

JUNIE | JUNE 2015

Volume 17 | No 6

GRAAN SA GRAIN

AMPTELIKE GRAAN SA-TYDSKRIF/OFFICIAL GRAIN SA MAGAZINE



Besoek ons aanlyn

Visit us online



AGRICO

*Meer as 100 jaar van diens!
More than 100 years' service!*

THE RIGHT CHOICE MATTERS



CHOOSE OMNIA'S CHEMICALLY GRANULATED FERTILIZER
IT JUST MAKES SENSE



 **omnia**
NUTRIOLOGY • NUTRILOGIE*
**the science of growing • wetenskap vir groei*

Contact us 011 709 8778 / 011 709 8916 or your local Omnia agronomist - visit www.fertilizer.co.za
Omnia Fertilizer, PO Box 69888, Bryanston, 2021 Reg No: 2006/013996/07



Ontmoet ons medewerkers...

Corinda Erasmus het Voedselwetenskap aan die Universiteit van Pretoria studeer, waar sy aanvanklik voltyds gestudeer het en met 'n WNNR-beurs haar Honneursgraad voltooi het. In 1992 het sy by die WNNR se destydse Nasionale Voedselnavorsingsinstituut begin werk en in 2003 het sy haar PhD-studies op 'n deeltydse basis voltooi en spesifiek gespecialiseer in die prosesseringsgehalte van mielies.

Gedurende haar loopbaan was Corinda by verskeie projekte in die maaltbedryf betrokke en sy het die behoeftes van die bedryf leer ken. In 2010 het sy by die WNNR bedank om op 'n vryskutbasis meer gefokusde navorsing in haar vakgebied te kan doen. Sy is sedertdien hoofsaaklik betrokke by spesifieke projekte gefokus op die kwaliteit van grane en graanprodukte en werk nou saam met die Suider-Afrikaanse Graanlaboratorium (SAGL) asook die Tshwane Universiteit van Tegnologie. Corinda spog met 'n paar patente op haar naam asook 'n handelsvlieënierslisensie. Sy is getroud met Niel. Lees gerus haar artikel op bladsy 42 "Data mining opens up new possibilities for identifying maize crop quality trends".

Elke produksieseisoen is uniek en gewoonlik nie sonder kinkels nie. Dié kinkels bied vir produsente 'n geleentheid om aanpassings te maak en te leer uit hul foute. 'n Droogte is nooit lekker nie, maar wat leer ons daaruit? Op **bladsy 46** vra **KOBUS VAN ZYL** (Omnia Kunsmis) die groot vraag: Verstaan ons die kinkels reg of maak ons net aannames?



Een van die definisies van onkruid, is dat dit plante is wat groei waar dit nie moet nie. Alle plante wat gesien word as 'n onkruid, het gewoonlik kenmerkende eienskappe, soos 'n lang leeftyd, vinnige ontkieming, welige groei en produksie van derduisende sade. Volgens **ELBÉ HUGO** (LNR-Instituut vir Graangewasse) is die beheer van winteronkruid in somerreëvalstreke baie belangrik – meer hierop op **bladsy 66**.



GODDY PRINSLOO (LNR-Kleingraaninstituut) verduidelik op **bladsy 68** dat vlieënde plantluise op hoogtes van 12 m en hoër migreer. Hierdie plantluise is baie keer die draers van siektes na plante en kan dus bydra tot die uitbreek van plantsiektes. Dit is waarom die LNR-KGI betrokke geraak het by die monitoring van plantluise wat die gars geel dwerg virus kan oordra.



Mercedes-Benz SA het so pas die nuwe verbeterde reeks B-klas ter plaatse geloods. Die B-reeks is 'n kompakte stasiewa, maar met genoeg sitspasie vir vier volwassenes. Volgens **GERRIE SMIT** (*Wiele vir die plaas-rubriekskrywer*) is dit 'n kwaliteit-voertuig met al die weelde-items wat 'n mens van 'n luukse voertuig verwag. Lees hierop op **bladsy 79**.



VOORPUNT



ESTIE DE VILLIERS, redakteur

Ek wil net graag weet: Wat het die mense in die ou dae sonder krag gedoen – veral in die aand? As ons beurtkrag aanbreek (veral tussen 17:00 en 20:00), voel dit vir my of 'n mens gestrand en behoorlik gesnoeker is.

Ons huishouding is darem al toegeger om kos te kan maak op een van daardie blou gasbottels of die gasbraaier buite. En met 'n gaslamp, kerse, ouma se paraffienlamp en herlaaibare ligte vir die kinders, is dit nie nodig om in die donker te sit nie. Maar: Dit het my net weer eens laat besef hoe afhanklik (verslaaf?) ons aan televisie én elektrisiteit geraak het. Skielik sit 'n mens vir mekaar en kyk met 'n mond vol tand en die kinders kerm: "Wat kan ons doen?"

Eintlik is dit die ideale tyd om weer 'n slag as gesin regte, egte bordspeletjies of kaart te speel. Monopoly, Cluedo, Rummikub of my persoonlike gunsteling: Pictionary of 30 Seconds. Ek lees op www.network24.com dat bordspeletjies 'n goue era wêreldwyd bereik het en dat daar heelwat nuwe, opwindende speletjies is wat jou en jou gesin (of vriende) gesellig om 'n tafel kan saambring.

So moenie volgende keer so mismoedig raak as die krag afgaan nie – sien dit as 'n geleentheid om kwaliteit-tyd saam met jou geliefdes deur te bring.

In die uitgawe

Jannie de Villiers (uitvoerende hoofbestuurder: Graan SA) vertel in *Graan SA Standpunt* op bladsy 4 van die tweede Groot Trek (nee, dit is nie 'n nuwe bordspeletjie nie) en die implikasies daarvan vir landbou. Dit is natuurlik die verstedeliking van die mensdom.

Die omstandighede in die platteland raak op plekke so ongunstig dat daar blindelings na die stede getrek word op soek na 'n beter toekoms. Volgens die Regering se Nasionale Ontwikkelingsplan woon 60% van alle Suid-Afrikaners tans in stede en word verwag dat dit tot 70% kan groei teen 2030. Die implikasies daarvan vir stedelike infrastruktuur is massief, maar vir kommersiële landbou bied dit eintlik 'n wonderlike geleentheid! Hoe meer mense verstedelik, hoe meer mense moet kos koop en kan nie vir hulself produseer nie.

Ons was natuurlik ook by die Graan SA NAMPO Oesdag en die uwe het die ongelooflike geleentheid gehad om (soos op die foto gesien kan word) met 'n helikopter oor NAMPO Park te vlieg om lugfoto's van die gebeurtenis te neem. Ek dink nie 'n mens besef hoe groot die Oesdag is totdat jy dit uit die lug uit beskou nie. Gaan loer gerus na die fotobeeld van die Oesdag op bladsy 9 tot 31. Volgende maand plaas ons nog NAMPO-foto's. Daar is ook 'n video wat vanuit die helikopter geneem is op die NAMPO-webbladsy – gaan loer gerus daarna en maak die rit oor NAMPO Park mee.

Baie dankie ook aan al die lesers wat kom hallo sê het by NAMPO.

Groetnis tot volgende maand!

Estie

NS: As jy nie bordspeletjies wil speel nie, kan jy natuurlik altyd die *SA Graan/Grain* by kerslig lees...

MEDEWERKERS *vir hierdie uitgawe*

Pietman Botha, Abrie Coetzee, Piet Croucamp, Chris Dannhauser, Jannie de Villiers, Corinda Erasmus, Robbie Hall, Elmarie Helberg, Elbé Hugo, Tinashe Kapuya, Koos Kirsten, Louise Kunz, Corné Louw, Wiana Louw, Niel Marais, Ferdi Meyer, Luther Pretorius, Goddy Prinsloo, Wandile Sihlobo, Gerrie Smit, Hendrik Smith, Chris Sturgess, Adri Theron, Wayne Truter, Gerrie Trytsman, Gerhard van der Burgh en Kobus van Zyl



61



66



55



46

INHOUD | CONTENTS

JUNIE/JUNE 2015

GRAAN SA | GRAIN SA

- 8 Graan SA tevrede met suksesvolle NAMPO 2015
- 9 Fotobeeld van die Graan SA NAMPO Oesdag 2015 – Deel 1

FOKUS OP WAARDETOEVOEGING | FOCUS ON VALUE ADDING

- 34 Is waardetoevoeging bedoel vir jou?
- 36 The future of sunflower production in South Africa – a study by the Bureau for Food and Agricultural Policy (BFAP), funded by the Oilseed Advisory Committee (OAC)
- 38 Die verwerking van mielies tot meel van nader bekyk
- 41 Van Zyl Staalwerke – for good value and service
- 42 Data mining opens up new possibilities for identifying maize crop quality trends

OP PLAASVLAK | ON FARM LEVEL

- 46 'n Droogte is nooit lekker nie, maar wat leer ons daaruit?
- 48 **Grain market overview:** Identifying strategic export markets for SA sorghum industry
- 52 **Inset-oorsig:** Deursigtigheid in die landbouchemiese bedryf moet verbeter

- 55 **Conservation agriculture:** Integrated crop and pasture-based livestock production systems (Part 15)
- 58 An opportunity to discover basis premiums on a transparent and JSE guaranteed platform – Basis Futures coming next
- 61 **Graan SA/Syngenta Graanprodusent van die Jaar-finalis** Boer eerste om God te eer en dan die res – Egon Zunckel se slagspreuk waarvolgens hy sy boerdery bedryf
- 64 Challenger-stroppers haal uit en wys
- 66 Die beheer van winteronkruid in somerreëvalstreke is ook belangrik
- 68 Migrerende plantluise kan 'n storie vertel

AKTUEEL | RELEVANT

- 70 SA vanjaar 'n invoerder van graan, hoor GOSA-simposium
- 71 **Politieke ontleding:** 'n Institusionele geheue moet ontwikkel word
- 72 **SA Grain/Sasol Chemicals (Fertiliser) photo competition:** Good photography takes practice
- 74 Uitdagings en oplossings tydens inligtingsdag gedemonstreer
- 75 Internationally benchmarked testing services to support local excellence

POLITIEKE

ontleding



PIET CROUCAMP, politieke ontleder

'n Institusionele geheue moet ontwikkel word

Mnr Charl Senekal, 'n bekende suikerrietproduseur, het onlangs in die spervuur beland omdat hy gesê het slegs ongeveer 100 produsseur in Suid-Afrika produseer 80% van die land se voedselsekerheid.

Die ekonoom, mr Fanie Brink, het intussen standpunt ingeneem ten gunste van 'n aanname dat ongeveer 20% van die land se produ-sente vir 80% van voedselsekerheid verantwoordelikheid neem.

Dit beteken dus dat ongeveer 8 000 produsseur in terme van die ekonomie van skaal boer en produsseur op só 'n wyse dat die landbou-ekonomie standhoudend kan produsseur; alhoewel nie noodwendig op so 'n wyse dat daar aan die totale vraag na voedsel – onder alle omstandighede – voorsien kan word nie.

Dit is dan ook dié produsseur wie se wêl en wêl die pendulum vir Suid-Afrika kan laat swaai tussen 'n Zimbabwe-senario en relatiewe welvaart. Indien die regering hul landboubeleid só formuleer dat hierdie 20% nie volhoubaar kan produsseur nie, sal die politieke en ekonomiese nadraai katastrofies vir minstens 5% van die totale arbeidsmag van Suid-Afrika wees en die bruto nasionale produk (BNP) sal...

Landbou

voer as

POLITIEKE ONTLEDING

71

Daar is egter 'n ander ewe belangrike rede hoekom hierdie soga-nemde 20% uiters noodsaaklik is wat die toekoms betref. 'n Onlangse gesprek tussen my en die wortelprodusseur van Tarlton, mnr Vito Rugani, het my weer laat besef wat die waarde is van 'n landbougemeenskap wat staatmaak op laterale denke.

Rugani se argument is eenvoudig: Landbouproduksie is die kosekwensie van 'n institusionele geheue waarsonder innoverende denke haas onmoontlik is. Sportpersoonlikheid verwys daarná as *muscle memory*.

Om die waarheid te sê, dit is juis wanneer hierdie institusionele geheue nie geëer word nie, dat nuwe landbouprojekte of onderne-mings tot niks kom nie. Hierdie beginsel geld waarskynlik vir byna elke nuwe onderneming of sektor, maar terwyl landbou so spesifiek in die politieke spervuur is wat beleid betref, is dit dalk 'n kritiese punt wat gemaak moet word.

Indien daar nuwe toetreders tot die ekonomie van skaal gaan kom in landbou, kan dit waarskynlik primêr net wees uit die soga-namde "middelklasprodusseur". Indien die staat dus vir die toekoms van landbou wil begin, sal dit moet wees om van kleinboere mid-dle klasprodusseur te maak wat uiteindeelik 'n institusionele geheue ontwikkel om tot die som van voedselsekerheid gevoeg te word.

- 76 Kanola Opbrengskompetisie skop eersdaags af
- 77 Goeie arbeidspraktyke en -verhoudinge in die kollig
 - Wat is regtig die oorsaak van arbeidsprobleme op plase?

RUBRIEKE | FEATURES

- 4 Graan SA Standpunt: Die tweede Groot Trek – implikasies vir landbou
- 5 Grain SA Point of View: The second Great Trek – implications for agriculture
- 5 Uit die Woord
- 7 Om die waarheid te sê...
- 7 Op die kantlyn
- 78 Kuier saam met Abrie: In die wintersonnetjie op my stoep
- 79 Wiele vir die plaas: Nuwe Mercedes-Benz B-klas vir 2015
- 80 E-posse aan Grootneef: Die Anakonda

Acknowledgement is hereby given to the Maize Trust for its financial contribution towards the distribution of this magazine.



Voorsblad / Cover

Agrico-spilpunte is beskikbaar met unieke eien-skappe en opsies: Landswey diens, 100 mikron sink, *autoflush*, *wind*, *cable*, *wheel* en *motor saver* asook verskillende beheerstelsels.

EIENAAR/UITGEWER

GRAAN SA, POSBUS 88, BOTHAVILLE, 9660
BESTURENDE REDAKTEUR: Johan Loxton
Tel: 08600 47246 • Faks: 086 509 7276
E-pos: johan@grainsa.co.za

SUBSKRIPSIE EN VERSPREIDING
(ADRESVERANDERINGE): Marina Kleynhans
Tel: 08600 47246 • Faks: 086 509 7281
E-pos: marina@grainsa.co.za

REDAKSIE

REDAKTEUR: Estie de Villiers
Tel: 013 752 5731 • Sel: 083 490 9449
Faks: 086 275 4157
E-pos: estiedv@mweb.co.za

SA GRAAN/GRAIN TEGNIESE REDAKTEUR: Johan Smit
Tel: 018 468 2716 • Faks: 018 468 7782
Sel: 082 553 7806
E-pos: johan@infoworks.biz

REDAKSIONELE ASSISTENT: Elmiën Bosch
Tel: 018 468 2716 • E-pos: elmiën@infoworks.biz

BLADUITLEG EN REPRODUKSIE: Ashley Erasmus,
Jesseme Ross, Infoworks
Tel: 018 468 2716 • E-pos: ashley@infoworks.biz

DRUKWERK: Colorpress
Tel: 011 493 8622

SPOTPRENTTEKENAAR: Frans Esterhuysen

ADVERTENSIEVERKOPE

KOLBE ADVERTISING – Kaapstad
Jurgen van Onselen
Tel/faks: 021 976 4482 • Sel: 082 417 3874
E-pos: jurgenvo@iburst.co.za

KOLBE ADVERTISING – Kaapstad
Johan van Onselen
Tel: 022 451 2773

GRAAN SA HOOFKANTOOR

Blok C, Alenti Office Park
Wetheritestraat 457
Die Wilgers
Pretoria
0041

Tel: 08600 47246
Faks: 012 807 3166

Bezoek Graan SA op die web: www.grainsa.co.za



- Die menings van die skrywers van artikels in hierdie blad is hul eie en verteenwoordig nie noodwendig die mening van Graan SA nie.
- *The opinions expressed by contributors are their own. They do not necessarily express the opinion of Grain SA.*
- "Promosie-artikels" is betaalde artikels; terwyl "produk-inligting"-artikels feite kan bevat oor kommersiële produkte.
- "Advertorials" are paid articles; while "product information" articles may contain facts on commercial products.

ALLE regte van reproduksie van alle berigte, foto's, tekening, advertensies en alle ander materiaal wat in hierdie tydskrif gepubliseer word, word hiermee uitdruklik voorbehou ingevolge die bepaling van Artikel 12(7) van die Wet op Outeursreg Nr. 98 van 1978 en enige wysigings daarvan.



JANNIE DE VILLIERS, uitvoerende hoofbestuurder/CEO

Die tweede Groot Trek – implikasies vir landbou

In die 1838 het daar 'n beweging gekom vanuit die Kaap na die onbekende binneland – amper blindelings weens omstandighede wat so sleg was dat die onbekende beter sou wees.

In my Standaard 2 Geskiedenisboek is dit die Groot Trek genoem. Vandag lees ons in die Nasionale Ontwikkelingsplan (NDP) daarvan: Die verstedeliking van die mensdom. Die omstandighede in die platteland raak op plekke so sleg dat daar blindelings na die stede getrek word op soek na 'n beter toekoms.

Volgens die NDP woon 60% van alle Suid-Afrikaners tans in stede en daar word verwag dat dit tot 70% kan styg teen 2030. Die implikasies daarvan vir stedelike infrastruktuur is massief, maar vir kommersiële landbou is dit eintlik 'n wonderlike geleentheid!

Hoe meer mense verstedelik, hoe meer mense moet kos koop en kan nie vir hulself produseer nie. Die toekoms van bestaansboerdery is twyfelagtig teen hierdie tempo van verstedeliking. As ek so om my kyk, lyk dit asof die spoed van verstedeliking ook die spoed van grondhervorming oorskry.

Die een faktor wat ons egter fyn moet dophou, is die groei in produktiwiteit van graanproduksie wat vinniger moet bly as die spoed van verstedeliking, sodat voedselsekerheid gehandhaaf kan word. Dit op sigself is nie 'n vulletje nie.

In Suid-Afrika het ons 'n groot afname in die getal mense in die armste kategorieë van ons bevolking gesien en 'n amper gelyke toename in die middelklas – meestal stedelinge. Die groep mense wat uit die armer kategorieë gemigreer het, eet beslis nie meer pap en brood in dieselfde hoeveelhede as tevore nie.

Hulle eet hoender, eiers, suiwel en vleis (en drink bier!). Alles produkte wat vereis dat meer graan geproduseer word – waarskynlik nie deur bestaansboere nie, maar wel deur kommersiële produsente. Die “Groot Trek” van verstedeliking en klasmigrasie bied dus puik geleenthede vir kommersiële landbouers.

Wat egter tot kommer lei, is dat die gaping tussen ryk en arm oral in die wêreld aan die vergroot is. Dit lei tot meer en meer konflik

en geweld. Mense wat soos destyds in 1838 'n onbekende toekoms ingetrek het, doen dit vandag nog: Daar was onlangs selfs meer mense wat die Middellandse See of elders in die wêreld 'n oseaan probeer oorsteek het, roekeloos, in 'n soeke na 'n nuwe toekoms. Hulle vlug van armoede, geweld en onveiligheid.

Die xenofobiese geweld in Suid-Afrika was 'n reuse-verleentheid vir ons land. Dit bly egter 'n simptoom van probleme in ons samelewing wat verband hou met verstedeliking, armoede, swak infrastruktuur en swak dienste.

Ek luister die ander dag na 'n leierskapsvideo waarin die spreker drie dinge uitlig wat nasies tot niet laat gaan: Die gaping tussen ryk en arm wat groter word; rassehaat; asook geweld/oorlog. Dit is amper asof hy van Suid-Afrika gepraat het. Hierdie probleme is besig om ons land te verinneweer.

Die vraag is wat landbou daaromtrent kan doen?

Die oplossings hiervoor is groot uitdagings, maar terwyl ons daarna soek, moet mense aanhou eet. Dit is ons behoud. 'n Mens kan maklik skouers optrek en sê: “Dit is nie my verantwoordelikheid nie,” maar volstruispolitiek het nog nooit permanente oplossings vir 'n mooi toekoms gebied nie. ■

“ Die een faktor wat ons egter fyn moet dophou, is die groei in produktiwiteit van graanproduksie wat vinniger moet bly as die spoed van verstedeliking, sodat voedselsekerheid gehandhaaf kan word. ”

The second Great Trek – implications for agriculture

In 1838 a move from the Cape to the unknown interior started – almost blindly, as a result of circumstances so bad that the unknown was considered a better option.

In my Standard 2 history book it was referred to as the Great Trek. Today we read about it in the National Development Plan (NDP): The urbanisation of the people. The circumstances in rural areas have become so dire that people blindly move to cities in search of a better future.

According to the NDP, 60% of all South Africans currently reside in cities and it is expected that the number could grow to 70% by 2030. The implications of this on the infrastructure of cities are massive, but for commercial agriculture it is a wonderful opportunity, actually.

The more people urbanise, the more people must buy food and cannot produce it for themselves. The future of subsistence farming seems doubtful against this tempo of urbanisation. If I look around me it also seems as if the speed of urbanisation is outstripping the speed of land reform.

The one factor we will, however, have to monitor constantly is that the improvement in the productivity of grain production remains greater than the speed of urbanisation in order to maintain food security. This, in itself, is no mean feat.

In South Africa we have witnessed a large decline in the number of people in the poorest categories of our population and an almost equal increase in the middle class – mostly city dwellers. The group of people who have migrated from the poorer categories, definitely do not consume porridge and bread in the same quantities than before.

They eat chicken, eggs, dairy and meat (and drink beer!). All of these are products requiring the production of larger quantities of grain – most likely not by subsistence farmers, but rather by commercial producers. The “Great Trek” of urbanisation and class migration therefore offer many opportunities to commercial agricultural producers.

What is, however, a matter of concern is that the gap between rich and poor all over the world continues to widen. This leads to more and more conflict and violence. People who at the time in 1838 migrated to an unknown future are still doing it today. There have recently been even more people who endeavoured to cross the Mediterranean Sea or an ocean elsewhere in the world, recklessly, in search of a new future. They are fleeing poverty, violence and a lack of security.

The xenophobic violence in South Africa was a huge embarrassment for our country. However, it remains a symptom of problems in our society related to urbanisation, poverty, poor infrastructure and poor services.

I was listening to a leadership video the other day wherein the commentator highlighted three matters that destroy nations: The gap between rich and poor which is widening; racial hatred; as well as violence/war. It was almost as if he was talking about South Africa. These problems are devastating for our country.

The question is: What can agriculture do about it?

The solutions to this are huge challenges, but while we are searching for solutions, people still have to eat. This is our salvation. One can quite easily shrug one’s shoulders declaring: “It is not my responsibility,” but ostrich politics have never provided permanent solutions resulting in a good future. ■

Uit die WOORD

DS KOOS KIRSTEN



“Hierdie beelde moet weg! Hulle mag nie in die openbaar staan nie, want hulle herinner ons aan die verlede!” So begin ‘n nuwe soort beeldestorm, waar beelde geskend word. Sommige mense probeer die beelde (monumente) afbreek, terwyl ander dit wil beskerm. Sommige voel sterk oor beelde, terwyl ander nie veel erg daaraan het nie. Oor die meriete van elkeen se standpunt, kan baie gesê word.

Wat vir ons as Christene egter van nog groter belang is, is die beeld van God. Die mens is na die beeld van God geskep. Hierdie beeld het egter met die sondeval gebreek. Die mens het nie opgehou om die beeld van God te wees nie, die beeld is nou net stukkend. God kan nou nie meer in die natuurlike mens gesien word nie.

God het sy Seun gestuur om vir die sonde van die mens te betaal en die mens só van die vloek van die sonde te verlos. Hy het ook die Heilige Gees gegee om die mens weer nuut te maak, om die

beeld van God in die mens te herstel. In Rom 8:3 en vers 29 lees ons dat God sy Seun in die *gelykheid* van die mens gestuur het om die *gelykenis* van God in die mens te herstel. Christus het mens geword sodat ons weer beeld van God kan word.

Niemand kan nou die beeld van God in jou lewe beskuldig nie, behalwe jyself. Niemand kan van ‘n Christen iets anders as ‘n Christen maak nie. Net jy kan só leef dat God in jou lewe sigbaar of onsigbaar is. Net jy kan hierdie beeld mooi laat vertoon of dit beskuldig.

Soos gewone beelde mense aan sekere dinge herinner, so moet die beeld in jou mense aan God herinner. Dit maak nie saak waar jy is en waarmee jy besig is nie, God moet in jou lewe sigbaar wees. Jy moet God aan die wêreld vertoon. ■

Wen 'n Bybel Ook beskikbaar in Engels, Zulu en Xhosa.

Stuur 'n e-pos na ostledv@mweb.co.za of faks na 086 275 4157 voor die einde van die maand waarin die uitgawe verskyn en staan 'n kans om hierdie Bybel te wen.

bybelgenootskap van suid-afrika

Baie geluk aan Albert Mohlomyana van Viljoenskroon wat vir die Maart-uitgawe van SA Graan/Grain die gratis Bybel gewen het.

Droë jaar of nat jaar?



Vinniger stroopgereed, hoër opbrengs, wyer aangepas

Platform vir Sukses

Phb 33H56
Phb 33H54BR
Phb 33H52B

↑ Weeg & Wen ↓

Tel: +27 12 683 5700 | www.pioneer.com

© 2013 PHII.
Die DuPont Ovaal Logo is 'n geregistreerde handelsmerk van DuPont.
®.SM,™ Geregistreerde handelsmerk van Pioneer.



Om die **WAARHEID** te sê...



Die Minister van Landelike Ontwikkeling en Grondhervorming, mnr Gugile Nkwinti, se uitlatings oor grondplafonne in sy begrotingsrede in die Parlement op 8 Mei vanjaar, het die land soos 'n tornado getref. Sedertdien het Nkwinti 'n hoëvlak gesprek met georganiseerde landbou gevoer, waarvan Graan SA deel was.

The Minister of Rural Development and Land Reform, Mr Gugile Nkwinti's statements regarding land ceilings in his budget vote speech in Parliament on 8 May this year, hit the country like a tornado. In the meantime, Nkwinti has had high level discussions with organised agriculture, which Grain SA also attended.

Op die **KANTLYN**



Baie geluk met die puik NAMPO Oesdag-bylaag. Pragtig, kleurvol en vindingryke uitleg. Verseker die beste handleiding vir elke produsent wat NAMPO hierdie jaar besoek.

– MONTY SWART VAN TUMBLEWEED PROMOTIONS



Grain SA on land reform
– Is food shedding next?



Graan SA vra handelsbanke om
produsente op plase te help hou.

Gee gerus jōu mening van die kantlyn af:



estiedv@mweb.co.za



083 490 9449

4,6% ↑

Global groundnut prices are 4,6% higher than a year ago due to a decrease in 2014/2015 global production.

– Wandile Sihlobo: economist, Grain SA (own calculations)

26% ↓

Southern Africa's maize harvest might shrink this year by 26% compared to 2014's bumper crop.

– Food and Agricultural Organisation of United Nations

21% ↓

Zambia's 2015 maize crop is expected to be 21% lower than the previous year's crop, estimated at 2,6 million tons.

– Zambian National Food Balance

91%

Amount of District Land Reform Committees which have been established and launched across South Africa in 40 of the 44 districts. Gauteng has one still to be established, Free State has two still remaining, and Western Cape has one still to be finalised.

– Presentation by the Department of Rural Development and Land Reform to the Economic Cluster Technical Committee on 20 May 2015



▲ Kyk na dié amateur video-opname wat vanuit 'n helikopter gemaak is wat oor NAMPO Park gevlieg het.

Graan SA tevrede met suksesvolle NAMPO 2015

SA GRAAN/GRAIN REDAKSIE



'n Arendsblik op die 49ste Graan SA NAMPO Oesdag.

'n Kombinasie van die nuutste landboutegnologie, produksieverseidenheid, innovasie, gespreksvoering, netwerkgeleenthede, landbou-gasvryheid en ideale weersomstandighede het gesorg dat NAMPO 2015, wat van 12 tot 15 Mei buite Bothaville in die Vrystaat plaasgevind het, sy reputasie gestand gedoen het as Suid-Afrika se vertoonvenster van landbou.

Graan SA, organiseerder van die NAMPO Oesdag, is tevrede met hoe dié 49ste Oesdag afgeloop het en uitstallers se terugvoer dui op goeie belangstelling deur vanjaar se 69 584 besoekers.

Nuwe toevoegings, soos die saadplote, tentehotel en die trekker-en-waentjievervoerstelsel, was doeltreffend en het 'n positiewe bydrae gelewer. Ten spyte van tandekryprobleme, het die elektroniese toegangskartstelsel uiteindelik goed gewerk.

'n Fondament is vanjaar gelê met die NAMPO-rekenaartoepassing (*app*) wat aan uitstallers en besoekers bekend gestel is en wat verder ontwikkel en bemark sal word. Graan SA was ook tydens die Oesdagweek aktief op die sosiale mediaretnetwerke en dié medium is benut om in-

tydse foto's en inligting te publiseer en algemene navrae te beantwoord.

"'n Mens verwag dat die droogte tans die gemoedstemming van produsente bepaal. Tog het ons meer kommersvrae oor grondhervorming ontvang as oor die droogte," het mnr Jannie de Villiers, uitvoerende hoofbestuurder van Graan SA, gesê.

Die Minister van Landbou, Bosbou en Visserye, mnr Senzeni Zokwana, het NAMPO 2015 bygewoon om deel te neem aan 'n *Nasie in Gesprek*-dialoog oor arbeidsverhoudinge. Grondhervorming en finansieringsmodelle, beskikbaarheid van natuurlike hulpbronne en die waarde van tegnologiese integrasie was die ander *Nasie in Gesprek*-onderwerpe waaraan meningsvormers deelgeneem het en met 'n ander beeld van landbou kon huis toe gaan.

"Minister Zokwana se teenwoordigheid was 'n pluimpie vir Graan SA en vir landbou in die breë. Die graanbedryf het waardering daarvoor dat hy deurlopend moeite doen om met kommersiële landbou kontak te maak. Hy is waarskynlik die eerste landbouminister sedert 1994 om die Oesdag te besoek. Dit beklemtoon die NAMPO Oesdag as 'n gesaghebbende platform vir dialoog, gespreksvoering en

netwerkvorming," het De Villiers bygevoeg. Graan SA het ook gesprekke gevoer met hoofde van die kommersiële banke, Land Bank en versekeraars oor die herskedulering van graanprodusente se produksieskuld asook insetfinansiering vir nuwe era kommersiële produsente.

Die organisasie trakteer sy lede jaarliks as 'n blyk van waardering vir hul volgehoue ondersteuning. Die ledelokaal – wat verlede jaar opgegradeer is – asook gratis toegang en spesiale parkeering, is weer eens effektief deur lede van Graan SA benut.

"NAMPO Park se infrastruktuur is oor jare geskep en uitgebrei om 'n groot getal besoekers met gemak te hanteer en om uitstalgeriewe van 'n hoë standaard aan uitstallers te kan bied. Sels die aanloopbaan kon vanjaar 'n totaal van 365 vliegtuie en helikopters oor die vier dae gemaklik hanteer. Graan SA is gerat om aanstaande jaar die 50ste NAMPO Oesdag met trots aan te bied," het mnr Cobus van Collier, NAMPO Oesdag-voorsitter, gesê.

Dié landbouhandelstentoonstelling vind altyd gedurende die 20ste week van die jaar plaas en sal dus volgende jaar van 17 tot 20 Mei duur. ■

Fotobeeld van die Graan SA NAMPO Oesdag 2015 – Deel 1

Estie de Villiers, Elmarie Helberg, Louise Kunz en Adri Theron, SA Graan/Grain medewerkers



Johan Loxton (bestuurder: Komersiële Dienste, Graan SA) en Cobus van Coller (voorsitter van die Oesdagkomitee) op hulle pos en gereed vir die 49ste Graan SA NAMPO Oesdag wat van 12 tot 15 Mei vanjaar op NAMPO Park gehou is.



Jannie de Villiers (uitvoerende hoofbestuurder: Graan SA) en Louw Steytler (voorsitter: Graan SA) in 'n ligte luim.



Nasie in Gesprek is weer vanjaar tydens die Oesdag aangebied. Sleutelrolspelers het aan die gespreksforum deelgeneem wat daaglikks verfilm is. Onderwerpe wat aangeraak is, het ingesluit: Arbeidsverhoudinge, grondhervorming en finansieringsmodelle, hulpbronne en tegnologiese integrasie. Tydens die opname van 13 Mei was teenwoordig: Theo Vorster (gespreksleier), Francois Strydom (besturende direkteur: Senwes) – wat die gaste verwelkom het, dr Marlene van der Merwe Botha (wetenskaplike: Water Group Holdings), Gawie van Heerden (bemarkingsdirekteur: Konsortium Operations), prof Johann Kirsten (hoof: departement Landbou-ekonomie, Voorligting en Landelike Ontwikkeling, Universiteit van Pretoria) en Boeta du Toit (uitvoerende hoofbestuurder: Agri Noordwes).



Die saadplote was 'n nuuttjie en Monsanto het hier 'n spoggerige versameling mielies en saad aan besoekers vertoon. Cliff Cawood (agent: Dekalb, Senekal/Winburg), Peet la Cock (verteenwoordiger: Dekalb, Middelburg), Hannes Kriel (tegniese adviseur: Dekalb, Weste) en Johan Bibby (areahof: Dekalb, Weste) meen die saadplote is 'n goeie bemarkingsgeleentheid en maak die demonstrasie van die uitwerking van verskillende bewerkingsmetodes ook makliker.



Luisteraars kon weer eens inskakel op Graan SA Radio tydens die NAMPO Oesdag. Voor: Yolanda Maartens (stasiebestuurder) en Christie Hansen (omroeper). Agter: Charonike Nel (vervaardiger) en Pieter Möller (omroeper).



Die Franse Handelskommissie het NAMPO weer hierdie jaar besoek. Hier staan Daniel Lecamp (Silo Farmer), Guillaume Hugo (MX), Valerie Lescaut (AXEMA), Maarten Tromp (SIMON) en Malo le Meste (Business France/Franse Handelskommissie) by hul banier.

Vervolg op bladsy 10

Vervolg van bladsy 9



Die Italian Pavilion het ook hul plek volgestaan en verskeie verskaffers se uitstallings gehuisves. Een van hierdie uitstallings was South African Mechanisation, wat in Nelspruit geleë is. Hein Hofmeyr en Wimpie Bezuidenhout, albei van South African Mechanisation, het hierdie Semek & Cinima 380-impliment vertoon wat neut vinnig van die grond af optel.



Letsoela Letsoela, Samson Khabele en Masiu Phakoe is almal produsente vanaf Butha-Buthe in Lesotho, wat spesiaal 'n draai by NAMPO kom maak het.



Jakob Jafta, Alfred Romein en Dawie Rossouw, wat plaaswerkers op 'n groenteplaas naby Richie is, het vanjaar hul eerste besoek aan NAMPO afgeleë en is vasbeslote om volgende jaar weer te kom.



Dié manne gaan vol idees terug na die plaas! Manus van Schalkwyk, Daniël Motsamoi en Sagaria Serati was veral beïndruk met die nuwe tegnologie wat tydens NAMPO ten toon gestel is. Hulle is van Richie in die Noord-Kaap.



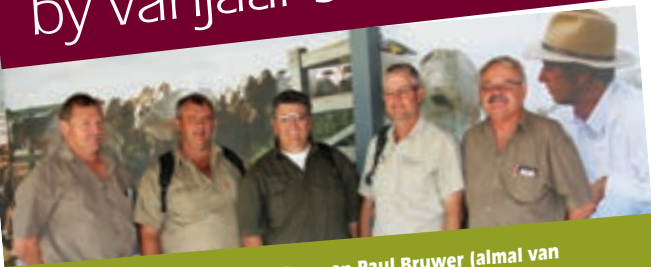
Tydens 'n perskonferensie het die uitvoerende hoofbestuurder van Graan SA, Jannie de Villiers, (staande) Graan SA se standpunt oor grondhervorming en "beurtkos" gestel. Saam met hom was Andries Theron [visevoorsitter: Graan SA], links, Louw Steytler en Victor Mongoato [visevoorsitter: Graan SA], regs.



Jaco Gouws (Noordwes Veteraan- en Enjinklub) vertel vir Rista en Mouton Pretorius (Klerksdorp) meer oor die Ferguson TEF (ook bekend as die Vaaljapie). Johan Gouws (Noordwes Veteraan- en Enjinklub) en Willie Ludik (Rouxville) bekijk ook dié skaars model van nader.

Witstallers

by vanjaar se Oesdag



Albert Potgieter, Gert Loggenberg en Paul Bruwer (almal van Harrismith) het met Johannes van Rooyen (Zoetis, Bloemfontein), links, en Gerrie Roos (Zoetis, Bethlehem), regs, kom gesels oor Cydectin Pour-on – 'n ontwormings- en bosluismiddel vir beeste – wat die maatskappy besig is om te hervestig in die mark nadat dit vir 'n tyd lank nie in Suid-Afrika beskikbaar was nie.



