

Die Pad Saam

GRATIS

Uitgawe 40 • Desember 2016 | Januarie 2017

Maak jou

SKAAPHOND

na jou hand groot



Is eenmansake
se dae getel?

Naweekboere!

Riglyne vir weidingbestuur

Bring home the taste!



**GRAIN FIELD
CHICKENS**

1 x **Grain Field Chickens Whole Bird**

Salt and black pepper, to taste

45ml (3 tbsp) butter

Juice of 2 lemons

45ml (3 tbsp) fresh rosemary leaves

4 garlic cloves, roughly chopped

45ml (3 tbsp) olive oil

Method

Preheat the oven to 180°C.

Remove the giblets from the chicken and discard.

Wash and dry the chicken well and season.

In a bowl mix the butter, lemon juice and olive oil.

Put the chicken into a roasting tray and with your hands rub the butter mixture all over the chicken as well as under the skin. Spread with the rosemary and garlic and drizzle with the oil.

Roast the chicken until cooked and golden, for about 40 - 50 minutes, baste once with the pan juices about halfway through cooking time.

Remove and cover with foil to rest for 10 minutes before carving and serve with roast potatoes and a green salad.



For any queries please contact
Customer Care Line: 087 940 5100 or



please contact our
r visit www.grainfieldchickens.co.za

INHOUD

20-23

Riglyne vir weiveldbestuur ná droogtes en die belangrikheid van veldrus

27-29

Maak jou skaaphond na jou hand groot

42-43

Atiesjoe!
Verskoon tog,
dis allergie

Uitgewer:
VKB en NTK

Redakteur:
Hannelie Cronjé
Posbus 100
Reitz 9810
Tel. 058 863 8223
hanneliec@vkb.co.za

Eindredakteur:
Koos Janse van Rensburg

Ontwerp en Uitleg:
Ryno Steyn (VKB)

Taalversorging:
Lize Mulder

Druk:
Oranje Drukkers, Senekal

Advertensies:
Hannelie Cronjé (VKB)
hanneliec@vkb.co.za
Sel. 083 303 6117

Alle regte van Die Pad Saam word voorbehou ingevolge Artikel 12(7) van die Wet op Outeursreg.

Die eienaar en uitgewer aanvaar nie aanspreeklikheid vir enige uitlatings deur skrywers of medewerkers nie.

Vkb beskik oor 'n kliëntedienssentrum wat bestuur word deur die groep se skakelbeampte, me. Anelie Swemmer. Kontak haar gerus by **058 863 8277** of per e-pos by **aswem@vkb.co.za**

5	Voorwoord
6-7	OM Health
8	Landbouversekering
10	Besigheidsoerwoud: Leeus
12	Vrektes by Vendusies
14-15	Is eenmansake se dae getel?
16-17	Du Pont Pioneer vier oesopbrengswenners in SA
18-19	Potties Meule
20-23	Riglyne vir weidingbestuur
24-25	Kaasagtige limfadenitis in kleinvee
27-29	Maak jou skaaphond na jou hand groot
31-33	Naweekboere
34-35	Meganisasie: Case
36-37	Sakata vir verskeidenheid en gehalte
38-40	Wenke wat werk 6
42-43	Atiesjoe! Verskoon tog, dis allergie
44-47	NTK-nuus
48-49	VKB Bieliemielie 2017
50	VKB-nuus
53	Wen met Die Pad Saam

24-25

Kaasagtige
limfadenitis in kleinvee

38-40

Wenke
wat werk 6

Magnum Rowtrac:
Beter flotrasie, beter
hantering, meer
buigsaamheid

72-76

Op Kersvreugde, voorspoed en geluk!

Aan die begin van hierdie jaar het ek op 'n paar plekke gehoor en gelees "2016 gaan 'n hel van 'n jaar wees". Julie is 'n klomp doemprofete, het ek toe gedink. Hoekom sal 2016 dan nou juis so 'n goor jaar wil wees? 'n Jaar of jou lewe is mos wat jy maak met uitdagings wat na jou kant toe gegooi word.

"Bring it on!" het ek gedink, want ek het soveel goed gehad waarna ek uitgesien het! Daar was ses wonderlike uitgawes van Die Pad Saam om aan te werk en inspirerende mense om te ontmoet, daar was fondsinsamelingsgeleenthede, daar was 'n wildtuinvakansie saam met vriende, rolbalwedstryde wat op die kalender aangeteken is, die KKNK in Oudtshoorn, my jongste se matriekafskeid... Die lysie van "uitsien oomblikke" was lank.

Maar sommer van vroeg in die jaar af het dit begin lyk of dinge "skeef kan neuk", soos my oom sou sê. Al soos 'n motor waarvan die wiele lanklaas gebalanseer is. In die koerante was dit moord en doodslag; studente wat die #FeesMustFall-betogings van verlede jaar voortsit en amok en oproer en verwoesting saai; plaasaanvalle in ons verspreidingsgebied wat diep geankerde inwoners wegruk en die res van ons in angs agterlaat; politieke partye wat in hul verskiesingsveldtogte al meer klem lê op die verskille tussen ons land se inwoners in plaas van die ooreenkomste tussen mense; die Amerikaanse verkiesing wat ons almal beangs laat vir die invloed wat die nuwe president op óns land en sy sukkelende ekonomie gaan hê...

En bo alles is daar "die ergste droogte in 100 jaar" wat ons boere nie eens meer net op hulle knieë dwing nie, maar hulle platslaan. Verbruikers mor oor kospryse wat die hoogte inskiet, maar die droogte raak elke liewe een van ons. Boere se groot hartseer en bekommernis is nie ook banksaldo's wat al hoe dieper in die rooi insink nie – hulle hartseer gaan oor hulle diere wat hoopvol aangehardloop kom as hulle die bakkie gewaar; diere wat in hulle spore net inmekaar gesak het omdat hulle nie meer die krag het om sonder kos en water aan te gaan nie! En die wete dat as daar nie mielies is nie, as daar nie graan is nie, as daar nie groente is nie, loop almal deur – almal se honger voel immers presies dieselfde.

Ek dink voortdurend aan Laurika Rauch se "Stuur ons net so 'n bietjie reën" en ek bid haar woorde hardop saam as ek

in die streek tussen onbeplante landerye en maer kuddes beeste deurry; as ek by huise verbyry waar ek eens die tuine bewonder het en daar nou net 'n paar kanniedood-plantie oor is weens waterbeperkings. "Hemelse Vader, stuur ons net so 'n bietjie reën."

En toe steek die Suidooster in die Kaap op en waai die wolke binneland toe en die reën val. In party gebiede in oorvloed sodat menselewe geëis word, ja, maar die meerderheid van ons juig, want water is lewe! Skielik is die Vrystaat weer groen en is dit die allermooiste gesig as ek deur die streek ry.

Die land se damme is nog nie vol nie, daar is steeds op baie plekke waternood, maar hierdie reën het hoop gebring in 'n wêreld wat andersins maar taamlik naby aan heeltemaal onderstebo is. En dis daardie klein stukkie genade van Bo wat ons dankbaar en o so nederig maak en hou. Wat ons weer laat besef die mens wik, maar God beskik. In die groter bestel kan ek en jy nie noodwendig 'n verskil maak nie – ons kan nie op ons eie reën bring nie; ons kan nie almal van kos of huise voorsien nie – maar in ons eie klein kringetjie kan ons kyk waar ons kan help om één mens se lewe beter of lekkerder te maak.

Wat 2017 vir ons almal inhou, weet ons nie, en ons kan maar net die toekoms met geloof, hoop en liefde inwag. Maar mag 2017 vir ons almal 'n beter jaar wees as die een so amper agter ons. Mag meer mense besef dat alles hier op aarde 'n "vervaldatum" het, dat alles verbygaan – die slegte maar ook die lekker tye, en mag ons elkeen onthou om ook dankie te sê vir elke stukkie genade wat ons van Bo ontvang.

Geseënde Kersfees vir jou en jou gesin en familie. Mag ons almal in die jaar wat kom genoeg hê – genoeg om te eet, genoeg om te plant, genoeg om in ons behoeftes te voorsien, genoeg tyd vir ander en genoeg stof tot dankbaarheid.

Beste wense

Hannelie



STARBUCKS: CREATING EXPERIENCES BEYOND COFFEE

Victor Mupunga – Research Analyst

Gregory Potgieter, Portfolio
Manager at Old Mutual Wealth
Private Client Securities.
Contact: 082 823 2731 or
gregory.potgieter@omwealth.co.za



It is often stated that “a good cup of coffee is better than Prozac”. While this is yet to be validated, judging from the fanfare and long queues that greeted the opening of the first Starbucks store on African soil earlier this year in Johannesburg, there might very well be some truth to this saying. From a single store in Seattle in 1971 selling only roasted whole coffee beans, to the current footprint of over 24 400 stores in 74 countries selling a wide variety of products (ranging from coffee, tea, pastries, beer and wine to ice cream), Starbucks has enjoyed remarkable success and has built a powerful global brand.

IT ALL STARTED WITH A CUP OF COFFEE

Howard Schultz, Chairman and Chief Executive Officer of Starbucks, got into the coffee business with one goal in mind: to enhance the personal relationship between people and their coffee. He initially joined Starbucks in 1982 as Director of Operations and Marketing when the business had only four stores. Shortly thereafter, Howard travelled to Italy and became captivated with Italian coffee bars and the romance of the coffee experience. He had a vision to bring the Italian coffeehouse tradition to America. He wanted to create a place for human connection, conversation and one that fostered a sense of community – a third place between work and home. He left Starbucks for a short period of time to start his own Il Giornale coffeehouses and returned in 1987 as Chief Executive Officer to purchase Starbucks with the help of investors. Since then, he has led a transformation of the company, bringing the company to sustainable, profitable growth with a renewed focus on Starbucks' coffee heritage, innovation and the customer experience.

GRINDING AHEAD OF COMPETITORS

Retail is a highly competitive industry. Margins are often thin, there are low barriers to entry for competitors and customers have minimal switching costs. In the coffee retail business, the fact that consumers can simply substitute their morning Starbucks beverage with a cheaper alternative at home or at

the office is an additional threat. It is therefore imperative that coffee chain retailers are adaptive, innovative and clearly differentiated.

In 2011, while preparing to celebrate the group's 40th anniversary, Starbucks made a subtle change to their logo by dropping the word 'coffee' to simply being known as Starbucks Corporation. While many may have missed this elusive modification, it was a clear signal of Starbucks' accelerated shift from being a business primarily focused on selling coffee in their shops, to being a multi-product and multi-channel consumer business. In subsequent years, Starbucks acquired several high-end food services companies that saw the business adding various pastries and Italian baked goods to complement their beverages. More importantly, with 65% of coffee being consumed in the morning, Starbucks extended their appeal and relevance to consumers to beyond just mornings.

This strategy has seen the business recording double-digit growth during lunchtime slots and in some key food categories such as sandwiches over the last three years. With only 20% of group revenues coming from the food segment, the later parts of the day (lunch and evening) still present a significant opportunity for the group as it aims to achieve its long-term target of a 30% contribution from the food segment.

Starbucks' packaged products segment comprises packaged ground coffees and teas, premium single-cup coffee and tea capsules, and other ready-to-drink beverages. These are sold

in grocery stores and through other distribution channels including offices, universities and the hospitality industry. Up until 2010, Starbucks had a long-standing agreement with Mondelez International (formerly Kraft Foods), where Mondelez controlled the distribution of Starbucks' packaged products. However, when Starbucks decided to intensify their focus on their packaged products segment, they realised that they needed to control the distribution chain. They therefore terminated the distribution deal with Mondelez and since then, their packaged products division has grown by an average 12% per annum over the last three years.

SINGLE-SERVE PRODUCTS PRODUCE DOUBLE-DIGIT GROWTH

This growth was largely driven by introducing additional products and gaining market share in the lucrative US k-cup (i.e. single-serve packaged capsules used in Keurig coffee makers) market. The single-serve market is the fastest growing coffee segment in the US and, as shown in Graph 2, accounts for over 36% of the US retail coffee market. The consistent quality, ease of use and variety of flavours offered by the single-serve capsules have led to their growing popularity. With US household penetration currently at 24%, sales in single-serve capsules are estimated to grow at an average of 15% per annum over the next three years. This will be driven by higher unit sales on the back of a larger variety of flavours and a broader appeal to other consumer demographics.

With the proliferation of private label operators and consolidation among smaller players, competition within the US single-serve segment is increasing. However, we are confident that Starbucks will continue to grow their current US market share of 15% on the back of their hugely successful loyalty programme. Furthermore, the business recently announced that they will be retailing Nespresso machine-compatible capsules in Europe, where single-serve represents more than 40% of all coffee consumed in some countries. This presents a huge opportunity for the business as they aim to replicate the success they enjoy in the US.

LOYALTY THROUGH INNOVATION

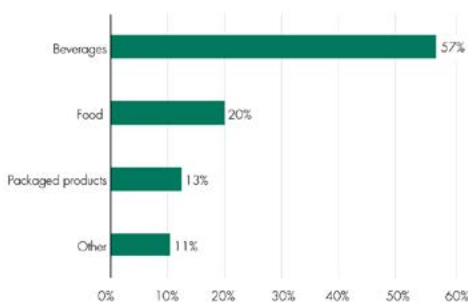
As if the draw of a daily caffeine fix, Italian baked goods and free Wi-Fi were not enough, Starbucks recently enhanced their highly successful rewards programme. The merits of a good rewards programme to a retailer are undeniable – it will lead to higher expenditure among loyal customers and increased store visits. Most importantly, it allows the retailer to acquire invaluable information about their customers that they would otherwise not have access to. Starbucks' loyalty programme has achieved all the above and continues to grow strongly, with the group reporting total membership of 12.3 million in the US and Canada in the June 2016 quarter – an 18% year-on-year growth in membership.

Apart from the usual benefits that a rewards customer enjoys, such as special discounts and the occasional freebie, one big draw of the Starbucks loyalty card is its convenience. The loyalty card is integrated into Starbucks' mobile payment platform, allowing customers to pre-order and pay and then simply go collect the order when ready. While this may seem quite simple, the convenience of not having to wait in long queues during the morning rush creates a positive experience. From Starbucks' perspective, it allows the group to reduce costs by having less staff in the store. The successful use of technology to drive sales can be seen in the numbers, with the group reporting that rewards members spend twice as much as non-members and about 24% of all transactions at Starbucks in the US occur through the mobile app.

The success of Starbucks' product innovation and strong customer engagement strategy is evidenced by the fact that every quarter since 2010, the business has reported US same-store

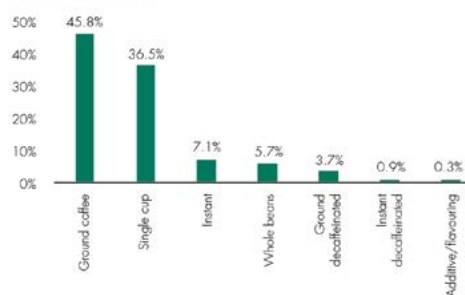
sales growth of above 5%, well ahead of peers. Although sales for the recent June 2016 quarter came in at 4%, this is still reasonable by most standards and we view it as transient. Over the medium term, we expect US same-store sales to grow at 6%. Furthermore, as Starbucks continues to roll out packaged products and their integrated mobile platform and rewards programme across the world, we expect increased customer attachment and a growing contribution from regions outside of the US.

GRAPH 1: REVENUE MIX BY PRODUCT TYPE



Source: Starbucks

GRAPH 2: RETAIL SALES SHARE OF THE US COFFEE MARKET



Source: Statista

CONQUERING CHINA, ONE CUP AT A TIME

While Starbucks first ventured out of North America in 1996, the group still generates over 70% of its operating income from the sizeable coffee market in North America. The first Starbucks store in China was opened in 1999 and today, there are more than 2 000 stores in over 100 Chinese cities. However, management has repeatedly stated that this is not enough and they expect the Chinese market to eventually eclipse the US market. In working towards this highly ambitious target, the group continues to invest heavily in the world's second largest economy and aims to open around 500 new stores each year over the next five years – an average of one store every 18 hours!

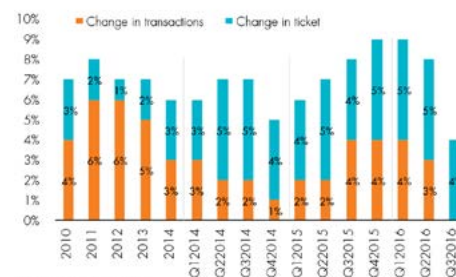
A common question that's often raised regarding Starbucks' presence in China is how they expect to convince a nation of tea drinkers to pay US\$5 for a cup of coffee? Our response would be that it

takes time to change culture and the Chinese opportunity is significant enough to justify management's disproportionate attention. For example, the Chinese coffee market has already been growing at a compound annual growth rate of 16% per annum over the last decade. Yet, despite the robust growth, per capita coffee consumption in China is still a meagre 5.5 cups per year or 83 grams versus the US' 298 cups per year or 4.5 kg. While we do not expect China to rival the US in consumption per capita anytime soon, we believe that as Chinese consumers' incomes rise, they will become more brand conscious and will buy Starbucks' coffee or premium tea products. This trend has already been seen in Japan, which over the last five decades has evolved from being a tea-drinking nation to being the world's fourth-largest coffee-consuming nation with per capita consumption of 3.5 kg per year.

THE BOTTOM LINE

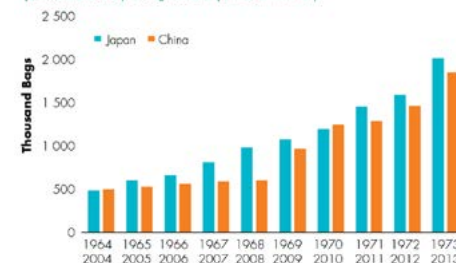
We favour quality companies that are able to sustainably grow their earnings over time, and we regard Starbucks as a premium retailer that is successfully leveraging its brand. The experience that the group affords its customers – of walking into a Starbucks store or buying a packaged Starbucks branded product, identifying with the brand and having the product consistently meet expectations – is the key to sustaining and increasing its growth across the globe. And while some customers are drawn by a good cup of coffee, a fair share are drawn by the experience. To quote Sheik abd-al-Kadir, "Coffee is the common man's gold, and like gold, it brings to every person the feeling of luxury and nobility."

GRAPH 3: COMPARABLE SAME-STORE SALES IN US



Source: Company reports

GRAPH 4: COFFEE CONSUMPTION IN CHINA (2004-2013) VS. JAPAN (1964-1973)



Source: International coffee organization



Die voorgestelde Publieke-Private-Vennootskap in **Landbouversekering**

deur **Reinhard Kuschke, besturende direkteur: AgriSeker; Muzi Dladla, operasionele bestuurder Land Bank Insurance Company (SOC).**

Gemeet teen die wêreldstandaard, blyk die beste praktykmodel te wees dat enige regering sy landbousektor ondersteun in so 'n mate dat beskerming en subsidie ondersteuning bied. Die geval van landbouversekering en spesifiek oesversekering is komplimentêr hiertoe.

Reeds in 1994 het die Strauss-kommissie 'n landbou-risikoversekeringskema geadvokeer waarmee die staat risiko moet deel met die private sektor om sodoende die boere, produsente en totale landbougemeenskap te ondersteun. Dit het daarop gedui dat die volhoubaarheid van oesversekering in die Suid-Afrikaanse konteks juis ondersteun moet word deur 'n vorm van staatsubsidie.

Gevolglik is 'n verdere studie en beleidstudie onderneem deur die destydse Departement van Landbou, finansiële instellings, versekeringsmaatskappye, georganiseerde landbou en boere met die ondersteuning van die VSA/RSA bi-nasionale kommissie. Hieruit was die gevolgtrekking ook dat versekeringsgebaseerde oplossings in die konteks van 'n landbou-risikobestuurprogram ontwikkel moet word ter ondersteuning van 'n rampbestuursplan vir landbou.

Hierdie is ook gemandateer deur middel van die Witskrif op Rampbestuur en die Rampbestuurswet (Wet no. 57 van 2002), wat aandui wat die regering se posisie behels betreffende ramprisikobestuur.

Intussen het die regering besef welke impakte weer- en klimaatskotte op produsentevlak inhou en dat hierdie effekte verreikende uitdagings inhou vir die land se ontwikkelingsdoelwitte asook voedselsekureit. Gevolglik het die Nasionale Tesourie (NT) en die Departement van Landbou, Bosbou en Visserie (DAFF) 'n projek van stapel gestuur om ondersoek in te stel na die lewensvatbaarheid om 'n nasionale landbouversekeringsprogram (LVP) tot stand te bring en wat bedryf sal word as 'n Publieke-Private-Vennootskap (PPV).

In Januarie 2016 is die hulp van die Wêreldbank ingeroep deur die NT om tegniese bystand te verleen aan 'n ondersoek na die kritiese onderwerpe om beleidsbesluite te vorm sodat 'n raamwerk geskep kan word om die LVP tot stand te bring. Hoewel die DAFF en NT aanbeveel is om ontwikkelingsboere te identifiseer in die grane-, oliesade-

en veewaardekettings, is die onsekere posisie van multi-risikoversekering (droogtedekking) tans ook prominent en het die DAFF en die NT ook 'n analise aangevra na die kommersiële boerdermark. Hierdie studie is voltooi en die bevindinge word tans deur die belanghebbende partye bestudeer.

Die volgende fase behels die totstandbring van 'n PPV, gebaseer op die raamwerke en bevindinge van die onderskeie wette en studies, insluitend befondsing sodat die regering en die private bedryf as kollektief en in harmonie die behoeftes van alle Suid-Afrikaners kan dien. Die ontwerp van hierdie modelle sal grootliks oorweging skenk aan die beleidsdoelwitte van die regering, naamlik:

- Nasionale voedselsekureit waardeur die regering kommersiële boere en versekeraars sal bystaan met risikodeling om sodoende die bestaande multirisiko-versekeringsprogram te herbou en ook om bystand te verleen aan die ontwikkelingsboere vir toegang tot versekeringsprogramme.
- Ekonomiese transformasie, wat insluit werkskepping, om 'n doelgemaakte versekeringsproduk te ontwikkel sodat toepaslike versekeringsdekking verleen kan word aan hierdie sektor.

As gevolgtrekking is die verstandhouding dat verskeie modelle bespreek en getoets moet word om aan beide die kommersiële- en ontwikkelingsboerderye werkbare oplossings te bied. Die regering het ten doel om die risikoblootstelling te versag vir alle vlakke in die landbouprodusente-aspek en dit kan tot stand gebring word deur 'n PPV, waarvan die loodsprojekte reeds geïnisieer is. Afhangende van die uitkomst van hierdie loodsprojekte, kan die eerste risikodraende versekeringsprodukte binne 'n volgende verbouingseisoen die lig sien.

Erkenning word verleen aan die SAIA Landbou-versekeringskomitee en die Landbouversekeringsforum asook Oom Kosie van Zyl, GraanSA met inligting gebruik in hierdie berig.

