die gevolg van die oordrag van een of meer gene van verskillende plante of organismes om die gewenste effek van weerstand in die mielieplant te produseer.

Mieliekultivars wat ontwikkel is wat weerstand bied teen verskeie onkruidodders is IMI mielies wat 'n toleransie het vir imidasolinon en sulfonamide onkruidodders, GR mielies is geneties ontwikkel vir toepassing van glufosinaat en RR mielies laat na-opkoms toedienings van glifosaat direk op groeiende mielies toe.

*Na-opkoms beheer van onkruid vind plaas nadat die gewas ontkiem het en in die saadbed opkom. Die na-opkoms beheerprogram moet lank voor die plantseisoen beplan word en deel wees van die hele onkruidbeheer program. Die metodes wat gebruik word, kan meganiese bewerking tussen die rye insluit, asook chemikalieë wat op die ry toegedien kan word, of 'n volle strook bespuiting wat plante en rye bedek.*

'n Mens moet versigtig oorweeg of bestande of tradisionele kultivars geskik is vir jou onkruidbeheer program. Doen 'n kritiese vergelyking en besluit of daar 'n langtermyn kostebesparing is met saad, chemikalieë, diesel en die hoeveelheid kere wat jy deur die land beweeg tydens die mielieproduksie siklus.

Kleiner boere mag dalk vind dat dit te duur is om oor te skakel na stoppelbewerking met betrekking tot die aankoop van die regte planters en moderne spuittoerusting.

## Na-opkoms mielie onkruidodders wat beskikbaar is

Onthou altyd dat geen enkele onkruidodder program die beste is vir alle boerderysituasies nie. Voortgesette afhanklikheid van 'n enkele program wat jaar na jaar herhaal word, kan lei tot ernstige weerstandsprobleme. In sommige gebiede het onkruid 'n weerstand opgebou teen die triasiengroep onkruidodders.

Die doeltreffendheid van jou spuitprogram sal beïnvloed word deur omgewingsfaktore, hoeveelheid wat gebruik is, toedieningstegnieke en erns en omvang van die onkruidbesmetting wat beheer moet word.

Daar is 'n minimum van 110 verskillende kombinasies aktiewe onkruidodder chemiese bestanddele wat 'n enkele chemiese, of 'n kombinasie van 2,4-D amien, nicosulfuron, atrasiën, iodosulfuron, isoxaflutole, s metolachlor, bromoksiniel, acetochlor en baie ander, gebruik. Hierdie kort lys illustreer dat 'n boer sy probleem onkruid moet identifiseer, sodat die optimum program in samewerking met sy onkruidodder- en saadverskaffer en die betrokke konsultant ontwikkel moet word. Daar is letterlik duisende kombinasies, voorafverpakte mengsels en saamgestelde pakkette beskikbaar vir konvensionele bewerking, of deklaag bewerkingspraktyke.

Die "doodbrand" en na-opkoms onkruidodders wat gebruik word om onkruid te dood deur die blare te brand, stop die groei van onkruid, laat blare draai en inmekaar trek, maak plantweefsels wit en beheer beide breëblaaronkruid en grasse.

Wees bewus daarvan dat elke chemiese middel of kombinasie toegedien moet word volgens streng riglyne waar die groeistadium van die mielies, in samewerking met die groeistadium van die onkruid, krities in ag geneem word. Die tipe grond en klei-inhoud van die grond sal ook 'n invloed hê op die konsentraat van chemikalieë wat gebruik word.



In 'n bewaringsbewerkingsprogram sal die hoeveelheid vorige oesreste wat nog op die grondoppervlak is, ook die effektiwiteit van die na-opkoms spuitprogram bepaal.

## Oorwegings vir vee

Indien jou boerdery bedryf word met weiding en gewaslande naby aan mekaar, moet jy bewus wees daarvan dat spuit newels van mielies of weidings wat oorvleuel, giftig vir vee kan wees. Die onttrekkingstydperk en aanbevelings vir 'n algemene onkruidodder soos glifosaat, is 50 dae en na-opkoms gramoxone wat op mielies toegedien word, laat nie wei toe nie en in die geval van kuilvoer mag jy dit nie voer nie.

