

# SA Graan Grain



MEI | MAY  
2023



MARKOORSIG  
UITVOERLOGISTIEK POOTJIE  
PLAASLIKE MIELIEPRYS

PRODUSENT-PROFIEL  
ONS KUIER BY 2022-FINALIS  
GIDEON KOEGELENBERG OP MAKWASSIE

# HIERDIE TOP- PRESTEERDERS IS STAATMAKERS OP **JOU** PLAAS

Plant die sonneblompakket wat jaar na jaar bo-aan die LNR se nasionale proewe presteer en trek voordeel uit die voorste genetika wat op die mark beskikbaar is. Pannar se sonneblompakket is vir jou voorkeurproduksiestelsel geskik – of dit nou konvensionele of Pannar® handelsmerk-sonneblombasters met die Clearfield® Plus-eienskap, of 'n baster met hoë-oleïensuurinhoud is, lewer Pannar se wyd aangepaste basters uitstekende opbrengspotensiaal en buitengewone stabiliteit onder wisselende produksietoestande. Pannar se sonneblompakket gee jou ook opsies vir vroeëplant- en -blomdatums om die risiko van Sclerotinia-infeksie te help bestuur.

Vind Pannar se kundige vir pasgemaakte oplossings in jou omgewing.



**PANNAR**®

Saam boer ons  
vir jou toekoms™

[www.pannar.com](http://www.pannar.com)



 **CORTEVA**  
agriscience

 **Clearfield® Plus**  
Production System for Sunflower

LEES EN VOLG ALTYD DIE GEBRUIKSAANWYSINGS SOOS AANGEDUI OP DIE ETIKET.  
Die unieke Clearfield® simbool en Clearfield® Plus is geregistreerde handelsmerke van BASF.

™® Handelsmerke van Corteva Agriscience en sy geaffilieerde maatskappye. © 2023 Corteva. 2023/SUN/SAG/05

Foto  
Boer: Jacob van der Westhuizen  
Plaas: Danielsrus  
Gebied: Parys, Vrystaat  
Pannar Verteenwoordiger: Nelia Louw

Skandeer die kode  
vir meer inligting  
oor Pannar se  
uitsonderlike  
produkte





EIENAAR/UITGEWER

**GRAAN SA**  
POSBUS 74087, LYNNWOOD RIDGE, 0040  
Tel: 086 004 7246  
www.grainsa.co.za

**SUBSKRIPSIE EN VERSPREIDING**  
(ADRESVERANDERINGE): Eva Lehabe  
POSBUS 74087, LYNNWOOD RIDGE, 0040  
Tel: 086 004 7246  
E-pos: eva.lehabe@grainsa.co.za

**REDAKSIE**  
Dr Dirk Strydom  
**HOOF: BEMARKING, NAMPO EN**  
**NAVORSINGSKOÖRDINERING**  
Tel: 086 004 7246 • Sel: 082 852 4810  
E-pos: dirks@grainsa.co.za

**REDAKTEUR:** Valerie Cilliers  
Tel: 018 468 2716 • Sel: 082 874 3822  
E-pos: valerie@infoworks.biz

**BESTURENDE REDAKTEUR:** Johan Smit  
Tel: 018 468 2716 • Sel: 082 553 7806  
E-pos: johan@infoworks.biz

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

**GRAFIESE ONTWERPER:** Marisa Fourie  
Tel: 018 468 2716 • E-pos: marisa@infoworks.biz

**DRUKWERK:** Typo Print  
Tel: 011 402 3468/9

**MASSAVERSPREIDING:** Prosource  
Tel: 011 791 0410

**SPOTPRENTEKENAAR:** Frans Esterhuysen

**ADVERTENSIEVERKOPE**  
**KOLBE MEDIA – Kaapstad**  
Jurgen van Onselen – advertensiekoördineerder  
Tel/faks: 021 976 4482 • Sel: 082 417 3874  
E-pos: jurgen@kolbemediaco.za

**SCHMILTZ MARKETING – Johannesburg**  
Ruth Schultz – advertensiekoördineerder  
Tel: 081 480 6413 • Sel: 083 583 5243  
E-pos: ruth@schmiltz.co.za

**GRAAN SA HOOFKANTOOR**

Blok C, Alenti Office Park  
Witheritstraat 457  
The Willows  
Pretoria  
0041



Tel: 086 004 7246  
Faks: 012 807 3166

Besoek SA Graan/Grain by [sagrainmag.co.za](http://sagrainmag.co.za) of skandeer dié QR-kode:



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

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

# Voorpunt Cutting edge

Valerie Cilliers, redakteur/editor



**M**et die onlangse bekendmaking van een van die handelsbanke se jaarlikse finansiële resultate het dit aan die lig gekom dat Suid-Afrikaners die afgelope boekjaar gemiddeld 8% meer aan kruidentersware en 16% meer aan brandstof as die vorige jaar bestee het.

Die verslag dui ook aan dat verbruikers hulle toenemend tot krediet en lenings wend om hul maandelikse inkomste 'n hupstoot te gee. Die waarde van die gemiddelde leningsdebetorder het byvoorbeeld met 20% gestyg, persoonlike lenings met 12% en die gemiddelde voertuigfinansieringsdebetorder het met 15% toegeneem oor die jaar.

Terwyl besteding en terugbetalings van lenings toegeneem het, het die gemiddelde inkomste met net 4% gegroei vergeleke met 10% vir dieselfde tydperk die vorige jaar, wat wys dat die geld wat inkom nie tred hou met die geld wat uitgaan nie. Die kosteknyptang knyp behoorlik en landbou word nie uitgesluit nie.

## Duur insette in die kollig

Een van die belangrikste faktore wat die winsgewendheid van graanboerdery beïnvloed, is produksiekoste. Stygende produksiekoste, insluitend brandstof-, arbeid- en besproeiingskoste, kan winsmarges somer vinnig-vinnig verminder. Om winsgewendheid te maksimeer, moet produsente doeltreffend wees in die gebruik van hierdie hulpbronne en verseker dat hulle die beste waarde vir hul belegging kry. In die fokus op geldsake en finansiële dienste (**bladsy 17 - 43**) skryf Pietman Botha oor risiko-ontleding en die impak van hoë insetkoste op 'n boerdery (**bladsy 28**).

Die koste van insette bly die fokus in hierdie maand se Inset-oorsig-rubriek op **bladsy 44**. Graan SA-landbou-ekonoom,

Heleen Viljoen, gee hierin terugvoer oor die organisasie se prysmonitering van insette in die somersaai-gebiede. Sy skryf dat Suid-Afrika se somergraanprodusente in 2022 uitgelewer was aan besonder hoë insetkoste. Dit is die klein verskille in pryse wat tot groot koste kan lei en daarom sê sy dat dit belangrik is dat pryse gemonitor word en dat produsente bewus is van prystendense.

20  
23

## Save money by visiting NAMPO

Advancements in technology have significantly impacted grain farming. Modern farming equipment, such as precision planters and harvesters, has improved the efficiency of the farming process, resulting in cost savings. Additionally, precision agriculture technology such as soil sensors and drones can be used to optimise water and fertiliser usage, reducing production costs and increasing yields.

Since its inception, the NAMPO Harvest Day has been the leader in showcasing agricultural innovation and providing that one-stop platform to agricultural enthusiasts in South Africa. NAMPO 2023 from 16 to 19 May is the best place to visit in order to stay on the forefront of these advancements in technology.

Tickets are available from TicketPro with discounted entry fees when purchasing online. Gates open at 07:00 and close at 17:00. Route directions as well as details on the private air strip appear on the website, [www.nampo.co.za](http://www.nampo.co.za), and the NAMPO App (more about the app on **page 16**).

Enjoy the read, see you at NAMPO.

Valerie



## Op die voorblad

Pioneer-mieliebaster P2849WPW in Sannieshof, Noordwes. Nuwe PowerCore™-eienskaptegnologie verskaf konsekwente en uitstekende beheer van belangrike lepidoptera-plae van mielies en bied ook onkruidbeheer. Dit is 'n unieke kombinasie van drie Bt-proteïene met glifosaatverdraagsaamheid.



Bl 24



Bl 35

# Inhoud | Contents

## GRAAN SA GRAIN SA

16 Die wag is verby, NAMPO is hier



## RUBRIEKE FEATURES

- 4 Ter sake | On the agenda
- 5 Uit die Woord
- 6 Hoofartikel: Vir ingeval of vir seker nodig?
- 6 Editorial: : Needed – in case or for sure?
- 8 Lead article: Stripe rust on wheat – new race detected
- 12 Corner Post: Setbacks are temporary, so don't give up
- 13 Grain SA/John Deere My Hero series: Learning from a neighbour
- 79 Pêrels vir die vrou: Druk die pause-knoppe
- 80 E-posse aan Grootneef: Om aan te pas

## FOKUS | FOCUS

## GELDSAKE & FINANSIËLE DIENSTE MONEY MATTERS & FINANCIAL SERVICES

- 18 The ideal business entity for farming operations
- 22 Ons praat nie net nie, ons dóén
- 24 Determining the rental value of land
- 27 Nou moontlik om grondvog te verseker
- 28 Bepaal die werklikheid en neem realistiese besluite
- 30 Landbou-innovasie in die kollig
- 32 Farmers get a boost with new finance scheme
- 35 Everyone's contribution needed to create an inclusive sector
- 37 Graanbemarking: Wen jy of verloor jy?
- 39 Beskerm die kapitaal in jou landbougrond
- 40 Arbeid – sien die groter prentjie
- 43 Preserve cash and support your business through asset financing



## Aanlyn | Online

Besoek ons aanlyn



sagrainmag.co.za



Joyn

Grain SA's loyalty card app – find it on your app store



Telegram

A messaging app for Grain SA members – available on your app store



BI 40



BI 62

## OP PLAASVLAK ON FARM LEVEL

- 44 Inset-oorsig: Opname wys wat insette produsente gekos het
- 46 Cutworm management: Are producers getting it right?
- 48 Nourished by nature, loved by you
- 50 Graanmark: Hoekom verhandel mielies so ver van uitvoerpariteit?
- 52 Só presteer die NOK in die 2021/2022-seisoen
- 58 Verken gereeld jou lande
- 62 Sentinel plots significant for crop biosecurity
- 64 Gideon Koegelenberg: Winsgewendheid die spil waarom alles draai
- 67 Stolkop – nuwe naam vir bekende mieliegroei-afwyking
- 68 Aluminium toxicity – developing more resistant crops

## AKTUEEL RELEVANT

- 70 Graansake van toekoms onder loop geneem
- 73 EU funds survey of maize farmers in KZN
- 76 Product labels are changing – what to look out for
- 78 Wanneer familie saam boer Deel 4 – Hoe meer, hoe moeiliker



## Kyk uit vir...



'Choosing the right business entity can have significant implications for liability, taxation, and management,' writes **DR MARIETTE GEYSER** from the NWU School of Economics in the

money matters and financial services focus on **page 18**. The article highlights the advantages and disadvantages of various business entities, including sole proprietorships (which pertain to most farm businesses), partnerships, companies, trusts and close corporations.



Om te vra hoekom mielies so ver van uitvoerpariteit verhandel, is 'n baie relevante vraag vir Mei-maand aangesien die mieliebe-markingsjaar dié maand afskop. **HELEEN VILJOEN**,

landbou-ekonomiese by Graan SA, skryf in die Graanmark-oorsig-rubriek op **bladsy 44** oor uitvoerlogistiek en die impak daarvan op binnelandse pryse. Hieruit is dit duidelik dat funksionerende hawens uiters belangrik vir die plaaslike graanmark is.



In die artikel "Só presteer die NOK in die 2021/2022-seisoen" op **bladsy 52** gee **PETRU FOURIE**, landbou-ekonomiese en navorsingskoördineerder by Graan SA, 'n oorsig oor die verloop van die oesskatting vir die

2021/2022-produksieseisoen. Petru ondersoek hoe die Nasionale Oesskatting komitee sedert die bekendmaking van die eerste produksie-skatting (Februarie 2022) tot die finale oes (Februarie 2023) vir mielies, sojabone en sonneblomme verander en afgewyk het.

### Belangrike datums | Important dates

- » **08 - 10/05/2023**  
RuVASA-kongres/RuVASA Congress
- » **16 - 19/05/2023**  
NAMPO Oesdag/Harvest Day



### Graan SA-dagboek | Grain SA diary

- » **GSA BY GOSA-SIMPOSIUM:** Heleen Viljoen (landbou-ekonomiese konsultant by Graan SA) het GOSA se simposium op 15 en 16 Maart in Mosselbaai bygewoon. Hier is sy saam met Wessel Lemmer (Agbiz Grain) en Japie Snyman (Olam Agri). Lees gerus meer oor die kongres op bladsy 70.



### Multimedia

- » Attendees at day 1 of Africa Agri Tech 2023 Conference and Exhibition were treated to an inspiring closing keynote address by Prof Nick Binedell from GIBS Business School, who says that the future is history waiting for action. Scan the QR code to listen to his inspiring message.
- » Wandile Sihlobo, chief economist at Agbiz, spoke to the *Global Business Report* about the Africa Agri Tech 2023 Conference and Exhibition which took place in March this year. Scan the QR code for his summary of the conference.



- » **LANDBOU IN DIE KOLLIG:** Graan SA is genooi om die landbousektor te help bevorder tydens die lewering van die begrotingsrede deur dr Ivan Meyer, Wes-Kaapse minister van Landbou. MJ Swart en Hailey Ehrenreich (foto) van Graan SA se kantoor in die Paarl het seker gemaak graangewasse kry genoeg aandag.



- » **MEER OOR KUNSMIS:** Kynoch se Noordstreek-span het in April 'n aanbieding oor kunsmistoediening op mielies gelewer by 'n groepsessie wat deur Graan SA in Barberton gereël is. Die kundigheid en kennis van die aanbieders sal hopelik bydra om die ontwikkelende boere te help om hul oesopbrengste te verhoog.



- » **LET'S GO PLACES:** Toyota is once again sponsoring Grain SA on their extensive travels through South Africa. This enables the organisation to reach grain producers in even the most remote areas. The sponsorship has made a significant impact on the agricultural sector and the livelihoods of many. Let's Go Places is not just a tagline, but a mindset that embodies the Toyota brand.

### Kortliks | In short

- » The **JSE** published notice 022A/2023 on 24 January 2023, informing the market that it will begin with a two-year trial from 1 March 2024, where **soybeans** will no longer be traded with a single reference point. Instead, the multiple reference point system will be used. It has since published indicative **location differentials** for the 2024 marketing season (notice 105A/2023), relying on the 2023 data and a list of the reference points that will be included in the model. The JSE also intends to publish soybean stock levels per registered JSE silo. Due to confidentiality, crushing capacities and/or volumes vital in replicating the model will no longer be available. Source: SACOTA newsletter, 28 March 2023

- » **Malcolm Ferguson** (71), a founding member of the Agricultural Development Agency (**AGDA**) died in a vehicle accident on 10 March. He was a former diplomat who dedicated his life to driving inclusivity and sustainability in agriculture.



- » Op 6 April is 'n **memorandum van verstandhouding** (MvV) tussen die **Landbounavorsingsraad** (LNR) en die **Lilongwe Universiteit** van Landbou en Natuurlike Hulpbronne in Malawi, in Pretoria onderteken. Die doel van hierdie MvV is om navorsingsprojekte deur die LNR in samewerking met die universiteit moontlik te maak. Dit behels onder andere ook die samewerking ten opsigte van navorsing in areas van wedersydse belang, asook die samewerking in die mobilisering van hulpbronne vir uitreikprojekte.

- » A young South African journalist, **Tiisetso Manoko**, has been selected as one of the top ten agricultural journalists in the world to receive the **2023 IFAJ-Alltech Young Leaders Award**. He writes for *Food for Mzansi* and is the only South African to have made the cut. Photo: *Food for Mzansi*



- » Meer as 500 mense het die **Balfour-boeredag** bygewoon wat op 17 Maart in Mpumalanga plaasgevind het. Die suksesvolle Amerikaanse produsent Kevin Kalb en **Danie Besten**, 'n voormalige TLU SA Jongboer van die Jaar, het die resepsie agter hul suksesvolle boerderye met besoekers gedeel. Foto: Plaas Media

- » Focused revitalisation efforts across the agricultural sector business division of **Transnet Port Terminals** (TPT) had seen the **Durban Agribulk Terminal** handle its highest volumes in ten years. TPT said in a statement that the agricultural sector of its business operations had exceeded annual budgeted volumes by 35%, handling 1 178 389 tons of maize, wheat, soybeans and woodchips during the 2022/2023 financial year. The volume is also the second-highest recorded in the history of its terminal operations.



Grain research  
**BAROMETER**  
Graannavorsing

» **The importance of research**

**NGRP:** On 2 and 3 April researchers along with government and industry representatives attended the second annual research day of the National Grain Research Programme (NGRP). The day was hosted by Stellenbosch University.

Speakers included Dr Maneshree Jugmohan-Naidu (director: Agricultural Biotechnology at the Department of Science and Innovation) who presented on the 'Science, Technology and Innovation Roadmap for Agriculture', and Dr Dirk Strydom (Marketing, NAMPO and Research Coordination lead at Grain SA) who looked at ways of making research count. Panel discussions explored the impacts of climate change and agricultural policies on research and Stefan Links (research coordinator at Grain SA) participated in the policy discussion to share his thoughts on biosecurity matters.

**Strengthening relationships:** The research team recently met with key stakeholders at the Western Cape Department of Agriculture (WCDoA); the ARC as well as the Universities of Stellenbosch and the Western Cape. Discussions were held to strengthen relationships and explore collaborative opportunities that can benefit grain and oilseed research.



Fruitful discussions took place during the visit to the WCDoA. The team were Dr Godfrey Kgatle (Grain SA), Dr Ilse Trautmann (WCDoA), Stefan Links, Dr Miekie Human and Petru Fourie (all from Grain SA), Gert van Coller and Annalee Swanepoel (both from the WCDoA).



During the ARC visit Dr Godfrey Kgatle, Stefan Links, Sandra Lamprecht, Thabo Phasoana and Petru Fourie shared ideas.



The group who discussed research during a visit to Stellenbosch University were Dr Godfrey Kgatle, Gert van Coller, Diane Mostert, Prof Altus Viljoen, Petru Fourie, Amanda Magwaza, Stefan Links, Dr Miekie Human, Kirsty Potgieter and Lindy Rose.

**ABIPP:** Grain SA has been in a strategic partnership with the Department of Science and Innovation (DSI) through the Agricultural Bio-economy Innovation Partnership Programme (ABIPP). The research team submits annual reports to ABIPP to showcase achievements and progress within the research portfolio.

» **Students learn more about Grain SA**

Dr Godfrey Kgatle informed third-year students in Plant Pathology at the University of Pretoria about Grain SA's activities. He shared more about the organisation's background, the role and function of the different departments as well as the importance of controlling diseases on crops.

UIT DIE  
**Woord**

Ds Koos Kirsten



**G**egewe die gebrekkige dienslewering in ons land, begin al hoe meer mense vra of ons nog belasting moet betaal. Is dit nie dalk tyd om met 'n belastingboikot te begin nie? Hierdie soort gesprekke begin al by die kerke en kerklike vergaderings aan die orde kom. Dit is dus nodig dat ons mooi moet gaan luister na wat die Here vir ons in sy Woord leer.

Ons kry in Markus 12:13-17 Jesus se eie uitspraak oor hierdie saak. Die omstandighede waaronder Hy hierdie uitspraak maak, is nogal opvallend. Twee groepe mense kom met dieselfde saak na Hom toe. Hulle is die Fariseërs en die Herodiane. Die Fariseërs was die godsdienstige leiers van daardie tyd en die Herodiane was Jode wat vir Herodes, die koning wat die Romeine oor Judea aangestel het, ondersteun het. Hierdie twee groepe was mekaar glad nie goedgesind nie. Maar net soos vandag, het die mense destyds ook gesê die vyand van my vyand is my vriend. Hulle was Jesus om verskillende redes vyandiggesind en het toe saamgewerk om Hom te probeer betrap op iets wat Hy sou sê.

Hulle kom dan met die vraag oor belasting na Hom toe. Hulle het dit mooi uitgewerk: Indien Hy sou sê dat hulle belasting moet betaal, kon die Fariseërs dit teen Hom gebruik. Hulle sou die volk dan kon oortuig dat Jesus die Romeine ondersteun en dat Hy nie gekom het om die koninkryk van Dawid weer te herstel nie. Dit was iets waarna die volk gesmag het. Sou Hy nee sê, kon die Herodiane Hom by die owerheid gaan verkla as 'n openlike teenstander van die Romeinse owerheid en 'n vyand van die keiser.

Jesus vra toe dat hulle vir Hom 'n penning moet bring. Dit was die bedrag geld wat 'n dagloner aan belasting moes betaal. Jesus vra toe wie se beeld en naam op die munt is. Hulle antwoord toe dat dit die keiser s'n is. Dan sê Jesus 'n besonder belangrike ding. Hulle moet aan die keiser betaal wat die keiser toekom en aan God wat God toekom. In hierdie woorde is daar 'n baie belangrike saak opgesluit, naamlik dat ons aan God moet betaal wat aan God toekom. Dit beteken dat wanneer ons oor belasting en die maontlike weerhouding daarvan besin, ons eers moet besin oor wat ons aan God verskuldig is.

In Jesus se vraag oor wie se beeld en naam op die munt is, gebruik Hy dieselfde woord as wat ons in Genesis 1:26 - 27 kry – "beeld". Die munt is die beeld van die keiser. Ons is die beeld van God. As ons aan die keiser moet betaal wat hom toekom, moet ons ook aan God betaal wat Hom toekom. In Romeine 12:1 - 3 sien ons presies wat dit beteken. Ons moet onself aan God gee as 'n lewendige en heilige offer wat Hom welgevallig is. Dit is die belangrikste ding wat ons in ons hele lewe moet doen.

Hiermee in gedagte kan ons dan verder oor ons verhouding met die owerhede besin. Ons kan dit soos volg opsom: Wees gehoorsaam aan die owerheid solank as wat jy kan en wees gehoorsaam aan God solank as wat jy lewe. ●

# Vir ingeval of vir seker nodig?

**O**ns het gesien hoe rolspelers in die waardeketting tydens, maar veral na Covid, voorraad begin bestuur het op die beginsel van "net vir ingeval" (*just in case*) eerder as die meer optimale, koste-effektiewe en beproefde beginsel van "net betyds" (*just in time*). So was daar verskeie ander (nood)-maatreëls wat besighede moes implementeer in die strewende om te oorleef.

Dit bly egter moeilik om presies te bepaal wat die uiteindelijke impak op koste en verbruikersinflasie was. Plaaslike dienslewering- en infrastruktuurbeperkings het die gegewe internasionale situasie vermenigvuldig en die bekostigbaarheid van basiese voedsel bly sekerlik ons land se grootste enkele uitdaging en risiko.

Almal weet werkskepping is die antwoord, maar hoe gedaan op 'n skaal wat werklik 'n impak kan maak? Verder is die mees onlangse verslag van Statistieke SA aangaande die profiel van ouer persone tussen 2012 en 2021 iets wat die oë kan en móét laat rek. Ons sien al vir baie jare die impak hiervan in ontwikkelde lande en ewe skielik is dit op eie bodem ook gedeeltelik 'n realiteit. Die verouderingsindeks meet die getal persone oor die ouderdom van 60 vir elke 100 kinders onder die ouderdom van 15. Die indeks het van 2017 tot 2022 van 30 tot 33 gestyg. Dit beteken die bevolking het effens ouer geword met die mees onlangse meting van 33 persone oor 60 per 100 kinders onder 15.

Demografies wissel die indeks egter drasties van 24 vir die swart populasie, 43 onder die bruin bevolking, 78 in die geval van Indiërs en 181 vir die blanke bevolking. Die grootste verandering in die afgelope vyf jaar was onder laasgenoemde groepering wat gestyg het van 155 in 2017. Dit het 'n impak op versorging, toekomstige familie-ondersteuning en uiteindelik die vermoë om voldoende voedsame voedsel te kan bekostig.

*Net soos die negatiewe, is daar ook steeds ongelooflik baie positiewe geleenthede in ons land*

Net soos die negatiewe, is daar ook steeds ongelooflik baie positiewe geleenthede in ons land. Die vraag bly egter hoe ons kan aanhou om die geleenthede te ontgin en wat nodig is om die skaal in die positiewe rigting te bly trek. Die geskiedenis het bewys dat samewerking die enigste werkbare uitweg is. Wat ons ook die afgelope paar maande by Graan SA gesien het, is dat sterk besigheidsbeginsels, gekoppel aan goeie en etiese funda-

# Needed – in case or for sure?

**W**e have seen how role-players in the value chain – during, but especially after Covid – started to manage stock on the principle of 'just in case' rather than the more optimal, cost effective and proven method of 'just in time'. Similarly, there have been several other (emergency) measures that businesses had to implement in their quest to survive.

However, it remains difficult to determine exactly what the ultimate impact has been on cost and consumer inflation. Local service delivery and infrastructure limitations multiplied the given international situation and the affordability of basic food certainly remains our country's single biggest challenge and risk.

Everyone knows that job creation is the answer, but how to do it on a scale that can really make an impact? Furthermore, the most recent report of Statistics SA regarding the profile of older people between 2012 and 2021 can and should cause raised eyebrows. The impact of this has been evident for many years in developed countries and now all of a sudden it is partially a reality on our own soil. The ageing index measures the number of persons over the age of 60 for every 100 children under the age of 15. The index rose from 30 to 33 from 2017 to 2022. This means that the population has aged slightly with the most recent measurement of 33 persons over 60 per 100 children under 15.

Demographically, however, the index varies drastically from 24 for the black population, 43 among the brown population, 78 in the case of Indians and 181 for the white population. The biggest change in the last five years was among the latter group, which increased from 155 in 2017. This has an

*Just like the negatives, there are still an incredible number of positive opportunities in our country*

impact on care, future family support and ultimately the ability to afford sufficient nutritious food.

But just like the negatives, there are still an incredible number of positive opportunities in our country. However, the question remains how we can continue to exploit the opportunities and what is needed to keep tipping the scale in a positive direction. History has proven that coopera-





**Dr Pieter Taljaard**  
HUB/CEO  
Graan SA/Grain SA  
piefer@grainsa.co.za

mentele waardes, nodig is om sterk organisasies/besighede te skep. Dit is egter redelik maklik (dalk soms makliker gesê as gedaan) vir sulke sterk besighede en organisasies om ander entiteite waarmee hulle in aanraking kom te beïnvloed en te help en so-doende op te trek na dieselfde etiese en effektiewe vlak.