Annamarie Pretorius (Kroonstad) stel daarin belang om 'n Axor 1828-vragmotor aan te skaf. Neels Groesbeek (Mercedes-Benz-verkoopsbestuurder: Swaar kommersiële voertuie,) was daar om haar meer te vertel van dié vragmotor wat 'n 180 kW-enjin het. By hulle is Reinette Kriel (ook van Kroonstad).

NAMPO 2015

Spesiale
TERUGBLIK



Fanus le Roux (Rovic Leers, Bothaville), Rob Armstrong en Paul Coetzee (albei van Nottingham Road, KwaZulu-Natal) en Dewald Barnard (Rovic Leers, Pietermaritzburg) by die Krone Comprima F125XC – 'n baler met 'n kerfmeganisme wat bale met tou bind. Hierdie is 'n nuwe baalvormingsmeganisme – die dwarsstawe word met 'n rubberbelt aangedryf, wat die baler uniek maak en veroorsaak dat hy stiller as gewone balers loop. Slytasie is ook minder.



Pietie van der Merwe (trekkerhandelaar van Schweizer-Reneke), Brad Braithwaite en Danie Nortje (laasgenoemde albei van Argo) in die kajuit van die McCormick x7.680 Powerplus. Dié splinternuwe trekker in die McCormick-reeks het 'n 138 kW Betapower-enjin.

Vervolg op bladsy 14

Hou die Augustus-uitgawe van SA Graan/Grain dop vir ons spesiale fokus op trekkers, werktuie en implemente.

Belangstellende adverteerders kan vir Jurgen van Onselen kontak by 082 417 3874 of 021 976 4482. ■

JHB TRACTOR SPARES
Specialists in replacement parts for
FIAT, FORD and NEW HOLLAND
Tel: (011) 615-6421/677-2100
Fax: (011) 622-4311/616-5144
Email: jhbtrac@icon.co.za
www.jhbtractorspares.co.za

SILO WAREHOUSE
Voermeulens en voerbuis vir hoender-, vark- en veeboere. Sementilo's en "ReadyMix" -aanlegte vir die konstruksiebedryf.
Silo's, bokkiesysers, oewegare en rolsilwe, groenskoonmakers, bandvoerders en sleepkettings.
Top kwaliteit toerusting
E-pos: info@silowarehouse.co.za • www.silowarehouse.co.za
Tel: (012) 332-1469 • Faks: (012) 332-4523 • Bel: 082 492 7496

PANNAR – eersteklas saad en kundigheid verseker ‘n suksesvolle oes

JURGEN VAN ONSELEN, namens PANNAR

Duisende produsente het tydens die afgelope Graan SA NAMPO Oesdag na NAMPO Park gestroom om die nuutste tegnologie van nader te beskou. PANNAR se uitstalruimte is ‘n bekende gesig tydens elke NAMPO, aangesien hulle baie prominent en sentraal op die terrein geleë is – oorkant die Graan SA-inligtingstoonbank op die Oesdagterrein.

Verskeie PANNAR personeel, bestuur en verteenwoordigers het, soos altyd, gereed gestaan om produsente by te staan met saadoplossings vir ‘n groot verskeidenheid grane, wat mielies, sonneblom, sorghum en sojabone insluit.

- ▼ 1: Frans Cronjé (Rouxville) en Jacques Labuschagne (Wesselsbron) gesels met AK Geldenhuys (verteenwoordiger: Vrystaat, PANNAR) oor lusern- en weidingsopsies in die Wesselsbron-omgewing.
- ▲ 2: Japie Breedt (Bapsfontein), Rossouw Grobbelaar (verteenwoordiger: Ficksburg, PANNAR) en Jan Breedt by PAN 3Q-740BR. Hierdie baster lewer uitstekende resultate in die LNR-nasionale proewe.

Dit is ‘n veelsydige stapelgeenbaster en beskik oor die voordele van stronkboorderweerstand en glifosaatkruiddoder-toleransie in een.

- ▲ 3: N.E. Tasana (Ikhephu produsent van Elliot in die Oos-Kaap), Harry Matebese (markontwikkelingsbestuurder: PANNAR), Git Mdaka en M.H. Qotoyi (albei van Ikhephu Sekondêr naby Elliot, Oos-Kaap). Hierdie produsente maak van PANNAR se kultivars gebruik vir die afgelope 14 jaar.
- ▼ 4: Piet Naudé, Jurrie Meyer (albei van Ladybrand) en Martin Maartens (verteenwoordiger: PANNAR). Piet en Jurrie plant PAN 7080 en PAN 7049 asook PAN 7098 en PAN 7057.
- ▼ 5: Dennis Meyer (Oudtshoorn), Carl Gathmann (Greytown, KwaZulu-Natal) en John Odendaal (nasionale bemarkingsbestuurder: PANNAR).
- ▲ 6: Martin Maartens, Bruce Hamilton (Verde Beef), Arnold Krul (Verde Beef) en Hendrik Buys (Ladybrand).
- ▼ 7: Jaco Naudé (verteenwoordiger: PANNAR) gesels met Drienus van Zyl (Kakamas) oor ‘n besproeiingspakket – PAN 6126 en PAN 3Q-740BR in hierdie geval.
- ▼ 8: Verskeie saadmaatskappye het ‘n addisionele uitstalling gehad waar proewe geplant is. By PANNAR se saadplot kon produsente ‘n wye reeks PANNAR gewasse kom besigtig.





- ▲ 9: Pieter Rademeyer (produkbestuurder: Somergewasse, PANNAR) en Bully Botma (voormalige voorsitter van Graan SA) by die PANNAR uitstalling.
- ▲ 10: Lodie Britz (Ficksburg) plant mielies (PAN 6Q-408CB) en sonneblom (PAN 7057). Saam met hom is Nico Barnard (tegniese landboukundige: PANNAR).
- ▲ 11: Theuns Vogel (Hammanskraal) en Stephan le Roux (verteenwoordiger: PANNAR) by die BG 3792BR. Hierdie is een van die top besproeiingsbasters in die ultravinnige-reeks. Eienskappe van hierdie baster is uitsonderlike skepelmasse en goeie graankwaliteit. ■



Jy neem geen kortpaaie met jou boerdery nie; ons sal ook nie.

PANNAR bestee baie tyd en moeite aan uitgebreide navorsingsprogramme om jou te help om die hoë opbrengste te verseker wat nodig is om jou vooruitstrewende boerdery in stand te hou. Soos ons witbasterpakket is dit 'n seker keuse vir goeie risikobestuur en optimale opbrengste.


PANNAR®

*Saam boer ons
vir die toekoms™*

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



Vervolg van bladsy 11



Dr Marion Booyen (veearts by Bayer Animal Health), middel, doen met behulp van Isaac Mabaso (Bayer Animal Health) en Danie Stoltz (Bayer Animal Health, Bloemfontein) 'n post mortem op 'n skaap, terwyl André Sadler en Cuyler De Winnar (leerders aan Sentrale Volksskool, Kroonstad) toekyk.



By die Gigan 12 van Lemken staan, voor: Lourens Swart (Middelburg, Mpumalanga) en agter: Zander Prinsloo en WA de Klerk (albei van Middelburg, Mpumalanga) asook Karel Munnik (besturende direkteur: Lemken), Blackie Swart (areaverkoopsbestuurder: Lemken) en Wim de Beer (Middelburg, Mpumalanga). Die Gigan is 'n drasisteem met twee 6 m Rubin nege skottelêe daarop gemonteer. Dit is beskikbaar in 'n 8 m tot 12 m werkswydte. Die implement benodig 'n 37 kW per meter implement en vir effektiewe bewerking moet die werkspoed 10 km/h en hoër wees.



Dié konsepmodel John Deere-grootraamplanter behoort volgende jaar plaaslik bekend gestel te word en het aandag by die John Deere-standplaas getrek. Dit is beskikbaar in 'n 12-, 16- en 24-ry wat kan opvou. Dit maak die bestuursvernuif met die planter baie makliker. William en Machiel du Plessis (albei van Theunissen) gesels met Philip du Plessis en Jurgen Schlabusch (albei van John Deere) oor die planter wat se ry-eenhede baie na aan die trekker is en wat 'n produsent vanuit die kajuit of op die monitor kan dophou.



Siloking is Duitsland se grootste voermengervervaardiger en dié voermengers is vanaf vanjaar eksklusief by Agrico beskikbaar. Die 18 m³-[op die foto] en 12 m³-voermengers beskik oor groot aweegaars om voer te meng. Dit het 'n uitlaaiband van 30 cm (aan albei kante) wat kan uitskuif om maklik die gekerfde voer in die vee se krippe te gooi. Frans, Gert, Pieter en Gert Jacobs (pa, oupa en kleinseuns, almal van Theunissen) het meer kom uitvind oor die Siloking TrailedLine Duo 18-voermenger wat Silonox-slytasieonderdele binne-in die bak het, wat bestand is teen korrosie en slytasie.



Kynoch-personeel het besoekers ingelig oor KynoPop se opbrengsverhoging-suksesstories. KynoPop bevorder jong, sterk saailinge en bied verhoogde saailingdoeltreffendheid vir optimale groei asook verbeterde vroeë wortelontwikkeling en beter weerstand teen strestoestande, siektes en plaë. Voor: Jakes du Plessis (streeksbestuurder: Sentrale-streek, Kynoch). Agter: Coetzee de Jager (verteenwoordiger: Bultfontein, Kynoch), Eugene Muller (hoofbestuurder: Kynoch) en Johannes Smith (landboukundige: Sentrale-streek, Kynoch).



Agri-Safe is 'n innoverende risikobeskerminsaanbod van Syngenta. Met hierdie aanbod kan die produsent die waarde van sy Syngenta-aankope, met 'n ekwivalent in tonnemaat, beskerm met 'n vaste termynmarkmielie-/koringprys. By Syngenta se stalletjie was, voor, Stoffel en Estie Bakkes en agter, Geraldine en Chrisjan Bakkes, Christiaan Bakkes en Ronel en Stoffel Bakkes (almal van Wesselsbron).



Christo en Kobus Henning (Rustenburg) saam met Stephan le Roux (Pannar) by die nuwe geelbaster RR-kultivar, PAN 6R-680R. Dit is 'n droëlandkultivar wat aanvullend tot besproeiingslande aangeplant kan word. Dit is droogteverdraagsaam en word wyd aanbeveel vir die oostelike en westelike gebiede.



Met Dekalb-saad as deel van jou boerdery, sorg jy vandag reeds vir die dag van môre, omdat jy weet, met Dekalb plant jy sukses. Deon van Biljon (Viljoenskroon), Hendrik van Staden (areabestuurder: Ooste, Mpumalanga, Monsanto) en Leonard Oberholzer (tegnologie-ontwikkelingsbestuurder: Monsanto) gesels oor die nuwe geëmieliekultivar DKC61-94BR.



Pioneer het hulle eerste nasionale opbrengskampioenskappe 2015/2016 tydens NAMPO bekend gestel. Dié Pioneer-personeel is baie opgewonde oor die kompetisie. Wie gaan die eerste nasionale mielie- en sojakampioen van Suid-Afrika wees? Rikus Schoeman (bemarkingsbestuurder), Dirk van Niekerk (verkoopsverteenwoordiger), Pieter Burger (produsent van Ottosdal), Tom van der Berg (areabestuurder), Cornel Smit (verkoopsverteenwoordiger) en Tony Esmeraldo (hoofbestuurder) vertel besoekers, soos Pieter, meer van die opbrengskompetisie en die verskillende kategorieë waarvoor produsente kan inskryf.



Jan Viljoen (Schweizer-Reneke) het van Shell Smeermiddels se spesiale NAMPO-aanbod gebruik gemaak en sy bestelling by Dawie Boshoff (Shell) geplaas.



“Risiko” is 'n woord wat geen boer wil hoor nie; daarom werk ons hard daaraan om dit uit te skakel.

Diversifikasie is 'n goeie strategie vir risikobestuur. Ons voortreflike geelbasterpakket bevat verskeie groeiklasse en agronomiese eienskappe ten einde die beste opbrengs op jou belegging te lewer. Maak seisoen vir seisoen op PANNAR se geelbasters staat vir jou sukses.



PANNAR®

Saam boer ons vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



Vervolg van bladsy 15



Bayer het daaglikse gesondheidspraatjies by hulle stalletjie aangebied. Phiri Tsele (Botswana), Estie Beukes (bemarkingsbestuurder: Mangesondheid, Bayer), dr Etienne Kok (mediese dokter, seksuoloog, psigoterapeut en huweliksberader), wat die praatjies aangebied het, dr Dick Mavuka, Archie Tlomsane (albei van Botswana) en Dirk Uys (bemarkingsbestuurder, Bayer CropScience).



Voor: Jason Holman (Bekker Landboukool, Magaliesburg) en Gerhard Botes (Bothaville). Agter: Alex Straub, Jay-Gea Knoetze (albei ook van Bekker Landboukool) en Alie Engelbrecht (operasionele bestuurder: K2). K2 beskik oor 'n volledige reeks saad – van mielies, sonneblom, sojabone, koring en alle tipe weidings tot groente. K2 is ook die alleenverspreider in Suid-Afrika vir die grootste saadmaatskappy in die Suidelike Halfrond, Nidera (gebaseer in Argentinië), se saad.



Agricol het vyf nuwe sojaboonbasters wat in die 2015/2016-seisoen beskikbaar gaan wees: DM5302RSF, DM5609RSF, DM5901RSF, DM6663RSF en DM6968. Wim de Beer (Omnia), Jaco van der Merwe (Bethal), Johannes van der Wath (Standerton) en Johan Viljoen (Omnia), het met Anina Snyman (Agricol, Amersfoort), middel, kom gesels oor dié nuwe kultivars.



Rudi du Toit (Agsolutions, Case) saam met Manie (sr) en Manie (jr) van Niekerk (Kroonstad) by die Northmec-stalletjie. Die Case 340 (met rusperbande agter) is die nuutste toevoeging tot die Case-reeks. Dit is die eerste trekkerfabrikaat wat drie internasionale toekennings vir sy trekkerreeks gewen het: Trekker van die Jaar 2015; 'n goue medalje vir mees innoverende masjien van die jaar; en beste produk gelever deur 'n fabrikaat. Die rusperbande agter aan die trekker maak dat daar geen wielglip is nie en gee beter flotasie en minder grondversteuring. Al vier die kontakpunte is ten alle tye op die grond. Die rusperbande ossilleer ook 10° op en af; links en regs.



Barry Steiestol (Schulte) vertel vir Pieter Lordan en Carel Pretorius (albei van Levubu) meer oor die 2500 Giant klipopteller van Schulte wat deur Radium Engineering vanuit Kanada ingevoer word. Die klippe wat gewindry is, word deur die klipphark in 'n vangbak versamel en van die land af gevoer. Dit het 'n ooptelwydte van 1 525 mm en 'n vangbak-grootte van 1,9 m².



Poy Kirsten en Jannie Geldenhuys (albei van Potchefstroom) het met Joos Weideman (Eskom Sentrale-streek) en Koos van Rooyen (Eskom Noordwes-streek) kom gesels oor energiebesparing in die landbou- en die herverkoop daarvan aan Eskom.



Tiaan Claassens (OVK Clocolan), Fanie Nel (Excelsior), Anton van den Berg (Ladybrand) en Danie van den Heever (areabestuurder: Barloworld, Vrystaat) by die MF7626 (177 kW). Dit is 'n nuwe model wat Barloworld Agriculture nuut ingevoer het. Dit het 'n sessilinder Agco-Power-enjin.



Steph Strydom en Dawid Zeelie (albei van Barloworld) gesels met Philip Bekker (Johannesburg) oor die Sunflower 4412-05 skot-telskeurploeg. Dit is 'n kombinasiemasjien (4,1 m werkswydte) wat materiaal sny, rip en die saadbed voorberei met een bewerking.



Firestone plaasbande...Rotsvas hier vir ons produsente. Dié personeel van Bridgestone SA Commercial: Gerrie Vorster, Stephan van Staden en Gerhard van Vuuren, sê hulle verwag dat hulle bande net so hard soos 'n produsent moet werk.



Dirk Lotter (New Holland) vertel vir Francois Coetzee (Hartbeesfontein) en Johan Nel (Coligny) meer oor die New Holland TD.5.100 (73 kW) met die fabrieksgemonteerde laagraaf.



ULTRAMODERNE NAVORSING EN ONTWIKKELINGSTECHNOLOGIE



GEWASVOORSORG



PREISIE-BEPLANNING



GEWASBESKERMININGS-BESTUURPRAKTYKE

Boere wat die beste verwag, kies die beste.

Kies PANNAR se besproeiingsbasters vir buitengewone resultate. Ons bied ook 'n verskeidenheid praktiese boerderyoplossings en koste-effektiewe bestuurpraktieke. Ons YIELDBOOST™ swam- en insekdoderspuitprogramme bied byvoorbeeld 'n omvattende koste-effektiewe risikobestuurspakket om die beste moontlike winspotensiaal vir jou onderneming te bied.



PANNAR®

Saam boer ons vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



© Geregisteerde handelsmerke van PANNAR BPK, © 2014 PANNAR BPK

Vervolg op bladsy 19

GRAAN SAGRAAN

24-ry-planter het produsente aan die praat

RUTH SCHULTZ, namens John Deere

John Deere het vanjaar by NAMPO weer eens vir produsente nuwe oplossings gebring om slimmer te boer en nie harder nie. Een van die nuutste produkte wat vanjaar baie aandag getrek het

by die meganisasiereuse standplaas, was die 24-ry John Deere-grootraamplanter. Vir meer inligting oor enige van die onderstaande produkte, besoek jou naaste John Deere-handelaar. ■



- 1: Die 24-ry-planter wat uitkom met 'n 6 ton kunsmistenk (slegs vir korrelkunsmis) en 'n 2 ton saadtenk, kan opvou vanaf ongeveer 18 m (wanneer dit heeltemal oopgevou is) na 7 m. Hierdie planter is ideaal vir produsente wat groot wil plant en kunsmis toedien in een aksie.
- 2: Die grootraamplanter kom uit met die nuutste tegnologie: GreenStar Rate Controller Dry, SeedStar en RowCommand. Nog 'n voordeel van hierdie planter is dat dit die werk doen van ongeveer drie agt-ry-planters. "Ek stel juis in hierdie planter belang oor die arbeidskostebesparing," het Karel Bezuidenhout van Elliot gesê, toe hy meer kom uitvind het oor dié planter by NAMPO 2015.
- 3: Die *double eliminator* wat jy by elke ry kan stel om enige dubbele pit van die plaat af te gooi, se verstellingsplek is vergemaklik. Nog 'n verandering is die veer wat verplaas is met 'n lugkussing wat afwaartse druk op die planter uitoefen. "Dié lugdruk maak dat elke ry-eenheid meer stabiel is wanneer die planter beweeg, met die gevolg dat jy 'n beter plantestand sal hê," verduidelik Andries Cornelius (gebiedsbestuurder: John Deere).

Nog slimmer oplossings vir die produsent

- 4: John Deere Field Connect™ wat onder die FarmSight™-sambreel sorteer, kom uit met 'n grondvogtigheidsmeter (links) wat ongeveer 1 m in die grond gesit word om die grondvog van 'n sekere area te bepaal. Dié inligting word dan na 'n databasis gestuur. Wanneer jou grond té veel of té min vog het, sal jy 'n SMS ontvang. Die stelsel kom ook uit met 'n sonpaneel, batterij en simkaart. Ekstra bykomstighede by hierdie stelsel sluit in 'n reënvalmeter, temperatuursensor en blaarvogtigheidsensor.
- 5: Janko en Anton Botha, broers wat op Greylingstad boer, het met Vikar Sheepershad (produktbestuurder: John Deere) kom gesels oor die Apex™-sagteware wat spesifiek vir John Deere-stelsels ontwerp is. "Hierdie is 'n belangrike komponent vir presisieboerdery, wat ons sal help om onder andere ons stroper- en kalkstrooidata te verwerk," het Anton gesê.
- 6: Die 855D S4 nutsvoertuig is veral baie gewild onder die jagmanne. 'n Addisionele toevoeging tot die voertuig is die jag kit (nie 'n John Deere-produk nie), wat agterop geïnstalleer kan word. 'n Groot voordeel van dié diesellootvoertuig is dat hy lig op brandstof is (tussen 15 km en 22 km op 'n liter).
- 7: Die John Deere 9570 RT beskik onder andere oor een groot voordeel en dit is dat die hidroulika van die trekker verbeter is, wat weer die vloe van olie deur die trekker verbeter. Besoekers kon 'n gratis foto laat neem by hierdie indrukwekkende trekker om as 'n NAMPO-aandenking huis toe te neem. George Claassen (regs) kon verseker nie hierdie kosbare foto-oomblik saam met sy seun, Cornél, en vyf maande oue kleinseun, George, laat verbygaan nie.



JOHN DEERE

Vervolg van bladsy 17



William Kelly, Cindy du Toit en David Fincham (almal van David Fincham Aquaculture) het met Engen se verteenwoordigers by die Oesdag kom gesels oor hulle verskillende produkte.



Johan le Roux (Pretoria), links, en Kobus Delpont (Potchefstroom), regs, het by Christiaan Jooste (Jooste Suier en Pomp) meer kom uitvind oor windpompsilinders en vlotterkleppe vir veekrippe.



Dié Oesdaggers van Brits drink 'n vinnige koppie koffie by die Standard Bank-stalletjie voor hulle verder stap: Jimmie Painter, Jean-Marie Minnaar, Leon Myburg en Melanie van Vuuren.



Retha, Nelius en CJ Rheeder van Wesselsbron by die 3 liter 4X4 Nissan Patrol Pickup (110 kW/371 Nm).



Francois Hendricks en Melanie Beneke van Bloemfontein bekyk die Ford 3.2 TDCi 4X4 Superkajuit XLS.



Dieter Bergmann (verkoopsbestuurder: SmithPower) en Ben en Bianca Mouton (Vanderbijlpark) by die Kubota M130X topvlak M-reeks trekker (130 HP/96 kW).

Vervolg op bladsy 21

SmartFarm-saadplot

– 'n eerste vir Syngenta en NAMPO

JURGEN VAN ONSELEN, namens Syngenta

Behalwe vir Syngenta se tradisionele uitstalruimte, het hulle ook vanjaar gespog met 'n saadplot. Op hierdie ruimte het Oesdagangangers die geleentheid gehad om nie net te luister na Syngenta se kundiges nie, hulle kon ook sien waarvan daar gepraat word.

Proewe is vroeër in die seisoen op hierdie "plot" geplant en het die geleentheid gebied om die tegnologie te ervaar waar die plante fisies in die grond staan – iets wat nie vantevore op NAMPO gesien kon word nie.

Saadbehandeling en Syngenta se beproefde opbrengsbestuursprogram was duidelik te sien en verder is dit bygestaan deur kundiges om enige verdere vrae te beantwoord. Inligting oor hulle beskikbare sonneblombasters, wat in kombinasie met hul saadbehandeling en gewasbeskerminsprogram loop, was ook op die spyskaart.

Syngenta het ook die SmartFarm-velddog tydens die afgelope NAMPO Oesdag geloods. Hierdie inisiatief het ten doel om produsente te herinner dat elke besluit (van die baie!) wat daagliks op die plaas geneem word, 'n direkte impak op sy boerdery se winsgewendheid en volhoubaarheid het. Syngenta se SmartFarm-oplossing – vanaf gewasbeskermingstegnologie, belegging in landbou, tegniese dienste en risikobestuur – is alles daarop gemik om die volhoubaarheid van ons produsente te verseker.

- ▲ 1: Du Preez Kritzinger (produktbestuurder: Rygewasse, Oostelike streek, Syngenta), Stefan van Zyl (produktbestuurder: Rygewasse, Sentrale streek, Syngenta), Lukas Meyer (sleutelklieftbestuurder: Saadbehandeling, Syngenta) en Andreas Boon (hoof: Tegniese dienste, Suid-Afrika, Syngenta) by die nuwe Syngenta-saadplot. Hier kon produsente na aangeplante proewe kom kyk en met die kenners gesels.
- ▼ 2: Stefan van Zyl, Helena en Christie Borchards (Kraaifontein, Wes-Kaap) en Lukas Meyer by die Maxim Quatro-gedeelte van die uitstalling. Dié produk stel die nuwe standaard vir mieliesaadbehandeling in Suid-Afrika. Dit bied vier kragtige swamdoders wat mielies beskerm teen 'n wye spektrum saad- en grondgedraagde siektes, met 'n beste-in-sy-klas aktiwiteit teen Fusarium- asook Pythium- en Rhizoctonia-spesies.
- ▲ 3: Fanie van Zyl (voorsitter: Graan SA Ouditkomitee) en Stefan van Zyl by die Clearfield Sonneblom SY3970 CL. Dit is deel van Syngenta se SmartPack-reeks – saad, saadbehandeling en gewasbeskerming in een.
- ▲ 4: Du Preez Kritzinger, D.C. Shabangu (Newcastle) en M.C. Mthombeni (Dannhauser) by die aangeplante proewe op Syngenta se saadplot.
- ▼ 5: Gerda en Zelda Pieterse (albei van Tukkie) en Lukas Meyer.
- ▲ 6: Du Preez Kritzinger, Henco le Roux, Willem Jordaan, Jenny Haasbroek en Elizna Erasmus (almal van Morgenzon Landbou-akademie). Heelwat studente en skoliere besoek jaarliks die NAMPO Oesdag.
- ▲ 7: Stefan van Zyl en Derek Nicholson (Terason, Oos-Londen) gesels tydens NAMPO. Terason is 'n verspreider van Syngenta-produkte.
- ▼ 8: Stefan van Zyl, BD van der Westhuizen (Suid-Gauteng) en Odrhu Opperman (Nelspruit).
- ▲ 9: Andries Wessels (bestuurder: Rygewasse saad, Afrika en Midde-Ooste, Syngenta) en Clint Bryans (produsent vanuit Zambië) gesels strategie op Syngenta se saadplot tydens NAMPO. ■



Vervolg van bladsy 19



Deon van Zyl en Neil du Toit (Pretoria) kyk toe terwyl David Bithrey (areabestuurder: Stihl) die BT 130-handawegaar aan hulle demonstreer.



Leo, Alexander, Flip en Lambert Snyman (Spitsvuur Boerdery, Heilbron) saam met Craig Ivins (verkoopsbestuurder: Afrika, Orthmann) by die XD 12 kW 1 Tripper Combo (1tRIPrXD).



Jeremy Jonker (Kroonstad) wys N1 4X4 se nuwe reeks T-hemde vir mans en dames.



Johan Duvenhage, Henning Joubert asook Danie en Gerbrand Haasbroek (almal van Bethulie) kyk na 'n Senter 360-spilpunt.



Lodovico Tarabini (Same Deutz-Fahr, Italië) en Gary Neubert (hoof uitvoerende beampte: Eqstra Industriële Gereedskap) by 'n SAME Frutteto Natural meganiese trekker (gespesialiseer vir boorde en wingerde, waentjies, spuite en ligte plaaswerk).



Hendrik Fourie (Bethlehem) by die SpeedTube van Cerealis, wat saad op die planter beheer vanaf die uitmeetmeganisme tot by die saadvoor.

Vervolg op bladsy 22

Vervolg van bladsy 21



Monte Kerslake (Val, Mpumalanga) by Barloworld se Challenger MT775 E-reeks, wat beskik oor 298 kW (nie aangejaag) teen 192 Nm. Hierdie Challenger is aangewys as die 2015 Masjien van die Jaar in Europa. Agter steek die Challenger MT 875 E-reeks, 440 kW (nie aangejaag) V12 2 845 Nm, 17,6 liter-masjien uit, wat as 2015 Innovasie/nuwigheid van die Jaar in Europa aangewys is.



Pierre Steyn (Smithfield), links, het McBeans se stalletjie besoek. Hier staan hy en Nick Kelbrick (pompverkoopsbestuurder: McBeans) by die Ferroni PTO-rollerpomp vir vuurvegters en drukwas. Die Italiaanse ML 20- en MT300-modelle is beide beskikbaar.



Vorster Zeilinga (Aberfeldy naby Bethlehem) staan hier by Carrotech se Monosem Ultramax 12-ry-planter vir geenbewerking.



Gert Haasbroek en Wouter Snyman het al die pad van Olifantshoek af gekom om by GWM se stalletjie 'n draai te maak. Hier staan hulle by die GWM Steed 6,2 liter VGT dubbelkajuit SX.



Corné en Johan Nel en Willie Pretorius (almal van Calitzdorp) staan hier saam met Ronnie de Klerk (Jaytrade), tweede van regs, by die Northstar Spot Broadcast Sprayer (met 'n 100 liter-tenk, aangedryf met 'n 12 volt-battery en 'n 26 liter/minuut-pomp). Die pomp kan 14 m wyd spuit.



Anesca van Niekerk (Toyota) met die nuwe Toyota goedgekeurde klasie by die Hilux DAKAR 3 liter D4D dubbelkajuit.

Vervolg op bladsy 24

Bayer: 'n NAMPO-uitstaller vir meer as 20 jaar

– wêreldwye uitstalling terug in SA vir vanjaar se Oesdag

JURGEN VAN ONSELEN, namens Bayer

Bayer is alreeds vir meer as 20 jaar 'n uitstaller by Graan SA se NAMPO Oesdag en vanjaar is geen uitsondering nie. Bayer het hul missie "Science for a better life" vanjaar aan besoekers uitgebeeld deur middel van 'n uitstalling wat reeds in Europa, Amerika, Asië en Suid-Afrika 'n draai gemaak het. Na aanleiding van gewildheid is hierdie uitstalling weer terug in Suid-Afrika en dit kon tydens NAMPO besigtig word. Die uitstalling het menslike-, dier- en plantgesondheid ingesluit.

Oesdaggangers kon hulself vermaak deur deel te neem aan die interaktiewe, informatiewe elemente en speletjies wat deel uitmaak van die uitstalling (wat bestaan het uit sowat 21 bokse, elk 2 m hoog wat afbeeldings en informatiewe teks bevat aangaande die wetenskaplike agtergrond en sosiale aspekte van die spesifieke onderwerp wat op elkeen aangespreek word). Die uitstalling is juis ontwerp om jong, potensieële wetenskaplikes aan te moedig deur te wys watter impak wetenskap op ons daaglikse lewens het. ■



- 1: Neville de Bruin en Stoffies Parsons (Nulandis) saam met Dirk Uys (bemarkingshoof: Bayer), André du Toit (areabestuurder: Bayer) en Dawid Viljoen, 'n produsent in die Bothaville-omgewing.
- ▲ 2: Dr Ettienne Kok het 'n daaglikse gesondheidspraatjie aangebied wat deur mans en vrouens bygewoon is. 'n Wye verskeidenheid gesondheidsaspekte is aangespreek en vrae kon aan dr Kok gestel word.
- ▼ 3: Dr Clinton Austin (veearts: Bayer) besig met 'n post mortem op 'n skaap. Daar is elke dag omstreeks 09:00 'n post mortem gedoen en dit het baie belangstelling gelok.
- 4: Claire Patterson (Johannesburg) by susters Louise Pywell en Lorraine Kahn wat Oesdaggangers se bloeddruk en bloedsuiker getoets het as deel van Bayer se fokus op onder andere menslike gesondheid.
- ▲ 5: Jan Schabot (Frankfort) en Callie Kruger (vertegenwoordiger: Bayer) by een van Bayer se interaktiewe speletjies. Bayer se uitstalling het 'n reeks verskillende fasette en bedrywe uitgebeeld waarby Bayer betrokke is, en Oesdaggangers kon verskeie speletjies speel en aan toetse deelneem om meer inligting aangaande dié fasette te bekom.
- ▼ 6: Dirk Uys en Estie Beukes (Bayer Healthcare) by een van die interaktiewe speletjies besig om die werking daarvan aan Oesdaggangers te demonstreer.
- 7: Paul Wilmans (Roodepoort), Pieter Els (Lichtenburg, Bayer) en Elly en Henk Tijssen (Hadeco) glimlag vir 'n foto tydens NAMPO.



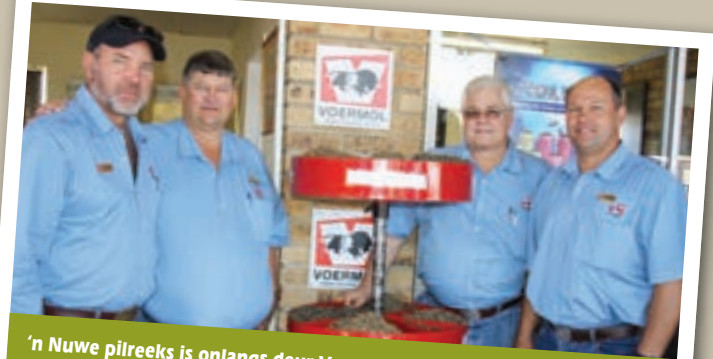
Science for a Better Life



Vervolg van bladsy 22



Kobus Venter, Paul du Plessis, Andries Wiese, Ronél de Jager en Liza de Beer, almal van Mutual & Federal, het die maatskappy tydens NAMPO verteenwoordig. Mutual & Federal het onlangs hulle produkte aangepas.



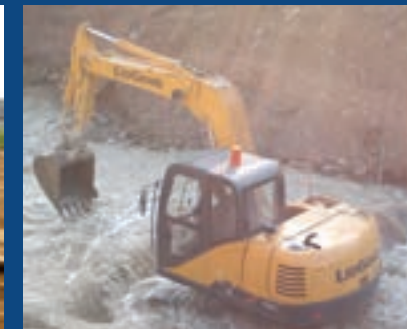
'n Nuwe pilreëks is onlangs deur Voermol ontwikkel wat korrels vir beeste, skape en wild insluit. Die melasse-basis in Voermol se korrels sorg vir smaakliker voer en verhoogde innames. Die korrels kan lei tot verminderde vermorsing, seleksie en verliese weens wind. Hier staan Mark Barlow (streeksbestuurder: Voermol), Jeremy Bosman (agent, Voermol), Gawie Coetzer (agent, Voermol) en Gerrit van Niekerk (agent, Voermol) by monsters van die verskillende korrels wat hulle beskikbaar het.



Cape Gate se span voor hulle stalletjie. Hulle is Thomas Ngoatoana, Albert Beukes, Ockert du Plessis, Piet Snyders (van MDM), Henry Venter en Mike Nel.



Die nuwe Arch Span Structures van GSI is daarop gemik om die bou-, stoor-, en oesbeskermingsindustrië in Afrika te hervorm. Dié aanpasbare, bekostigbare struktuur kan bliedsig opgerig word en is duursaam en sterk. Hier staan die GSI NAMPO-span by 'n voorbeeld van dié struktuur: Adam Peens (tegniese bestuurder), William Lucas (areabestuurder: Wes-Afrika), Rob Clousten (hoofbestuurder) en André Schild (verkoopsbestuurder).



LIUGONG SUPPORTS THE FUTURE OF FARMING AND FORESTRY IN SOUTH AFRICA.



Leading Official Supplier
011 979 3636
www.burgersafrica.com

Liugong South Africa
Tel: 011 979 0971
www.liugong.com





Bêre maar jou grassnyer, hierdie outjie doen dit sommer vir jou! Gerhard de Bruin en Shaun Jones (albei van Husqvarna South Africa) het die 308 Auto Mower aan NAMPO-gangers bekend gestel. Dié battery-aangedrewe grassnyer sal nie jou diere of bure steur nie en sny slegs binne die grensdraad, wat jy self kan bepaal.



Dié Bush Cutter, wat veral in Namibië vir die maak van vuurmaakhout gewild is, is tydens NAMPO by LiuGong se stalletjie ten toon gestel. Hier staan Marius Cronje (verkoopsman: BurGerS Equipment and Spares) en Tiaan Burger (direkteur: BurGerS Equipment and Spares) by die saag, wat verkieslik saam met LiuGong se 906D Excavator gebruik moet word.



Kempston Agri Claas het met sy Xerion 5000-trekker gespog en groot aftrek by besoekers gekry. Dié trekker met 'n Mercedes-Benz-enjin het 'n kubieke kapasiteit van 12 800 cm³. Op die trappe staan Nikita Herman (verkope en bemerking: Claas) en voor staan Gerhard de Jager (streeksbestuurder: Kwa-Zulu-Natal en Oos-Vrystaat, Claas), Steven van Kooten Niekerk (streeksdirekteur: Afrika suid van die Sahara, Claas), Etienne van Wyk (produktbestuurder: Claas) en Michael Howell (verkoopsbestuurder: Claas).




Juraj Školka (areaverkoopsbestuurder: Bednar Farm Machinery) en Frikkie Hefer (handelaarshoof: Michigan Douglas) het tydens NAMPO met hierdie Bednar Terraland DO-bytelploeg by BPI Manufacturing se stalletjie gespog. Dié masjien kan groot hoeveelhede oesreste op een slag sny, ploeg en met die grond meng.