## Gevolgtrekking

As 'n boer moet jy bewus wees van die aard van chemikalieë wat geskik is vir jou spesifieke produksieprogram en sorg dat jy die optimum wat vereis word gebruik, om die probleem koste-effektief te beheer, asook die behoefte in gedagte hou om ons omgewing te beskerm teen oorgebruik van chemikalieë en vir toekomstige geslagte boere. 🌱

**Artikel verskaf deur 'n afgetrede boer.**

# MIELIEMARKTE

## - 'n uitdagende veld vir kundiges en boere



**K**yk na die volgende opskrifte wat in die media geskryf is tydens 2014:

- Suid-Afrika is gereed om die grootste mielieoes in 33 jaar te produseer!
- 'n Rekordoes beleef 'n daling in pryse van die land se stapelvoedsel die afgelope drie maande...
- Laer pryse is nie goeie nuus vir almal nie, veral die boere wat nog nie kontrakte vasgemaak het om hul pryse te beskerm nie!
- Suid-Afrikaanse boere moet meer tyd bestee aan die bestuur van die pryse wat hulle vir hulle oes kry deur die verskansing van hul produksie.

Mielieproduksie in Suid-Afrika het oor die afgelope tien jaar aansienlik verhoog en die Buro vir Voedsel- en Landboubeleid (BFAP) sê dit lyk asof hierdie tendens sal bly vir die volgende paar jaar.

Wat dit beteken vir die mielieboer is dat daar verhoogde druk is om te konsentreer op hoe, hoekom, wanneer en waar die mielies bemark word weg van die plaas – en die waarheid is dat daar geen maklike antwoord is nie! Die

mielieprys is baie volatiel en kan dramatiese wissel binne weke – en soms selfs van een dag na die volgende. Die bemarking van jou mielies is 'n uitdaging, maar boere moet prystendense monitor en leer hoe om die beste besluit moontlik te maak wanneer om te verkoop – en selfs al sou die pryse styg nadat jy verkoop het, is dit belangrik om vrede te hê oor die redes waarom jy besluit het om te verkoop.

Die sleutel tot sukses is om elke dag ingelig te wees en te tap van die breinkrag van kundiges wat op 'n daaglikse basis in die mark werk. Elke boer moet 'n oop kommunikasiekanaal met sy handelaar hê. Dit is nie 'n voorreg wat elke boer het nie, maar nog 'n geheim tot suksesvolle bemarking is om die vryheid te hê om te verkoop indien jy besluit dat dit die regte tyd is – nie as iemand anders (byvoorbeeld jou finansierder) besluit jy moet verkoop nie!

Die belangrikste areas waar die mielies wat ons produseer verbruik word, is: 1) vir menslike verbruik; 2) in veevoere; 3) vir die produksie van biobrandstof; en 4) vir stysel, wat verwerk word in baie diverse huishoudelike items wat wissel van bier, stroop, politoer, gom, ink, verf, skoonheidsmiddels en aspirien.

*Mielieproduksie in Suid-Afrika het oor die afgelope tien jaar aansienlik verhoog en die Buro vir Voedsel- en Landboubeleid (BFAP) sê dit lyk asof hierdie tendens sal bly vir die volgende paar jaar.*

Die werklikheid wat ons in die gesig staar, is dat daar 'n beduidende afname is in die hoeveelheid mielies wat gemaak word vir menslike verbruik. Baie van die kleiner meulenaars in landelike gebiede vind dit moeilik om 'n bestaan te maak omdat meer en meer boere verkies om hulle mielieoes te bemark deur groot koöperasies om 'n kontantinkomste te genereer, eerder as om die sakke te stoor vir hul maandelikse rantsoene deur die loop van die jaar. Verder is die status quo op die oomblik dat die regering die gebruik van mielies verban het vir die vervaardiging van bio-etanol brandstof sodat daardie markgeleentheid vir eers nou gesluit is. Gelukkig vir mielieprodusente gebruik die veebedryf nog steeds