Beskerm jou Plaas en Toekoms teen alle risiko's deur AgriSeker!



Ons is *Seker* Landbou se Toekoms klop in ons are!

Ons is *Seker* ons speel 'n belangrike rol in voedselsekuriteit!

Ons is *Seker* ons kan jou Oesversekering eenvoudig maak met die beste dekking!

Ons is *Seker* ons is die leier in tegnologiese vooruitgang en omvangryke navorsing!

Ons is *Seker* ons kan jou Plaas en Oes teen alle risiko's verseker na al jou harde werk en toewyding!

Wees *Agri*Seker!

Gemagtigde Finansiële Diensverskaffer FSP no: 45767

Vir meer inligting kontak jou makelaar of besoek www.agriseker.co.za | 058 307 8600



Besigheidsoerwoud: Leeus

Die toer deur BESIGHEIDSOERWOUD gaan voort...

Kern-sakelesse uit die natuur is vervaat in my boek *Besigheidsoerwoud* en word oor 15 uitgawes bespreek.

Die tweede sakeles wat bespreek word, is hoe om koning van die besigheidsoerwoud te wees en dit word verbind met die leeu.

Leeus verskil van ander wilde katte deurdat hulle dikwels in sosiale groepe leef en jag. Die leeuwyfies hou die groep bymekaar, terwyl die leuumannetjies elke paar jaar vervang word. Ek dink daar mag 'n paar van óns spesie se vroulike geslag wees wat ook graag hul manne elke paar jaar sou wou vervang!

Leeus se natuurlike woonplek is sub-Sahara-Afrika en Asië met 'n bedreigde oorblywende populasie in die noordweste van Indië wat vinnig aan die uitsterf is.

Uitsonderlike groot leuumannetjies kan tot 250 kg weeg. Sou hulle die gevare van die welpie-stadium oorleef, kan hulle tot agt jaar oud word in die wildernis. In veiliger omgewings soos die Kruger-wildtuin, leef leeuwyfies dikwels tussen 12 tot 14 jaar en is die rekord van die oudste leeuwyfies al op 20 jaar geskat. Leeus kan 'n spoed van tot 59 km/u haal, maar dit net oor kort afstande volhou.

Wat maak jou die koning van jou bedryf? Is dit omdat jy die grootste geraas in die mark maak, of is dit dalk jou sakevaardighede of spanwerk? Miskien is dit omdat jy geleenthede opvolg buite die normale sfeer van jou aktiwiteite wanneer markkragte jou daartoe dwing. Kom ons steek kers op by die leeu!

Roofdiere ding mee vir kos en beskik oor die nodige vaardighede daarvoor. Leeus het buitengewone jagvaardighede, asook die ingesteldheid wat daarmee saamgaan. Ons het geleer hoe die leeus in die droogte van Mala-Mala kon aanpas en vreesloos hul voedselketting kon verander toe die natuur hulle daartoe gedwing het.

Hulle is vreesloos en basuin dit ook uit met hul skrikwekkende gebrul. Brul jy oor jou onderneming en laat jy die mark weet dat jy daar is? Het jy die houding van 'n markwenner? Reklame en advertensies is een manier hoe

jy dit in die mark kan doen. Die Engelse spreekwoord "It pays to advertise" is hier van toepassing.

Leeus sien net so goed snags soos in die dag. Hul goeie sig is deel van hul jagvaardighede en dit help hulle om kos te vind. Net so het entrepreneurs 'n duidelike visie nodig om markgeleenthede raak te sien.

Die raaksien van geleenthede is egter net moontlik as die entrepreneur proaktief fokus op nuwe geleenthede. Dit beteken dat jy jouself soms moet losmaak van die voortdurende *besig wees met besigheid*, sodat jy kan besin oor markgeleenthede in die *voortdurend veranderende markplek*.

'n Trop leeus het duidelik omskrewe rolle en vorm so 'n gedugte jagspan. Hulle argumenteer nie oor rolle nie! Leeus ken hul beperkings en beplan daarvolgens. Op volle vaart kan hulle tot 59 km/u bereik, maar net oor kort afstande.

Daarom omsingel hulle hul prooi as 'n span tot op 30 m en bekruipe hulle dan die slagoffer totdat die geleentheid hom voordoen vir die finale aanslag. Net so moet sakelui hul beperkings ken en hul sakestrategie daarvolgens beplan. Beplan jou werk en werk dan volgens jou plan!

Leeus spits hulle normaalweg toe op die maklikste prooi. Wanneer hulle egter onder druk is weens voedselskaarste sal hulle nie aarsel om buite hul normale grense te beweeg om kos te kry nie.

Gewoonlik vang hulle nie prooi groter as 550 kg nie, maar as niks anders geredelik beskikbaar is nie sal hulle groter diere aanval. Namate die voedselketting krimp, sal hulle nie net olifantkleintjies nie, maar ook volgroeiende olifante jag om te oorleef. Leeus is dus nie vasgevang in die gemaksones van "business as usual" nie en dit is 'n belangrike les vir entrepreneurs.

Net soos leeus moet sakelui geleenthede identifiseer wat hulle met die minste weerstand kan opvolg en realiseer – daardie sogenaamde maklike kontantstrome. Sou hierdie maklike kontantstrome begin opdroog, moet hulle bereid wees om buite hul normale sakesfeer te gaan om ander kontantstrome te vind.

Die waarmerk van 'n vooruitstrewende onderneming is om verby maklike kontantstrome te kan beweeg ten einde groter sakegeleenthede op te volg. Per slot van rekening wil 'n onderneming in die sake-oerwoud nie net oorleef nie, maar op langtermyn ook floreer!




KAUFMANN



**KAUFMANN
QUALITY
APPROVED**

FIVE STAR LIVING IN THE GREAT OUTDOORS

GO VISIT KAUFMANNOUTDOOR.CO.ZA TO VIEW OUR RANGE

The Kaufmann Outdoor Range is available from participating NTK/VKB retail stores.
Exclusively distributed by  Agrinet



Vrektes by vendusies

Wat is die wetlike aspekte van aanspreeklikheid?

Dit gebeur dikwels dat van 'n boer se vee tydens vendusies vrek. In 'n artikel op die webblad landbou.com word die wetlike aspekte hiervan as volg bespreek:

Vraag: Wat is die wetlike implikasies van beserings en vrektes van diere by 'n vendusie?

Tot op watter stadium is die risiko die boer s'n, die afslaer s'n, die koper s'n, die vervoermaatskappy s'n?

Antwoord: 'n Vendusie is 'n kontrak tussen die verkoper (boer) en die vendusiekraal om die boer se produk te verkoop op die bepalings en voorwaardes soos tussen hulle ooreengekom. As daar geen indenniteitsbepaling bestaan in terme waarvan die vendusiekraal vrygestel word van enige risiko/skade terwyl die diere op die veiling is nie, dra die boer nie die risiko van die diere op die veiling nie en het die risiko op die vendusiekraal oorgegaan en is laasgenoemde teenoor die boer aanspreeklik vir verliese en beserings.

As hulle geen indenniteitsklousule ten gunste van die vendusiekraal het nie, is die vendusiekraal verantwoordelik vanaf die stadium van aflaai.

Het hulle wél so 'n indenniteitsklousule, is die boer verantwoordelik totdat die koper die diere op sy vragmotor laai.

Die koper se risiko tree in wanneer hy die gekoopte diere op sy vragmotor laai.

Die kontrak tussen die koper en die vervoermaatskappy is weer 'n heel ander kontrak en het sy eie bepalings en voorwaardes. Die vervoerkontraakteur en boer kan ooreenkom dat tydens die vervoer die risiko dié van die koper bly, óf hulle kan andersins ooreenkom dat die vervoerkontraakteur die risiko dra.

Vraag: Wat is die afslaermaatskappy se aanspreeklikheid?

Antwoord: Die afslaer se aanspreeklikheid is slegs om die mandaat van die verkoper uit te voer en dit is normaalweg om die diere aan die hoogste bieder te verkoop, maar daar kan ook byvoorbeeld 'n reserweprys wees of watter ander voorwaarde ook al, maar ten opsigte van beserings en verliese het hy geen aanspreeklikheid nie.

Vraag: Kan 'n afslaer self vir iets aanspreeklik gehou word of is dit net die maatskappy?

Antwoord: 'n Afslaer sal baie beslis aanspreeklik gehou word waar hy wanvoorstellings aan kopers maak of bedrog pleeg.

Vraag: Moet daar assuransië deur die afslaermaatskappy uitgeneem word?

Antwoord: Vir seker moet daar assuransië uitgeneem word, veral omdat die Wet op Verbruikersbeskerming nou die publiek/kopers beskerm ten opsigte van die aankoop van diere met gebreke of wat siek is en mag vrek. Dan is die maatskappy een van dié wat aangespreek sal word, saam met die verkoper. Beide hulle aanspreeklikheid is "strict" en hulle kan geen verwere opper nie. Bloot die feit dat dit gebeur het, maak hulle aanspreeklik.

Vraag: Moet daar versekering uitgeneem word en deur wie?

Antwoord: Gewone versekering dek nie hierdie aanspreeklikheid wat boere kan opdoen ingevolge die Verbruikersbeskermingswet nie en dit is soos in LEWENSBELANGRIK vir boere om hierdie versekering met hul versekeraars uit te sorteer en in plek te kry. Andersins kom dit op selfmoord neer, want jy het gewoonlik geen verweer in terme van hierdie wet nie.

Vraag: Indien die dier in die krale siek geword het en later vrek, kan daar 'n eis ingestel word en teen wie?

Antwoord: Ja, beslis. Dan het die koper 'n siek dier gekoop – of enigeen daarvan bewus was is irrelevant – en word beide die boer en die veilingsmaatskappy aanspreeklik gehou. As die afslaer ook nog gespog het met hoe gesond hierdie bul is en hy het byvoorbeeld geen veeartsverslag om dit te bewys nie, is hy ook sommer aanspreeklik weens sy wanvoorstelling.

Vraag: Hoe werk die bewyslas?

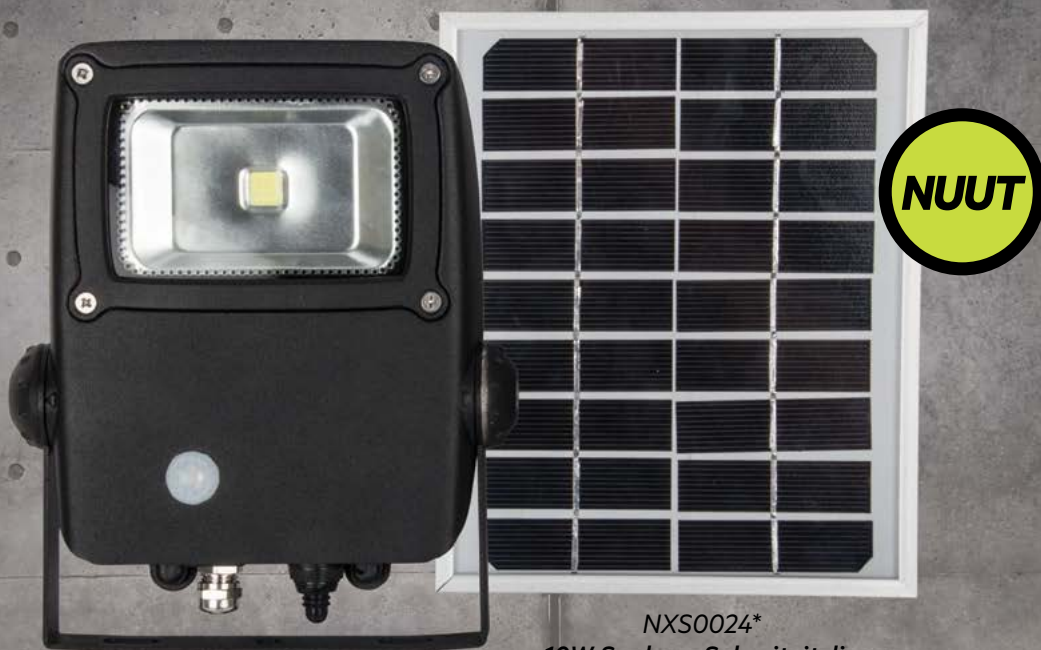
Antwoord: By wanvoorstelling is die bewyslas altyd op die een wat beweer, die eiser.

In terme van die Verbruikersbeskermingswet is daar geen noemenswaardige bewyslas nie, behalwe om aan te toon dat die dier dood of beseer of onvrugbaar of wat ook al verkeerd is.

Hierdie aanspreeklikheid in terme van die Verbruikersbeskermingswet sleep almal in die ketting, vanaf nommer een tot die laaste een, in vir aanspreeklikheid teenoor die koper en die afslaer moet ook in sy pasoppens wees en sal nie altyd onskuldig kan pleit nie. Met ander woorde, daar mag dalk 'n plig op hom ook rus om seker te maak dat die dier in die perfekte toestand moet wees, nie beseer, nie dood, nie onvrugbaar en waarin die koper dit verwag nie. Hy moet dus sertifikate bestudeer, afhangende natuurlik van watter tipe dier dit is – bul van R1 miljoen, buffel van R26 miljoen, swartwitpens van R12 miljoen, ensovoorts. By gewone slagveilinge aanvaar 'n mens dat die afslaer nie al hierdie pligte sal dra nie.

Geskryf deur: Butch van Blerk, direkteur, Bill Tolken Hendrikse, van Bellville, Kaapstad (butch@billfolken).

SONKRAG SEKURITEIT



NXS0024*
10W Sonkrag Sekuriteitslig
met Bewegingsensor
600 Lumens



NXS0009*
108 LED Sonkrag Sekuriteitslig
met Afstandbeheer
550 Lumens



NXS0008*
54 LED Sonkrag Sekuriteitslig
met Afstandbeheer
340 Lumens



NXS0007*
60 LED Sonkrag Sekuriteitslig
met Bewegingsensor
180 Lumens

NXSSEC_PP_PT_116052016

*Nie volgens skaal

Spaar krag met Nexus.

Belig jou eiendom se buite areas. Sels gedurende kragonderbrekings.

Die nuwe reeks Nexus sonkrag sekuriteitsligte spog met die nuutste sonpaneel- en LED tegnologie. Al die produkte in die reeks is maklik om te installeer (geen bedrading nie) en word vooraf verpak met monterings panele, vlekvrystaalskroewe en eenvoudige installasie-instruksies.

NEXUS





Is

eenmansake

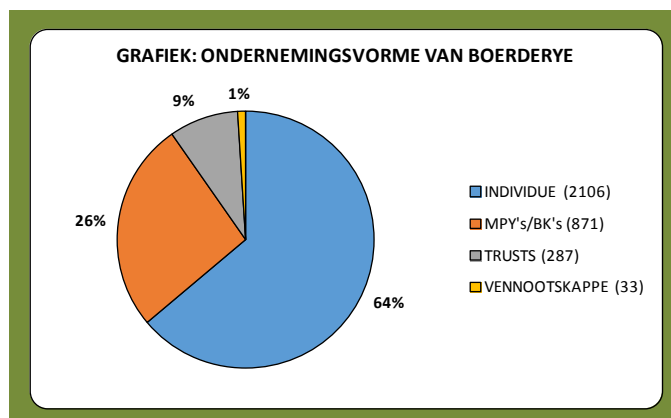
se dae getel?

deur dr. Philip Theunissen

Dit is vir die meeste boere 'n lewensdroom om die boerdery eendag aan die volgende geslag oor te dra. Dit is egter 'n proses wat met baie beplanning, bestuursbesluite en kommunikasie moet geskied. Die rede hiervoor is dat die oordrag van 'n boerdery nie oornag kan plaasvind nie. Die erfopvolgingsplan moet die huidige ondernemingsvorm of -vorms in ag neem en daar moet ook bepaal word watter ondernemingsvorme vir die uitvoering van die plan gebruik gaan word. Die beste ondernemingsvorm sal beïnvloed word deur:

- Die hoeveelheid beheer wat die boer oor die boerdery en oor die bates wil uitoefen;
- die nodigheid om eers 'n tussentydse reëling te tref (soos in die geval van minderjarige kinders) en of daar vanuit die staanspoor 'n permanente reëling getref kan word;
- die waarde van die bates;
- die aantal erfopvolgers;
- boerende en nie-boerende erfopvolgers;
- opvolgende geslagte (derde geslag) se moontlike toetreding tot die boerdery; en
- die huidige besigheidsvorm.

Amptelike statistiek oor die ondernemingsvorme waarvolgens boerderye gestruktureer word, is nie beskikbaar nie. In 'n onlangse artikel in *Die Pad Saam* is VKB en NTK se ledelyste ontleed en die ondernemingsvorme van hierdie boerderye word in die grafiek aangetoon.



Na raming is daar 3 297 hooflede van VKB en NTK wat as boerderye geag kan word. Hiervan is 64% individue, 26% is maatskappye en beslote korporasies (BK's), 9% is trusts en 1% is vennootskappe. Die oorgrote aantal boerderye word dus as eenmansake bedryf.

Opfolgers

Daar word gereeld in die landboumedia aangevoer dat boerdery nie vir die jonger geslag 'n aantreklike loopbaan is nie. Dit is waarskynlik grootliks toe te skryf aan die uitermatig hoë kapitale vereistes wat nodig is om te kan begin boer. Grondpryse het die afgelope tien jaar met 1 000% gestyg en 100 hektaar gaan tans in die omgewing van R2 miljoen kos. 'n Basiese stel trekkers en implemente gaan 'n verdere R2 miljoen kos. Daarby is die direkte koste om byvoorbeeld 100 hektaar mielies te plant in die omgewing van R700 000. Met 'n verdere R300 000 se oorhoofse uitgawes gaan 'n jong boer wat 100 hektaar mielies wil plant dus ten minste R5 miljoen se aanvangskapitaal tot sy beskikking moet hê.

Dit is dus feitlik onmoontlik om op eie stoom 'n boerdery te kan begin. Die beste, en moontlik enigste, manier van toetreding is wanneer 'n jong voornemende boer deel van 'n ouer boer se erfopvolgingsplan is.

'n Ontleding van Computus se deelnemende groep boere in die Oos-Vrystaat gee 'n aanduiding tot watter mate jong boere reeds deel van ouer boere se opvolging is. Hierdie resultate word in die tabel vervat.

TABEL: ERFOPVOLGERS VAN COMPUTUS SE BOERE

Beskrywing	Getal	%
Boerderye	32	100%
Prinsipale	32	100%
- Gemiddelde ouderdom	54	-
- Oudste	79	-
- Jongste	33	-
Opvolgers	12	38%
- Gemiddelde ouderdom	32	-
- Oudste	42	-
- Jongste	24	-
Tersiêre opleiding	10	83%

Daar is 32 deelnemende boerderye in Computus se groep Oos-Vrystaatse boere. By 12, of fêwel 38%, van hierdie boerderye is daar jong boere as opvolgers betrokke. Hulle gemiddelde ouderdom is 32 jaar terwyl die oudste 42 en die jongste 24 jaar oud is. Tien van hierdie opvolgers, naamlik 83%, beskik oor tersiêre opleiding aan 'n universiteit. Hiervolgens is daar, tot die teendeel van mediaberigte, wel 'n beduidende getal kundige opvolgers wat met die oog op erfopvolging in bestaande boerderye geakkomodeer moet word.

Ondernemingsvorme

Elkeen van die aangeduide ondernemingsvorme in die grafiek het spesifieke eienskappe en daarom is 'n enkele een nie noodwendig die antwoord op alle boerderye se unieke omstandighede nie. Die boer moet gevolglik daardie ondernemingsvorm kies wat die beste by sy eie omstandighede pas. Die keuse van 'n ondernemingsvorm moet ook wel deurdag wees, want dit kos geld en veroorsaak heelwat administratiewe ongerief om van ondernemingsvorm te verander. Die volgende faktore speel 'n rol by die keuse van 'n ondernemingsvorm:

- Die aard van die produk of diens wat aangebied word;
- die graad van aanspreeklikheid waarvoor die eienaars verantwoordelikheid wil aanvaar;
- die kontinuïteit wat daar moet wees indien die besigheid verkoop of vererf gaan word;
- die mate waarin die eienaars aan die bestuursproses moet deelneem;
- die hoeveelheid kapitaal wat benodig word om die besigheid op te rig;
- die mate waarin die eienaars in die wins moet deel;
- toegewings ten opsigte van belasting; en
- statutêre verpligtinge waaraan die besigheid moet voldoen.

Eenmansaak: Die eenmansaak bied absolute onafhanklikheid ten opsigte van besluitneming en kan veral geskik wees waar die wins nie so hoog is nie. In sulke gevalle is daar ook heelwat belastingvoordele hoewel die marginale inkomstebelastingskaal van 41% tog nadelig kan wees as die belasbare inkomste meer as R700 000 per jaar beloop. Die grootste nadeel van 'n eenmansaak is sy kontinuïteit, wat beteken dat die boerdery by erfopvolging telkens tot stilstand kom en daar 'n hoë belastinglas is wanneer die bates na die erfopvolger oorgedra word.

Vennootskap: 'n Vennootskap tussen twee of meer persone is die eenvoudigste manier om kapitaal, risiko, wins en bestuursverantwoordelikhede te deel. Dit is maklik en vinnig om op te rig en word gewoonlik baie gebruik waar pa en seun saam begin boer. Die belastingvoordele is soortgelyk aan dié van eenmansake omdat die vennote in hulle persoonlike hoedanigheid en nie die vennootskap nie, belasting betaal. By erfopvolging het 'n vennootskap egter dieselfde nadele as 'n eenmansaak.

Beslote korporasie/Maatskappy: 'n Beslote korporasie of 'n maatskappy is 'n regsenteiteit op sy eie. Die lede en aandeelhouers staan los van die besigheid en is beperk aanspreeklik ten opsigte van laste sowel as bates van die beslote korporasie of maatskappy tensy hulle deur middel van borgstelling daartoe verbind word. Die belastingvoordele van beslote korporasies of maatskappye, veral dié wat as kleinsakeondernemings kwalifiseer, is tans die voordeligste van die vier ondernemingsvorme en oordrag tydens erfopvolging is 'n eenvoudige proses met min onkoste.

Trust: Baie handboeke maak geen melding van trusts as ondernemingsvorm nie en tog word verskeie boerderye ten volle of gedeeltelik in trusts bedryf. 'n Trust gaan in wese oor die beheer van bates namens begunstigdes en

is veral gewild in die geval van minderjarige erfgename. Hoewel dit verskeie voordele by erfopvolging inhou, is dit op die oog af uit 'n inkomstebelastingoogpunt die mees benadeelde ondernemingsvorm. Met die geleibuisbeginsel kan belasting egter na die begunstigdes teen persoonlike belastingkoerse herlei word en by erfopvolging kan die begunstigdes van die trust bloot verander word wat dit die mees effektiewe instrument maak om bates vir erfopvolging beskikbaar te stel. In wese vind daar geen verdere oordrag van bates plaas nie, wat boedel- en kapitaalwinstbelasting feitlik elimineer, as die bates reeds in 'n trust is en in die trust gehou word.