Na my mening is dit wat nodig is om te doen – van die eenmansaak tot en met die grootste besigheid, van die kleinste tot die grootste organisasie in die land. Dit is die enigste uitweg om naastenby op die lange duur volhoubaar te kan wees.

Die realiteit is dat internasionale mededinging groot is: Elke land veg nie net vir sy eie voortbestaan nie, maar kompeteer globaal vir hulpbronne. Ons as Suid-Afrikaners besef egter terdeë dat die speelveld nie oral ewe gelyk is nie en daarom is dit nodig om voortdurend nuut te bly dink oor hoe ons in die toekoms kan bly wen.

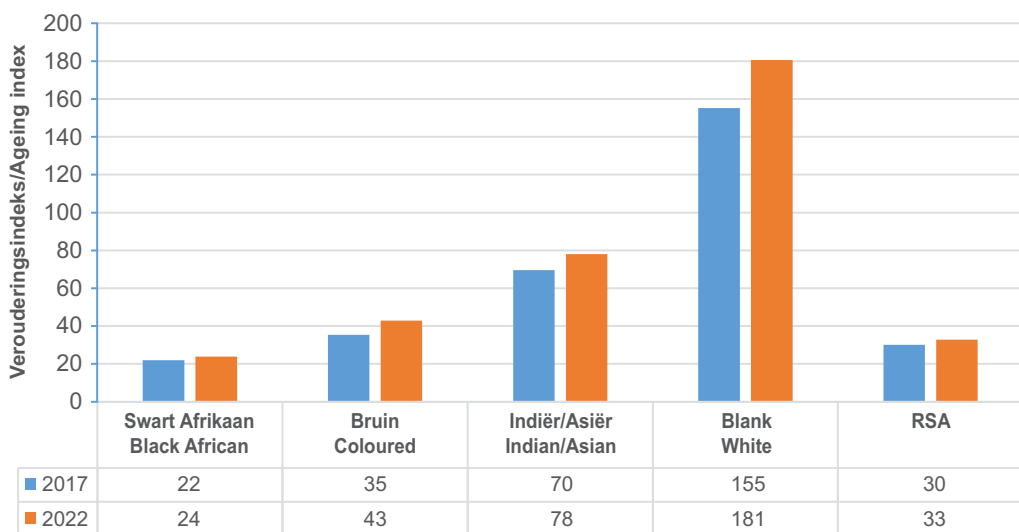
tion is the only possible way out. What we have also seen at Grain SA in the past few months, is that strong business principles, linked to good and ethical fundamental values, are necessary to create strong organisations/businesses. However, it is quite easy (sometimes maybe easier said than done) for such strong businesses and organisations to influence and help other entities they come into contact with and to thus elevate them to the same level of ethics and effectiveness.

In my opinion, this is what is needed to be done – from the sole proprietorship to the largest business, from the smallest to the largest organisation in the country. This is the only way if we want to be sustainable in the long term at all.

The reality is that international competition is huge: Each country fights not only for its own survival, but

Dit herinner my net weer aan die goeiedraadboodskap van eksterne sprekers wat ons gedurende die pas afgelope Graan SA Kongres ontvang het: "Wat jou tot hier gebring het, gaan jou vir seker nie daar voor uitkry nie." In landbou weet ons gelukkig die veiligheids gordel moet altyd vas bly, maar ons het almal se oopkopdenke, insette en betrokkenheid nodig! ●

**Verouderingsindeks volgens bevolkingsgroep, 2017 en 2022.**  
**Ageing index by population group, 2017 and 2022.**



Bron: Midjaarbevolkingskattings, 2022-reeks/Source: Mid-year Population Estimates, 2022 series.

competes globally for resources. However, as South Africans we are all too aware that the playing field is not level everywhere and therefore it is necessary to constantly have novel thoughts about how we can continue to win in the future.

This just reminds me again of the golden thread message we received from external speakers during the recent Grain SA Congress: 'What got you here, certainly won't get you there.' Fortunately, in agriculture we know to always keep our seatbelts fastened, but we need everyone's open minds, input and involvement! ●

# Stripe rust on wheat - new race detected



Rust diseases are one of the major wheat production constraints. There are three types of rusts infecting wheat in South Africa, namely stem rust, caused by the fungus *Puccinia graminis* f. sp. *tritici*, leaf rust (*P. triticina*) and stripe rust (*P. striiformis* f. sp. *tritici*) (Photo 1).

Their distribution and importance in the different production areas are largely dependent on weather conditions and cultivar responses. Stem and leaf rust development is favoured by warmer temperatures, whereas stripe rust is historically known to occur under cooler weather conditions (night temperatures <15 °C and day temperatures <25 °C). Consequently, stripe rust is more important earlier in the season when cool moist conditions prevail.

The recent low incidence of stripe rust in South Africa can be attributed to genetic control with most of the recommended cultivars considered resistant. Rust pathogens can cause extensive yield and quality losses when left uncontrolled on susceptible cultivars by damaging the leaves and stems of wheat plants. Control measures are therefore necessary to minimise their negative impacts on wheat production.

Resistant cultivars provide effective control to the rusts. However, deployed resistance genes are often challenged with the emergence of new rust races which may affect cultivar response. New rust races can develop from local rust populations through genetic mutation, or they can occur in a specific area through exotic introduction from other regions or countries. Rust monitoring is essential for timely detection and determining the impact of new races as an early warning to prevent potential epidemics and damage to the wheat industry. Furthermore, rust monitoring assists in the identification of effective resistance genes which can be used in breeding and has been an important component of local wheat-breeding programmes. Researchers at ARC-Small Grain have been conducting annual rust monitoring (surveys) over the past 40 years. Through these surveys, many new rust races have been detected and used to advise producers on cultivar responses and to identify and characterise resistance sources for use in breeding.

This article reports on the detection of a new stripe rust race in South Africa through surveys conducted during the 2022 season which covered the major



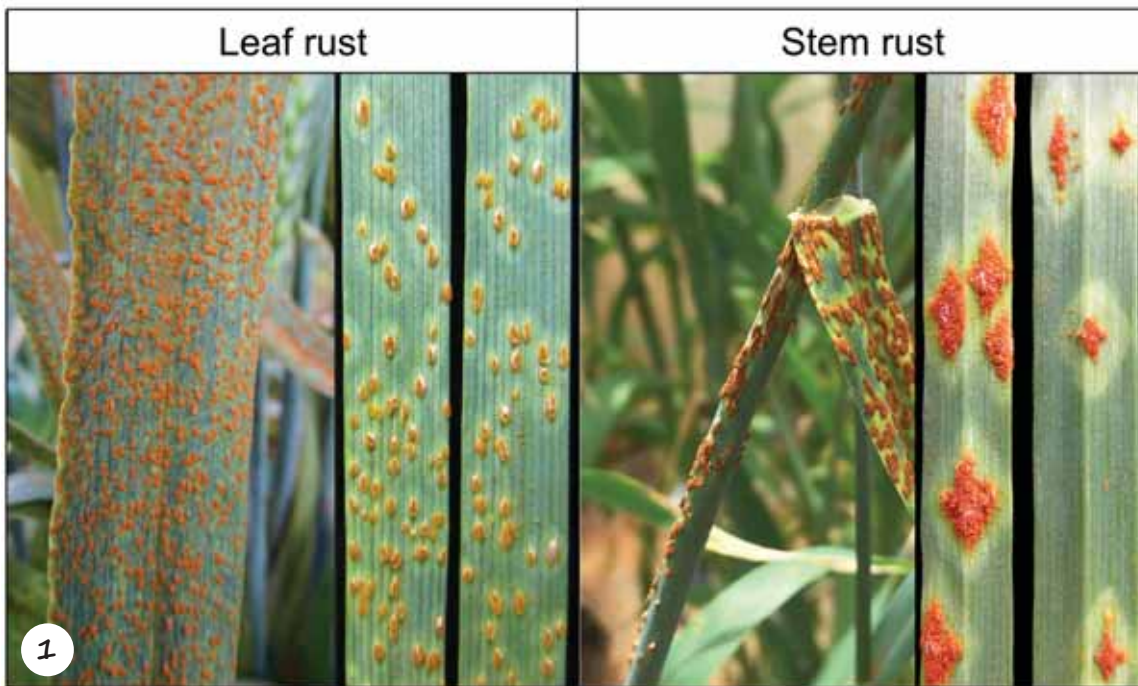
Dr Tarekegn Terefe, ARC-Small Grain



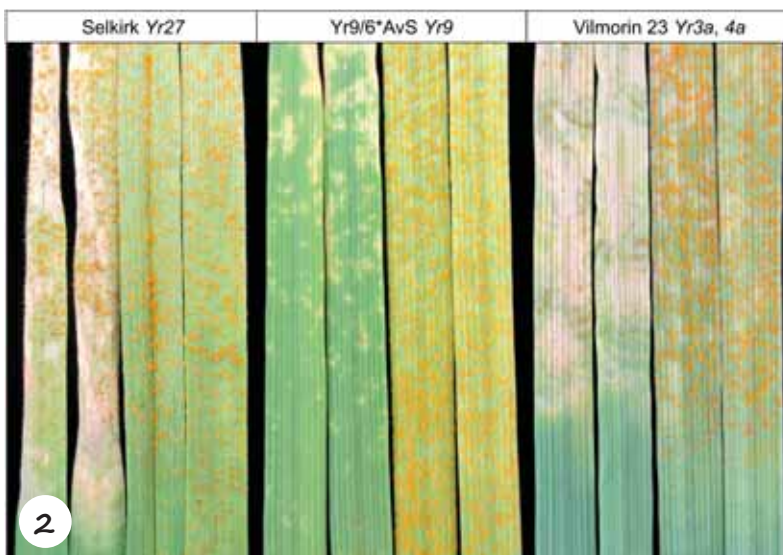
Prof Willem Boshoff, Department of Plant Sciences, University of the Free State



Amy Coetzer, Department of Plant Sciences, University of the Free State

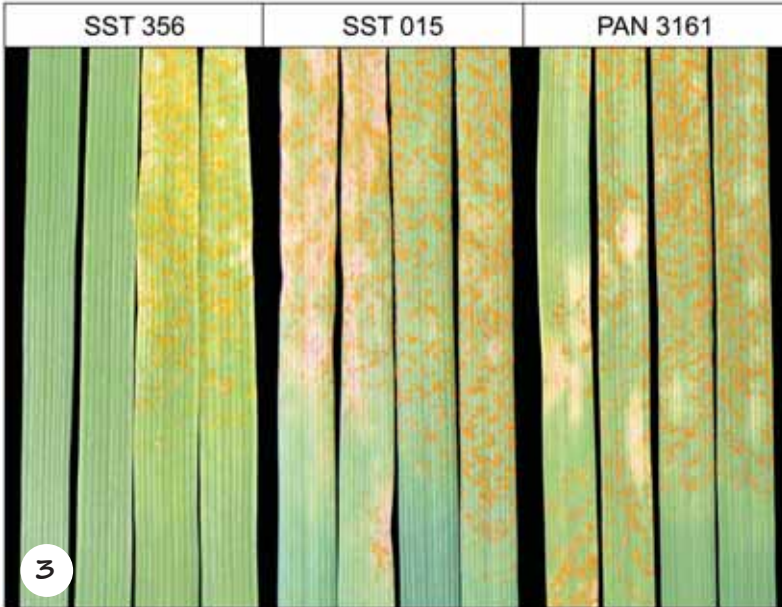


Rust symptoms on susceptible adult plants (left on each plate) and seedlings (right) of wheat.



Seedling infection types (ITs) produced by *Puccinia striiformis* f. sp. *tritici* races 6E22A+ and 30E142A+ (two leaves each from left to right on each plate) on the wheat lines Selkirk (containing resistance gene Yr27), Yr9/6\*AvS (Yr9) and Vilmorin (Yr3a, 4a). Necrotic areas and flecks on the leaves indicate a resistant reaction to race 6E22A+ and the prominent yellow pustules indicate susceptibility to race 30E142A+.

← STRIPE RUST ON...



Seedling infection types produced by *Puccinia striiformis* f. sp. *tritici* races 6E22A+ and 30E142A+ (two leaves each from left to right on each plate) for three wheat cultivars that showed increased susceptibility at the seedling stage to race 30E142A+.



☞ wheat-growing areas. Samples of wheat leaves infected with stripe rust were collected from rust trap nurseries and commercial wheat fields. Spores collected from these samples were inoculated onto wheat seedlings of standard differential lines, each with known sources of resistance, and stripe rust races were identified based on their virulence pattern on these lines.

Stripe rust was detected in four of six trap nurseries (Bultfontein, Clarens, Ficksburg and Kransfontein) and from wheat in breeders' experimental plots planted near Bethlehem. Infections in most of the trap entries were low (<5% severity). Furthermore, <5% severity of stripe rust was detected on most trap nursery entries planted at Tygerhoek (Riviersonderend) in the Western Cape. However, the rest of the nine trap localities and more than 35 producers' fields surveyed in the Western Cape did not show any symptoms of stripe rust. Also, there was no stripe rust in the traps or producers' fields visited near Bergville and Winterton in KwaZulu-Natal.

Samples collected and analysed from the above localities indicated the presence of race 6E22A+ at Bethlehem, Bultfontein, Clarens and Kransfontein; 6E22A- at Riviersonderend and Bloemfontein, and 6E16A- at Kransfontein, Napier, Albertinia and Riviersonderend. Isolates of these races were previously reported in South Africa and are not expected to affect current cultivar responses.

*The wet summer season has created conducive conditions for infection and over-summering of the stripe rust pathogen*

Infected wheat samples obtained from the warmer irrigation areas, including Marble Hall, Burgersfort and Groblersdal (Limpopo), Middelburg (Mpumalanga), Brits (North West) and Bultfontein (Free State), revealed the presence of a new race coded as 30E142A+. Isolates of the new race differ from previously detected stripe rust races in South Africa with virulence to the resistance genes Yr3a, Yr4a, Yr9 and Yr27 (Photo 2 on page 9). A stripe rust race with the same virulence profile was reported in Zimbabwe during 2018, followed by the absence of the disease in the country from 2019 to 2021. However, stripe rust re-emerged in Zimbabwe causing localised outbreaks during August 2022.

Race-typing data suggest that inoculum (spores) from Zimbabwe could be the source of the new stripe rust race detected locally during September 2022. Previous studies on the occurrence of leaf and stem rust races in Zimbabwe and South Africa indicated the possibility of rust inoculum exchange between the two countries.

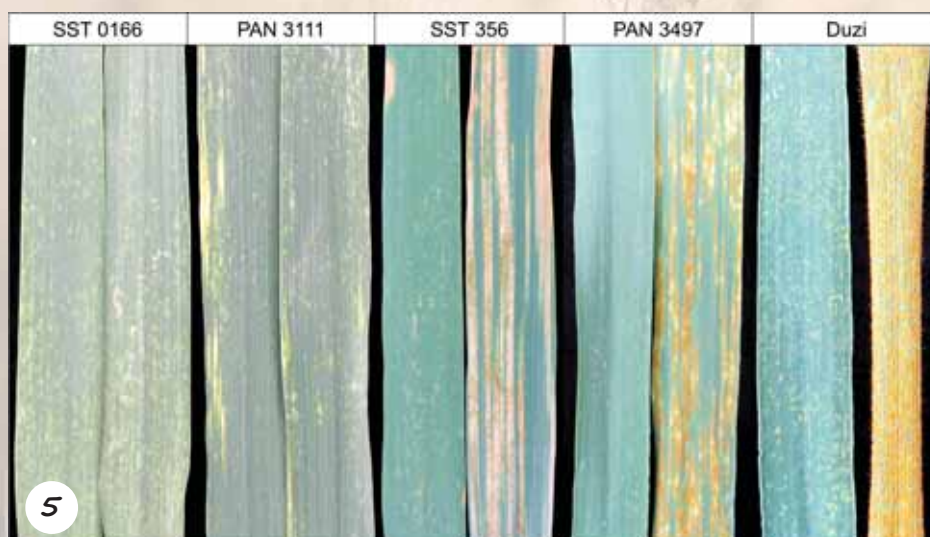
The response of current commercial cultivars and breeding lines to the new race was evaluated under controlled conditions at the University of the Free State (UFS) to determine whether race 30E142A+ could pose a threat to local wheat production. Seedling infection data revealed that 41 out of 109 breeding lines and cultivars,

Typical variations in flag leaf responses observed for wheat cultivars 16 days after inoculation with *Puccinia striiformis* f. sp. *tritici* showing from left to right: R = resistant, MR = moderately resistant, MS = moderately susceptible and S = susceptible reaction types.

**1 FLAG LEAF RESPONSES OBSERVED FOR COMMERCIALY RECOMMENDED WHEAT CULTIVARS TO *Puccinia striiformis* f. sp. *tritici* RACES 6E22A+ AND 30E142A+ UNDER CONTROLLED CONDITIONS.**

WESTERN CAPE DRYLAND			IRRIGATION AREAS		
CULTIVAR	6E22A+	30E142A+	CULTIVAR	6E22A+	30E142A+
PAN 3471	R	MR	Duzi	R	S
PAN 3855	R	MS	Koedoes	S	S
PAN 3976	R	MR	Renoster	MS	nt
SST 0117	MR	MR	PAN 3400	R	S
SST 0127	R	R	PAN 3497	R	MS
SST 0147	R	R	PAN 3584	R	MS
SST 0166	R	R	PAN 3681	R	MR
SST 0187	R	R	SST 806	R	MR
SST 015	R	MS	SST 8135	R	MS
SST 056	R	R	SST 8154	R	MS
SST 087	R	R	SST 8156	R	MR
FREE STATE DRYLAND			SST 8175	R	MS
Elands	S	nt	SST 8177	R	MS
Matlabas	S	nt	SST 8205	MR	MS
PAN 3111	MR	MR	SST 884	R	MS
PAN 3161	MR	MS			
PAN 3373	MR	MS			
SST 3197	R	R			
SST 347	MS	MS			
SST 356	R	MR			
SST 374	MR	MS			

R = resistant; MR = moderately resistant; MS = moderately susceptible; S = susceptible; nt = not tested. Cultivars listed are protected by plant breeders' rights.



Flag leaf responses for wheat cultivars 16 days after inoculation with *Puccinia striiformis* f. sp. *tritici* races 6E22A+ and 30E142A+ (one leaf each from left to right on each plate). SST 0166 and PAN 3111 are resistant to both races, SST 356 and PAN 3497 are resistant to race 6E22A+ with intermediate responses to race 30E142A+. Duzi is resistant to race 6E22A+ and susceptible to race 30E142A+.

resistant to the existing race 6E22A+, are susceptible to race 30E142A+, indicating the vulnerability of these entries to the new race (Photo 3). However, some of the cultivars that were found to be susceptible at the seedling stage may carry adult plant sources of stripe rust resistance (Photo 4). Adult plant evaluations were conducted on commercially available cultivars at the UFS (Photo 5, Table 1). The results indicated that several of the current cultivars

show increased susceptibility to race 30E142A+ when compared to race 6E22A+. These findings are in support of observations made on cultivar responses in breeders' plots as well as reports of localised outbreaks of the disease on previously resistant cultivars in the warmer irrigation areas during 2022.

This detection of the new stripe rust race in South Africa is a cause for concern to wheat producers as it poses an increased risk of outbreaks during the 2023 season. More susceptible responses observed for a number of cultivars indicate that the potential of the new race to further spread and cause outbreaks during the 2023 season will largely depend on the presence of early season inoculum and favourable climatic conditions. It is also possible that the new race could be more adapted to warmer conditions, a phenomenon observed in many countries in recent years which requires further investigation. Self-sown (volunteer) wheat and susceptible grass plants (green bridges) can serve as hosts for the stripe rust pathogen during summer, becoming an important source of inoculum during the main season.

The wet summer season has favoured the growth of volunteer wheat and grasses and has created conducive conditions for infection and over-summering of the stripe rust pathogen. Susceptible wheat cultivars planted in wheat-growing areas characterised by cool and wet conditions (for example the eastern Free State, Western Cape and the cooler irrigation areas) could be at risk of infection with the new stripe rust race during 2023.

It is therefore important that wheat is regularly monitored during the growing season for signs of stripe rust infection. Infections observed on previously resistant cultivars suggest that the new race has probably caused the observed disease and the specific cultivar has lost its resistance. Under such circumstances, fungicide applications may be required to prevent disease spread and outbreaks. Samples of infected leaves from previously resistant cultivars can also be sent to ARC-Small Grain for race identification. The detection of a new stripe rust race in 2022 confirms the continued variability of wheat rusts in South Africa and stresses the significance of regular rust monitoring to timely identify and control new rust races.

### Acknowledgements

The following instances and people are acknowledged: the South African Winter Cereal Industry Trust (SAWCIT) for funding this research, wheat breeders for supplying seed of their cultivars for rust assessment and for consent to make the data available, and Prof ZA Pretorius for proofreading and final edits to the article. ●

For reference and further reading visit <https://www.ipp-projects.co.za/>

# Maphale Samuel Moloi

## Corner Post

Louise Kunz, assistant editor, *Pula Imvula*



# Setbacks are temporary, SO DON'T GIVE UP

Samuel Moloi (52) became obsessed with farming when his father was a farm worker. During the holidays he would watch the production process on the farm. Little did he realise that this 'holiday activity' would form the foundation he would need to become the successful farmer he now is.

Apart from this, there were two other big factors that contributed to his success – the first was listening to Radio Lesedi where Samuel heard a talk by Jane McPherson, who was the manager of the Grain SA Farmer Development Programme at the time. She passed on information about courses and study groups that were being presented by Grain SA. Samuel knew that this was how he would gain the necessary agricultural knowledge to kick-start his career as a farmer.

The second factor was when a local commercial farmer heard about this young man's passion in 2005. 'He gave me 30 ha of arable land so that I could try my hand at farming. He even offered the use of his tractors and implements for *mahala!*' A grateful Samuel jumped at the opportunity and through hard work, turned his dream into a reality. By 2008 he was farming on a total of nearly 400 ha, including arable land which he leased from the Dihlabeng Local Municipality. He now realises approximately 7 t/ha on maize and about 3 t/ha on soybeans. This year heavy rains caused huge problems in the fields, but he remains positive that he will still have a good harvest.

Although he has faced many challenges, Samuel (who is a diabetic and has to go to hospital for dialysis three times a week) has not allowed setbacks and trials to obstruct his dreams. He doesn't believe in giving up. Without owning a single hectare of land, this enthusiastic farmer has become one of the success stories of the Grain SA Farmer Development Programme.



### SAMUEL'S STORY

#### What role has Grain SA played in your farming career?

Knowledge has been the main contributor to my success and I gained most of my knowledge about agricultural practices by attending study group meetings, training courses and farmers days presented by Grain SA. Their mentorship programme is crucial to the success of developing farmers. I cannot thank Grain SA enough.

#### What is your biggest success story?

It was wonderful to be chosen as the 2009 Grain SA Developing Farmer of the Year and the award was a motivation to improve my farming skills. At the 2022 Day of Celebration, I became a member of the 2 000 Ton Club after I produced 3 200 tons of yellow maize. This shows that I am growing, which is my real success story.

#### What is your advice to beginner farmers?

Farming is not about owning land, but about having the right skills and knowledge. You also need to be passionate, patient and able to persevere despite adversities.

#### What is your biggest dream?

I will never stop dreaming about owning my own land, because I have a responsibility to feed the nation. I would also love to see my son follow in my footsteps and become a second-generation farmer.

*A special word of thanks to the Sasol Agricultural Trust who became involved in the Farmer Development Programme in 2003. The Sasol Trust aims to improve the competitiveness and sustainability of the South African agricultural sector and provides support for enterprise development projects and emerging farmers. The trust also supports initiatives aimed at enhancing education and training programmes for farmers and the agricultural sector at large.*

### FARM FACTS

**Farm:** Genade  
**Nearest town:** Fouriesburg  
**Region:** Eastern Free State  
**Size:** 920 ha of leased land; he also leases an extra 1 400 ha on ten different farms  
**Type:** Mixed (He plants maize, soybeans and dry beans and has livestock.) Converting to no-till practices

### GRAIN SA'S CONTRIBUTION

- » Joined Grain SA in 2004
- » Member of the Dishweshwe study group

#### Training courses completed:

Samuel is proud of the fact that he has completed all the courses offered by Grain SA

#### A mentor's view:

Jacques Roux, regional development manager in the eastern Free State, has been visiting Samuel for the past few years. He says that even with Samuel's health struggles, he is a remarkable farmer as a result of the following three strengths: 'Firstly, he is an excellent manager whose financial statements and administration are up to date. Secondly, he has a committed team of workers who carry on unsupervised while he is in hospital and thirdly, he does not have to rely on contractors to get the work done as he owns enough equipment. ●



The winner in the My Hero series for April is Dawie du Plessis.

## April's hero: Dawie du Plessis

# LEARNING FROM A NEIGHBOUR

Louise Kunz, SA Graan/Grain editorial team

This month the judges were excited to read about a nominee from the Swartberg area in KwaZulu-Natal. Dawie du Plessis is a third-generation commercial producer who is well-known for his Magmar Beefmaster stud. He has a mixed farming operation on the farm Riverdale between Kokstad and Underberg. Apart from the Beefmasters, he farms with Dohne Merino sheep and produces maize.

Luvuyo Mbutho, who nominated Dawie, describes him as a 'very clever, energetic young man' and says that he still can't believe that this successful commercial producer made time to help him, a small beginner farmer.

'Dawie became my mentor in 2012 and I was the luckiest man to be mentored by him for four years,' says Luvuyo, who farms near Dawie on the 951-ha Altona Farm in the Swartberg area – a farm he obtained through the Land Redistribution for Agricultural Development Programme of the Department of Agriculture, Land Reform and Rural Development in 2008. Here he produces maize and also has beef cattle, sheep and pigs.

'At the beginning he taught me about the importance of soil correction for my 100-ha land and it made a huge difference to the crop,' Luvuyo shares. Apart from teaching Luvuyo about the importance of timely planting and other good practices to adhere

to for successful maize production, Dawie made sure that maintenance was done on the tractors. 'Dawie would arrange for our John Deere tractors to be serviced. All the other equipment would also be checked for faults. He would then do the calibration on the planter and the boom and check whether all the moving parts on the other implements were oiled and greased. I learned a lot about the importance of maintenance from him. His mentorship has ensured that I became the best farmer I could be.'



Luvuyo Mbutho nominated his mentor, Dawie du Plessis, as a hero in agriculture.