### Invoertariewe verduidelik

In 'n neutedop kan 'n invoertarief gehief word teen enige produk wat die land inkom. Dit is 'n invoerheffing of belasting wat die invoerder betaal om buitelandse goedere in sy land in te bring. Die tarief is afhanklik van die produk en hoeveel beskerming die regering van die dag wil bied aan dieselfde produk wat plaaslik geproduseer word. Daar is dikwels 'n konflik van belange, dus word hewige debatte rondom die tariefstruktuur gevoer. Plaaslike boere wil byvoorbeeld nie 'n invloei van mielies in die land hê wat hulle pryse sal onderdruk nie, daarom wil hulle die tarief so hoog as moontlik hê om die invoer van mielies af te skrik. Aan die anderkant egter, wil pluimveeboere wat die goedkoopste mielies moontlik wil koop, die invoertariewe laag hou om dit moontlik te maak om goedkoop mielies in te voer. Die plaaslike mielie-invoertarief is gratis sedert 2006.

ons mielies en die voerverbruik deur diere is aan die toeneem.

Suid-Afrikaanse mielieprodusente word wyd beskou as van die top produsente in die wêreld. Ten spyte van uitdagende verbouings-toestande, produseer ons gereeld baie meer tonnemaat as wat ons kan verbruik. Ons jaarlikse verbruik is sowat 9 miljoen ton, terwyl die produksie wissel van tussen 12 - 14 miljoen ton, afhange van die seisoen.

Gevolgtrek moet Suid-Afrika deurlopend nuwe uitvoermarkte vir ons produk vind. Indien daar 'n konstante oorskot hier is, tree die natuurlike wet van vraag-en-aanbod in aksie en 'n ooraanbod sal lei tot swak plaaslike mieliepryse. Om hierdie rede ook, moet produsente altyd die invloei van goedkoper (en dikwels minderwaardige gehalte) mielies wat ingevoer word, monitor. Hulle kan vra dat die invoertarief verhoog word ten einde ons produk te beskerm teen dalende pryse wanneer ander lande 'n surplus het en 'n manier vind om in Suid-Afrika te bemark. (Dit is die rede waarom ons boere organisasies soos Graan SA betaal om te monitor en namens ons te beding.)

Die argument dat die regering goedkoop kos vir sy mense moet kry, weeg op teen die argument dat langtermyn voedselsekureit alleenlik gewaarborg word indien plaaslike boere kop bo water kan hou met sulke wisselvallige, onsekere markte. Sekerlik sal ander lande besluis vashou aan hulle eie kosvoorrade indien daar werklik 'n voedselramp is – en dan sal daar groot moeilikheid vir ons nasionale voedselsekureit wees indien plaaslike boere nie by magte is om kos suksesvol te produseer vir ons plaaslike markte nie!

Die meeste mielieboere lewer hulle oeste aan die naaste silo's en koöperasies. Hier word die graan ontvang as dit droog genoeg is en die monster skoon is. Die oes sal gegradeer word en veilig in die silo's gestoor word en van daar sal dit verhandel word, óf plaaslik, of op die internasionale markte. Die boer moet seker maak dat sy oes droog is teen die tyd wat hy dit aan die silo's lewer, anders sal hy ekstra moet betaal om die gewas in graandroërs te droog, omdat die silobestuurder nie kan waag

“

*Die sleutel tot sukses is om elke dag ingelig te wees en te tap van die breinrag van kundiges wat op 'n daaglikse basis in die mark werk.*

om klam mielies te stoor wat kan muf en siektes deur sy store versprei nie.

Dieselfde geld vir die skoon monster. Boere moet presies wees oor die gehalte van die koring wat hulle aan die silo's lewer, anders sal daar bykomende koste wees om die lewering skoon te kry.