Spesifieke belastingkwessies

By die inwerkingtrede van kapitaalwinstbelasting (KWB) was die persentasie van die kapitale wins wat by normale belasting ingesluit moes word 25% vir natuurlike persone en 50% vir regspersone (trusts en maatskappye of beslote korporasies). Hierdie insluitingskoerse is in 2012 na onderskeidelik 33,3% en 66,6% verhoog, maar in sy begrotingsrede van 2016 het minister Pravin Gordhan dié insluitings weer na 40% vir natuurlike persone en 80% vir regspersone verhoog. Die insluitingskoerse beteken dat 40% van die kapitale wins by individue en 80% by regspersone in die jaar van afstanddoening van 'n bate by die belasbare inkomste gevoeg moet word.

Uiteraard tref KWB mense met kommersiële bates erger as mense wat geen eiendomse besit nie of eiendomse besit waarvan die waarde laag is. Die waarde van plaaseiendomme is baie hoog en daarom is hierdie selektiewe belasting nogal redelik van toepassing op boere, ongeag die ondernemingsvorm waarin daar geboer word. Met goeie beplanning en die korrekte keuse van ondernemingsvorm kan hierdie belasting, met inagneming van die nuutste verhogings, egter beperk word sodat die effek daarvan nie katastrofiese gevolge tydens erfopvolging behoort te hê nie.

Rakende inkomstebelasting is 'n nuwe artikel, 9 HA, onlangs tot die Inkomstebelastingwet toegevoeg wat vanaf 1 Maart 2016 in werking getree het. Kortliks bepaal hierdie artikel dat al 'n persoon se bates, insluitende voorraad, by afsterwe teen markwaarde gewaardeer moet word vóór dit na sy boedel oorgedra word. Hierdie bepaling het veral 'n wesentlike impak op veevoorraad wat voorheen teen standaardwaardes en nou teen markwaardes op datum van afsterwe by belasbare inkomste ingesluit gaan word. Dit beteken uiteindelik dat 'n eenmansaak by erfopvolging die allerlaaste ondernemingsvorm is wat die veevoorraad moet huisves.

Oorwegings

Die tipe ondernemingsvorm, of kombinasie van verskeie ondernemingsvorme, is 'n belangrike deel van erfopvolging. Dit is die voertuig waarmee die boerdery van een geslag na 'n volgende oorgedra kan word. Daar is uiteindelik verskeie oorwegings wat sal bepaal watter ondernemingsvorm vir elke boer se unieke omstandighede gebruik moet word. Hoewel nog steeds die gewildste ondernemingsvorm, is die tradisionele eenmansaak op grond van verskeie oorwegings op hierdie stadium waarskynlik die onaantreklikste voertuig vir erfopvolging en word familiewelvaart telkens tydens erfopvolging ingeboet.

eenmansake

DuPont Pioneer vier oesopbrengswenners in Suid-Afrika



DuPont Pioneer het onlangs die wenners aangekondig wat top-oesopbrengste in die jaarlikse 2015 Weeg-en-Wen™ nasionale kompetisie vir mielie- en sojaboonprodusente in Suid-Afrika behaal het.

Uitslae van die kompetisie is by 'n byeenkoms in Johannesburg bekend gemaak deur DuPont Pioneer en sy medewerkers John Deere, Syngenta, Sanlam, Santam, Eerste Nasionale Bank en Senter360.

Byna 'n honderd produsente het aan die kompetisie deelgeneem.

“Die viering van die finaliste en wenners van dié kompetisie kom op 'n tyd wat Suid-Afrikaanse produsente die ergste droogte in 100 jaar beleef het. DuPont Pioneer is trots op al die produsente wat deelgeneem het aan die kompetisie ten spyte van die uitdagings wat die 2015-'16-seisoen gebied het,” sê Tony Esmeraldo, besturende direkteur, DuPont Pioneer Suid-Afrika. “Hulle het 'n voorbeeld gestel van die opbrengste wat behaal kan word wanneer die beste genetika en die beste bestuurspraktyke in die veld ontmoet.”

As deel van die prystoekennings word die finaliste en wenners genooi na 'n eksklusiewe toer van die DuPont Pioneer-produksiefasiliteit in Rosslyn en die plaaslike tegnologiesentrum in Delmas. Die kategoriewenners ontvang dan ook verdere pryse ter waarde van R400 000.

Onder die 18 finaliste het DuPont Pioneer-mieliebasters hul sterk genetiese potensiaal gedemonstreer.

“DuPont Pioneer se portefeulje van produkte help om hoë opbrengste in besproeiings- en droëlandgebiede te lewer. Die uitslae bewys weer die waarde van DuPont Pioneer se uitstaande kiemplasma, eienskappe en tegnologie, asook ons verbintenis tot die produsente in Suid-Afrika,” sê Esmeraldo.

“Ons bied toppresterende basters tesame met 'n span ervare plaaslike agronomiese deskundiges, wat saam met produsente oor die hele seisoen werk om te verseker dat hulle die beste moontlike basters op elke hektaar benut vir 'n maksimum opbrengs.”

Die inligting wat tydens die kompetisie ingesamel is, stel die maatskappy in staat om sy navorsings-inisiatiewe verder te bevorder. DuPont belê reeds meer as R70 miljoen (teen 2017) om 'n nuwe Afrika-streek-tegnologiesentrum in Suid-Afrika te vestig om die hele vasteland te bedien. Die vestiging van die tegnologiesentrum sal Suid-Afrika posisioneer as 'n sentrum van innovasie in die ontwikkeling van saad.

Die eerste fase van die sentrum is reeds in 2014 gevestig. Twee navorsingsfasiliteite in Delmas (Mpumalanga) en Hoogekraal (Noordwes) is onder konstruksie en sal binnekort die tegnologiesentrum voltooi.

Dit is ontwerp om DuPont se deurlopende pogings om produktontwikkeling vir Afrika-produsente te versnel en hulle te help om agronomiese uitdagings beter te bestuur, insluitend plaag- en siektebeheer, klimaatwisselvalligheid en

om lae voedingstofgronde te verbeter. Die jaarlikse DuPont Pioneer Weeg en Wen Nasionale Opbrengskompetisie is oop vir alle Suid-Afrikaanse mielie-



Van links na regs: Tony Esmeraldo, DuPont Pioneer se besturende direkteur in Suid-Afrika; Prabdeep Bajwa, DuPont Pioneer se streeksdirekteur vir Afrika; William Gibbings, die wenner in die afdeling Mielies Droëland Oostelike Streke; en Jackie Pretorius van John Deere.

en/of sojaboonprodusente, 18 jaar of ouer, waarvolgens 'n minimum van twee hektaar geplant kan word met 'n geregistreerde mielie- en/of sojaboonsaadbaas van enige saadmaatskappy. Dit bevorder die beste bestuurspraktyke en verbeter opbrengs per hektaar in produsente se lande deur die plasing van die regte produk op die regte hektaar.

Die kompetisie is geskoei op 'n soortgelyke kompetisie in die Verenigde State van Amerika deur die Nasionale Corn Growers Association om dié land se top-mielieprodusente te erken. Die Amerikaner wat die afgelope drie jaar hierdie kompetisie wen, David Hula, het die finaliste in Johannesburg toegesprek. Hy het in 2015 'n verbysterende 32,5 ton per hektaar met Pioneer meliebasters behaal – 'n nuwe wêreldrekord!

Vir meer inligting oor DuPont Pioneer-handelsmerkbasters wat deur kompetisiewenners gebruik is, kan produsente hul plaaslike DuPont Pioneer-verteenwoordigers of handelaars nader.

Vir meer inligting oor die kompetisie en om te registreer, besoek WeegenWen.co.za of stuur e-pos aan weegenwen@pioneer.com.

DuPont Pioneer is die wêreldleier in die ontwikkeling en verskaffing van gevorderde plantgenetika, en voorsien saad van hoë gehalte aan produsente in meer as 90 lande. DuPont Pioneer bied agronomiese ondersteuning en dienste om produsente se produktiwiteit en winsgewendheid te verhoog en streef daarna om volhoubare landbouinstellings vir mense wêreldwyd te ontwikkel. Wetenskap met Dienslewering Sukses®.

DuPont (NYSE: DD) lewer wêreldgehalte wetenskap en ingenieurswese aan die globale mark in die vorm van innoverende produkte, materiale, en dienste sedert 1802. Die maatskappy glo daaraan om saam te werk met kliënte, regerings, nie-regeringsorganisasies asook denkleiers. So kan ons help om oplossings te vind vir globale uitdagings soos die verskaffing van genoeg gesonde kos vir mense wêreldwyd, afname in die afhanklikheid van fossielbrandstowwe, en die beskerming van lewe en die omgewing. Vir meer inligting oor DuPont en sy verbintenis tot inklusiewe innovasie, besoek www.dupont.com.

ELKE BOER

wil graag *meer pitte hê*

Pioneer kultivars is nog altyd bekend vir die hoogste opbrengs.
Nou is dié top genetika ook beskikbaar met Yieldgard Genuity.



Saam met jou van
**DIE WOORD
"GO"**



DIE SAAD VAN SUKSES

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

© 2016 PHII.

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



Yieldgard II® is 'n geregistreerde handelsmerk en gelisensieer deur Monsanto Beperk.

Potties Meule

Baie het verander by Potties Meule: die organisasievorm, die rapporteringslyn, die logo. Maar hoe meer dinge verander het, hoe meer het dit dieselfde gebly, veral wat die belangrikste aspek aanbetref: Potties Meule vervaardig steeds meel van hoë gehalte teen mededingende pryse. En dit is en bly die hart van Potties Meule.

Potties Meule het egter ander veranderings ondergaan, veranderings wat begin het toe hulle nog onder die NTK-vaandel bedryf is. In 2013 is met opgraderings begin wat kapasiteit (tonnemaat) amper verdubbel het. 'n Uitvloeisel van hierdie uitbreiding was onvoldoende stoorruimte. Vanjaar is dit reggestel met die aanbou van 'n massiewe stoor wat nie net opberging gaan vermaklik nie, maar ook die laai van vragmotors in nat toestande gaan vergemaklik. Binne vier maande het VKB Milling 'n probleem in 'n prestasie omskep.

Meule te Louis Trichardt

'n Meule geleë op Louis Trichardt is onlangs deur VKB Milling bekom hoofsaaklik om ekstra kapasiteit te bewerkstellig. Die Brenner Groep het VKB Milling genader om die meule te koop en dit het goeie besigheidsin gemaak om dit te verkry. Produksieaanlegte op ander terreine hou legio voordele in.

Die meule op Louis Trichardt word met min administratiewe personeel bedryf aangesien meeste van die bedryfsfunksies op Potgietersrus gesetel is, wat van Louis Trichardt 'n produksieaanleg maak, soortgelyk aan Venda, maar sonder enige buiteaandeelhouders.

Herculé Snyman is die produksieaanlegbestuurder vir beide meulens, maar die finale bestuur setel by Potties Meule en wel by Gustav Nel. Meeste van die 50 werkers is deur VKB Milling oorgeneem.

Die meule het op 1 Julie onder VKB Milling-vaandel begin maal nadat 'n paar verstellings en verbeterings aangebring is. Gehalte is nou gelykstaande aan die hoë gehalte waarvoor Potties Meule bekend is. Aanvanklik is daar met een skof begin maal, maar binne weke is dit opgestoot tot twee en nou hardloop daar drie skofte. Dit beteken 'n beduidende verhoging in kapasiteit vir VKB Milling.

Die mark

Die mark waarin Potties Meule funksioneer is geweldig groot met nasionale spelers wat landwyd meeding. VKB Milling staan voor groot uitdagings, wat Gustav Nel eerder as groot geleentheid sien. Hy besef hulle is maar een speler in die mark, 'n speler wat nie nasionaal voorsien nie, maar nuwe geleentheid en 'n platform om van uit te brei bestaan wel. In hierdie stadium verkoop hulle as't ware om die spreekwoordelike pot, maar met kapasiteitsuitbreiding is dit moontlik om nuwe markte te soek.

Gustav en sy span lê geweldig klem op kliëntediens en produkgehalte. Omdat daar baie mededinging is, is dit belangrik om voortdurend na die verbruiker se behoeftes te luister. Met grondstofpryse wat geweldig hoog is en meel wat prys sensitief is, bly dit 'n uitdaging. Mense is egter lojaal aan die handelsmerk, maar sal net lojaal bly as gehalte konstant is. Daarom bly gehalte die hoeksteen van VKB Milling se sukses.

Diverse produkte

Diverse produkte is ook 'n fokuspunt vir Potties Meule. Die behoefte vir hierdie produkte in die mark is raakgesien en aangesien dit aanvullend tot die hoofproduk van die meule is, voorsien hulle dit. Verbetering van die verpakkingsproses in diverse produkte is ook onderweg om groter volumes te kan verpak. So bied Potties Meule 'n mandjie van produkte relevant tot die spesifieke marksegment wat hulle bedien.

Depots

Al die winkels wat voorheen as Meelhandel bekend gestaan het, sorteer onder VKB Milling en word deur Johan Jones bestuur. Die depots is opgegradeer volgens 'n ou konsep, naamlik M Factory Food Shops. Elf daarvan word in die Potgietersrus-bedieningsgebied en 15 in die Venda-bedieningsgebied met welslae bedryf.



Hierdie manne is verantwoordelik vir verkope: Christo le Roux, Gustav Nel (bestuurder: Potties Meule), Johan Jones en Herculé Snyman.



Bestuurspan

Die bestuurspan van VKB Milling (Limpopo) bestaan uit Gustav Nel as oorhoofse bestuurder. Sy hande word gesteek deur al die personeel van Potgietersrus, Louis Trichardt en Venda, maar in besonder deur bestuur wat bestaan uit: Christo Potgieter (finansiële bestuurder), Joey de Meyer (bestuurder finansies), Johan Jones (bestuurder depots), Christo le Roux (verkoopbestuurder), Marlon Marais (grondstofbestuurder), Anton Geelhuizen (kredietbestuurder), Hendrik Naude (produksiebestuurder), Henk Snyman (distribusiebestuurder), Francois du Toit (risikobestuurder), Herculé Snyman (aanleg- en verkopebestuurder) en Chris du Preez (werkswinkelbestuurder). Hierdie mense werk saam aan die gemeenskaplike doel: gehaltevoedsel aan die mense van ons land, vir die liefde van die land.

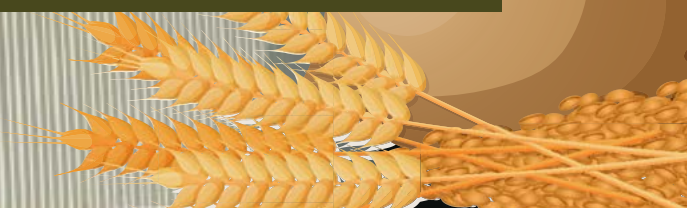
vk^b
MILLING

Spanwerk en die toekoms

Gustav Nel is aan die stuur van 'n groot onderneming, 'n onderneming wat in die vorige finansiële jaar 'n beduidende bydrae tot die groepswins van VKB gemaak het. Vir hom gaan dit oor spanwerk, saamwerk, hard werk tot voordeel van al die mense wat daaglik die produkte van Potties Meule as stapelvoedsel eet en tot voordeel van die vele gesinne wat afhanklik is van die inkomste wat die werkers verdien.

Maar hierdie is 'n dinamiese bedryf, 'n bedryf met vele veranderlikes waarvan gehalte nooit een mag wees nie, want by Potties Meule werk hulle met die welsyn van menige Suid-Afrikaners.

Besluite wat hier geneem word, is altyd in belang van die besigheid. Wat ook al gedoen word, moet op verbeter word. Daarom werk hulle ewe hard aan besparings as aan verbeterings, aan aankope teen die beste pryse as aan verkope teen mededingende pryse. Dit is 'n fyn balans om hierdie skip te stuur maar as daar na die resultate gekyk word, kry VKB Milling dit reg!



deur prof. Hennie Snyman van die departement Vee-, Wild- en Weidingkunde van die Universiteit van die Vrystaat, en

dr. Mias van der Westhuizen van die Vrystaatse Departement van Landbou en Landelike ontwikkeling, Glen



Die uiterste droogte waaronder groot dele weiveld van ons land die afgelope tyd gebuk gegaan het, het 'n geweldige spoor van verwoesting agtergelaat. Ongelukkig kan dit in sekere dele baie lank neem om die letsels wat die droogte in die natuur gelaat het, ten volle uit te wis. 'n Baie belangrike aspek wat die veeboer ten alle tye in gedagte moet hou, is dat dit nie sommer net gras reën ná opheffing van 'n droogte nie, hetsy dit 'n seisoenale of rampdroogte is. 'n Korrekte veldbestuursbenadering is dus noodsaaklik vir vinnige weiveldherstel ná so 'n droogteperiode.

Riglyne vir **weiveldbestuur**

ná droogtes en die belangrikheid van veldrus

Breë algemene beginsels van veldbestuur

Die volgende kan as algemene riglyne vir effektiewe weiveldbestuur beskou word:

- Veld moet gerus word met die doel om die hoogste plantproduksie vanaf die weiplante te verkry. Die doel is gevolglik om die hoogste moontlike diereproduksie oor die langtermyn te verseker.

- Die rusperiode tussen beweidings moet ooreenstem met die weidruk wat toegepas is. Indien 'n kamp vir 'n lang tyd of deur baie diere beweë is, moet dit lank genoeg rus om die verlore plantmateriaal aan te vul en te herstel. Lang rusperiodes van kampe ongeveer elke derde jaar is belangrik om groeikrag van weiplante te behou.

- Vreetbare plante moet geleentheid kry om kiemkragtige saad te produseer en te versprei – 'n doelwit wat gewoonlik met wisselweiding bereik word. Ryp en droogte gee soms aanleiding tot nie-kiemkragtige/dowwe saad. Dit is belangrik dat rusperiodes met die groeityd saamval en dat rusperiodes lank genoeg sal wees om smaaklike spesies kans te gee om te groei, te blom en saad te produseer. Weistelsels moet buigsaam wees om voorsiening vir droogtes en selfs veldherstel ná onbeplande veldbrande te oorbrug. Dit beteken dat daar 'n voerreserwe in stand gehou moet word om ten minste die teelwee (kernkudde) te onderhou.

- Die veebelading moet so na as moontlik aan die weidingkapasiteit vir die plaas wees. In baie gevalle beweer boere dat hulle plaas se weidingkapasiteit met

die toepassing van 'n spesifieke stelsel drasties verhoog. In hierdie gevalle word veldtoestand dikwels nie as basis van weidingkapasiteit gebruik nie. Gevolglik is dit slegs veebelading wat verhoog is, wat lei tot die agteruitgang van veldtoestand en weidingkapasiteit oor die langtermyn, met verdere drastiese gevolge.

- Veeproduksiestelsels moet aangepas wees by die omgewing (vloei van voer: sinchroniseer vee se voedingsbehoefte met voerproduksie van die weiding), asook strategiese finansiële besluite.

- Wat van aangepaste vee wat soveel as moontlik van sy voedingsbehoefte vanuit die veld verkry? Byvoeding moet mineraal-, proteïen- en energietekorte strategies aanvul, in plaas daarvan om totale voerbenodigdhede in 'n groot mate oor die langtermyn te subsidieer.

- Wat van plaasbeplanning wat die aantal en grootte van kampe, asook watervoorsiening insluit? Met 'n minimum van drie kampe per trop is doeltreffende weiveldbestuur moontlik, maar normaalweg word meer kampe benodig.

- Wat van veldtoestand wat die smaaklikheid, kwaliteit en weidingkapasiteit van weiveld bepaal? Dit moet deurlopend nagegaan en sover moontlik onderhou word. Dit is belangrik om te besef dat hoe swakker die veld se toestand, hoe laer die vermoë om diereproduksie te onderhou en hoe hoër die risiko's vir droogte.

- Verseker langtermyn verbetering van veldtoestand wat sal lei tot 'n verhoging in weidingkapasiteit. Objektiewe veldtoestandbepalings is een van die enigste metodes om hierdie doelwit te kwantifiseer.

Omgewingstoestande en droogtes

Weiveld is 'n dinamiese sisteem wat oor eeue heen ontwikkel het, met droogtes wat deel van dié ontwikkelingsproses was. Suid-Afrika is endemies, maar geneig tot droogte. As gevolg van die biodiversiteit, waar verskillende plante se weerstand teen droogtes verskil, is veld wat in 'n goeie toestand verkeer se weerstand teen droogtes normaalweg baie hoog. As voorbeeld sal die kombinasie van kalahari-sandkweek (*Schmidtia pappophoroides*) en blinkaarboesmangras (*Stipagrostis uniplumis*) in ons ariede Savanna-veldtipes weerstand teen droogtes verhoog en mekaar aanvul. In gemiddelde en nat jare sal dit veral die smaakliker kalahari-sandkweek wees wat voldoende diereproduksie lewer, terwyl blinkaarboesmangras baie swak benut word. By jaarlikse reënval van 175 mm en laer besit kalahari-sandkweek egter nie meer die vermoë om optimale diereproduksie te lewer nie, terwyl blinkaarboesmangras hierdie rol sal oorneem. Selfs die bekende rooigras (*Themeda triandra*) in die sentrale grasvelddele sukkel om energie aan vee oor te dra by jaarlikse reënval van 350 mm en laer. Die voorkoms om droogtes of voertekorte te ondervind verhoog soos wat plase se veldtoestand verswak (Tabel 1). Die waarskynlikheid van droogtes by veld in 'n uitstekende toestand op Glen net buite Bloemfontein is byvoorbeeld slegs een uit elke 20 jaar (5%), terwyl dit by 'n sub-klimaksveld (veldtoestand van 50%) verhoog na elke tweede jaar (48%). Die hoë waarskynlikheid vir droogtes by swak veld is ook baie duidelik sigbaar by baie van ons meentgronde waar daar feitlik altyd voertekorte is, selfs in bogemiddelde reënval jare.

Hoe laer die langtermyn gemiddelde reënval, hoe groter is die waarskynlikheid van droogtes. So is die waarskynlikheid vir droogtes by veld in 'n uitstekende toestand op Glen slegs een uit elke 20 jaar (5%) terwyl dit in Upington ongeveer drie uit tien jaar kan voorkom (27%). Droogtebestuur moet dus deel wees van boere se weiveldbestuursbeplanning.