*His mentorship has ensured that I became the best farmer I could be*

Although Dawie's role in Luvuyo's farming operation has diminished over the years, he is still available to give advice when Luvuyo calls. Through their relationship Luvuyo has learned the value of learning from others. 'Good relationships with successful neighbouring farmers can make a stark difference in your enterprise.'

Luvuyo's sons have now started farming with their father. Dawie believes that through Luvuyo's example and the solid foundation that has been laid over the years, they could be even more successful than their father – if they stick to the correct practices and remember that farming success comes from doing the right thing at the right time. ●

We want to hear who YOUR hero in agriculture is. Scan the QR code to enter or visit [sagrainmag.co.za](http://sagrainmag.co.za).



The individual who nominated the month's winning hero, gets a cash prize of R2 500 with the compliments of John Deere. In turn, the winning hero receives an exciting John Deere gift pack as a reward.

Sponsored by:





**KELLY**  
Better Tillage. Better Tomorrow.

# 'N BETER SAADBED vir 'n beter eindresultaat

Chimene de Villiers, CNH Industrial Agriculture & Construction SA

**N**orthmec Implements (NMI), een van Suid-Afrika se mees ervare verskaffers van landboutoerusting, het die wêreldbekende Kelly Tillage System-diamantêe by sy omvattende produkreeks ingesluit. Hierdie unieke diamantvormige êe, wat nou in 34 lande oor die wêreld heen gebruik word, word beskou as die ideale gereedskap vir betroubare saadbedvoorbereiding sonder die hoë koste van tradisionele bewerkingsmetodes.

NMI is gereed om die innoverende Kelly Tillage-diamantêe by Graan SA se NAMPO Oesdag ten toon te stel. Die diamantvormige êe het reeds wye erkenning verdien vir hul vermoë om ekonomiese en omgewingsverantwoordelike grondvoorbereiding te lewer, wat hulle 'n gewilde keuse onder produsente wêreldwyd maak. Besoekers aan NMI se stalletjie sal die geleentheid kry om die nuttigste tegnologie van die Diamond 3009- en die Diamond 4012-modelle eerstehands te ervaar.

Hierdie nuwe toevoeging verteenwoordig 'n vennootskap tussen NMI, Kelly Tillage en die plaaslike verspreider, Ashley Whitfield, wat al verskeie jare Kelly-toerusting in Suid-Afrika verhandel. Whitfield bly betrokke as Kelly Tillage se amptelike Suid-Afrikaanse verteenwoordiger, met 'n magdom produkkennis en eerstehandse ervaring om te bied.

*NMI is gereed om die innoverende  
Kelly Tillage-diamantêe by  
Graan SA se NAMPO Oesdag  
ten toon te stel*

Volhoubare landbou begin altyd met verbeterings in grondstruktuur en produktiwiteit. Die Kelly-stelsel speel reeds wêreldwyd 'n invloedryke rol in grondverbetering en kostebesparings met sy maklik-om-te-gebruik-veelsydige masjiene. Of dit nou residubestuur, onkruidbeheer of die skep van die perfekte saadbed is, die unieke diamantvormige Kelly-bewerkingstelsel bied 'n wye verskeidenheid skyfkettings om aan produsente se jaarlikse vereistes vir ligte grondbewerking te voldoen.

Die stelsel is uitgevind en ontwikkel deur produsente in een van die veeleisendste boerdery-areas in Australië. Die lae reënval en moeilike grondtoestande in die omgewing van die Flinders-bergreeks in Suid-Australië maak die verbouing van gewasse 'n groot uitdaging, met die behoefte om grondvog te behou asook minimum grondversteuring wat lewensbelangrik is.

Vlakwerkende bewerkingstegnologie kan plantreste in een lopies inwerk en 'n deklaag laat vorm, wat tyd, koste en energie bespaar. Kelly-skyfkettings breek stoppels en verdeel wortelknolle om biologiese ontbinding te versnel, wat 'n isolerende deklaag nalaat en voedingstowwe in die saadbed behou.

Dié gepatenteerde diamanteg gebruik vier kettings wat in 'n diamantformasie gerangskik word om die masjiene in staat te stel om

die saadbed in ruwe landerye voor te berei. Elke ketting is toegerus met 'n ry gewasspesifieke metaalskywe wat roteer en die grond binnedring. Die ontwerp laat die masjiene ook toe om die grond te bewerk, plantreste te takel, onkruid te bestuur en beter mikrobiële aksie in die grond te stimuleer deur reste in die boonste grondlaag te laat ontbind, wat toegang gee tot meer sonlig.

Daarbenewens kan die eg ook vir saai gebruik word. Die gepatenteerde diamantvormige opset van vier kettings maak voorsiening vir effektiewe penetrasie en versteuring van die grond, wat 'n ideale saadbed skep om in te plant.

## Produkreeks

### 3009 Diamond Harrow

Die betroubare en robuuste Kelly Model 3009 Diamond Harrow het bewys dat dit 'n bekwame hulpmiddel vir baie toestande is. Met 'n snywydte van 9 m word hierdie masjiene algemeen gebruik vir residubestuur, onkruidbeheer, dekgewasinkorporering en nog vele meer.

### 4012 Diamond Harrow

In die middel van die reeks pas die Kelly Model 4012 Diamond Harrow met sy 12 m-snywydte en veelsydige vlakbewerkingvermoëns in. Met 'n reputasie vir krag en betroubaarheid is die 4012 bekwaam en taai genoeg vir die meeste bewerkingstoepassings.

### 4614 Diamond Harrow

Die Kelly Model 4614 Diamond Harrow is een van die gewildste masjiene in die Kelly Tillage System-reeks. Hierdie model het 'n snywydte van 14 m en kan ook toegerus word met 'n opsionele saaiertoediening, perfek vir saadbedvoorbereiding, vestiging en die inkorporering van dekgewasse – alles in een lopies.

Met steeds stygende insetkoste, insluitend onkruiddoder, brandstof, instandhouding en arbeid, asook die druk om gewasse in 'n korter vensterperiode te plant, wend produsente hulle tot meer produktiewe en volhoubare stelsels. Die Kelly-diamanteg is 'n eenmalige uitgawe wat produsente help om insette te verminder en jaar na jaar wins te maksimeer.

Hierdie modelle word ten volle ondersteun deur NMI, met bykomende modelle soos die 2006 (6 m-snywydte), 6218 (18 m-snywydte) en 8024 (24 m-snywydte) wat op aanvraag beskikbaar is.

Northmec Implements, 'n afdeling van Case IH Agriculture, voorsien Suid-Afrikaanse produsente al vir 150 jaar van wêreldbekende landboutoerusting. As 'n betroubare raadgever vir produsente met van die beste landbou-oplossings, is die maatskappy daartoe verbind om kliënte van topgehaltetoerusting en -implemente te voorsien. Die omvattende reeks handelsmerke wat verteenwoordig word, is welbekend aan Suid-Afrikaanse produsente en word spesifiek gekies om optimaal in moeilike Afrika-toestande te presteer.

NMI spog landswyd met 58 handelaars en takke, met toegewyde kundiges om produsente by te staan met feitlik enige denkbare oplossing vir landboutoerusting. ●

Vir meer inligting stuur 'n e-pos na [chimened@cse.co.za](mailto:chimened@cse.co.za).



# Spandeer minder. Doen meer. Maak **KELLY** jou PLAN A.



Boere wat die **KELLY-grondbewerkingstelsel** gebruik om 'n saadbed voor te berei, kan hul besteding aan brandstof, chemikalieë en instandhouding verminder.

Die masjien gebruik 'n stelsel van rolskyfkettings om onkruid te verwyder, residu te bestuur en 'n oppervlakte te skep wat perfek gelyk is vir plant.

KELLY verminder bedryfskoste aansienlik deur slegs die boonste 2-4 cm grond te bewerk en dus spaar die boer tyd en geld.

Die KELLY-grondbewerkingstelsel is nou beskikbaar by **NMI**, Suid-Afrika se mees ervare verskaffer van landbou-implemente.

Kontak ons vir enige navrae:

NORTHMEC IMPLEMENTS, amptelike vennoot en verspreider van KELLY Tillage | [www.northmecimp.co.za](http://www.northmecimp.co.za) | 011 922 2000

ASHLEY WHITFIELD, Suid-Afrikaanse verteenwoordiger | 082 567 8245

Besoek [www.kellytillage.com](http://www.kellytillage.com) vir meer inligting



# DIE WAG IS VERBY, NAMPO IS HIER

SA Graan/Grain-redaksie

“Innoverende landbou” is die tema van die 55ste aanbieding van NAMPO Oesdag wat van 16 tot 19 Mei op NAMPO Park net buite Bothaville aangebied word. Dié tema is heel gepas vir 'n skou wat landbou se nuutste tegnologie, masjinerie, innovasies en produktiewiteitsoplossings op groot skaal ten toon stel.

Hierdie jaar is die Oesdag selfs nog groter met byna 100 nuwe uitstallers en bykomende uitstalruimte is op die terrein geskep. Vir Oesdaggers kan die grootte van die skou soms oorweldigend wees. Daarom is die nuwe NAMPO-toepassing (app) 'n moet.

## NAMPO op jou foon

Die NAMPO-toep sal nie net 'n noodsaaklike hulpmiddel vir besoekers en uitstallers by die NAMPO Oesdag wees nie, maar sal vir die eerste keer ooit 'n virtuele weergawe van NAMPO op die toep en by [www.nampoapp.co.za](http://www.nampoapp.co.za) beskikbaar stel. Jy kan die NAMPO-toep by IStore of Playstore aflaai.

## Die innoverende platform bied die volgende:

- » **Uitstallersgids:** 'n Omvattende gids van alle uitstallers by die skou, insluitend basiese inligting, produkkategorieë en kontakbesonderhede.
- » **Navigasie:** 'n Interaktiewe kaart van die skouterrein, wat besoekers help om te navigeer en uitstallers met gemak te vind.
- » **Promosies:** Uitstallers kan promosies deur die toepassing bekendstel, wat afslag en spesiale aanbiedinge aan besoekers bied.
- » **Kosgids:** 'n Gids van alle kosstalletjies by die skou, wat dit maklik maak vir besoekers om opsies vir lekker eet te vind.

## Toegangskartjies

Kartjies is beskikbaar by TicketPro met afslagfooie vir aanlyn aankope. Hekke open om 07:00 en sluit om 17:00. Roete-aanwysings sowel as besonderhede oor die private vliegveld verskyn op die webwerf en die NAMPO-toep.

## Kartjies by [www.ticketpros.co.za](http://www.ticketpros.co.za):

Dinsdag – R100  
Woensdag – R110  
Donderdag – R110  
Vrydag – R100  
Voorskoolse kinders – gratis

## Kartjies by die hekke:

Dinsdag – R120  
Woensdag – R130  
Donderdag – R130  
Vrydag – R120  
Voorskoolse kinders – gratis

- » **Skattejag:** 'n Prettige en interaktiewe skattejag, waar besoekers punte kan insamel deur verskillende uitstallers en staanplekke te besoek.
- » **Produketiket:** Bluetooth-geaktiveerde etikette wat op implemente en in stalletjies geplaas word, wat waardevolle insigte verskaf oor besoekers se betrokkenheid by uitstallersprodukte en -dienste.

- » **Advertensiebaniere:** Uitstallers kan hul produkte en dienste adverteer deur baniere op die hoofbladsy en hoofkategorieë van die toepassing te plaas.
- » **Virtuele NAMPO:** 'n Virtuele 360-toer deur die skou, geïntegreer in die toepassing, sodat besoekers hul gunstelinguitstallers in volle 360 grade kan ervaar.
- » **Farmspace-video's:** Farmspace genereer video-inhoud vir uitstallers, insluitend regstreekse onderhoude, formele video's en onderhoude.
- » **Digitale hulpbronne:** Die NAMPO-toepassing bied produklyste, video's, artikels en advertensies op een omvattende platform, wat aan uitstallers groter sigbaarheid en reikwydte bied. ●

Vir meer inligting, besoek die webwerf by [www.nampo.co.za](http://www.nampo.co.za) of laai die NAMPO-toepassing by jou voorkeur-aanlyn winkel af.



# FOKUS OP

## *Geldsake en finansiële dienste*

BI 17 - 43



### Adverteerders

Absa, Agnovate, AgriSeker, Corporate Guarantee, iMPAC, John Deere Financial, Match MX, Merchant West, Santam Agri, Syngenta



# The ideal business entity



Dr Mariëtte Geysers,  
School of Economics,  
North-West University

**A**griculture is a vital sector of the South African economy, contributing significantly to employment and gross domestic product (GDP). However, producers often face numerous challenges, including climate change, market volatility, and regulatory requirements. One of the crucial decisions that producers need to make when starting a business is selecting the right legal structure.

Choosing the right business entity can have significant implications for liability, taxation, and management. In this article, the different types of business entities available to South African producers will be explored and the advantages and disadvantages of each option examined. By the end of this article, readers should have a better understanding of the ideal business entity for South African producers, depending on their specific circumstances and goals. This article is based on a segment from *Finance and Farm Management*, a textbook published by Standard Bank and edited by the author and Prof André Louw.

According to Statistics South Africa, most farm businesses in South Africa are run as sole proprietorships. A sole proprietorship is owned by one person who runs the business intending to maximise profit. In the normal course of events, the sole proprietor will get capital either by using surplus capital (retained earnings) or foreign capital (borrowed money). As a sole proprietor, the producer accepts full responsibility

for making all decisions and is personally liable for any farming losses or claims that could be brought against the farm business.

The most important advantages and disadvantages of the different business structures are set out in **Table 1**. To choose the most suitable structure for a specific situation, the following aspects should be considered: mobilisation of funds for ownership, capital requirements, liability, profit-sharing among owners, decision-making powers within the farm business as well as estate duty and income tax implications. Choosing the right business entity starts with proper estate planning. Poor estate planning can disrupt the continuation of the farming business – it can cause a shortage of available cash to continue farming, result in hefty income taxes as well as capital gains tax and be the cause of tension amongst heirs. It is necessary to consult lawyers, financial advisers, and tax experts to make sure that the best business structure is chosen. ▶

The forming of a separate trust to manage labour is beneficial, especially in light of future worker claims.

Grain SA photo competition  
– Martin Budgen, April 2021



# for farming operations

## 1 ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF VARIOUS BUSINESS ENTITIES.

	ADVANTAGES	DISADVANTAGES
<b>SOLE PROPRIETORSHIP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Relatively few legal formalities.</li> <li>» Easy and inexpensive to set up, run an end.</li> <li>» Owner's involvement means improved business operations and personal satisfaction.</li> <li>» Easy to adapt to changing circumstances.</li> <li>» Owner is entitled to all the profit.</li> <li>» Income tax is levied on the personal income tax scale.</li> <li>» No restrictions on the capital used in the business.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Could experience a shortage of capital.</li> <li>» Large sums of capital are less likely to be available. Raising funds is difficult as the business is owned and managed by one person.</li> <li>» Due to unlimited liability, the owner's personal estate is at risk.</li> <li>» Limited lifespan.</li> <li>» Owner must have a variety of well-developed skills to ensure the success of the business.</li> <li>» Owner bears all losses.</li> </ul>
<b>PARTNERSHIP (2 – 20 PERSONS)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Relatively easy to establish and inexpensive to run. No formal requirements for the creation and running of a partnership.</li> <li>» Partners invest new capital in the business to finance expansion.</li> <li>» Partners contribute new skills and ideas to a business.</li> <li>» Partners share responsibilities for decision-making and managing the business.</li> <li>» Partners share any profits and are therefore motivated to work hard.</li> <li>» Can be cost-effective as each partner specialises in certain aspects of the business.</li> <li>» Partners are taxed in their own capacities, which could lead to lower taxation, depending on the level of income of the individual.</li> <li>» Give moral support and allow for more creative thinking and brainstorming.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Unlimited liability for ordinary partners.</li> <li>» Individual partners can negotiate and commit other partners contractually.</li> <li>» Disharmony could arise.</li> <li>» Continuity of the business is uncertain.</li> <li>» Decision-making is sometimes a long and time-consuming process.</li> <li>» Funds invested in a partnership cannot easily be withdrawn.</li> </ul>
<b>COMPANY</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Greater access to finance.</li> <li>» Limited liability.</li> <li>» Unlimited lifespan.</li> <li>» Expert management is possible because companies can employ professional managers.</li> <li>» Ownership can be transferred through the sale of shares.</li> <li>» Shareholders can receive dividends if issued by the company.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» From 1 April 2012 secondary tax on companies (STC) was replaced by a dividend tax.</li> <li>» Many statutory provisions.</li> <li>» A lack of personal interest.</li> <li>» Higher set-up and maintenance costs due to legal requirements.</li> <li>» Lack of confidentiality due to government regulations.</li> </ul>
<b>TRUST</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Highly flexible.</li> <li>» Trustees enjoy limited liability.</li> <li>» Value of growing assets can be fixed to result in savings on estate duty in the future.</li> <li>» Simpler to administer than a company.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Sometimes assets must be permanently surrendered to the trust.</li> <li>» The trust could be set up for a limited period, which can make it very costly.</li> <li>» Taxed at maximum sole proprietorship rate.</li> </ul>
<b>CLOSE CORPORATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Simple and inexpensive to set up.</li> <li>» Members can actively participate in management and activities.</li> <li>» Can buy out the interest of one member or offer financial support to another to obtain an interest in the business.</li> <li>» Members enjoy limited liability.</li> <li>» Unlimited lifespan.</li> <li>» Transfer of ownership is easy.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» A member could commit the CC to transactions with a third party without being authorised to do so in terms of the founding statement.</li> <li>» Members could forfeit their limited liability under certain conditions.</li> <li>» A CC may not be a subsidiary of a company or another close corporation.</li> <li>» Members should trust one another implicitly.</li> <li>» Limited membership could limit the growth of the business and its ability to expand.</li> <li>» No new registrations are allowed.</li> </ul>



## ◀ THE IDEAL BUSINESS ENTITY...

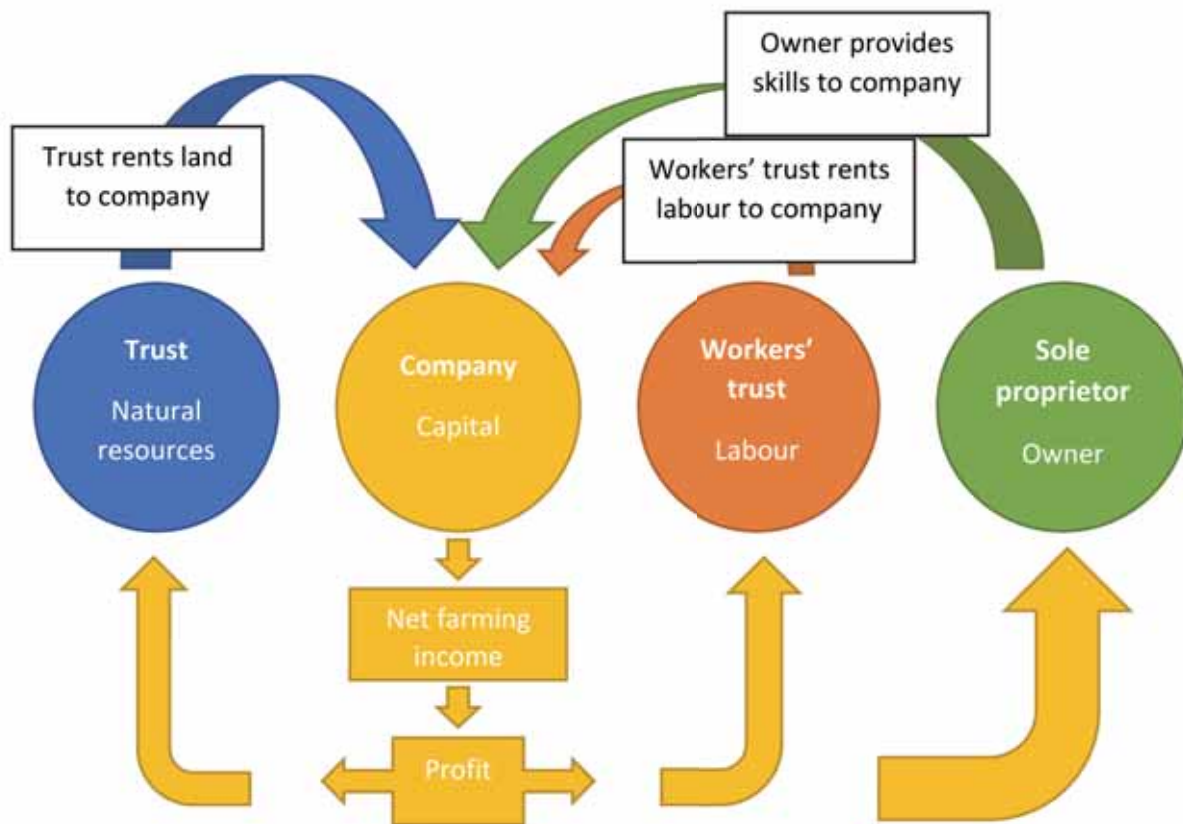


Figure 1: The ideal business structure.  
Source: Theunissen (2005)

When only focusing on tax savings, for example, producers bequeath their entire estate to their spouse to save capital gains tax and estate duties. That is only looking at the short-term benefits of tax savings. They may then fail to consider whether the spouse is in fact in a position to effectively manage the farm after the death of the first spouse and fail to consider the estate duty implications at the death of the second spouse.

### The ideal business structure

All farming units consist of four production elements: labour, capital, resources, and the owner. The ideal is to make use of a business entity (or combinations thereof) that keeps the production elements separate. The production functions can become so intertwined in a sole proprietorship that it could be nearly impossible to differentiate between the various elements. To overcome these challenges a farm business can consider the business structure shown in Figure 1.

The operational section of the farm business consists of the company. This is where the capital that is used to produce and market the various farming products is invested. The capital consists of vehicles, equipment, and livestock, but not land. The company rents the land from the trust that owns all the natural resources. This is necessary to protect the farm from future liability claims and the growth of land value is vested in the trust which does not dissolve at the death of the producer. To have the operational part of the farming enterprise vested in a company, has the advantage that continuity is ensured at the death of the owner. It is difficult to ensure continuity if the farm business was run as a sole proprietorship.

Farm activities do not stop at the death of the owner – it might be in the middle of harvest or lambing season – and the day-to-day

activities must continue. The executor does not always have the necessary skills to take over and run a complex farming business, which can harm the continuity and profitability of the operation. No bank transactions can take place without a letter of executorship, which can take months to obtain.

*The ideal is to make use of a business entity that keeps the production elements separate*

That is why the sole proprietor is seen as a separate entity with the producer only providing knowledge and skills to the farming operation. The forming of a separate trust to manage labour is beneficial, especially in light of future worker claims. This will allow the labourers to also share in the net farming income of the farm business. The profit that remains after that is used to pay the owner and to maintain and/or expand the assets of the farm business. This structure makes estate planning easier and keeps the production functions separate. The biggest disadvantage of this structure is the initial cost of creating the various business forms and the tax implications for each business form. ●

# WEED RESISTANCE MANAGEMENT ...



- Effective weed control from plant to harvest.
- Non-selective systemic herbicide for fast uptake.
- Rain fast in one hour with no residual activity.
- Can be applied over the top up to V8 growth stages in maize.



- Broad-spectrum, non-selective herbicide for rapid and efficient uptake.
- Rain fast within two hours.
- Prevents competition from weeds and yield loss.

It's all about the combination of the right products and **Roundup®**.

**Roundup® PowerMAX** and **Roundup® Turbo** with **Transorb®** technology are the ideal products, enabling conservation agriculture and keeping your fields and perennials free of weeds.

- Proven crop safety
- Broad-spectrum weed control
- Application flexibility
- Maximum yield potential
- Better management of conservation tillage
- Allows crops to reach full potential
- Weed-free environment



Contains Transorb® technology for faster absorption and translocation



For efficacy and crop safety, as well as the correct use of the products, refer to product labels for complete directions for use. Only the correct and responsible use of herbicides will ensure excellent weed control, resulting in improved yield and profitability.

**Roundup®** contains 360 g glyphosate/ℓ. Caution. Reg. No. L0407, **Roundup® PowerMAX** contains 540 g glyphosate/ℓ. Caution. Reg. No. L7769, **Roundup® TURBO** contains 450 g glyphosate/ℓ. Reg. No. L7166. The registration owner of **Roundup®**, **Roundup® PowerMAX**, **Roundup® TURBO** and **Transorb** is **Bayer AG**, Germany, 27 Wrench Road, Isando, 1601. PO Box 143, Isando, 1600. All products are registered under Act No. 36 of 1947.

Use herbicide safely. Always read the label and product information before use.



# Ons praat nie net nie, ons dóén

Herman Groenewald, John Deere Financial

**J**ohn Deere Financial streef daarna om landboufinansiering so buigsam en innoverend as moontlik te maak, sodat hul kliënte 'n voorsprong kan kry in hul besigheid. Om hierdie rede bied John Deere Financial 'n spesiale pryspromosie aan om boerderye te sien floreer.

Die maatskappy het nog altyd hul kliënte vooruit gegaan om hul besighede die voorsprong te gee. Omdat John Deere Financial werklik hul kliënte verstaan, asook die bedrywe waarin hulle besigheid doen, kan hulle as 'n finansiële diensverskaffer hul aanbiedinge verpersoonlik om aan hul kliënte se spesifieke vereistes te voldoen.

Hul finansiële oplossings doen die harde werk, sodat hul kliënte vrylik kan voortgaan met dit wat hulle die beste doen. 'n Spesiale aanbod van prima-9%-finansiering op die 5075E MFWD Oos-trekker bied produsente die geleentheid om die sprong vorentoe te neem.

## 'n Verenigde maatskappy

As 'n betroubare vennoot bied John Deere Financial hul kliënte en aandeelhouders verpersoonlikte finansieringsoplossings vir spesifieke behoeftes en doelwitte. Hierdie besigheid verstaan dat 'n verenigde maatskappy met 'n enkele visie berge kan versit. Daarom snoer al hul verskillende departemente kragte saam om die beste diens moontlik te lewer.

## Vinniger en verbeterde diens

John Deere Financial het nog altyd hard gewerk om finansiële oplossings vir kliënte te vind, vandat hulle boere vir die eerste keer toegelaat het om hul ploë op krediet te koop. Alhoewel hul dienste sedertdien uitgebrei en geformaliseer is, bemagtig hulle steeds hul kliënte met innoverende, persoonlike oplossings wat hul unieke behoeftes in ag neem.

## Strategiese vennootskappe

John Deere Financial het 'n vennootskap met top-finansiële instellings aangegaan sodat hulle 'n volledige diens, voerpunt-finansieringsprodukte en top-in-klas-rentekoerse kan lewer.