Ons is toenemend meer afhanklik daarvan om internasionale markte vir ons mielies te vind en ons moet dus versigtig wees om top kwaliteit graan wat vir dié markte geskik sal wees, te produseer. Boere moet weet wat die mark wil hê. Daar is byvoorbeeld 'n aanvraag na nie-GM mielies en kennis oor hierdie vraag kan 'n boer die geleentheid gee om sy eie mielies uit te voer om hierdie markmoontlikheid te verken. Graanhandelaars wat spesialiseer in die handel van fisiese graan, sowel as landbouveranderlikes op die termynbeurs (JSE), speel ook 'n belangrike rol by die suksesvolle bemarking van boere se oes. Die handelsomgewing is hoogs gespesialiseerd en sal van naderby ondersoek word in 'n toekomstige artikel. 🍷

**Artikel verskaf deur Jenny Mathews, Pula Invula medewerker. Vir meer inligting, stuur 'n e-pos na [jenjonmat@gmail.com](mailto:jenjonmat@gmail.com).**

## Pula Invula se Aanhaling van die Maand

*“Each of us must work for his own improvement and at the same time share a general responsibility for all humanity”:*

~ Marie Curie

# KLIMAAT

## – verbeter jou doeltreffendheid deur die hou van rekords

Ons sien dit op televisie en ons lees dit in die koerante, klimaatsverandering is met ons. Daar is geen ontkenning van die feit dat ons in tye van volitiele klimaatstoestande leef nie. Selfs terwyl ek nou hier skryf, dra ek halfpad deur die somer 'n groot baadjie asof dit 'n wintersmiddag is. Die verandering in die weer en klimaat het 'n groot invloed op boere en die landbou as 'n geheel.

Dit is reeds voorspel dat boere sal moet kyk na die aanpassing van hul aanvangsplantdatums om aan te pas by die veranderende klimaat. Hetsy dit so is, die feit van die saak is dat ons nodig het om ons boerdery in lyn te hou met dit wat in die atmosfeer gebeur. Weerpatrone word voortdurend verander, daarom moet ons 'n poging aanwend om te verstaan hoe dit verander en hoekom. Om van jaar tot jaar tred te hou met hierdie verandering, is die beste metode vir die boer om eie, persoonlike weerrekords te hou. Deur hierdie min moeite te doen, kan ons 'n hele klomp voordele op ons plase bereik.

### Hoe om goeie rekords te hou

Weerrekords moet nie gehou word op die rugkant van 'n sigaretboksie nie, maar eerder met presisie op die rekenaar, of in 'n behoorlike rekordhoudingsboek. Die doel vir die hou van weerrekords is om terug te kyk daarna en tendense en patrone te analiseer.

Om reën te meet, is dit 'n goeie idee om 'n paar reënmeters verspreid op die plaas te hê om 'n goeie gemiddeld te kry van die reënval wat jy ontvang. Jy sal verbaas wees hoe uiteenlopend die meetings oor 'n kort afstand sal wees. Maak seker dat die meter nie geblokkeer word deur iets soos geboue of bome nie en dat die meter vasgemaak is aan die bokant van 'n paal en nie laer af nie, omdat die paal die reënval sal belemmer. Teken altyd die reënval aan op die dag wat dit geval het, omdat jy kan vergeet om dit aan te teken. Maandelikse reënval kan omskep word in 'n grafiek wat dit maklik maak om neigings en patrone te sien. Dit is ook baie nuttig om ongewone weer aan te teken soos hael, of sneeu, of die waarneming van ongewone verskynsels soos tornado's, uiterste winde of gelokaliseerde vloede.

“Die doel vir die hou van weerrekords is om terug te kyk daarna en tendense en patrone te analiseer.”

Die weer wat jy op jou plaas kry, kan baie verskillend wees in vergelyking met jou bure s'n, al is jy geografies in dieselfde klimaatstreek. Dit lyk asof my buurman altyd 'n paar millimeter minder reën as ek kry en ek glo dat dit te danke is aan 'n effense variasie in hoogte, sowel as 'n groot heuwel op my plaas wat ek glo 'n wrywing in die wolke veroorsaak en veroorsaak dat dit 'n bietjie meer

Location	JANUARY		Rain	FEBRUARY	
	Temperature Min	Temperature Max		Temperature Min	Temperature Max
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

reën. Dit is nie net 'n teorie nie, maar deur die hou van my rekords van die reënval was ek in staat om die data te ontleed en my eie teorieë te vorm.