Graspolafsterwing weens afgelope rampdroogte

Die hergroei van weiveld ná droogtes is stadiger as normaal. Dit het duidelik na vore gekom in dele waar goeie reënval gedurende Januarie 2016 voorgekom het. Sodat 80% van wortels by klimaksgrasse kom oor die algemeen oor die boonste grondlaag van 200 mm voor. Hierdie is die wortels wat grootliks vir plantproduksie verantwoordelik is. Die belangrikheid van die ander 20% wortels wat die grondprofiel dieper indring, moet egter nie minder belangrik geag word nie. Dié wortels is weer verantwoordelik vir die plant se oorlewing tydens droogtes. Die slegte nuus is weens die geweldige intensiteit van die droogte oor 'n lang periode oor groot dele van ons land, het die meeste van die oppervlakkige graswortels doodgegaan. In sekere dele was die droogte so erg dat die plante oor die drempel van oorlewing gedruk is, waar selfs die dieper wortels – wat vir oorlewing verantwoordelik is – doodgegaan het. 'n Gebrek aan goeie reënneerslae wat dieper grondvog kan aanvul in sekere dele verklaar ook die stadige hergroei in sekere dele. Die gevolg van grootskaalse wortelvrektes is dat die veeboer nou sit met grasplante waarvan sommige gedeeltelik en ander totaal gevrek het. Wortelvrektes is wel 'n normale verskynsel ten einde die weiding-ekosisteem in balans te hou en organiese materiaal (humus) in die grond aan te vul, maar ongelukkig het hierdie erge droogte die sisteem tydelik uit balans gegooi. Grond behoort ná die droogte egter meer vrugbaar te wees, wat beteken goeie groei kan met bogemiddelde reënval voorkom.

Boggrond se groei is tans min, wat vir die veeboer oor die korttermyn die belangrikste is. In 'n normale reënvaljaar kan ongeveer 60% van die jaarlikse groeiseisoen se plantproduksie gedurende die maande Februarie en/ of Maart vanaf die veld verwag word. Die moontlikheid bestaan wel dat groei in sekere dele die helfte minder hiervan sal wees weens die droogte. Veldproduksie is nou



1: Die waarskynlikheid van droogtes by verskillende veldtoestande, aangedui in persentasie

Veldtoestand	Uitstekend	Goed	Redelik	Swak
Glen (550 mm)	5	10	48	99
Kuruman (420 mm)	22	33	56	87
Upington (200 mm)	27	45	69	98

gekoppel aan opvolgreënval vir hierdie tydperk, met die voorjaar se groei wat reeds verloor is. Selfs met gemiddelde reënval vir Februarie en Maart gaan produksie weens die droogte heelwat laer wees, wat die veeboer laat met minder weiding. Die laer weidingsaanbod sal ook gedurende die winter en komende lentemaande ondervind word. Afhangende van die res van die seisoen se reënval, gaan die veeboer eers weer in November of selfs later voldoende weiding vir sy diere hê.

Elke graspol bestaan uit 'n versameling van lote, elk met sy eie wortels, wat as 'n eenheid deur droogtes benadeel word. Dit was opmerklik dat ná die opheffing van die droogte in sekere dele, graspolle besonder stadig reageer het op die reënval.

Die belangrikste rede hiervoor mag wees dat grootskaalse of selfs totale wortelvrektes in veral die boonste grondlae voorgekom het, wat veroorsaak het dat plantherstel en oppervlakkige en dieper wortels van nuuts af moes ontwikkel deur middel van die persentasie dieper wortels wat die droogte oorleef het. Sekere jonger lote, met vlakker wortels, kon weens totale vrektes van die wortels nie weer herstel nie. Ten einde vir dié lae plantbedekking – asook waar oorbeweidings moontlik voorgekom het – te kompenseer, sal die grasplant weer van saad af moet ontwikkel/ontkiem. Dit beteken dat weiding 'n baie lang periode sal neem om tot volwassenheid te ontwikkel en weer volhoubaar te produseer.

Besonder baie saailinge is ná die eerste reën in groot dele opgemerk wat alleenlik kan oorleef indien opvolgreën sou voorkom. Hierdie saailinge is 'n manier van die natuur om te red wat nog te redde is ná die grootskaalse polvrektes. Die veeboer moet hom/haar dus daarvan vergewis dat die weidingskapasiteit van sy/haar plaas nie binnekort dieselfde gaan wees as voor die droogte nie. Die tempo van veldherstel is gekoppel aan opvolgreënval, terwyl veldbestuur, veebelading en veldtoestand ook baie belangrik is. Met swak veldbestuur sal hierdie toestand voortduur vir ten minste die volgende jaar of twee of selfs langer, en minder diere sal dus op die plaas aangehou moet word.

Effektiewe weiveldbestuur is die wagwoord vir vinnige veldherstel, sodat die plantbedekking weer tot normaal kan terugkeer en optimale produktiwiteit kan handhaaf. 'n Wetenskaplik gefundeerde veldbestuurstelsel sal deel van die beplanning moet uitmaak, wat lang rusperiodes insluit.

Die grasplant se wortelstelsel staan tweede in die ry as dit kom by die beskikbaarheid van beskikbare groeiereswes vir die groeiproses. Ongelukkig het die droogte, weens swak beplanning, sommige veeboere genoodsaak om hulle weiplante herhaaldelik strawwer te ontblaar as wat behoort te geskied. Die gevolg hiervan is dat die grasse beperkte hoeveelhede groeiereswes tot wortels se beskikbaarheid stel, wat tot swak wortelgroei gelei het. Hierdie swakker ontwikkelde wortelstelsels het die weiplant nog meer droogtesensitief gemaak. Gevolglik sal dit die droogte meer intensief ervaar met groter nagevolge vir vinnige herstel ná die droogte. Indien 'n stuk veld of kamp herhaaldelik kort bewei word, laat dit die groeikrag totaal en al afneem. As veld bogronds so sleg vertoon, hoe lyk dit ondergronds? Bitter swak met 'n swak ontwikkelde en verspreide wortelstelsel en gevolglik powerde groeikrag. So 'n gebrekkige situasie van die plant noodsaak lang rusperiodes om groeikrag weer te laat herstel, en plante gevolglik minder droogtesensitief te maak.

Mikroklimaatveranderinge weens rampdroogte

Die makroklimaat sluit onder andere reënval in, waaraan die veeboer ongelukkig niks kan verander nie. Hierteenoor is die mikroklimaat die nabye klimaatstoestand rondom die weiplant, waarvoor die boer 'n groot invloed kan uitoefen. Yler plantbedekking weens die droogte en plantafsterwings, asook die noodwendige strawwer ontblaring in sekere gevalle, het die mikroklimaat totaal verander en versteur. Die laer bedekking werk grootskaalse waterafloop in die hand, asook groter verdamping en hoër grondtemperatuur. Elk hiervan het sy eie negatiewe impak op die funksionering van die weidingekosisteme. Hierdie wanbalans in mikroklimaat maak weiveld meer droogtesensitief as gevolg van hoër verdamping vanaf die kaler grond en hoër grondtemperatuur.

Grondtemperatuur so hoog as 70 °C is al gemeet op 'n totaal kaal oppervlak. Die grondtemperatuur verskil tussen 'n digte plantbedekking en 'n bedekte grond kan so hoog soos 8 °C wees. Reënwaterafloop en gevolglik erosie is baie hoër indien die bedekking 'n is, wat die veeboer nie kan bekostig vir hoër plantproduksie nie. Die veeboer se strewe behoort dus te wees om lang genoeg rusperiodes in die veldbestuurstelsel in te bou om vinnige toename in bedekking te bewerkstellig, hetsy vanaf die ontkieming van saad of herstel van gedeeltelik gevrekte polle. As 'n mens dit só kan bestel, is saggte goed verspreide opvolgreën die wagwoord vir vinnige weiveldherstel.

Veldbestuurmikpunte en riglyne ná droogtes

Veldbestuur direk ná droogtes het 'n groot invloed op die herstelproses van veld. Met langtermyn veldmoneringsdata wat vanaf 1986 tot 1994 in die Molopo-doringstruikveld ingesamel is en waar die 1989-'90-seisoen baie droog was, is die volgende verkry: Die basale bedekking van plante het in onbeweide dele heeltemal herstel tydens die volgende seisoen, terwyl dit in beweide dele steeds 60% laer as voor die droogte was. Kaal kolle was ook steeds baie meer in die beweide gedeeltes as in die onbeweide gedeeltes. Die toepassing van 'n effektiewe weidingsbestuursprogram is dus noodsaaklik om die nadelige effek op veld ná droogtes te beperk.

Mikpunte van veldbestuur ná droogtes moet die volgende insluit:

- Herstel van groeikragtigheid;
- herstel van plantbedekking;
- saadproduksie van smaaklike plante; en
- saailingvestiging.

'n Paar praktiese riglyne vir veldbestuur ná spesifiek droogtes sluit die volgende in:

- Probeer indien moontlik om diere vir ten minste drie weke ná goeie reën van die veld te onttrek om vinniger hergroei te verseker. Indien diere in kleiner kampies of krale gevoer is, moet hulle vir nog drie weke gevoer word, sou dit moontlik wees. As alternatief kan een kamp opgeoffer word deur dit vir drie weke te bewei. Dié kamp moet egter later vir 'n seisoen gerus word. Die kampe moet verkieslik veld wees wat die minste droogtesensitief op die plaas is. Vervolgens sal vleie en vlakteveld met dieper gronde voorkeur kry voor rante en kampe met vlakker, klipperige gronde.

- Keer ná die droogte weer terug na normale beweidingstryke en maak ook van die geleentheid gebruik om weidingbestuur op die plaas te evalueer en te verbeter. Soos reeds in hierdie dokument bespreek, is die effek van droogtes baie kleiner met wetenskaplik gefundeerde weidingbestuur. Effektiewe weiveldbestuur wat voorsiening maak vir genoegsame rus en doeltreffende benutting van die veld, moet toegepas word. Maak ook voorsiening vir spaarveld tydens die lente en somermaande (September tot einde Januarie) om volgende droogtes te oorbrug.

- Indien die droogte die totale weidingsbestuursbenadering op die plaas omver gegooi het, wei eers die kampe wat die minste benadeel sal word deur beweiding. Keer so vinnig as moontlik terug na die normale beweidingstelsel sodra die veld herstel het. As daar nie 'n goeie beweidingstelsel vir die plaas bestaan nie, is nou 'n goeie tyd om met een te begin.

- Hou die veelading laer as normaal om veldherstel te laat plaasvind. Die veelading kan slegs verhoog word wanneer die groeikragtigheid van die veld herstel het. Op hierdie stadium word aanbeveel dat veelading hoogstens 70% van normale weidingkapasiteit van plase moet wees. Opvolgreën in Februarie en Maart sal bepaal of veeladings verder verlaag moet word.

- Weiveld-evaluering moet nie nét ná droogtes gedoen word nie. Dit moet 'n deurlopende proses wees wat elke twee tot drie jaar gedoen moet word, om sodoende weidingkapasiteit asook die neiging van veranderinge te bepaal. Veelading moet in verhouding met veldtoestand en veldpotensiaal wees en moet aangepas word na gelang van omstandighede sodat oorbeweiding nie plaasvind nie.

- Kampe waarvan veldtoestand drasties verswak het, moet spesiale behandeling ontvang. Bewei hulle verkieslik net in die wintermaande met 'n lang groeiseisoen rus, totdat veldtoestand weer herstel het.

- Ná opheffing van die droogte moet lank genoeg rusperiodes in die veldbestuursbenadering ingebou word sodat die fabriek (plant) weer so gou moontlik optimale grootte kan bereik en volhoubaar kan funksioneer in terme van groeiereserwes opbou, wortelherstel en groeikrag herwin. Die weiplant se groeiereserwestatus is weens die droogte baie laag en herhaalde strawwe ontblarings gaan dit verder uitput, wat tot 'n minder groeikragtige plant aanleiding gaan gee.

- Kampe of dele met groot kaal oppervlakke kan losgemaak word om afloop te beperk en beter vogindringing te kry. Saad kan terselfdertyd ook ingesaai word, terwyl dit met takke of hooi bedek moet word om ontkieming en saailingvestiging te verseker. Moenie kaal oppervlakke sommer net losmaak voor deeglike beplanning nie uitgevoer is nie. Indien die veld weer vinnig vanself sal kan herstel, moet losmaak nie oorweeg word nie. Maak eerstens gebruik van saad van plante wat in die omgewing voorkom om in te saai indien moontlik.

- **Indien meerjarige aangeplante weidings wel beskikbaar is, moet diere van die veld onttrek word en daarop aangehou word sodat die weiveld voldoende kans tot herstel het. Alhoewel aangeplante weidings ook deur die droogte benadeel is, bot dit gewoonlik bietjie vroeër as natuurlike veld.**

Samevatting

'n Wetenskaplik gefundeerde weidingstelsel dien as vroegtydige waarskuwing om betyds diere te verminder. Dissipline moet aan die dag gelê word om diere nie vroeër na 'n volgende kamp of stel kampe te skuif as die periode wat daaraan toegeken is nie. In so 'n geval toon dit net dat te veel diere op die plaas aangehou word. Die probleem van voertekorte sal in sulke gevalle net aangeskuif word. Die kern van volhoubare benutting van die weidingekosisteem is om altyd saam met die natuur te boer. Suksesverhale van veeboere wat met 'n wetenskaplik gegronde weidingstelsel die rampdroogte suksesvol kon bestuur, bestaan wel. Hoe beter die toestand (gesondheid) van die weiveld voor die droogte, hoe vinniger sal veldherstel ná die droogte kan plaasvind. Die klimaksplante met hulle dieper en goed verspreide wortelstelsel kan droogtes beter oorleef, en produksie met selfs baie min reënval oordra na die volgende seisoen. Hou altyd by 'n veebelading in ooreenstemming met die veldtoestand en dus die veld se weidingkapasiteit, terwyl aanpassings deurentyd volgens reënval moet geskied.

Slegs deur middel van langtermyn optimale weiveldbestuur kan veld in goeie toestand verkry word. Dié veld se weerstand teen droogtes is baie hoër as dié van veld wat normaalweg onder druk verkeer. Een van die grootste uitdagings vir ekstensiewe veeboere is om met die geweldige variasie van seisoenale reënval, steeds volhoubaar te kan produseer. Hoe makliker en vinniger die veeboer en wildboer by hierdie uiterstes kan aanpas, hoe meer volhoubaar en suksesvol sal sy onderneming wees.

Die enigste weerstand teen droogtes sluit in die toepassing van 'n weiveldbestuurstelsel wat die risiko's van droogtes kan verlaag en absorbeer, die handhawing van 'n goeie en gesonde veldtoestand en veeladings wat altyd ooreenstem met die potensiaal van die weiveld.

Miskien is dit juis nou belangrik dat ons weer in diepte na weidingstelsels kyk. Aanhoudende beweiding, tweekamp- en tweegroepkamp-benaderings se weerstand om droogtes te oorleef, is baie laag. Met 'n meerkamp- en driegroepkamp-benadering wat by verskillende veldtipes aangepas is, kan voertekorte met die regte veebelading oorbrug word.

Met effektiewe weiveldbestuur sal die meeste boere goed geposisioneer wees om toekomstige droogtes die hoof te bied. Wetenskaplik gefundeerde weiveldbestuursbenaderings word heeltiemal onderskat om plase se veldtoestand en uiteindelik die weidingkasiteit te verhoog, asook om die uitwerking van droogtes te verminder.





Kaasagtige limfadenitis in kleinvee

deur dr. S Froneman (BSc. B.V.Sc.)

KLA, oftewel kaasagtige limfadenitis, is 'n hoogs aansteeklike siekte wat gekenmerk word deur absesse wat lei tot groot ekonomiese verliese in aangetasde kuddes.

Oorsig

Kaasagtige limfadenitis (*Caseous lymphadenitis*) is 'n groot woord wat basies verwys na absesse in diere wat hoofsaaklik veroorsaak word deur 'n bakteriële besmetting van die aangetaste dier se limfkliere. Kleinvee is meer vatbaar vir hierdie siekte as beeste en perde. Bokke is veral baie sensitief vir hierdie siekte.

Hoewel dit normaalweg nie groot getalle vrektes veroorsaak nie (dit kan soms), word die grootste ekonomiese verliese gelyk as gevolg van die afkeuring en afgradering van karkasse en velle met slagting. KLA word gereken as die grootste rede vir afkeurings van kleinvee-karkasse in Suid-Afrika. Dit lei ook tot minder wolproduksie, wat verdere ekonomiese verliese tot gevolg het.

Oorsaak en verspreiding

KLA verwys meer spesifiek na limfklierbesmetting met die bakterie *Corynebacterium pseudotuberculosis* (voorheen bekend as *Corynebacterium ovis*). Hierdie besmetting vorm 'n kaasagtige groengeel etter in die limfkliere en die infeksie kan ook longontsteking, lewerontsteking, gewrigsontsteking, testisonsteking, onderhuidse absesse en aborsies veroorsaak.

Dit is 'n hoogs aansteeklike siekte wat hoofsaaklik deur middel van wonde opgedoen word, asook deur inaseming en inname deur die bek. Absesse wat oopbars, diere wat hoes, neusuitloopsels, melk asook mis kan dien as voertuie om die infeksie te versprei.

Wanneer 'n abses ryp word en oopbars, word geweldig baie kieme versprei, wat gereedlik aansteeklik is. Daarom is dit van die uiterste belang om nie absesse te dreineer en die etter op die grond te los nie (sien onder *Behandeling* hoe om dit korrek te doen).

Wonde wat 'n roete vir bakteriële besmetting bewerk, kan deur verskeie metodes plaasvind. Die mees algemene is dié wat deur die boer self toegedien word, byvoorbeeld wol skeer, oorplaatjies insit, sterte afsit, kastrasies, dosering en enting. Wonde word ook veroorsaak deur grassade, bosluise, knoppieswurm, ramme wat baklei, drade en verskeie ander onvoorsiene situasies.

Nadat daar 'n wond is en daar blootstelling aan die *C. ovis* is, skep dit die geleentheid vir die bakterie om die liggaam binne te dring. Van daar filter die limfkliere die bakterie, wat dan ontsmetting veroorsaak, eventuele verettering van die klier en die ontstaan van 'n abses.

Verspreiding versnel wanneer dieselfde item tussen diere gebruik word, soos naalde, oorplaatjietoedieners, skeerlemme en ook 'n springdip waardeur al die diere gaan. Nog 'n faktor wat verspreiding vererger is wanneer die diere in intensiewe toestande/naby aan mekaar is vir verlengde periodes – soos wanneer hulle op kraal slaap, of in die wolstoor wag.

Soos genoem, kan die infeksie ook ontstaan wanneer die kieme ingeasem word of mondelings ingeneem word.

Dit is belangrik om daarop te let dat hierdie 'n baie taai bakterie is, wat tot maande lank op oppervlakke kan oorleef, byvoorbeeld op beddegoed of hooi. Koue en nat toestande is ideaal vir die oorlewing van die bakterie.

Siektetekens

Tyd vanaf infeksie tot en met kliniese tekens gewaar word, kan wissel van agt tot 140 dae. Hierdie siektetekens is die gevolg van absesse

wat baie groot raak en/of die normale werking van organe verhinder.

Die tekens wat die dier wys, hang af van die ligging van die abses(se).

Wanneer limfkliere aangetas word en in absesse ontaard, sien 'n mens dikwels 'n knop onder die vel van die dier. Die knop het normaalweg 'n harde tot deegagtige gevoel, word groter met tyd en die area om die knop word haarloos.

Absesse kan ook intern voorkom en is nie noodwendig sigbaar nie. Die longe en limfkliere tussen die longe word dikwels aangetas en na hierdie vorm van die siekte word verwys as *harslagsiekte*. Aangetaste diere kan hoes, swaar asem haal, sukkel om te sluk en selfs opblaas (laasgenoemde wanneer groot absesse teen die slukderm druk).

Soos reeds genoem kan die absesse reg deur die liggaam gevind word en wanneer die besmetting groot genoeg is, sal onderskeie aangetaste orgaanstelsels uit die aard van die saak verskillende kliniese simptome wys.

Soms is die enigste tekens wat waargeneem word, dat die dier uitteer en bloedarmoedig word oor 'n tydperk, voordat hulle vrek. Die bloedarmoede is afkomstig van 'n toksien wat deur die bakterie geproduseer word, wat rooibloedselle afbreek.

Hoewel uittering meer algemeen is, kan dit ook gebeur dat skielike vrektes voorkom as gevolg van die bogenoemde toksien wat die dier se liggaam vergiftig en in skok laat gaan. Dit is meer algemeen onder lammers.

Maak die regte diagnose

'n Voorlopige diagnose kan gemaak word wanneer uitwendige absesse waargeneem word, veral in 'n kudde waar hierdie siekte voorheen bevestig is. Vir 'n definitiewe diagnose moet die etter (vanaf 'n *post mortem* indien die dier dood is, of aspiraas vanaf 'n lewendige dier) na 'n laboratorium gestuur word om die betrokke mikro-organismes in 'n medium te kweek en te bepaal watter samestelling van bakterieë in die etter voorkom. Onthou daar is heel party verskillende tipe bakterieë wat absesse kan veroorsaak, alhoewel *C. pseudotuberculosis* in kleinvee die mees algemeen is.

Daar is nog verdere toetse (byvoorbeeld serologie) wat gebruik kan word en handig kan wees om diere met interne absesse te identifiseer. Hierdie toetse kan nuttig wees in kuddes waar uitwissingsprogramme sonder entstof aangepak word, asook by in- en uitvoere.

Behandeling en voorkoming

Vir behandeling kan uitwendige absesse gelanseer en gedreineer word. Die geopende abses moet gereinig word van al die etter, goed skoongemaak en uitgespoel word met ontsmettingsmiddel of 'n versadigde soutoplossing. Dit is van uiterse belang dat geen etter in die omgewing agterweë bly nie, aangesien dit hoogs aansteeklik is en baie lank in die omgewing kan oorleef. Vang alle etter op en vernietig dit. 'n Goeie metode is om dit te verbrand.

Antibiotika kan in sekere gevalle toegedien word, veral vir diere met inwendige absesse. Daar is verskeie antibiotika wat effektief is teen die bakterie, maar behandeling werk nie altyd goed nie, aangesien dit moeilik is vir die antibiotika om die kapsels te penetreer wat rondom die absesse vorm. Daarom word antibiotika gewoonlik teen hoë dosisse en vir lang periodes voorgeskryf. Dit is baie belangrik om seker te maak dat die kursus voltooi word soos voorgeskryf deur jou veearts om die beste kans op sukses te hê, en te verhoed dat die bakterieë weerstandig word.

Om verspreiding te voorkom is goeie higiëne noodsaaklik gedurende normale boerderypraktyke soos kastrasies, sterte afsit en skeer. 'n Nuttige wenk is om van 'n 3%-formalinenmengsel gebruik te maak om die skeerstoor 'n week voor gebruik te ontsmet. Hierdie ontsmettingsoplossing kan ook gebruik word om die instrumente tussen skape te ontsmet. Verder moet die jonger skape voor die ouer skape geskeer word aangesien ouer skape meer geneig is om absesse te ontwikkel. Indien die skape wonde opdoen tydens skeer, moet dit met 'n toepaslike middel ontsmet word. Antibiotiese- of jodiumsproei werk goed. Ná skeer moet die diere dan verkieslik ook nie in klein krale of vuil areas aangehou word nie.