Vervolg op bladsy 27



SIX WAYS TO WIN THE PEST CONTROL BATTLE

TeeJet Tips: Precise product application to wipe out pests & boost yields.

Tip	Pattern	Droplet Size	Best For
 1 Turbo TeeJet® (TT)	Single	Medium M to Coarse C	Glufosinate/ Contact Herbicides/ Fungicides
 2 Turbo TwinJet® (TTJ60)	Twin	Medium M to Coarse C	Glufosinate/ Contact Herbicides/ Fungicides
 3 Air Induction Extended Range (AIXR)	Single	Coarse C to Very Coarse VC	2,4-D/Roundup®/ Systemic Herbicides
 4 Air Induction (AI/AIC)	Single	Very Coarse VC to Extremely Coarse XC	2,4-D/Roundup®/ Systemic Herbicides
 5 Air Induction Turbo TwinJet (AITTJ60)	Twin	Very Coarse VC to Extremely Coarse XC	Roundup®/ Systemic Herbicides
 6 Turbo TeeJet Induction (TTI)	Single	Extremely Coarse XC to Ultra Coarse UC	Roundup®/ Systemic Herbicides



www.teejet.com



Download our SpraySelect tip selection app!



Roundup® is a registered trademark of Monsanto Company.

Agrico – nie net spilpunte nie, maar ‘n verskeidenheid landboutuoerusting by NAMPO te sien

JURGEN VAN ONSELEN, namens Agrico

Agrico is bekend vir sy spilpunte en lineêre besproeiers en natuurlik groot Agrico-trekkers en -implemente. Dit is egter nie al wat hierdie werktuie- en toerustingmaatskappy tydens Graan SA NAMPO Oesdag uitgestal het nie.

Oesdaggangers kon met die kenners gesels oor die Shakti-sonkragstelsels wat nou deur Agrico in Suid-Afrika versprei word. Met die huidige kragkwessie in Suid-Afrika, het dit heelwat belangstelling gelok en klante kon ‘n sisteem in werking sien deur middel van ‘n werkende eenheid op die uitstalruimte.

Verder kon Oesdaggangers ‘n verskeidenheid ander landboutuoerusting van nader beskou wat onder meer ingesluit het die Siloking-voermengers (in Duitsland vervaardig) asook verskeie JCB-toerusting en -kragopwekkers wat volgens die klant se behoeftes vervaardig word en toegerus is met John Deere-enjins van 20 kVA tot 450 kVA.

- 1: Agrico is die verspreider in Suid-Afrika van Shakti-sonkragpompe en -sisteme. Die fisiese werking van die sonkragpanele en -pomp kon besigtig word en het groot belangstelling gelok.
- 2: Gerrit Bornman, Frans Brits en Stephan Brits (almal van Pietersburg) en Diederik Brits (Settlers) by die groot Agrico 4+250. Dié trekker is toegerus met gevorderde DaimlerChrysler-enjins en ZF-ratkaste. Die Agrico 4+ -reeks word gekenmerk deur uitstekende waarde vir geld,

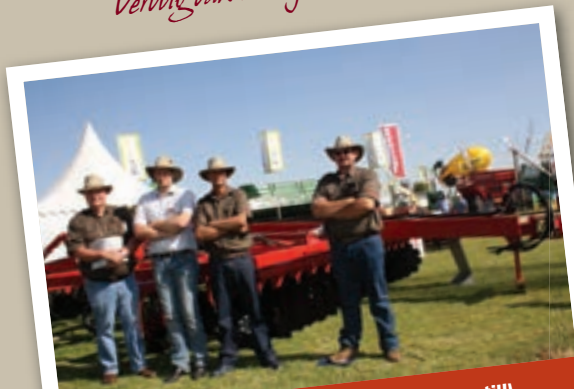
robuuste konstruksie, ‘n baie ekonomiese aandrywingstelsel (lae diesilverbruik) en landsweye diens.

- 3: Tim Hoebel (Siloking, Duitsland), Peet Cloete (beesprodusent van Kathu) en Braam Smit (Bronkhorstspuit) by die Siloking vertikale voermengers wat 5 ton tot 26 ton voer kan hanteer. Siloking word internasionaal geag as die markleier op hierdie gebied.
- 4: Klaas du Toit en Dawie van Tonder (albei van Groot Marico) by die Agrico-kragopwekkerstelsel. Dié opwekkers word plaaslik volgens die klant se behoeftes vervaardig en toegerus met John Deere-enjins van 20 kVA tot 450 kVA.
- 5: Agrico is bekend as markleier met spilpunte en lineêre besproeiers en het met ‘n reuse-uitstalling gespog, wat ‘n groot verskeidenheid implemente en masjinerie ingesluit het – onder andere spilpunte, sonkragstelsels, trekkers en TLB’s.
- 6: Johan Burger (Biesiesvlei) en Kobus Mans (Ottosdal) by die JCB 527-58 Agri Telelaaier met ‘n wye verskeidenheid toebehore wat gekoppel kan word om veelsydigheid en produktiwiteit te maksimeer. Dié masjien (tans die kleinste in die reeks) lewer 74,2 kW en het ‘n hysvermoë van tot 5 800 mm en kan 2 700 kg hanteer.
- 7: Hennie, Johan en JJ Cloete (almal van Douglas) by die 3CX Eco Laaier-Slootgrawer (TLB). Hierdie masjien is spesifiek vir die landbou toegerus met ‘n kitshaak voor en kom standaard met paletvrurke asook ‘n 1,2 m³ bak. Verskeie ander toebehore kan maklik aangehaak word, soos byvoorbeeld baalvrurke of hidroulies aangedrewe grondbore. Agrico bied die 3CX met ‘n safari- of luukse lugversorgde kajuit aan. ■



AGRICO

Meer as 100 jaar van diens!
More than 100 years' service!



Sieghard von Pannwitz (hoofbestuurder: Terratill), Thomas Hermann (Horsch, Duitsland) Hannes Sounders (veldtegnikus: Terratill) en Willie Stols (veldtegnikus: Terratill) staan trots by Horsch se Tiger 6 MT – 'n kombinasie tussen 'n skoffelploeg en 'n skotteleg wat 8,55 m lank is.



Van Zyl Staalwerke se eenaars Gawie van Zyl en Niel Marais, spog met hul tapkar wat tot 4 ton per minuut kan ontlai. Volgens hulle kry jy nie nog 'n tapkar in sy klas met sulke groot bande nie.



Die TSA 20500 Multi Hopper van Agri Varia het 'n laaikapasiteit van 25 ton en kan 500 kg per minuut ontlai. By hom staan die Agri Varia-span: Tiaan Richter (produksiebestuurder), Johandré Prins (bestuurder, Kaapstad), Paul Prins (direkteur) en Ulrich Neuen-schwander (hooftegnikus).



Wouter Burger (finansiële bestuurder: Michigan Equipment) en BD Terblanché (verkoopsamptenaar) by die TAFE 9502 4WD wat by Michigan Lichtenburg se stalletjie tydens NAMPO ten toon gestel is. Dié trekker, wat 3 350 kg weeg, het 'n kubieke kapasiteit van 4 liter en 'n brandstoftenk van 85 liter.



Die Topcon X25 Console, met 'n kleur-raakskerm was by Topcon se stalletjie te sien. Hierdie toestel maak presisieboerderypraktyke by meer stelsels moontlik om sodoende insetkoste te verminder en effektiwiteit te verhoog. By die X25 Console staan Werner Helm (tegniese spesialis: Topcon) en Christo Helm (bestuurder: Topcon).



Manny Ponsela (senior buitelandse valuta-handelaar: Afgri), regs, verduidelik aan Pieter Brits (Balfour), links, wat die nuwe Gro Capital Trader-toepassing se voordele is – alle kommoditeite en buitelandse valuta is beskikbaar met die druk van 'n knoppie. In die middel staan Harry Conradie (verhoudingsbestuurder: Afgri, Centurion).

Vervolg van bladsy 27



Piet van Dyk (links) wat in Mosambiek boer en Koos Marx (tweede van regs) het by Corné Buttner (verkoopverteenvoorder) en Paul du Preez (eienaar), heel regs, meer kom uitvind oor die Scania-onderdele wat deur Africa Truck Parts bemark word.



Almut Schmidt van DLG, die Duitse landbouvereniging, vertel vir Jan Greyling (landbou-ekonoom: BFAP, Matieland) meer oor Agritechnica, die wêreld se voorste internasionale handelskou vir landboumasjinerie, wat in November vanjaar in Hanover, Duitsland, plaasvind.



Allan Penny (tegniese verkoopsondersteuning: BASF), links, en Bright Breytenbach (nasionale verkoopbestuurder), regs, gesels met André en Riëtte Odendaal (Bethlehem) oor die bekende BASF AgCelence-handelsmerk. Dié produk bied hoogs effektiewe gewasbeskerming, meer voordele en 'n hoër opbrengs op belegging.



Deena Kasavelu (verkoopbestuurder: Donaldson) en Darren Naicker (IAF verkoopingenieur: Donaldson) staan gereed om Oesdagbesoekers te vertel waarom hulle maatskappy gesien word as een van die leiers wat filtrasië-oplossings en filtreerstelsels betref.



Hein Kruger (verkoopverteenvoorder: Electrolee) verduidelik aan Ansie en Craig Cronjé (Wesselsbron) wat die voordele van dié eg-Suid-Afrikaanse plantermonitor is. Hierdie monitor kan op die meeste planters gemonteer word, is roes- en waterbestand en het 'n driejaar-waarborg.



Francois Human (produkbestuurder: NWK Kleinhandel) help Reint Grobler (Lichtenburg) met die aankoop van 'n slagterstel om wildsvleis mee te verwerk.

Vervolg op bladsy 31

Groot promosies op verskeidenheid Zoetis-produkte by Oesdag

JURGEN VAN ONSELEN, namens Zoetis

Die “oranje uitstalruimte” van Zoetis het weer hierdie jaar gereed gestaan met hulle kundiges om besoekers tot hulp te wees met hul dieregesondheidsnavrae. Daar was ook puik promosies op ’n verskeidenheid produkte en heelwat besigheid is gedoen gedurende die vier dae van die Graan SA NAMPO Oesdag. Daar was byvoorbeeld ’n krap-en-wen kompetisie op Startect-aankope en daaglikse pryse is gewen. Een van die produkte waarop gefokus is by NAMPO vanjaar,

is Cydectin Pour-on. Hierdie produk is vir die behandeling en beheer van gastro-intestinale rondewurms, langwurms, skurftemyte, rooi (bytende) en blou (suigende) luise, horingvlieë en bloubosluis by beeste. Dit is ook ’n reënvaste formulering met geen melk- of vleisonttrekingsperiode nie. Zoetis-data verwys na tot ’n 4%-toename in melkproduksie wanneer ’n kudde behandel word met die aanvang van laktasie.

“...om besoekers tot hulp te wees met hul dieregesondheidsnavrae.”

- ▼ 1: Johan Oosthuizen (Vanderbijlpark) het ’n beesvoerkraal in die omgewing en gesels met Marius Botes (verkoopsverteenvoerder: Potchefstroom, Zoetis) oor inplantings.
- ▲ 2: Johannes van Rooyen (Zoetis), Andries Mulder (Zastron-producent) en Tiny Naudé (Zoetis) gesels oor waardetoevoeging deur middel van groeistimulante by beeste.
- ▲ 3: Berné Berg (Kathu), Anton van Heerden en Stefan Gerber (albei van Deben) en Stephanie en André Berg (Kathu) het ’n beeskudde in die Kathu-omgewing en maak gebruik van Zoetis-produkte.
- ▼ 4: Johan Visagie (areabestuurder: Noordelike span, Zoetis), dr Martin Ferreira (Morvet, Potchefstroom) en Marius Botes.
- ▼ 5: Johan Visagie, Martin Montudi (verkoopsverteenvoerder: Rustenburg, Zoetis), Jacques de Jager (nasionale verkoopsbestuurder: Zoetis), David Human (bemarkingsbestuurder: Zoetis) en Gerrie Roos (verkoopsverteenvoerder: Bethlehem, Zoetis).
- ▶ 6: Mornay Verster en Kobus Taljaard (LeRoc Brangus Boerdery naby Tweespruit) gesels dieregesondheidsake met Zoetis se Johannes van Rooyen en David Human – wat agter die toonbank staan. Mornay en Kobus het Terramycin LA bestel vir die behandeling van bosluisoorgedraagde galsiekte, hartwater, longontsteking, vrotpootjie, septiese gewrigsontsteking, naelstringsiekte en pienkoog by vee.
- ▶ 7: Johannes van Rooyen, Anette Neethling (Suidwes Landbou) en Tiny Naudé het bygestaan om produsente te help met navrae of bestellings aangaande Zoetis-produkte. ■



VIR DIERE. VIR GESONDHEID. VIR JOU.

Zoetis South Africa (Pty) Ltd. (Reg. no. 2013/001426/07), PO Box 703/76 Sandton 2146

zoetis

Rovic Leers aan die voorpunt met die mees gevorderde landbou-implimente

JURGEN VAN ONSELEN, namens Rovic Leers

Rovic Leers is bekend daarvoor dat hulle by alle fasette van die landbou betrokke is en dat hulle die produsent van vandag vir elke seisoen van die jaar kan ondersteun met 'n volledige reeks implimente vir die produksie van winter- en somergewasse. Met die reeks werktuie wat by die Graan SA NAMPO Oesdag ten toon gestel is, was hierdie beginsel weer duidelik sigbaar.

Hierdie jaar is die nuutste grondbewerkingstoerusting aan NAMPO-gangers vertoon. Kuhn ('n Franse maatskappy) is die grootste vervaardiger van landbou-implimente in die wêreld en Rovic Leers

het vanjaar hul Dominator, Exceleator en In-line-ripper bekend gestel – 'n groot trekpleister vir produsente wat hul produksiekoste wil verminder en die optimale herwinning van materiaalreste wil verkry.

Die volledige reeks Krone-balers (Bellima, Fortima, Comprima en Big Pack) is ook onder andere op gefokus, wat al vir meer as 15 jaar 'n groter as 30%-markaandeel in Suid-Afrika het. Verder is toerusting vir hooimaak, plant, spuit, grondbewerking en die hantering van materiaal, deur Rovic Leers uitgestal. ■

- ▶ 1: Carel Steyn (tegniese bestuurder: Rovic Leers), Pieter en Tinus Burger (albei van Burger Boerdery, Hartswater) by die Krone BigPack 1290 HDPXC. Dit is die enigste baler wat baalgewigte kan produseer wat sodanig is dat lusern direk in 'n houer gelaai kan word en 'n volle vragkapasiteit bied vir uitvoer.
- ▶ 2: Willem Engelbrecht (Thabazimbi) by die Exceleator 8000. Willem kyk spesifiek na die verstelbaarheid waar die invalshoek verander kan word om meer aggressief te werk.
- ▶ 3: Henk Kuperus (Nelspruit), Johannes Fourie (Groblershoop), Wimpe du Preez (bemarkers: Rovic Leers), Pieter van Biljon (bemarkers: Rovic Leers) en Rossouw Olivier (Prieska) by die Rovic MP12R900/5300L 12-ry-mielieplanter. Hierdie alles-in-een minimumbewerkingsplanter berei die grond voor, kan bemesting plaas en plant.
- ▶ 4: Dimitriy Vakulenko (internasionale verkoopspesialis: Kuhn Krause), Horst Kaiser (KwaZulu-Natal) en Erich Hillerman (KwaZulu-Natal) by die Dominator 4850. Suid-Afrika se veel-eisende kondisies vereis soms saadbedvoorbereiding waar daar deur dik oesreste gesny moet word, die grond bewerk moet word en die grond egalig gemaak moet word om die beste moontlike oes te verseker. Die nuwe, allesomvattende Kuhn Krause Dominator doen al hierdie goed tegelyk sodat jy tyd spaar, jou opbrengste kan verhoog en 'n goeie oes kan verseker.
- ▶ 5: Johan, Marie-Louise en Jos Hoffman by die driepunt Super 32 diep skeurploeg/ripper. Die implement is ongeveer 7,5 m breed met 15 tande. Die Super 25 het 'n werksdiepte van 650 mm, terwyl die Super 32 'n werksdiepte het van 800 mm. Die tande is gemonteer op dubbele bladvere met 'n uitbrek van 1 500 kg.
- ▶ 6: Marius Moolman (Volksrust), Henry Morkel (logistieke bestuurder: Rovic Leers) en Hans Moolman (Volksrust) gesels oor laaigrawe om kuilvoer te hanteer. Rovic Leers versprei die Quicke-reeks, wat 'n goeie opsie blyk te wees vir die Moolman's se boerdery.
- ▶ 7: William Hendriks, Gielie Jacobsz en Mark Daugherty (almal van Bergville, KwaZulu-Natal) by die Kuhn Knight Prospread PS160. Hierdie masjien lewer 'n egalige, konstante vloe van droë, vloeibare materiaal van 12,2 m - 15,2 m.
- ▶ 8: Fanus le Roux (bemarkers: Rovic Leers), John en Klaas Eksteen en Carel Steyn by die 2 m driepunt gemonteerde Kuhn-snyer. Hierdie nuwegenerasie-snyer van Kuhn het 'n unieke beskermingsstelsel op die snybalk.
- ▶ 9: Rovic Leers het hierdie jaar by NAMPO die Kuhn Dominator, Exceleator en In-line-ripper uitgestal. André en Le Roy van der Merwe (albei van Ellisras) by die Dominator 4850.




Rovic Leers

Vervolg van bladsy 28



Johan en Tanya Naudé (Welkom) het met Kobus Bester (agent: Profert), gesels oor Profert se Pro-Gro-program wat ontwikkel is om op 'n holistiese manier volhoubare oplossings aan hul kliente te bied.



Deon Potgieter (verkoopsverteenwoordiger: Sparex, Vrystaat) het Sparex se nuwe Agriwipes aan Oesdagangers bekend gestel. Hierdie antibakteriële handreinigingslappies word verpak in 'n herseëlbare houër om hulle vogtig te hou sodat hande in 'n japtrap skoongevee kan word. Jannie Mouton (Sasolburg) lyk baie ingenome met dié nuwe produk.



Die span van Vrystaat Mielies het lede van die Departement van Landbou, Bosbou en Visserye (DLBV) by hul stalletjie verwelkom. Van links is Theresa de Villiers (bemarkingsbestuurder: Vrystaat Mielies), Nomsa Masemola, Morwape Nchabeleng, Palo Kgasago (al drie van die DLBV) en Willem Fouché (verhoudingsbestuurder: Vrystaat Mielies).



Twee jong manne van Cradock, Andries Badenhorst en Hano Smit, het tydens hul eerste besoek aan NAMPO, by Hennie Hattingh (oorspronklike toerusting bestuurder) en Chanelle Moolman (verkoopskonsultant, Bloemfontein) by die Tubestone-uitstalruimte meer oor trekkerbande kom uitvind.



Chris Higino (tegniese ondersteuning: ZF Services) verduidelik aan Hennie Geldenhuys (Klerksdorp), regs, en sy broerskind, Elijah Geldenhuys (Mosambiek) dat ZF Services innoverende transmissiestelsels ontwikkel wat gladde ratverwisseling en lae geraasvlakke verseker.



Hennie Strydom en Hanno Puren (albei van Fochville) gesels met Reom Visser (verkoopsassistent) en die Amerikaner Greg Zumdahl (verkoopsingenieur) oor Teejet se DynaJet Flex 7120 spuitkopbeheerstelsel, wat gebruik kan word met bestaande derdeparty sproeiempokontroles om druppelgrootte en vloeitempo te beheer. ■

Kyk uit vir die Julie-uitgawe van SA Graan/Grain vir nog NAMPO Oesdag 2015-foto's.

Bayer ondersteun volhoudbare graanproduksie in Suid-Afrika

Nuwe innovasie van Bayer dra by tot jou sukses as graanprodusent. Die waarde van die Bayer-oplossing is reeds bewys. Bayer wil produsente wat ons oplossing gebruik beloon.



Opsies beskikbaar:

- **Sakura® -opsie (slegs Wes-Kaap):**
Produsente kwalifiseer vir 'n voorafbepaalde gratis volume Prosaro® gebaseer op die Sakura®-aankope.
- **Bayer kleingraanprodukt-opsie:**
Produsente kwalifiseer vir 'n voorafbepaalde gratis volume van 'n produk wanneer een of meer van die produkte aangekoop word. Die produkte gekoppel aan hierdie opsie is Prosaro®, Resolve®, Prosper®Trio en Nativo® en produkte is onafhanklik van mekaar.

NATIVO

**PROSPER®
TRIO**

**PROSARO®
250 EC**

resolve®
met photo-X+ tegnologie

sakura

TERME EN VOORWAARDES GELD: SKAKEL JOU NAASTE AGENT OF BAYER-VERTEENWOORDIGER VIR MEER INLIGTING.

Wes-Kaap: Org Lötter 082 651 9105; Jannie Bruwer 082 806 8715 | Vrystaat: Henlie Minnaar 072 655 5454 | Hoëveld: André du Toit 082 891 9315
KwaZulu-Natal: Mynhardt Noëth 071 362 9305 | Besighheidsbestuurder - Noord: Hennie van der Westhuizen 082 450 2380 | Besighheidsbestuurder - Suid:
Ewan Krige 082 650 5730

Sakura® Reg. Nr. L 9082 (Wet Nr. 36 van 1947). Sakura® bevat Pyroxasulfone (Skadelik). Prosaro® Reg. Nr. L8510 (Wet Nr. 36 van 1947). Prosaro® bevat Tebuconazole en prothioconazole (Versigtig). Resolve® Reg. Nr. L8708 (Wet Nr. 36 van 1947). Resolve® bevat Pyrasulfotole, Bromoxynil en Mefenpyr-diethyl (Skadelik). Prosper® Trio Reg. Nr. L9083 (Wet Nr. 36 van 1947). Prosper® Trio bevat Spiroxamine, Tebuconazole en Triadimenol (Skadelik). Nativo® Reg. Nr. L8942 (Wet Nr. 36 van 1947). Nativo® bevat Tebuconazole en Trifloxystrobin (Versigtig). Sakura®, Prosaro®, Resolve®, Prosper® Trio en Nativo® is geregistreerde handelsmerke van Bayer CropScience AG, Duitsland. Gebruik slegs volgens etiketaanwysings.



Science for a Better Life

Bayer Much More Cereals



Fokus op waardetoevoeging

SA Graan/Grain gee erkenning aan die volgende adverteerders en instellings vir hul deelname aan die fokus op waardetoevoeging:

- Afgrri
- Bureau for Food and Agricultural Policy (BFAP)
- The Industrial Development Corporation of South Africa (IDC)
- Pietman Botha, SA Graan/Grain medewerker
- The Southern African Grain Laboratory (SAGL)
- STEPS Science Training
- Van Zyl Staalwerke ■



THE GSI GROUP SA

EXPAND YOUR OPERATION

MEET GOALS, INCREASE PROFITS AND SAVE TIME.
TURN YOUR PLANS INTO A REALITY.



Plan for your future with a complete farm system from GSI

Whether you are planning to farm more hectares or want to increase your marketing flexibility, use our expertise to design a system to meet your specific grain facility needs with the utmost efficiency.

Is waardetoevoeging bedoel vir jou?

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Produsente is terdeë daarvan bewus dat die winsgewendheid van die primêre sektore onder druk is. Die Tiger's en Premier's van die wêreld bedryf 'n besigheid waar daar geweldige hoë dividende jaarliks betaal word. Hierdie besighede verwerk baie primêre landbouprodukte waarmee hulle dié winste verdien. Moet produsente nie dalk self ook waarde toevoeg tot produkte nie en sodoende 'n groter deel van die verbruikersrand opeis nie?

Hierdie plan klink baie goed, maar daar was nie verniet 'n slang in die paradys nie. Waardetoevoeging tot 'n landbouprodukt verg baie beplanning, volgehoue kwaliteitproduksie, baie goeie bestuur en sekerlik die belangrikste, baie goeie bemerking.

Vir 'n huidige boerdery sal die inbring van 'n waardetoevoegingsbedryf verseker die druk op die bestuur van die besigheid verhoog. Waardetoevoeging is niks anders as 'n ekstra hoë bestuursintensiewe vertakking nie. Hierdie nuwe vertakking sal verseker sy tol op die ander bedryfstakke eis.

Die heel belangrikste aspek wat altyd onthou moet word, is dat die verbruiker koning is. Hy het die geld in sy sak en hy sal besluit vir wie en vir wat hy dit gee. As die verbruiker baie van 'n produk hou, sal hy dalk bereid wees om meer daarvoor te betaal, maar anders sal hy altyd waarde vir sy rand gaan soek. Maak nie saak wie jy is nie, die kliënt is die persoon met die geld en hy besluit.

As waardetoevoeging enigsins oorweeg word, moet besef word dat hierdie 'n besigheid met baie hoë risiko's is. Gewoonlik word vir hierdie waardetoevoegingsbedryf heelwat kapitaal benodig en as dit geleen word, sal dit verseker teen relatief hoë rentekoerse wees.

Daar sal meestal ook talle ander besighede wees wat dieselfde tipe produk vervaardig en wat reeds die mark vir hierdie produkte bedien. Tensy jy 'n daadwerklike kompeterende voordeel of 'n natuurlike versperring (*barrier to entry*) het, sal nuwe toetreders maklik tot die mark kan toetree en jou mark ook bedien. Die ekonomie van skaal begin ook dadelik 'n groot rol speel om die besigheid teen oposisie te beskerm.

Produsente wat tot hierdie waardetoevoegingsbedryf wil toetree, moet beslis hulle huiswerk deeglik doen en sover moontlik hulp by kundige mense kry. 'n Volledige besigheidsplan wat alle aspekte en gepaardgaande risiko's insluit, moet opgestel word voor daar tot waardetoevoeging toegetree word. As dit nie op papier werk nie, is die kans dat dit in die praktyk gaan werk, byna nul.

Die proses om te bepaal of daar tot so 'n bedryf toegetree kan word, moet begin by die ontleding van die mark en spesifiek die behoefte wat jou produk gaan bevredig asook die bemerkingsomgewing. 'n Bepaling van die breë terrein waarbinne die onderneming sake sal doen, moet gedoen word. Hoe groot die mark werklik is, wie en hoeveel die kompetisie is waarteen meegeding sal word en wat jou kompeterende voordeel is, is alles faktore wat van kardinale belang is.

Omdat die besigheid in die lang termyn bedryf gaan word, is dit belangrik dat die vraag na die produk reg bepaal word. Dit is belangrik om die hoeveelheid potensiële kliënte, waar hulle bly, hul verwagte verandering in voorkeure vir die produk en die jaarlikse verbruik van die produk, reg te bepaal en te voorspel.

Hierdie sal die vraag na die produk vorm. Die kopers in die mark verander oor tyd en so ook hul vereistes, smake en voorkeure. Kliënte se vermoëns verander ook oor tyd. Hulle beweeg dalk van die armste verbruikers na die middelklas en só verander hul smake en voorkeure asook produkte wat gebruik word.

Dit is van kardinale belang dat jy die mark sal ken, weet wat beïnvloed kopers om te koop en wat is hulle voor- en afkeure. Hoe werk hulle koppe met ander woorde, byvoorbeeld: Is hulle pryssensitief, is hulle kwaliteitsbewus, is hulle gemakgeoriënteerd of is hulle tegnologies ingestel? Vir bemerking is dit belangrik om die regte produk, teen die regte prys, op die regte tyd, by die regte verbruiker met die spesifieke behoefte uit te kry.

Met die markvraag ontleed, moet die aanbodkant ook ontleed word. Hoeveel kompetisie is daar, wie is hulle en hoeveel kan hul lewer, is alles belangrik om te weet. Dit is ook belangrik om hulle sterk- en swakpunte te ontleed en te bepaal watter invloed hulle op die nuwe besigheid sal hê.

As daar byvoorbeeld 'n groot rolspeeler is wat jou besigheid se winsgewendheid kan vernietig deur eenvoudig hulle pryse te laat sak, sal dit 'n groot bedreiging vir die nuwe besigheid wees. Onthou net dat die effek van invoere nie oor die hoof gesien moet word nie.

As die markontleding gedoen is, kan besluit word watter produkte geproduseer moet word. Hierdie produk moet by die verbruiker kan uitkom en dus is die distribusiekwessie belangrik. Die verkryging van basiese insette moet ook in gedagte gehou word. Dit bepaal onder meer waar die verwerkingsaanleg opgerig moet word en wat die aanleg se kapasiteit moet wees. Al hierdie vrae sal na aanleiding van die vraag na die produk beantwoord kan word.

Hoe die produk bemark gaan word, is die volgende aspek om te ondersoek. Verbruikers vereis dat daar met hulle gekommunikeer moet word – hoe gaan jy dit doen? Sal gedrukte media of radio gebruik word of moet sosiale media ingespan word om die produk te adverteer?

Die prys van die eindproduk is dan verder ook nog 'n besluit wat die voortbestaan van die besigheid sal bepaal. As die prys te hoog is, beïnvloed dit die verkope; as dit te laag is, bedreig dit die winsgewendheid van die besigheid.

Om die goue middeweg te vind, is van kardinale belang. Om wins te maksimeer gaan dit by die meeste primêre landbouprodukte eerder oor die verkoop van hoë volumes teen lae marges. By toegevoegdewaarde graanprodukte is dit meestal soortgelyk. Soda die ligging, bemerking, produkkreeks en kapasiteit uitgesorteer

is, sal die relevansie van die besigheid deurlopend geëvalueer moet word. Indien die besigheid op 'n groeipad wil bly, sal die produkte dalk aangepas moet word om aan die markvereistes te bly voldoen. Dit kan dalk beteken dat nuwe markte gesoek sal moet word en dat daar produkontwikkeling gedoen moet word.

'n Vraag wat dikwels geïgnoreer word, is hoe gaan eksterne faktore hierdie besigheid raak? Dit wil sê polities, ekonomies en sosiaal – faktore waaroor graanprodusente geen beheer het nie. Wat gaan die besigheid doen as die vakbonde byvoorbeeld 'n rol begin speel? As minimum lone styg? As invoere toeneem? As prysvasstelling intree?

Soos vroeër genoem, bly volgehoue, konsekwente produksie van kardinale belang. Met ander woorde: Produksie van 'n produk wat herhalend geproduseer word, maar wat altyd dieselfde kwaliteit het en wat altyd op die rak beskikbaar sal wees.

Tydigheid is noodsaaklik om effektief te produseer. Die korrekte rouprodukte of grondstowwe moet tydig by die verwerkingspunt beskikbaar wees. Dit sal beteken dat aankope (grondstof en verpakking) bestuur moet word. As eie produkte verwerk word, sal dit aan die kwaliteit- en tydigheidsvereistes vir die verwerking moet voldoen, wat weer meer druk op die boerderyproduksie sal plaas.

Enige besigheid benodig egter fondse, hetsy om kapitaalitems te koop of vir bedryfskapitaal. Sonder die nodige fondse om hierdie besigheid te bedryf, is alles net 'n mooi verhaal. Kontantvloei is hier ook koning. Daar moet genoeg fondse beskikbaar wees om rouprodukte te koop, die produksie aan die gang te kan hou en produkte op 'n rak te kan dra.

Voorsiening moet gemaak word vir debiteure en verwerkte voorraad – albei elemente wat kontant verorber. Dit kan soms 'n ruk neem om gelyk te breek en enige aanvangsverliese moet gefinansier kan word of deur die eienaar gedra word.

Ja, dit is so dat as die produksie volwaardig aan die gang is, sal kontantvloei bestendig word, maar alle insetkoste en bedryfsuitgawes is reeds aangegaan en dus moet die besigheid aan die gang bly. As kapitaaluitgawes aangegaan is, moet dit natuurlik terugbetaal word en deel van die koste van produksie uitmaak.

'n Ander aspek wat ook in gedagte gehou moet word, is die effek van hierdie nuwe verwerkingsbesigheid op die kontantvloei van die boerdery. Dit kan gebeur dat die boerdery dalk ses maande moet wag voor die fondse inkom om sy krediteure af te los.

Laastens, net soos in die boerdery, is rekordhouding van kardinale belang. Die besigheid moet ook effektief en doeltreffend bedryf word. Verpligtinge moet nagekom word teenoor skuldeisers en die staat. Die Ontvanger moet betaal word, lenings gediens word en bo alles moet die besigheid ook vir die eienaar welvaart skep. Rentabiliteit moet daarom deurlopend goed genoeg wees.

Uit die bogenoemde is dit duidelik dat dit nie maklik is om tot die verwerkingsbedryf toe te tree nie. As graanprodusente egter kans sien om hierdie aksies met dissipline en toewyding uit te voer, kan die uitkoms positief wees en kan geleenthede om waarde toe te voeg, vrylik ontgin word.

As finansies 'n probleem is, maar dit maak sin om die waarde toe te voeg, is daar instansies soos die Industrial Development Corporation (IDC) en talle ander wat wel hulp kan verleen. Gegewe die vereistes wat egter gestel word, is dit nie vir almal moontlik om self die waarde toe te voeg nie. Beteken dit dus dat alle produsente geheel en al van hierdie verbruikersrand uitgesluit is? Die antwoord is onomwonde: "Nee".

Daar is verskeie maniere om steeds in hierdie verwerkingsmarkte se winste te deel. Deur aandele in verwerkers te koop, kry die produsent verseker ook deel van die verbruikersrand. Produsente

“ Vir bemarking is dit belangrik om die regte produk, teen die regte prys, op die regte tyd, by die regte verbruiker met die spesifieke behoefte uit te kry. ”

kan ook saamstaan en gesamentlik so 'n aanleg op die been bring en sodoende voordele van skaal en konstante produksie verkry.

Die besigheid kan dan tipies deur 'n kundige persoon bestuur word, terwyl die graanprodusente bly fokus op die verbouing van graan. Die graanprodusente kan dan as eienaars van die besigheid, die strategiese rigting aandui en die bestuur moet binne hierdie riglyne optree.

Hierdie is net 'n opsomming van sommige van die vereistes om te produseer. Kontak gerus vir Pietman Botha by 082 759 2991 om meer oor dié onderwerp uit te vind. ■

SA Graan/Sasol Chemicals (Kunsmis) fotokompetisie



▲ Waardetoewoening tot 'n landbouprodukt verg baie beplanning, volgehoue kwaliteitproduksie, baie goeie bestuur en sekerlik die belangrikste, baie goeie bemarking.

The future of sunflower production in South Africa

– a study by the Bureau for Food and Agricultural Policy (BFAP), funded by the Oilseed Advisory Committee (OAC)

FERDI MEYER and GERHARD VAN DER BURGH, both from the Bureau for Food and Agricultural Policy

Over the past two decades, the South African sunflower industry has been characterised by volatile production levels with virtually no real growth while domestic demand for oilcake and vegetable oil has increased by approximately 40%.

The imports of seed, oil and cake have gradually been increasing to meet the rising domestic demand levels. With approximately double the amount of crushing capacity available as the amount of sunflower seed that is produced locally, the question arises why the local industry can't fill the gap of imports and increase the local level of production. Although the study took a holistic view on the sunflower value chain, this article will mainly focus on selected key drivers of sunflower seed production.

Over the years, sunflowers have received the status of an ideal crop to grow in South Africa under conditions of low-input farming and marginal cropping conditions. Sunflowers' ability to produce relatively consistent yields under adverse weather conditions and their overall characteristic of drought-tolerance makes it an attractive crop for producers in dryland production regions.

Sunflowers can also produce a crop on marginal soils with very little or no additional fertiliser. In 1999 the sunflower area reached its peak when 828 000 hectares (Graph 1) were planted. Production is concentrated in the Free State (FS) and North West Province (NW), which together account for 79% of the national area planted to sunflower.

Since its peak in 1999, the area planted has followed a declining trend with greater reductions in the North West Province compared to the other production regions. The reasons for these reductions differed from one region to the next and included: The adoption of new bio-tech maize cultivars with better yields, practical producer constraints e.g. negative sentiments to the crop based on historic incidents such as poor emergence, Sclerotinia, falling over problems, bird damage and the possible exclusion of marginal land under crop cultivation.