Deur 'n oog op weerrekords te hou, kan ons, ons boerderybedrywighede meer doeltreffend beplan. Ons kan plantdatums vasstel wat volgens ons rekords waarskynlik 'n goeie tyd sal wees om te plant, met genoeg vog. Dit is duidelik dat die weer nooit weer heeltemal voorspelbaar sal wees nie. Maar ons sal altyd in staat wees om 'n idee te hê oor wat sal gebeur. Hierdie vermoë is 'n voordeel wat ons as boere moet aangryp – so begin jou eie logboek nou!

Artikel verskaf deur Gavin Mathews, Baccalaureus in Omgewingsbestuur. Vir meer inligting, stuur 'n e-pos na [gavmat@gmail.com](mailto:gavmat@gmail.com).



Anna Mutloane het die Dag van Feesvieringe gedurende Oktober 2014 bygewoon en haar sertifikaat om die 1 000 Ton klub by te woon, ontvang.

## 'n Spesiale woord van dank aan Graan SA

Ek is 'n vroulike boer in die Lichtenburg omgewing in die Noordwes-provinsie. Ek het hierdie boerdery gedurende die 2011 - 2012 seisoen begin waar ek begin het met beeste, bygestaan deur my oudste kind Morapedi. Die naam van my maatskappy is Pinnacle Agricultural Holdings. Die besigheid wat as 'n voerkraal in valle-fontein bedryf word, het gegroei om kapitaal te genereer vir die begin van gewasverbouing.

Gedurende die 2012 - 2013 seisoen, het ons 340 ha kommunale grond gehuur in die landelike gebied van Kaalpan en Driehoek. Hierdie seisoen was droogtegeteisterd, produksie was baie sleg en ons het baie verloor.

In 2013 - 2014 het ons nie moed verloor nie, ons het nog 1 100 ha kommunale grond gehuur en 700 ha sonneblom en 400 ha mielies geplant. Hierdie seisoen was die beste, produksie was uitstekend, daarom die Goue 1 000 ton Toekennings. Morapedi was nog altyd daar om alles moontlik te maak. Welgedaan my seun! Ons is ook bygestaan deur sy broer Motsamai.

Die hoofdoel hier is om Graan SA geluk te wens met hulle wonderlike betrokkenheid gedurende die twee seisoene, om ons te lei deur Studiegroepvergaderings waar Du Toit (ook bekend as Thabo in hierdie area) die mees wonderlike rol gespeel het, soveel kennis en inligting met ons gedeel het as wat hy moontlik kan. Graan SA, die aanstelling van Thabo in hierdie pos was inderdaad 'n groot seën. Hy is 'n ware bate en 'n goeie verteenwoordiger vir Graan SA. Ons wil Thabo graag gelukwens saam met sy sekretaresse Lebo vir die toewyding en passie wat hulle deur die seisoen getoon het. Welgedaan ouens, julle verteenwoordig Graan SA besonder goed.

Op 31 Desember 2013 het ek Thabo die oggend gebel omdat ek 'n probleem met my planter gehad het en weet julle wat? Thabo (Du Toit) het na my land gegaan en my gehelp. Stel jou dit voor op Oujaarsaand! Ek wil net my grootste waardering uitspreek teenoor hom vir die ondersteuning wat hy getoon het, nie net vir my nie, maar vir my ander medeboere. Welgedaan Thabo! Jy is die beste.

Mamma Jane, agter hierdie suksesvolle organisasie is daar is 'n sterk en brawe vrou met die naam Mamma Jane, ek wil graag ons waardering uitspreek. Hou vol daarmee Mamma! Hou die fakkel aan die brand.

Aan al die personeel van Graan SA, baie dankie vir al die moeite wat julle insit in die landbou, julle het waarlik 'n groot verskil in mense se lewens gemaak en ook in hierdie pragtige land.

Aan die voorsitter, die uitvoerende gesag en die hele Graan SA Organisasie, 'n miljoen dankies vir die organisering van so 'n opwindende toekenningsgeleentheid. Dit wys werklik dat julle die welsyn van alle Suid-Afrikaanse boere se sukses op die hart dra, die mense wat die ruggraat en die basiese voedselprodusente in die wêreld is. Die ontvangs, verblyf, kos, was alles eksklusief!