Enting werk oor die algemeen baie goed en behandeling van individuele diere sonder enting in 'n aangetaste kudde word nie aanbeveel nie. In 'n kudde waar hierdie siekte 'n probleem is word enting soos volg aanbeveel:

- Ent alle diere (lammers vanaf drie maande oud)
- Dien skraag dosis toe een maand daarna
- Ent al die diere vyf keer, daarna elke drie maande
- Jaarlikse enting/enting elke nege maande word aanbeveel

Strategiese enting drie tot ses weke voor prosedures (byvoorbeeld skeer) lewer ook goeie resultate.

Daar is verskeie entstowwe op die mark en dit word aanbeveel dat u van u veearts gebruik maak om 'n diagnose te bereik, asook om 'n behandelingsprotokol en entingsprogram uit te werk.

Kontakbesonderhede: 082-819-3081 of Posbus 971, Reitz, 9810 of schabort.froneman@gmail.com



.... Now Available From Irrigation Unlimited

“Newly appointed Rain Bird® AG Distributor”



LF™ Series Sprinkler

The Rain Bird® LF Series Sprinkler is built rugged to withstand the harsh conditions in agricultural applications. It has been designed to combine the advantages of an impact sprinkler with stream height flexibility that delivers precise, uniform and unrivaled water distribution.

This low-flow sprinkler series offers full-circle operation with a variety of color-coded nozzles and deflector inserts that snap into place with a push of a finger.

Features and Benefits

- ◆ High Distribution Uniformity
- ◆ Most Robust Sprinkler in its Class
- ◆ Easy to Use

Operating Range

Pressure: 1.7 to 4.1 bar
Flow Rate: 175 – 1549 l/hr



Available with Long Range Deflectors and Nozzles

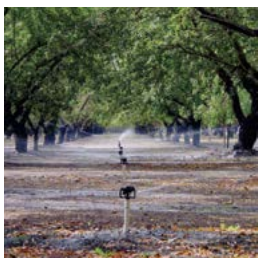


Stream Splitter



Anti Theft

CROP APPLICATIONS



NUT GROVES



VINEYARDS



BANANA PLANTATIONS



CROP ROWS



OVERHEAD COOLING

Maak jou



skaaphond

na jou hand groot

Honde word beskryf as die mens se beste vriend, en in die geval van 'n boer wat van 'n skaaphond gebruik maak om sy vee te help reguleer, blyk dit selfs nog meer van toepassing te wees. Hoewel die skaaphond se genetiese samestelling deur geslagte se teling so is dat dit "in sy bloed is" om te wil werk, gaan daar steeds probleme kom as jou skaaphond nie behoorlik opgelei is nie. **Hannelie Cronjé** het 'n interessante artikel wat deur Faansie Basson geskryf is in hierdie verband gevind by www.elfadogs.co.za wat 'n paar nuttige riglyne bied oor hoe om jou beste vriend ook 'n puik helper te maak.

Volgens die artikel hang suksesvolle samewerking tussen jou en jou hond grootliks af van die manier waarop jy jou skaaphond grootmaak. "Skaaphonde is uniek in die sin dat hulle geteel word vir spesifieke eienskappe. Hierdie eienskappe stel hulle in staat om suksesvol met skape en ander vee te werk. Ongelukkig is dit hierdie selfde eienskappe wat hulle dikwels in gevaar stel en in die moeilikheid laat beland. Meeste skaaphonde het 'n geweldige hoë werksdrang, en as dit nie reg bestuur word wanneer die hond jonk is nie, kan dit probleme veroorsaak. Dit is soms moeiliker om 'n skaaphond reg groot te maak as wat dit is om hom af te rig."

Gesondheid

Alle honde behoort op ses weke hul eerste inspuitings te ontvang. Dit word aanbeveel dat die volgende inspuiting(s) 'n maand later weer gedoen word en dan moet honde ook jaarlikse ingespuut word om hulle van siektes te vrywaar. Jou plaaslike veearts sal jou van die regte raad kan bedien ten opsigte van 'n goeie ontwormings- en inentingsprogram.



Voeding

Net soos met babas en ook al die ander diere op die plaas, word spesiale formulekos vir klein hondjies aanbeveel omdat dit al die nodige bestanddele sal hê wat gaan sorg vir goeie kondisie, goeie beenvorming en die regte weerstand teen siektes. Weereens sal jou veearts vir jou hier die beste advies kan gee.

Eerste ses maande

Sosialisering

“Die eertse paar weke nadat jy die klein hondjie gekry het, sal 'n baie belangrike tydperk wees. In hierdie tyd sal die hond iemand of iets soek wat die rol van sy ma kan oorneem, iemand wat hy kan volg en vertrou. Honde is tropdiere waar daar 'n leier is wat gevolg moet word, anders as byvoorbeeld katte wat meer onafhanklik optree.

“Die volgende punte is belangrik:

1. “Een van die mees algemene probleme by die grootmaak van skaaphonde ontstaan waar daar ander honde in dieselfde omgewing is as waar jy jou hondjie grootmaak. Die kans bestaan dat jou hond met die ander honde gaan bind en nie met jou as persoon nie. Daarom is dit belangrik dat jy jou hond soveel moontlik individuele aandag sal gee sonder dat die ander honde by is. Hy moet sy eie karakter bou en selfvertroue kry. Ek sal nie die hondjie toelaat om heeldag met die ander honde te speel nie; dit is beter dat wanneer daar nie toesig is nie, hy eerder veilig in sy eie hok sal wees.
2. “Dit is belangrik dat jou klein hondjie alleen slaap in sy eie hok of 'n veilige plek. Hierdie is 'n gewoonte wat al hoe meer belangrik raak soos die hond ouer word. Dit is ook 'n goeie plek om jou hond te monitor om te sien of hy eet of nie, wat gewoonlik die eerste teken is dat hy siek is. 'n Goeie hok is vir 'n werkende hond 'n plek waar hy kan rus en hy weet niemand pla hom daar nie. Daar is seker al honderde klein hondjies doodgery op plaaswerwe omdat hulle nie op 'n veilige plek gebêre was nie. Dit is beter om jou hondjie op hok te hou en een of twee ure per dag te laat uitkom en hom dan kwaliteit aandag te gee, as wat dit is om hom toe te laat om die heel dag op die werf rond te lê sonder toesig.

3. “Disipline. Dit is belangrik om jou hondjie van kleins af te leer wat disipline is. Jy kan nie 'n skaaphond afrig sonder om hom te disiplineer en te laat verstaan wanneer hy reg of verkeerd is nie. Ek het al baie honde vir ander mense afgerig wat nooit gedissiplineer was nie, en die eerste keer wat hulle vasgevat word, dink hulle die wêreld vergaan. Wat ek bedoel met disipline is dat jou hond sal verstaan as jy byvoorbeeld sê hy moet uit die huis uit gaan, of dat hy nie mag opspring nie. Soms is 'n raps op die boud of 'n goeie skud aan die kraag nodig. Dis belangrik om te onthou dat sensitiewe honde versigtig gehanteer moet word. Op 'n sekere stadium in die jong hond se lewe sal jy oplet dat jou hondjie jou begin ignoreer en nie meer wil kom as jy hom roep nie. Dit is 'n goeie idee om 'n langerige tou om sy nek te sit. Laat hy maar daarmee rondloop en as hy verbystap, trap die tou vas en roep hom en trek hom na jou toe. Twee belangrike dinge om te onthou is, jy moenie kwaad raak as jy die hond roep nie – probeer altyd opgewek klink – en jy moenie die hond sonder toesig met die tou laat rondloop nie, want hy kan homself dalk ophang.

“Dit is belangrik om jou hond te disiplineer, maar jy kan dit maklik oordoen, so wees versigtig. In hierdie jong stadium wil baie mense hulle hond leer sit of lê. Dit moet egter baie versigtig aangepak word sodat die hond nie negatief raak daaroor nie.

'n Goeie plek om te begin is wanneer hy kos kry. Vir my persoonlik is die belangrikste dat jou hond sy naam goed ken en onmiddellik kom as jy hom roep.

4. “Moenie jou hond blootstel aan skape of beeste terwyl hy so jonk is nie. Daar is geen sin daarin om die hond op hierdie stadium saam te neem as jy met jou vee gaan werk nie. Die kans is dat hy in die moeilikheid gaan kom en net in die pad gaan wees. Jy kan hom wel saamneem as jy byvoorbeeld veewaters gaan kyk of dorp toe ry. Hoe meer sosiale stimulasie hy kry, hoe beter.





Ses tot tien maande

Stimulasie

“Die doel hiervan is om die hond positief te beïnvloed sodat hy weet dat wanneer hy saam met jou by skape is, hy iets mag doen. Hierdie lesse is gewoonlik baie kort – vyf minute is al genoeg.

“Jou hond is nou ongeveer ses maande oud. Tot op hierdie stadium het hy nog nie blootstelling aan vee gehad nie. Die ideaal sal 'n hond wees wat gesond is, sy naam goed ken, en maklik kom as jy hom roep. Die hond is nog te jonk om afgerig te word, maar ons kan wel begin om hom by skape te sit om hom te stimuleer. Ek gebruik gewoonlik vyf tot agt skape in 'n kraal van ongeveer 20 m by 20 m. Ek sal die hond optel en in die skape se rigting beweeg. Sodra die skape beweeg, sal ek hom neersit en hom aanmoedig om hulle te keer. Indien jy nie goeie beheer oor jou hond het nie, kan jy 'n langerige tou om sy nek sit om hom weer te kan vang.

“'n Paar verskillende reaksies kan nou plaasvind.

“Sommige honde sal onmiddellik die skape begin jaag en keer. Ander sal dalk glad nie belangstel nie. Party kan dalk net lê en vir die skape staar. In hierdie geval sal ek die tou gebruik om net effens die beheer te hê. Ek wil nie hê hy

moet die skape seermaak nie. Ek sal kyk of ek hom kan kry om te bedaar en die skape net te keer en hom dan wegvat. So 'n les kan weekliks of elke twee weke herhaal word totdat jy seker is die hond wil werk. Dan hoef jy nie verder te veel te doen totdat hy 10 maande oud is nie.

“Ek sal deur die skape stap en hulle selfs rondjaag. Die hele tyd sal ek die hond roep en aanmoedig om die skape te keer. Moenie bekommerd wees as jou hond nie dadelik belangstel nie. Neem hom weg en probeer so elke twee weke weer. Hy is nog baie jonk en as hy goed geteel is, is die kans 99% dat hy sal werk. Sommige honde skakel baie later aan as ander, partykeer eers op 'n jaar.

“Wees altyd positief en opgewek. Daar is min dinge wat so fassinerend is as om te sien as 'n hond wat niks belangstel nie, skielik begin werk.

“Probeer die hond aan die beweeg kry. Jaag die skape rond en moedig die hond aan om hulle te keer. Jy moet die hond op sy voete kry. Hierdie kan 'n baie slegte gewoonte word wat vroegtydig gestop moet word.

“Onthou, hierdie is slegs 'n stimulasieproses. Die hele idee is om jou hond op 'n beheerde manier aan skape bloot te stel. Daar moet geen negatiewe konneksies met skape wees nie. Wanneer die hond by die skape kom, moet hy weet dat hy mag werk.

“Op tien maande wil jy 'n hond hê wat maklik kom as jy hom roep, en wanneer hy skape sien, wil hy werk. Hierdie tipe honde rig baie makliker af en hulle wil gewoonlik hulle eienaars tevrede stel. Nou kan die afrigting begin.

Probleme

“Een van die mees algemene foute wat mense maak, is dat hulle hul honde te vroeg saamneem as hulle gaan skaap werk. Soms word die hond toegelaat om saam met ouer honde te hardloop as hulle werk. Party mense glo en verwag dat die ou hond die jong een sal leer. In so 'n geval beteken die jong hond gewoonlik niks as die ouer hond nie by is nie. Die jong hond leer ook al die verkeerde gewoontes van die ou hond aan. Daar is gewoonlik min beheer oor die honde.

“In ander gevalle is die jong hond net in die pad en gaan hy raas kry of bakkie toe gejaag word. Een van die instinkte wat sterk in baie honde is, is om skape voor te keer. Dit is ook hier waar hulle gewoonlik in die moeilikheid beland omdat hulle al voor die skape is. Die hond is gewoonlik heeltalig reg, maar kry gewoonlik raas en word afgejak.

“Ander honde word weer op die bakkie vasgemaak en hulle lê en staar dan die heeldag na die skape of raak aan die blaf en kry dan gewoonlik ook raas.

“Wanneer 'n mens met diere werk, moet jy altyd ruimte los vir jouself om aan te pas. Geen twee honde is dieselfde nie. Die grootmaakproses is seker die belangrikste deel van die skaaphond se lewe, en dit word dikwels afgeskeep. Onthou, daar is nie vaste reëls wanneer dit by diere afrigting kom nie, maar daar is wel duidelike riglyne.

Bron: www.elfadogs.co.za/articles/9-grootmaak-van-jou-skaaphond

Farm dogTM

Adult Maintenance

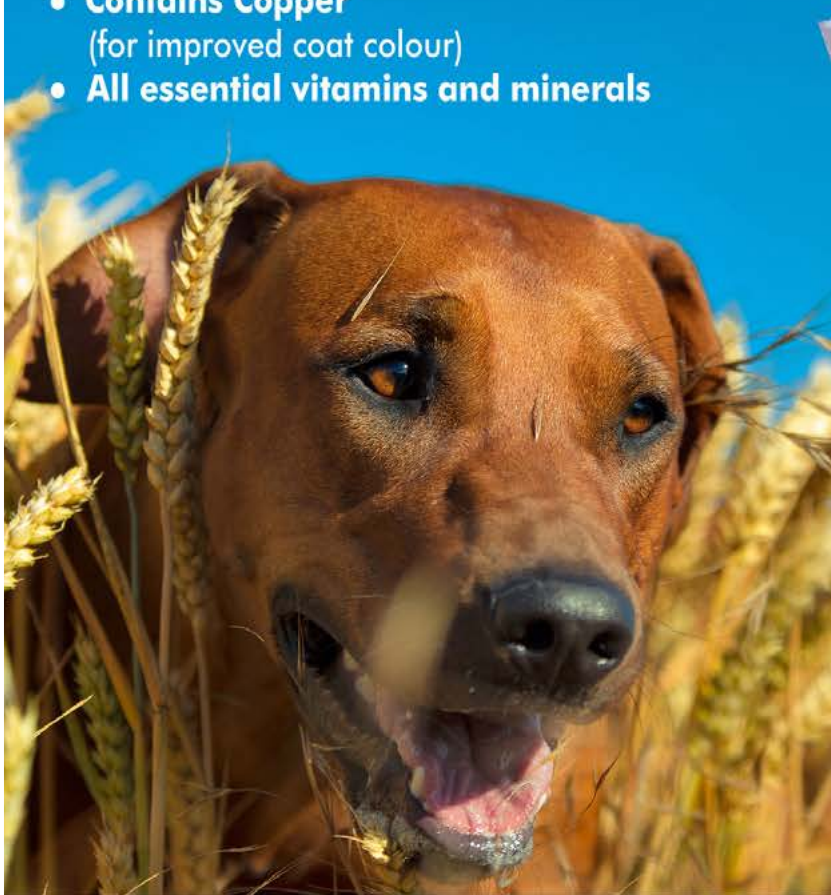
V20647

PRODUCT DETAILS

- 18% protein
- 8% fat.
- No artificial colourants and flavourants
- Contains Lysine
(an essential amino acid for dogs)
- Contains Zinc
(for improved skin and coat health)
- Contains Copper
(for improved coat colour)
- All essential vitamins and minerals

Meets and exceeds AAFCO & RSA Nutrient guidelines for adult maintenance.

Scientifically Formulated and balanced by a qualified nutritionist



Complete & Balanced dog food for all sizes and breeds

www.farmdog-dogfood.co.za

A MEMBER OF:



Naweekboere

Vir die LIEFDE van die LAND

**In die Limpopo is sogenaamde
“naweekboere” volop.**

**Dis nou mense wat in die
week elders werk en dan
naweke hulle kom uitleef op
Bosveldplase. Is dit die beste
van twee wêreldes of 'n groot
frustrasie? Delene Snyman
het vier naweekboere in
die Modimolle Handelstak
voorgekeer om hulle opinie te
hoor.**



Daan Swan

Daan Swan ken beeste nie van vandag af nie. Daar waar hy in Zimbabwe grootgeword het, het hulle met 1 000 beeste geboer. Van jongs af is dit wat hy by uitstek is: beesliefhebber – en dan veral die Brahmaan-beeras.

Daan is al vir 'n hele klomp jare voltyds betrokke by Bayer Dieregesondheid. Hy woon in Modimolle wat sentraal is in die gebied wat hy bedien. Omdat hy in elk geval baie op die pad is, is die 250 km wat hy na sy beeste toe moet ry, vir hom geen probleem nie.

Vir die afgelope 20 jaar boer Daan al deelyds met beeste. Hy het nie sy eie plaas nie, maar huur grond waar sy 150 vroulike diere saam met die kalwers en bulle wei. Sy beeste was eers veel nader maar weens water- en weidingskaarste huur hy nou in die Baltimore-omgewing by Petrus Barkhuizen.

Die kennis waaroor Daan beskik kom van jare se betrokkenheid in die dieregesondheidsbedryf asook persoonlike ondervinding. Hy glo aan kwaliteitdiere, veral as dit by bulle kom. Een goeie bul gee dalk 30 kalfies in 'n jaar maar as dit 'n swak bul is, sit jy met 30 swak kalwers. Daarom koop hy sy bulle by Willie Becker, “want dan is ek seker van die kwaliteit”.

Natuurlik ervaar Daan frustrasies as deelydse boer, maar dieselfde as wat 'n voltydse boer sou ervaar. Dinge soos die skaarsheid aan entstowwe en dies meer is maar dinge waarmee alle boere spook.

Vir Daan is hierdie boerdery deel van sy affredeplan. Sy boerdery is winsgewend en sorg vir 'n neseier. Ofskoon hy dit baie geniet, is dit nie iets wat hy sal aanbeveel aan iemand wat nie oor die nodige kennis beskik nie. “Mens moet betrokke wees, ingelig wees en bly en bybly met ontwikkeling en vooruitgang in die bedryf. 'n Mens boer eintlik met gras en nie met beeste nie en daarom moet jy so 'n boerdery kan bestuur en nie net aan genade oorlaat nie,” sê hy.

Daan Swan het 'n passie vir beeste en leef dit daaglik in sy beroep uit, maar nóg meer naweke op die plaas tussen sy eie kudde. Sy hart is in sy boerdery.

Daan Swan en Michael van der Merwe,
takbestuurder van NTK Modimolle



Naweekboere



Raphin Masipa

Raphin Masipa works for SAPS in Thabazimbi. Although he enjoys his work and is grateful to have full-time employment, he wishes he was closer to his farm animals which are in Mokopane.

Every Friday after work, he drives to Mokopane where he farms with mostly cattle and goats.

The drought affected him very much this year and to keep his animals alive, he had to sell all his goats and a big part of his cattle herd. But he kept the core of the herd and will hopefully be able to expand in the future if the rain comes this year.

Raphin is in the privileged position that his father stays close to the farm where his animals are kept. He keeps an eye on them and Raphin can find everything well managed when he comes to the farm on weekends.

He buys animal medicine and other product from NTK in Thabazimbi, Modimolle or Mokopane depending on where he has other business to do. At all three branches he finds good service and advice.

He started farming in 1997 and will always farm with cattle. Although he is looking for another piece of land for his cattle to graze on, he is positive that he will find this in close proximity to where they are at the moment.

For Raphin this is a family business. He started with his grandfather and hopes to pass this love for farming on to his young children. He will also encourage people, especially the youth, to get involved in agriculture "because once you start farming, you will fall in love with it, just like I did," says Raphin Masipa with a smile.

Raphin Masipa with Fillemon of Modimolle Branch

Dirk Brink

Weens die stresvolle aard van sy werk, is die naweekboerdery vir Dirk Brink 'n wonderlike ontvlugting. Hy is 'n prokureur in Pretoria, maar is gemoeid met forensiese ondersoeke na hooggeplaastes en prominente aangeleenthede in die land waar bedrog en korrupsie ter sprake is. Dié werk eis sy pond vleis, daarom was hy gretig om saam met ander vennote 'n stuk grond ongeveer 8 km buite Modimolle te koop. Dis nou 'n jaar sedert hulle die grond gekoop het en het intussen reeds baie verbeterings op die plaas aangebring. Omdat daar intensief met skaarswild geboer word, het hulle die omheining geëlektrifiseer, kleiner kampe ingerig en 'n huis gebou. Dirk is bykans elke naweek in Modimolle,

maar tydens die bouery was hy daaglik op die plaas om seker te maak dat dinge reg verloop. As 'n mens gewoon is aan stadsverkeer, is die pad Modimolle toe geen probleem nie, sê Dirk. Hy ry dit in 'n japtrap en somer weer terug ook. "Noudat die huis voltooi is, sal ek seker meer gereeld oorslaap," sê hy. Om te boer was iets wat Dirk nog altyd wou doen. Sy oupa het 'n plaas gehad en van kleintyd af was hy lief vir die plaas. Toe hierdie geleentheid half toevallig oor sy pad kom, het hy nie op hom laat wag nie. Behalwe gewone wild wat reeds ingespan was, het hulle ook swartwitpense, goueblouwildebeeste, njalas, swartrooibokke, waterbokke, bosbokke en klipspringers aangekoop. Nadat die luiperd vir hom 'n paar bokkies kom haal het, het Dirk besluit dat dit beter is om te elektrifiseer. Dit het die gewenste uitwerking gehad en hou somer booswigte ook uit. Noudat hy 'n deeltydse Waterberger is, het hy besluit om sy belange in die dorp uit te brei en maak hulle eersdaags 'n slaghuis in die dorp oop. Dan sal hy seker nóg meer op die plaas wees en nóg meer besigheid met NTK doen. Dirk was nog nie 'n oomblik spyt dat hy by die landbou betrokke geraak het nie. "Dit is heerlik om weg te kom van die stad se gewoel en in die natuur te wees. Al was dit aanvanklik 'n goeie besigheidsbesluit, het dit nou 'n hartsaak geword," sê hy.

Piet en Suzette Fourie



Vir Piet en Suzette Fourie is hulle naweekplaas in die Alma-omgewing die ideale plek om familie en vriende bymekaar te kry, weg van die stad se rumoer. Hier kan die kleinkinders perdry en sommer net in die natuur speel. Dit is die plek van samesyn vir hulle, hul vier getroude kinders en dié se kinders en sommer enigeen wat van hul gasvryheid gebruik wil maak.