Hierdie aanbiedinge, gekombineer met sterk, persoonlike verhoudings, stel hulle in staat om kliënte se finansiële besluite te lei, betroubare adviseurs te word, na hul behoeftes te luister en die beste moontlike oplossings te bied.

## Verpersoonlikte finansiële oplossings

Finansiering moet sin maak binne 'n kliënt se unieke besigheidskonteks. Landbou het byvoorbeeld 'n unieke kontantvloei siklus en daarom bied hulle buigsame finansieringsprodukte. "Ons moet 'n instaatsteller vir boere wees, nie net 'n finansier nie, wat die beste oplossings teen 'n goeie prys bied deur middel van vereenvoudigde interne prosesse," sê John Deere Financial se besturende direkteur, Antois van der Westhuizen.

Produsente het 'n behoefte aan finansieringsoplossings wat by die sikliese aard van die landbousektor pas. Met die nuwe pryspromosie kan produsente hul 5075E MFWD Oos-trekker oor 36 maandelikse paaiemente betaal, met 'n 20%-deposito en BTW terug na drie maande.

## Meer as net finansiering

Buiten hierdie verpersoonlikte aanbiedinge, luister John Deere Financial ook na hul kliënte om konstante vooruitgang te bevorder, sodat die finansieringsproses so glad en gerieflik as moontlik verloop. Hulle word die produsent se raadgever, luister na hul behoeftes en ontwikkel die beste moontlike oplossings. Hul pryspromosie getuig hiervan.

Deur vinniger, meer effektiewe finansieringsoplossings te verskaf, strategiese vennootskappe te vorm en hul aanbiedinge aan te pas om die kliënt se behoeftes te bevredig, bied John Deere Financial meer as net finansiële oplossings – hulle is 'n betroubare vennoot. ●

\*Let wel, die bogenoemde aanbod is slegs geldig tot 30 Junie 2023.

Gaan gesels met 'n John Deere Financial-agent op die NAMPO Oesdag oor watter finansieringsopsies jou die beste gaan pas.





# 5075E

## MFWD OOS

### 9/3 TSS TRANSMISSIE



**PRIMA**  
**-9%**

- 20% Deposito met jaarlikse terugbetalings oor 3 jaar teen Prima -9%\*.
- BTW terug na 3 maande.
- Eerste terugbetaling 1 Oktober 2023.
- Geldig tot 30 Junie 2023 terwyl voorraad hou.

## Finansiering Gebou Vir Jou.

John Deere Financial se krediet- en finansieringsprodukte word verskaf in samewerking met Absa Bank Beperk, 'n Gemagtigde Finansiële diensteverskaffer en Geregistreerde Kredietverskaffer. Reg No NCRCP7.

\*Bepalings en voorwaardes geld (Volg die skakel vir die toepaslike B&V's: <https://www.deere.africa/en/finance/financing/> en kontakbesonderhede beskikbaar by <https://www.deere.africa/en/finance/financing/south-africa-financing/>).

Geadverteerde aanbiedings is onderhewig aan kredietgoedkeuring en die finansieringsbank se bepalinge en voorwaardes. Pryse sluit vervoer- en afleweringkoste uit en inruilitems kan die prys affekteer.



**JOHN DEERE**  
**FINANCIAL**

[www.deere.africa](http://www.deere.africa) | [africa@johndeere.com](mailto:africa@johndeere.com) | Kliëntediens: 0800 983 821 | [JohnDeereAME](#) [f](#) [@](#) [t](#) [in](#) John Deere [SA](#) John Deere Africa & Middle East [▶](#)



# Determining the



Dr David Spies,  
School of Economics;  
Agricultural Economics,  
North-West University

**H**ow does one determine the value of rental land? This is one of the most common questions asked in the agriculture sector today. There is not just one answer to this question either. Usually, the rental price is calculated as a percentage of the market value of the land. The problem here becomes how to determine this percentage value.

## Factors that determine value

Some aspects to keep under consideration when setting rental prices include the geographical location of the land. Location is one of the most important factors when determining the value of rental land. Location plays a major role in the desirability of the land and can have a significant impact on the price of the land. The size of the land and the soil quality are also important variables. Distance influences the price the lessee/renter is willing to pay. As an example, a neighbour will be willing to pay a premium due to the lower transaction cost compared to someone further away.

Supply and demand factors also play an important role in the market value of the land. As market prices increase, the demand for rental land also increases, with supply declining due to a number of reasons, mainly driven by climate change and the declining availability of water resources.

Another aspect to consider is the infrastructure outlay of the property, an already existing capital outlay is usually a positive attribute for the renter. The more infrastructure currently available on the land will decrease the initial capital expenditure for the renter.

*Location is one of the most important factors when determining the value of rental land*

The lessor will earn a passive income from renting out the land while keeping ownership of the property. This income must be determined in some way – the simplest is to use the opportunity cost of the property lost by not producing. The opportunity cost of renting out a property is the income lost for not utilising the land yourself. Of course, there are several ways to determine the opportunity cost. Some of the questions that should be answered when looking to rent out property instead of utilising it yourself, include the following: Should one look at the market value of the land, or should it be the productive value of the land? Is the productive value of land measured as net farm income or gross farm income? What enterprises are currently actively being pursued on the property?

Common practices in a specific region should be considered as guidelines and some flexibility needs to be included in the contract. For instance, who will pay for improvements in infrastructure such as fences and other facilities needs to be stipulated in the contract.

It is also important to remember that due to the scarcity of land, it tends to appreciate over time. Longer term rental contracts should benefit both parties as the property is typically managed and maintained better than short-term agreements. Capital gains tax also plays a role when the owner must decide whether he is going to sell or lease his property.



From a lessee's point of view, the biggest risk is the cost-price squeeze effect that is seen in most industries in the agricultural sector. A cost-price squeeze is where input costs (such as fertiliser, feed, and seed) increase at a more rapid pace than output prices (maize and/or weaner prices). Another risk associated with any production process is market factors and externalities based on macro-economic circumstances and the political atmosphere in the country. The latter is also true for the lessor. Uncertainties about future policies and regulations with regard to land ownership and land expropriation will increase the demand for rental land and at the same time disincentivise any infrastructure development by landowners.

A percentage of market value seems to be the best solution in most or simple cases, like renting land for grain production and/or livestock production. In more difficult cases, a hybrid or more flexible method can be applied and decided between the lessor and lessee with clear, transparent rules and regulations stipulated in a contract.

Where a percentage is used, it should be calculated using the opportunity cost as well as a premium for risk. In this case, the opportunity cost is based on market value, therefore it should be the market value of the property invested in a reasonable fund linked to inflation as well as an appreciation factor for land and a risk premium.

Inflation plus a risk premium or 7% plus 3% to 4% will be very close to the prime rate.

# rental value of land



Grain SA photo competition  
– Tiani Claassen, May 2021

This implies that a good starting point would be anything from 10% to 12% of market value. The appreciation of the property is therefore also included.

As mentioned, the above method will work in most cases, but not all. In some areas, especially when it comes to grazing, the rand per head or rand per livestock unit (LSU) is still the preferred method. It is important in these cases to determine the grazing capacity in order to manage the property efficiently. Another popular method when it comes to crop production is a percentage of the long-term yield. This method limits the risk of the lessee during bad seasons, while still allowing the lessor to invest in property.

In conclusion, there is not only one way to determine the rental price of land – no 'one size fits all' method. The price should be negotiated between lessor and lessee based on existing practices in the region and in a transparent manner. Good communication between the two parties is of critical importance and should be captured in a contract. Contracts should be adjusted/discussed annually because of the changes that can occur in the market factors. Rental of land has increased during the last decade as it becomes a more popular method of earning a passive income with minimum risk and it will keep getting more popular as economics of scale become more important. It is a way to expand your production footprint without the large capital expense linked to buying property. ●

**DIE ENIGSTE DING WAT ONS  
BETER AS BOERDERY VERSTAAN IS  
HOE OM DIT TE VERSEKER.**

Boere en produsente lê Santam baie na aan die hart. Dis waarom ons grondige navorsing doen en 'n wetenskaplike benadering volg om al jou bates op en weg van die plaas af te beskerm. Dis net nóg 'n faset van ons **regte, egte versekering**.

Gaan na [santam.co.za/products/agriculture](https://www.santam.co.za/products/agriculture) of bel jou tussenganger vir meer inligting.

Santam is 'n gemagtigde verskaffer van finansiële dienste (VFD 3416), 'n gelisensieerde nie-lewensversekeraar en beheermaatskappy van sy groepmaatskappye.



# AGNOVATE'S SOIL MOISTURE INSURANCE (SMI)

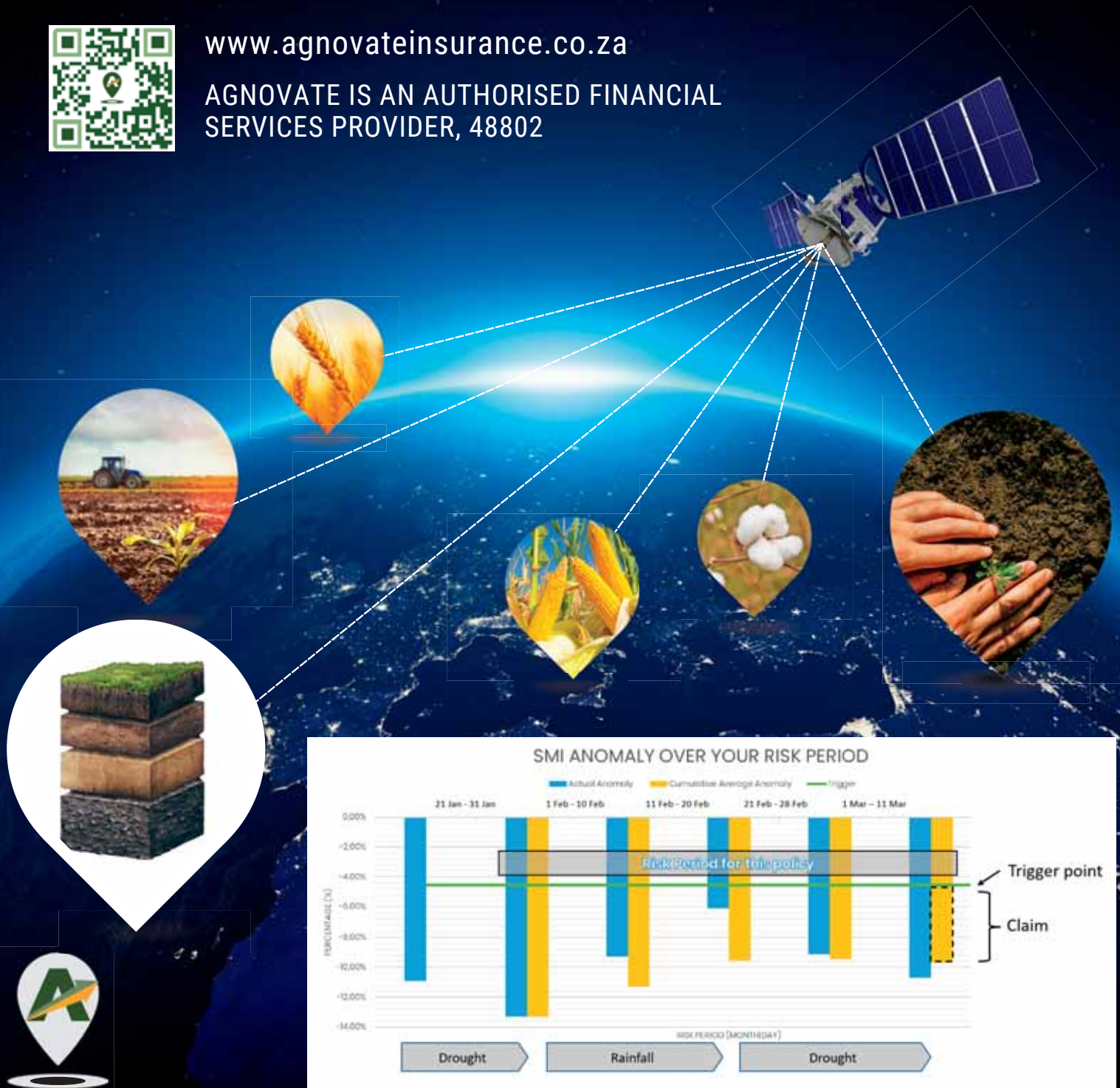
## an agri-tech revolution for your business protection

**FAST RECOVERY LESS UNCERTAINTY MORE SECURITY!**



[www.agnovateinsurance.co.za](http://www.agnovateinsurance.co.za)

AGNOVATE IS AN AUTHORISED FINANCIAL SERVICES PROVIDER, 48802





# Nou moontlik om GRONDVOG TE VERSEKER

Gideon Loubser, Agnovate

**A**gnovate Versekering is 'n innoverende onderskrywingsagentskap in vennootskap met Guardrisk wat die pas afgelope somerproduksieseisoen met trots 'n unieke grondvogversekeringsprodukt in Suid-Afrika bekendgestel het.

## Wie is Agnovate Versekering?

Agnovate, gebaseer in Pretoria, is 'n gemagtigde finansiële-diensteverkaffer (FSP-nommer 48802) wat sedert 2018 in samewerking met Guardrisk nuwe generasie versekeringsprodukte aan die Suid-Afrikaanse landbousektor bied. Die maatskappy strewre daarna om soveel as moontlik gebruik te maak van nuwe tegnologie om sy risikomodellering, monitering asook skadeberekening mee te doen. Dit maak ook gebruik van strategiese vennote om gespesialiseerde dienste en stelsels te verskaf wat help dat Agnovate sy visie en missie as tegnologieversekeraar en markontwrigter kan uitleef. Sy nuwe generasie indeksgebaseerde versekeringsprodukte fokus daarop om die wisselvalligheid in die klimaat (wat lei tot sistemiese skade soos droogtestres, bestuivingsprobleme en versuip-toestande) te verskans.

## Waarom is grondvogversekering relevant?

Daar is twee vername risikoperiodes gedurende die produksiesiklus van die meeste graangewasse, naamlik die plantperiode en die blom- en pitvulperiode.



JG Shields, besturende  
direkteur van Agnovate.

In die geval van onvoldoende grondvog gedurende die plantperiode, lei gedwonge aanplantings vanuit die staanspoor dikwels tot 'n mislukte oes. Agnovate se grondvogversekering stel die versekerde kliënt en sy belanghebbendes in staat om aanplantings te staak, terwyl die polis sal vergoed vir insetkoste wat reeds aangegaan is en kontantvloei om die seisoen mee te oorbrug.

Tweedens korreleer beskikbare grondvog hoog met graanopbrengs. Die beskikbaarheid van grondvog is veral van deurslaggewende belang gedurende die blom- en pitvulperiode. Beschikbare grondvog word dikwels nadelig beïnvloed deur die alombekende midsomerdroogte wat kenmerkend is vanaf vroeg Januarie tot einde Maart in die somergewasproduksiestreke van Suid-Afrika. Met Agnovate se grondvogversekering kan 'n versekerde kliënt dekking uitneem teen 'n tekort aan grondvog gedurende 'n risikoperiode wat hy self kies op grond van geskiedkundige tendense in sy streek.

## Hoe werk grondvogversekering?

Agnovate maak gebruik van grondvogdata wat verskaf word deur die Copernicus-program van die Europese Ruimte-agentskap. Grondvogdata word verskaf per ruitblok van 0,1 grade breedtegraad/lengtegraad (nagenoeg 10 km x 11 km) vir verskeie grond-dieptes, byvoorbeeld 20 cm, 40 cm en 60 cm, in 'n frekwensie van elke tien dae. Elke ruitblok staan bekend as 'n risiko-area. Die langtermyn-historiese grondvogdata van elke ruitblok word ontleed en verwerk om die historiese norm van die grondvog in die ruitblok te bepaal. Sodoende word die wisselvalligheid van die grondvog in die ruitblok en die gevolglike risikoprofiel bereken. Dekking tree in sodra die afwyking in grondvog gedurende 'n gekose risikoperiode groter is as die standaardafwyking soos deur die polis se parameters bepaal word. Agnovate monitor die grondvogstatus deurlopend en stel elke tien dae 'n verslag vir elke ruitblok bekend. Sodoende word die versekerde deurlopend op hoogte gehou van die grondvogstatus in sy risiko-area gedurende sy risikoperiode.

'n Unieke kwotasietoepassing is beskikbaar op Agnovate se webtuiste ([www.agnovateinsurance.co.za](http://www.agnovateinsurance.co.za)). Hierdie toepassing maak dit moontlik dat 'n versekerde kliënt sy eie riglynkwasie kan genereer. Verskeie dekkingsopsies bestaan wat die versekerde kliënt in staat stel om sy polis aan te pas by sy bekostigbaarheid en sy unieke finansiële profiel.

Alhoewel daar 'n sterk korrelasie tussen grondvog en graanopbrengs bestaan, is dit belangrik om te verstaan dat grondvogversekering slegs 'n afwyking in grondvog verseker en nie die versekerde kliënt se opbrengs dek nie.

## Resultate van die 2022/2023-seisoen

Agnovate het die pas afgelope seisoen grondvog in 25 ruitblokke oor 'n wydverspreide area verseker. Ten spyte van bogemiddelde totale reënval in bykans al die ruitblokke, was die verspreiding van die reën onegalig wat tot twee wesentlike midsomerdroogteperiodes gelei het. Die kumulatiewe effek van die twee droogteperiodes het gelei tot versekeringseise in bykans al die ruitblokke. Hierdie innoverende grondvogversekering het in jaar een onteenseglik sy waarde bewys. ●

Vinnige herstel, minder onsekerheid, meer sekuriteit!  
Kontak ons gerus vir meer inligting.



# Bepaal die werklikheid en neem realistiese besluite



Pietman Botha,  
SA Graan/Grain-redaksie

**G**raanprodusente in die somersaistreke het in die laaste paar produksiejare oor die algemeen besonder goeie reën ontvang. Hierdie reënval het veroorsaak dat die graanopbrengste uiters goed was.

Produksiepraktyke het ook die afgelope klompie jare ongekende verandering ondergaan met bemesting wat betekenisvol verhoog moes word om hierdie ongekende opbrengste te laat realiseer. Die klimaat het saamgewerk en die resultate van die Groei vir Goud-kompetisie bevestig dat produsente besonder goed gevaar het.

Die probleem is egter dat heelwat produsente hul gewasverbouing baseer op hierdie uiters goeie opbrengste en vergeet van die droë jare wat was en wat dalk weer kan kom. Om weg te beweeg van die realistiese langtermynopbrengste is 'n fatale fout – veral as die reënval begin skeefloop.

## Risiko-ontleding

Hoë insetkoste het die risiko wat produsente moet neem drasties verhoog. As daar weer 'n droogte soos in die vroeë tagtigs kom, gaan daar vir seker 'n geween en gekners van tande wees. Die kans dat die staat weer sal instaan en produsente help, is weglaatbaar klein en baie produsente sal in so 'n droogtejaar hul grond moet prysgee.

Die belangrikste aspek wat tydens beplanning in aanmerking geneem moet word, is hoe sterk die produsent finansiël staan – dit bepaal hoeveel risiko hanteer kan word. Solvabiliteit, likiditeit en rentabiliteit is die maatstaf wat die finansiële stand bepaal. Om nie hierdie aspekte te ontleed en te verstaan nie, sal sonder twyfel tot moeilikheid aanleiding gee.

## Solvabiliteit

Solvabiliteit gee 'n aanduiding van hoe solvent die besigheid is. Indien die boerdery solvent is, sal daar altyd 'n kans wees dat die boerdery kan voortgaan. Gewoonlik word daar na die boerdery se skuldvas verwys as solvabiliteit ontleed word. Hierdie verhoudings word hoofsaaklik met inligting uit die balansstaat opgestel. Maak dus seker dat dié staat volledig opgestel is.

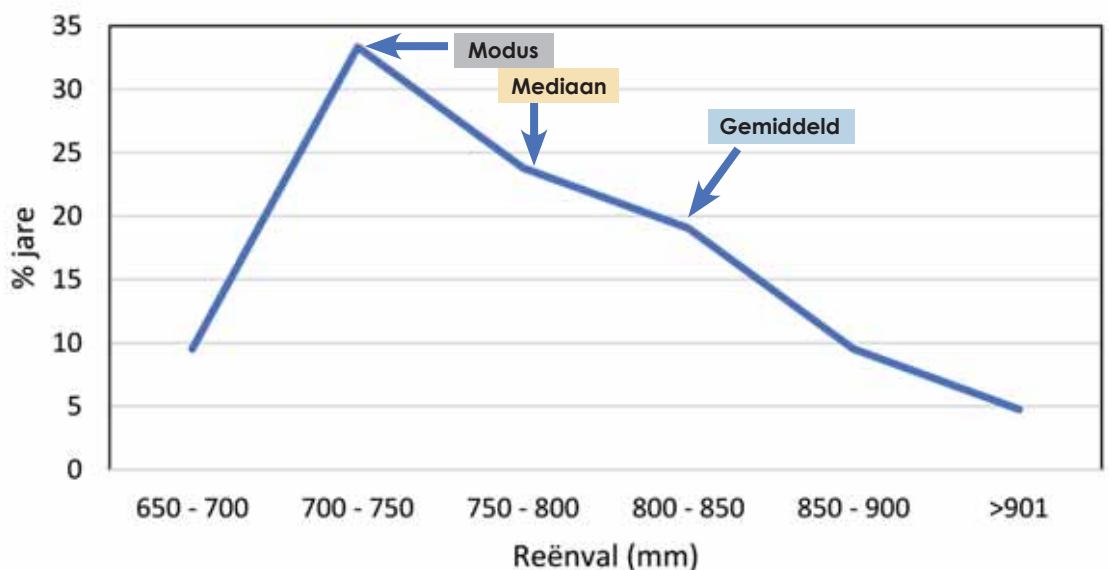
## Likiditeit

Likiditeit is 'n aanduiding van hoe maklik korttermynskuld met korttermynbates afgelos kan word. Gewoonlik is dit hier waar boerdery se probleme lê. Weens die koste van mediumtermynbates word dit gewoonlik op krediet aangekoop en na 'n swak jaar kan die paaiemente dalk 'n probleem wees.

## Wingsgewendheid

'n Verdere ontleding wat gemaak moet word, is om die toekomstige wingsgewendheid of rentabiliteit van die besigheid te ondersoek. Hier gaan dit oor hoeveel wins in 'n normale jaar gemaak kan word.

**Tabel 1** gee 'n aanduiding van wat die maksimum skuldvas van verskillende tipes boerdery behoort te wees. Hierdie is egter net norme en dit moet altyd saam met rentabiliteit, likiditeit en terugbetaalvermoë gesien word.



Grafiek 1: Reënvalverspreiding oor 20 jaar.



## 1 NORME VIR MAKSIMUMSKULDASVERHOUDINGS.

TIPE BOERDERY	NA OES	VOOR OES
Besproeiing	45% - 50%	55% - 60%
Gemengde boerdery	30% - 35%	45%
Droëland saai (Mediumpotensiaal)	25% - 30%	43% - 50%
Droëland saai (Hoë potensiaal)	30% - 35%	60%

Alhoewel hierdie inligting uiters belangrik is, moet produsente altyd onthou dat maksimum wins en maksimum opbrengs nie noodwendig hand aan hand loop nie. Die wet van meer opbrengs bepaal dat opbrengs aanvanklik vir elke ekstra insetgebruik tot op 'n punt sal toeneem. Daarna sal die opbrengs begin daal vir ekstra insette toegedien. (Dan word 'n swak reënvaljaar nog nie eers in berekening gebring nie!)

### Opbrengsmikpunte

Reënval en reënvalverspreiding is die grootste bepaler van opbrengs. Reën op die regte tyd bring die tonne en goeie pryse bring die winste. In 'n produsent se beplanning is dit deurslaggewend dat die regte opbrengsmikpunte bepaal moet word. Dit is hier waar die plaas of die omgewing se reënval as basis van beplanning gebruik moet word.

Grondsoorte se verskillende eienskappe en die verwagte reënval moet die basis wees waarop die beplanning vir opbrengste moet berus. Die grond kan nie verander nie, maar wel die reënval – dit is hier waar 'n produsent inligting moet ontleed om sodoende die beplanning aan te pas.

Om net op gemiddeldes te werk, kan dikwels die verkeerde strategie wees. Reënval moet ontleed word ten opsigte van die waarskynlikheid dat 'n sekere hoeveelheid reën sal voorkom. In statistiese ontleding word daar altyd na die modus, mediaan en gemiddeldes verwys. By reënvalontleding sal die modusreënvalsyfer die millimeter per jaar wees waarvan die waarskynlikheid die grootste is om elke jaar te realiseer. Die mediaanreënvalsyfer sal die millimeter per jaar wees waarvan die waarskynlikheid ten minste 50% per jaar sal wees om te realiseer. Die gemiddelde reënvalsyfer is die gemiddelde reënval wat oor tyd waargeneem word en dié kans om te realiseer is gewoonlik nog minder as die mediaanreënval. Hierdie verwagte reënvalsyfer sal vir seker die verwagte opbrengste beïnvloed. Die gemiddelde reënval se opbrengste sal die hoogste wees en soos die verwagte reënval verminder, sal die opbrengste ook afneem.

Vir produsente met 'n baie lae skuldslas sal dit sin maak om op die gemiddelde reënval van die plaas se verwagte opbrengste te werk.

Vir produsente wat dalk van produksiekrediet gebruik maak, sal dit sin maak om op die mediaanreënval se opbrengste te beplan. Indien die produsent nie risiko's wil neem nie, sal die modusreënvalopbrengs dalk die aangewese opbrengs vir beplanning wees.

In **Grafiek 1** kan gesien word dat die modus se persentasie die hoogste is, gevolg deur die mediaan en laastens die gemiddelde reënval.

## Hoë insetkoste het die risiko wat produsente moet neem drasties verhoog

Om net te beplan gaan 'n produsent nie ver bring nie. Dit is van kardinale belang dat die effektiwiteit en doeltreffendheid van die besigheid opgeskerp moet word. Die regte aksies moet die eerste keer reg uitgevoer word. Hoe hoër die skuldslas, hoe meer aandag moet aan effektiwiteit en doeltreffendheid gegee word. Die toepassing van goeie boerderypraktyke is ononderhandelbaar. Sorg dat die gronde se pH-vlakke reg is en hou dit daar. Maak seker dat kunsmistoediening met die beplande opbrengste soos begroot korrespondeer. Dit help nie daar word beplan vir 'n 4 ton-opbrengs, maar kunsmis gegee vir 'n 10 ton-opbrengs nie.