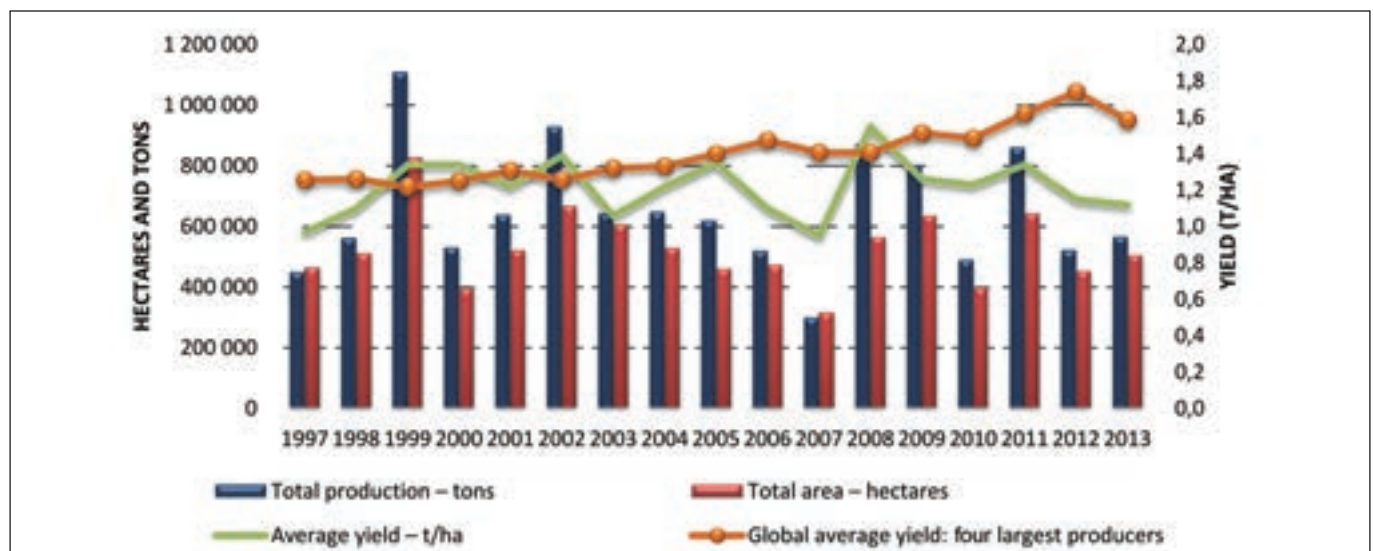
However, one underlying factor stood out in all production regions for why producers are reluctant to expand the area under sunflower production, and that is that under ideal growing conditions or irrigation, sunflowers do not provide the same upward potential as crops like maize and soybeans.

As a consequence, many producers see the crop as a "catch crop" and preference is not given to the timing of production, i.e. optimal planting date and climatic conditions (soils might be too warm or there might be a lack of moisture, etc.).

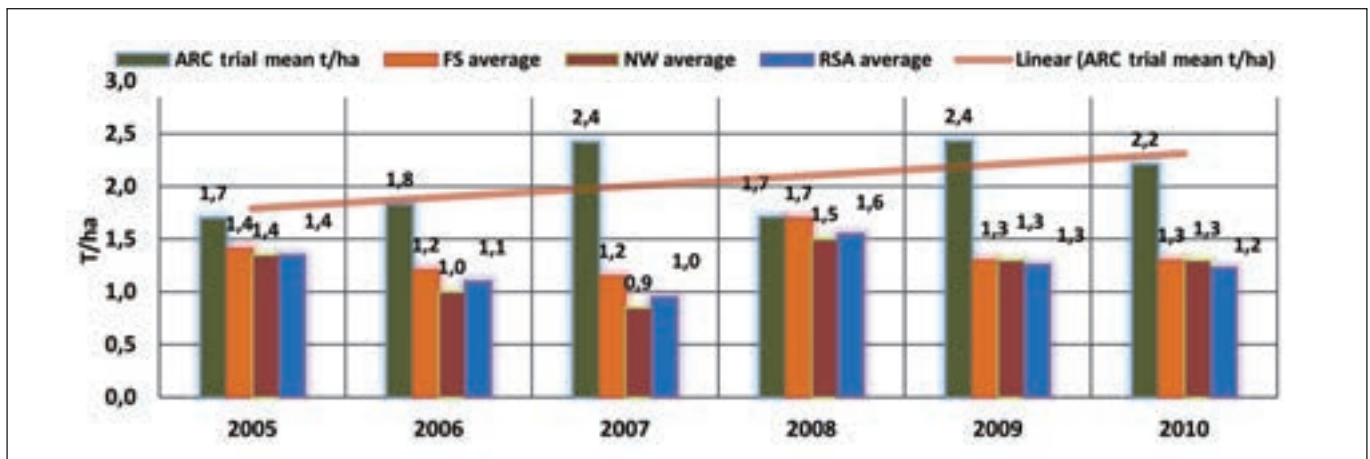
It is not uncommon for producers in certain production regions to leave sunflowers as a last resort, waiting till the very last day to plant, "the 35th of January" in producers' terms. The adverse effects of the wrong planting dates have been trailed and propagated to producers and those who have adapted to guidelines of optimal cropping practices have achieved improved yields.

It seems as if sunflower hybrids that are currently available in the local market do have the genetic potential to produce higher yields. Furthermore, the introduction of advanced Clearfield Plus sunflower breeds offers a major benefit in the management of weeds and opens the opportunity for growing sunflowers in no-till or minimum till farming systems.

Graph 2 illustrates the gap between the average yields obtained in the ARC-GCI yield trials and the average yields obtained in the



Graph 1: Productivity of the South African sunflower industry. Source: SAGIS (2014) and Oilworld (2014)



Graph 2: Average yield comparison – ARC trial study and national averages (2005/2006 - 2010/2011).
Source: Nel, A.A. in ARC-GCI (2012) compiled by BFAP (2013)

various provinces. From (2005 - 2010), the ARC average yield was 2,1 t/ha and country average was 1,2 t/ha. Naturally, yield trial data will always produce higher yields on small plots compared to actual full scale production. It does, however, illustrate the yield gap that exists between the genetic potential of the plant and the actual yields that are obtained in the field. What is more interesting to note is that these gaps seem to be proportionally larger than what is the case for maize and soybeans.

Drawing any final conclusions merely on yields is an over-simplification of a complex production system. Therefore, BFAP applied a financial simulation model (FINSIM) to generate a stochastic outlook for the gross margins of a prototype maize and sunflower farm in the North West Province (Graph 3).

The stochastic outlook was generated by imposing the actual historic variations in yields, costs and prices of a specific farm on to the outlook that was generated by the

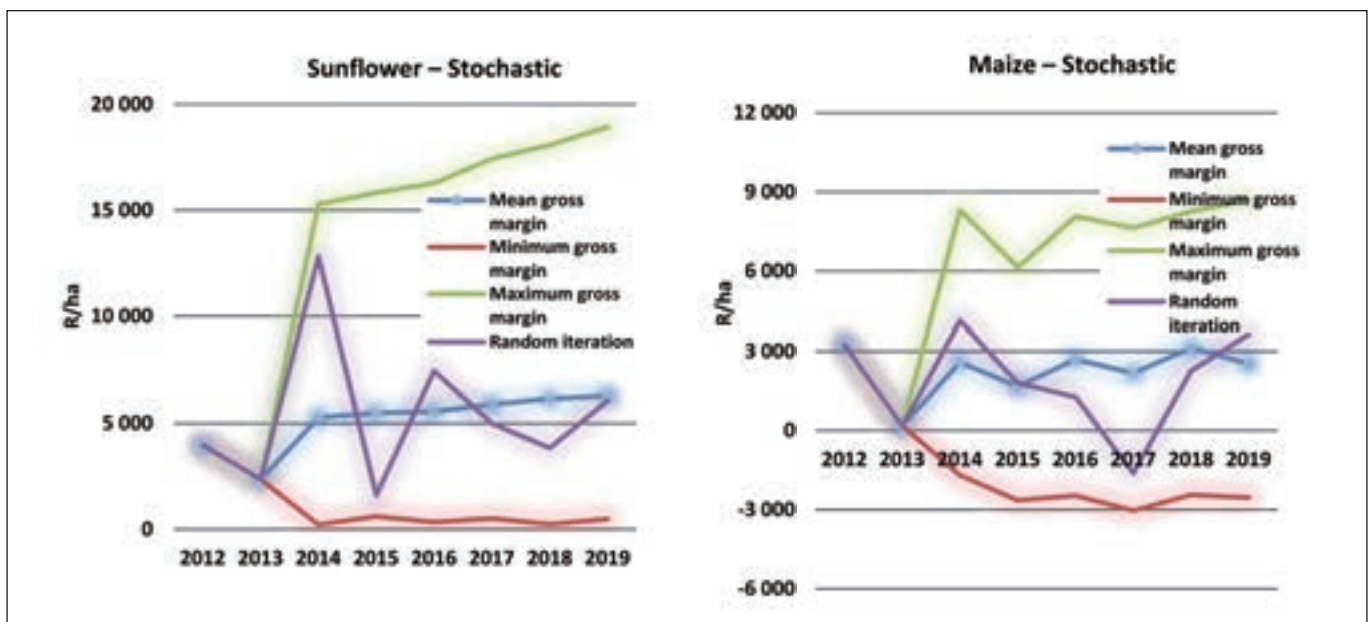
BFAP sector level model. It has to be mentioned that this 1 200 ha crop farm in the North West Province cannot be regarded as a typical farm as actual yields that were recorded over the survey period (2010 - 2013) exceeded the average yields of the region.

This, however, stresses the point that if sunflowers are treated as a cash crop in its own right, it becomes a profitable enterprise to consider. The results indicate that the sunflowers proved to have a higher average gross margin than maize over the long run and more importantly, the potential minimum gross margin for sunflower remained positive throughout the outlook period, whereas the potential minimum gross margin for maize turned out to be significantly negative.

At the end of the day it all comes down to the competitiveness of the industry. It is important to take a holistic approach since it is not only the competitiveness of sunflowers relative to other cash crops at farm level that

counts, but also the competitiveness of the complete value chain relative to the major exporting countries.

The sunflower seed price is derived from the cake and oil prices and since these commodities are imported, the domestic industry is facing stiff competition from imported seed, oil and cake that can be traced right back to farm level. For example, being a major exporter and therefore trading at export parity levels, the average farm gate price in Argentina (converted to rand) for the period 2010 - 2012 equalled R2 153/ton compared to the South African producers who received an average farm gate price of R3 747/ton that was derived from the import parity levels of oil and cake. Finally, it is important to note that a number of issues related to the competitiveness of sunflower seed production were not discussed in this article. For example, the potential premium on sunflower seed with high oil content or the development of niche markets like the high-oleic market that has been expanding in Europe. ■



Graph 3: Stochastic evaluation of gross margins on sunflower versus maize production in the North West Province.
Source: BFAP (2013)

Die verwerking van mielies tot meel van nader bekyk

LUTER PRETORIUS, kwaliteitskontrolebestuurder: Afgr

Witmieliemeel is sinoniem met Suid-Afrika. Vir die meeste mense in die land verwys dit heel moontlik na spierwit mieliepap, gaargemaak na eie keuse. Verskillende metodes van gaarmaak vereis verskillende produkte met verskillende kwaliteite en kenmerke.

Pap gemaak van witmielies, is maar een afdeling van mielies in ons land en geelmielies word deur baie mense met veevoer geassosieer. Geelmielies speel egter 'n groot rol in 'n baie gesofistikeerde bedryf wat geelmieliegruis oftewel *grits* gebruik as 'n roumateriaal in die vervaardiging van hulle finale produk, soos ontbyt kos, versnaperings en in die brouersbedryf.

Die Wet op Landbouprodukstandaarde (Wet Nr. 119 van 1990) reguleer die mieliemaalproses aangaande watter mielieprodukte vervaardig mag word en hulle kwaliteitspesifikasies. Volgens dié regulasie mag die volgende produkte vervaardig en verkoop word:

- Stampmielies
- Mielierys
- Mieliegruis
- Super mieliemeel
- Spesiale mieliemeel
- Mieliemeelblom
- Industriële mieliegruis (kliëntspesifiek na gelang van hul eie spesifikasies)

Die kwaliteitseienskappe (spesifikasies) wat gereguleer word, is:

- Vog in produk
- Vetinhoud van produk
- Veselinhoud van produk
- Granulasie van produk

Ons gaan in hierdie artikel die “droë maalproses” bespreek en dié proses kan in die volgende sewe hoofvervaardigingsprosesstappe (**Figuur 1**) verdeel word:



Figuur 1: Stappe in die vervaardigingsproses.

Ontvangs van mielies, gradering en opberging

Tydens die ontvangs van die mielies is dit belangrik om 'n verteenwoordigende monster geneem te kry. Dit word gedoen vir gradeeringsdoeleindes om te bepaal watter graad die vrag is en waar dit aangewend kan word en watter prosesse die mielies sal moet deurloop. Hierdie mielies sal vervolgens eers skoongemaak moet word.

Skoonmaakproses

Die skoonmaakproses is belangrik om die vreemde materiaal, besmette pitte asook die ongewenste, gekleurde pitte te verwyder. Die doel van hierdie proses is om die eindproduk aan sekere standaarde en kwaliteite te laat voldoen. Die meeste van die skoonmaakwerk word deur masjiene gedoen en die volgende masjiene word gebruik:

Sifter (separator)

Die teenwoordigheid van vreemde materiaal het 'n negatiewe invloed op die maalproses asook op die finale produkkwaliteit. Die sifproses verwyder die meeste ongewenste vreemde materiaal uit die mielies. Vir die maalproses is dit belangrik om die masjinerie verder af in die ketting te beskerm en 'n kwaliteiteindproduk te verseker.

Verwydering van klippe (destoner)

Klein klippies word nie effektief deur siwwe verwyder nie en daarom moet daar aandag gegee word om die klein klippies te verwyder. Die teenwoordigheid van klippe beïnvloed die maalproses asook die produkkwaliteit negatief en beskadig die masjiene wat die mielies maal.

Niemand wil graag 'n klippie in jou gunsteling produk hê nie, maar met al die tegnologie aangewend, kan dit steeds gebeur. Die klippies wat wel moontlik in die eindproduk kan voorkom, is egter baie, baie klein.

Magneet

Metaalprodukte is 'n onwelkome "kuiergas" in die eindproduk. Behalwe dat dit die apparaat verder in die maalproses beskadig, is dit ook 'n voedselveiligheidsrisiko. 'n Baie kragtige magneet word aangewend om enige metaalprodukte te verwyder.

Kleursorterder

Gekleurde mieliepitte het 'n groot impak op die finale produkkwaliteit en kleur. Wie wil nou wit pap met 'n geel skynsel eet? Die meelkleur word gewaarborg deur die afwykende en uitstaande partikels van ander kleure te verwyder. Die kleursorterders verwyder ook swambesmette pitte wat dan outomaties die mikotoksieninhoud van die eindproduk verlaag.

Aanklammingsproses

Met die mieliepitte nou gesorteer en alle vreemde materiaal verwyder, begin die maalproses in alle erns. Die mieliepit gaan eerste deur die proses van aanklamming waartydens 'n bepaalde hoeveelheid water op die mielies geplaas word. Die graan kry kans om die water op te neem.

Die aanklammingsproses is hoofsaaklik daarop gerig om die perikarp of die skil sag te maak. Die pitte met 'n hoë persentasie sagte endosperm is geneig om in die aanklammingsproses heelwat meer water op te neem as wat die harde mieliepit sou doen. Die sagte endospermpitte wat te veel water opneem, breek dan nie in die maalproses tot die gesogte fraksies nie, maar eerder direk in fyn poeier wat sodoende die graad van die eindproduk benadeel.

Gebreekte en beskadigde pitte neem ook te vinnig te veel water op en veroorsaak ook dat die eindproduk se kwaliteit nie na wense is nie.

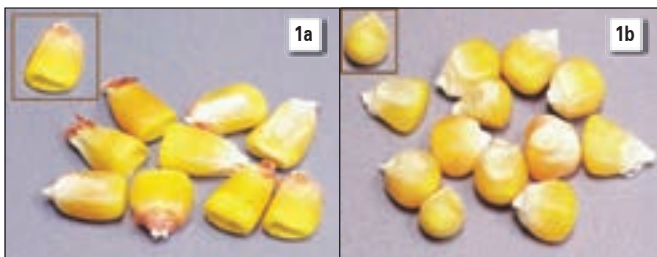
Ontkiemingsproses

Die ontkiemingsproses is die proses waar die kiem en perikarp van die mielies verwyder word. Hierdie proses is die hart van die meule. Indien die ontkiemingsproses nie effektief plaasvind nie, bly daar kiem en van die perikarp op die mieliepitte agter. Dit het 'n direkte effek op die kleur, vetinhoud en die persentasie afwykende en uitstaande partikels van ander kleure en die rakleef tyd van die eindproduk.

As hierdie proses reg gedoen word, lewer dit skoon, growwe fraksie, gepoleerde mieliepitte aan die maalproses. Hierdie pitte word verder vermaal tot die granulasie soos per produkvereistes is. Die effektiwiteit van die ontkiemingsproses word beïnvloed deur die volgende mieliekwaliteitseienskappe:

Hardheid

Die hardheid van die korrels is 'n bepalende faktor tydens die ontkiemingsproses. Harde mielies produseer in verhouding baie meer growwe fraksies en minder meel gedurende die ontkiemingsproses. Vir mielievermaling is dit baie belangrik om soveel as moontlik growwe fraksies te produseer.



▲ 1a: Duikpitmieliesoorte. Soorte wat aan hierdie groep behoort, is maklik om te onderskei aan die duik of holte op die kruin van die pit.

▲ 1b: Ronde- of blinkpitsoorte. Die pitte is rond, hard en opsigtelik sonder enige induiking op die kruin.

Kiemgrootte

Die grootte van die kiem ten opsigte van die res van die korrel is kritiek, aangesien die kiem gedurende die maalproses uit die endosperm verwyder moet word. Die kiem is hoog in vette en olies en het 'n direkte invloed op die rakleef tyd van die produk wat vervaardig word. Die vette en olies degenerer vinnig en veroorsaak die kenmerkende galsterige en bitter smake wat soms in meel en ander graanprodukte voorkom.

Hoe groter die kiem, hoe moeiliker is dit om dit effektief te verwyder. Kiem wat begin migreer na die endosperm, het (veral by sagte mielies) tot gevolg dat die kiem nog minder effektief verwyder kan word en in beide gevalle het dit tot gevolg dat die vetinhoud van die produk verhoog.

Eenvormige pitgrootte

Vir enige maalproses is dit voordelig om mieliepitte van naastenby dieselfde vorm te hê. Die duikpitmielies se mieliepitte (**Foto 1a**) vormkomposisie wissel van klein ronde pitjies op die bokant van die kop tot die plat, groter pitte wat in die middel van die kop gevind word. Daar is ook groter pitte van 'n onbepaalde vorm wat aan die basis van die kop gevind word.

Die ronddepitmielievariëteite (**Foto 1b**) het tradisioneel 'n meer eenvormige pitvorm en is gesog by die meulenaars.

As die ontkiemer opgestel is vir 'n mengsel van groot tot gemiddelde grootte pitte en die hoeveelheid klein pitte in die mengsel verhoog, sal die klein pitte glad nie of slegs half ontkiem, met die gevolg dat die meel se vetinhoud verhoog asook die kleur van die meel. Wanneer die ontkiemer weer vir kleiner pitte opgestel word en die hoeveelheid groot pitte verhoog, sal die groot pitte fyngemaal word, wat meer meel sal veroorsaak en die hoeveelheid hoëgraadse growwe granulasie produkte verlaag. Dit is dus belangrik dat die meulenaar op 'n gereelde basis die ontkiemingsproses verstel en aanpas.

Vergruising- en vermalingsproses

Gedurende die vergruising- en vermalingsproses is dit belangrik om die fraksies so grof as moontlik vir so lank as moontlik te hou. As die fraksies te vinnig fyngemaal word, verhoog die hoeveelheid meel, wat dan die meule se realisasie per ton verlaag.

Weer eens: Harde mielies produseer meer growwe fraksies as sagter mielies en sodoende ook minder meel.

Sifproses (gradering volgens granulasie)

Nadat die mielies deur die rollers vermaal is, word die meel na elke roller gesif. Die vermaalde produk word binne die sifkas gesif, gegradeer en geskei volgens granulasiegrootte. As die granulasie voldoen aan 'n sekere finale produk se spesifikasies, word hierdie stroom onttrek uit die proses en gestoor in 'n finale produkbus reg vir verpakking.

Die res van die vermaalde produk word teruggestuur na verskillende rollers om verder gemaal te word. Die proses herhaal homself totdat alle fraksies wat vermaal word, onttrek word as 'n finale produk of as 'n afvalproduk.

Verpakkingsproses

Gedurende die verpakkingsproses word die verskillende meelprodukte op verskillende verpakkingslyne volgens soort en gewig verpak. Op elke sak word daar 'n identifikasienommer asook die vervaldatum gedruk. Die ID-nommer word gebruik om 'n lot te identifiseer indien 'n produk uit die mark onttrek moet word.

Die verpakte produk word op palette verpak, waarna dit verseël word en na die eindverspreiders en verbruikers versend word.

Uit bogenoemde is dit duidelik dat meel nie sommer net meel is nie, maar dat dit deur 'n intensiewe proses moet gaan om by die gewenste eindproduk uit te kom. Vir meer inligting, kan Luter Pretorius by 011 063 2215 gekontak word. ■



**MET 'N GROEIENDE
HANDELAARSNETWERK IS ONS
PRODUKTE NOG NADER AAN JOU...**



Bok Barnard 082 223 4890
Rieme Smith 082 902 7707
Niel Marais 082 442 2478
Bertus van Zyl 084 563 1647
Kantoor 058 863 2452

info@vanzylstaal.co.za
www.vanzylstaal.co.za

Van Zyl Staalwerke

– for good value and service

Proudly South African

NIEL MARAIS, Van Zyl Staalwerke

Van Zyl Staalwerke is a proudly South African company situated in Reitz, in the Eastern Free State. We value good service and quality and building long-term relationships with our customers. Our slogan “Vir die boer” means exactly that.

The company was established in 1983 and as a proudly family-owned business, is now in its third generation of ownership. Ownership consists of four partners supported by a workforce of 130 employees with many years of shared experience.

Our operations consist of the manufacturing of a variety of farming equipment, a workshop and lathe department which manufactures parts for the manufacturing process, and further extends to repairs and modifications that are done directly for customers. In addition to the workshop, Van Zyl Staalwerke has a complete retail shop with more than 15 000 different line items from which to supply the workshop with all spares and parts, as well as do direct sales to customers.

To choose between South African manufactured products or imported products means that some critical factors need to be acknowledged. For one, the imported product comes with a price tag taking into account the weakness of the South African currency. Another important factor is consistency with regards to parts and the accessibility thereof.

Our range of products is supported by a network of dealers and the parts are standard for easy access at most agricultural outlets in any region of the country. Our product is not sold with a warranty, but rather a relationship where we will ensure satisfaction on all levels.

Operational outlay

Manufacturing

We manufacture a range of implements that includes small implements, such as bale loaders and three point scrapers, as well as large equipment that includes trailed scrapers, 20 ton trailers, grain sieves and debulking trailers. In total, the number of implements we manufacture exceeds over 40 different units.

A fully equipped fitter and turner shop serves the workshop with parts and all bending and cutting are done in-house with a CNC press brake and profile machines. Our products are manufactured entirely in-house – finished, painted in our spray booth and assembled – all under one roof.

Our product sales are supported by a dealer network that is continually growing at a good pace. Dealers include a variety of tractor dealers, such as Northmec branches and Claas and Landini agents.

With our dealer network we are able to bring the product closer to the potential client. All sales are supported by extensive marketing via normal printed media in a number of magazines. With the latest technology, social media, a website, *YouTube* and a variety of farming



▲ We have a full retail shop with more than 15 000 different line items.

related websites, we have entered a new marketing era. The annual NAMPO Harvest Day exhibition also forms an integral part of our calendar and marketing criteria.

Retail

We run an outlet in Reitz that holds more than 15 000 various line items. This includes bolts and nuts, bearings, oil, ground engaging, workshop tools, pumps and hydraulic fittings. We act as agents for Afrox, Fuchs, Engen, Caltex, Euro Power, Senter 360 and many more. Bigger than average stock holdings keeps customers satisfied and any item not in stock will be sourced.

A second branch was opened in Frankfort in 2011 and after having achieved great success, is now expanded by repair services that include fitting, turning and welding work.

In the near future our vision is to expand our range of products, explore the possibility of another branch and enter the Southern African market. ■



▲ A fully equipped fitter and turner shop serves the workshop with parts and all bending and cutting are done in-house.

Data mining opens up new possibilities for identifying maize crop quality trends

CORINDA ERASMUS, STEPS Science Training and **WIANA LOUW**, general manager: Southern African Grain Laboratory

What is data mining? Data mining is the practice of examining large pre-existing databases with the objective to generate new information. Modern data mining software allows users to analyse data from many different angles, categorise it and summarise the relationships identified.

Although data mining is a relatively new term, the technology is not. For many years, for example, companies have used powerful computers to sift through volumes of supermarket scanner data and analyse market research reports. However, the continuous innovation in computer processing power, disk storage, and user-friendly statistical software resulted in dramatic increases in the accuracy of analyses while driving down the cost.

It opens up new possibilities for new applications in disciplines such as agriculture and food science. Data mining is primarily used today by companies with a strong consumer focus – retail, financial, communication, and marketing organisations. With the increased focus on the requirements of customers in the agricultural industry, data mining can be used to determine trends in the quality of produce as influenced by factors such as rainfall patterns or farming practices.

With the financial support of the different agricultural trusts, annual crop quality surveys on the major South African crops (maize, wheat and more recently oilseeds and sorghum) are being conducted. Several production seasons' data (in some cases, such as maize and wheat, almost two decades of data) are available on crop samples that have been collected at silo points throughout the country.

In a pilot project on maize, the Southern African Grain Laboratory (SAGL) was tasked with the development of a data mining protocol that can provide user-friendly results suitable for use by industry stakeholders including millers, feed manufacturers and seed breeders among others. Data from the maize crop (both white and yellow maize) from eleven seasons (2002/2003 to 2011/2012) was used for this study. More than ten thousand samples were included.

Data mining analyses levels

Various levels of analyses can be used. These include artificial neural networks, genetic algorithms, and decision trees, such as classification and regression trees (CART) and Chi Square Automatic Interaction Detection (CHAID). These are then linked with data visualisation which is the visual interpretation of complex relationships in multidimensional data. Powerful modern graphics tools are used to illustrate these data relationships.

Maize crop quality survey data at the SAGL

One of the challenges with crop quality survey data is that data sets are skew since some regions have more than 300 sampling points while others have less than 50.

This is a result of certain areas in the country being more suitable for producing a specific crop than others, and therefore having more silo points as a result. In order to develop the statistical models, it was necessary to take a sub-sample of data points using a randomised stratified design for the data.

For both yellow and white maize more than 2 000 samples each were selected for the balanced data sheets.

Integrating GIS software to present crop quality survey data

Historically, the data was presented in table format showing mean values and standard deviations of results for region and annually published as such. A new innovative method had to be developed to see trends spanning many years, which is not possible in a table format.

The SAGL, in collaboration with the company SIQ, explored the possibility of developing a GIS map system where grain production regions are presented on a map of South Africa, with the production region boundaries illustrated along their specific co-ordinates. The silo industry assisted the SAGL and SIQ with the required co-ordinate data.

With these maps, the results of the crop quality traits can then be represented in

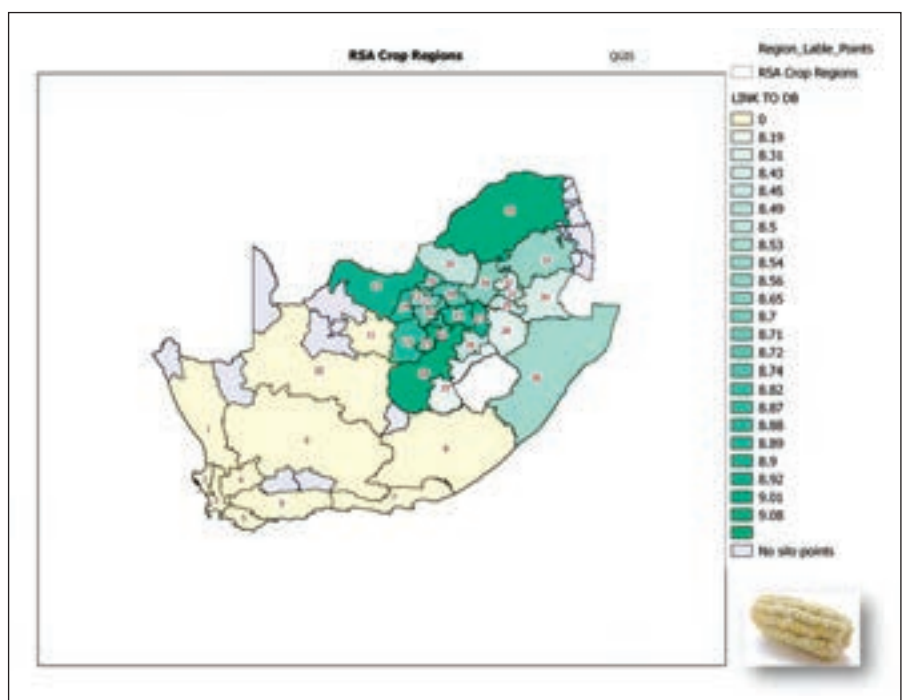


Figure 1: Percentage of protein; eleven seasons combined (white maize).

a colour scale format – the highest values have the darkest colours and the lowest values, the lightest colours. SIQ created a custom software package based on an open source GIS package (QGIS) specifically for pre-setting crop quality survey data.

The package requires Windows (Access and Excel) interfaces and is relatively easy to implement. The data from the selected eleven year period was then analysed further. The objective was to look for pointers towards areas where specific traits may be consistently higher or lower than the average when compared with other areas.

For example, if a specific area always has the highest protein value irrespective of the season, it points towards something unique in that region influencing the value, and for this a liberal ANOVA test such as the Fisher LSD test was used on the stratified data set and integrated with the GIS software. Other statistical tests (parametric and non-parametric) can also be integrated if needed.

Trends observed over the past decade

In the examples shown here we have chosen percentage protein, percentage starch, hectolitre mass and milling index to illustrate the power of the new system. After completion of the ANOVA test, areas that were not statistically different from each other were assigned the same colour. **Figure 1** and **Figure 2** show the map distributions for protein.

Higher protein levels tend to be found in the western parts of the country. On the other hand, higher starch levels (**Figure 3** and **Figure 4**) can be seen in more of the central and escarpment regions, as well as regions where more produc-

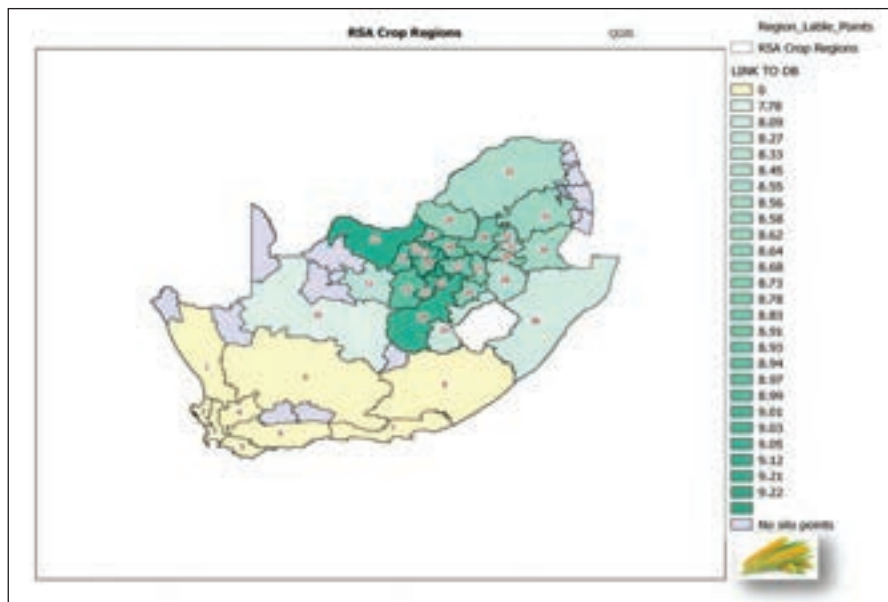


Figure 2: Percentage of protein; eleven seasons combined (yellow maize).

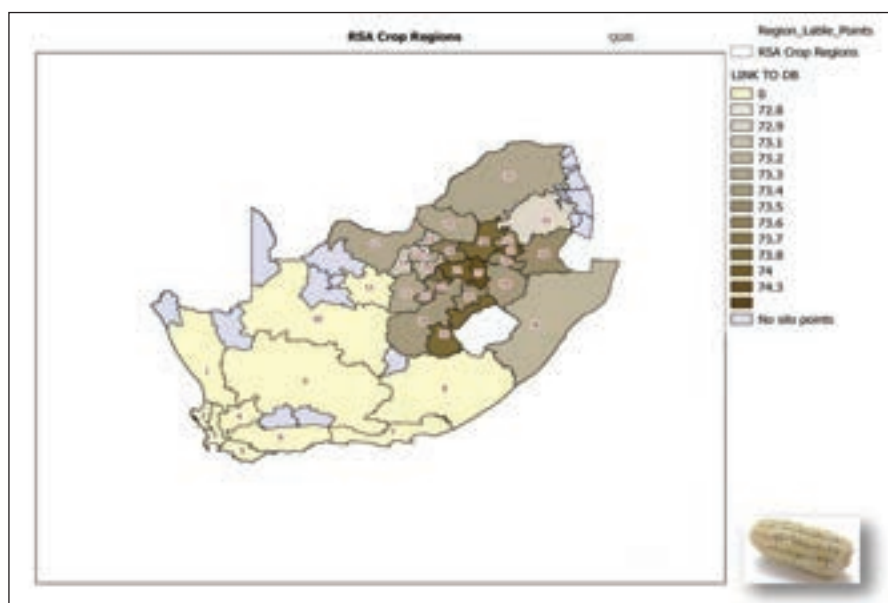


Figure 3: Percentage of starch; eleven seasons combined (white maize).

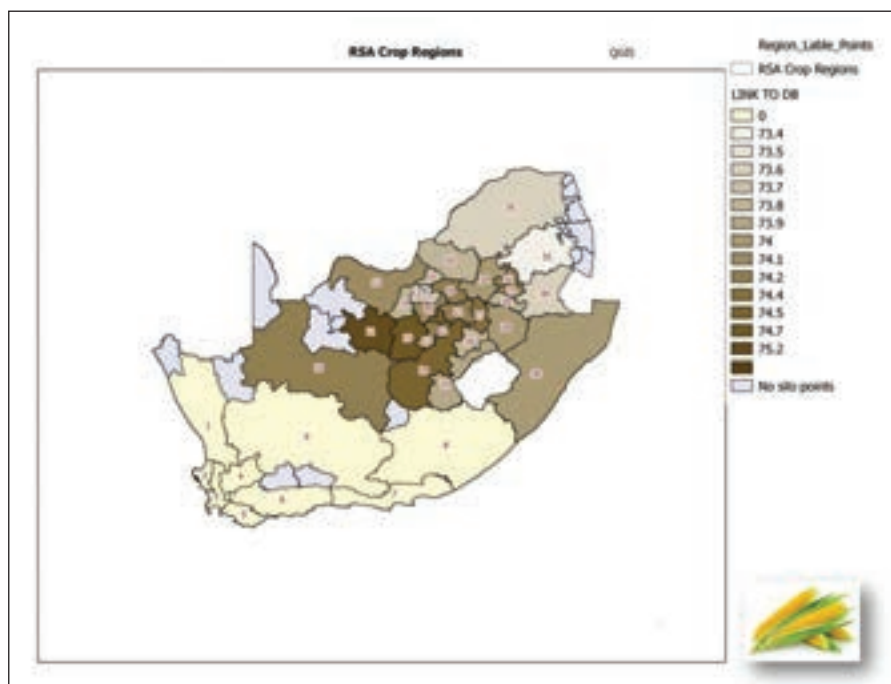


Figure 4: Percentage of starch; eleven seasons combined (yellow maize).

tion takes place under irrigation, for example close to the Gariep dam (regions 11 and 15). Many factors can influence protein and starch contents in maize, for example higher rainfall tends to produce lower protein levels and more starch.

Soil conditions such as pH and levels of micronutrients will also have a significant effect. Hectolitre mass (**Figure 5**) is higher in the western parts and milling index (**Figure 6**) as an indication of milling quality and an important quality trait for millers, is also higher in the western areas.

The project is now at a stage where more in-depth studies are being planned in order to explain trends observed on a regional level.

These maps will be updated every year and the objective is to develop a system where it can be made available online as interactive maps. Similar maps for other maize quality traits (grading results and percentage bran) are available for the same period.