Piet was jare gelede in die Polisie maar nadat hy in 'n landmynongeluk in die destydse Rhodesië beseer is, bevind hy hom in die sekuriteitsbedryf. Suzette is 'n onderwyser van beroep in Pretoria. Hulle is reeds 42 jaar getroud en deel die liefde vir die natuur.

Tien jaar gelede het hulle besluit om 'n wegbreekplek te koop.

“Dit moes nie te ver van die stad wees nie, maar ver genoeg om geen motors te hoor of bure se ligte te sien nie,” sê Suzette.

Op Renosterpoort het al hul drome in plek geval.

Hier boer Piet met beeste, 'n paar perde en donkies. Hy bel daagliks sy twee plaaswerkers wat in die week na sy belange omsien, maar

naweke is hulle daar. Piet sê dan werk hy eers hard!
“Maar dit is 'n ander soort werk wat jou fisies uitput, maar geestelik vervul.”

Tot die onlangse munisipale verkiesing was beide Piet en Suzette stadsraadslede. Hy het vir meer as 23 jaar gedien en sy vir 12 jaar. Die plaas was in daardie jare ook wegkomkans van politiek en die stres rondom dit.

Al wanneer hulle nie plaas toe gekom het nie, was wanneer hulle besig was met toutrek. Albei het Springbokkleure in toutrek verwerf en so die wêreld vol getoer as hulle internasionaal deelgeneem het. Nou het hulle afgeskaal met al die aktiwiteite, maar die plaas is deel van hul menswees en 'n groot lekkerte in hulle lewe.

Piet en Suzette is dit eens dat dit 'n groot voorreg is om naweekboere te kan wees. Hulle maak nie veel geld uit die plaas nie maar dit was nooit die bedoeling nie. Tog dek hulle die koste met die verkoop van die aanteel. Maar vir die Fouries gaan dit oor die “kwaliteit lewe” wat hulle het as hulle die stadsverkeer agterlaat en op die plaas saam met geliefdes kom ontspan. Dit is hulle Utopia.



Dirk Brink en Simon

Die **CASE IH** Farmall JXM-reeks is hier

Die wêreld van boerdery is vinnig aan die verander. Tog is daar dinge wat nooit sal verander nie, soos die belangrikheid van die keuse van boerderytoerusting wat so hard werk soos die boer, die hele dag, elke dag. Sedert hul eerste kennismaking in 1923, het Farmall-trekkers sinoniem geword met veelsydige werkesels. Hulle is gebou om prestasie en rotsvaste betroubaarheid te lewer in elke werkbare toestand.

Hierdie tradisie word nou in die Case IH Farmall JXM-reeks voortgesit. Met 'n perfekte balans tussen robuuste ontwerp en ruwe krag, bied dié kompakte trekkers die krag en koste-doeltreffende basis wat vir boerdery in die 21ste eeu-boerdery benodig word. Dit is die ideale kollega vir elke boerderytaak.

Hart van staal

Die Farmall JXM-reeks word aangedryf deur die wêreldbekende Iveco S8000-reeks enjins, wat in twee weergawes beskikbaar is: 80 Hp (59,7 kW) en 88 Hp (65,7 kW). Met hierdie 4-silinder-turbo-aangedrewe enjin, is die eseltjie brandstofdoeltreffend. Dit word verder ondersteun deur die tussenverkoeler in beide modelle. Die Farmall JXM-trekkers is vervaardig om optimale en betroubare prestasie, hoë wringkrag en uitstekende produktiwiteit te lewer. Laer verkoelingvereistes verseker optimale brandstofverbruik en dus 'n aansienlike besparing vir die boer. Die geen-roes 90 literbrandstoftenk gee meer as genoeg brandstof vir 'n lang werkdag, sonder dat dit nodig is om die trekker te hervul.

Die uitstekende wringkrag eienskappe van tot 340Nm, wat met 'n indrukwekkende 30% in moeilike omstandighede toeneem, dra verder tot produktiwiteit by. Alle boerderytake is nie dieselfde nie. Daarom bied die Farmall JXM-reeks 'n wye verskeidenheid opsies om by die boer se verskillende behoeftes aan te pas. Alle JXM-trekkers word toegerus met 8x8- en 12x12-konfigurasies. Dié konfigurasies is almal met meganiese "power shuttle" gesinchroniseer, wat die veelsydigheid van die trekkers verder verhoog. Die oorskakeling van ratte, selfs by hoë snelhede, vind dus makliker plaas. Die opsionele 20x20- kruipopsie, bied spoed so laag as 280 meter per uur. Dit is ideaal vir programme wat hoë wringkrag teen baie lae snelhede vereis soos tydens die verbouing van groente. Die nuwe "power shuttle"-hefboom sorg vir vinnige rigtingverandering en moeitelose bewegings, ideaal vir werk in beperkte ruimtes en rondom die agterplaas. Die nuwe, onafhanklike karagaftakker (PTO) is maklik om te beheer en lewer 'n bestendige en doeltreffende oordrag van krag. Benewens die standaard 540 r.p.m. werkspoed, bied die Farmall JXM-reeks die ekonomiese 540E-opsie, wat ideaal is vir kleiner implemente. Die opsie van 1 000 r.p.m. is weer uiters geskik vir spesialistake soos bespuiting. Die drie-punt het 'n hyserkapasiteit van 2 000 kg, terwyl 'n hulpsilinder bygevoeg kan word om dit na 2500 kg te verhoog. Die JXM-trekkers het 'n standaard 54 LPM-hidrouliese pomp, wat volle kapasiteit lewer ongeag van die las op die stuurwiel. Dit verseker ook genoeg hidrouliese vloeï vir groter implemente. Die opsionele drie kleppe is ideaal vir laaigraaf-operasies en om 'n groter verskeidenheid addisionele funksies te akkommodeer.

Operateurgemak

Die Farmall JXM-reeks is ontwerp om vir die operateur 'n gemaklike werksomgewing tydens lang werksure te verskaf. Al die noodsaaklike kontroles is logies en ergonomies geplaas om maklik bereik te word. So word produktiwiteit verhoog. Die standaard-kragstuur verminder operateurmoegheid en verhoog beweeglikheid, selfs tydens swaarvragbedrywighede. Die groot plat dekplatform met opgeskorte pedale is ergonomies ontwerp vir ruim beenspasie en maklike toegang.

CASE IH FARMALL JXM-REEKS

- 80 JXM Farmall 90 JXM
- Maksimum enjin-krag: [hp (Kw)] 80 (59,7) 88 (65,7)
- Motor Type IVECO S8000
- JKragaftakker: 540 (standaard) 540/540E & 540/1000 (opsioneel) aspirasie
- Turbo-aangedrewe met tussenverkoelers
- Maksimum wringkrag: (Nm) 310 1400 @ r.p.m. 340 @ 1400 r.p.m.
- Brandstoftenk kapasiteit (liter) 90



Case IH is die keuse van die professionele boer. Ons het meer as 170 jaar se ondervinding in die landboubedryf. Case IH bied 'n kragtige reeks trekkers, stropers, balers en implemente wat deur 'n wêreldwye netwerk van hoogs professionele handelaars versprei word. Hulle is toegewy aan die verskaffing van uitstekende produkte aan ons kliënte.

Meer inligting oor Case IH-produkte en dienste aanlyn by www.northmec.co.za

CASE **III** Magnum Rowtrac:

Beter flotasië, beter hantering, meer buigsaamheid

Magnum Rowtrac-trekkers is ontwerp om die regte balans tussen bandopsies te handhaaf wat by jou rywydte en grondtipe aanpas. Dié trekkers het ook 'n ossilerende agterste rusperbandsisteem wat ontwerp is sodat die krag op die grond konstant bly deur die strafste grondtoestande. Hierdie trekkers hou vier kontakpunte op die grond, wat oppervlakdruk verminder. Dit beteken minder gewigoordrag van voor na agter, wat beter is as die twee-rusperbandsisteme. En dit bied beweegbaarheid en hantering vergelykbaar met dié van 'n wieltrekker.

Gevorderde bandtegnologie

Die Rowtrac bied gevorderde hoëtegnologiebande wat werk met 'n laer lugdruk (sowat 40 persent minder) in vergelyking met tradisionele MFD-trekkerbande. Dit beteken 'n langer voetspoor op die grond vir verminderde kompaksie en beter traksie. Verskeie bandopsies maak dit maklik om aan die agterkant die rusperbandbreedte aan te pas by enige rywydte in die oespraktik.

Die Rowtrac-ontwerp verander die mark.

Hierdie eksklusiewe rusperband-sisteem ossilleer en draai om een punt om 'n plat voetspoor te verseker sodat die krag op die grond kan kom en konstant behoue bly. Hierdie ontwerp produseer traksie en krag, wat nie deur sleep of driepunt-implemente geaffekteer word nie, en verseker 'n baie gemaklike rit oor terrasse en ongelyke/oneweredige grondtoestande.



Aangepas vir U-rywydtes

Of jy rys of katoen, beet of aartappels, sojabone of koring, mielies of sonneblom plant, die Magnum Rowtrac se onderstel is ontwerp om aan te pas by jou omstandighede op jou plaas. 'n Wye verskeidenheid ry-spasiëringopsies gee jou die buigsaamheid wat jy nodig het.

Hoekom 'n Rowtrac bo ander tweerusperband-sisteme?

- Die Rowtrac het vier punte wat konstant kontak maak op die grond, en dit maak stabiliteit en beweegbaarheid baie meer doeltreffend as die bekende tweerusperbandsisteem. Krag word eweredig versprei na al die wiele. Swaar implemente veroorsaak nie dat die masjien se neus lig, en traksie verlore gaan nie. Die stuur van die masjien bly steeds op die voorwiele en verskuif nie na die agterkant wat dalk die kenmerk van 'n groot pantservoertuig kan aanneem nie.
- As gevolg van die 1,4 m²-oppervlakte van elke rusperband op die grond, word wielglip beperk tot 'n minimum, en produktiwiteit verhoog outomaties, en brandstofverbruik verminder in verhouding.

CASE **III**
AGRICULTURE



Sakata, vir verskeidenheid en gehalte



As een van die oudste saadmaatskappye ter wêreld, belê Sakata al vir langer as 100 jaar in intensiewe navorsing wat lei tot die produksie van variëteite wat produsente toelaat om groente van uitstekende gehalte te produseer. Uitstaande gehalte is tot almal se voordeel. Dit verseker dat die produsent, handelaar, verwerker en uiteindelik die verbruiker 'n waardevolle produk ontvang.

Sakata het oor die afgelope paar jaar bekendheid verwerf vir hulle hoë gehalte botterskorsie-variëteite. Met variëteite wat baie hoë opbrengste, sterk, groeikragtige plante en siekteweerstand teen poeieragtige meeldou bied, het Sakata nuwe standaarde gestel vir botterskorsies in Suid-Afrika. Sakata se botterskorsies word in Brasilië geteel, wat 'n soortgelyke klimaat het as Suid-Afrika – die variëteite is dus baie goed aangepas vir Suid-Afrikaanse toestande en presteer uitstekend reg oor die land.

Pluto is vir die afgelope paar jaar reeds die voorloper-botterskorsie in die Suid-Afrikaanse mark. Die sterk groeiende basterplante is wyd aanpasbaar met uitstekende weerstand teen poeieragtige meeldou. Pluto is besonders gewild vir uitvoer en verwerking weens die eenvormige vrugte met 'n besonderse interne gehalte. Pluto is 'n markwenner wat 'n nuwe hoofstuk skryf in die produksie van botterskorsies.

Tamaties is 'n baie belangrike groentegewas in die Suid-Afrikaanse mark en is in groot aanvraag regdeur die jaar. Marktendense wys egter dat die prys van tamaties grotendeels deur vraag en aanbod bepaal word. Produsente word hierdeur onder groot druk geplaas met stygende insetkoste, wisselvallige opbrengste en 'n laer aanvraag op die markte. Hierdie faktore dwing die produsent om deeglike strategieë in plek te kry om te verseker dat hy op die regte tyd die hoogste moontlike gehalte tamaties op die mark kan plaas.

Sakata het in die afgelope jaar verskeie nuwe tamatievariëteite vrygestel in die onbepaalde ronde

segment, en die ontwikkelingswerk wat die afgelope tyd gedoen is, het groot opgewondenheid geskep by produsente wat hierdie variëteite geproef het.

Jasmine* lewer 'n sterk groeikragtige plant wat weerstand bied teen "Tomato curly stunt virus" (ToCSV) en tamatiekromnekvirus (TSWV). Die aantrekklike vrugte is groot en baie ferm met 'n goeie kleur wat die variëteit 'n móet maak in enige produksieprogram. Baie goeie resultate is die afgelope tyd met die variëteit verkry en dit vergelyk baie goed met van die ander variëteite wat in die mark beskikbaar is. Die plant beskik oor 'n regop stam en blaarrangskikking wat die plant 'n oop raam gee en gevolglik die oplei van die plante vergemaklik.

Inga* is 'n kompakte plant wat groot vrugte van hoë gehalte produseer en weerstand bied teen tamatiekromnekvirus (TSWV). Die variëteit presteer veral goed onder beskerming en produsente in Oos-London gebruik die variëteit vir goeie opbrengste, veral waar insekwerende kweekhuise gebruik word.

Heidi* is 'n groeikragtige plant met eenvormige vruggrootte regdeur die plant en weerstand teen kromnekvirus (TSWV). Heidi het veral beïndruk met goeie opbrengste en vruggroottes later in die seisoen. Die variëteit het 'n ligte groen skouer, maar vergelyk baie goed met variëteite wat soortgelyke eienskappe het. Die variëteit doen ook baie goed in nethuise.

Sakata is verder ook bekend vir hulle uitstaande gehalte brassica-variëteite wat in die mark beskikbaar is. Dit is baie belangrik vir die produsent om die regte variëteit te plant op die regte tyd om optimale opbrengste te verkry.

Sakata se nuutste koolvariëteit, **Optima**, bied presies wat die produsent verlang – goeie gehalte groot koppe (3 tot 5 kg) met uitstekende siektebestandheid. Optima beskik oor weerstand teen swartvrot en is dus hoofsaaklik geskik vir areas waar die swartvrot-druk baie hoog is. Verlaag met die huidige wisselvallige klimaatsomstandighede bied dit die produsent addisionale versekering van koppe van goeie gehalte. Die sterk groeier neem ongeveer 80 tot 100 dae om bekwaamheid te bereik nadat dit verplant is. Die groot raam beskerm die koppe baie goed teen sonbrand asook windskaade. Koppe is semi-rond tot rond met 'n kopgrootte tussen 3 en 5 kg.

Conquistador is 'n ou staatmaker en bly steeds een van die mees aangeplante koolvariëteite weens die variëteit se aanpasbaarheid en eenvormigheid. Conquistador is 'n koelweer-variëteit wat op sy beste presteer in die herfs en vroeë winter, maar in gebiede met 'n matige somer kan dit regdeur die jaar verbou word. Conquistador is steeds een van die markleiers as gevolg van die variëteit se hoë opbrengspotensiaal en uitstekende hou vermoë.

Die bogenoemde variëteite is maar 'n druppel in die emmer uit Sakata se produkreeks. Vir meer inligting oor hierdie produkte of om Sakata se totale produkreeks te ondersoek, besoek Sakata se webwerf by

www.sakata.co.za.

* **Eksperimenteel:** Hierdie variëteit is steeds eksperimenteel, maar registrasie is reeds ingedien vir Suid-Afrikaanse kultivarlysting.

AFWYSENDE KLOUSULE: Hierdie inligting is op ons waarnemings en/of inligting vanaf ander bronne gebaseer. Aangesien gewasprestasie van die interaksie tussen die genetiese potensiaal van die saad, die fisiologiese eienskappe daarvan en die omgewing, bestuurspraktyke ingesluit, afhang, gee ons geen waarborg – uitdruklik of deur implikasie – vir die prestasie van gewasse relatief tot die inligting gegee nie. Ook aanvaar ons geen aanspreeklikheid vir enige verlies, direk of as gevolg daarvan, wat te wyte aan enige oorsaak ook al mag ontstaan nie. Lees eers asseblief Sakata Seed Southern Africa (Edms.) Bpk. se verkoopvoorwaardes voordat saad bestel word.



Sakata - kwaliteit groentesaad vir elke produsent



Heidi*



Pluto



Jasmine*



Optima

* Eksperimenteel: Hierdie variëteit is steeds eksperimenteel, maar registrasie is reeds ingedien vir Suid-Afrikaanse kultivar lysing.



SAKATA®

PASSI^{ON} in Seed

MayFord

Tel: 011 548 2800
www.sakata.co.za
e-pos: info.saf@sakata.eu

QUALITY

RELIABILITY

SERVICE



WENKE wat werk 6

In ons laaste aflewering in hierdie reeks het ons weer 'n hele paar nuttige wenke opgespoor. Ons hoop van harte dat u, ons leser, al van hierdie wenke kon gebruik, en dat dit soms kon help om u lewe net so 'n bietjie makliker te maak.

Besem

- * Om die hare van 'n besem weer styf te maak, plaas besem in 'n oplossing van een eetlepel sout en vier liter water.
- * Indien 'n besemstok nie meer pas nie, plak hegpleister oor en draai weer in.

Boeke

Geskeurde bladsye:

Indien 'n boek se bladsye geskeur is van ouderdom, smeer liggies met eierwit en laat boek oop vir 'n ruk om droog te word.

Storing:

- * Moenie boeke styf teen die muur laat staan nie. Gee gapings vir lug om deur te sirkuleer.
- * Laat staan 'n boek regop en nie skuins nie aangesien die rug kan seerkry.

Stukkende rug:

- * Gebruik mat kleefband om die rug mooi vas te plak.

Bleikmiddel

- * Maak jou eie bleikmiddel met koeksoda en asyn.

Coke het ook talle nuttige gebruike:

- * Gooi 'n blikkie Coke in die toilet en laat staan vir 'n uur. Spoel die toilet en jy sit met 'n sprankelskoon toilet.
- * Laat lê geroeste items in Coke vir 'n paar minute en was dan af.
- * 'n Heerlike manier om 'n varkboud gaar te maak is om 'n blikkie Coke in die pan te gooi. Maak die oondpan toe met foelie. Bak tot net so 'n halfuur voor gaar. Verwyder die foelie en bak onbedek vir die laaste halfuur. Die sous van die varkboud en die Coke meng dan om 'n heerlike sous te maak.
- * Om vetkollie van klere te verwyder, gooi 'n blikkie Coke op die klere. Was dan die klere soos normaal. Die Coke sal help om die vetkollie op te los en te verwyder.
- * Wanneer jy sukkel om 'n geroeste skroef los te draai, gooi Coke op 'n lappie en hou die lappie teen die skroef vir 'n paar minute.
- * Wanneer jou motorbattery se terminale aangepak is, neem net Coke en gooi dit oor die terminale. Die Coke sal die terminale skoon vreet.
- * Was jou motor se vetterige voorruit met Coke. Coke bevat fosforsuur. Die suur breek die vet af.

Etikette en plakkers

Party plakkertjies verseg mos om af te kom, of as jy dit wel afgetrek kry, bly sit die gom agter.

- * Smeer kookolie aan die plakkertjie of die gom. Laat staan vir 'n rukkie en maak skoon met 'n lap.
- * Gebruik grondboontjebotter om plakkers van bottels af te haal. Die gom gaan gou af met die grondboontjebotter.
- * Smeer Brasso aan die etiket en vryf hom af. Enige taai kolle wat nog oorbly kan met nog 'n bietjie Brasso verwyder word.
- * Spuit die plakker met Doom. Laat staan 'n paar sekondes en vryf die plakker af. Was daarna met gewone skottelgoedseep.
- * Plak etikette op bottels waarin jy jou vrugte of groente inlê eers wanneer die bottels goed afgekoel het, anders krul dit af.

Geskenkpapier, foto's & koeverte:

- * Gebruik rolle bruinpapier om groot hoeveelhede geskenke toe te draai. Span jou kreatiwiteit en mooi plakkertjies, stempels, rafia, kraletjies, stukke muurpapier en lint in om die pakkies mooi te versier.
- * In 'n noodgeval kan jy foelie gebruik om 'n geskenk mee toe te draai. Bind 'n mooi lint om en siedaar!
- * By 'n kombuistee of ooievaarstee kan die gasvrou 'n pakkie koeverte omstuur sodat die gaste hul adresse op die koeverte kan skryf. Nou kan die 'eregas' net die dankiekaartjie in die koevert sit en pos.
- * Koevert is toegeplak en jy het vergeet om iets in te sit? Plaas die koevert in die vrieskas vir 'n uur of twee. Nou behoort die koevert makliker oop te maak.
- * Beskerm foto's in rame sonder glas deur eers die foto met kleefplastiek oor te trek.
- * Wanneer jy vir jou kind 'n nuwe fiets koop. Haal die handvatsels af en sit 'n foto binne-in voordat jy weer die handvatsels terugsit. Indien die fiets gesteel word, en teruggekry word, kan jy bewys dat dit jou kind se fiets is.
- * Wanneer jy pakkies pos, maak tou nat voordat jy dit om die pakkie vasmaak. Sodra die tou droog word, krimp dit en sit dit netjies en styf om die pakkie.

Glasware & bottels

- * Beskerm jou porseleinborde van happies deur met papierborde tussenin weg te pak.
- * Gebruik nat watte om gebreekte glasstukke op te tel, maar tel klein stukkie gebreekte glas met droë katoen op.
- * Indien twee glase binne-in mekaar vassit, kan die onderste glas in warm water gehou word en die boonste een kan vol koue water gegooi word. Dit sal makliker van mekaar los kom sonder om te beskadig.
- * Om glans terug te bring in kristalglase, gooi 'n paar druppels ammoniak in die waswater en spoel af in asynwater.
- * Om klein happies uit 'n glas se rand te verwyder, skuur met fyn sandpapier.

Ander gebruike vir glasbottels

- * Druk gaatjies bo-in dekseltjie van bottel en gebruik vir 'n meelstrooier.
- * Vul met water en gebruik om wasgoed nat te sprinkel voor jy stryk.
- * Plak hegpleister oor die proppe om inhoud binne te hou.
- * Indien jy sukkel om 'n deksel af te skroef, plaas deksel in kookwater en skroef dan af.
- * Kry sterk reuke uit bottels deur vol te maak met 'n mengsel van koue water en vier teelepels droë mosterd. Gooi uit ná 'n halwe dag en spoel deeglik uit. Of vul die bottel met water en 'n bietjie bleikmiddel. Laat staan vir ten minste 12 ure vir baie sterk reuke.
- * Om 'n bottel vinnig leeg te maak, skud die bottel in 'n sirkelbeweging.
- * Vir halsstarrige deksels, slaan 'n gaatjie in die deksel met 'n skerp voorwerp sodat lug kan inkom en skroef dan af.
- * Wanneer jy trek, pak glasbottels tussen sagte items (soos linne & klere).