### Praat met kenners

Soms verval produsente in 'n groef en maak hulleself wys dinge is werklik soos wat hulle dit wil hê. Dit is uiters belangrik om 'n bietjie afstand van die besigheid te kry en daarom maak dit sin om iemand van buite te kry om te help met beplanning. 'n Onafhanklike buitestaander sal vinnig 'n fout of twee optel wat op die ou end heelwat geld kan spaar. Die meerderheid finansiële instellings en landboubesighede beskik oor vaardige adviseurs om produsente te help. Maak hierdie persoon deel van die besigheid en put uit hul ervaring. Hulle kom op baie plase en sien heelwat geleenthede, probleme asook oplossings. As buitestaanders kan hulle produsente help om die regte besluite te neem – sodoende sal die besigheid se langtermynvoortbestaan verseker word.

Hierdie artikel is saamgestel met die hulp van verskeie finansieringshuise. In 'n volgende artikel sal daar meer aandag aan die bestuur van 'n verwagte laer reënvaljaar gegee word. ●

Vir meer inligting kan Pietman Botha by 082 759 2991 gekontak word.



# Landbou-innovasie in die kollig

Yolandi North, namens Syngenta

Op 29 en 30 Maart 2023 het ongeveer 200 produsente en agente wat landbou-insette verkoop, by die wêreldgehalte-Syngenta-proefplaas net buite Bethlehem in die Vrystaat byeengekom om tussen pragtige mielie- en sonneblomlande meer oor presisieboerdery te wete te kom.

Die geleentheid was die tweede Syngenta/John Deere Knowledge Hub en te oordeel aan die entoesiasme waarmee die besoekers aan die besprekings en aktiwiteite deelgeneem het, was dit 'n klinkende sukses.

'n Deurlopende tema was die rol wat tegnologie in voedsel-sekerheid speel. Volgens die Verenigde Nasies gaan die wêreldbevolking teen 2050 op meer as nege biljoen mense staan en landbouproduksie sal tussen nou en dan met tussen 60% en 70% moet groei om in die vraag na voedsel te voorsien.

"Slegs deur volgehoue navorsing en die toepaslike gebruik van tegnologie kan ons die huidige en toekomstige voedselbehoefte van ons kontinent bevredig," het Christian Giesel, bemarkingsbestuurder: Gewasbeskerming by Syngenta, verduidelik. "Die beste tegnologie moet egter op die korrekte manier aangewend word om die beste resultate te bereik en daarom maak die nouer samewerking tussen Syngenta en John Deere soveel sin vir produsente en agente."

Die eerste Knowledge Hub-geleentheid is in September verlede jaar in Napier in die Wes-Kaap aangebied met 'n program spesifiek toegespits op koringprodusente. Die terugvoer was só goed dat Syngenta en John Deere onmiddellik begin het om 'n soortgelyke dag vir mielieprodusente in die sentrale dele van Suid-Afrika te reël.

## Bethlehem-hub

Bethlehem se Knowledge Hub het op somer-rygewasse gefokus en produsente en agente kon kies watter een van die twee dae om by te woon. Syngenta se *maize maze* was 'n groot trekpleister. Dié mieliedoolhof was 'n verbeeldingryke roete met sewe inligtingstasies waar besoekers onder meer na die nuutste navorsing oor snywurmbeskermer, aalwurms en die beheer van misbredie, veral die nuweling *Amaranthus palmeri*, kon luister. Hulle kon ook meer leer oor Syngenta se gewasdekkingsoplossing AgriClimate™ wat aan wêreldklas-weerinligting gekoppel is.

Darius Zeelie van Syngenta se saadafdeling het die gesprek oor nuwe Sensako-kultivars gelei en onder andere verwys na die bekendstelling van Agrisure Viptera®, 'n stapelgeenprodukt vir die beheer van stronkboorders, herfskommaworm en snywurm, wat die

afgelope twee seisoene wyd in mielieproewe geplant is. "Ons sien uit daarna om die resultate met ons kliënte te deel," het Zeelie gesê.

Stefan van Zyl van Syngenta Seedcare se aanbieding oor die beste behandelings om saad en saailinge te beskerm, het heelwat belangstelling gelok. 'n Verdere hoogtepunt was ongetwyfeld die demonstrasie van John Deere se nuwe spuit- en planttoerusting.

In die lig van die toenemende belangrikheid om meer met minder hulpbronne te vermag, het produsente baie waarde gevind in Jack Pickering, Syngenta se deskundige op die gebied van gewasbeskermingstoediening, se wenke oor hoe om te verseker dat dié produkte se effektiwiteit nie deur verkeerde spuitstukkeuses of ongunstige weerstoestande in die wiede gery word nie. "Die produk is net so goed as die toediening," was Pickering se wyse woorde.

Resultate wat met Syngenta se swamdoderdriekuns – MIRAVIS® Neo, AMISTAR® Top en ARTEA® – bereik word, is aan die hand van 'n proefstrook bespreek en meer as een produsent het hul eerste-handse ondervinding van die doeltreffende trio gedeel.

Dit is juis hierdie tipe interaksie en kombinasie van teorie en praktyk wat die Knowledge Hub-aanslag onderskei van tradisionele boeredae, het Giesel gesê. Hy het verduidelik dat Syngenta en John Deere se idee om 'n geleentheid wat op presisieboerdery fokus, aan te bied, vroeg in 2022 gebore is. "'n Suksesvolle boerdery berus op die vermoë om 'n verskeidenheid veranderlikes raak te sien, te verstaan en te integreer – vandat jy plant totdat jy oes. Aangesien ons gewasbeskermingsprodukte net hul werk kan doen as hulle behoorlik en presies toegedien word, was die besluit om kragte met John Deere saam te snoer, maklik en logies."

Volgens Giesel is hierdie vennootskap 'n geleentheid vir twee landboueiers om kennis te deel, baanbrekerstegnologie bekend te stel en toonaangewende boerderypraktyke in die kollig te plaas. Die doel is om die produksie van hoëgehaltevoedsel te bevleilig teen die uitdagings wat die hede en die toekoms inhou, en om die grondslag vir presisieboerdery in Suid-Afrika te lê. "Ons bereik hierdie meervoudige doelwit deur Knowledge Hub-besoekers die kans te gee om eerstehands te ervaar wat moontlik is wanneer inset-, digitale en toerustingtegnologie saam ingespan word," het Giesel diit saamgevat.

"Die Knowledge Hub was 'n wêreldklasdag wat absoluut professioneel aangebied is," was die mening van Fires Janse van Vuuren, agent van Laeveld Agrochem op Kroonstad. "Die kwaliteit van die lesings was uitstekend en ek dink die mense wat nie daar kon wees nie, het iets besonder gemis. Die inligting wat gedeel is, was praktykgerig en van groot waarde." ●

*'n Deurlopende tema was die rol wat tegnologie in voedsel-sekerheid speel*





# ons almal moet eet


Om slim te boer beteken:

Om insekte, onkruid en siekte effektief te beheer.  
Om grond en water ten volle en volhoubaar te benut  
en soveel as moontlik kos te produseer.

Want ons almal moet eet.

**syngenta**

Syngenta Suid-Afrika (Edms) Beperk, Privaatsak X60, Halfway House, 1685. Tel. (011) 541 4000. [www.syngenta.co.za](http://www.syngenta.co.za)  
© Syngenta Ag, 2000. Kopiereg op hierdie dokument word voorbehou. Alle ongemagtigde reproduksie word verbied.

   @SyngentaSA | [www.syngenta.co.za](http://www.syngenta.co.za)



# Farmers get a boost with new finance scheme

Pula Imvula editorial team

**T**he minister of Agriculture, Land Reform and Rural Development, Thoko Didiza, launched a R3,2 billion blended finance scheme (BFS) with Land Bank to assist farmers. The programme will be implemented over a ten-year period.

The Department of Agriculture, Land Reform and Rural Development (DALRRD) announced in October 2022 that the department and Land Bank each invested R325 million per annum. This will effectively result in the creation of a R650 million fund per year that will grow to R1,95 billion by the end of the third year. The funding will be through a blended finance structure, which is a combination of a loan and grant with the focus on commodities as per the Agriculture and Agro-Processing Master Plan (AAMP).

'The launch of the BFS of Land Bank in collaboration with the DALRRD is a very exciting milestone for farmers,' said Dr Sandile Ngcamphalala, Grain SA Farmer Development lead, who attended the launch. 'It is part of the wider AAMP, which is meant to stimulate and drive up to 10% growth in the agricultural sector.'

## Affordability and inclusion

Land Bank is a specialist agricultural development finance institution (DFI) that is embarking on a revised strategy. This is aimed at improving the effective balancing of financial sustainability and developmental outcomes in order to meaningfully contribute to the development and transformation of the agricultural sector in South Africa.

## *The launch of the BFS implies that Land Bank is back in business to fund South African farmers*

The bank achieved a clean audit outcome for the financial year 2022 – providing an indication of its sound governance, management controls and processes to enable the successful implementation of the BFS. 'Strategic partnerships like this are critical to ensure growth, food security, the development of farmers and the transformation of the agricultural sector, and contribute towards job creation,' said Minister Didiza.

'In order to ensure increased affordability and inclusion, and to reduce the risk of failure by new entrants, Land Bank will predominantly follow a blended finance model to support development farmers,' said Thabi Nkosi, chairperson of Land Bank.

This partnership aims to support the development of small- and medium-scale farmers to participate in the mainstream agricultural economy and the agricultural value chain.

To Dr Ngcamphalala this is also good news. 'The launch of the BFS implies that Land Bank is back in business to fund South African farmers. The scheme will see the injection of R325 million grant funding annually to Land Bank for the next three years.'

'Even more exciting is the fact that Minister Didiza is committed to supporting and working with Land Bank for the next ten years,' he continued.

## Objectives of the fund

The objective of the fund is to make land and agrarian reform successful by supporting the development, acquisitions and production expansion of qualifying black farmers in prioritised value chains. This is meant to achieve the following goals:

- » Economic growth and expansion of the agricultural sector.
- » Accelerate land redistribution and wealth creation.
- » Job creation.
- » Transformation of the sector.
- » Increased export.
- » Effective land reform and rural development (especially under-utilised land).



Dr Sandile Ngcamphalala, Grain SA Farmer Development lead, attended the launch of the blended finance scheme.

### Access to the scheme

Access to the BFS will be directly through Land Bank. The DALRRD will perform an oversight role, including reporting to all its relevant structures. Furthermore, the received expression of interest from other private banks and engagements is at an advanced stage as part of the goal of broadening access to finance by farmers.

The targeted industries include the following:

- » Fruit, nut and vegetable value chains.
- » Grains and sugarcane.
- » Poultry value chain.
- » Pork, beef and sheep value chains.
- » Other viable ventures that support the AAMP.

Grants will be provided based on the pre-set DALRRD qualifying criteria.

Important to note is that long-term lease agreements, including permission to occupy, that are longer than the period of funding, will be accepted as adequate security to enable access to funding.

### Who qualifies?

- » South African citizens with a valid identity document.
- » Black-owned and managed farming enterprises that are commercially viable in commodities prioritised in the AAMP.
- » In the case of joint ventures, the non-black partner should have 40%, but not less than 26% ownership in the enterprise.
- » Enterprises with 10% farm worker profit sharing – the National Development Plan urges that by 2030, no one should go to bed hungry.

- » Youth (40% targeted), women (50% targeted), people with disabilities (6% targeted) and military veterans.

### Grain SA's input

'The funding ratio between the loan and grant was one of the points emphasised at the launch,' explained Dr Ngcamphalala. 'It was said that the funding will target production support, including CapEx and OpEx as well as insurance. The grant part of the loan will be capped at R10 million, R10 million and R50 million for small-, medium- and large-scale farmers respectively. Smallholder farmers will access the facility at a 60:40 split between grant and loan. Medium-scale and large-scale commercial farmers will receive the funding at a 50:50 and 40:60 split respectively.'

'Key to accessing the funding was economic benefit criteria including issues of equity, transformation and inclusivity, the BBBEE score of the applying enterprise, personal risk, employment opportunities, food security contribution, localisation of the commodity produced to replace imports as well as the targeted local or international markets. The funding responsibility will rest solely with Land Bank, and as such, applicants will have to fulfil the viability assessment of Land Bank to determine the bankability of the enterprise,' Dr Ngcamphalala concluded. ●



Omskep risiko in volhoubare welvaart

## NEEM BEHEER VAN JOU *BESIGHEIDSIKLUS* MET 'N *RISIKOBESTUURSPOLIS*

### TRADISIONELE DEKKING

BELASTING 27%

BEHOUE VERDIENSTE 73%

### DIE CORPORATE GUARANTEE KONSEP

120% RISIKODEKKING

- Vervang u behoue verdienste met 'n risikobestuurspolis.
- Behou meer verdienste vir die bestuur van risiko.
- Ontvang 120% risikodekking vanaf Corporate Guarantee in die geval van katastrofiese gebeurtenisse.

**ADDISIONELE  
VOORDELE  
EKSCLUSIEF GEBIED  
AAN GRAAN SA-LEDE**



Vir meer inligting kontak ons gerus

TEL | +27 (11) 787 9019 E-POS | info@corporateguarantee.co.za WEBTUISTE | www.corporateguarantee.co.za  
Gelisensieerde Verskaffer van Finansiële Dienste (FSP 19756) & Geregistreerde Kredietverskaffer (NCRCP 17485), B's & V's Geld

# JONGMENSE

SIEN DIE TOEKOMS

*anders*



Die manier waarop **jongmense die toekoms sien**, spreek van positiwiteit – en van die keuse om in 'n nuwe tydsgreep relevant te wees. AgriSeker deel dié opgewondenheid oor die toekoms van landbou in Suid-Afrika. Ons leuse is nie verniet **“n Seker Toekoms”** nie.

AgriSeker is gemotiveer om 'n bydrae te lewer tot die toekoms van ons land met 'n toegewyde fokus op landbou deur kennis, begrip en deelname in hierdie sektor. Ons fokus is op ons boere en jongmense, want ons het julle nodig vir die voortbestaan van landbou.

**Vra jou versekeringsmakelaar of vind ons aanlyn by [agriseker.co.za](http://agriseker.co.za)**

AgriSeker Onderskrywingsbestuurder (Edms) Bpk, Reg no. 2014/235270/07 is 'n Gemagtigde Finansiële Dienste Verskaffer: FSP no. 45767, Onderskryf deur Land Bank Insurance (SOC) Bpk, Reg no. 2012/115426/30.



# Everyone's contribution needed to create an inclusive sector

SA Graan/Grain editorial team

**D**espite the fact that the Agricultural Development Agency (AGDA) was launched just before the onset of the Covid-19 pandemic in 2020, it was making strides in supporting an inclusive farming sector in South Africa. This was according to Dr Mathews Phosa, chairperson of AGDA, at a round table discussion on the implementation of the Agricultural Master Plan (AMP) held in Pretoria.

The launch of the agency followed the renewed focus on transformation in the agriculture sector and the Agri BEE Sector Code of 2017, which gave new transformation targets to the sector.

AGDA is part of the Public Private Growth Initiative (PPGI), which was established in 2018 under the leadership of the late Dr Johan van Zyl, then CEO and president of Toyota in Europe. AGDA is governed by a board of directors constituted of an equal number of representatives from government and the private sector, working together to achieve the common goal of sustainable and accelerated land reform to the benefit of South Africa and all its people.

Opening the round table discussion, AGDA CEO, Leona Archary, said that partnerships were the only way to achieve the implementation of the AMP in South Africa. 'Together we can drive economic growth and build South Africa to where it should be. Ideas must move into implementation and that is the purpose of today's discussions,' she said.

The aim is to align strategic planning between government and the private sector, in the interest of improving economic growth and the manner in which government and business work together. AGDA has one important goal – to empower developing black farmers.

'To drive and execute the AMP, we need to integrate, aggregate, facilitate and implement. The AGDA is the ideal vehicle to use to achieve these goals. We are the soldiers to execute the plans.' This was the message given by Dr Phosa at the round table discussion.

Dr Phosa added that every accomplishment started with a decision that was implemented. 'A decision was taken to write the AMP, and we decided to establish AGDA. Now we must act and implement our decisions and discussions.'

## Growing the economy

Dr Phosa said that agriculture has a major role to play to grow the economy and added that the sector has the ability to contribute to youth employment across the value chain. 'The new technologies available on all levels in the sector offer a platform to young people to become involved. There are various opportunities for hard-working young people,' he said.

Minister of Agriculture, Land Reform and Rural Development, Thoko Didiza, agreed in her address that the day's discussions could pave the way to driving the implementation of the AMP. 'Inclusive agriculture in South Africa is possible and there are many examples as testimony to this, but we need to build on those to implement the master plan and grow the economy.'

'Many people are passionate about agriculture and the majority of them can offer expertise based on vast experience. Collectively we must look at what we have and know and contribute that to grow the sector and the economy. Everyone's contribution is needed to complete the puzzle,' she pointed out.

## Better access

Dr Phosa added that inclusiveness across the food value chain is necessary to obtain household food security. 'Developing a sustainable and inclusive agricultural sector in South Africa will contribute massively to household food security, job creation, rural development, meaningful land reform and emerging farmer empowerment.'

Landmark events are also needed to boost the agricultural sector's transformation efforts.'

The AGDA Integrated Farmer Development Programme (IFDP) will provide participating emerging smallholder farmers with services such as whole farm assessments, development plans, skills transfer, partnership, accounting services and project management services.

Most emerging farmers in South Africa operate outside the main-stream agricultural value chains and are often unable to gain access to markets without support. Being part of a value chain is one of the critical pillars of

**Minister of Agriculture, Land Reform and Rural Development, Thoko Didiza, addressing the partners attending the round table discussions on inclusiveness in the agricultural sector and the implementation of the Agricultural Master Plan in Pretoria.**





## ← EVERYONE'S CONTRIBUTION NEEDED...

↳ sustainable farming and without access to markets farmers are almost certainly set up for failure. Being part of the IFDP can enable emerging farmers to implement the key factors required for being a successful farmer and to become part of the value chain. The focus is on capacity building, skills transfer, market readiness and market access.

'Access to the agricultural value chain can hugely contribute to creating an enabling agricultural environment where an emerging farmer can become part of the main-stream agricultural sector. This can also create opportunities to fund the commercialisation of emerging farmers in a sustainable manner,' Dr Phosa added.

In his address to the attendees at the round table discussions, recently, Roelf Meyer – one of the main drivers and board member of AGDA – drew attention to the main objectives of the agency. These are to promote and support access to agricultural land by black and emerging farmers, and to support the use of agricultural land and infrastructure development so as to promote land reform and food security in the country.

Meyer said that AGDA has the specific purpose to ensure the provision of appropriate training, as well as support and assistance to emerging farmers to improve capacity and access to agricultural markets in particular.

AGDA aims to achieve the following objectives:

- » Direct job creation at farm level;
- » indirect job creation throughout the value chain due to increased activities;
- » food security;
- » training and skills transfer for all employees;
- » business management training for emerging farmers;
- » wealth creation for emerging farmers; and
- » transformation in the agricultural sector.

Only through the pursuit of these objectives in partnership with government will the sector and the country be able to include everyone who have ambitions to work in agriculture, Meyer said during the official launch of AGDA in 2020.

AGDA also facilitates skills transfer from commercial farmers and private sector agri-businesses to identified beneficiaries. This is achieved by supporting existing initiatives and by funding targeted projects.

Discussing the role that commercial producers can play to support the implementation of the AMP through best-practice scalable models, CEO of the Schoeman Group and AGDA board member, Kallie Schoeman, pointed out five key aspects from the AMP that needed implementation. These points are:

- » To promote transformation;
- » to increase food security;
- » to enhance competitiveness;
- » to further inclusiveness in the agricultural value chain; and
- » to secure financing for farmers.

'These five points can be achieved through partnerships with commercial producers. Government is good at making plans, but farmers are the ones that can implement,' Schoeman said. He added that there are many examples of projects where commercial farmers are

involved and where they, to a great extent, carry the risk on behalf of new era farmers. Referring to the Zamukele Farmers' Programme, Schoeman said that farmers that are incorporated into the food value chain are on the first steps towards success.

'The Zamukele project aims to empower emerging dry bean farmers towards becoming commercial farmers. The project identifies and supports farmers by providing access to mentorship, technical advice, certified seed, fertiliser, chemicals and local and international markets. Farmers are provided with the seed and fertiliser at the start of the growing season and then they make payment for these inputs after the crop has been harvested. The project participants are effectively contract growers, as they know that whatever they harvest will be marketed to the Schoeman Group,' he explained.

'Love for the soil and a true passion for farming is important but not enough. Farmers need someone with experience who can guide them through the pitfalls of the industry,' he said.

### Funding

Regarding funding, the IFDP will be funded from impact capital sources, providing mainly grant funding for the development of farmers. After graduating from the IFDP, emerging smallholder farmers can get access to the Revolving Loan Fund (RLF) in order to upscale their businesses to a commercial level.

The RLF will raise capital from various sources and on-lend it to commercialising farmers in a defined value chain. Capital will be recycled to enhance the reach of the fund. The three sources of funding will be private equity, impact capital and commercial debt.

AGDA will also coordinate cooperation agreements with various industry organisations to provide emerging farmers with enterprise development services such as feasibility studies, preparation of business plans, training and mentoring, technical services, accounting services and project management services.

This funding and support model brings together all the key success factors required to reduce the funding risk to acceptable levels, creating the opportunity to spread the risk among different participants.

AGDA believes that it can make a positive contribution towards growth, inclusiveness and social cohesion in the agricultural sector. It remains committed to driving partnerships and projects that can contribute to improve livelihoods, address poverty, inequality, unemployment and equal access to markets.

'We must integrate, aggregate, facilitate and most importantly, implement our plans,' Dr Phosa stressed.

Grain SA is one of the member organisations partnering with AGDA. One of the programmes that is making great strides in terms of transformation, is the Grain SA Farmer Development Programme.

'The support and mentorship of commercial farmers and the farmer development team at Grain SA, have had an enormous impact on the participants in the Farmer Development Programme. At Grain SA we wish to address food security, but we also want to help generate an income for those who have access to land. We are blessed to be working in a sector that has the potential to contribute to all the pillars of rural development,' Dr Pieter Taljaard, CEO of Grain SA, added. ●

*Collectively we must look at what we have and know and contribute that to grow the sector and the economy*



# GRAANBEMARKING: Wen jy of verloor jy?

Cobus van der Merwe, The Match Exchange

**M**et The Match Exchange maak ons seker dat produsente aan die wenkant is. In ons kort bestaan het ons al vele produsente gehelp om die beste prys vir hulle oes te kry. Maar hoe doen ons dit? The Match Exchange bring 'n nuwe manier van graanbemarking, gefokus daarop om die beste prys vir jou oes te kry.

## Vier maklike stappe

Die eerste stap is om jou eie "winkel" op die toep te skep deur slegs te beskryf waar en wat jy produseer. Ons noem dit 'n MX Scout. Met ons slimtegnologie plaas ons alle kopers in jou winkel wat gereed is om jou oes te koop. Die *magic* is dat jy meer as een winkel kan skep op verskeie plekke – byvoorbeeld op jou plaas, by jou naaste silo of selfs by enige koper se verwerkingspunt. Op hierdie manier verseker jy dat jy altyd die regte prys sal kry.

Stap twee is om 'n MX Lot te skep wanneer jy gereed is om 'n gedeelte van jou oes te verkoop. Hierdie lot bevat meer inligting oor

jou produkte en kan deur al die kopers in jou winkels gesien word. Die wonderlike deel hiervan is dat jy elke koper se prysaanbod kan sien om te vergelyk.

Om die kopers met die beste pryse vir verdere onderhandeling na jou "kantoor" te nooi, is stap drie. Ons noem hierdie plek die onderhandelingskamer. Hier onderhandel jy die 5 P's en 2 Q's totdat jy die perfekte *match* het.

Die vierde stap is wanneer jy die koper met die beste transaksie ontmoet. Ons sal jou help om die transaksie af te handel, insluitend fakturering aan die koper, maontlike aflewering van die produk en om betaling te waarborg.

Heel beste is dat jy 'n MX-makelaar kan aanstel om alle aksies op die toep namens jou te hanteer terwyl jy die proses stap vir stap op jou selfoon dophou. Hierdie stelsel maak seker dat jy altyd aan die wenkant is. The Match Exchange maak dit maklik om jou produkte te bemark en die beste prys daarvoor te kry. ●

## Maak die ketting korter met MX.

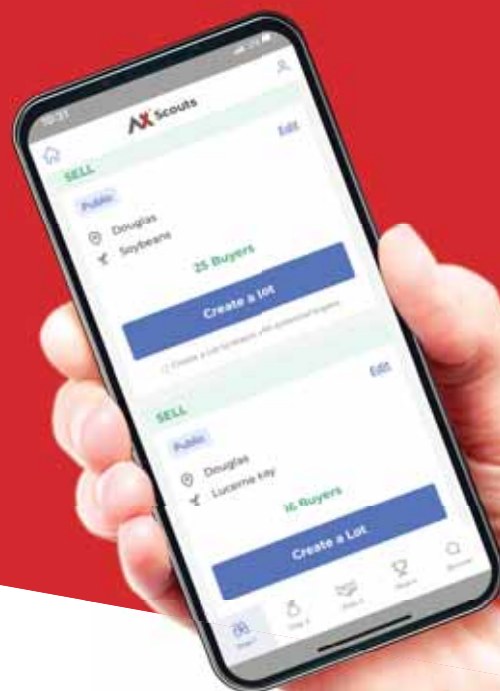
Ons tegnologie maak dit moontlik dat boere permanent gekoppel word aan alle kopers wat moontlik in hulle oeste belangstel.



## VOORDELE:

- ✓ Verhoog jou wins
- ✓ Toegang tot baie meer kopers
- ✓ sien die hele mark
- ✓ Verbreed jou bemarkingsopsies
- ✓ MX waarborg betaling\*
- ✓ Ons MX Makelaars maak dit maklik

Whatsapp "MX" na 072 332 2936.  
www.matchmx.com



Merchant West is die grootste privaat maatskappy in Suid-Afrika wat batefinansiering; vlootfinansiering en bedryfskapitaalbefondsing aan korporatiewe, klein en medium besighede en individue aanbied.