Data mining opens up new possibilities for identifying maize crop quality trends

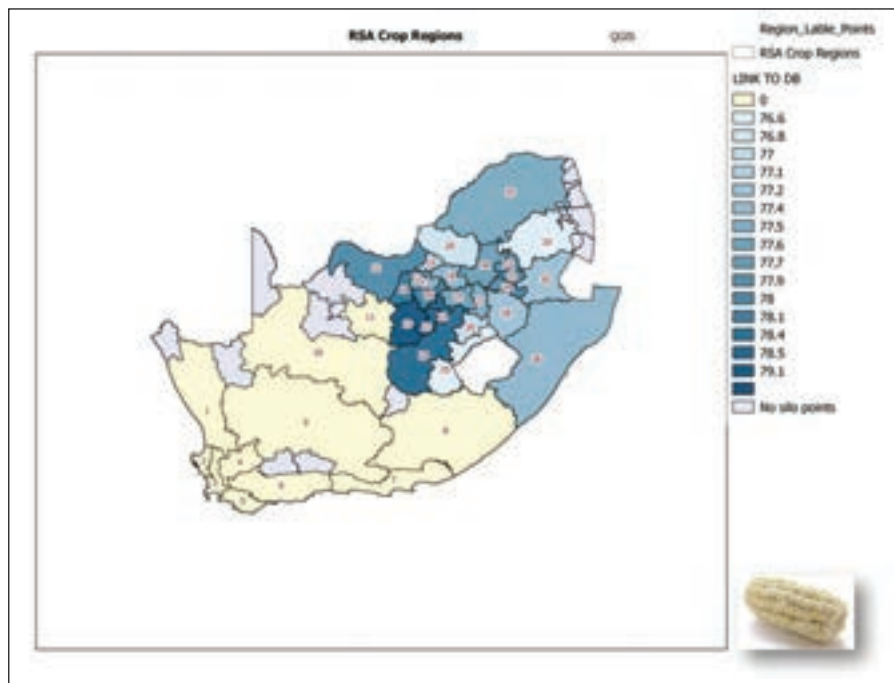


Figure 5: Hectolitre mass; eleven seasons combined (white maize).

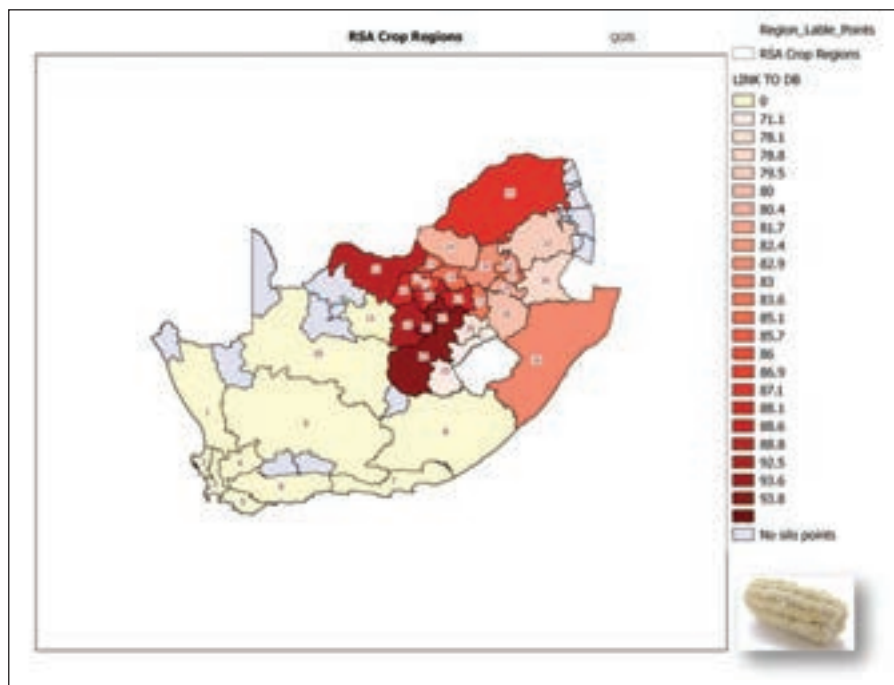


Figure 6: Roff milling index; eleven seasons combined (white maize).

Using advanced data mining tools

Further analyses of the data can be done using principal component analyses (for data clustering) and CART trees. The power of using both techniques is that if applied correctly, a similar outcome can be expected.

PCA plots can be very abstract and difficult to interpret, but clusters can be shown as groups of data on a 3D plot. For the crop quality survey data, different seasons appear as distinct groups on a 3D factor plot. It supports the result of a CART tree analysis done where the effects of season, region and continuous parameters, such as percentage protein, were used to predict an outcome such as Milling Index.

For the eleven year test period, and using Milling Index data illustrated in Figure 6 as an example, the most important factor influencing milling quality was season. Hectolitre mass and percentage protein were second and third in terms of importance with the effect of region in fourth place of importance. In combination, these factors then produced highly significant models for future use.

Please contact the SAGL (wiana.louw@sagl.co.za) or Dr Corinda Erasmus (corinda@iburst.co.za) for further details. Explanation of the production regions linked to their numbers can be obtained from www.sagl.co.za. ■



IDC empowers agro-industries in the Free State

IDC is a state-owned, self-financing, Development Finance Institution (DFI). It was established in 1940 to promote economic growth and industrial development in South Africa. It operates in a broad spectrum of industries and is able to offer appropriate financial assistance to a wide variety of individuals and companies within all nine regional offices.

We mainly provide financial assistance for the development of new projects and businesses, as well as expansions or rehabilitation of existing projects. Projects must exhibit economic merit by being profitable, have a reasonable contribution from applicants and R1 million is the minimum financing amount, with security and sureties also required.

IDC's regional focus in the Free State is mainly on agro-industries, and specifically agro-processing. In addition, IDC focuses on energy efficiency

and renewable energy, as well as select manufacturing sectors and niche tourism. The IDC has investments totaling the sum of R700 million in the Free State - 52% of this sum is in agro-processing, 39% in mining and mineral beneficiation, 2% in the chemicals sector, and 1% in tourism. The remaining investments are in metals, textiles, and wood and paper.

In addition, IDC focuses on energy efficiency and renewable energy

Current agricultural and agro-processing projects in the Free State include field crop processing industry, such as soya, oil seeds, maize and wheat, and animal feeds; meat processing value chain, for poultry and red meat; horticultural industries (fruit, nuts, wine grapes); and high value food additives, flavouring, and nutraceuticals as secondary products.

Due to livestock farming being prevalent in certain areas, leather tanning and processing holds promise, while alternative energy solutions (bio fuels, bio gas, PV solar, waste recycling, etc.), being very high on the government's priority list, is actively pursued.

IDC has invested in an apple orchard, a cherry estate, a walnut farm, and groundnuts.

In all cases, value is added by way of packing or processing of product. IDC also invested in a large integrated meat processing facility and other clients producing sunflower cake, sunflower oil, sweets and confectionary. In terms of primary agriculture, IDC does not compete with the Land Bank but focuses on horticulture (high value crops such as fruits, berries, nuts) rather than cash crops. IDC may however,

finance value addition for primary agriculture.

Notably livestock is not funded, although IDC will consider an integrated project, e.g. a feedlot, abattoir and packaging facility.

Manufacturing holds promise if raw materials can be sourced from within the region or if niche markets can be identified. Potential areas within this sector are manufacturing of jewellery, plastic recycling and manufacturing of farm equipment as well as tanning and leather goods.

For the next few years, the regional priorities of the IDC in the Free State will be to support the government's National Development Plan, the Industrial Policy Action Plan and the Growth Path. These plans are focused on identifying potential projects in key sectors such as agro-industries and the alternative energy sector (bio fuels, bio gas and solar).

Contact information

IDC Free State regional office will definitely want to become your partner and therefore you need to contact Stoffel Meyer at Bloemfontein (051) 411-1450 or on bloemfontein@idc.co.za, for more information.

‘n Droogte is nooit lekker nie, maar wat leer ons daaruit?

KOBUS VAN ZYL, landboukundige: Omnia Kunsmis

Elke produksieseisoen is uniek en gewoonlik nie sonder kinkels nie. Dié kinkels bied vir ons ‘n geleentheid om aanpassings te maak en te leer uit ons foute. Die groot vraag bly egter of ons die kinkels reg verstaan en of ons net aannames maak?

Indien daar aannames gemaak word, kan dit selfs tot groter foute lei en baie skade berokken. Dikwels weet ons nie eers van die foute of skade nie, want ons het niks om dit mee te vergelyk nie. Die vergelyking is gewoonlik die buurman se gewas wat dalk twee dae later of vroeër geplant is en moontlik nog ‘n ander gewas op gehad het gedurende die vorige seisoen. Is so ‘n vergelyking regverdig?

In baie gevalle word daar ook op die regte manier vergelykings getref, sonder enige foute, maar die reën bly net weg en die droogte vertroebel enige positiewe resultate wat beproef is. Die afgelepe produksieseisoen het ons maar net weer eens die impak van ‘n droogte besef in groot dele van die Noordwes-Vrystaat en die Noordwes-mielieproduksiegebiede. Groot dele van die ander mielie-produuserende gebiede het ook deurgeloopt onder droogteskade.

Die weer (reënval, reënvalverspreiding, temperatuur en wind) het steeds die grootste invloed op mielieproduksie in die grootste deel van Suid-Afrika. Die weer (spesifiek wind) was die hoofdryfveer vir bewaringsbewerking/stoppelbewerking/rip-op-ry-praktyke wat vanaf die vroeë 70's baie suksesvol in die Noordwes-Vrystaat en Noordwes Provinsie toegepas word.

Wat het hierdie praktyk so suksesvol gemaak op die sanderige gronde van die Noordwes-Vrystaat en Noordwes Provinsie? Die antwoord is dat met hierdie praktyk het ons nie net daarin geslaag

om die verwoestende effek van die wind beter te beheer nie, maar ook om met dieper bewerking, mieliewortels toegang te gee tot groter volumes nat grond.

Die plantbeskikbare grondvog (mm/m) en kapasiteit (diepte van die gronde) is bepalende grondeienskappe wat die gewasopbrengs sal beïnvloed. Watertafelgronde kon dus deur hierdie praktyk tot hul reg kom, veral in die jare waar reënval beperk of swakverspreid voorgekom het. Die praktyk word vandag nog baie suksesvol toegepas op sanderige watertafelgronde.

Ons het met redelike droë grondprofiel die vorige produksieseisoen (2013/2014) geëindig. Die gevolg hiervan was dat heelwat primêre bewerking eers ná goeie reën, laat in die 2013/2014-seisoen plaasgevind het. Opvolgreën het dit moontlik gemaak om reeds bewerkte grond in November 2014 te plant. Die grondvog was nie ideaal nie, (droë laag op 30 cm - 50 cm) maar ten spyte daarvan het die mielies en vroeë sonneblomme goed opgekom. Goeie opvolgreën vroeg in die seisoen het vir dié aanplantings die deurslag gelever.

Goeie algehele reën was skaars die seisoen en die dele wat meer reën gekry het, kon op ‘n afstand gesien word. Op die oog af, volgens visuele waarnemings, het dit gelyk of sonneblom en sojabone die droogte beter hanteer het as mielies. Mielies wat op sonneblomlande van die 2013/2014-seisoen geplant is, het erge droogtestremming getoon, veral waar daar laat sonneblomme geplant was tydens die 2013/2014-seisoen.

Die meeste gewasse is aan erge droogtestremmingstoestande blootgestel. Lande met voldoende vog, soos oorlêlande, kon die



▲ 1: Swak en onegalig bestuifde mieliekoppe.



▲ 2: Mielieplante sonder houtschoolvrot (regs) en met houtschoolvrot (links).
 ▼ 3: Aalwurmskade op sojaboonwortels.



TABEL 1: MAKSIMUM TEMPERATURE EN MINIMUM RELATIEWE HUMIDITEIT VANAF 7 FEBRUARIE TOT 11 FEBRUARIE 2015 OP BOTHAVILLE EN VILJOENSKROON.

DATUM	BOTHAVILLE		VILJOENSKROON	
	MAKS TEMP*	MIN RH**	MAKS TEMP*	MIN RH**
7/02/2015	33,50	10,79	33,93	11,38
8/02/2015	34,69	13,65	34,99	15,89
9/02/2015	35,41	13,62	35,93	13,23
10/02/2015	35,02	14,76	36,42	14,33
11/02/2015	34,95	18,89	36,30	13,67

* Maks temp – Maksimum temperatuur
 ** Min RH – Minimum relatiewe humiditeit
 Weerdata verskaf deur LNR-IGKW

uiterste toestand baie beter hanteer. Mielies wat aan die einde van Januarie en vroeg in Februarie in die pluimstadium was, het op verskeie plekke en op verskeie mieliekultivars swak bestuif.

In **Tabel 1** word die maksimum temperature en minimum relatiewe humiditeit vanaf 7 tot 11 Februarie vanjaar vir Bothaville en Viljoenskroon aangetoon. Heelwat mielies wat einde November geplant is, was tydens die hittegolf in die saad en besig om te bestuif.

Viljoenskroon het 25 mm reën van 25 tot 31 Januarie 2015 gehad. Bothaville het gedurende hierdie periode geen reën by die weerstasie gehad nie. Viljoenskroon het op 17 Februarie, 18 mm reën by die weerstasie gehad. **Foto 1** dui die onegalige en ook swak bestuiving op mieliekoppe aan.

Plantdatums wat op dieselfde mieliekultivar met twee of drie dae verskil, was vanjaar bepalend vir goeie bestuiving teenoor swakker bestuiving. Dié verskynsel wys maar net weer op plantdatums wat versprei is en ook die aanplanting van 'n pakket van kultivars om moontlike risiko te verminder.

Wanneer mielies en ander gewasse onder droogtestremming verkeer, begin die sekondêre siektes en peste ook 'n rol speel. Stam- en wortelvrot asook houtschoolvrot het algemeen voorgekom op mielies. **Foto 2** wys duidelik die verskil tussen twee mielieplante; die een nog groen (regs) en die ander plant reeds dood en verdroog (links). Die koppe op die plant met houtschoolvrot, se pitte het gery, terwyl die plant wat nog groen was, se pitte glad nie gery het nie. Dit wys duidelik dat dit nie net die droogte was wat hier

'n invloed gehad het nie, maar ook wortel- en stamsiektes onder 'n monokultuurstelsel.

Rooi spinnekop besmetting het ook redelik algemeen voorgekom en was veral prominent waar erge droogtestremming of wortel-skade (stam- en wortelvrot) voorgekom het.

Droogtegeïnduseerde tekort van voedingstowwe het ook tydens die seisoen op mielies, sonneblom en sojabone voorgekom. Die voedingstowwe is wel toegedien, maar as gevolg van te min grondwater, kon veral die voedingstowwe wat hoofsaaklik deur massavloei opgeneem word, nie dieselfde impak hê as onder optimale grondvogtoestand nie. Hier het die tydige toediening van die regte bemestingsprodukt die grootste effek gehad.

Sojaboonaanplantings het die afgelope seisoen redelik toege neem. Een van die grootste beperkings bly die hoë voorkoms van aalwurms in sanderige grond. Die aalwurms val die sojaboonwortels aan en maak die wortels minder effektief in terme van water- en voedingstofopname. Verpotte, stadig-groeiende plante is dan 'n algemene simptoom. **Foto 3** dui aalwurmskade op sojaboonwortels aan.

'n Graanprodusent is in wese 'n risikobestuurder. Alle moontlike risiko's wat bestuur kan word, moet verstaan en bemeester word. Indien die risiko bestuur word en goeie basiese praktyke gevolg word, is die geleentehede amper onbeperk. As jy belangstel om saai- en oesrisiko's op jou plaas te verstaan en bemeester, praat gerus met jou plaaslike Omnia-landboukundige. ■

GRAIN MARKET

– 11 May 2015

overview



WANDILE SIHLOBO, economist: Industry Services, Grain SA and **TINASHE KAPUYA**, manager: Trade and Investment, Agbiz

Identifying strategic export markets for SA sorghum industry

this year, South Africa is confronted by drought and the country is expected to be a net importer of grains. Nonetheless, that does not cease the need to grow export markets for the South African grain industry, especially since the industry faces the challenge of high export concentrations in traditional markets.

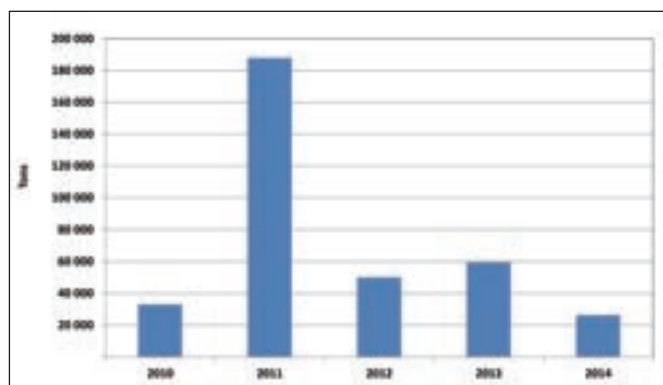
The need to grow export markets was widely echoed in several sorghum specialists' working group sessions. Hence, this article will focus on identifying the strategic export markets for the South African sorghum industry. The analysis will be done using grain sorghum trade data, HS code 1007. We start by discussing the trends in South Africa's sorghum exports, Harmonised System (HS) product classification for South Africa's sorghum exports, explore leading world importers and lastly suggest the strategic export markets.

South African sorghum export trends

South Africa's sorghum exports are generally irregular and inconsistent (see **Graph 1**). This lack of consistency can primarily be attributed to uneven surplus levels and increasing production in traditional export markets.

Approximately 99% of sorghum is exported by South Africa to the Southern African Development Community (see **Table 1**). Botswana and Swaziland account for 98% of the South African sorghum exports' share. The other key export markets within the continent are Kenya, Uganda and Sudan, which in total account for 0,5% of South Africa's export share.

Currently, Botswana's domestic sorghum production is increasing, which might limit its import needs in future. International Trade Centre (2015) data shows that South Africa's exports' share in



Graph 1: South Africa's sorghum exports.

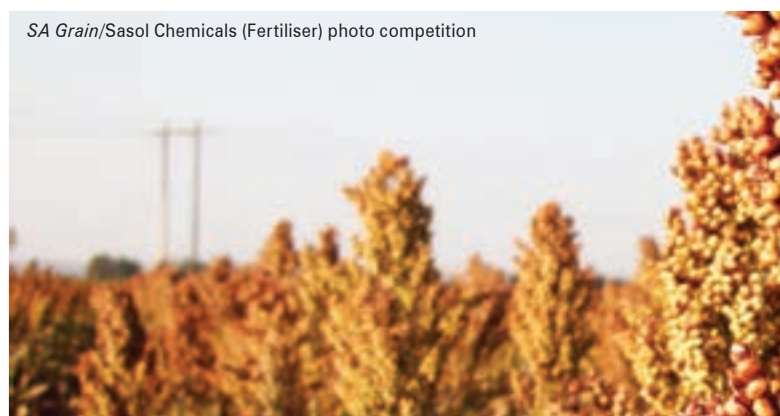


TABLE 1: SOUTH AFRICA'S OVERALL SORGHUM EXPORTS TO SADC MARKETS (TONS).

COUNTRY	2010	2011	2012	2013	2014	AVERAGE	SHARE OF TOTAL
Botswana	27 223	183 018	46 666	54 660	23 030	66 919	93,70%
Swaziland	2 901	3 814	3 180	4 107	2 255	3 251	4,60%
Uganda	1 204	-	-	-	6	242	0,30%
United Republic of Tanzania	993	-	-	-	2	199	0,30%
Mozambique	65	270	88	295	5	145	0,20%
Zimbabwe	156	36	-	28	493	143	0,20%
Angola	-	260	181	-	173	123	0,20%
Kenya	-	512	-	-	-	102	0,10%
Lesotho	87	31	19	168	12	63	0,10%
Namibia	78	13	1	217	6	63	0,10%
Sudan (North + South)	140	-	-	-	120	52	0,10%
Area not elsewhere specified	-	-	20	35	170	45	0,10%
Total SA exports top markets	32 847	187 954	50 155	59 510	26 272	71 348	-
Total SA exports to the world	33 036	187 968	50 162	59 523	26 330	71 404	-

Source: International Trade Centre (2015) and own calculations

Botswana has been decreasing. From 2010 to 2014, the quantity of South African exports to Botswana decreased by 15%.

South Africa's sorghum exports within the global context

In value terms, South Africa is the seventh largest exporter of sorghum in the world, after the United States of America, Argentina, Australia, the Ukraine, France and India (ITC, 2015). Global sorghum exports are concentrated within the top six largest exporters (which are the United States of America, Argentina, Australia, the Ukraine, France and India) which account for 94% of the total global exports. South Africa is one of the smallest players in the global export market, contributing a mere 1,4% of the total world sorghum exports.

Who are the leading global importers of sorghum?

There are 16 African markets that rank among the top 50 sorghum global importers. On average, African markets account for 10% of the global import demand. Sudan and Ethiopia are the largest markets on the continent. However, they each account for just 2% of the global import demand.

Outside the continent, Japan, China, Mexico and Colombia are the leading sorghum importing markets, all constituting more than 73% of the global import demand. In particular, Japan and Mexico are the leading importers of sorghum in the world. They both account for 55% of the world's sorghum imports. The top 20 sorghum import markets account for 95% of the global import demand.

Emerging markets have also been among the fastest growing regions for sorghum imports. The Middle East (25%), Asian and Far East markets (36%) showed significant growth between 2009 and 2013.

Above all, Europe has shown the most impressive growth, with imports increasing by an annual average of 54% over the same period (2009 to 2013). Global import demand is also increasing – in the same period, the increase was 17,6%.



Bio-etanol-produksie gerugsteun deur wêreldklasnavorsing.

PANNAR se ongeëwenaarde graansorghum-pakket vorm die ruggraat van graansorghum-produksie in Suid-Afrika. Plaaslik-ontwikkelde basters word ook in Suid-Amerika, Meksiko, Australië en die res van Afrika aangeplant.



www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



GRAIN MARKET OVERVIEW

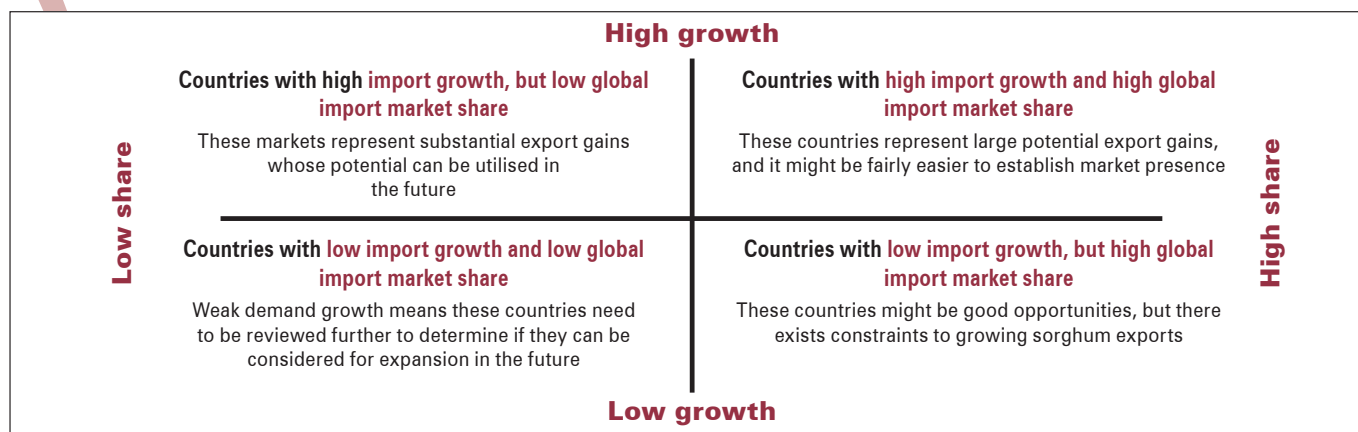


Figure 1: The growth share matrix.

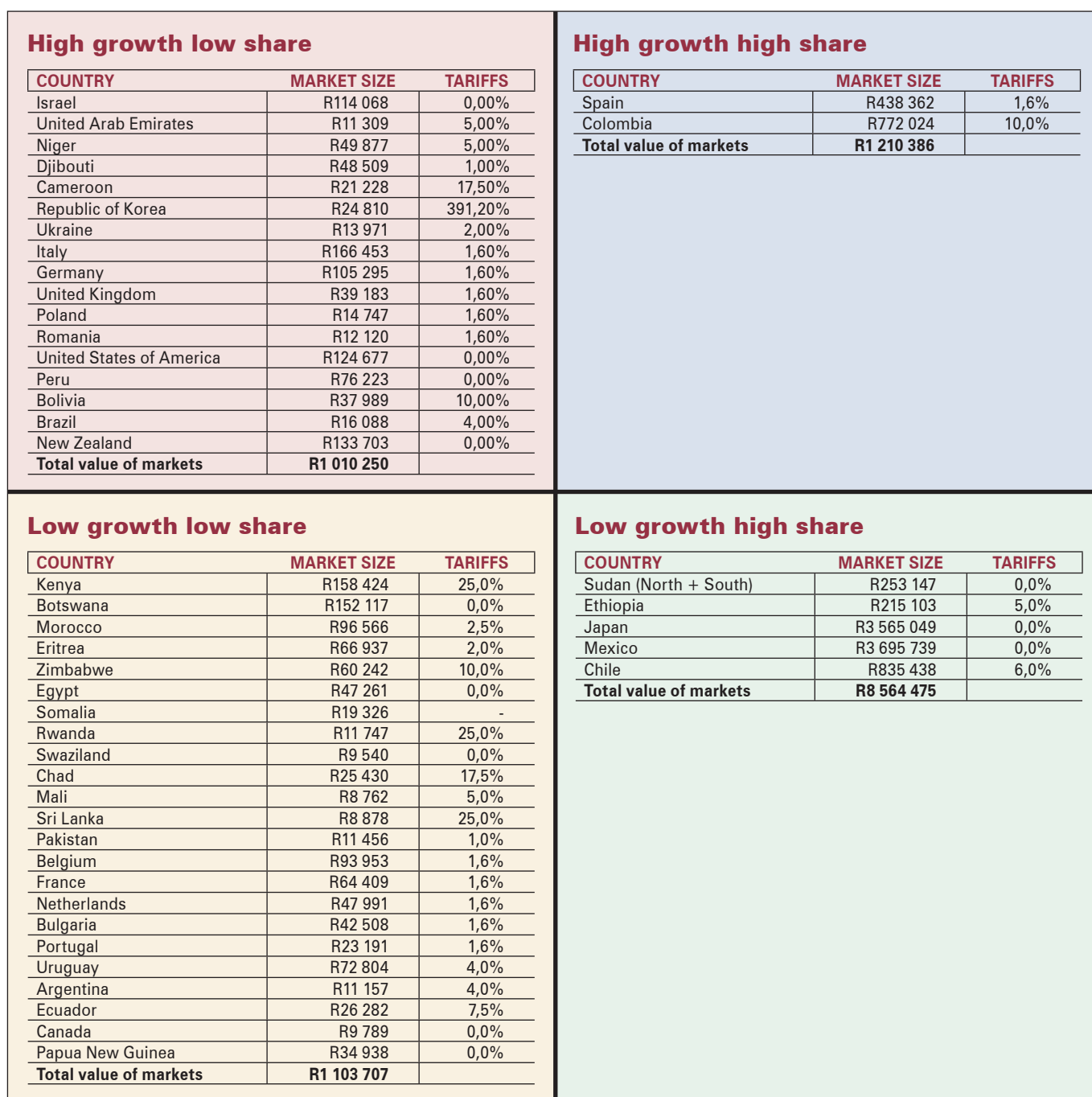


Figure 2: Analysis of the growth share matrix.

Source: ITC (2015) and own calculations



SA Grain/Sasol Chemicals (Fertiliser) photo competition

Diversifying export markets: Where are new potential markets for sorghum exports?

Sorghum potential export markets are identified through the growth share matrix (see **Figure 1**). The countries are grouped and classified according to their growth in import demand and their relative share of global imports.

Figure 1 defines the category under which each country's market falls by taking the top 50 global sorghum importers. These can be considered as:

- High growth – high share category
- High growth – low share category
- Low growth – high share category
- Low growth – low share category

This analysis mainly takes into account the trade flows without emphasis on the non-tariff barriers such as genetically modified organism (GMO) restrictions. The high growth market represents a country whose growth in imports is greater than the global average growth of 17,6%. The high share market represents a country whose share of global imports exceeds the share of South Africa's exports in the world market, which is 1,4%.

The growth share matrix

The outcome of the analysis is presented in **Figure 2**. Within the continent, Cameroon, Sudan and Ethiopia are the only countries that show the greatest potential for an export expansion strategy. Sudan and Ethiopia are the strongest options because they have significantly lower tariff barriers, compared to Cameroon.

Globally, Japan and Mexico are the large markets, with zero-rated tariffs for South African sorghum exports. However, there are still major concerns regarding the competitiveness of South Africa in these respective markets, more specifically the supply requirements. Europe also presents several options for South Africa (Figure 2).

Nevertheless, the same concerns of competitiveness and supply requirements remain. South Africa's sorghum enters Europe at a modest duty of 1,6% under the Trade and Development Cooperation Agreement (TDCA). Moreover, Israel, Peru, the United States of America and New Zealand are duty free markets and hence also need to be further reviewed.

To conclude

The focus for export expansion should be more on the Far East, specifically Japan, as well as in Europe, but also not ignoring the African markets such as Sudan and Ethiopia. However, there might be some non-tariff barriers in these markets.

There is a need for a non-tariff barrier study to look at the considered markets through a country-by-country approach. ■



 <p>ULTRAMODERNE NAVORSING</p>	 <p>GEWASVOORSORG</p>	 <p>PREISIE-BEPLANNING</p>	 <p>GEWASBESKERMINGS-BESTUURS-PRAKTYKE</p>
---	--	---	---

Skoonheid en verstand, vir resultate op die land.

PANNAR sonneblombasters is bekend vir stabiele prestasie en goeie risikobestuur. Die pakket sluit 'n volledige reeks basters met die CLEARFIELD® geen asook basters met die CLEARFIELD® PLUS geen in.

Boere kan met groot gemoedsrus en vertroue PANNAR se sonneblomreeks aanplant met die wete dat die beste tegnologie in hierdie basters opgesluit lê.

©CLEARFIELD® en CLEARFIELD® PLUS is die geregistreerde handelsmerke van BASF.



Saam boer ons vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



INSET

-oorsig



CORNÉ LOUW, senior ekonoom: Bedryfsdienste, Graan SA

Deursigtigheid in die landbouchemiese bedryf moet verbeter

graan- en oliesadeprodusente raak toenemend bekommerd oor tendense in landbouchemiese pryse. Tydens Graan SA se Kongres in Maart 2015 het die lede van Graan SA, veral koringprodusente uit die Wes-Kaap, beklemtoon dat die koste van landbou-chemikalieë handuit ruk.

Klagtes soos “Die ketting in die chemiese mark is te lank, die sny van die koek wat die chemiese agent vat, is te groot en daar is geen deursigtigheid in die chemiese bedryf wat prysvorming en kompetisie betref nie!” is geopper.

Landbou-chemikalieë as produksie-inset maak tans tussen 10% en 12% van ’n graan- en oliesadeprodusent se lopende produksiekoste uit. In die Wes-Kaap kan chemikalieë tussen 16% en 20% van ’n koringprodusent se lopende koste uitmaak.

Teen hierdie agtergrond poog Graan SA om die volgende te doen om seker te maak sy lede betaal die regte pryse vir landbou-chemikalieë:

Monitor internasionale pryse

Omdat Suid-Afrika basies 100% van sy chemiese behoeftes moet invoer, bepaal internasionale pryse en die wisselkoers, tendense in die plaaslike mark. Hier monitor Graan SA internasionale pryse op ’n maandelikse basis en gee tendensverwagtinge deur aan sy lede (sien **Tabel 1** en **Tabel 2**).



SA Graan/Sasol Chemicals (Kunsmis) fotokompetisie

TABEL 1: INTERNASIONALE ONKRUIDDODERPRYSE.

Onkruidodders – jaar-op-jaar-veranderings in dollarterme (April 2014 tot April 2015)			
	APRIL 2014 USD/TON	APRIL 2015 USD/TON	% VERANDERING
Glyphosate (95%)	5,600	3,887	-30,50%
Acetochlor (92%)	3,340	2,985	-10,60%
Atrazine (97%)	3,689	3,098	-16,00%
Metolachlor (97%)	3,927	3,720	-5,30%
Trifluralin (95%)	4,054	5,103	25,80%
R/\$	10,55	11,98	13,55%

Onkruidodders – jaar-op-jaar-veranderings in randterme (April 2014 tot April 2015)			
	APRIL 2014 R/TON	APRIL 2015 R/TON	% VERANDERING
Glyphosate (95%)	59,080	46,566	-21,20%
Acetochlor (92%)	35,237	35,760	1,50%
Atrazine (97%)	38,919	37,114	-4,60%
Metolachlor (97%)	41,429	44,566	7,60%
Trifluralin (95%)	42,769	61,134	42,90%

TABEL 2: INTERNASIONALE INSEKDODERPRYSE.

Insekdoders – jaar-op-jaar-veranderings in dollarterme (April 2014 tot April 2015)			
	APRIL 2014 USD/TON	APRIL 2015 USD/TON	% VERANDERING
Imidacloprid (95%)	22,367	15,625	-30,1%
Lambda-cyhalothrin (95%)	24,429	23,723	-2,9%
Carbofuran (99%)	12,378	11,544	-6,7%
Deltamethrin (98%)	71,521	70,194	-1,9%
R/\$	10,55	11,98	13,55%

Insekdoders – jaar-op-jaar-veranderings in randterme (April 2014 tot April 2015)			
	APRIL 2014 R/TON	APRIL 2015 R/TON	% VERANDERING
Imidacloprid (95%)	235,972	187,186	-20,7%
Lambda-cyhalothrin (95%)	257,726	284,202	10,3%
Carbofuran (99%)	130,588	138,297	5,9%
Deltamethrin (98%)	754,547	840,924	11,4%



Lengte van die ketting

Lede van Graan SA voel dat die hoeveelheid rolspelers in die ketting, vanaf die vervaardiger totdat die produk op die plaas kom, te veel is. Skakels in die ketting wat nie vir die produsent waarde toevoeg nie, behoort uitgesny te word. Graan SA is in deuropende gesprek met die vervaardigers om hierdie probleem aan te spreek.

Deursigtigheid van plaaslike mark

Die landbouchemiese mark in Suid-Afrika is alles behalwe deursigtig. Hierdeur word nie gesê dat die kompetisie in sekere dele baie stram is nie, maar toegang tot die pryslyste of prysaanduidings van maatskappye is feitlik onmoontlik om te bekom.

Graan SA poog hier om op 'n gereelde basis produsentepryse op verskillende lokaliteite van chemikalieë in te samel om sodoende meer deursigtigheid aan die plaaslike mark te gee. Daar is ook gesprekke met vervaardigers om "voorgestelde verkoopspryse" aan die mark beskikbaar te maak.

Ons lede is deel van 'n globale graan- en oliesadebedryf en as hulle nie die regte pryse vir hulle landbou-chemikalieë betaal nie, kan hulle nie kompeteer nie. Deur meer deursigtigheid in hierdie mark te bewerkstellig, kan lede van Graan SA sekerder wees dat hulle die regte prys vir chemikalieë betaal.

Internasionale landbouchemiese pryse

Tabel 1 toon internasionale onkruidodderpryse (in 'n Chinese hawe) per aktiewe bestanddeel oor 'n jaartydperk aan. Die eerste gedeelte van die tabel is die pryse in dollarterme, terwyl die tweede gedeelte dieselfde pryse in randwaarde aandui.

Uit die tabel is dit duidelik dat internasionale pryse, behalwe vir Trifluralin, afgeneem het. Dit is veral glifosaatpryse wat skerp afgeneem het. As 'n mens egter na die tweede gedeelte van die tabel kyk, kan gesien word watter groot impak 'n verswakking in die waarde van die rand kan hê. Dit veroorsaak dat internasionale prysdalings nie in die plaaslike mark deurgegee kan word nie en in die geval van Trifluralin, vererger dit die styging wat reeds internasionaal plaasgevind het.

Tabel 2 toon internasionale insekdoderpryse per aktiewe bestanddeel oor 'n jaartydperk aan. Die eerste gedeelte van die tabel is die pryse in dollarterme, terwyl die tweede gedeelte dieselfde pryse aandui in randwaarde.

Uit die tabel is dit duidelik dat veral pryse van Imidacloprid skerp gedaal het. Die impak van die verswakking in die waarde van die rand is weer eens duidelik sigbaar in die tweede gedeelte van die tabel.

Met hierdie tipe inligting probeer ons die chemiese mark meer deursigtig maak vir Graan SA-lede. Dit sal interessant wees om by ons lede te hoor wat hulle tans vir landbouchemiese middels betaal in vergelyking met verlede jaar dieselfde tyd, gegewe die bostaande tendens.

Vir verdere inligting en kommentaar, stuur gerus 'n e-pos na corne@grainsa.co.za. ■



ULTRAMODERNE
NAVORSING



GEWASVOORSORG



PREISIE-
BEPLANNING



GEWASBESKERMINGS-
BESTUURSPRAKTYKE

Sojabone met 'n bewese sukksesrekord.

PANNAR behaal seisoen vir seisoen topresultate in die nasionale sojaboonproewe. 'n Veelsydige pakket van verskillende groeiseisoenklasse bied doeltreffende risikobestuur waarop jy kan reken.