Ek salueer julle, ouens! Baie meer seën vir julle. Julle is die beste, Graan SA. Hou die fakkel aan die brand.

Nanikis

Hierdie brief van waardering is verskaf deur Metsiatsile Anna Mutloane, (wêreldwyd bekend onder haar geliefde naam as Nanikis). Anna bly in Lichtenburg, Noordwes Provinsie.

**Redaksie**

**GRAAN SA: BLOEMFONTEIN**

Suite 3, Privaatsak X11, Brandhof, 9324  
Collinsstraat 7, Arboretum

Bloemfontein

► 08600 47246 ◀

► Faks: 051 430 7574 ◀ www.grainsa.co.za

**HOOFREDAKTEUR**

**Jane McPherson**

► 082 854 7171 ◀ jane@grainsa.co.za

**REDAKTEUR & VERSPREIDING**

**Liana Stroebel**

► 084 264 1422 ◀ liana@grainsa.co.za

**ONTWERP, UITLEG EN DRUK**

**Infoworks**

► 018 468 2716 ◀ www.infoworks.biz



**PULA IMVULA IS BESKIKBAAR IN DIE VOLGENDE TALE:**

**Afrikaans,**

Engels, Tswana, Sesotho,

Sesotho sa Leboa, Zulu en Xhosa.

**Graan SA Ontwikkelingsprogram vir Boere**

**ONTWIKKELINGSKOÖRDINEERDERS**

**Danie van den Berg**

Vrystaat (Bloemfontein)

► 071 675 5497 ◀ danie@grainsa.co.za

**Johan Kriel**

Vrystaat (Ladybrand)

► 079 497 4294 ◀ johank@grainsa.co.za

► Kantoor: 051 924 1099 ◀ Dimakatso Nyambose

**Jerry Mthombothi**

Mpumalanga (Nelspruit)

► 084 604 0549 ◀ jerry@grainsa.co.za

► Kantoor: 013 755 4575 ◀ Nonhlanhla Sithole

**Naas Gouws**

Mpumalanga (Belfast)

► 072 736 7219 ◀ naas@grainsa.co.za

**Jurie Mentz**

KwaZulu-Natal (Vryheid)

► 082 354 5749 ◀ jurie@grainsa.co.za

► Kantoor: 034 980 1455 ◀ Sydwell Nkosi

**Ian Househam**

Oos-Kaap (Kokstad)

► 078 791 1004 ◀ ian@grainsa.co.za

► Kantoor: 039 727 5749 ◀ Luthando Diko

**Lawrence Luthango**

Oos-Kaap (Mthatha)

► 076 674 0915 ◀ lawrence@grainsa.co.za

► Kantoor: 047 531 0619 ◀ Cwayita Mpotyi

**Liana Stroebel**

Wes-Kaap (Paarl)

► 084 264 1422 ◀ liana@grainsa.co.za

► Kantoor: 012 816 8057 ◀ Melercia Kotze

**Du Toit van der Westhuizen**

Noordwes (Lichtenburg)

► 082 877 6749 ◀ dutoit@grainsa.co.za

► Kantoor: 012 816 8038 ◀ Lebo Mogatlanyane

**Vusi Ngesi**

Oos-Kaap (Maclear)

► 079 034 4843 ◀ vusi@grainsa.co.za

► Kantoor: 012 816 8070 ◀ Sally Constable

# Risikobestuur op jou plaas

Eerstens, wat is 'n risiko? 'n Risiko is die moontlikheid dat 'n onvoorsiene, onbeplande, onnatuurlike, buitengewone, onverwagte gebeurtenis kan plaasvind en 'n verlies van enige aard kan veroorsaak.

Om net weer te verfris – onthou dat jy as boer besig is om landbouprodukte te produseer en te bemark met die doel om finansiële sukses te behaal.