Gom

- * Proppe en deksels van gombottels kan met kerswas aan die binnekant gesmeer word. Gom klou nie aan kerswas nie.
- * Baie mense gebruik muur- of plakpapier of selfs mooi geskenkpapier om rakke in die spens mooi te maak. Soms wil jy egter die rakke 'n nuwe voorkoms gee, maar hoe gemaak met die taai gom wat agterbly as jy die papier aftrek? Smeer gewone kookolie aan en laat staan vir 'n dag of twee. Dit sal die papier laat loskom sodat jy dit kan afkrap. Of spuit Doom-insekdoder op die gom as jy die papier afgetrek het. Dit neem die taai weg en jy kan die rakke weer skoon was voordat jy nuwe papier opplak of die rakke verf.
- * Vloeibare meubelpolitoer sal ook help om die gom afgekrap te kry.
- * Gebruik gewone paraffien om die gom af te kry.
- * Gebruik grondboontjebotter om gom van plakkers van bottels af te haal. Die gom gaan gou af met die grondboontjebotter.
- * Neem jou haardroër, blaas die kleefpapier warm tot dit maklik aftrek. Haal die laaste gom met gewone badseep en warm water en bietjie "elbow grease" af.
- * Gom op glas kan ook met naelpolitoerverwyderaar, terpentyn, haarsproei of wit spiritus afgehaal word.
- * Smeer Brasso aan die etiket en vryf hom af. Enige taai kolle wat nog oorbly kan met nog 'n bietjie Brasso verwyder word.
- * Taai gom op glas en plastiek kan verwyder word met paraffien. Dit beskadig nie die oppervlak nie.

Houtvloere en deure

- * Gooi lyfpoeier in die gleufies van krakende houtvloere.
- * Smeer die skarniere van krakende deure met seep of olie om die geraas weg te kry.

Juwele

- * Bêre juwele in eierkartonne.
- * Goue juwele kan met sagte brood skoongemaak word.
- * Hou jou juwele in 'n sterk Steradent-oplossing aangemaak met kookwater.
- * Maak goue juwele skoon deur Savlon met water in verhouding van 2:1 te meng. Laat juwele in oplossing lê vir 20 minute. Borsel liggies met 'n ou tandeborsel of spoel eenvoudig af met vars water en droog af met 'n sagte lap.
- * Maak jou juwele skoon deur liggies met 'n tandeborsel en 'n bietjie tandepasta onder lopende water te borsel.
- * Maak juweliersware skoon deur dit oornag te week in 'n mengsel van koeksoda en asyn. Indien nodig, skrop liggies met 'n ou tandeborsel. Dit verwyder alle vuilighede sonder om die stene, goud of silwer te beskadig.
- * Moenie pèrels oornag week nie; net vir sowat 'n uur.
- * Om krapmerke op 'n bril of horlosie af te kry, gebruik 'n stukkie watte met Brasso op.
- * Soms dra jy dieselfde ring vir maande en dan skielik op 'n dag as jy hom wil afhaal, sit hy vas. Smeer handerom aan jou hande en laat die ring afgly. Of smeer jou hande vol seep en haal die ring af.
- * Vryf silwer juwele met 'n halwe suurlemoen en spoel af.

Kaggel

- * Gooi klam teeblare op die as voordat jy die kaggel skoonmaak. Dit keer daardie wolk van stof.
- * Vir maklike, bekostigbare en doeltreffende vuuraanstekers, gebruik ou gebruikte teesakkies. Laat dit droog word en doop dit in parafien. Haal dit uit en laat droog. Gebruik dan vir vuuraanstekers.

Kerse

- * As kerse te groot vir blakers is, plaas die kers se onderpunt in kookwater totdat dit sag genoeg is om in die blaker in te skroef.
- * Om kerse langer en meer eweredig te laat brand, plaas 'n paar uur voor gebruik in die yskas.
- * Verwyder kerswas van blakers deur die blaker in seepwater met 'n paar druppels ammoniak te was.

Koper

- * Gooi 'n pakkie wynsteensuur en Sunlight-skottelgoedseep in 'n emmer met warm water. Week die koper daarin vir 'n paar uur. Haal uit en vryf droog. Die oplossing dring in al die hoekies en gleufies in en laat die koper pragtig nuut lyk!
- * Koperware kan pragtig blink gemaak word as dit nou en dan met sout en asyn afgevyf word.
- * Vryf koper blink met sout en asyn/suurlemoenmengsel.

Kougom

- * Verwyder kougom uit jou klere deur die taai kol met 'n klein bietjie grondboontjiebotter te smeer. Die olierigheid help om die taaiheid uit te kry.

Krane

Maak krane mooi blink deur dit met 'n halwe aartappel te vryf.



Matte

- * Vir hoeke wat omkrul, maak 'n dik stysel pasta aan en plak dit aan die rante van die mat. Stryk dan bo-oor bruin papier met 'n baie warm yster.
- * Vir kolle op matte: Meng vier eetlepels brandspiritus, vier eetlepels witasyn, vier eetlepels Scrubb's Cloudy Ammonia en een liter warm water. Spuit met sproeikannetjie op die kol en borsel deeglik.
- * Meng lou water met 'n handvol sout en 60 ml asyn. Borsel matte met mengsel. Dit bring die kleur weer mooi na vore.
- * Om die matpole weer mooi te laat regop staan waar 'n voorwerp lank gestaan het, plaas 'n paar lae nat lappe op die area. Hou dan 'n warm yster bo-op sodat die stoom die pool kan laat opstaan. Borsel agterna met 'n klein borseltjie.
- * Om reuke van kat- en hondepiepie uit jou matte te kry, kook saam 1 kg Surf, 750 ml spytus, twee botteltjies bloekomolie en vyf liter water. Gebruik soos matsjampoe in jou matwasser en verdun voor gebruik.
- * Sodawater of wit asyn haal gewoonlik hardnekkig vlekke soos rooiwyn en bloed uit matte uit.
- * Stop 'n skoon vloerlap in 'n plastiekgroentesakkie en was jou matte daarmee.
- * Verwyder kolle op 'n mat met een deel witasyn en drie dele water.
- * Vir lopermatte wat gly, knip 'n badmatjie in strokies en plak onderaan die hoeke vas. Of plak stukkie van die rubbers van inlêbottels onderaan op die hoeke van die loper. Knip blokkies van 'n ou mat en werk dit met die pool na onder op die hoeke van jou lopermat vas.
- * Indien jy 'n mat wil koop, vra dat die mat oopgerol word. Kyk na die plat mat voordat jy besluit om te koop. 'n Oopgerolde mat se kleur vertoon anders as wanneer die mat plat lê.
- * Waar ink op 'n mat gemors is, trek dit dadelik op met kladpapier, vryf die kol met 'n lap wat in gekookte melk gedoop is en vryf daarna met 'n droë lap.



JOU A-Z IN ONDERGRONDSE DREINERING

- Herwin verlore grond
- Dieper wortel ontwikkeling
- Droogte weerstand
- Hoër opbrengs



GERT TACK
KONSTRUKSIE



Kontak - Ebie Tack 072 447 0308 - ebietack@gmail.com



Aties joe!

Verskoon tog, dis allergie

Allergieë en allergiese reaksie tot sekere elemente is deesdae 'n al hoe meer algemene verskynsel, en speel 'n al hoe groter rol in ons samelewing. **Hannelie Cronjé** het gaan nalees oor verskillende allergieë, simptome en behandelings.

Medies

In 'n artikel op die webblad www.health24.com sê die skrywer dat dokters 20 jaar gelede bereken het dat een, miskien twee, uit elke 20 mense aan een of ander vorm van allergie ly. Vandag is daardie syfer een uit elke vyf mense, oftewel vier uit elke 20. Dit het dus viervoudig vermeerder.

Wat is die wetenskaplike verklaring vir 'n allergie?

Die immunitestelsel van allergiese mense "oorreageer" op allergene, dit wil sê stowwe wat skaars deur die oorblywende 80% van die bevolking se immunitestelsels opgemerk word.

Verskillende allergene kan verskillende simptome ontlok. Dit kan wissel van rooi en waterige oë, hooikoors, asma, 'n jeukende veluitslag, galbulte, diarree en 'n skielike verlaging in bloeddruk tot 'n skokreaksie en selfs bewussynsverlies.

Die meeste allergiese reaksies is bloot lastig, maar geen reaksie wat tot asemhalingsprobleme, slukprobleme of duiseligheid en bewussynsverlies lei, moet onderskat word nie. Dit kan lewensgevaarlik wees en kan noodbehandeling verg.

Party mense loop 'n groter gevaar om allergieë te ontwikkel omdat omgewings- en sekere genetiese faktore ter sprake is.

Jou genetiese faktore sal bepaal hoe jy op 'n allergeen reageer, maar die allergiese reaksie word eers in werking gestel as jy aan die spesifieke allergeen blootgestel word.

Die slegte nuus is dat indien jou ouers albei aan allergieë ly, is die kans 75% dat jy en jou sibbe ook allergiese reaksies sal ontwikkel. As dit net een ouer is, daal die kinders se kans tot 50%. As nie een van die ouers probleme ondervind nie, is daar steeds 'n 10%-kans dat die kinders een of ander allergie kan ontwikkel.

"Navorsing het ook getoon dat kinders wat bakteriële of virusinfeksies van die neus, keel en lugweë ontwikkel voordat hulle ses maande oud is, 'n baie groter kans as ander kinders het om later allergieë en asma te ontwikkel."

Die meeste allergieë kom reeds in jou kinderdae voor (seuns is selfs nog meer vatbaar as dogtertjies), en daar is beslis 'n toename in die hoeveelheid kinders wat allergiese reaksie teenoor sekere allergene toon. Dit is egter ook so dat jy eers later in jou lewe 'n allergie kan ontwikkel.

"Anders as wat medici aanvanklik gemeen het, blyk dit dat kinders nie juis allergieë ontgroeïe nie, maar net een allergie afskud om 'n ander een te ontwikkel. Dit blyk wel dat die intensiteit met ouderdom afneem."

Die belangrikste allergene

Die stowwe of bestanddele of kossoorte waarvoor die meeste mense allergiese reaksie toon, is al 'n hele mond vol.

- **Stuifmeel:** Die stuifmeel van die bloekom-, eike-, doring-, olyf-, wilger-, sipres- en plataanboom is die algemeenste, terwyl stuifmeel van kikoejoegras en fynkweek (Bermuda-gras) veral hooikoors veroorsaak. (Besook www.health24.com om vas te stel in watter maande dié bome en grasse stuifmeel vrystel.)

- **Huismyte:** Dié piepklein goggatjies is 'n algemene oorsaak van asma. Hulle hou van warm, vogtige plekke soos matrasse en gestoffeerde meubels. Daar is gemiddeld 10 000 myte, wat van afgedopte mensvelletjies leef, in 'n matras.
- **Troeteldiere:** Die velskubbe, droë speeksel, hare en urine van katte, honde, rotte, muise, hase, marmotte, voëls, perde, koeie, hoenders en talle ander diere kan allergieë veroorsaak. Veral kat-allergene kan maande lank in die lug sweef en tas sowat die helfte van alle asmalyers aan. Budjiemis kan ook ernstige longprobleme veroorsaak.
- **Sigaretrook:** Sels passiewe rook veroorsaak asma.
- **Medisyne-allergieë:** Die antibiotiese middels penisillien, amoksil, swawel-bevattende medisyne, barbituraat-behandeling teen epilepsie, insulien, sommige narkosemiddels en kleurstowwe wat ingespuut word vir sommige skanderings, kan allergiese reaksies ontlok.
- **Voedsel-allergieë:** Sowat 2% van die volwasse bevolking en 2%-8% van kinders ly aan ware voedselallergieë. Die meeste daarvan word deur grondboontjies, eiers, suiwelprodukte, koring, neute, soja, vis en skulpvis veroorsaak.
- **Ander allergieë:** By- en perdebysteke kan ernstige allergiese reaksies ontlok.

“Onbehandelde hooikoors in kinders kan tot komplikasies soos gereelde oorontsteking en gevolglike spraakprobleme by jong kinders lei. Hoewel 'n kind met hooikoors en allergieë dikwels nie van simptome kla nie, kan hy kringe onder sy oë ontwikkel, sy jeukende keel met sy tong probeer “krap” en voortdurend moeg en geïrriteerd voorkom. Moenie dié simptome by kinders ignoreer nie.

Wanneer moet jy jou dokter besoek?

Maak gerus 'n afspraak by jou dokter as jy of jou kinders van die volgende simptome toon:

- Kwaai maagkrampe, naarheid, braking of diarree. Dit kan moontlik voedselvergiftiging wees, maar kan ook dui op 'n allergiese reaksie.
- As jy moeilik asemhaal of pyn ondervind met asemhaling. Hierdie simptome kom voor by asma of kan selfs op 'n hartaanval dui.
- As jy skielik galbulte ontwikkel saam met 'n gejeuk en vinnige hartklop, kan dit die begin van 'n anafilaktiese skokreaksie wees op iets waarvoor jy allergies is.
- Pyn in jou sinusse, koors en 'n neus-afskieding kan dui op 'n hardnekkige sinusontsteking.
- 'n Hoes en verkoue wat nie binne tien dae verdwyn nie, is bes moontlik die gevolg van allergie.
- 'n Geswelde gesig, veral om die oë en van die lippe en mond dui meestal op 'n ernstige allergiese reaksie.
- As die simptome skielik erger word of oor-die-toonbank-antihistamiene verlig nie jou simptome nie, is dit beslis raadsaam om jou dokter te besoek vir meer intensiewe en spesifieke behandeling.

Hoe word allergieë behandel?

Die goeie nuus is dat daar wel middels is wat jou simptome kan verlig. Die keuse van die behandeling en hoe dit toegedien sal word, sal afhang van die intensiteit van die allergiese reaksie.

Vir die verligting van langtermyn-allergieë soos hooikoors of waar die pasiënt allergies is vir stof of diere, sal die dokter 'n langtermynbehandeling van antihistamiene voorskryf wat die simptome kan verlig. Die meeste van hierdie middels, gewoonlik in tabletvorm, sal net een keer per dag ingeneem word omdat dit die simptome vir 24 uur sal behandel.

Dan is daar ook neussproei op die mark wat voorgeskryf word vir gevalle waar antihistamiene nie help nie. Sulke neussproei sal tipies ook elke dag gebruik moet word.

In gevalle waar 'n hewige allergiese reaksie ervaar word, soos wanneer 'n by of bye jou byvoorbeeld gestek het, sal 'n adrenalieninspuiting toegedien word.

In die geval van velallergieë sal die dokter normaalweg 'n roomsalf voorskryf om die jeukerigheid en uitslag te verlig.

Voorsorg bly beter as nasorg

Indien jy reeds bewus is van enige allergieë, is dit raadsaam om die mense naaste aan jou daarvoor in te lig. Maak ook seker dat wanneer jy gaan uiteet in 'n restaurant, of selfs by vriende se huis, dat jy pertinent noem dat jy byvoorbeeld allergies is vir neute of vir skulpvis of graan of wat ook al die geval is. Waar kos voorberei word, is daar dikwels van hierdie bestanddele in resepte en jy sal die gasvrou en die restaurant van 'n verleentheid red as jy voortydig die teenwoordigheid van so 'n allergie noem.

Moenie probeer braaf of te “ordentlik” wees om te sê nie – jy sal nie graag die perseel in 'n ambulans wil verlaat nie.

'n Dokter sal ook kan toets vir watter produkte jy alles allergies is. Dit word gewoonlik met 'n veltoets bepaal, maar kan ook met bloedtoets vasgestel word. Op grond hiervan sal die dokter dan 'n behandeling voorskryf.

Indien jy 'n baie ernstige graad van enige allergie het, is dit raadsaam dat jy altyd noodbehandeling in jou sak saamdra of sorg dat dit maklik toeganklik is vir wanneer jy dit nodig kry. Maak ook seker dat daar iemand anders in die geselskap is wat weet waar om jou noodvoorraad te vind indien dit nodig sou wees.

Indien jy aan 'n baie ernstige allergietoestand ly, word dit ook aanbeveel dat jy 'n MedicAlert-armband dra waarop die aard van jou siektetoestand aangebring is vir ingeval iets met jou sou gebeur en jy nie vir jouself kan praat nie. As 'n mense altyd op die ergste voorbereid is, gee dit jou boonop meer gemoedsrus en is die kans groter dat jy onmiddellik die regte behandeling ontvang indien nodig.

Bronne:

Health24.com

yourwebdoc.com

Huisgenoot.co.za



NTK Gholfdag 2016



“Golf is deceptively simple and endlessly complicated; it satisfies the soul and frustrates the intellect. It is at the same time rewarding and maddening - and it is without a doubt the greatest game mankind has ever invented.” – Arnold Palmer

Bie mense sal met die legendariese Arnold Palmer saamstem dat gholf die beste spel is wat nog deur mense uitgedink is. Die mense wat onlangs aan NTK se gholfdag 2016 deelgeneem het, het die spel, maar ook die dag, terdeë geniet.

Al was dit warm en droog was daar genoeg natgate om almal deur die dag te kry en die aand kon daar heerlik geëet en gekuier word nadat prysweners met

lekker pryse kon wegstap danksy NTK en sy verskaffers in aksie.

Liezl Britz wat vir die reëlings verantwoordelik was, het haar weereens uitstekend van haar taak gekwyd. In sy toespraak het Francois Froneman haar, ander personeel, verskaffers, maar veral klante bedank wat deel was van 'n suksesvolle dag – 'n dag waar personeel en klant en verskaffer mekaar kon ontmoet en besighheidsbande smee en versterk.



Christo Potgieter: VKB Milling se nuwe finansiële bestuurder



Christo Potgieter is onlangs aangestel as finansiële bestuurder van Potties Meule. Christo geniet hierdie pos terdeë en wil graag 'n verskil maak in die besigheid met tydige verslagdoening en aanbevelings. Christo is in Welkom gebore en getoë. Hy het klerkskap gedoen by PwC in

Welkom terwyl hy vir sy BCompt-grad deur Unisa gestudeer het. Hy was vir ses jaar werksaam by PwC waarvan die laaste jare in 'n bestuurspos. Hy verlaat hul diens vir die private sektor waar hy as finansiële bestuurder by verskeie ondernemings werk. Dit is juis die landbou-betrokkenheid en die hartlikheid van VKB wat vir hom die trekpleister is. Daar heers 'n goeie gees in VKB en Christo is opgewonde om deel daarvan te wees.

Roadshow en langdiens

Sedert Francois Froneman die leisels van NTK oorgeneem het, onderneem hy jaarliks 'n roadshow deur die hele NTK-gebied. Tydens hierdie geleenthede het hy al die personeel van NTK ontmoet en eerstehands aan hulle die stand van sake in NTK en dan ook VKB voorgehou.

Vanjaar was geen uitsondering nie en bykans almal in NTK het dit bygewoon. Francois het van die geleentheid gebruik gemaak om personeel te bedank vir hulle harde werk, lojaliteit en diens aan die onderneming. Die suksesse wat hy as resultate voorgehou het, kan voor die deur van die personeel gelê word.

Francois het ook die personeel gemotiveer om selfs nog meer te doen sodat NTK self hoër hoogtes kan bereik. "Onmoontlik" behoort 'n woord te wees wat nie in ons woordeskat tuis hoort nie."

Ander afdelings het ook 'n spreekbeurt gekry, maar sy boodskap aan die personeel was die kern van die roadshow.

Na afloop van die formele program, is langdienstoekenings aan personeel oorhandig. Baie geluk aan die volgende personeel wat sertifikate in ontvangs geneem het:

10 jaar:

F. Pretorius, M.B. Rangata, R.M. Matlou, A. Sadiki, N.D. Mudau, R.M. Manenzhe, A.C. Nekhwevha, K.E. Munyai, M.T. Maboko, R.P. Mabone, S.D. Lebepe, T.A. Manaka, W.D. Sekati, A.M. Rautenbach, M.J. Ringane, M.D. Leboho, R.D. Moyaba, M.C. Sempene, M.H. Lediga, M.S. Mamabolo, E.M. Olivier, N.G. Mamabolo, M.A. Moni, N.A. Ramalepe, P. Mkhabele en R.M. Herselman

15 jaar:

N.D.P. Mothiba, C.F. Thulare, A.E. Jonker, N. Koekemoer, K.L. Radzilani, J.B. Henn, E.A. de Bruyn, M.M. Mahlahlane, M.H. Matou, M.J. Mokone en H.J. Modise

20 jaar:

J.D. du Plessis, L.P. Henn, S.S. Mashaba, L.N. Marwala, G.E. Ferreira, M.A. Sebone, T.J. Motimele, S.R. Kgapane en N.A. Mohale

25 jaar:

M.P. Munyai en M.E. Modika

30 jaar:

M.F. Maruma en K.P. Chepape

35 jaar:

A.J. Mokone, K.S. Mabye en M.J.S. Henn



M.F. Maruma



Sam Mabye



Ria Henn



Cobus Steenkamp: Meganisasie Bela Bela

Cobus Steenkamp is al vir 'n geruime tyd deel van die bemarkingspan in Meganisasie. Hy het ses maande gelede begin om trekkers en implemente in die Thabazimbi-omgewing te verkoop. Cobus is

onlangs oorgeplaas Bela Bela toe.

Hy het in Potchefstroom grootgeword en skoolgegaan en nadat hy vir 'n jaar in Amerika gestroop het, as werktuigkundige gekwalifiseer. Hy het onder andere as tegniese area-bestuurder vir New Holland gewerk voordat hy deel van die VKB-groep geword het.

Gesamentlike graanbedryfsvergadering



"There are no secrets to success. It is the result of preparation, hard work, and learning from failure." – Colin Powell.

Dit was die openingswoorde op die agenda van die gesamentlike graanbedryfsvergadering van die Limpopo- en Vrystaat-personeel wat onlangs in Modimolle gehou is. Dit was 'n vol program waarby alle partye beslis gebaat het.

Gert de Bruin van NTK het die vergadering op 'n besondere wyse geopen. Voorts het Gert ook die doel van die samekoms beskryf as 'n geleentheid om met mekaar te praat, van mekaar te leer en wisselwerking in VKB se graanbedryf te bely. En hierin het die vergadering beslis geslaag.

André Odendaal van VKB het gesê die kliënte het 'n onwrikbare vertroue in die professionaliteit en eerlikheid van silo-bestuurders.

Ná 'n finansiële oorsig oor die graanbedryf, is ander operasionele sake bespreek. Dit was 'n deelnemende vergadering waar VKB Graan die wenner was.

Nylstroom is gereed!

Die bouery is einde ten laaste afgehandel by Nylstroom-handelstak met die verskuiwing van die brandstoftanks en oprigting van 'n kiosk by die pompe. Alles is nou reg vir groot besigheid!