PANNAR®

Saam boer ons
vir die toekoms™

www.pannar.com
infoserve@pannar.co.za



NOORD-AMERIKA SE BESTE TEEN 2014-PRYSE



TANDEM-SNYEG

SF 1435-36

Werkswyde 10,9 m

R830 000.00

- Voorste implementtegnologie uit Noord-Amerika, ontwerp vir produktiwiteit
- Optimale grondbewerking, primêr en sekondêr • Swaardiens
- Wye verskeidenheid opsies beskikbaar • Landswyse produksteun

Meer modelle beskikbaar teen 2014-pryse



SAADBEDSKOFFEL

SF 5035-20

Werkswyde 6,3m

R460 000.00



BEITELPLOEG

SF 2433-33

33 C-tande

R510 000.00

Vir meer inligting of om jou naaste handelaar te vind, skakel 011 898 0474



Conservation

AGRICULTURE

– Part 15



WAYNE TRUTER, University of Pretoria,
CHRIS DANNHAUSER, Grass SA,
HENDRIK SMITH, Grain SA and
GERRIE TRYTSMAN, ARC-Animal Production Institute

Integrated crop and pasture-based livestock production systems

This article is the 15th in a series of articles highlighting a specific pasture crop species that can play an imperative role in conservation agriculture (CA) based crop-pasture rotations. Besides improving the physical, chemical, hydrological and biological properties of the soil, such species, including annual or perennial cover crops, can successfully be used as animal feed.

Livestock production systems are in many ways dependant on the utilisation of pasture species, in this case as a pasture ley crop and can therefore become an integral component of CA-based crop-pasture rotations.

It is imperative to identify a pasture species fulfilling the requirements of a dual purpose crop, i.e. for livestock fodder and/or soil restoration. This article focuses on a root forage crop commonly used in the winter season as a crop to improve soil conditions and to provide cover in the winter months of a summer rainfall region.

This annual crop could possibly succeed a perennial grass pasture prior to planting the next season of grain crops.

Raphanus sativus (Radish)

Radish (also commonly known as Japanese, forage or tillage radish) is an annual plant that originates in East Asia and Europe. This forage crop is well-known in the cooler summer rainfall regions of South Africa.

The root component of the crop comprises approximately 50% of the total production, with moisture content as high as 90%. Both the leaf and root material of this crop can be used as young fresh material in winter or carried over to late winter or early spring for fodder.

The most common cultivar is Nooitgedacht, with alternative cultivars such as Samurai, Sakurajuma, Star 1650 and 1651 and a soft leaf cultivar by the name of Sterling.

Agro-ecological distribution

This crop is adapted to the cooler eastern parts of the country; where rainfall is reasonably reliable during January to April. More recently, alternative cultivars are being grown in the western parts of the country as well.

This species is both cold- and drought-resistant, but not tolerant of waterlogged conditions. Radishes grow best when planted early enough to allow six weeks of growth before regular frosts. Radishes are winter hardy plants and are tolerant of light frosts, but generally show injury when temperatures drop below the -0°C.

A suitable rainfall for radish production requires a minimum of 650 mm per annum and it proliferates with a good autumn rain.

Management and utilisation

This crop is best established on sand to sandy loam soils that have a good water holding capacity. Often well-drained clay soils with good water holding capacity are also suitable. The normal planting date is January/February, however, in the cooler eastern Highveld regions, the crop can be planted as early as middle December.

If this crop is planted too early, this species tends to flower prematurely, not allowing sufficient root formation to occur. Late plantings could potentially result in insufficient soil moisture reserves.

When this crop is planted in rows, it is recommended that rows are planted 90 cm apart with plant interspacing of 35 cm - 50 cm from each other. However, when planted as a cover crop, denser seeding rates are used (usually broadcasted) and narrower rows of maximum 50 cm apart are preferred. The seeding rate of 2 kg/ha in rows is advised and 4 kg/ha when sown in a broadcast fashion.

A pre-establishment herbicide, for example Treflan, can be used to control grass and some broad leaved weeds. A product such as Dual can be used to control weeds that emerge once the crop has surfaced. Karate pesticide can be used to control cut worms.

Radish reacts well to a good fertilisation of phosphate (P) and potassium (K) before establishment. Fertilisation should initially strive to obtain at least 20 mg/kg of P and 140 mg/kg of K.

Under dryland conditions 50 kg - 70 kg N/ha are recommended, whereas irrigated conditions will require two applications of 75 kg N/ha each. Many producers and researchers are experimenting with cover crop mixtures that combine radish with legume cover crops that fix N (e.g. grazing vetch) and temperate grasses (e.g. black oats), hence providing more persistent residues.



CONSERVATION AGRICULTURE

Soil conservation and health benefits

It is known that when forage radish is grown as a cover crop, it can contribute significantly to:

- Quantities of nutrients and organic matter.
- Improved soil nutrient availability.
- Suppress weeds.
- The alleviation of compaction layers.

In a few research trials it was found that forage radish plots had fewer weeds and almost no remaining cover crop residue, which resulted in warmer, drier soils.

According to *Gruver et al. (2014)* this crop has been researched extensively to highlight the benefits of radish cover crops on:

Soil structure

- Once radishes eventually die, their large roots desiccate and the channels created by the roots remain open which improves water infiltration and surface drainage.
- Research has also shown that this species' root penetrates compacted soils extremely well.

Weeds

- High population of radishes can suppress weed growth by overshadowing them.

Nitrate leaching

- Because of their deep root system, rapid root extension and heavy nitrogen (N) requirement, radishes are excellent users of residual N following summer crops, especially if they have been irrigated.

Early spring nitrogen

- Unlike some of the rye crops whose residues decompose slowly and continue to immobilise N for an extended period, radish residues decompose and release N rapidly. If the follow-up crop establishment is planned well, the radish growth can be boosted as if it was planted after a legume crop or initial N fertilisation.

Soil phosphorus and potassium

- Radishes are excellent accumulators of P and K (root dry matter commonly contains more than 0,5% P and 4% K), and research has shown that soil P levels have been higher after a radish crop.

Soil erosion and runoff

- This canopy intercepts rain drops, minimising surface impact and the detachment of soil particles. Even when radishes are killed by a severe frost, a layer of decomposing residue remains on the soil surface up until early spring providing erosion control. In addition, runoff and sediment transport are reduced because of the rapid infiltration facilitated by open root holes.

- ◀ 1: Fully grown forage radish.
- ◀ 2: Rex Fey, a producer from Kokstad, who achieves great success with grazing forage radish.
- ▶ 3: Grazing system for forage radish.
- ▶ 4: Cattle production on irrigated forage radish.
- ▶ 5: Tillage radish used as a cool-season cover crop at Ottosdal, North West Province.
- ▶ 6: A mixture of tillage radish, black oats and grazing vetch at Ottosdal.
- ▶ 7: Japanese radish as part of a multi-species cover crop field at Bergville, KwaZulu-Natal.
- ▼ 8: Tillage radish has a positive impact on soil surface compaction and cover.
- ▶ 9: Tillage radish is killed by frost or herbicide before the start of the next growing season.



Soil organic matter

- Literature states that radish biomass is highly decomposable and increases in total soil organic matter (SOM) levels following radish cover crops are unlikely.

Nematodes

- According to the institution EXTENSION (America's Research Based Learning Network), laboratory bioassays have shown that the residues of radishes and many other cover crops reduce the survival of plant parasitic nematodes such as root knot nematodes (*Meloidogyne incognita*) and soybean cyst nematodes (*Heterodera glycines*) compared to unamended controls.

Crop yields

- On-farm comparisons and limited replicated trials reported significant increases in maize and soybean yields following radishes as compared to fallow or other cover crops. These yield increases are likely the combined result of the multiple effects described above.

Management challenges

Radishes have little tolerance of wet soils; therefore waterlogged conditions need to be avoided. Radishes are very responsive to N, and N-deficiency limits their ability to compete with weeds, grow through compacted soil, and perform other potential functions.

Nitrogen deficiencies have been observed when planting after silage or grain corn on sandy soils or on soils that do not have a history of manure application. N deficiencies are also likely when excessively high populations are established. Radishes are only moderately cold-hardy and need about six weeks of favourable growing conditions to produce sufficient biomass to achieve most potential benefits (Gruber *et al.*, 2014)

Animal production aspects

Radish is a good crop for rotational cropping systems, especially after a few years of pasture just prior to planting a grain crop. This crop has very valuable benefits for the dairy production industry.

Often radish is grazed with the help of an electric fence, however, to optimally use most of the plant material, it can be removed from the soil and fed to cattle. Production values of up to 6 tons/ha can be expected with a protein value of 18% - 21% for roots and 20% - 30% for leaves. (Dannhauser, C. and Van Zyl, E. – *personal communication*).

Conclusion

Choosing radish as a cover crop should be closely linked to problems that producers who are practising conservation agriculture, encounter. One such a problem, especially in our semi-arid cropping areas, is compaction layers within the soil profile, especially within the top 40 cm.

The unique taproot of radish and the ability to elevate this compaction to depth can have an impact on farmer's decision to use radish as a cover crop. Not only deep compaction layers are elevated, but tubers push the soil up at the surface making it soft and positively influence infiltration.

Due to the fact that residues of radish have a narrow C:N ratio, it is best used in mixtures with crops such as grazing vetch and black oats. This will ensure a proper ground cover before a cash crop is planted. Using radish and radish mixtures during the cool winter months usually deplete soil water that could influence or delay initial planting dates of a following summer cash crop due to a dry soil profile.

For more information, contact Dr Wayne Truter at wayne.truter@up.ac.za, Prof Chris Dannhauser at admin@GrassSA.co.za, Dr Hendrik Smith at hendrik.smith@grainsa.co.za or Mr Gerrie Trytsman at gtrytsman@arc.agric.za. ■

References

Gruber, J., Weil, R., White, C. and Lawley, Y. 2014. *Radishes – a new cover crop for organic farming systems*.



An opportunity to discover basis premiums on a transparent and JSE guaranteed platform

– Basis Futures coming next

CHRIS STURGESS, director: Commodities and Key Client Management, Capital Markets, JSE

There has been much published about the JSEs reference to location differentials in order to accommodate physical delivery in completion of a futures contract, particularly where a single point is referenced; as well as the need for improved transparency around basis premiums.

The JSE Commodity Derivatives Market, previously operating under the Safex brand, strives to provide market participants with a price discovery mechanism and a price risk management facility through which to manage exposure to adverse price movements in the underlying cash market and where performance by both counterparties to the contract is guaranteed.

As it is critical to ensure that the futures prices, particularly those futures contracts approaching expiry, reflect the supply and demand situation in the underlying cash market, the derivatives market focuses on providing an efficient and readily accessible physical delivery platform. The process thereby ensures price convergence of the cash and futures markets at expiration.

As the South African agricultural derivatives market has matured, so the exchange’s physical delivery processes have evolved. It started out with a random allocation process that was tweaked later with the introduction of a platform where product delivered via a Safex silo receipt, now known as a JSE silo receipt, was then available for auction to all interested buyers in the market.

In 2012 there was a move to introduce functionality to allow for basis premium trading, as an alternative to the physical delivery process in completion of a futures contract. Now in 2015, the JSE aims to extend its reach by introducing Basis Futures contracts on single delivery points thereby allowing sellers and buyers an opportunity to agree a premium at a specific delivery point for a future-dated delivery.

It is important to distinguish between the current spot basis trading platform and the envisaged Basis Futures contract. The trading of spot basis premiums referencing JSE silo receipts is an initiative that is beginning to gain more and more traction among market participants with an opportunity to trade grain at a JSE registered delivery point as represented by JSE silo receipts at a price over and above the futures price less the location differential.

Clients who have an interest in taking delivery during the futures delivery month have an opportunity to bid on preferred locations. At the same time, clients who have access to physical grain on JSE silo receipts have an opportunity to offer the stock at a premium to secure a better basis premium. This provides price discovery in terms of the spot basis premium and transparency for the entire grain market to benefit from. It is imperative to note that for efficient



No reference to a location differential will be included in any of the basis futures pricing.



price discovery there must be enough liquidity or trading activity to ensure a fair representation of the basis premium.

Still not sure what a basis premium is all about? Consider that grain stored in a silo, bag or bunker site has a different value across grain of the same quality stored in other parts of the country. What influences this difference in price is a factor of supply and demand per delivery point or more commonly referred to as basis. So if you have grain in an area where there is a high demand for the commodity, this could either stem from a number of buyers competing for the product or due to limited supply and for logistic reasons buyers are prepared to pay a premium for the product and a basis premium comes about for product at a specific delivery point. A basis premium is also something that can vary significantly across the marketing season as factors influencing supply and demand varies.

In terms of opportunities using the JSE Spot Basis Premium contracts, clients no longer require an existing futures position to participate. However, should the orders entered be successful, participants will either be required to open a futures position during the remainder of the trading session or alternatively be provided with an equal short and long futures position when the physical delivery is processed, that same afternoon after close of the agricultural derivatives market.

Function

Now to explain how the much awaited Basis Futures contract is envisaged to function: The trading platform will be extended where premiums could be transacted with a future-dated delivery obli-



Example

We appreciate the Basis Futures process is described in detail, to explain the concept using a simple example:

Assume a producer who aims to deliver at Kroonstad is interested in securing a Basis Future contract for July 2015 white maize (WMAZ) at a level of -R60 on 4 March 2015. There is a willing buyer who agrees to trade 50 contracts at this level of -R60 and therefore expects delivery can commence from either 1 July 2015 through until 6 July 2015 (five business days from last trading day which will be 29 June 2015). The Basis Future contract code would be displayed as WKRO 29 June 2015 [W=white maize, KRO=code for Kroonstad, 29 June 2015 is last trading day for the contract].

On 9 April the same producer hedges his overall price risk on a WMAZ contract at R2 700.

On 29 June 2015, last trading day the WKRO contract the final mtm is -R50, implying that the producer would have paid in R10 variation margin to the buyer. On 1 July 2015 the producer tenders notice of physical delivery via a JSE silo receipt and this is then linked back to the short WMAZ position held; the July 2015 WMAZ mtm is now R2 600, this implies the producer would have received R100 variation margin as the WMAZ futures hedge fell from R2 700 to R2 600. The invoice price for the producer is then calculated as follows assuming no outstanding storage = R2 600 -R50 = R2 550 is paid for the stock delivered in Kroonstad. If we consider the original hedge value of R2 700 -R60 = R2 640 and compare this with the final invoice price, do not forget the producer received R100 (from the WMAZ contract) and paid out R10 (from the WKRO contract) therefore resulting in a net amount of R90 received. This R90 added to the R2 550 invoiced value results in R2 640 – back to the original hedged value.

Combining a standard futures contract to manage the overall price risk of the commodity, but also secure the basis premium.

gation, hence the introduction of Basis Futures. There is therefore no need to have the physical product on JSE silo receipts in order to secure a basis premium.

The proposed contract design for a Basis Futures contract is that this will form an extension of the current deliverable grain futures contracts and included in the detailed agricultural contract specifications as an additional appendix. We expect the following to be approved by the clearing members and various risk committees:

- Basis Futures – defined as the location premium or discount that the buyer and seller agree on, for a future-dated obligation to either make or take physical delivery at the specified registered delivery point.
- Futures contracts will be available for all major grain products, namely white and yellow maize, wheat, soybeans and sunflower seeds.
- Only five main hedging month expiries will be available where basis futures can be secured, namely March, May, July, September and December. Listing of expiries per registered delivery point will be demand-driven and subject to an initial interest to either bid or offer 50 contracts or more.
- The Basis Futures will price at a premium or discount to the reference deliverable grain futures contract and will not include any location differential component. In other words should the Basis Futures contract, referencing WMAZ as the underlying product, trade at +10 and assuming the WMAZ contract is trading at R2 600/ton, then this represents R10 over and above R2 600 for the white maize delivery at the specific delivery point. No reference to a location differential will be included in any of the basis futures pricing. Should the Basis Future trade at -50 and assuming WMAZ is trading at R2 600, then this represents delivery of white maize at the specific delivery point R50 under the R2 600 level or R2 550 should the client lock in both the underlying WMAZ hedge as well as Basis Future.
- The underlying contract specifications in terms of contract size and deliverable qualities will align with the listed grain futures contract e.g. Basis Futures listed on white maize will see one contract represent 100 tons of WM1 grade maize.
- The Basis Futures contract will be quoted anonymously in a similar fashion to the Spot Basis contracts so as not to disclose the participants actively quoting and encouraging bids and offer to come through the central order book.
- The Basis Futures contract, introduced in the trading system as a separate futures contract, will be margined and subject to a daily mark-to-market (mtm) relying on the existing JSE methodologies applicable to the derivatives market. Initial margin is expected to be referenced back to the cash settlement penalty until the JSE is able to build up more historical data around basis values traded.
- Clients can trade the Basis Futures contract independently of the underlying deliverable grain futures contract, in other words, lock in the basis premium or discount and then at a later date hedge the overall price risk for the underlying commodity. Only at expiration will a position in the deliverable grain futures contract be required, but if this is not available, an equal and opposite futures positions will be opened similar to the spot basis market today.
- Since the Basis Futures contract ultimately is an extension of the deliverable grains contract, whereby at expiration, physical delivery is required and matched with a futures position in the deliverable grain contract, the Basis Futures contract's last trading day will be first position day as defined for the deliverable grains contract, with physical delivery processed for five business days following last trading day.
- Therefore all short position holders who have a Basis Futures position following last trading day, will be obligated to tender a JSE silo receipt in the registered delivery point as per the listed Basis Futures contract for the defined underlying product, with last notice day described as five business days following last trading day. Should the short position holder not have a corresponding short futures position on the deliverable grain contract e.g. WMAZ, then the position holder will receive both a short and long futures in WMAZ in order to process the physical delivery – this is similar to the process in the Spot Basis contract.
- The long position holders who have a Basis Futures position following last trading day, will be obligated to take delivery and make full payment for product represented by a JSE silo receipt in a specific registered delivery point referencing the underlying deliverable grain contract, with delivery triggered by the short position holder.



An opportunity to discover basis premiums on a transparent and JSE guaranteed platform

- The long position holder can therefore expect notice of delivery any day following last trading day within a five business day period. Since a long position is required in the deliverable grain futures contract e.g. WMAZ to process the delivery, if this is not available a corresponding long and short futures position will be created to accommodate the physical delivery – this is similar to the process in the Spot Basis contract.
 - Settlement invoicing and processing transfer of payment of the Basis Futures contract is thus done in a similar manner to the current invoicing process except there will be no inclusion of the location differential where applicable. The final Basis Futures mtm will be referenced as at last trading day against the deliverable futures mtm on the notice day of delivery in order to calculate the final invoice value.
 - The requirements to introduce registered delivery points as a Basis Future will be as follows:
 - We appreciate the JSE currently has over 250 registered delivery points, and while we had considered consolidating delivery points to link to a specific Basis Future, our ultimate proposal to allow for the most efficient pricing is to allow for each registered delivery point to trade at its own basis premium or discount.
 - The introduction of a specific delivery point will be subject to the firm commitment to either bid or offer 50 futures contracts (this then translates into either 5 000 tons or 2 500 tons depending on the underlying product). The idea behind this is to ensure focus around specific delivery points where there is increased demand for the contract. Once there is open interest, the initial requirement to bid or offer a total of 50 contracts per registered delivery point will no longer be required and clients can transact in single contracts. Should quantities match with the bid or offer of 50 contracts be in smaller volumes, the client who originally requested the Basis Future is required to continue quoting with the intention that a minimum 50 contracts ultimately form part of the open interest.
 - The introduction of the Basis Future on an existing registered delivery point remains subject to the storage operator's approval should the expiry month requested for trading go further out than six months, otherwise the JSE will include the registered delivery point as soon as we receive confirmation of the demand. For any additional Basis Futures contract to be added, the JSE must be informed before 14:00 on the day;
- the contract will then be loaded onto the JSE systems and be available for trading the next business day between 09:00 and 12:00. The JSE may extend this trading period if there is a demand for this.
- The existing storage operator commitments will remain, ensuring that once a JSE silo receipt is issued; all commitments are honoured by the registered operator. Short position holders will be required to negotiate directly with storage operators to secure storage capacity in order to meet any of their Basis Futures delivery obligations.
 - To manage the risk of a seller not able to make delivery at the specific point where the Basis Future premium was secured, it is envisaged the contract will allow for an alternative delivery at a point within a 50 km radius of the Basis Future, provided the seller is responsible to compensate the buyer for his or her logistical costs back to the reference point. Alternatively the contract will be cash settled, with the seller responsible to compensate the buyer the full difference in basis value including the location differential component e.g. on a final Basis Premium mtm of -R50. Assuming the location differential for the delivery point was R350, the seller will have to pay the buyer R300/ton cash penalty as final settlement. This still has to be agreed with the market participants and may still change.
- This evolution of the basis trading platform to provide Basis Futures contracts is expected to improve transparency in the market place and at the same time provide more alternatives to sellers and buyers of grain wanting to hedge their basis premiums in advance.
- The JSE is in the process of securing the necessary Clearing Member and Risk committees support and also testing its current trading and clearing platform with the aim to start trialling the Basis Futures contract in the very near future. Once the go live date is secure, the JSE will provide trading sessions for interested clients to help them better understand the process.
- Should you be interested in this, please email the Commodities Team at the JSE at commodities@jse.co.za. We look forward to the next 20 years of providing price risk management tools to the Commodity Sector. ■



Graan SA/Syngenta Graanprodusent van die Jaar-finalis

Boer eerste om God te eer en dan die res

– Egon Zunckel se slagspreuk waarvolgens hy sy boerdery bedryf

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Mnr Egon Zunckel is 'n nederige man wat sy kop hoog kan hou. Hierdie Graan SA/Syngenta Graanprodusent van die jaar-finalis en sy vrou, Gaynor, boer naby Bergville in KwaZulu-Natal, met hoofsaaklik graan en vee. Die graanvertakking bestaan grotendeels uit mielies en sojabone, terwyl die veevertakking uit 'n osboerdery bestaan.

Zunckel vertel dat hy die moeilike kant van die lewe ervaar het tot die Here op 'n dag ingegryp het. Hy sê dat alles op dié dag verander het. Sy uitkyk het verander, sy aanslag het verander en sy passie is aangepas.

Dieselfde dag het die algemene stand van sy boerdery drasties begin verander. Finansiële het dit begin beter gaan, verhoudinge met werkers en insetverskaffers het positief geswaai en Zunckel het as mens die voordele van hierdie veranderinge begin ervaar. Dit was nie en is nie alles maanskyn en rose nie en volgens Zunckel bly dit 'n uitdaging om jou wang te bly draai, maar hy werk steeds daaglik daaraan.

Boerderypraktyke

Gedurende die droogtes van die tagtigerjare het Zunckel begin boer en só het hy begin om sy passie uit te leef. Hy moes 'n lening by die Land Bank hiervoor aangaan om te kon begin en het uit die staanspoor die geïntegreerde produksiemetodes van die ouer geslag bevaagteken.

Hy het die boerderypraktyke wat op die plaas toegepas is, ontleed, die swakpunte daarin geïdentifiseer en dit aangespreek. In die tyd toe Zunckel begin boer het, was die land in 'n droogtesiklus vasgevang en daarom het hy begin om te fokus op vogbestuur en vogvoorsiening. Verskeie damme is gebou om gewasse gedeeltelik te besproei, maar die groot verandering het gekom deur die hulpbronne optimaal aan te wend.

Lande en natuurlike weiding is fisies gekarteer en volgens hulle potensiaal aangewend en bestuur. Lande is gekontoer en die ploegpraktyk is vir deklaagbewerking verruil. Dit was die begin van die bewaringspraktyke wat vandag op hierdie plaas toegepas word.



- ▲ 1: Egon Zunckel, middel, en sy twee seuns, Tyson en Carl.
- ▼ 2: Arbeid is 'n belangrike komponent in die produksieproses op die plaas. Deur saam te werk en elkeen se sterkpunte uit te bou, word effektiwiteit verhoog.
- ▲ 3: 'n Geenbewerkingsplanter besig om 'n dekgewas te plant.
- ▶ 4: Let op die gesonde kondisie van die stoppels. Dit was mielies ná koring. Die mielies het 15,8 ton/ha gegee.

Boer eerste om God te eer en dan die res

Interessant dat die geenbewerkingsboerderypraktyke (*no-till*) wat tans toegepas word, die potensiaal van die grond ontsluit het. Veral die laer potensiaal gronde het besonder goed op die nuwe produksiestelsel gereageer. Tesame hiermee, het die winsgewendheid ook verbeter. Hoër opbrengste is behaal en relatief minder insette is benodig.

Finansiële bestuur

Nie net is ou produksiepraktyke aangepas nie, maar so ook die finansiële bestuur van die besigheid. Zunckel het baie kursusse bygewoon om sy kennisvlakke te verbreed en hierdie nuwe kennis is in sy boerdery geïmplementeer.

Die belangrikheid van kontantvloeï is vroeg besef. Gereelde produksie- en bemarkingsbeplanning en langtermynstrategieë vorm tans die basis van die kontantvloeï. 'n Kontantvloeï sonder kontrole, help niks nie en daarom het dit die aanstel van 'n kantoordame geregverdig om die rekords op datum te hou.

Boerderybeplanning

Vandag word die boerderybeplanning só gedoen dat hulle 'n jaar se beplanning klaar vooruit in plek het. Bestuur moet fokus op die toekoms, wat gedoen moet word en wat die uitkoms moet wees. Moontlike uitdagings moet geïdentifiseer word en maniere om dit

aan te spreek, moet gesoek word. Zunckel beklemtoon hier dat die belangrikste egter is om altyd die Here in hierdie aspek te onthou en Sy belange eerste te stel.

Arbeid is 'n belangrike komponent in die produksieproses op die plaas. Deur saam te werk en elkeen se sterkpunte uit te bou, word effektiwiteit verhoog. Hier speel Zunckel se twee seuns, Carl en Tyson, ook 'n belangrike rol.

Carl is goed aangelê vir die meganiese kant van die boerdery, terwyl Tyson se talente weer by die elektroniese kant van die boerdery lê. Nuwe tegnologie vereis gereelde kontrole sodat die masjiene die nodige werk reg doen, die inligting reg opneem en verwerk.

“Saam maak ons 'n goeie span wat lekker werk,” sê Zunckel. “Goeie verhoudinge met personeel word nie net gekry nie; dit verg harde, volgehoue werk, maar dit is lekker om te sê dat hierdie boerdery tans goeie personeelverhoudinge handhaaf.”

Verhoudinge

Daar is ook ander rolspelers wat 'n groot bydrae tot die boerdery se sukses lewer. Goeie verhoudinge tussen die boerdery en insetverskaffers is kritiek en daar vind gereelde uitruil van kennis tussen dié partye plaas.



▲ 5: Mielies wat opkom in 'n hawer dekgewas.
▼ 6: Hawer en Japannese radys as dekgewas.





▲ 7: 'n Gesonde stand mielies verg tot vier swamdoderbespuitings. Let op die egalige stand en dít sonder enige presisieplate op die planter.

Zunckel noem dat om vorentoe te gaan, jy self nuwe gedagtes moet toets en dit implementeer. Die KwaZulu-Natal No-Till Klub het ook 'n groot rol in hierdie boerdery gespeel. "Dit is hier waar ons geleer, geprobeer en uitgeruil het," sê Zunckel. Tans is die boerdery besig om die implementering van dekgewasse te verbeter.

Volhoubaarheid

Goeie boerderypraktyke bly belangrik. Wisselbou, gereelde chemiese grondkarterings, doelgerigte regstellings en die gebruik van die nuutste tegnologie help om hierdie besigheid suksesvol te hou. Daar word op hierdie plaas gefokus op volhoubaarheid en alles word om dit beplan. Graanprysverskansing en tyd van bemerking is ook rolspelers wat die volhoubaarheid van die boerdery help verseker.

Die nuutste stroperkaarte en grondontledings word aktief gebruik om die produksieproses te rig. Soms is dit nodig om van die bestaande praktyk af te sien om sekere produksiebeperkende probleme op te hef.

"Daar was kolle in die lande wat erge suurversadigingsprobleme gehad het wat reggestel moes word. Die vinnigste manier om dit reg te stel, was om kalk en gips uit te strooi en die kolle te bewerk sodat die kalk en gips goed met die grond kan vermeng," verduidelik Zunckel.

Wisselbou

Wisselbou is ook 'n belangrike been waarop die boerdery rus. Op die oomblik word 'n mielie/sojabone-rotasiestelsel bedryf waar die gewasse jaarliks geroteer word. Dekgewasse wat onder meer hawer en radyse insluit, word ook geplant.

Wat die mieliekultivars aanbetref, word geen Roundup Ready-kultivars aangeplant nie. Die rede hiervoor is om die mielie-opslag maklik te kan beheer. Die sojabone wat geplant word, is egter almal Roundup Ready-kultivars.

Daar is ook oor tyd baie met rywydtes en plantestand geëksperimenteer. Tans word die gewasse in 65 cm rye geplant en die trekkers en masjiene ry tussen die rye waar daar ook geplant word. Dekgewasse word verder met 'n direkte plant-planter geplant en dit word so vroeg as moontlik ná die somergewas ingesit.

Meganisasie

Meganisasiebreuke en probleme kan die boerdery se produksievermoë erg benadeel. In hierdie boerdery glo hulle dat die masjiene in kritieke tye sonder probleme moet werk, staantyd moet tot die minimum beperk word en alles moet klopdisselboom gaan.

Masjiene word optimaal aangewend en daarom word die belangrike masjiene gereeld vervang. Op dié manier word die effektiwiteit van die masjiene verhoog en hoog gehou. Groter masjiene verhoog ook die effektiwiteit van die arbeid. In hierdie boerdery word daar geneig na groter masjiene om sodoende die bestaande arbeid se effektiwiteit te bly verhoog.

Toekoms

Dié besigheid fokus op die toekoms. Nuwe praktyke word getoets en nuwe maniere om koste te bespaar, word ondersoek. Energie, beide diesel en elektrisiteit, is reeds duur en gaan nog duurder word en daarom word daar tans gekyk na maniere om hierdie koste te verlaag. Volgens Zunckel is baie interessante nuwe tegnologie beskikbaar wat energiekoste kan verlaag.

As daar verdere vrae is, kan Egon Zunckel by 083 627 5760 gedurende die dag gekontak word of jy kan ook vir Pietman Botha skakel by 082 759 2991. ■



▲ 8: Mielies ná koring teen 80 000 plante per hektaar.

Challenger-stroppers haal uit en wys

ROBBIE HALL, Barloworld Agriculture

Barloworld Agriculture het die afgelope 18 maande 'n reuse-strooprogram onderneem om te verseker dat sy Challenger-rotorstroppers plaaslik in 'n verskeidenheid toestande en gewasse tot hul reg kom. Die uitslae spreek vanself: Challenger-stroppers verlaag brandstofverbruik met tot 20%, stroop vinnig en lewer 'n puik graanmonster.

Barloworld Agriculture bied drie stropermodelle in sy Challenger 500C-reeks. Vir die toetsprogram is die groter Challenger 540C (klas 7) en 560C (klas 8) gebruik.

Die strooptoetse en -proewe is in samewerking met Challenger-ingenieurs uit Amerika onderneem om seker te maak Challenger-stroppers word optimaal ingestel vir plaaslike behoeftes. Die volgende gewasse is gestroop: Mielies (Middelburg), sonneblom (Hoopstad), sojabone (Standerton), saadsojas (Winterton) en koring (Caledon en Douglas/Prieska). Toetse word in die huidige oesseisoen ook in ander areas gedoen.

Die belangrikste resultate was ten opsigte van brandstofverbruik, stroopspoed en graangehalte. In al drie kategorieë het die stroppers uitgehaal en gewys, soos gesien kan word in **Tabel 1**.

Algehele diesilverbruik was tot 20% minder as ander rotorstroppers in dieselfde klasse. Die hoofrede hiervoor is die brand-

stofdoeltreffende 9,8 liter sewesilinder- AGCO Power-enjin (wat teen 2 100 rpm 'n indrukwekkende 276 kW en 343 kW by die CH 540C en 560C onderskeidelik uitskop).

Brandstofekonomie word verder verhoog deurdat die enjin met 90° gekantel is om dit in lyn met die rotor te plaas. As gevolg hiervan is slegs twee aandryfbelde nodig en word maksimumkrag aan die rotor gelewer. Die kragverlies tussen die enjin en rotor is minder as 10%.

Indien jy met 'n ander rotorstroper teen 10 liter brandstof per hektaar stroop, behoort jy met Challenger 8 liter per hektaar te kry. Teen 'n dieselprys van R14/liter kan jy dus op 1 000 hektaar tot R38 000 per seisoen aan brandstof alleen bespaar.

Ook wat die persentasie gebreekte graan betref, het Challenger uitstekend gevaar teenoor nasionale gemiddeldes. Silo-opnames dui op 'n nasionale gemiddeld van 3% vir mielies en sowat 4% vir soja. By saadsojas mag dit nie meer as 1% wees nie. Boonop was vermorsing minder as 1%.

Die grondspoed van 'n stroper is 'n direkte weerspieëling van sy kapasiteit. Sleutelfaktore wat bydra tot die hoë werkverrigting van Challenger-stroppers, is die groot sluk en die gladde vloei van materiaal na die rotor. Danksy die gesegmenteerde invoerdrom

TABEL 1: CHALLENGER-STROOPTOETSPROGRAM.

GEWAS, GEBIED	STROPER EN TAFEL/KOP	TOESTANDE	OPBRENGS	GEMIDDELDE GRONDPOED	GEMIDDELDE BRANDSTOF-VERBRUIK	MONSTERGEHALTE/PERSENTASIE GEBREEKTE GRAAN
Koring (windry) Caledon	CH 540C, 15 voet-opteller	Droë materiaal, laatmiddagvog	4 ton/ha	7 km/h	6,2 liter/ha	A-graad
Koring (besproeiing) Douglas/Prieska	CH 540C, 30 voet- <i>draper</i>	Droog en warm	8 - 9 ton/ha	6,5 km/h	8 liter/ha met strooikerwer	A-graad
Mielies (droëland) Middelburg	CH 560C, 8-ry 30"	Droog	7 ton/ha	10 km/h	6,5 liter/ha	2,20%
Mielies (spilpunt) Middelburg	CH 560C, 8-ry 30"	Droë pitte, nat blare	14 ton/ha	10 km/h	8,5 liter/ha	2,40%
Sonneblom (droëland) Hoopstad	CH 540C, 25 voet	Droog	1,3 ton/ha	8 km/h	5,4 liter/ha	<1%
Soja (droëland) Standerton	CH 540C, 30 voet Flex Auger	Droë pitte	2,5 ton/ha	8 - 9 km/h	6,5 liter/ha	1,40%
Soja (spilpunt) Standerton	CH 540C, 25 voet- <i>draper</i>	Droë pitte, nat materiaal	3 - 4 ton/ha	6,5 km/h	7,5 liter/ha	1,40%
Saadsojas (droëland) Winterton	CH 540C, 30 voet Flex Auger	Droë pitte, groen stamme	4 ton/ha	5,5 km/h	9 liter/ha	0,6 - 1,4%

Hierdie data is ingesamel en gerapporteer deur verskillende persone en is gegrond op toetse wat in spesifieke toestande gedoen is. Uitslae mag verskil afhangend van area, voggehalte en graankultivar.

en herontwerpte multison-inlaat, ontvang die rotor materiaal oor bykans 360°, wat opeenhopings en verstoppings voorkom. Dit verbeter sowel kapasiteit as die beheer van materiaal in die rotor en konkafgedeeltes.

Geen stroper kan optimaal benut word indien dit nie absoluut reg ingestel is vir 'n spesifieke gewas en toestande nie. Teoretiese en veldopleiding van Barloworld Agriculture-personeel en Challenger-handelaars is gedoen om te sorg dat stropereienaars die nodige kundigheid en ondersteuning tot hul beskikking het om sukses met oestyd te verseker.