# AANVULLENDE FINANSIERING VIR KOMMERSIËLE BOERE

**Ons maak dit vir u moontlik om die landbou-bates te bekom wat u boerdery benodig, asook finansiering te verkry teen afbetaalde landbou-bates.**

**Ons toegewyde landboufinansieringspan kan 'n finansiële oplossing struktureer met buigsame deposito vir die aankoop van konvensionele, infrastruktuur-, industriële, logistieke, tegnologie-, asook water- en energiedoeltreffende bates, soos:**

- Trekkers, stropers, planters, sleepwaens en gewasspuite;
- Silo's, besproeiing, sonkrag, nete, tonnens, sekuriteit, kweekhuise, koelkamers en pakhuse;
- Verpakkingstoerusting, skandeerders, vervoerbande, skale, kouestoorgeriewe, houers, kragopwekkers, ketels en tenks;
- Vragmotors, sleepwaens, voertuie, vliegtuie en vrkhyers; en
- IT-hardeware en sagteware vir presisieboerdery, weerstasies en hommeltuie.

Ons is ook die enigste landboufinansierder wat kliënte finansiering kan bied teen opbetaalde roerende en infrastruktuurboerderybates. Hierdie befondsingsopsies sluit in die verkoop-en-terughuur van bates vir oorbruggingslenings (wat wissel tussen 1 en 5 jaar) wat toegepas kan word om bestaande insetfinansiering, oorbruggingslenings, terugbetaling van aandeelhouerslenings of boerderykapitaalbesteding aan te vul.

Terugbetalings kan ook op 'n maandelikse, kwartaallikse, halfjaarlikse of jaarlikse basis gestruktureer word om in lyn te kom met jou kontantvloei-behoefte.

Ons het kantore in Sandton, Pretoria, Nelspruit, Kaapstad, Port Elizabeth, Durban, George en Windhoek.

\*Bepalings en voorwaardes geld.

**Charl Greyvensteyn**  
Uitvoerende Beampte  
+27(0)82 786 7447  
Charlg@merchantwest.co.za

**Walter Dyson**  
Sektorhoof: Landbou  
+27(0)82 441 6649  
Walterd@merchantwest.co.za

Specialised Finance. By Design. Fast  
[www.merchantwest.co.za](http://www.merchantwest.co.za)







# Beskerm die KAPITAAL in jou LANDBOUGROND

Charl Greyvensteyn, Merchant West Agri

Landbou word geken aan sy wisselvalligheid wat veroorsaak word deur faktore buite die produsent se beheer. Dit sluit dinge in soos klimaatstoestande, buitensporige verhogings in insetkoste, die koste en beskikbaarheid van elektrisiteit, die daling in markpryse weens faktore op wêreldmarkte, grondbesit- en geopolitieke kwessies asook die beskikbaarheid van finansiering in tye van nood.

Om hierdie wisselvalligheid te oorleef, het die produsent toegang tot sy kapitaal nodig om oorbruggingsfinansiering te bekom. Die produsent se kapitaal is meestal vasgevang in plaasgrond en landboustoerusting asook lewendende hawe. Tradisionele kommersiële banke verskaf slegs finansiering mits hulle 'n verband oor die plaasgrond kan bekom. Dit wil sê, in die algemeen word finansiering nie verskaf teen slegs landboustoerusting of lewendende hawe nie. Die maksimum finansiering wat teen plaasgrond bekom kan word, wissel gewoonlik tussen 60% en 70% van die markwaarde van die plaasgrond (lening-tot-markwaarde).

Met die jaarlikse hersiening van leningsfasiliteite word nie net die direkte skuld teen die plaasgrond in berekening gebring nie, maar ook die totale leningsfasiliteite wat aan die produsent voorsien word, soos produksielenings, lewendehawelenings, oortrokke fasiliteite, kredietkaarte, oorbruggingsfasiliteite en batefinansiering. Hierdie addisionele leningsfasiliteite jaag die lening-tot-markwaarde nog hoër op.

Daarby was daar 'n vermindering in die beskikbaarheid van landboufinansieringsfondse oor die afgelope paar jaar, wat meestal toegeskryf kan word aan die afwesigheid van Land Bank-fondse, wat ongeveer R40 miljard se finansiering uit die landbousektor gehaal het. Die kommersiële banke was en is nie in 'n posisie om hierdie groot omvang van finansiering te vervang nie, aangesien hulle 'n konsentrasiebeperking op landboufinansiering het. Dit lei daartoe dat kommersiële banke nou die beste kredietwaardige produsente kan uitkies met die laagste kredietrisiko om binne hulle landboukonsentrasielimiet te bly. Die onbedoelde gevolg hiervan is dat daar nou vanselfsprekend 'n groter geneigdheid is om die lening-tot-markwaarde meer konserwatief te hanteer, wat strenger vereistes bring om nuwe of verhoogde landboufinansiering te verkry.

## Om hierdie wisselvalligheid te oorleef, het die produsent toegang tot sy kapitaal nodig

Die buitensporige verhoging in insetpryse van veral kunsmis, brandstof en plaagbeheer oor die afgelope paar jaar het ook die vraag na insetkostefinansiering verhoog, wat daartoe gelei het dat die produsent se lening-tot-markwaarde-verhouding verswak het.

Buite kommersiële banke, verskaf landboumaatskappye (landboukorporasies) ook 'n groot deel van finansiering, veral produksie- en batefinansieringsfasiliteite. Hierdie landboumaatskappye verkry hulle finansiering by Land Bank, wie se fondse nou opgedroog het, sowel as by kommersiële banke. Hierdie blootstelling by kommersiële banke moet ook binne hulle konsentrasiebeperking vir landbou ingebou word. Dit is dus ooglopend dat kommersiële banke voorkeur sal gee aan hulle eie direkte produsentekliënte. Lenings



Die buitensporige verhoging in insetkoste het die vraag na insetkostefinansiering verhoog.

aan laasgenoemde het boonop groter rentemarges as lenings aan landboumaatskappye.

Hierdie omstandighede skep 'n geleentheid waar niekomsersiële finansiers oftewel alternatiewe finansiers die leemte kan vul. Om hierdie landbouwisselvalligheid te oorleef, moet die produsent die volgende ten sterkste oorweeg:

- » Diversifiseer verskaffers van leningsfasiliteite om die konsentrasie en afhanklikheid van 'n enkele kommersiële bank te verminder, selfs al is dit teen 'n hoër leningskoers of koste. Alternatiewe finansiers kan hier 'n rol speel aangesien hulle nie 'n vereiste het om 'n eerste verband oor plaasgrond te neem nie.
- » Beperk die lening-tot-markwaarde tot 'n konserwatiewe persentasie, rondom 50%, om sodoende makliker addisionele finansiering by 'n kommersiële bank te verkry in tye van nood of waar oorbruggingsfasiliteite of kapitaaluitbreidings benodig word.

Bykomend moet in ag geneem word dat die Suid-Afrikaanse landbousektor noodsaaklik is vir plaaslike voedselsekerheid. Ook van uiterste belang is die sektor se bydrae tot die bruto binnelandse produk (BBP) – die direkte en indirekte verbintenis met landbou dra tot 25% by tot die Suid-Afrikaanse BBP (World Bank, 2023). Voedselsekerheid en die bekostigbaarheid van voedsel asook werkskepping het 'n direkte verband met 'n land se stabiliteit.

Om hierdie omstandighede te verseker, is kommersiële produsente nodig wat volhoubaar boer en 'n gesonde lening-tot-markwaarde-verhouding handhaaf. Jaarliks is daar kommersiële produsente wat uitval, met 'n buitengewoon hoë lening-tot-markwaarde-skulddas as een van die groot bydraende faktore. ●

Oorweeg gerus Merchant West Agri as 'n alternatiewe en aanvullende landboufinansier.



# Arbeid – sien die groter prentjie



Dirk Coetzee,  
arbeidsverhouding-  
spesialis

**S**uid-Afrikaanse produsente tel onder die beste in die wêreld. Ten spyte van besonder uitdagende politieke omstandighede, arbeidskewessies en verskeie ander faktore, voed hulle suksesvol die land se bevolking.

## Struikelblokke

Die meeste van die struikelblokke waarmee produsente gekonfronteer word, word verskans deur verskeie presisieboerderypraktyke toe te pas. Grondontledings word jaarliks gedoen om tekortkominge in die grond te bepaal sodat dit dadelik hanteer en reggestel kan word. Aspekte soos kuddegesondheid en vrugbaarheid word gemeet en onmiddellik reggestel om die prestasie van skaap- en beeskuddes te verbeter. Die meerderheid produsente meet daaglik elke deel van hul boerdery en doen regstellings om dit meer effektief en/of winsgewend te bestuur.

Daar is egter een aspek wat 'n wesenlike verskil in die effektiwiteit van 'n boerdery kan maak, maar slegs deur 'n klein persentasie van produsente gemeet word. Dit is menslike hulpbronne, wat alle werknemers, van algemene werkers tot en met plaasbestuurders, insluit.

Die vraag word gereeld gehoor: My werknemers is oneffektief, maar trap net nie genoeg oor die lyn sodat ek hulle kan straf nie. Wat moet ek doen om hierdie gebrek aan prestasie behoorlik te hanteer?

## Wees ingelig

Die antwoord is effektiewe meetinstrumente en korrekte toepassing van die inligting. Behalwe vir die hoërvlakvoordele soos hierbo genoem, kan die effektiewe bestuur en meting van werknemers se prestasie die laerlakkewessies waarmee produsente op 'n daaglikse basis gekonfronteer word, ook hanteer.

*Die prestasiemeetinstrument kan gebruik word om verminderde loonverhogings en/of bonusse te rasionaliseer*

Alhoewel hierdie proses baie minder in boerderye toegepas word as in korporatiewe omgewings, kan die korrekte implementering daarvan tot wesenlike voordeel vir die produsent lei. Nie net stel dit produsente in staat om die mees effektiewe werkers te behou nie, maar dit help ook om rigting aan werkers te gee om so-doende werkerdoelwitte te bereik. Indien werknemers hul doelwitte bereik, sal dit noodwendig help dat bestuursdoelwitte bereik word. Die landbou-omgewing het so ontwikkel in die laaste paar jaar dat plaaswerkers in staat moet wees om GPS-stelsels en trekkermonitors te kan lees en verstaan. Dit is dus noodsaaklik dat hulle die wil moet hê om te groei om hierdie ontwikkelende rolle effektief te vul.

Die prestasiemeetinstrument kan gebruik word om verminderde loonverhogings en/of bonusse te rasionaliseer. Dit sal ook die kwesie hanteer waarmee baie produsente tans gekonfronteer word: Alle werknemers verdien volgens die Wet op die Nasionale Minimum Loon (Wet No. 9 van 2018) dieselfde, ongeag jare diens, ensovoorts.



Produsente kan nou verskille in salaris ten opsigte van prestasie rasionaliseer en verduidelik, sou hulle daarmee gekonfronteer word.

## Metingstrategie

Alhoewel die meting van prestasie 'n wetenskaplik gefundeerde proses is, kan die strategie soos volg in 'n neutredop uiteengesit word.

- 1. Bepaal die beginpunt:** Werkers se prestasie kan nie gemeet word en daar kan nie bepaal word of verbetering plaasvind indien die huidige prestasievlak van die werknemer nie bekend is nie. 'n Basislyn moet dus eers bepaal word om die werknemer se prestasie en ontwikkeling teen te meet. Hierdie basislyn kan formeel en/of informeel bepaal word, maar die proses moet verkieslik so administratief lig as moontlik wees.
- 2. Gee gereelde terugvoer:** Behoorlike bestuur van menslike hulpbronne is baie meer as om net een maal per jaar vir 'n werknemer terugvoer te gee oor sy prestasie wanneer 'n bonus en/of verhoging gegee word. Prestasiemeting is nie een geïsoleerde gebeurtenis soos byvoorbeeld wanneer wangedrag of afwesigheid hanteer word nie, maar is eerder 'n aaneenlopende proses. Daar behoort deur die jaar vir werknemers gesê te word waar hulle tekortskiet betreffende die sleutelprestasie-areas wat vir hulle gestel is. Hierdie konstante terugvoer sal dadelik tekortkominge aanpak en 'n effektiewe werker verseker. Indien dit nie die geval is nie, sal dit help om dissiplinêr teen die werknemer te kan optree.

3. **Meet die aksie-items:** Gereelde terugvoer is net deel van die som en sal nie enige vrugte afwerp as daar nie behoorlike aksieplanne in plek is om te bepaal of daar wel enige verbetering in die prestasie van die werknemer is nie. Almal ken die stelling "Om te meet is om te weet", maar by prestasie-meting word 'n stap verder gegaan. Dit wat gemeet word, moet aandag kry. As daar net vir 'n werker gesê word dat sy prestasie nie op standaard is nie, maar



Graan SA-fotokompetisie  
– Wian Moolman, September 2020

die tekortkominge word nie aangepak nie, sal die werksmag nie die effektiwiteitsgapings wat geïdentifiseer is, vul nie.

4. **Help die span om die groter prentjie te sien:** Om bloot vir werknemers te sê dat hulle moet verbeter, sal nie noodwendig voldoende wees nie. Help hulle om die groter prentjie te sien. In kort beteken dit bloot dat werknemers die doel en betekenis van hul posisie moet verstaan. Help hulle om die doelwitte wat aan hulle gestel is te bereik en vier dan die bereiking daarvan. Dit sal ook help om ander werknemers aan te moedig om hul doelwitte met nuwe ywer na te jaag.
5. **Gebruik die regte gereedskap:** Gebruik 'n instrument wat werk om werknemers se prestasie te meet en te ontwikkel. Die toepassing van generiese instrumente verseker nie noodwendig die beste resultate nie en laat die toepassing daarvan verwater. Stel die instrument saam volgens die boerdery se behoeftes. Hierdie instrumente sal help om die werksmag en die produsent se eie tekortkominge te identifiseer en sodoende deel te vorm van 'n presisieboerderystelsel.

Effektiewe meetinstrumente en korrekte toepassing van die inligting sal help om 'n produktiewe en gehoorsame werksmag daar te stel. Binne hierdie stelsel word die produsent gehelp om effektiewe meetinstrumente vir sy eie arbeidsmag daar te stel, te implementeer en te evalueer.

Produsente is welkom om die outeur te kontak vir 'n voorbeeld van so 'n prestasie-meetinstrument wat aangepas kan word vir hul unieke boerdery. ●

*Dirk Coetzee is 'n arbeidsverhoudingspesialis wat op Bothaville gesetel is. Indien u enige advies rakende hierdie en/of enige ander menslike hulpbron- of arbeidsverhoudingskwestie het, skakel hom gerus by 082 443 0296.*

**IMPAC**  
*Cropsure*

**IS JOU GRANE  
VERSEKER?**

Niemand kan die toekoms voorspel nie,  
maar ons kan dit vir jou beskerm

#### INKOMSTEWAARBORG

Hierdie versekeringsprodukt is gegrond op 'n gewaarborgde inkomste en verseker die produsent teen randwaarde per hektaar.

Twee veranderlikes word dus tydens eise in berekening gebring naamlik: Prys (SAFEX) en Opbrengs (Ton). Dekking is vir Mielies, Sonneblom en Sojabone.

#### WATTER SOORT SKADE WORD GEDEK?

Droogte, Brand, Hael, Transito, Vloed, Oormaat Reën, Onbeheerbare plantsiektes en -insekplae, Oormatige hittegolwe en Ryp.

#### IS ALLEENSTAANDE HAELDEKKING BESIKBAAR?

Ja, iMPAC Cropsure bied ook alleenstaande haelversekering.

#### GEWASSE HIERONDER GEDEK SLUIT IN:

Mielies, Graansorghum, Sonneblom, Sojabone, Droëbone, Grondbone, Aartappels en Katoen.

#### WAT IS WINTERGEWASSE?

Koring, Gars en Hawer.

#### WATTER SOORT SKADE WORD GEDEK?

Hael, Brand en Transito, asook Ryp indien ingesluit.

Vir meer inligting kontak u agent of iMPAC Cropsure: +27 [0] 12 010 0697 [info@impaccropsure.co.za](mailto:info@impaccropsure.co.za)



# Now you can run your farm without interruptions

If you're considering renewable energy solutions for your business, Absa's Green Asset Finance is here to guide you forward.



Scan the QR code  
and let us show  
you the way

Authorised Financial Service Provider Registered Credit Provider Reg No NCRCP7



# Preserve cash and support your business through asset financing

Loffie Brandt and Marlene Louw, Absa

From 2020 to 2022, agriculture was the star of the economic show in South Africa. This was largely underpinned by bumper summer grain and oilseed harvests, further buoyed by record prices. Individual financial results in these sectors, and other metrics such as machinery sales, are also a testament to the favourable conditions that prevailed during this time (see **Graph 1**).

In response to strong financial results, agricultural producers are often inclined to invest in assets and technology by drawing on cash accumulated during these favourable times. Another consideration is the increased intensity and frequency of load-shedding. In an environment where investment in renewable energy is increasingly becoming a necessity, producers might also consider using their stronger cash position to ensure reliable energy and mitigate the risk associated with this.

## Production and market conditions remain highly uncertain

Although grains and oilseeds have been key in the performance of the agricultural sector over the past few years, volatility in these markets has also highlighted the elevated uncertainty that agricultural markets and the global economy have endured over the last 24 to 36 months. The factors driving uncertainty ranged from the effects of the pandemic to the outbreak of war to climate issues, to name but a few.

To draw this closer to home, agricultural producers faced challenging production circumstances due to concerns around fertiliser availability, flooding, unrest and – more recently – seed shortages for selected oilseeds. These effects were further exacerbated by constrained port capacity, limiting opportunities to capitalise on favourable prices and the current bumper harvest on land.

Although some of these constraining factors are abating, new factors such as intensified load shedding, as mentioned, are emerging. Absa's view is therefore that heightened levels of uncertainty would be a key feature of the global and local agricultural and food value chain landscape for the foreseeable future.

*Producers might consider using their stronger cash position to ensure reliable energy and mitigate the risk associated with this*

## Cash is king

In the context of continuing uncertain times, as explained above, asset financing, as opposed to cash purchases of assets, could serve as a good strategy for agricultural producers. This allows for access to accumulated cash reserves, which can in turn be utilised for working capital or drawn upon in the case of an emergency. If this cash was, however, tied up in an asset, producers with cash flow constraints or other emergencies, would be required to realise assets when a problem arises.

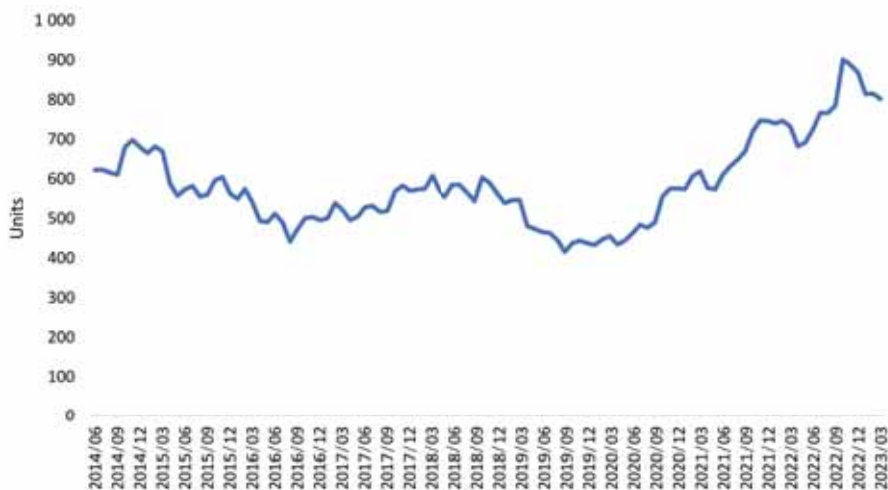
## Balance sheet considerations

Maintaining a healthy balance sheet is also essential for producers to ensure the long-term sustainability of their businesses and to position themselves for growth. To ensure producers are positioned to exploit opportunities as they arise, a strong equity position is imperative.

## Asset financing products on offer

Absa provides a range of financing options to agricultural producers. These include term loans designed to facilitate the acquisition of long-term assets such as land, and short-term credit used for working capital. For medium-term financing, Absa has loans for machinery and equipment and financing products specifically tailored for investment into renewable energy.

For investment into machinery, Absa is proud of a long-term relationship with John Deere Financial, where clients have access to favourable rates and financing terms. For investment into renewable energy, Absa has green asset finance products through which producers can also access favourable rates. Alternatively, renewable energy projects can be financed through a term loan, where the term ranges between seven and ten years and pricing is risk profile-dependent where payments are structured to suit the producer's cash flow position. ●



**Graph 1: Six-month moving average of equipment sales in South Africa – high sales levels during 2021 and 2022 signal stronger cash positions of producers.**

Source: South African Agricultural Machinery Association



**Heleen Viljoen,**  
landbou-ekonomiese, Graan SA,  
heleen@grainsa.co.za

# Opname wys wat insette produsente gekos het

**G**raan- en oliesadeprodusente raak toenemend bekommerd oor tendense in insetkoste. Insette is 'n graanprodusent se grootste belegging in sy oes. Dit is ook die grootste uitgawe. Pryse wat produsente vir insette betaal, is dikwels ondeursigtig en kan wisselvallig wees.

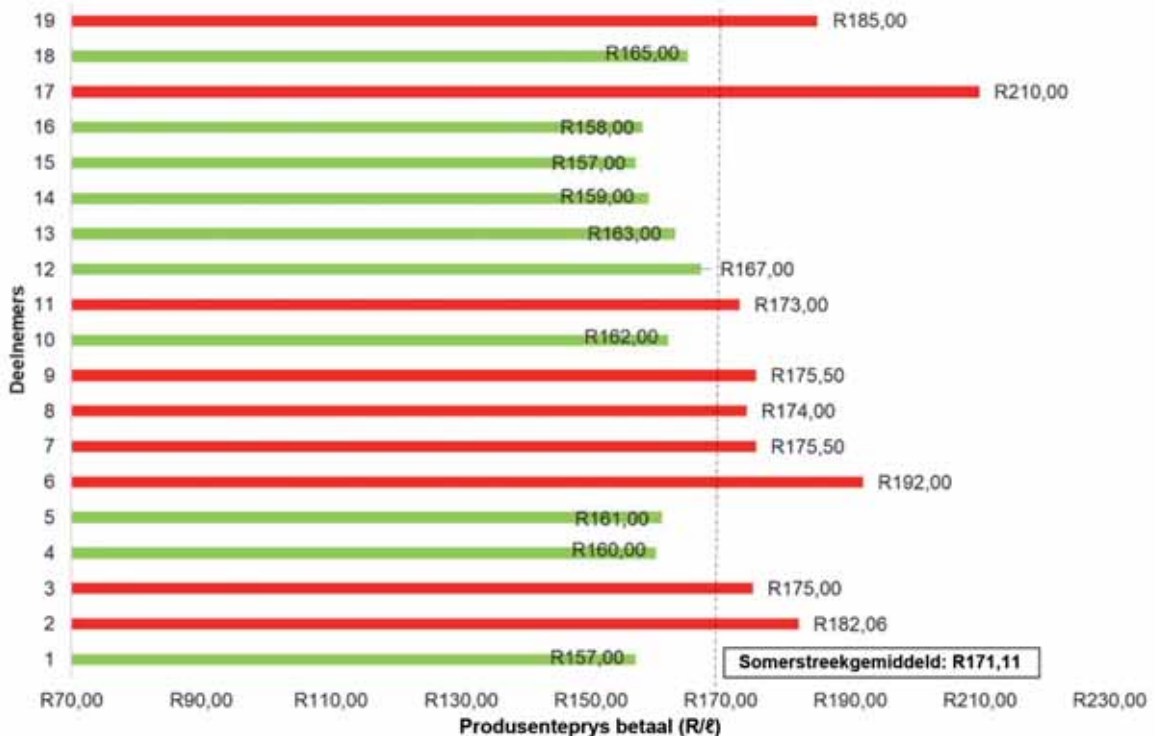
Graan SA monitor deurlopend plaaslike sowel as internasionale insetpryse met die doel om deursigtigheid in die mark te bevorder, en sodoende lede te bemagtig om internasionaal te kan meeding. Graanprodusente in somerreëvalgebiede het in die afgelope plantseisoen deelgeneem aan 'n opname wat produsentepryse met die gemiddeldes van elke omliggende area vergelyk. Van die resultate van die opname word in hierdie artikel bespreek.

### Landbouchemikalieë

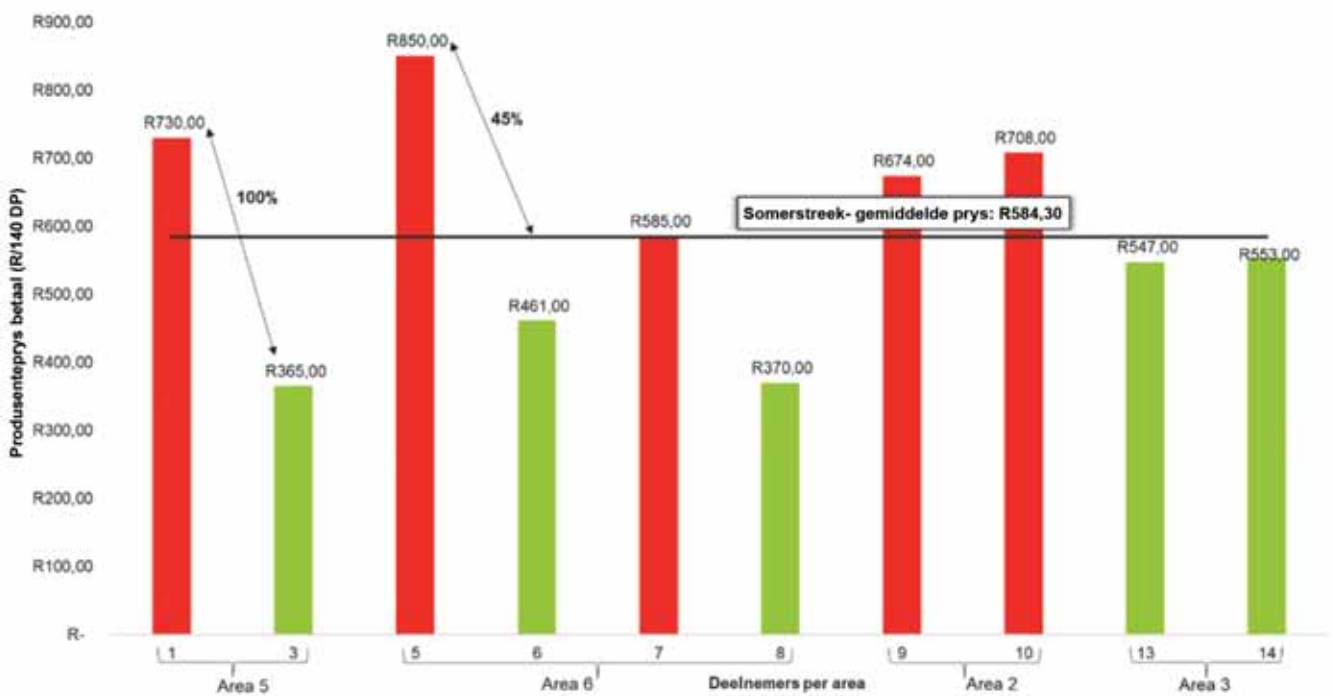
Die landbou- chemiese mark in Suid-Afrika is allesbehalwe deursigtig. Toegang tot pryslyste of prysaanduidings van maatskappye is feitlik onmoontlik om te bekom. Graan SA is in die proses om markdeursigtigheid te bevorder. Graan SA-lede is deel van 'n globale graan- en oliesadebedryf en as hulle nie die regte pryse vir hulle landbouchemikalieë betaal nie, kan hulle nie meeding nie.