Deel van die nuwe tak is natuurlik kantore vir die besproeiingspersoneel. Hulle het hul eie kantore met 'n private ingang, maar is tog deel van die tak. So bied NTK 'n eenstopdiens aan sy klante. Lammie en Janneman Henn is ou bekendes in die besproeiingsbedryf. Hulle kundigheid is wyd bekend en boere vertrou hulle vir die beste beplanning en advies as dit by besproeiing kom. Hulle teenwoordigheid in die tak maak beslis 'n verskil in besigheid. Baie afdelings in die winkel is aansienlik uitgebrei. So is daar 'n aanpaskamer ingerig by die klere-afdeling. Daar was voorheen 'n behoefte aan so 'n vertrek. Anita Oosthuizen is verantwoordelik vir die klere-afdeling.



Lammie en Janneman Henn is nou binne-in Nylstroom-handelstak.

NTK se eerste Case-uitstalling

Kobus Oosthuisen, heelgoederebemerker in die Waterberg-omgewing, het nie gras onder sy voete laat groei nie en die eerste beste geleentheid aangegryp om NTK se splinternuwe reeks Case-trekkers aan die publiek bekend te stel.

Kobus was 'n uitstaller tydens die Kaboemfees wat onlangs op Nylstroom gehou is. Die fees het mense van oral oor Suid-Afrika gelok en Kobus het dus goeie blootstelling gekry. Hy is opgewonde oor die nuwe reeks wat 'n groot verskeidenheid produkte bied en van uitstekende gehalte is.



Kobus staan by 'n pragtige rooi trekker.

Potties Mill gives thanks to loyal employees

This year VKB Milling Mokopane held their very own ceremony to award employees for long service achievements. It was held in the brand new store on the premises and was also the inauguration of this modern store. Manager Gustav Nel said that it is a heartwarming day for the people receiving the awards but also for the company that has been the provider for many families. He said that in this day and age people don't stay at one company for very long. The people who received awards proved the opposite! And that shows loyalty – loyalty of the workers but also loyalty of the organization

10 year certificates:

H.T. Makgoba, K.J. Ramahoshi, E.S. Seleka, M.S. Mokgawa, M.S. Khwinana, S.S. Legong, L.F. Mpamonyane, M. Ravat and R.E. Masokwameng.

15 year certificates:

M.D. Sethosa, P. Baloyi, T.N. Keknana, L.H. Kekana, K.S. Kgatla, M.G. Langa, M.D. Leso, D.J. Mabela, L.J. Mabela, M.J. Madiba, M.J. Maphuruma, J.K. Marumo, R.D. Masimini, P.J. Moeta, M.M.E. Mojela, T.P. Molema, M.J. Molema, P.E. Moremi, F.M. Ncube, M.S. Ngobeni, T.F. Rikhotso, R.L. Seema, M.I. Shadung, T.S. Sishonga, L.I. Tema, M.A. Tladi, M.A. Tshehla, R.H. Matsoma, M.L. Hleza, L.J. Lebelo, M.A. Madiba, M.J. Makhafola, P.B. Phukubje, M.J. Monene, M.M. Netshilema and A.M. Mudzungu

20 year certificates:

M.A. Nokonyane, M.J. Mosola, M.J. Mashilo, M.N. Molapo, S.M. Moshupya and N.P. Munyai

25 year certificates:

M.J. Moloko and M.F. Masala

30 year certificates:

N.J. Mukosi, A.S. Mulaudzi and L.J. Tshivhi

35 year certificate:

K.N. Mafadza

Very busy at Venda

There's never a dull moment at Venda Farmers. They are a busy team working for the community and the people of Venda.

Youth Day

On Youth Day the employees dressed in school clothes to show their support to the youth of the country. This was great fun and everyone had a good laugh to see the "not so young" dressed in school uniform.

Soccer team

NTK Venda's soccer team is doing well and is so proud to play for the company. They believe that a healthy body houses a healthy mind and clean competition is what life's all about! Go guys, make us proud!

Farmers' Day

NTK recently held an information day on maize seeds. Farmers attending the day were eager to get more information. This was the ideal opportunity for them to gain first hand information. NTK cares about the farmers of Limpopo.



Another fun day at Venda.



Another fun day at Venda.

Mandela Day

The branch also did their part in the Mandela Day celebrations. In collaboration with Giyani Community Radio a 2 000 liter Jojo tank was donated to the Makumeke Village as part of the Touching Lives program. The people were very grateful for this donation as it will solve much of their water problems. NTK Venda is glad to make a difference in the community.

Loslitte almal weners

Die tema vir Loslitdag was sport en die weners was NTK-hoofkantoor se personeel! Want, soos gewoonlik op hierdie dag, het 'n heerlike, feestelike atmosfeer by hoofkantoor geheers. En die kersie op die koek was die Olimpiese Spele wat Finansiering uitgebeeld het. Dit was vet pret ... en volgende jaar maak ons weer so!



Mr. Mathavha Thilivhali Phanel saam met Garreth Spaumer (bemerker Louis Trichardt). Hy het 'n Case JXT75 2wd-trekker en Fieldking Mouldboard-ploeg gekoop.

Riaan van Wyk bestuur Trichardsdal



Riaan vanWyk het onlangs die leisels van Trichardsdal opgetel nadat die tak vir 'n paar maande sonder takbestuurder was. Riaan is verheug oor die pos, want hy is terug in die Bosveld waar hy hoort!

Hy het op Tzaneen grootgeword maar in Pretoria gematrikuleer. Ná skool het hy as brandweerman gekwalifiseer.

Hy is later oorsee waar hy vir vyf jaar in Engeland en Europa gewerk het. Dit was 'n heerlike ervaring, maar hy het terugverlang na sy land. Riaan het vir Obaro begin werk en het verskeie bevorderings ontvang. Hy het die Waterval-depot bestuur. Nou sien hy kans vir Trichardsdal.

Die tak het uitdagings, maar Riaan sien dit as geleentheid.

Kennisgewing:

NTK Top 100-funksie se fotos is beskikbaar by liezl@ntk.co.za Kontak haar gerus.



Riekie wen met 'n heupswaai.



Die Duitsers doen die ding!



Bobby vat die prys!

Garreth Spaumer – Meg-man in Louis Trichardt-tak

Meganisasie se plan is om Louis Trichardt op horings te neem met Case-trekkers en -implemente. Die ou meganisasiegebou is weer reggeruk en Garreth Spaumer is aangestel om hierdie droom te verwesenlik. Garreth is vuur en vlam om dit te doen want landbou lê hom na aan die hart.

Garreth het in Tzaneen-omgewing op 'n plaas grootgeword. Nadat hy gematrikuleer het, is hy Polisie toe waar hy vir vier jaar gewerk het en baie mensekennis opgedoen het. Hy het in 1994 bedank om voltyds te gaan boer. In 2003 maak hy kennis met verkope in die motorhandel en in 2011 begin hy sy eie besigheid in die opbou en herstel van trekkers. Op 1 Julie vanjaar sluit hy by die VKB-span aan en nou wil hy net trekkers verkoop.

festive farming

www.vkb.co.za



FESTIVE FARMING SALE | 21 November 2016 to 24 December 2016

Nou aan @vkb&ntk

2017 VKB Bieliemieliefees

soos jy hom nog nooit tevore gesien het nie!

Van 16 tot 19 Februarie 2017 word die 37ste VKB BIELIEMIELIEFEES in Reitz aangebied en dit gaan verseker een vir die boeke wees, met hope veranderinge en nuwe aktiwiteite vir oud en jonk om te geniet.

'n Nuwe kuier-area reg voor die verhoog waar jy lekker kan sit, ontspan en kuier is een van die nuwe veranderings waarna jy kan uitsien. Daar kan feesgangers 'n propvol verhoogprogram geniet met groot name in die musiekbedryf, soos Francois van Coke, Refentse, Steve Hofmeyr, Leah, Snotkop en Anton Botha.

Die fees maak ook plek vir 'n aantal opkomende sangers om hul talent te kom tentoonstel en ons te kom vermaak. Kyk uit vir Duani Kotze, JP White, Zurilda, ShoNeil, James & André, Hailey Clark, Linda Kilian, Keagan Rossouw, Skarlaken en Witkasteel, wat almal op die verhoog te sien sal wees.

Schalk Bezuidenhout, die skreeusnaakse komediant wat deesdae op die gewilde kykNET-program *Hotel* te sien is, kom kuier ook by die fees as ons programleier en seremoniemeester. Maak julle dus gereed om lekker te lag.

Daar is ook hope nuwe vermaak soos Wian van der Berg, 'n briljante kulkunstenaar wat 'n finalis op die TV-program *SA's got talent* was en al in plekke soos Las Vegas, Dubai, Londen en Los Angeles opgetree het.

'Like' ons op **facebook** 
Like ons op Facebook om op hoogte te bly van die nuutste ontwikkelinge



Deel in die gesprek 

#Bieliemielie

twitter 

Die jongspan sal ook nie verveeld raak nie, want die gewilde Tjiff en Tjaff kom vir hulle kuier! Aktiwiteite soos skopfietsies, sagte speelgoed, gesigverf, inkleur en kleispeel word in die "Kiddies Den" aangebied met 'n avontuurland, spring- en speelkasteel wat hulle die ganse dag sal besig hou.

Vir die sport- en avontuurgeesdriftiges word daar ook weer 'n bergfiets-, 'n vierwielmotorfiets-wedren, marathon, bulletjierugby en mini-netbal aangebied. Nuut op die program is die Inflatable Warrior Race – 'n resies wat herinner aan die destydse *Gladiators* op TV maar gemeng met 'n springkasteel! Kom wys gerus jou slag teen hierdie opblaas-hindernisse!

Feesgangers moet ook nie vergeet om in te skryf vir die vele kompetisies nie. Kinderkuns, fotografie, stronkbraai, en Mnr. en Mej. VKB is maar net 'n paar van die items waar jy lekker groot pryse kan wen.

Uiteenlopende uitstallings op 'n propvol feesterein soos veestalle, implemente, motors, juwele, speelgoed, klere en nog vele meer wag op die feesgangers. Kosstalletjies en lekkernye vir elke smaak kan geniet word terwyl 'n biertuin vir die dorstiges sal sorg. Daar sal die welbekende Anton Botha besoekers deurentyd vermaak.

'n Tienertent waar "glow in the dark"- en skuimpartytjies aangebied gaan word, is ook 'n nuuttjie op die 2017-program.



Die 2017 VKB BIELIEMIELIEFEES beloof om een van die lekkerste feeste te wees wat jy kan bywoon. Besoek ons web- of Facebook-blad vir die jongste inligting, program, inksrywingsvorme, foto's en meer.

Die fees spog ook met 'n toep (app) wat jy binnekort op jou slimfoon of tablet kan aflaai waar jy die program en alle ander inligting oor die fees kan kry. Jy sal ook in kennis gestel word van wat gebeur waar gedurende die fees indien jy die toep op jou foon het.

Teken sommer nou al die datum in jou dagboek aan en hou dit oop vir die fees met gees. Sien jou daar!



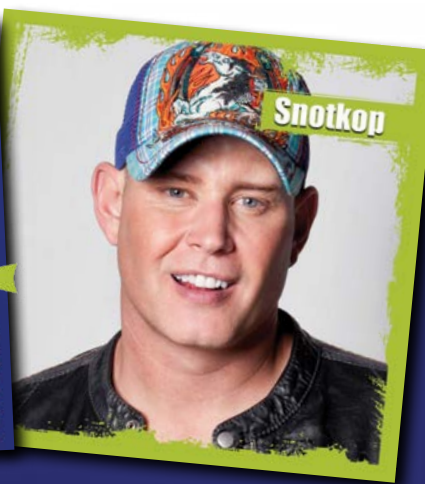
Steve Hofmeyr



Leah



Schalk Bezuidenhout



Snotkop

Reitz • Die fees met gees

16-19 Februarie 2017

www.bieliemielie.co.za | www.vkb.co.za

Veekunde-studente

van UP besoek Vrede-boere



Die finalejaar-veekunde-studente van die Universiteit van Pretoria het vanaf 3 tot 5 Oktober hul jaarlikse besoek in Vrede-distrik afgelê. Verskeie skaap- en beesboere is besoek as deel van hul jaarlikse praktiese opleiding.

Die 50 studente het tuisgegaan in die koshuis van Vrede Hoërskool en is vergesel deur twee senior dosente, Roelf Coertze en prof. Rashid Hassan. Prof. Andy Herring van Texas A&M University van die VSA, sy vrou en kinders het ook die toer meegemaak. Dr. Hannes Dreyer het as toerleier en organiseerder opgetree.

Die toer het begin met 'n besoek in Greylingstad. Hier het die groep die Meatmaster-skaape en Beefmaster-beeste van Willem en Sarie Pieterse besigtig. Albei het inligting verskaf waarom hulle onderskeidelik met Beefmasters en Meatmasters begin boer het.

Volgende is besoek afgelê by die Charfontein Döhne merino-stoet van Andries Greyling waar die studente die geleentheid gehad het om met Döhne merinos te werk onder toesig en hulp van Danie Cronje en Pieter Nel (beide van BKB). Hulle kon ook sien hoedat BLUP-teelwaardes in die praktyk toegepas word.

Vervolgens is kortliks gekyk na die Greylings se skaapvoerkraal en hul Bovelder-kudde.

Vandaar is vertrek na Mōreson-wildplaas waar VKB se Francois Swanepoel en Anelie Swemmer 'n kort video vertoon het om die koöperasie se werksaamhede en belange aan die studente te verduidelik.

Dinsdagoggend is besoek afgelê op die plaas van Manie en Karen Wessels waar laasgenoemde die studente meer vertel het oor intensiewe skaapproduksie met Dormerskaape. Die studente kon ook die lamhokke besigtig en praktiese ondervinding van Dormerskaape opdoen.

By Izak Dreyer kon die studente sien hoe daar kommersieel met SA vleismerino-skaape en Bonsmara-beeste geboer word. Hierdie Bonsmara-kudde is een van die oudste kuddes in die land. Eie bulle en ramme word geteel, op die veld getoets en slegs die

bestes word gebruik. Baie min bulle en ramme word aangekoop. Izak het ook vertel van die nuutste akkerboupraktyke en hoe die geenbewerkingstelsel (no tillage) werk.

Die namiddag is WO Beefmasters van Frans en Cloete Odendaal besoek. Verskillende troppe verse en bulle is besigtig en Frans het die teel- en seleksiebeleid van WO Beefmasters aan die studente oorgedra. Die aand is afgesluit met 'n heerlike ete by die Odendaals.

Woensdagoggend is besoek afgelê op die plaas Rosedale van Louis Botha. Louis het meer vertel oor sy Letelle-skaape en hoekom hy daarmee boer. Le Roux Botha, president van die Friesperdetelersgenootskap, het hierna sy Friesperde bespreek en die rol en funksie van hierdie diere onder die vergrootglas geplaas.

Gert Smit, raadslid van die Merinotelersgenootskap, het die studente meer vertel oor die merino en ook 'n borgskap van die Merinotelersgenootskap aan die studente oorhandig. Leonard Neuman het sy merino-boerdery en teelbeleid bespreek. Onder leiding van Danie Cronje en Pieter Nel is 'n groep ramme en ooie prakties bespreek en het die studente die geleentheid gehad om self die ramme prakties te beoordeel. Leonard het aan die studente verduidelik waarom hy ramme op die veld toets en die welslae wat hy daarmee behaal.

Hierna was dit die beurt van die Drakensbergers. Rodney Neuman en Louis Botha het die ras bespreek en ook 'n borgskap van die Drakensbergerbeestelersgenootskap oorhandig. Rodney het Drakensberger-bulle bespreek en op praktiese wyse getoon hoe bulle gekeur word.

Hierna is die studente op 'n sleepwa gelaa en is beeste van die Mambane-stoet van Louis Botha in die veld besoek asook 'n toer na die sogenaamde "Tant Bet se gat". Laasgenoemde is 'n oorangende krans waar ene Tant Bet gedurende die Anglo-Boereoorlog geskui het – volgens meeste studente een van die hoogtepunte van die besoek.

LAAI NOU DIE GRATIS

Efekto Green Fingers app af

Die mees volledige tuingids in die palm van jou hand

STUUR 'N FOTO,
IDENTIFISEER
'N TUINPES



DESKUNDIGE
TUINADVIES
EN WENKE



VOLLEDIGE
PRODUK-KATALOGUS



Beskikbaar op:



Kliëntediens: Tel 086 133 3586
info@efekto.co.za
www.efekto.co.za

Efekto

Garden & Home Pest Control



VKB Hoofkantoor se sonkragprojek

VKB het 'n sonpaneelstelsel by sy hoofkantoor in Reitz geïnstalleer met die doel om stygende elektrisiteitskoste te begin beperk en hul koolstofvoetspoor te verminder. Die beplanning en ontwerp is deur Emergent Energy gedoen en die installasie van die stelsel het in Julie vanjaar begin. Die stelsel bestaan uit 417 panele met 'n piek-uitset van 129 kW. Die verwagte jaarlikse opwekkingsvermoë hiervan is ongeveer 215 800 kilowatt-ure. Volgens berekening is dit in staat om 40% van die gebou se krag te voorsien met 'n kostebesparing van ongeveer R186 000 per jaar.

Die stelsel is op 27 September 2016 suksesvol aangeskakel en presteer tot dusver volgens alle verwagtinge. Met elektrisiteitskoste wat in die voorsienbare toekoms net duurder gaan word, is hierdie beslis 'n waardevolle belegging vir VKB.



Yoann Joyeux (besturende direkteur: Emergent Energy), Jonathan de Vrye (herwinbare energie-ingenieur: Emergent Energy), Markus Mittermaier (finansiële direkteur: VKB Groep), Francois Swanepoel (uitvoerende hoof: VKB Landbou), Ruhan Theunissen (energie-ingenieur: VKB) en Koos Janse van Rensburg (besturende direkteur: VKB Groep) was almal deel van die beplanning en uitvoering van die sonkragprojek.

Wat die hart van vol is

VKB het 'n Facebook-kompetisie geloods waar foto's op VKB se Facebook-blad gelaai kon word. Die proses van trekker tot tafel is een wat nie elke Suid-Afrikaner ken nie en daarom is landbouprodusente gevra om daai proses uit te beeld. Die publiek en werknemers moes foto's oplaai ter viering van alles wat landbouprodusente vir hulle beteken.

Die kompetisie het vir 12 maande geloop en daar is 'n totaal van 510 foto's ingeskryf.

Daar was drie kategorieë: landbouprodusente, publiek en werknemers. Daar is 343 fotos vir die kategorie landbouprodusente ingeskryf, 124 vir die publiek-kategorie en 43 vir die werknemers-kategorie.

Die wenner van die landbouprodusent-kategorie was Lynette Swanepoel van Slabberts. Sy wen 'n vakansie na Kenia met die komplimente van Time Off.

Die wenner van die publiek-kategorie was Joanice Badenhorst van Bethlehem en die wenner van die werknemer-kategorie was Pieter Opperman van Marken. Hulle twee het elkeen 'n kooppewys ter waarde van R25 000 vanaf Allrite Engineering ontvang.

Hou VKB se Facebook-blad dop vir nog kompetisies.

Langdiens

Die VKB Groep gee jaarliks eer aan personeel wat 20 jaar en langer diens het. Dit laat 'n mens baie trots voel om deel te wees van hierdie geleentheid. Vanjaar was daar selfs drie persone met 35 jaar diens, onder andere die groep se poskardrywer Mkhulu Vilakazi.

Die funksie is op 12 November by die Siesta-gastehuis gehou. 49 personelede het langdienstoekenings ontvang. Francois Swanepoel het die personeel en hul gades toegesprek en waardering en dankbaarheid uitgespreek. Personeel wat uitnemendheid in opleiding getoon het, het ook die funksie bygewoon.



15 Jaar



20 Jaar



25 Jaar



30 Jaar



35 Jaar



Opleiding



Jan van der Walt (uitvoerende hoof: bemaking, VKB), Pieter Opperman (werknemer-wenner), Lynette Swanepoel (landbouprodusent-wenner), Joanice Badenhorst (publiek-wenner), Noreen Hancocks (reklame-assistent, VKB), Mirelle Swart (Time Off) en Alan Jordan (Allrite Engineering).



Joseph Malinga, produkbestuurder van onderdele kuier saam met die Springbokke Bryan Habana en Elton Jantjies.

Snappy Chef[®]

Leiers in Induksie Toestelle

Spaar **50%** op elektrisiteit
en kook **64%** vinniger

Kersfees MALLIGHEID

Snappy Chef 1-plate
Induction Stove



Snappy Chef 30cm
Superlight Griddle



Snappy Chef 2.2 litre
Whistling
Kettles



Snappy Chef 6pc Platinum
Cookware Set



Snappy Chef 26cm
Platinum Frying Pan



Snappy Chef 6pc
Knife Set



Kry nou hierdie aanbiedinge by

vkb ntk



WEN

met *Die Pad Saam*

Wees die gelukkige leser wat 'n Snappy-
geskenkpak kan wen ter waarde van

R3 000

Tel hoeveel Kershoedjies weggesteek is in
hierdie uitgawe en faks jou antwoord na
086 674 6817 of e-pos na
hanneliec@vkb.co.za.



Snappy Chef
Leiers in Induksie Toestelle

GELUK aan die Oktober | November-uitgawe se WENNERS

Gerhard van Schalkwyk, Esmarie
Pretorius, Boet Walters, Irna van Zyl en
Lorinda van Wyk



Boet Walters



Hoeveelheid
hoedjies?

Watter taal verkies jy?

- Afrikaans Engels Albei

Ken 'n punt van 1 – 10 toe aan *Die Pad Saam*

Inhoud Ontwerp en uitleg

Algemene kommentaar

.....
.....

Kontakbesonderhede

Naam & van:
Kontaknr.: Ouderdom
E-pos:

Sluitingsdatum: 10 Januarie 2017



SUB-SAHARAN AFRICA IS LAGGING BEHIND ITS COMPETITORS IN TERMS OF PRODUCTIVITY

and particularly infrastructure, availability of local access to and cost of are other factors. ... told *Farmer's Weekly* much of sub-Saharan Africa's agricultural expansion had been a result of more land coming into production. This is, in part, as a result of land in sub-Saharan Africa being acquired by large multinational investors," he said.

Sub-Saharan Africa is the only region in the world where there is still enough land for large-scale crop production. However, to benefit from this production potential and attract investors, African governments need to address the social, political and economic instabilities in their countries. This was according to a report on the opportunities for agricultural expansion in sub-Saharan Africa compiled by Agbiz agricultural economists, Tinashe Kapove.

you a perspective of how Sub-Saharan Africa is lagging in productivity," he said. Access to improved fertilisers, which average maize could help more out. "On the available wa



More pull. More plough. More performance.

Now getting the most out your machinery is so much easier with our speciality lubricants and fuels. Scientifically designed to keep every running part moving smoothly, they reduce wear and tear and prevent cost inflicting breakdowns. Ensuring that everything runs as it should and you are able to reap your hard earned rewards.

laait dit glad loop



RADAR0041/E