▼ By een van die opleidingsessies vir Challenger-stroppers: Hennie van der Walt (Barloworld), Melle van der Molle (Challenger), Bill Simpson (Challenger), Wessel de Wet (Barloworld Middelburg), Graham Bekker (voor) (Barloworld Middelburg), Tiaan Claassens (agter) (OVK Clocolan), Hansie Koen (Barloworld Middelburg), Brent Kvasnicka (Challenger), Piet Jacobs (JWL Ermelo), Pieter Scholtz (Michigan Equipment, Lichtenburg), Rassic Pretorius (agter) (Tradestuff, Hartbeesfontein), Wilco van der Spuy (voor) (OVK Clocolan), Francois du Preez (Barloworld Bothaville), Leon Rohrs (Drakensberg Agricultural Services, Winterton), Quintus van der Westhuizen (Meets Boeredienste, Caledon), Dawie Bennett (Michigan Equipment, Douglas), Robbie Hall (Barloworld) en Johan Swart (Hoopstad Trekkers). ■



Kontak:

Tel: (033) 417 1494

Faks: (033) 413 1057

E-pos: linkseed@linkseed.co.za

LINK SEED

Sojaboon-pakket



Sojabone : die bobaas wisselbougewas

Kort, Vinnige Groeiseisoenklas
Groep 4.4 en Groep 4.0

LS 6444R en LS 6240R

- *Wyd aanpasbaar *Uitstekende staanvermoë en uiters geskik vir nou rye
- *Goed aangepas vir droëland en besproeiing
- *Goeie peulhoogte vir 'n vinnige groeiklas
- *Uitstekende opbrengs potensiaal



Groep 4.6 en Groep 4.8
Groeiseisoenklas

LS 6146R en LS 6248R

- *Wye aanpasbaarheid en goeie opbrengs vermoë
- *Goed aangepas in veral die koel en gematigde dele
- *Goeie staanvermoë en peulhoogte



Medium Groeiseisoenklas
Groep 6.4

LS 6164R

- *Uitstekende agronomiese eienskappe
- *Baie goeie peulhoogte
- *Verkies gematigde tot warm gebiede

Medium
Groeiseisoenklas Groep 6.1

LS 6161R en LS 6261R

- *Smalblaar kultivars, goed aangepas vir droëland en besproeiing
- *Uitstekende staanvermoë
- *Wye aanpasbaarheid
- *Uitstekende opbrengs
- *Korter, regop groeiwyse



Roundup Ready® is 'n geregistreerde handelsmerk en gelisensieer deur Monsanto Tegnologie LLC

Groep 6.6 Groeiseisoenklas
LS 6466R

- *Baie goeie peulhoogte
- *Goed aangepas in gematigde en warm produksie gebiede

Die beheer van winteronkruid in somerreënvalstreke is ook belangrik

ELBÉ HUGO, LNR-Instituut vir Graangewasse

Een van die definisies van onkruid, is dat dit plante is wat groei waar dit nie moet nie. Alle plante wat gesien word as 'n onkruid, het gewoonlik kenmerkende eienskappe, soos 'n lang leeftyd, vinnige ontkieming, welige groei en produksie van derduisende sade.

Onkruid is sterk kompeteerdere wat in wisselende omgewings-toestande kan gedy. Volgens literatuur is ongeveer een derde van die wêreld se onkruidpopulasies eenjarige plante, terwyl die res beskou word as meerjarige plante.

Eenjarige plante voltooi 'n hele lewensiklus (ontkiem, groei, produseer saad, sterf af) in een jaar, terwyl meerjarige gewasse se lewensiklusse oor meer as een jaar strek en veral gekenmerk word deur vegetatiewe reproduksie, soos byvoorbeeld by knolle/bolle en selfs rankers/steggies.

By beide eenjarige en meerjarige onkruid is daar onkruid wat in die somer hulle lewensiklus voltooi (someronkruid), maar daar is ook heelwat onkruid wat in die winter met hulle lewensiklus begin, dit wil sê winteronkruid. Meeste produsente is goed vertrouwd met onkruidspesies wat in die somer opkom en beheer moet

word, maar wanneer die winter aanbreek, dink heelwat produsente die stryd is gewen. Ongelukkig is dit nie die geval nie. Met al hoe meer wisselvallige reënvalpatrone, en die klem op gebrekkige reënval in sommige gebiede, raak die vogbewaring van grond kritiek vir volhoubare gewasproduksie.

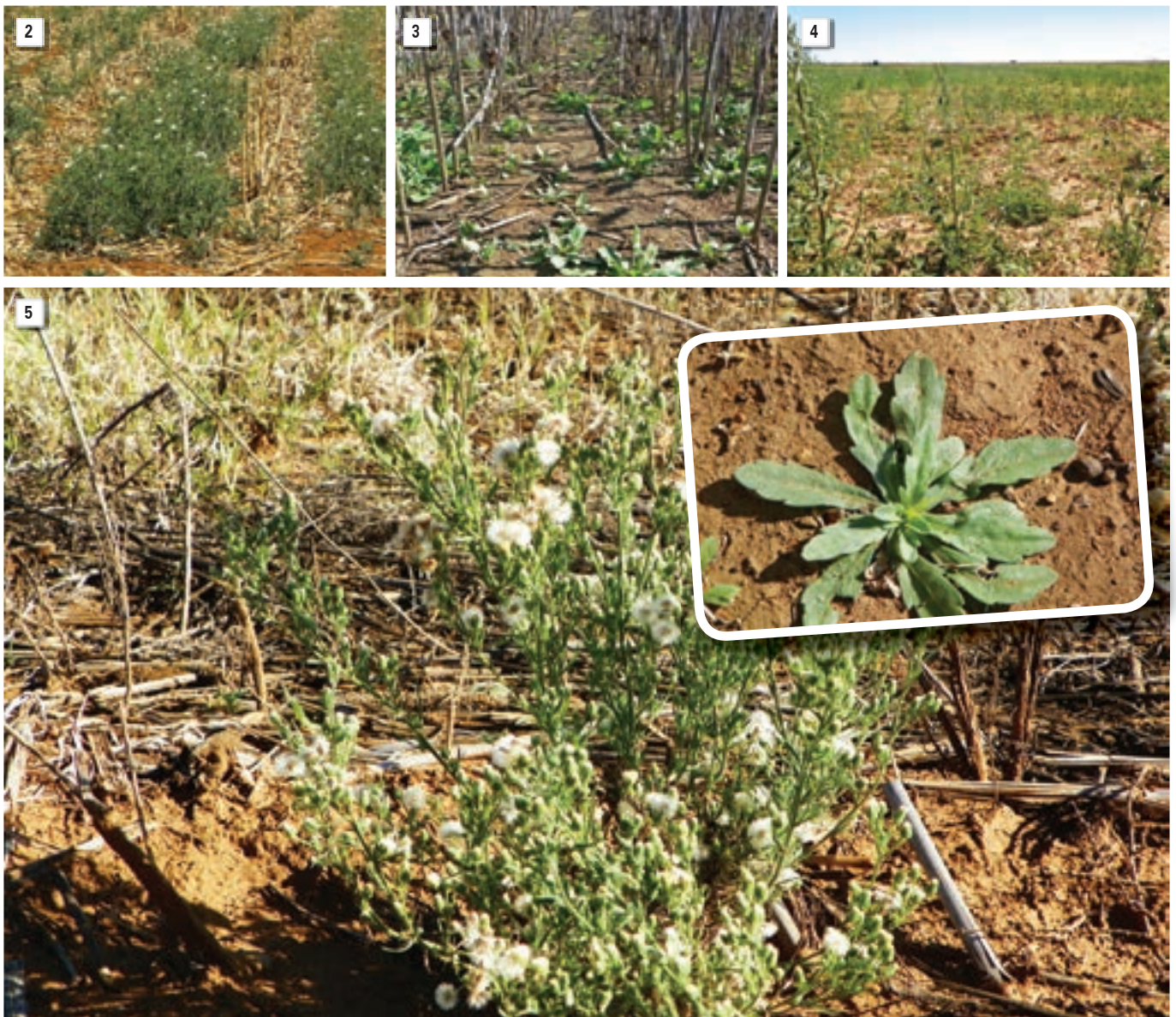
Omdat winter- sowel as someronkruid, sterk kompeteerdere is, moet dit beheer word om welige groei en saadstorting in die winter te bekamp. Eerstens kan winteronkruid die grondvog verbruik en aansienlik verlaag. Tweedens word die winteronkruidsaadbank in die grond elke jaar aangevul, wat die probleem net sal vererger oor tyd. Winteronkruid ryp ook nie dood nie, terwyl someronkruid wel sal afsterf ná ryp (sien **Foto 2** van witblombloudissel).

Die mees algemene winteronkruid in veral die Noordwes Provinsie en die Vrystaat is radiatorbossie (*Senecio consaguineus*), vaalskraalhanse (*Conyza* spp.) en witblombloudissel (*Argemone ochroleuca*).

Sommige onkruidspesies kan wel ook laat in die somer begin ontkiem en deur die winter saad stort; hulle sluit in kakiebos (*Tagetes minuta*), kleinkakiebos (*Schkuhria pinnata*), knapsekêrels (*Bidens* spp.) en Kaapse dubbeltjie (*Emex australis*).



▲ 1: Radiatorbossies moet vroegtydig beheer word wanneer dit nog klein is.



- ▲ 2: Witblombloudissel-infestasies moet in wintermaande beheer word.
- ▼ 3: Kaapse dubbeltjie-infestasies in sonneblomlande.
- ▼ 4: Onkruid moenie toegelaat word om onbeheerd op oorlêlande te groei nie.
- ▲ 5: Vaalskraalhanse moet verkieslik in die rosetvorm beheer word.

Meer as twee-derdes van alle onkruidspesies is breëblaarspesies (dikotiele), waarvan probleem winteronkruid dan wel ook meestal breëblare is. Die enigste grasse wat inderdaad in die winter probleem onkruid kan wees, is meerjarige grasse (monokotiele), soos byvoorbeeld kweekgras (*Cynodon dactylon*) en bosveldbeesgras (*Urochloa mosambicensis*).

Dan kry 'n mens ook grasse wat laat in die somerseisoen nog suksesvol ontkiem en welig kan groei tot laat in die herfs, soos byvoorbeeld kruisvingergras (*Digitaria* spp.), jongosgras (*Eleusine coracana*), tarentaalgras (*Rottboellia cochinchinensis*), Johnsongras (*Sorghum halepense*) en wilde graansorghum (*Sorghum bicolor*). Hierdie eenjarige somergrasse moet beheer word om sodoende saadstorting in die herfs of vroeë winter te verhoed/verminder.

Die beheer van bogenoemde onkruid is 'n kopseer vir meeste produsente dwarsoor die mielieproduksieareas (somerreënvalstreke). Wanneer hierdie onkruid welig en aktief groei, of selfs nou net begin ontkiem, staan meeste van die somergewasse nog op die lande en is dit dus onmoontlik om met gewone trekkerspuite chemiese onkruidbeheer toe te pas.

Produsente wat wel 'n hoogloopspuit het, kan hierdie onkruid meer tydig beheer nog voordat die stroper deur die lande geloop het. Trekkerspuite en/of implemente sal heel moontlik eers na-oes in die lande kan inkom, wat dan gewoonlik te laat is. Dit beteken

die onkruid het al te groot geword en kan na-opkoms onkruidodders se effektiwiteit benadeel. Dit is wel bekend dat hoe kleiner die onkruid, hoe meer effektief kan dit beheer word. Dit geld ook vir winteronkruid wat meestal eers 'n rosetgroei vorm as saailing het, voordat daar vertakkings begin. Die rosetfase is die ideale fase om hierdie onkruid (skraalhanse en witblombloudissel) te beheer.

Onkruidodders wat wel suksesvol toegedien kan word ná afdroog van die gewas, sluit in glifosaat (sistemiese onkruiddoder) en paraquat (kontakonkruiddoder). Dit raak ook nou 'n algemene praktyk onder produsente wat bewaringsboerdery toepas om ten minste een winterbespuiting te doen, hetsy net voor stroop of net ná stroop. Hierdie bespuitings het baie waarde aangesien die lande skoon bly van enige onkruid tydens die wintermaande, die grondvog word bewaar en geen nuwe saad word by die saadbank gevoeg nie.

Onkruid in wintermaande kan nie gesien word as 'n "dekgewas" nie aangesien die kompeterende effek vir grondvog van die aktiefgroeiende onkruid te sterk is. Bewerking tydens wintermaande word nie aanbeveel nie, aangesien die verlies aan grondvog te groot is.

Vir enige navrae rakende onkruid-identifikasies of chemiese beheermaatreëls, kontak dr Elbé Hugo by 018 299 6298 of HugoE@arc.agric.za. ■



Migrerende plantluise kan 'n storie vertel

GODDY PRINSLOO, LNR-Kleingraaninstituut

Vlieënde plantluise migreer op hoogtes van 12 m en hoër. Hierdie plantluise is baie keer die draers (vektor) van siektes na plante en kan dus bydra tot die uitbreek van plantsiektes. Dit is waarom die LNR-Kleingraaninstituut (LNR-KGI) betrokke geraak het by die monitering van plantluise wat die gars geel dwerg virus of in Engels bekend as *barley yellow dwarf virus* kan oordra.

Gars geel dwerg virus is daarvoor bekend dat dit sedert 2006 skade by koring onder besproeiing in verskeie gebiede, maar veral KwaZulu-Natal, veroorsaak. Migrerende plantluisegetalle word sedert Junie 2013, in samewerking met die Universiteit van Pretoria, met behulp van vier suigvalle by Koedoeskop, Brits, Groblersdal en Winterton gemonitor (Foto 1).

Hoe vroeër virusoordraging op koring plaasvind, hoe skadeliker kan dit vir die gewas wees. Aangesien die klimaat tussen die gebiede verskil, word kultivars op verskillende tye in die verskillende gebiede aangeplant en dus verskil die periodes waartydens die koring sensitief is vir virusoordraging, ook tussen gebiede. Hierdie periode word bepaal deur tien weke by die laatste plantdatum in 'n gebied te voeg. Plantluise wat dus in hierdie periode in groot getalle migreer en op grasse voed, kan as 'n moontlike vektor van gars geel dwerg virus dien.

Meer as twintig verskillende plantluisspesies

Met ongeveer 18 maande se data tot ons beskikking, is die basis van die inligting gelê en kan ons nou daarop voortbou soos wat die inligting verder ingesamel word. Tussen 20 en 30 verskillende plantluisspesies is in elk van hierdie suigvalle gevang.

Die koringluise wat die gars geel dwerg virus oordra, maak maar vyf van hierdie spesies uit. Nog 'n verdere vyf tot agt spesies wat

ook op sommige tye wel op gras voed, verhoog die potensiële vektore tot omtrent 13, maar dit wissel tussen gebiede. Die vlugpatrone kan varieer as gevolg van klimaatsverskille asook die tipes gewasse wat in groot hoeveelhede aangeplant word.

Data wys alreeds vae prentjie

Luise wat in al vier gebiede in die grootste aantalle voorgekom het, was die hawerluise (*Rhopalosiphum padi*) en mielieluis (*Rhopalosiphum maidis*) (Grafiek 1 – Winterton). Hulle het egter in die eerste vyf maande van die jaar gevlieg, maar gelukkig in baie lae getalle gedurende die periode waar koring sensitief is vir virusbesmetting.

Die eerste gevolgtrekking kan dus wees dat hulle geen faktor is in die oordraging van virusse nie. Die groot getalle wat vlieg, kan egter veroorsaak dat meer luise op grasse aangrensend aan lande kan oorleef. Hierdie luise kan met gemak dan van grasse na koring beweeg en die virus na koring oordra. Laasgenoemde beweging sal eers bevestig moet word.

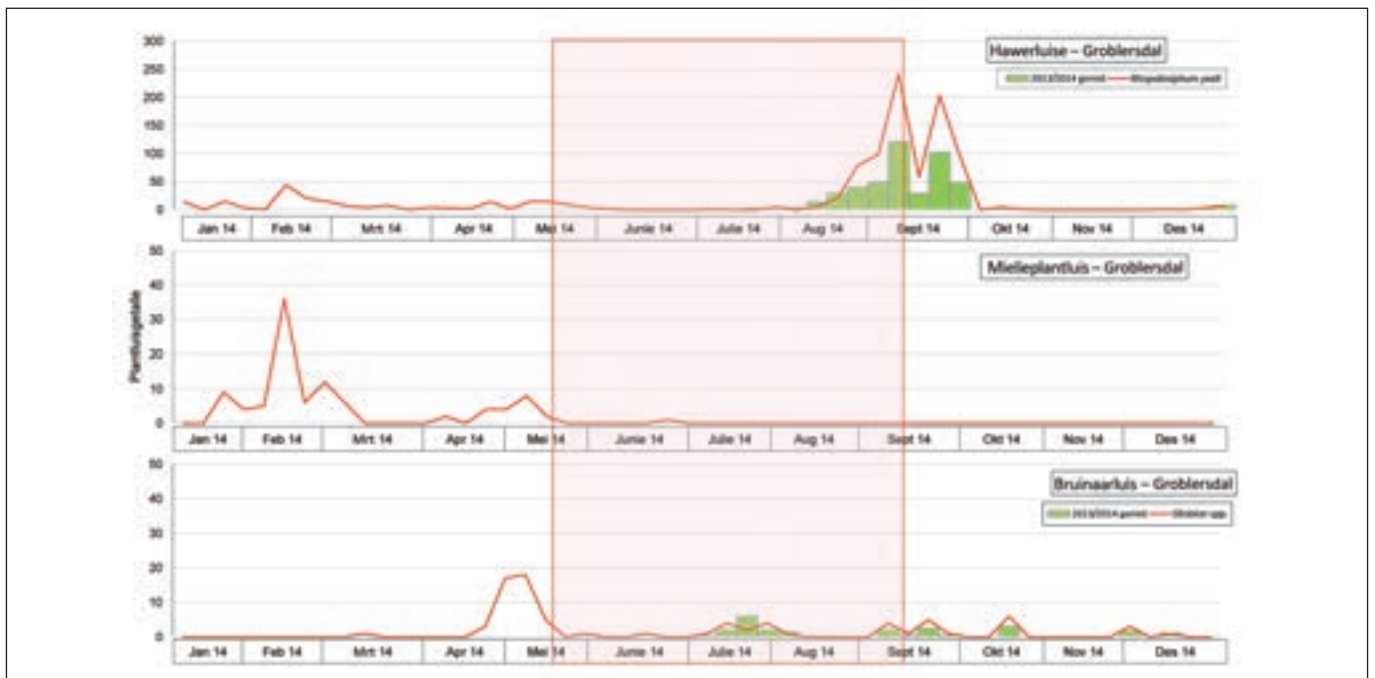
In die Groblersdal-omgewing het die koringluise se patrone van beweging verskil van dié van hawerluise – wat laat en in groter getalle voorgekom het – terwyl bruinaarluise (*Sitobion avenae*) regdeur die periode wanneer koring sensitief is vir virusbesmetting, voorgekom het (Grafiek 2). Hierdie is ook 'n goeie voorbeeld van hoe die migrasiepatrone tussen die verskillende gebiede varieer.

Ander grasvoedende luise ook betrokke

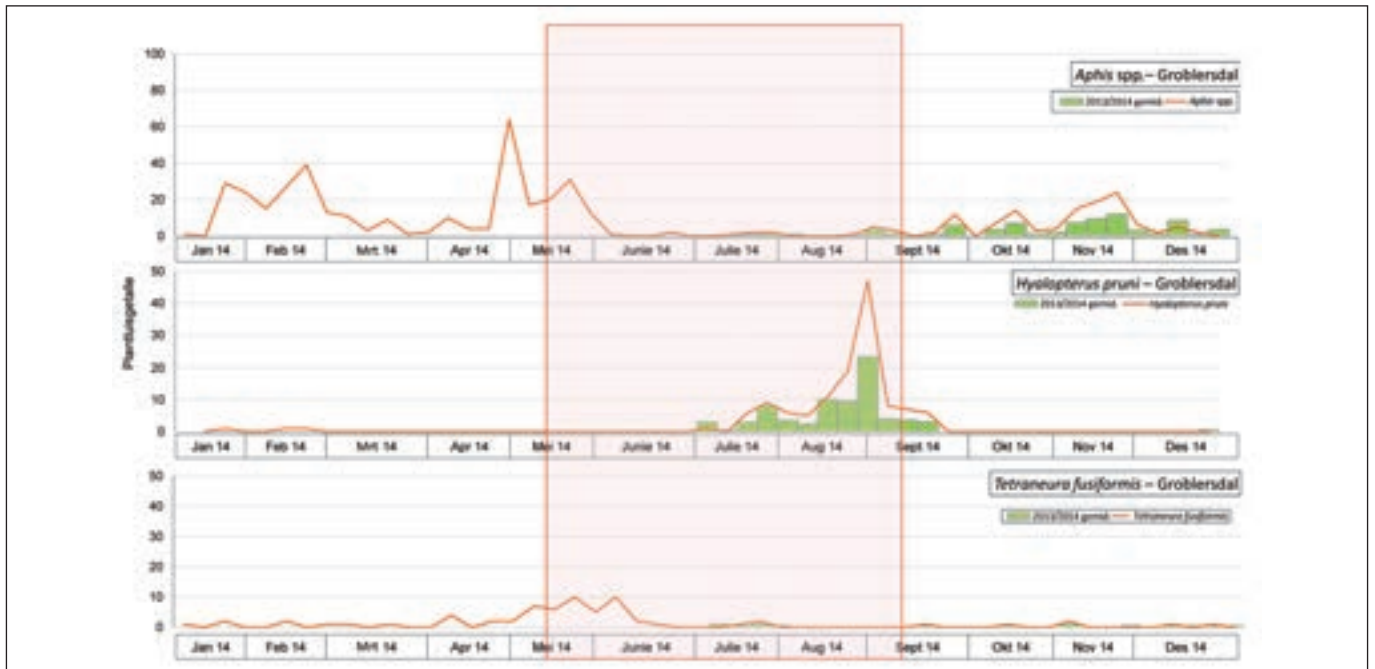
Die grasvoedende plantluise wys ook interessante patrone. In die Groblersdal-omgewing is daar veral drie van hierdie spesies wat in redelike getalle voorgekom het. Een van hulle is *Hyalopterus pruni* wat ook op perskes en pruime voed (Grafiek 3). Hulle tussengasheerplante is egter riete wat langs die meeste riviere en vleiëgebiede regoor die land groei.



Grafiek 1: Vlugpatrone van koringluise by Winterton. Die gekleurde blok dui die tydperk aan wanneer koring sensitief is vir virusbesmetting.



Grafiek 2: Vluggpatrone van koringluise by Groblersdal. Die geleurde blok dui die tydperk aan wanneer koring sensitief is vir virusbesmetting.



Grafiek 3: Vluggpatrone van grasvoedende plantluise by Groblersdal. Die geleurde blok dui die tydperk aan wanneer koring sensitief is vir virusbesmetting.

Hierdie luise vlieg veral in redelike getalle wanneer koring sensitief is vir virusoordraging (Grafiek 3). Luise wat vanaf riete na bome beweeg, kan deur die kleur van koring aangetrek word en op die koring land en voed voordat hulle aanbeweeg op soek na bome. Dit gee genoeg tyd vir die virus om na die koring oorgedra te word, indien die luise vooraf op gars geel dwerg virus besmette riete gevoed het.

'n Literatuurstudie gedurende Januarie vanjaar het twee rekords opgelewer waar gars geel dwerg virus uit hierdie riete in Europa geïsoleer is en dus is die teorie nie heeltemal onwaarskynlik nie. 'n Soortgelyke ondersoek word tans hier gedoen om vas te stel of riete waarop luise gevoed het, wel die gars geel dwerg virus bevat. Hierdie inligting kan verdere kennis verskaf oor die vektore van die gars geel dwerg virus.

Eweens vlieg baie *Aphis* sp. luise vroeg rond, wanneer koring sensitief is vir die oordraging van virusse, en dus sal hierdie moontlikheid ook ondersoek moet word (Grafiek 3).

Die inligting uit hierdie suigvalle is nog beperk, maar die voordele wat hieruit kan spruit, is alreeds besig om duidelik te word. Soos

meer data vanaf hierdie suigvalle inkom, kan die prentjie duideliker word en sal meer akkurate gevolgtrekkings gemaak kan word wat tot verdere uitbreidings in die studie van vektore van gars geel dwerg virus kan lei. ■



◀ 1: 'n Suigval by Groblersdal.

Hierdie navorsing is moontlik gemaak deur die finansiële bystand van die Wintergraantrust en die Landbounavorsingsraad.

SA vanjaar 'n invoerder van graan, hoor GOSA-simposium

JOHAN SMIT, namens die Graanhanteringsorganisasie

Die landbousektor is verplig om voedselveiligheid en -sekerheid te bevorder en ons moet standpunt inneem teen gebeure wat dit nadelig kan beïnvloed, soos onoordeelkundige grondhervorming en die gebruik van bewerkbare landbougrond vir mynbou-aktiwiteit.

Intussen kan die uiterste droogtetoestande wat die afgelope tyd algemeen in somergraangebiede voorgekom het, veroorsaak dat die huidige mielie-oes selfs kleiner as die geskatte 9,6 miljoen ton kan wees.

“Oor die afgelope 20 jaar sedert 1994 was daar nog nie 'n droogte soos hierdie jaar s'n nie. Ons in landbou moet seker maak dat die regering die regte leiding hieromtrent ontvang deur die voorbeeld wat ons as landbou-organisasie stel,” het me Annatjie Loio, president van die Graanhanteringsorganisasie (GOSA), tydens die opening van hul 2015-simposium op 18 en 19 Maart in Boksburg gesê.

“Gemeet aan 'n binnelandse verbruik van ongeveer 9 miljoen ton, 'n oordragvoorraad van 1,5 miljoen ton en 'n krimpende mielie-oes weens die droogte, sal Suid-Afrika ongetwyfeld vanjaar 'n invoerder van graan wees,” het Loio gesê. Die eerste skeepsvrag geelmielies word eersdaags in Kaapstad se hawe verwag, terwyl geelmielie-invoere deur Port Elizabeth en Durban hawens ook reeds geskeduleer is.

“Die mark sal eers na afloop van strooptyd finaal weet wat die werklike impak van die droogte is,” het sy gesê en bygevoeg dat mense betrokke in en by die graanbedryf, benewens die droogte, ook senuweagtig is oor die politiek en die ekonomie. Teen dié agtergrond is die simposium se sprekers noukeurig uitgesoek om te verseker dat die inhoud van die program relevant is.

'n Volledige politieke, ekonomiese en media-perspektief oor globale en veral plaaslike omstandighede is deur die onderskeie sprekers gebied. Hulle meen dat die gebrek aan sterk politieke leierskap, die ANC se ideologiese verwardheid, wankelrige beleid en die chaos wat heers in staatsbeheerde organisasies, soos Eskom, nie daarop dui dat Suid-Afrika 'n mislukte staat is nie, maar wel 'n struktuur wat besig is om aan die brand te slaan. Te midde van 'n politieke

klimaat wat as wisselvallig, onseker, weersprekend en twyfelagtig beskryf is, het die sprekers sonder uitsondering hul positiwiteit oor die land en die landbousektor se potensiaal uitgespreek. Ondanks die onsekerheid oor grondhervorming en die huidige droogte, het hulle voortgesette gesprekvoering en interaksie met die regering bepleit.

Die sprekers was mnre Dawie Roodt (Efficient Groep), Theo Vorster (Galileo Capital), Tim du Plessis (oud-koerantredakteur en *kykNET* se hoof van nuus) en Theo Venter (NWU Sakeskool).

Op 'n tegniese noot het mnr Palle Dybdal, van Cimbria Unigrain in Denemarke, inligting verskaf oor nuwe-generasie, omgewingsvriendelike graandroërs, terwyl me Alta Swanepoel, 'n regskenner, lig gewerp het op die nuwe Padverkeerswetgewing rakende die oorlading van voertuie.

Mnr Jaco Minnaar, 'n produsent en hoofbestuurslid van Graan SA, het dié organisasie se bydrae tot die volhoubare sosio-ekonomiese produksie van grane in perspektief gestel. Een van Suid-Afrika se top avonturiers en inspirerende sprekers, mnr Peter van Kets, het simposiumgangers uitgedaag om persoonlike doelwitte te stel, vas te byt en 'n nalatenskap agter te laat.

Die simposium is deur bykans 200 afgevaardigdes bygewoon, wat bestaan het uit graanhanteerders soos Afgri, BKB, Kaap Agri, NTK, NWK, Overberg Agri, OVK, Senwes en Suidwes asook die verwerkings- en distribusiebedrywe, finansierders, insetverskaffers en statutêre rolspelers. Loio sê die goeie jaarlikse bywoningsyfer en stygende ledetal van die organisasie is tekenend van die graanbedryf se behoefte aan 'n onafhanklike organisasie soos GOSA wat die oordra van bedryfspesifieke inligting fasiliteer.

Tydens 'n algemene jaarvergadering is GOSA se raad eenparig herkies en mnr Gideon Ralepeli van Senwes Grainlink is as 'n addisionele lid verkies. Hy sluit hom op die raad aan by me Annatjie Loio van Unitrade (president), mnre Esli Rall van RMB (visepresident), Awie Kriel van Kaap Agri, Pieter Malan van Senwes Grainlink, Ferdinand Meyer van Ronin GMS, Marco Pretorius van Afgri, Hein Rehr van National Fumigants en Lukas Swarts van Ensign Shipping. ■



▲ 1: Volgens Annatjie Loio, president van GOSA (tweede van links), het die sprekers tydens die 2015-simposium daarin geslaag om presies die regte punte aan te spreek. By haar is van die sprekers (van links): Dawie Roodt (Efficient Groep), Theo Vorster (Galileo Capital) en Theo Venter (NWU Sakeskool).



▲ 2: Die jongste toevoeging tot die raad van GOSA is Gideon Ralepeli van Senwes Grainlink.



POLITIEKE

ontleding



PIET CROUCAMP, politieke ontleder

‘n Institusionele geheue moet ontwikkel word

Mnr Charl Senekal, ‘n bekende suikerrietprodusent, het onlangs in die spervuur beland omdat hy gesê het slegs ongeveer 100 produsente in Suid-Afrika produseer 80% van die land se voedselsekerheid.

Die ekonoom, mnr Fanie Brink, het intussen standpunt ingeneem ten gunste van ‘n aanname dat ongeveer 20% van die land se produsente vir 80% van voedselsekerheid verantwoordelikheid neem.

Dit beteken dus dat ongeveer 8 000 produsente in terme van die ekonomie van skaal boer en produseer op só ‘n wyse dat die landbou-ekonomie standhoudend kan produseer; alhoewel nie noodwendig op so ‘n wyse dat daar aan die totale vraag na voedsel – onder alle omstandighede – voorsien kan word nie.

Dit is dan ook dié produsente wie se wel en weë die pendulum vir Suid-Afrika kan laat swaai tussen ‘n Zimbabwe-senario en relatiewe welvaart. Indien die regering hul landboubeleid só formuleer dat hierdie 20% nie volhoubaar kan produseer nie, sal die politieke en ekonomiese nadraai katastrofies vir minstens 5% van die totale arbeidsmag van Suid-Afrika wees en die bruto nasionale produk (BNP) sal onder onhoudbare kontrakasie gebuk gaan.

Landbou is een van die min industrieë in hierdie land wat meer uitvoer as wat ons invoer. Die relaas oor grondplafonne en titelaktes raak byna elkeen van hierdie produsente en net meer as 1 000 van hulle sal direk benadeel word deur die vasstelling van grondplafonne wat betref huidige eienaarskap. Dan verwys ons nog nie na die gekwantifiseerde nadele van die negatiewe persepsies betreffende eienaarskap wat ons die wêreld instuur nie.

Die feit dat die regering van tyd tot tyd met die sogenaamde “leierprodusente” om ‘n klein tafel byeenkom, bevestig dat besluitnemers ten minste ‘n bepaalde besef het van die impak van hierdie groep produsente. Die vraag is nou: In watter mate laat hierdie werklikhede die ander 80% van landbouers in Suid-Afrika op droë grond?

Soos dit is, is ons voedselproduksie onder toenemende druk van ‘n groeiende bevolking, nie net in hierdie land nie, maar wêreldwyd; veral in Afrika en in ander ontwikkelende lande. Indien ons kan veronderstel dat die syfer van 8 000 produsente reg is, is dit steeds waar dat daar ‘n dringende momentum is vir die ander 32 000 produsente in Suid-Afrika om deel te word van die “ketting van onontbeerlikes” (die 20% groot of leier voedselprodusente).

Dit is nou ten spyte daarvan dat dit ewe katastrofies vir beide werksgleenthede en die BNP sou wees indien die 20% produksie van die 80% “middelklasprodusente” uit die sommetjie gehaal word.

Daar is egter ‘n ander ewe belangrike rede hoekom hierdie sogenaamde 20% uiters noodsaaklik is wat die toekoms betref. ‘n Onlangse gesprek tussen my en die wortelprodusent van Tarlton, mnr Vito Rugani, het my weer laat besef wat die waarde is van ‘n landbougemeenskap wat staatmaak op laterale denke.

Rugani se argument is eenvoudig: Landbouproduksie is die konsekwensie van ‘n institusionele geheue waarsonder innoverende denke haas onmoontlik is. Sportpersoonlikhede verwys daarna as *muscle memory*.

Om die waarheid te sê, dit is juis wanneer hierdie institusionele geheue nie geëer word nie, dat nuwe landbouprojekte of ondernemings tot niks kom nie. Hierdie beginsel geld waarskynlik vir byna elke nuwe onderneming of sektor, maar terwyl landbou so spesifiek in die politieke spervuur is wat beleid betref, is dit dalk ‘n kritieke punt wat gemaak moet word.

Indien daar nuwe toetreders tot die ekonomie van skaal gaan kom in landbou, kan dit waarskynlik primêr net wees uit die sogenaamde “middelklasprodusente”. Indien die staat dus vir die toekoms van landbou wil beplan, sal dit moet wees om van kleinboere middelklasprodusente te maak wat uiteindelik ‘n institusionele geheue kan ontwikkel om tot die som van voedselsekerheid gevoeg te word.

Daar is nie kortpaaie na grond- en landbouhervorming nie. Die sprong van kleinboer na middelklasprodusent is egter ‘n byna onmoontlike opsie omdat kleinboere in ‘n oorlewingseconomie vasgevang is en die middelklasprodusent reeds in die leefwêreld en milieu van kommersiële produksie funksioneer. Dit is nie logies dat die organisatoriese instinkte en rituele van feodale oorlewing ‘n landbouer noodwendig voorberei vir die “institusionele geheue” wat noodsaaklik is vir kommersiële landbou nie.

Die landbou-ingenieur en produsent van Wildeklawer, mnr Louis de Kock, wys my daarop dat die gemiddelde ouderdom van ‘n produsent in Suid-Afrika ongeveer 62 jaar is. Dit beteken ons institusionele geheue is ryk en ruim, maar dalk kom daar nie genoeg jonger produsente in die landbou-ekonomie in om die institusionele geheue standhoudend te maak nie.

Dit is waar ons groot gevaar lê wat die toekoms betref en dalk behoort dit die fokuspunt van grondhervorming te wees: Jongboere en goeie akademiese landboutechnikons is dalk die antwoord.

Só, vir nou is die 20% landbouprodusente wat verantwoordelikheid neem vir ‘n beduidende 80% van ons voedselsekerheid dalk net die mees kritieke deel van ons landboutoekoms en behoort die leierprodusente seker te maak die regering sien dit ook so. ■



Good photography takes practice

SA GRAAN/GRAIN EDITORIAL STAFF

The simple act of taking a good picture seems like it should be pretty easy, but the truth is, there is a lot more to it than just pointing and shooting: The art of good photography takes quite a bit of practice.

For useful photography tips and tricks that will make you look like a pro, visit <http://www.lifehack.org/articles/lifestyle/photography-tips-tricks-make-you-pro.html>.



Visit for more info on photography tips and tricks.



Amanda van Blerk from Clarens' photo "Winter op 'n melkplaas" made her April's first place winner of R1 000.



2nd

Tiani Claassen's photo "Dankie tog vir seep en water... 'n skopfiets en modder is darem net 'n lekker kombinasie" scored a second place. Tiani is from Reitz and the "biker" is little Cado Claassen.



3rd

In third place is Marina Pierneef of Rietvalleirand with her photo "n Mooi gesig as die mielies so groen op die lande staan".



PLANT VIR VOLGEHOUE SUKSES

uppe marketing A11825/SAG

Uiters geskik vir besproeiingsgebiede

Kultivars

- DKC61-94BR
- DKC62-80BR GEN
- DKC64-78BR GEN
- DKC62-84R
- DKC61-90

Groei jou wins natuurlik met **DEKALB**[®] mielies!