**Grafiek 1** toon die gemiddelde prys (R/ℓ) wat produsente vir Roundup Powermax betaal het. Die gemiddelde produsenteprys vir Roundup Powermax in somersaaigebiede was R171,11/ℓ. Van die 19 produsente het 47% meer as hierdie gemiddeld betaal. Daar is opgemerk dat produsente in die oostelike gebiede en die Noord-Kaap geneig is om meer as die gemiddelde prys vir die produk te betaal.

Deelnemer 1 en 2 produseer hoofsaaklik in die suide van die Noordwes-provinsie. Daar is 'n 16%-prysverskil tussen die pryse wat dié deelnemers onderskeidelik in Desember 2022 en Januarie 2023



**Grafiek 1: Produsenteprys betaal vir Roundup Powermax in die 2022/2023-produksieseisoen.**  
Bron: Graan SA



Grafiek 2: Produsenteprys betaal vir PAN 1521R in die 2022/2023-produksieseisoen.

Bron: Graan SA

vir die produk betaal het. Dit is in teenstelling met internasionale tendense wat aangedui het dat landbou- chemiese pryse skerp afgeneem het.

## Saad

Naas kunsmis is saad 'n somergraanprodusent se grootste insetkoste en saadpryse is beslis die koste waarmee produsente hierdie seisoen die meeste worstel. **Grafiek 2** toon die produsentepryse betaal vir sojaboonsaad (PAN 1521R) in die 2022/2023-produksieseisoen. Die grafiek visualiseer die groot variasie tussen pryse wat produsente vir sojaboonsaad betaal het. Area 5 verteenwoordig die area tussen Koster, Brits en Ogies; area 6 strek van Lydenburg na Ermelo; area 2 verteenwoordig Bultfontein; en area 3 is tussen Hoopstad, Hennenman en Bothaville.

*Graan SA monitor  
deurlopend plaaslike sowel  
as internasionale insetpryse*

Een van die waarnemings wat gemaak is, is dat produsente wat saad vir saadproduksie aangekoop het minder as die gemiddelde pryse betaal het. Die opname het verder aan die lig gebring dat die spesifieke kultivar se pryse in die Bultfontein-omgewing oor

die algemeen hoër was as die somerstreek- gemiddelde prys van R584,30/140 duisend pitte (DP). Die hoogste pryse is egter betaal deur produsente in die ooste van die land.

## Samevatting

Suid-Afrika se somergraanprodusente was in 2022 uitgelewer aan besonder hoë insetkoste wat winsgewendheid geknou het. Tesame met die monitoring van internasionale prystendense, is dit belangrik om deursigtigheid in die mark te bewerkstellig. Die Roundup Powermax- en sojaboonsaadpryse wat bespreek is, is slegs twee voorbeelde van insetkoste.

Om af te sluit met 'n finale gedagte: Gedurende 'n gegewe plantseisoen word daar nie net een landbou- chemiese produk op die lande gebruik nie; 'n produk word nie net een keer gebruik nie, en wanneer die produk gebruik word, word daar nie net een liter of kilogram gebruik nie. Klein verskille in pryse kan lei tot groot koste wat elders meer effektief aangewend kon word. ●

Die resultate van die opname is aan deelnemers gestuur tesame met die volledige datatabelle vir elke area. Vir enige verdere inligting, kontak gerus vir Heleen Viljoen deur 'n e-pos te stuur na [heleen@grainsa.co.za](mailto:heleen@grainsa.co.za).

# CUTWORM MANAGEMENT: *Are producers getting it right?*



Hiresh Ramanand,  
stewardship coordinator,  
CropLife South Africa

There are several *Agrotis* cutworm species (Lepidoptera: Noctuidae) present in South Africa, namely black cutworm (*Agrotis ipsilon*), grey cutworm (*Agrotis subalba*), brown cutworm (*Agrotis longidentifera*), spiny cutworm (*Agrotis spinifera*) and the common cutworm (*Agrotis segetum*). The common cutworm is the most prominent and economically important species present in South Africa. The larvae (**Photo 1**) are dirty-grey or brown in colour with a smooth, waxy appearance.

### Why it is important to get cutworm management right

- » Larval feeding can result in severe damage to crops during the seedling stage.
- » The larvae move from one seedling to another, cutting and destroying the stems of seedlings close to ground level (**Photo 2**), often resulting in death.
- » One larva can damage numerous plants in a single night.
- » If outbreaks occur, replanting of the crop often has to be done.
- » These larvae are active at night and during the day they can be found close to the soil surface near dead seedlings.
- » Damage resulting from cutworm is not only restricted to seedlings. Plants at the four-leaf stage or older may also be damaged.
- » This damage in older plants can be identified as round holes into the stem, just below the soil surface.

### Why producers need to scout

- » Scouting constitutes one of the best weapons producers have in their arsenal to combat cutworm.
- » Emerging crop seedlings must be continuously inspected for signs of cutworm, preferably twice per week, and treated when necessary.
- » Scouting post spraying is vital to determine if the initial application was successful or if a second application (depending on the label of a product) is required.
- » Producers who apply insecticides at planting must also scout to determine if control has been achieved.
- » The edges around bare regions should be inspected by producers for recently 'cut' plants. In addition, the top 5 cm of soil should be thoroughly searched for larvae.
- » Where any notched, wilted, dead/cut weed or crop seedlings are observed, one should start digging around roots of the plants to identify cutworm larvae.

### Management strategies

#### Genetically modified maize (Bt)

While genetically modified (Bt) maize is effective against stalk borers, it is ineffective when it comes to cutworm. The reason is simple – cutworm and stalk borers are different species. Cry proteins in Bt maize are species specific. In addition, as with insecticides,

the size of the larvae being treated is crucial. Therefore, the bigger the larvae, the less effective the cry proteins. Cutworm larvae that target maize seedlings are generally large, late-instar larvae (Photos 1 and 2). Producers must be vigilant of any seed companies claiming that the Bt gene will control cutworm larvae – this is patently false based on the reasons highlighted above, as well as the fact that there are no registrations under Act No. 36 of 1947 in this regard.

#### Controlling weeds – why is it necessary?

Weed control through the responsible application of registered herbicides according to label instructions prior to planting, is an effective method to manage cutworm larvae. The reason is that newly hatched cutworm larvae rely on weeds for a food source when crops are not available. In general, a minimum of 35 weed free days prior to planting (where practically possible) is required in order to starve larvae. While producers may not have weeds at the time of planting, the presence of weeds four to five weeks prior will exacerbate cutworm issues.

Producers who plant maize cultivars with herbicide tolerance, would likely have to wait for seedling emergence before applying an herbicide. This is also true for insecticides.

#### Insecticides and the resistance question regarding pyrethroids

Applications of suitably registered pyrethroids and organophosphates (according to label instructions) are considered effective in controlling cutworm larvae. However, during the 2020/2021 growing season, reports of extremely high infestation levels of cutworm were received from the Wasbank region in KwaZulu-Natal (KZN), where maize fields were planted under no-till. In addition, similar reports were also received from the Bothaville region in the Free State. Producers believed that cutworms had developed resistance against pyrethroids because the same lambda-cyhalothrin treatment strategy used effectively in previous seasons against cutworm, was no longer effective. However, Dr Gerhard Verdoorn, CropLife SA operations and stewardship manager, questioned this assumption. 'I was not convinced, because it was a sudden widespread outbreak and it followed a period of very good rain after the prolonged drought we had,' he said.

During the 2021/2022 growing season, media reports highlighted the serious damage cutworms had caused to maize, potato and other vegetable crop fields. Where producers again suspected resistance, entomologists agreed with Dr Verdoorn. It was found that the damage being witnessed was a result of cutworms changing their behaviour by remaining and foraging below the soil surface. The sudden behavioural change was attributed to the very wet conditions that prevailed across most of the summer rainfall areas in the country. Some producers had no choice but to replant much of their crops; whereas





**Common cutworm larva.**  
Photo: [http://www.pyrgus.de/Agrotis\\_segetum\\_en.html](http://www.pyrgus.de/Agrotis_segetum_en.html).



**Characteristic cutworm larva damage to a seedling.**  
Photo: Clemson University – USDA Cooperative Extension Slide Series, Bugwood.org

potato and vegetable producers who experienced significant damage during the advanced growth stages, were unable to replant.

After numerous discussions with producers, Dr Verdoorn came to realise that this issue was likely due to the application method and crop residues, together with the amount of rain received. In general, it is common practice for producers to do a chemical mow-down with glyphosate before planting where a pyrethroid (mostly lambda-cyhalothrin) is mixed in for cutworm control. Dr Verdoorn suspected that a pyrethroid mixed with glyphosate might not be a good option, since the molecules may possibly interact or damage each other. Given that the producers affected were practicing no-till, cutworms likely escaped any pyrethroid that would have passed through the crop residues onto the soil surface during the very wet weather conditions experienced in the summer rainfall regions.

### *Damage witnessed was a result of cutworms changing their behaviour by remaining and foraging below the soil surface*

'The practice of mixing a pyrethroid and glyphosate, the crop residues, the wet soil and a lepidopteran explosion thus made life difficult for no-till producers and easy for the cutworms.' He further provided an example of a producer who converted from no-till to tillage well before planting in order to clear out weeds prior to applying lambda-cyhalothrin not mixed with glyphosate. 'The producer had virtually no damage, whereas his neighbours who continued with no-till and some with tilling, but who used the lambda-cyhalothrin and glyphosate mix, had up to 80% damage. I hypothesise that tilling has a certain effect on cutworms, and tank mixes may contribute to ineffective control,' he said.

The impact of soil cultivation differs for various pest species. In this instance, cultivation removes the host plants, whereas for stalk borers, the result is direct injury. Thus, timely soil cultivation to remove weeds will have an effect on cutworms since the action removes the host plants, and therefore their food. A switch from no-till to minimum tillage in the form of ripping (as suggested by some) would have no effect on cutworm.

Cutworm resistance to certain pyrethroids has been a hot topic in pest management of late. What is becoming clear, is that cutworm resistance to pyrethroids does not seem to be the issue. It is also clear that producers practising conventional tillage are able to better manage cutworm with no reports to date. A switch from no-till to minimum tillage in the form of ripping is unlikely to have a profound effect. Therefore, it appears as if the problem lies with the crop residues preventing the spray mixture from reaching the larvae in sufficient amounts to bring about appreciable control. This then also leads one to question whether the practice of mixing lambda-cyhalothrin and glyphosate should be recommended in

no-till operations. Unfortunately it is not as simple as just changing to cypermethrin or deltamethrin either because from a chemistry perspective, questions still remain:

- » Do these molecules react differently in tank mixes?
- » Is it a timing issue affecting the efficacy of the active ingredient?
- » Is it irresponsible tank mixing where label instructions are not followed?

Given Dr Verdoorn's vast experience in the field of organic chemistry, he attempted to put the puzzle pieces together based on current knowledge. He noted that glyphosate in its pure form is a glycine acid which may be used as pure acid in some glyphosate herbicides, but may also be used in potassium, sodium isopropylamine or various ammonium salt forms in the herbicide formulations. The specific species of glyphosate used changes the acidity or pH of the spray mixture, which in itself may affect the pyrethroid molecule.

'Most pyrethroids do not tolerate low pH well and pure glyphosate in water drops the pH down to 1,9; that is practically lethal to a pyrethroid molecule,' he added. There is also a strong possibility of forming binary complexes between a glyphosate molecule and a pyrethroid where the two molecules bind through strong Van der Waals bonds; this can effectively deactivate both molecules.

'The glyphosate molecule may also interfere with the pyrethroid product's formulation by destabilising emulsifying agents, thus rendering the spray mixture ineffective against target insects.' He agreed that irresponsible tank mixing is a cause for concern: 'Worst of all is where a real home brew with as many as seven products, including nutrients, are mixed in a spray tank. It is unfathomable why some think it wise to stoop to this level of alchemy and then complain that products do not work,' he concluded.

### **Conclusion**

Cutworms have been relatively well managed in the past, but as with everything in life, nothing remains constant forever. Given the current information available, it appears that the problems in managing cutworm outbreaks in no-till systems may either be due to (1) tank mixes; (2) crop residues limiting pyrethroid contact with cutworms foraging below the soil surface due to the wet conditions; (3) timing of weed control, or (4) a combination thereof. Empirical evidence is required to accurately pinpoint the problem(s).

Producers must also ensure that they are strictly adhering to label instructions without deviation in any manner whatsoever when applying a pyrethroid. The label of a pesticide product is the law in terms of Act No. 36 of 1947. At present, the Insecticide Resistance Action Committee (IRAC) believes that there are no resistance issues given the available information. However, the committee remains vigilant. Finally, producers are encouraged to keep records of pest experiences linked to climatic conditions in order to better anticipate and prepare for problems in following seasons. ●

*Producers requiring further advice or information should reach out to CropLife SA at [info@croplife.co.za](mailto:info@croplife.co.za).*

# NOURISHED BY NATURE, LOVED BY YOU

Judy Erasmus, on behalf of R E Groundnuts

**A**t R E Groundnuts we shell and grade Spanish-type groundnuts mainly for the supply of the local South African market. An integral part of our business is sourcing the best quality peanuts from local producers and we pride ourselves on developing long-lasting relationships with our farmers.

With an excellent reputation among the farming community, these relationships that are built ensure the continuity of groundnut crops produced from dryland and irrigation areas. We are a role-player in offering added value to the business of our contract farmers that plant top quality groundnut crops exclusively for R E Groundnuts. Some of the value we offer to interested farmers includes financing of seed and chemicals.

R E Groundnuts has one of the industry's leading processing plants for groundnuts in South Africa. We are also proud of our

peanut butter and roasted peanut plant that we supply our harvested crop to – from the farmer to the table.

Our plant adheres to all health and safety standards and to the ISO22000 food quality and safety system to ensure that all necessary quality standards are met for inland and export standards. ●

*Should you be interested to become one of our farmers for the next season, contact us at [admin@regroundnuts.co.za](mailto:admin@regroundnuts.co.za) or call 083 632 3303 or 056 343 2892.*



## GROWING TO SERVE YOU BETTER!

Your value adding Partner in Farming

Groundnuts / Popcorn

Should you be interested in becoming part of our Growing Future and products range, please be in contact



T: +27 (56) 343 2892 | C: +27 083 632 3303  
[admin@regroundnuts.co.za](mailto:admin@regroundnuts.co.za)  
[www.vamara.com](http://www.vamara.com)

RE Groundnuts building, R59 Bothaville Road,  
 Huntersvlei, Viljoenskroon, 9520

# Sonneblombasters wat volle gemoedsrus gee



AGSUN 5103CLP  
AGSUN 5106CLP  
AGSUN 5108CLP  
AGSUN 5109CLP

*Clearfield®Plus is 'n geregistreerde  
handelsmerk van BASF.*

## KONVENSIONEEL

AGSUN 8251  
AGSUN 5270  
AGSUN 5278  
AGSUN 5273



Opbrengsstabiliteit



Staygreen-eienskap



Saadvulvermoë



Siekteweerstand



Agronomiese eienskappe



Aanpasbaarheid

[www.agricol.co.za](http://www.agricol.co.za)

13/04/2023

# Hoekom verhandel mielies so ver van uitvoerpariteit?



**Heleen Viljoen**,  
landbou-ekonomiese konsultant, Graan SA,  
heleen@grainsa.co.za

**G**edurende Mei-maand van elke jaar begin die mielie-bemarkingsjaar op 'n skoon bladsy. Die 2022/2023-bemarkingsjaar was vir seker vol opwinding en onvoorsiene fundamentele faktore wat die mark beïnvloed het. Met die uitbreek van die oorlog tussen Rusland en die Oekraïne asook droogtetoestande in groot mielieproduserende lande was internasionale én binnelandse pryse wisselvallig. Die 2023/2024-mielie-bemarkingsjaar het pas afgeskop met groot onsekerheid oor wat met pryse gaan gebeur, wat bemarkingsbesluite bemoeilik.

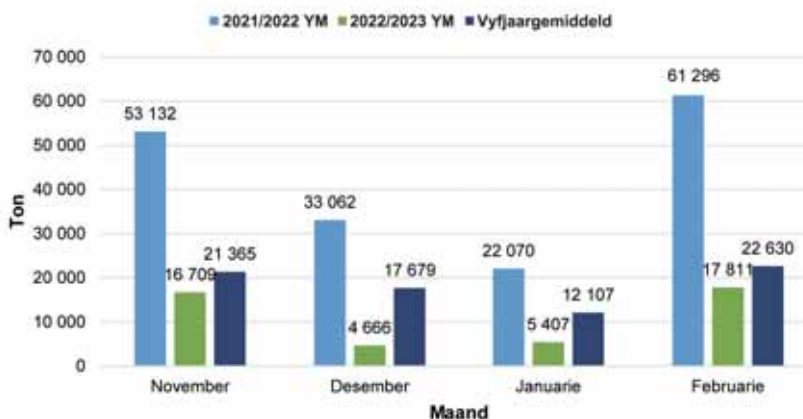
### Pariteite

Wit- en geelmielies is substituuatprodukte en hul prysbewegings beïnvloed mekaar. **Grafiek 1** toon die geelmieliepariteite vir graan gelewer in Randfontein.



**Grafiek 1: Pariteite vir Safex-geelmielies gelewer in Randfontein.**

Bron: Graan SA



**Grafiek 2: Maandelikse geelmielie-uitvoertempo.**

Bron: Eie samestelling; SAGIS

Sedert November 2022 het plaaslike Safex-geelmieliekontrakpryse verder en verder van die uitvoerpariteit-maatstaf af begin daal, tot op 'n punt in April waar geelmieliekontrakte meer as R1 000/ton onder uitvoerpariteit verhandel het.

Volgens teorie verteenwoordig uitvoerpariteit die laagste pryspunt waarteen uitvoere gestimuleer word, met ander woorde, die pryspunt waar binnelandse pryse aantreklik raak in die buiteland. Fundamenteel is daar verskeie faktore wat pryse weg van uitvoerpariteit kan laat beweeg, onder meer die volgende: 'n surplus van voorraad in die binneland; 'n verswakking in die rand/dollar-wisselkoers; skielike stygings in internasionale pryse asook 'n afname in uitvoervolumes.

### Faktore wat mieliepryse beïnvloed

Sedert November 2022 het plaaslike mieliepryse hoofsaaklik druk ervaar as gevolg van die volgende fundamentele faktore: Eerstens het diepseegeelmielie-uitvoere aansienlik afgeneem sedert einde Oktober 2022, behalwe vir een skip wat in Februarie na Japan gevaar het. Tweedens moes plaaslike mielies met goedkoper internasionale mielies kompeteer, wat pryse afwaarts forseer het.

Suid-Afrika se vermoë om graan te kan uitvoer, is van deurslaggewende belang om plaaslike pryse te stabiliseer. Indien daar nie gebruik gemaak kan word van die land se "uitlaatklep" nie, plaas dit aansienlike druk op binnelandse pryse. Met die toename in witmielie- sowel as sojaboonuitvoere in die laaste bemarkingsjaar, moes geelmielies kompeteer vir uitvoerpleuwe by die hawens. **Grafiek 2** vergelyk die 2022/2023-bemarkingsjaar se maandelikse uitvoertempo met dié van vorige seisoene. Dit is opmerklik dat geelmielie-uitvoere tussen November 2022 en Februarie 2023 aansienlik afgeneem het teen-

## 1 BEREKENING OM DIE WAARDE VAN DIE MIELIES TE BEPAAL GEWEWE DIE AANKOOPTENDERPRYS IN SUID-KOREA.

	SUID-KOREA	SAFEX YM MEI 2023	SAFEX YM JUL 2023	VERSKIL MEI	VERSKIL JUL
Suid-Korea-tenderprys (\$/ton)	\$300	\$250,64	\$248,87	-\$49,36	-\$51,13
Vervoer Durban na Suid-Korea (\$/ton)	\$38	\$38	\$38		
+ Premie (\$/ton)	\$10	\$10	\$10		
VAB Durban-hawe (\$/ton)	\$288	\$238,64	\$236,87	-\$49,36	-\$51,13
Wisselkoers (R/\$)	R17,62	R17,62	R17,62		
SA VAB Durban-hawe (R/ton)	<b>R4 792,64</b>	<b>R3 922,92</b>	<b>R3 891,73</b>	<b>R869,72</b>	<b>R900,91</b>
Hawe-inlaaikoste (R/ton)	R226,14	R226,14	R226,14		
*Vervoer Randfontein na Durban (R/ton)	R600	R600	R600		
**Randfontein-prys (Safex-prys) (R/ton)	<b>R3 966,50</b>	<b>R3 096,78</b>	<b>R3 065,59</b>	<b>R869,72</b>	<b>R900,91</b>

Bron: Internasionale Graanraad; SAGIS; Graan SA; eie berekening

\* standaardspoorvragkoste

\*\* berekening sluit nie winsmarges en finansieringskoste in nie

VAB = vry-aan-boord-prys

oor die vorige seisoen, sowel as teenoor die vyfjaargemiddeld. Die afname in geelmielie-uitvoere het plaaslike pryse negatief beïnvloed. Dit plaas net weer klem op die belangrikheid en groot invloed van logistieke infrastruktuur en funksionerende hawens in die plaaslike graanmark.

### *Suid-Afrika se vermoë om graan te kan uitvoer, is van deurslaggewende belang om plaaslike pryse te stabiliseer*

In die internasionale markte het Mexiko tussen November 2022 en April 2023 die grootste hoeveelheid mielies aangekoop, grotendeels van Amerika af. Ongelukkig was daar geen prysinligting beskikbaar vir Amerikaanse verkope aan Mexiko nie. Die tweede grootste koper in die mark vir hierdie periode was Suid-Korea, waarvan 'n groot gedeelte van Suid-Afrikaanse geelmielies tradisioneel uitgevoer word. **Tabel 1** toon die kompetendheid van Suid-Afrikaanse geelmielies in die wêreldmark, gegrond op die aankoop-pryse van Suid-Korea vir lewering in Mei en Julie 2023.

Die werklike prys waarteen Suid-Afrika se geelmielies moes kompeteer, word bereken op R3 966,50/ton. As hierdie prys vergelyk word met die nuutste Safex-geelmielieprys op Grafiek 1, was daar op 5 April slegs 'n R23,50/ton verskil tussen die pryse. Hoewel

Grafiek 1 Suid-Afrika se kompetendheid teenoor Argentinië en Amerika meet, is daar in die werklike mark gekompeteer teen pryse wat Suid-Korea betaal.

### **Gevolgtrekking**

Plaaslike prysbepaling word deur verskeie faktore beïnvloed. Aan die begin van April moes somergraanprodusente bemarkingsbesluite neem vir die huidige seisoen. Met mieliekontrakpryse wat ver onder uitvoerpariteit beweeg het, was besluitneming aansienlik moeiliker. Suid-Afrika is 'n netto uitvoerder van mielies en wêreld-pryse het dus 'n beduidende invloed op plaaslike prysbewegings.

Diepseegeelmielie-uitvoere het aan die begin van die jaar aansienlik afgeneem teenoor vorige seisoene om spasie te maak vir verhandeling van ander kommoditeite. Suid-Afrika se "uitlaat-kleppe" (hawens) is oorlaai met die grootmaatgraan wat oor die laaste drie seisoene daardeur moes beweeg en dit oefen druk uit op binnelandse pryse. Graan SA plaas 'n groot fokus op die verbetering van uitvoerlogistiek en sit klem op die bewusmaking van die effek wat dit op produsente en Suid-Afrika het. ●

### **Vrywaring**

Sover moontlik is alles gedoen om die akkuraatheid van hierdie inligting te verseker. Graan SA aanvaar geen verantwoordelikheid vir enige skade of verliese wat gelyk word as gevolg van die gebruik van die inligting nie.

# Só presteer die NOK in die 2021/2022-seisoen



**Petru Fourie,**  
landbou-ekonomiese en  
navorsingskoördineerder,  
Graan SA

Suid-Afrika het 'n uitstekende begin tot die 2021/2022-seisoen gehad, met oordrag-grondvog en wydverspreide reën gedurende Oktober en November 2021 wat verseker het dat mielieprodusente twee tot vier weke vroeër as gewoonlik met aanplantings kon begin. Alhoewel goeie weerstoestande tot November en Desember 2021 voortgeduur het, het sekere produksiegebiede oormatige reën ontvang wat opbrengste negatief beïnvloed het.

Die nadelige gevolge van die oormatige somer-reën is egter grootliks versag deur 'n warmer en droër Januarie en Februarie 2022, wat bevorderlike groei-

toestande vir die gewasse gebied het. Uitgesluit die 2022/2023-produksieseisoen, is die 2022-mielie-oes die derde grootste oes wat nog ooit in Suid-Afrika geproduseer is en die derde agtereenvolgende jaar van meer as 15 miljoen ton mielies. Die sojaboones is ook die grootste oes wat nog ooit in Suid-Afrika geproduseer is.

In hierdie artikel word 'n oorsig van die verloop van die oesskatting vir die 2021/2022-produksieseisoen (pas afgelope seisoen) gegee. Daar word gepoog om te kyk hoe die Nasionale Oesskattingskomitee (NOK) sedert die bekendmaking van die eerste produksieskatting (Februarie 2022) tot die finale oes (Februarie 2023) vir mielies, sojabone en sonneblomme verander en afgewyk het. Die bekendmaking van akkurate en tydige inligting is van kardinale belang aangesien dit onder meer 'n direkte impak op prysvorming in die vrye mark het.