Hoe is risiko's en boerdery verwant aan mekaar? Wanneer jy begin met die produksie van 'n landbouprodukt, staar jy moontlike risiko's in die gesig. Tydens die produksieproses kan talle gebeure voorkom soos buitengewone klimaatstoestande (droogtes, oorstromings, hael, erge ryp) en die voorkoms van ander rampe soos veldbrande en die uitbreek van plant-siektes en peste. Selfs tydens die proses van bemarking kan gebeure plaasvind wat die bemarking ontwig en/of pryse nadelig beïnvloed. Jy kan ook onvoorspelbare negatiewe gedrag deur jou personeel ervaar, soos 'n staking.

Die voorkoms van hierdie gebeure sal 'n laer inkomste en/of probleme met 'n positiewe kontantvloeï posisie veroorsaak, wat dus die finansiële sukses van jou besigheid sal beïnvloed. Dit is 'n feit dat daar geen ander besigheid is wat so geneig is tot risiko's as 'n boerdery nie. Daarom is dit absoluut noodsaaklik om jou boerdery op so 'n manier te bestuur dat die negatiewe uitwerking van onvoorsiene gebeure ten minste tot die minimum beperk word. Probeer om te oorweeg wat jy sal doen indien 'n vloed voorkom, of 'n veldbrand, of die uitbreek van 'n plaag, of jy ervaar 'n droogte en beplan voor die tyd daarvolgens. Beplan en implementeer ook maatreëls om die effek van risiko's te minimaliseer.

Vir die doel van hierdie artikel sal ons fokus op die produksie van gewasse. Wat kan ek doen om die effek van risiko's te minimaliseer, selfs al kan ek dit nie beheer nie?


Eerstens ken ons almal die gesegde: "Doen die basiese dinge reg". In die praktyk, waarmee jy ook al boer, doen dit so korrek as moontlik. Berei jou lande korrek, plant teen die regte diepte en plantdigtheid, pas behoorlike onkruid en plaagbeheer toe. Deur die basiese

dinge reg te doen, sal jy die effek van die risiko's van die uitbreek van siektes en peste en selfs droogte, teenwerk. Sterk en gesonde plante kan negatiewe gevolge baie beter weerstaan.

Doen wat jy kan om die effek van risiko's te versag. Maak die nodige voorbrande om jou ten minste 'n geleentheid te gee om 'n onverwagte veldbrand te bevog. Gee aandag aan waterbane en kontoere om die skade van 'n skielike vloed te versag, gee aandag aan dongas en lei afloop water wat van paaie kom, weg van jou lande.

Baie belangrik indien moontlik – diversifiseer jou boerderybesigheid in meer as een onderneming, maar hou jou bestuursvaardighede in gedagte. Diversifisering behels 'n kombinasie van boerdery-ondernemings wat nie onderhewig is aan dieselfde risiko's nie. Diversifiseer in gewasse wat verskillende groeiperiodes het en nie ewe vatbaar vir droogte is nie. Diversifiseer deur die produksie van sommige produkte onder besproeiing. Die toevoeging van 'n lewendehawe onderneming sal 'n groot invloed hê op die verlaging van risiko. Hoe meer divers die ondernemings, hoe meer risiko's word weerstaan.

Diversifiseer ook jou bemarkingstrategie om die meeste van die prysrisiko's aan te spreek. As 'n reël moet jy probeer om jou produkte/gewasse op drie verskillende maniere te bemark – dit is moontlik, veral as jy waarde kan byvoeg op een of die ander manier by 'n gedeelte van jou basiese produkte. Wees tevrede met 'n goeie gemiddelde prys eerder as om te mik vir die hoogste prys en te eindig met die laagste prys.

Deur die korrekte implementering van die praktiese aspekte – die produksieprosesse, waterbane, kontoere, voorbrande – en deur jou ondernemings en die bemarking van alle produkte wat jy kan, te diversifiseer, is jy al goed oppad om die negatiewe gevolge van risiko te verminder. 

**Artikel verskaf deur Marius Greyling, Pula Imvula medewerker. Vir meer inligting, stuur 'n e-pos na mariusg@mcgacc.co.za.**

HIERDIE PUBLIKASIE IS MOONTLIK GEMAAK DEUR DIE BYDRAE VAN DIE MELIETRUST