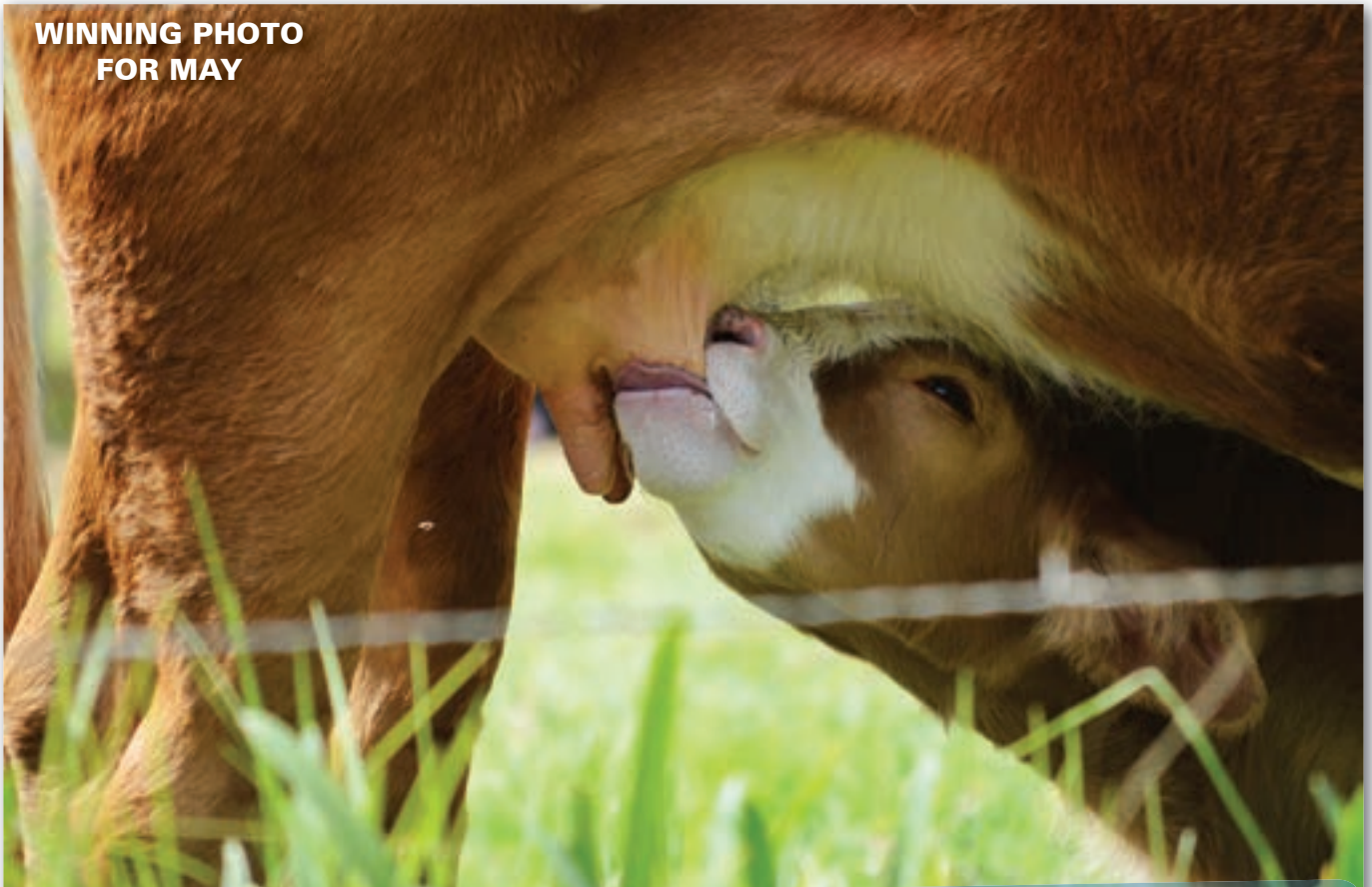
DEKALB[®] spog nou met nuwe geelmieliebasters wat by uitstek geskik is vir die besproeiingsgebiede. **DEKALB**[®] is sinoniem met innoverende idees, uitstekende kiemplasma en saad waarop jy kan vertrou.

Kontak gerus ons kliëntediens by: 011 790-8200 of customer care.sa@monsanto.com

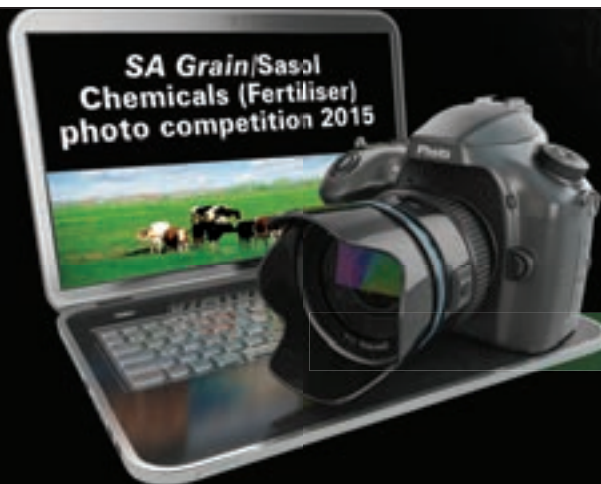
DEKALB[®] en Monsanto is geregistreerde handelsname van Monsanto Technology LLC. Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.



WINNING PHOTO FOR MAY



▲ Congratulations to Zirk Jansen, from Lydenburg, whose photo of a lactating calf, won him a cash prize of R1 000. ■



This is life on a farm...

Prize money to the value of R32 000 up for grabs!

During their interviews, most of the contestants of the popular kykNET series, *Boer soek 'n vrou*, mentioned that they were looking forward to the peace and quiet of the farm. We invite all amateur photographers who wish to show what life on a farm is really like, to enter the 2015 SA Grain/Sasol Chemicals (Fertiliser) photo competition. How would you capture the essence of farm life: The dawn of a new day, the cattle ambling about or the activities of human hands? Your photo of the tranquillity that is visible from the farm house *stoep* could just be one of this year's winning photos!



WHAT CAN YOU WIN?

This year's prizes will once again be sponsored by Sasol Chemicals (Fertiliser). From January 2015 a monthly winner will be selected by a panel of judges for each of the twelve editions. The monthly winner walks away with a cash prize of R1 000 and the twelve finalists each comes into contention for **R10 000 (winner), R7 000 (runner-up) and a third prize of R3 000.**

CLOSING DATE:

JULY 2015: 2 JULY
AUGUST 2015: 4 AUGUST



COMPETITION RULES

1. Only amateur photographers (in other words people who do not make a living from taking photos) may enter the competition.
2. Entries must portray the theme "Life on a farm".
3. People on the photos must be identified (provide a name and surname).
4. The photographer must provide a caption for the photo as well as their postal address and telephone number/s.
5. Participants may enter a maximum of three photos (with varying subjects) per edition. If more than three photos are entered, the first three photos received will be considered for the competition.
6. Photos that are entered must be unique and should not portray the same theme as photos entered into other competitions. Photos entered must not have been published previously.
7. If a participant is announced as a monthly winner, he/she may not enter the competition for the following three editions.
8. Photographers may enter their photographs up until the cut-off date each month. Entries received after this date will be entered into the following month's competition.
9. Only emailed entries or entries provided on a CD will be accepted. The photos must be in electronic format and no bigger than 3 MB each, in JPG format and no smaller than 10 cm x 15 cm. If photos are taken with a film camera, the photos must be scanned at 300 dpi.
10. Digitally manipulated photos will not be accepted. To crop a photo is however not considered to be digital manipulation.
11. A panel consisting of two professional photographers, a representative of SA Graan/Grain as well as Sasol Chemicals (Fertiliser), will judge the photos each month.
12. SA Graan/Grain reserves the right to reject photos that are blurry and does not adhere to the competition rules.
13. All entries become the property of SA Graan/Grain – this includes the CDs containing the photos. The photos will be stored in a data bank and SA Graan/Grain and Sasol Chemicals (Fertiliser) may use it for future promotions, marketing and publication purposes. By entering the competition, the entrant agrees to this and no third party claims for copy right violation may be submitted.
14. Employees of Sasol Chemicals (Fertiliser), Grain SA and Infoworks may not enter the competition.

Send photos to elmien@infoworks.biz or to Elmien Bosch, Postnet Suite 32, Private Bag X10, Flamwood, 2572.

Uitdagings en oplossings tydens inligtingsdag gedemonstreer

ELMARIE HELBERG, SA Graan/Grain medewerker

Met die midsomerdroogte wat mielie-oeste in die westelike witmielieverbouingsgebiede van Suid-Afrika die afgelope seisoen vernietig het, kan produsente nie bekostig om van substandaard saad of praktyke gebruik te maak nie. Optimale opbrengs verg, veral in 'n droë jaar, optimale tegnologie.

Om sy nuwe saadtegnologie en bevindings bekend te stel, het Monsanto op 17 Maart vanjaar op Monsanto se proefplaas op Rietgat, Lichtenburg, 'n inligtingsdag gehou. Hier het kenners besoekers ingelig oor onder meer nuwe kultivars, die korrekte gebruik van onkruidodders en die impak van weerstoestande op die mielieplant.

Deelnemers aan 'n onlangse vraelys wat deur Monsanto opgestel is, het aangedui dat opbrengs die belangrikste aspek is wanneer hulle 'n bepaalde kultivar oorweeg. Ander eienskappe wat ook belangrik is, is stabiliteit van opbrengs, kwaliteit, prestasie van die graan, stres toleransie, betroubaarheid, staanvermoë, onkruidodderweerstandbiedendheid en die prys van die saad. Navorsing het aangedui dat prys weliswaar 'n faktor is wanneer dit kom by kultivarkeuse, maar dit is nie die belangrikste faktor nie.

Drie van Monsanto se staatmaker-kultivars se sterk en swakpunte is ook tydens die dag bespreek. DKC77-77BR is 'n witmieliekultivar met 'n oop punt, wat sommige produsente kan afskrik. Hierdie oop punt bevorder egter vinnige afdroging, soveel so dat dié mielies tot drie weke vroeër as die ander droog is.

Die feit dat hy oop is, het blykbaar geen negatiewe effek op die graankwaliteit nie en die kultivars is verdraagsaam teen droogte en hitte. Daarom word hy hoofsaaklik deur Monsanto in die westelike deel van Suid-Afrika bemark.

Daar is ook sterk klem geplaas op die belangrikheid van toevlugsareas en verteenwoordigers van Monsanto het genoem dat dié maatskappy besig is om tegnologie te ontwikkel wat toevlugsareas vir produsente sal vergemaklik. Hierdie produk sal oor die volgende paar jaar bekend gestel word.

Verskeie eksperimente is ook op die proefplaas gedoen om die effek van hael op die verskillende groeistadiums van die mielieplant te bepaal asook watter effek die plant van *skips* en *doubles* op die kopgrootte en opbrengs het. ■



“...dat opbrengs die belangrikste aspek is wanneer hulle 'n bepaalde kultivar oorweeg.”

- ◀ 1: Gerhard Swanepoel (Biesiesvlei), Gert van der Linde (Mareetsane) en Johnny Ackerman (Klerksdorp) meen hulle het baie tydens die dag geleer.
- ▶ 2 tot 5: Die persentasie blootstelling van die mielieplant aan hael se effek op die mieliekop kan in dié reeks foto's waargeneem word.





Internationally benchmarked testing services to support local excellence

WIANA LOUW, general manager: Southern African Grain Laboratory

The Southern African Grain Laboratory (SAGL) was founded in 1997 by the grain and oilseeds industries as the reference laboratory with the purpose of measuring the desired characteristics of maize, wheat, soybeans and other crops for customers in Southern Africa through reliable and professional analytical services to promote agriculture.

To ascertain the value of agricultural products, there is a need to identify the exceptional processing and performance characteristics. Grain grading and other quality analyses are necessary tools for informed decisions to support the evolving grain marketing process. Accurate and reliable grain quality data ensure the best possible return from grain. The SAGL's key customers include stakeholders across the grain value chain ranging from grain producers, plant breeders, marketers and traders to millers, processors and consumers.

As a primary food and feed source for people and animals, the grain industry operates more globally than any other industrial sector. Global and regional trade requires accurate, internationally benchmarked and accepted measurements.

ISO/IEC 17025 is an international standard covering the general requirements for the competence of testing and calibration laboratories. ISO is the International Organisation for Standardisation and IEC is the International Electrotechnical Commission and together they formed the specialised system for worldwide standardisation. The South African National Accreditation System (SANAS) as a public entity is recognised as the only national body responsible for carrying out accreditations in respect of conformity assessment, which includes accreditation of laboratories, certification and inspection bodies.

Since 1999 the SAGL is accredited under this quality system offering an extensive range of analytical testing services on grain, oilseeds and related food and feed products. The scope of testing covered under the laboratory's accreditation is continually expanded to include new services aligned with the needs of local and international customers and also the addition of techni-

cal signatories to strengthen the technical capability of the laboratory.

The independent and accredited status of the laboratory guarantees the ability to complete grain testing quickly and with the highest degree of accuracy. An integral part of accreditation under an international standard such as ISO 17025 involves the participation in international proficiency schemes as an ongoing proof of technical competency. The SAGL participates in a range of international and local proficiency schemes such as the American Association of Cereal Chemist International (AACCI); Bipea (France); Food Analysis Performance Assessment Scheme, United Kingdom (FAPAS); and the Agri-Laboratory Association of Southern Africa (AgriLASA).

This competent team specialises in grain grading and physical testing, chemical analyses, rheological testing, nutrient analyses including essential micronutrients (vitamins), micro and macro minerals, amino acids and contaminants such as mycotoxins.

The relevant products covered include crops such as wheat, maize, grain sorghum and oilseeds such as soybeans, sunflower seeds and cereal products and products thereof such as meal, bran, grits and other.

Support to the grain and oilseeds industry in a reference laboratory capacity includes the offering of a range of ring tests to participants from South Africa as well as from the rest of Africa. Ring tests serve as a useful tool for equipment verification, method optimisation, confirmation of accuracy and benchmarking against other laboratories. In addition to the ring tests offered, the SAGL's laboratories also fulfil the role of expert laboratory for the East African Proficiency Scheme.

Residential training is offered to participants from South Africa and the rest of Africa including assistance to regional laboratories to elevate their level of reliable testing and grading of grains and cereals. The training covers theoretical and practical hands-on laboratory training for quality analysis on grain, specific analyses such as the determination of vitamins and minerals in fortification premixes and final fortified

products, mycotoxin testing and the implementation of ISO 17025 requirements in a testing laboratory.

Useful quality data are generated on an annual basis on different commodities, including maize, wheat, soybeans, sunflower seeds and grain sorghum. The results are then published in crop quality reports per commodity per season. Representative sampling of each season's production is based on a sample collection plan designed by the industry in collaboration with the SAGL. The grain and oilseed samples submitted to the SAGL laboratory for testing are collected by the grain storing and handling industry according to this approved sampling plan.

The purpose of annual crop quality surveys is to provide the grain and oilseeds value chains with reliable data generated over several production seasons and regions under controlled and internationally benchmarked laboratory conditions. The data generated as part of these surveys can statistically be evaluated to identify unique South African trends and assist with the focus of future research studies.

Collaborative research studies with tertiary institutes in South Africa and Europe are designed to find solutions and address specific needs in the different sectors of the industry. The SAGL is able to provide the analytical support for such studies while collaboration also provides access to specific technical expertise as part of the project teams.

Reliable mycotoxin monitoring and surveillance data is needed to develop strategies for the reduction of different mycotoxins relevant to specific agricultural commodities produced locally and traded internationally. Global stringent requirements laid down by the World Health Organisation (WHO), Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO), CODEX and other International Feed and Food Regulating bodies are increasingly being enforced and South Africa have to adhere to these international requirements to maintain our status as producers of high quality grain and oilseed products. ■



Kanola Opbrengskompetisie skop eersdaags af

SA GRAAN/GRAIN REDAKSIE

Die Proteïennavorsingstigting (PNS) gaan gedurende 2015 twee kanola opbrengskompetisies in die Kaapprovinsie loods: 'n PNS Swartland Kanola Opbrengskompetisie en 'n PNS Suid-Kaap Kanola Opbrengskompetisie. Die weners van hierdie twee kompetisies sal elk 'n kontantprys van R25 000 asook toepaslike erkenning kry.

Inskrywings vir 2015-seisoen

Vir die 2015-seisoen is besluit om die aantal inskrywings tot tien per gebied te beperk – dit wil sê tien produsente of tien spanne per gebied. Die inskrywings sal elektronies deur middel van die PNS-webtuiste geskied; dit open op 1 Junie vanjaar en sluit weer op 31 Julie. Die eerste tien kwalifiserende inskrywings wat per gebied ontvang word, sal aanvaar word.

Prof André Agenbag (Universiteit van Stellenbosch) is die projekbestuurder en sal die twee kompetisies onder sy vlerk neem.

Volgens dr Gerhard Scholtemeijer (voorsitter: PNS) vertrou die stigting dat dié opbrengskompetisies tot aansporing sal dien om die

kanolaproduksie van die Wes-Kaap in die kort en medium termyn 'n groot hupstoot te gee.

Super Soja kompetisie

Die PNS is hierdie jaar 25 jaar oud. Vir meer as 22 jaar, het die PNS die Super Soja kompetisie in KwaZulu-Natal befonds. "Ons het egter in die laaste twee of drie jaar van hierdie kompetisie, wat meer om marges en ander aspekte gegaan het, besef dat die kompetisie sy trefkrag verloor het. Daar was wel voortdurend nuwe produsente wat geleer het by die wenner, maar daar was nie werklik meer 'n uitdaging vir die toppresterders nie," het Scholtemeijer gesê.

Tans word daar ondersoek ingestel om 'n nuwe opbrengskompetisie te loods wat 'n uitermatige hoë mikpunt daar sal stel en wat met 'n uitermatige hoë beloning gepaard sal gaan. Die PNS sal in samewerking met die bedryf binnekort 'n besluit hieroor neem.

Al hierdie kompetisies het egter steeds een doel voor oë: Om voortdurend beter en meer te presteer. ■

Witmielies

Nuwe kultivars

DKC78-27
DKC78-87B
DKC78-83R
DKC78-79BR
DKC77-77BR

Bestaande kultivars

CRN3505
DKC78-35R
DKC77-61B
DKC77-85B GEN
DKC78-17B
DKC78-45BR GEN

PLANT VIR VOLGEHOUE SUKSES

Met **DEKALB®**-saad as deel van jou boerdery, sorg jy vandag reeds vir die dag van môre, omdat jy weet, met **DEKALB®** plant jy sukses. Ons tegnologie en navorsing gerugsteun deur spanwerk en professionele advies dra by tot jou volgehoue sukses, nie net vandag nie, maar ook in die toekoms.



AT1593/SAG2

Monsanto tel: 011 790-8200 | www.monsanto.co.za
Kontak gerus ons kliëntediens by: 011 790-8200
of customercare.sa@monsanto.com

DEKALB® en Monsanto is geregistreerde handelsname van Monsanto Technology LLC. Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.





Goeie arbeidspraktyke en -verhoudinge in die kollig



Wat is regtig die oorsaak van arbeidsprobleme op plase?

PIETMAN BOTHA, SA Graan/Grain medewerker

Wat is die werklike oorsaak dat so baie plaasarbeiders nie in die werksplek kan funksioneer nie? Werkers word dieselfde hanteer en sommige floreer, terwyl ander uitval. Baie arbeiders bly eenvoudig die reëls oortree en is dikwels onbetroubaar. Hoekom is dit so en wat kan jy as produsent doen om hierdie probleem aan te spreek?

In baie van die gevalle begin die arbeidsprobleme by die produsent wat telkens bloot die verkeerde aanstellings maak. Sulke persone is dan in diens en die produsent kan net nie van hierdie arbeider ontslae raak nie. Verder veroorsaak die onderpresteerder dat die ander arbeiders ook negatief beïnvloed word.

Daar kan verskeie redes wees waarom 'n arbeider nie presteer nie, maar dit kan meestal teruggevoer word na 'n uiters slegte selfbeeld van die werker. Baie keer glo die werker dat hy vir niks goed genoeg is nie en dit lei tot 'n traak-my-nieagtige-houding. Telkens sal die werker se gedrag ander uitvloeisels van die probleem toon. Die werker kan byvoorbeeld dronk by die werk aanmeld, begin steel en opdragte ignoreer.

Gesinsgeweld is ook in baie gevalle die direkte gevolg van 'n swak selfbeeld. "Ek is nie goed genoeg vir hierdie geliefde nie en daarom loop alles skeef." Daarom gryp die werker na 'n "kruk" wat gewoonlik alkohol is en dan spat die vonke.

Werkvereistes kan ook aanleiding gee tot 'n lae selfbeeld. Die werker dink hy het nie die vermoë om die werk te kan doen nie. Arbeiders werk dikwels op plase bloot omdat hulle nêrens anders kan werk kry nie. Die arbeider het nie eens basiese kwalifikasies nie en daar is nie die geleentheid om dit te verkry nie. In baie gevalle het die arbeider 'n buite-egtelike kind of kinders wat versorg moet word en daarom aanvaar die werker enige werk.

Geen of baie laag-geskoolde arbeiders het in vele gevalle net nie die vermoë om aan die eise van die dag te kan voldoen nie. Omdat hy laag geskoold is, verdien so 'n werker gewoonlik nie die hoogste loon nie, met die gevolg dat armoede aan die orde van die dag is.

Omdat geld beperk is en die persoon nie oor die vaardighede beskik om fondse optimaal aan te wend nie, vervul hierdie persoon in afhanklikheid van drank en/of dwelmmiddels. Die werker gaan soek in baie gevalle 'n "uitkoms" om verby hierdie lae selfbeeld en onvermoë te kom en eindig dan gewoonlik by verskillende verslawings op.

Die gevolg van hierdie afhanklikheid is menigmaal ook huislike probleme wat na vore kom. Wanneer die werker onder die invloed is, kan dit lei tot 'n stryery en die ander gesinslede loop gewoonlik deur. Afhanklikheid sal egter ook ander euwels na vore bring – diefstal en bedrog word telkens gebruik om fondse in die hande te kry om 'n verslawing te kan bevredig.

Die direkte gevolge van hierdie verslawing en swak selfbeeld is swak werksprestasie. Die gevolg van swak werksprestasie is weer die swak prestasie van die onderneming en op die einde die ontslag van die werker of dalk die bankrotenskap van die onderneming.

Swak werksprestasie is egter nie die enigste uitvloeisel nie, maar ook swak interpersoonlike verhoudinge. Gewoonlik tussen die werkgewer en die werknemer, die ander personeel wat saam met die werker werk en dan die belangrikste, verhoudinge by die huis. In sulke gevalle is die man en vrou altyd in die een of ander soort rusie, die kinders ly hieronder en inherent ook die hele gemeenskap.

Die vraag is nou: Wat kan gedoen word om hierdie probleme aan te spreek en op te los? In baie gevalle sal dit begin met die aanspreek van die lae selfbeeld. Die verbreding van die werker se kennisvlakke en die aanspreek van die verhouding tussen die werkers en die mense rondom hulle. Volgens ds Petrus Ramatsosa van Kroonstad bly die belangrikste egter om hierdie probleme vanuit 'n geloofsoogpunt aan te spreek. Die verkondiging van die Woord moet altyd sentraal staan en die basis wees waarop die probleme aangespreek word.

Met net Woordverkondiging sal die probleme egter nie vanself weggaan nie. Die werker sal toegerus moet word om die probleme te kan aanspreek. Om eerstens die probleem te erken, die prioriteite van probleme reg te kry en dit dan aan te spreek. Sonder dat die mens se siening van homself aangespreek word, sal dit maar moeilik gaan.

Die heel belangrikste aspek wat aandag moet kry, is die gesindheid van beide die werker en werkgewer. As albei nie bereid is om te verander nie, sal daar baie moeilik 'n verandering in die verhouding kom. Ook moet daar besef word dat albei partye steeds kan faal en dat beide bereid moet wees om mekaar se swakhede te erken en dit te verdra.

Ds Ramatsosa bied 'n kursus aan om beide die produsent en die werker te help om hul verhoudingsprobleme aan te spreek. Hy fokus daarop om veral die werkers te help om hulle probleme te identifiseer en om hulle deur die Woord toe te rus om hulle probleme die hoof te bied. Hierdie stap help ook om toekomstige probleme aan te spreek.

Vir meer inligting kontak ds Ramatsosa by 071 363 5366. ■



◀ Ds Petrus Ramatsosa.

Deel jou praktyke met medeprodusente

Graan SA-lede is welkom om wenke vir goeie arbeidspraktyke en -verhoudinge op die plaas of praktyke wat hulle op die plaas toepas en wat vir hulle werk, met medeprodusente te deel. Stuur 'n e-pos na estiedv@mweb.co.za en ons sal jou kontak.

KUIER SAAM MET

Abrie

ABRIE COETZEE, onthaal- en dekorspesialis



In die wintersonnetjie op my stoep



hier op my sonnige noordelike stoep, onthaal ek graag. Ons het almal lieflike stoepe en buitelugareas – kom ons benut dit.

Dit is hoe ek maak:

Ek het 'n tuinontwerp waar ek 'n groot markiestent kan opslaan vir onthale, soos byvoorbeeld klein troues en verjaardagpartytjies. 'n Lowergroen grasperk (selfs in die winter), loop tot by 'n lang sementfontein met leeuokoppe wat water spuit. Die groot sementpotte met hulle reliëfpatrone het ek vol gesiggies en primulas geplant om in die winter 'n bietjie kleur te gee.

Ek het wit Floribunda-rose teen die muur af geplant en dit lyk soos bruide wat op aandag staan in hulle trougewade.

My 20 m lange stoep is afgerond met egte gegote broekie lace en wit gordyne teen die pilare gedrapeer. Dit is 'n rustige atmosfeer. Wit duiwe koer in 'n hok wat soos 'n pergola lyk. Ek het ou embuiabanke en -stoele wit geverf met 'n verftegniek wat 'n patina-effek gee.

Strooikussings waarop botaniese ontwerpe gedruk is (voëls, proteas, verse, gedigte en botaniese blomme) maak die uitbeeld van 'n Franse *alfresco* stoep moontlik. Voëlhokkies, ou kiste, kandelare en ou hangkaste rond dié buitevertrek af.

Op hierdie stoep onthaal en kook ek. Dan word alles verwyder en die stoep word ingekleur met tafels gedek met linnetafel-doeke, kant, kristal, silwer kandelare en honderde kerse...teatraal en elegant.

Soms verbeel ek my dit is 'n skip op die Rheinrivier in Europa... So met die gekabbel van water van die fontein in die agtergrond, neem ek my gaste op 'n reis na 'n wonderwêreld. ■



**Kontak Abrie Coetzee van Kamelia in Klerksdorp
by 018 468 5689 of 072 804 9841.**

WIELE

vir die plaas



GERRIE SMIT, lid van die SA Motorskrywersgilde

Nuwe Mercedes-Benz B-klas vir 2015

mercedes-Benz SA het so pas die nuwe verbeterde reeks B-klas ter plaatse geloods. Die B-klas is 'n kompakte stasiewa, maar met genoeg sitspasia vir vier volwassenes. Dit is 'n kwaliteit-voertuig met al die weelde-items wat 'n mens van 'n luukse voertuig verwag.

Die B-klas is ongeveer 7 cm korter as Mercedes-Benz se C-klas, maar is ruim genoeg sodat vier volwassenes regtig gemaklik kan sit. Omdat dit 'n stasiewa is (of "meerdoelvoertuig" soos wat dit deesdae geklassifiseer word), beskik dit oor bogemiddelde binnespasia.

Hierdie nuwe 2015-reeks is basies 'n visuele opkikking, maar daar is tog ook verbeterde tegnologie bygevoeg sodat daar wel beduidende verskille is tussen die nuwe weergawe en die 2012-weergawe. Die 2015-weergawe bestaan uit twee diesel- en twee petrolkragbronne.

'n Viersilinder 2143 cc dieselenjin, met 'n kraglewering van 100 kW en 'n wringkrag van 300 Nm, vuur die B 200 CDI-model aan. Sy brandstofverbruik is 4,3 liter/100 km en sy prys is R404 200.

Die 220 CDI-model het basies dieselfde enjin, maar is gestel om 125 kW te lewer met 'n wringkrag van 350 Nm. Teen 4,1 liter/100 km het dit heelwat meer krag, met ongeveer dieselfde brandstofverbruik as die 200 CDI. Die 220 CDI kos R448 000.

Die twee petrolweergawes bestaan uit 'n 1 600 cc wat 115 kW lewer en 'n 2 liter wat 155 kW lewer. Die transmissie is 'n sewe-

spoed outomatiese ratkas of 'n sesspoed handratkas vir al vier die B-klasmodelle.

Die aantrekkingskrag van die B-klas is sy bestuurbaarheid. Hiermee word bedoel dat dit nie 'n lomp voertuig is nie. Dit bestuur eenvoudig net makliker, al is dit nie 'n piepklein motortjie nie.

Die ander groot pluspunt, veral vir motoriste wat gereeld grondpaaie moet aandurf, is dat die B-klas – tipies Mercedes-Benz – baie sterk gebou word, met 'n reeks veiligheids- en padhouvermoëtegnologie om te verseker dat hierdie voertuig nie sommer maklik in 'n botsing betrokke sal raak nie en as dit wel in 'n botsing beland, sal die voertuig sy passasiers beskerm.

Ander standaarditems waarmee die B-klas spog, is 'n elektroniese stabiliteitsprogram (ESP), remhulp (wat die bestuurder help rem in 'n noodsituasie), glybeheer (wat inskop as een of meer van die wiele traksie verloor), ABS-remme, sewe lugsakke (wat kophoogte-lugsakke vir die voorste insittendes insluit), steilte-wegtrekhelp en 'n gevaaralarm wat jou waarsku as jy te naby aan 'n ander voertuig voor in die pad kom en om alles te kroon, bied Mercedes-Benz 'n uitstekende sesjaar tegniese onderhoudsplan.

Dit is 'n voertuig wat gemaklik sit, veilig ry, en kragtig, maar tog ekonomies is – 'n goeie alternatief vir die effens duurder C-klas-sedan.

Die Mercedes-Benz B-klas 200 CDI kos R404 200 en die B220 CDI R448 000. ■



▲ Die Mercedes-Benz B-klas 200 CDI-model: Elegant, kompak en ruim.

Die Anakonda

Beste Grootneef

Angenhoven het baie spitsvondighede kwytgeraak. Een daarvan was "Een man met 'n goeie plan, is 'n meerderheid". Só was dit ook die aand met die Jeugkommissie. Die debat was genadiglik nie oor Belhar nie, maar wat vanjaar se uitstappie vir die jeug sou behels. Buurman kom toe met die blink plan dat die plaaskinders dorp toe gevat moet word en dat Gold Reef City net dié plek is. Neef Piet wou nog weet of dit naby Stilfontein is, toe die bod toegeslaan en die voorstel eenparig aanvaar is. Geen punt van orde kon die voorstel daardie aand keer nie!

Nou ja, so is ons vort na Sodom en Gomorra in die skool se bus. Die Jeugkommissie voor langs die drywer ingepak en die matrieks op die agterbanke. Een belhamel het iets van "prakties in die beloofde land" gemompel op pad die buspadjie af.

Ou Neef, die moeilikheid het eintlik begin toe 'n aangename jongman beleefd gevra het dat alle bewegende dele in die plastiekbakkie gepak moes word. In my geval was dit 'n bril, valstande en 'n pakkie *x-tra strong*, wat netjies in ontvangs geneem is.

'n Tweede voorbode was toe 'n ander jongman ons aan die sitplek kom vasknoop het met so opgestopte belt wat oor jou maag en skouers pas. Vir party van die lede van die kommissie, moes 'n knip of twee verstel word, om borskas en hangkas in te sluit. Die laaste onheilsgeluid voordat ons die lug in is, was 'n langsame geklik van ratte. Met die afkykslag kon ek twee sulke diep vore in die sementblad sien, soos die manne en manninne voor my, tevergeefs op daardie stadium, probeer brik trap het.

En toe vat die Anakonda ons tot verby Saturnus. Die kinders het vooraf belowe dat dit 'n lekker pretrit sou wees en dat ons Jo'burg mooi uit die lug sou sien...Ek sê jou Neef, niks aan dié ding was beleefd nie. Maagspiere, kuite en blesse was in 'n stryd van epiese proporsies, soos die ding ons die lug in geslinger het. Gat oor kop man! Nie een keer nie, maar aanhoudend en meedoënloos. Al van Jo'burg wat ek in 'n laaste oomblik voor stilgebied sien verbyflits het, was die *traffic jam* op die N1. As die jongman ons nie so mooi vasgemaak het nie, het ons nou nog getrek – soos Rhodes die hinterland in.

Met die insleep van die Anakonda terug in die stasie, het al die ouderlinge en katkisante geskreeu – party vir nog, maar die meeste om af te klim. Een lid van die Jeugkommissie se kontaklense het geskuif – kompleet met dubbelvisie vir die res van die dag. 'n Ander ou se heup het weer in die potjie ingeglip, al die operasieëlings kon gekanselleer word. Soos wat die

manne weer met hulle eie brille en pille versoen is, het 'n gees van broederskap en eensgesindheid geheers soos ek nog nooit beleef het nie. Dit nou synde dat almal langslwend was! Daardie dag is in die anale opgeteken, as die dag wat kategeet en katkisant, skouer aan skouer, als wat voorgekom het, bloots gery het.

Met die uitloopslag terug skoolbus toe, wonder ek toe by myself, wié van die menigte dorpenaars om ons weet van die mallemeulerit van graanprodusente die afgelope seisoen. Van 'n "hoog" met mooi reën tydens planttyd, tot die absolute "laag" van hittegolftoestande in die midsomer.

Ek dink toe aan die ou gediggie van Uys Krige oor die *Visserman* wat lees:

*"Ken jy die see, Meneer, ken jy die see?
Hy wat met groen jaloerse oë na ons gluur,
Ons wat net één ou misstappie moet gee
En hy kom tromp-op op ons afgestuur!
Dan sê jy nog, Meneer, die vis is duur."*

Ná 'n woeste produksieseisoen wat met soveel belofte begin het en in sommige gebiede met 'n verskroeiende aarde geëindig het, kon die digter dalk ook 'n ode aan die *Vrystaters* opgedra het. Iets soos:

*"Ken jy die Vrystaatvlaktes, ken jy dit Meneer?
Met mielies en sonneblom, geil voor jou geleë,
Wat met 'n enkele hittegloed en storm van stof en sand,
Alles voor jou weg kan vee!
Dan sê jy nog, Meneer, die meel is duur."*

Hopelik verstaan ons mense in die dorpe met verloop van tyd so ietsie van die "Anakonda" wat elke seisoen gery moet word. Die verskil is, met boerdery gord niemand jou vas nie.

Groete op die Oosgrens en lekker stroop.

Kleinneef



Lesers is welkom om 'n e-pos aan Kleinneef te stuur by kleinneef@graingrowers.co.za.

LAAT
DINGE
GEBEUR



LAAT

GROEI IN DIE LANDBOUSEKTOR

GEBEUR



Van die landery tot die linguettine en als tussenin.

Jou kliëntediensspan by Nedbank staan onder leiding van 'n ervare verhoudingsbestuurder wat aan jou besigheid toegewy is en deur 'n landbouspesialis met deeglike kennis van jou plaaslike omgewing ondersteun word. Ons bied 'n reeks oplossings wat volgens die behoeftes van die landboubedryf doeltreffend word en fasiliteer transaksies vir swart ekonomiese bemagtiging om volhoubare groei van hierdie besighede te verseker.

Stuur aan ons 'n e-pos by agriculture@nedbank.co.za.

Landini

Landforce

Kragtige, ekonomiese werkverrigting kom standaard met 'n:

LANDINI LANDFORCE 115 (82 kW)
OF
LANDINI LANDFORCE 125 (88 kW)

TIER 3

ENJIN OMGEWINGSTANDAARDE



Die Landini Landforce reeks is toegerus met die betroubare **6-Power 4** silinder enjins in lyn met **TIER 3** omgewingsstandaarde. Die enjin is gekombineerd met 'n sterk meganiese ratkas en verskaf uitstaande werkverrigting, algemene effektiwiteit en meer werksure. Elektro-hidrouliese kragtakker maak die gebruik daarvan baie maklik en verseker gladde inwerkingstelling van implemente. Elektro-hidrouliese 4WD ewenaarskakeling verbeter operateursgemak en aandrywing. Hyskapasiteit, hidrouliese oopvloeisisteen en dryflynkrag maak die Landini Landforce bruikbaar vir 'n wye reeks van toepassings soos: grondbewerking, spuitwerk, vervoer en skoffelwerk.

Hoofkenmerke:

- Enjin karaktereienskappe, maks. wryngkrag en wryngkragreserwe - beter werkverrigting
- Elektro-hidrouliese kragtakker - maklike werking
- Kruiprat as opsie - gespesialiseerde take kan gedoen word
- Elektro-aangedrewe ewenaarslot - positiewe aanwending
- Elektro-aangedrewe 4WD - operateursgemak
- 100% sluitas voor - meer traksie
- Tweespoed kragtakker, veranderbare kragtakkeras (6 of 21 groewe) - veelsydigheid van die trekkers
- Uitstekende hyskrag - hanteer groot implemente
- Goed gebalanseerd en maneuvreerbaar - maklik om te bestuur



Hidrouliese-sisteen

Die Landforce 125 is beskikbaar met 'n geslote hidrouliese-sisteen en elektroniese hysstelsel en pompvloeiempo van 110 ltr/min en is ook beskikbaar met 'n oopvloei hidrouliese-sisteen en pompvloeiempo van 66 ltr/min.



Gemaklike platform-uitleg

Die plat vloer platformuitleg, ergonomiese-kontroleuitleg en gerieflike sitplek sorg vir 'n aangename bestuursfunksie

SIEN GERUS U NAASTE HANDELAAR VIR MEER INFORMASIE OF KONTAK:
HOOFKANTOOR: 011 914 1700, KAAPPROVINSIE: 011 914 1700, LIMPOPO /
MPUMALANGA: 082 653 4907, VRYSTAAT / NOORDWES: 082 879 9590,
KWAZULU-NATAL / OOS-KAAP: 082 907 4336

Webblad: www.argo.co.za Epos: landini@argo.co.za


ARGO Industrial (Pty) Ltd.