**Grafiek 1: Witmielies: Maandelikse produksieskattings versus finale skatting (2021/2022-produksieseisoen).**



**Grafiek 2: Geelmielies: Maandelikse produksieskattings versus finale oes (2021/2022-produksieseisoen).**

## Verloop van die 2021/2022-produksieseisoen

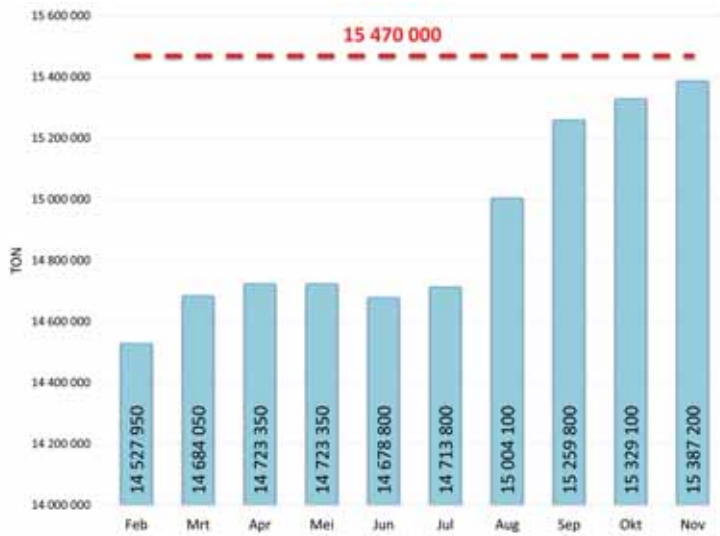
### Witmielie-oes

In **Grafiek 1** kan die maandelikse produksieskattingsyfers vir witmielies soos bekendgemaak deur die NOK, vanaf die eerste skatting (Februarie 2022) tot die finale skatting (November 2022) gesien word. Die rooi lyn dui die gerealiseerde witmielieproduksiesyfer aan soos dit gedurende Februarie 2023 vrygestel is. Die verskil tussen dié gerealiseerde syfer en die maandelikse skattings is duidelik sigbaar.

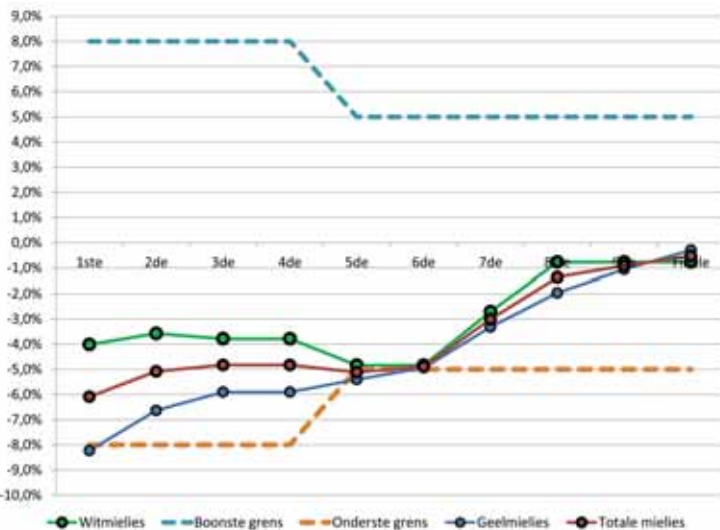
Die NOK het 'n puik taak verrig deurdat die impak van goeie weerstoestande so gou moontlik aan die mark deurgegee is. Die eerste skatting in Februarie 2022 was 7,535 miljoen ton terwyl die werklike grootte van die finale oes 7,850 miljoen ton (soos op 9 Februarie 2023 bekendgemaak) beloop het. Die NOK se witmielieskattings was deurentyd grotendeels binne die voorgestelde norme (binne 5% akkuraatheid van die finale oes) – 'n uitstekende prestasie.

### Geelmielie-oes

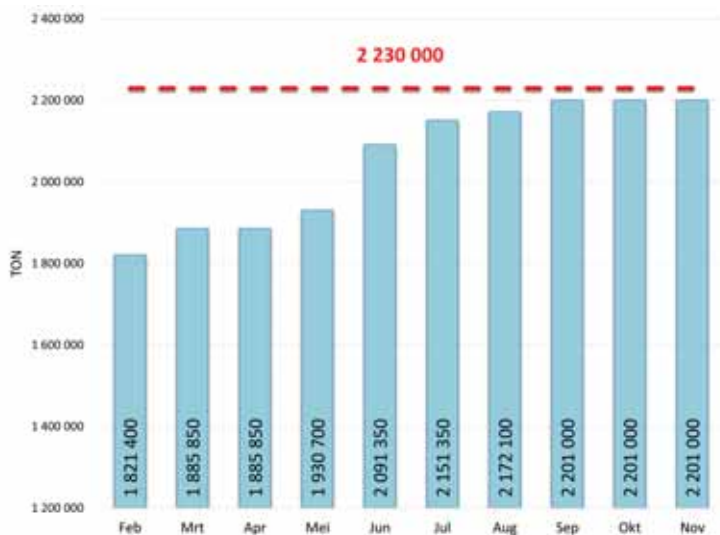
In **Grafiek 2** kan die maandelikse produksieskattingsyfers vir geelmielies waargeneem word. Oor die algemeen is beter as verwagte geelmielie-opbrengste behaal; dus het die geelmielie-oes maandeliks verhoog. Dieselfde as by witmielies, is die geelmielie-oes onderskat weens die beter as verwagte opbrengste.



Grafiek 3: Totale mielies: Maandelikse produksieskattings versus finale oes (2021/2022-produksieseisoen).



Grafiek 4: Die % oor/onderskatting van die mielie-oes teenoor die beraamde finale oes (2021/2022-produksieseisoen).



Grafiek 5: Sojabone: Maandelikse produksieskattings versus finale oes (2021/2022-produksieseisoen).

Die NOK se eerste skatting in Februarie 2022 vir geelmielies was 6,993 miljoen ton. Soos die gunstige landboustoestande in die vernaamste produserende dele van die land voortgeduur het, het die verwagte geelmielie-opbrengste ook toegeneem. Die komitee het die verwagte geelmielie-oes vanaf sy eerste skatting tot die werklike grootte van die finale oes (7,620 miljoen) met 'n drastiese 627 150 ton verhoog.

### Totale mielie-oes

In Grafiek 3 kan die maandelikse produksieskattingsyfers vir totale mielies gesien word. Met die geelmielie-oes wat onderskat is, het dit meegebring dat die totale mielie-oes ook oor die algemeen onderskat is.

### Norm waarbinne die NOK moet skat

In Suid-Afrika het die graanbedryf 'n norm/grens vir die NOK gestel waarbinne die oesskattings moet wees, naamlik om vanaf die eerste tot die vierde skatting (Februarie tot Mei) nie meer as 8% vanaf die finale oes af te wyk nie en om vanaf die vyfde tot die finale skatting (Junie tot November) nie meer as 5% vanaf die finale oes af te wyk nie. Grafiek 4 dui die boonste en onderste aanvaarbare norme/grense waarbinne die NOK moet wees, aan. Indien die skatting (syfer) op 'n groter afwyking as die toelaatbare norm/grens dui, kan daar by retrospeksie na 'n oor- of onderskatting verwys word.

*Die NOK het 'n puik taak verrig deurdat die impak van goeie weerstoestande so gou moontlik aan die mark deurgegee is*

In die grafiek kan gesien word dat die afgelope seisoen se wit- en geelmielieproduksieskattings uitsonderlik goed geskat is en dat die komitee binne die gestelde norme/grense was. Dit bring verder mee dat die totale mielie-oes vanaf die eerste tot die finale skatting uiters goed geskat is en tussen die voorgestelde norme/grense beweeg het.

### Sojabone

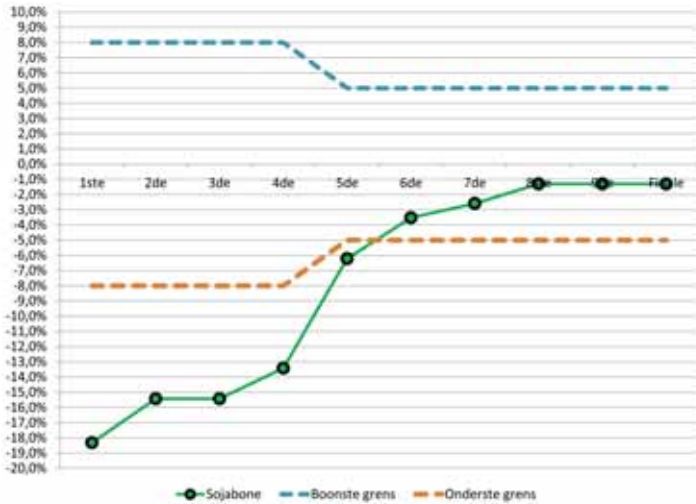
Grafiek 5 toon die maandelikse produksieskattingsyfers vir sojabone. Die sojaboonoes is vanaf die eerste tot die vyfde produksieskatting onderskat, waarna dit baie naby aan die gerealiseerde sojaboonproduksiesyfer was. Die eerste skatting in Februarie 2022 was 1,821 miljoen ton, maar soos gunstige landboustoestande voortgeduur het, het die verwagte sojaboonoes toegeneem waarna dit sywaarts beweeg het. Die komitee het die verwagte sojaboonoes vanaf sy eerste skatting tot die werklike grootte van die finale oes (2,230 miljoen ton) met 408 600 ton verhoog.

Met die norme/grense wat reeds by mielies verduidelik is, is dit opmerklik dat die NOK meer uitdagings met sojabone as mielies tydens die skattings ervaar het. Die komitee het die eerste vyf produksieskattings buite die voorgestelde norme geskat, waarna hulle uiters goed begin presteer het deur binne die norme te beweeg (Grafiek 6 op bladsy 54). Die tendens geld ook die terugvoer soos van produsente ontvang dat daar oor die algemeen beter opbrengste as verwag gestroop is. Produsentedeelname om dié skatting te verbeter is uiters belangrik en Graan SA doen 'n beroep op produsente om deel te neem.

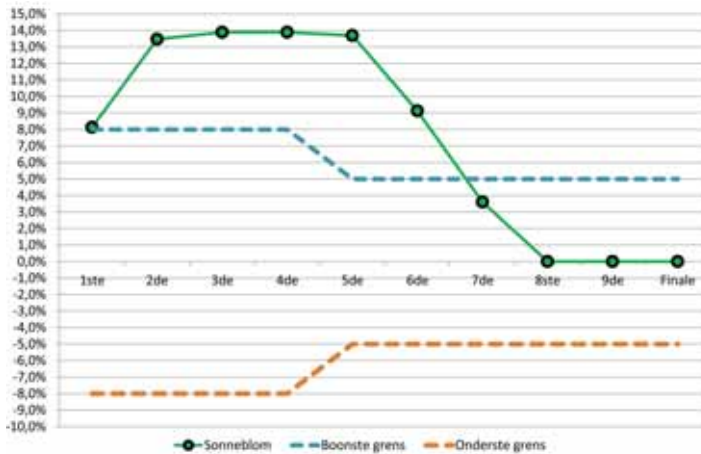
### Sonneblom

Grafiek 7 (op bladsy 54) toon die maandelikse produksieskattingsyfers vanaf Februarie tot November vir sonneblomsaad. Die NOK se eerste skatting vir die sonneblomsaadoes ►

## ← SÓ PRESTEER DIE NOK...



Grafiek 6: Die % oor/onderskating van die sojaboones teenoor die beraamde finale oes (2021/2022-produksieseisoen).



Grafiek 8: Die % oor/onderskating van die sonneblomoes teenoor die beraamde finale oes (2021/2022-produksieseisoen).



Grafiek 7: Sonneblom: Maandelikse produksieskattings versus finale oes (2021/2022-produksieseisoen).

☞ (Februarie 2022) was 914 350 ton; die komitee het die verwagte oes vanaf sy eerste skatting tot die werklike grootte van die finale oes (845 550 ton) met 68 800 ton verlaag.

Die sonneblomoes is vanaf die eerste tot die sesde produksieskatting oorskot, waarna dit baie naby aan die gerealiseerde sonneblomproduksiesyfer beraam is (Grafiek 8). Terugvoer van produsente was dat Sclerotinia 'n hewige impak op sonneblomoeeste gehad het – dit het bygedra tot die swakker as verwagte opbrengste.

### Slotsom

Hiermee wil Graan SA graanprodusente met die vertroue laat dat die NOK hulle bes doen om akkurate skattings daar te stel. Geen instansie in Suid-Afrika is beter as hulle vir hierdie taak gerat nie. Die afgelope seisoen se skattings, spesifiek vir mielies, kan as uiters goed beskou word en Graan SA wil graag sy dank aan die komitee rig vir die belangrike taak waarmee hulle besig is. ●

*Produsente word aangemoedig om, indien hulle nie alreeds aan die oesskattingsproses deelneem nie, asseblief die vraelyste wat aan hulle gestuur word, te voltooi. Indien die vraelys nie ontvang is nie, kontak asseblief vir Rona Beukes, lid van die NOK, by 012 319 8032 of stuur vir haar 'n e-pos na RonaB@Dalrrd.gov.za.*



**SILOWAREHOUSE**  
PTY LTD

**Silos (up to 20 000 mt per silo), bucket elevators, augers, grain cleaners, chain-, pipe-, belt conveyors and grain dryers**

**Feed bins and hopper bottom silos, capacities 5 mt - 1,500 mt**

[www.silowarehouse.co.za](http://www.silowarehouse.co.za)

E-mail: [info@silowarehouse.co.za](mailto:info@silowarehouse.co.za)

Tel: 012 332 1469 / 082 492 7496

**f silowarehouse**







**PROSARO**<sup>®</sup>  
250 EC

# Prosaro<sup>®</sup> makes the difference

- // Registration on canola for control of blackleg and *sclerotinia*
- // Excellent cost to benefit ratio
- // Quick uptake with longterm protection

Prosaro<sup>®</sup> Reg. No. L8510 (Act No. 36 of 1947). Prosaro<sup>®</sup> contains Tebuconazole and Prothioconazole (Caution). Prosaro<sup>®</sup> is a registered trademark of Bayer AG, Germany. Use strictly according to instructions on label.

Facebook: Bayer Crop Science Division Southern Africa Twitter: @bayer4cropssa

Bayer (Pty) Ltd. Reg. No. 1968/011192/07 27 Wrench Rd, Isando, 1601. PO Box 143, Isando, 1600 Tel: +27 11 921 5002

[www.cropscience.bayer.co.za](http://www.cropscience.bayer.co.za) // // // [www.bayer.co.za](http://www.bayer.co.za)

A31955

# VYF STAPPE VIR SOJABONE met hoë opbrengs

PR Janse van Rensburg, landboukundige, Pioneer

**A**s gewasse rugbyspelers was, was mielies die sleutelspelers en sojabone die reserwes. Mielies kry gewoonlik al die krediet, terwyl sojabone eenkant toe geskuif word. Moenie dit doen nie – doen moeite met die sojabone.

Soos mielies, kan sojabone uitstekende opbrengste lewer wanneer dit behoorlik bestuur word, alhoewel die weer steeds 'n groot rol speel. 'n Droë Februarie-maand kan van die ekstra inset- en strategievoordele van sojabone wegneem. As daar egter goeie omgewingsomstandighede heers wat vir die sojabone in die kritieke tyd voordelig kan wees, is dit die moeite werd om geld daarop te spandeer.

Hier is vyf stappe om te neem vir hoë sojaboonopbrengste:

## 1. Plantdiepte vir sojabone

Die aanbevole plantdiepte vir sojabone om meer eenvormige opkoms en goeie stande te verseker en so hoër opbrengste te produseer, is 4 cm (Lawson et al., 2009). Die saadbed moet ferm, egalig en ewe diep wees, sodat die saad oral ewe diep geplant kan word en alles op een dag opkom. Bly weg van klipperige grond, want die stropertafel moet baie laag kan stroop. Te vlak plant neig tot swakker opkoms en swak enting as gevolg van baie hoë grondtemperatuur by die grondoppervlak en die grond droog ook te vinnig uit.

Dit is belangrik dat sojabone in nat grond geplant moet word – sojabone kan nie agter vog aangeplant word nie. Vir 'n sojaboon om te ontkiem, het die pit 50% water nodig van die pitgewigmassa. Saad wat twee jaar oud is, moet glad nie geplant word nie. Kieming kan met tot 80% afneem met oorgedraagde, ou saad.

## 2. Kultivarseleksie

Wanneer daar na variëteitskeuse gekyk word, is plantgesondheid die belangrikste. Kyk veral na die weerstand teen aalwurms, SDS (skielikedood-sindroom) en witsimmel. Kyk ook na volseisoenprodukte vir die spesifieke area – sojabone wat tot laat in die seisoen blom, het meer peule en potensieel hoër opbrengste.

Kultivarkeuses vir optimale opbrengs is belangrik, en daarom moet kultivars met nuwe genetica gekies word. Sojaboonvariëteite word in verskillende volwassenheidsgroepe verdeel. Genoeg data is oor die jare ingesamel om produsente in te lig oor watter volwassenheidsgroep in watter streek werk – dit word voorgestel op 'n Suid-Afrikaanse sojaboonproduksiekaart. Die proewe van die LNR word in drie omgewingstreke verdeel, naamlik koud, matig en warm. Al die volwassenheidsgroepe word jaarliks oor die drie streke geplant in die LNR-proewe en daar kan aanbevelings gesien word van watter groeilengtes waar werk en hoe die genetica in opbrengs oor die jare verbeter.

## 3. Enting: Behandel saad met *Bradyrhizobium japonica*

Behandel saad met lewendige stikstofbindende knoppiesbakterieë. In-voor- of op-saad-toediening tydens plant is doeltreffend. Verminder die risiko om in-voor en op die saad toe te dien, weens oorlewing van entstof.

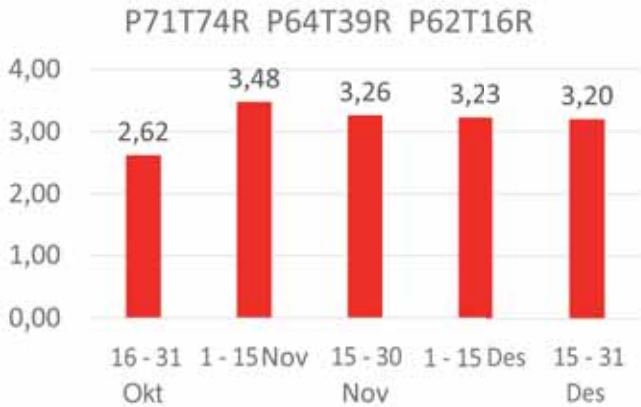
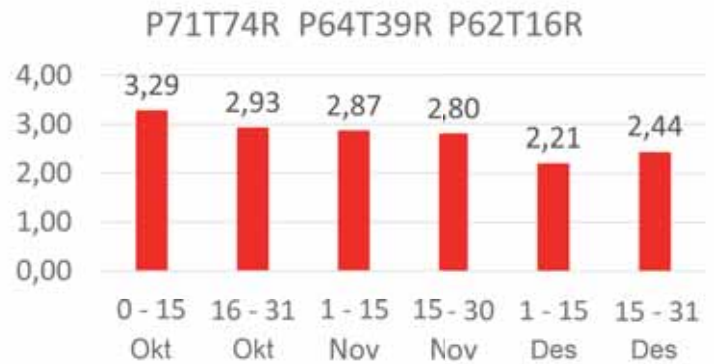
Dit is belangrik om saad elke jaar met stikstofbindende knoppiesbakterieë te behandel, alhoewel daar wel oorgedraagde *Rhizobium* in die grond kan wees.

### 1 OESVERLIESE AS GEVOLG VAN VERKEERDE PLANTDIEPTE. PROEFRESULTAAT VAN DELMAS IN DIE 2018/2019-SEISOEN. DIE SAFEX-PRYS VAN 2019 IS GEBRUIK.

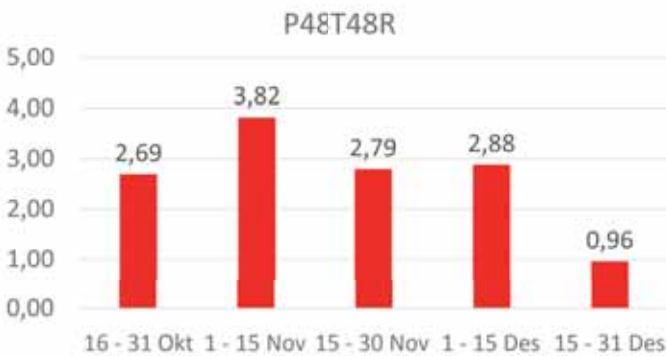
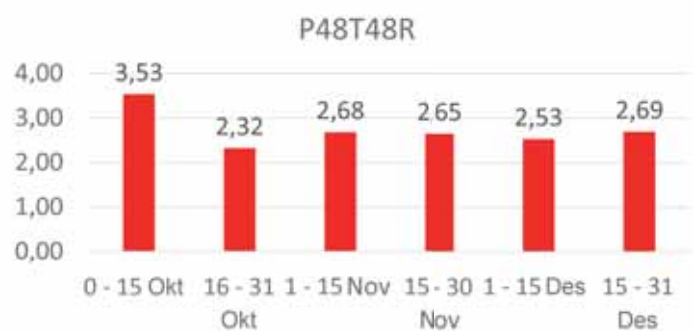
DEPTE	T/HA	KG-VERSKIL VAN K	T/HA	%-VERSKIL VAN K	SAFEX	R/HA-VERSKIL
1 cm	3,918	488	0,488	-11%	R4 500	-R2 195,86
3 cm	4,406	K	K	K	R4 500	K
5 cm	4,271	136	0,136	-3%	R4 500	-R609,96
7 cm	4,023	384	0,384	-9%	R4 500	-R1 726,40
9 cm	3,88	527	0,527	-12%	R4 500	-R2 370,11

### 2 OESVERLIESE KAN DUIDELIK GESIEN WORD BY TWEE VERSKILLENDE LOKALITEITE WEENS ONVOLDOENDE STIKSTOFBINDING GEDURENDE DIE 2021/2022-SEISOEN.

BASTER	TEGNOLOGIE	RYE	PLANTPOPULASIE-KOERS	OESRYLNGTE M	OESWYDTE M	OESGEWIG KG	VOG %	OPBRENGS T/HA	OPMERKING
P48T48R	R	8	300 000	230	6,08	408	11,8	2,94	Met entstof
P48T48R	R	8	300 000	230	6,08	325	10,6	2,37	Sonder entstof
P57T19R		12	300 000	190	10,92	581	11,2	2,84	Geen entstof
P57T19R		12	300 000	190	10,92	631	11,2	3,09	Entstof

**Plantdatum: Matige gebied, lang groeier**

**Plantdatum: Koel gebied, lang groeier**


Grafiek 1 en 2: Oesverliese is duidelik sigbaar oor die planttyd van Pioneer-langgroeiergenetika en die effek op opbrengs. Links is die matige gebied en regs is die koel gebied.

**Plantdatum: Matige gebied, kort groeier**

**Plantdatum: Koel gebied, kort groeier**


Grafiek 3 en 4: Oesverliese kan duidelik gesien word oor die planttyd van Pioneer-kortgroeiergenetika en die effek op opbrengs. Links is die matige gebied en regs is die koel gebied.

#### 4. Plantdatum: Vroeg plant

Sojabone wat van einde Oktober tot middel November geplant word, trek voordeel uit die verlengde blomperiode wat vorseisoenvariëteite het. 'n Sojaboonplant is ligsensitief, en dit sal soveel blom as wat die seisoen dit toelaat.

#### 5. Onkruidbestuur

Moenie in vuil lande plant nie – alle onkruid moet ten minste voor plant doodgework word. Tot 200 kg/ha kan verloor word aan opbrengs as onkruid toegelaat word om 1 cm groot te word tussen sojabone, het Dr Christy Prague van Michigan gevind.

*Wanneer daar na variëteitskeuse gekyk word, is plantgesondheid die belangrikste*

Die gebruik van vooropkomsontkruiders is ook 'n sleutel tot sukses. Dit is ongelooflik hoe goed 'n vooropkomsbespuiting kan werk om onkruid te bestuur. Dit is die beste oplossing vir die bestuur van weerstandbiedende onkruid. 'n Vooropkomsbespuiting hou onkruid terug totdat daar opgevolg word met 'n na-opkomsontkruidder.

Vernietiging van onkruid in die saadbank is ook noodsaaklik. Dit is dus belangrik om onkruid te beheer voor blomstadium, want sommige onkruid se sade is reeds lewensvatbaar nege dae ná blom. Die verwydering van onkruid uit 'n land voor oes verhoed dat onkruid sade in toekomstige jare problematies word.

#### Uitdagings

Intensiewe sojaboonbestuur het wel nadele. Praktyke wat toegepas word om opbrengste te verhoog, soos die gebruik van planthormone, skep baie vegetatiewe groei wat kan lei tot omval.

Dit kan ook gebeur dat die sytakke te swaar raak met peule en veroorsaak dat dit nie weer regop getrek kan word ná 'n storm of tydens afdroging nie. Sojaboongenetika met korterraamplante en internodes nader aan mekaar, se risiko vir platval is minder. Sommige praktyke, soos vroeg plant, kan 'n groot voordeel wees sonder ekstra insette. Alle produsente sukkel deesdae om geld te maak met saaiery – een manier om die resultaat te verbeter is om sojabone te verbou. ●

Gaan na [www.pioneer.com/za](http://www.pioneer.com/za) vir meer inligting of stuur 'n e-pos na [info.rsa@pioneer.com](mailto:info.rsa@pioneer.com).

#### Bron

Lawson, IYD, Mensah, EA & Yeboah, EN. 2009. Improving the establishment and yield of soybean through planting depth and land preparation methods in northern Ghana. *West African Journal of Applied Ecology*, 14(1).

# Verken gereed jou lande



Dr Vicki Tolmay,  
LNR-Kleingraan,  
Stellenbosch

**O**nvoorspelbare weersomstandighede maak dit al hoe moeiliker om te boer. Hierdie veranderende weerpatrone het 'n ingrypende invloed op gewasproduksie. Dink aan daardie koue, nat toestande aan die begin van die mielieseisoen wat die plante geel en verdwerg laat vertoon.

Sodra die omstandighede verbeter as die water begin wegsak of verdamp en die son skyn, lyk die mielies weer mooi. Wintergewasse word ook beïnvloed. In dele van die noordelike gebiede het reën tydens strooptyd die risiko vir die verbouing van kleingraan soos koring en gars aansienlik verhoog. Dit veroorsaak dat die gewas nie betyds gestroop kan word nie en lei ook tot kwaliteitsprobleme.

Net soos plante 'n bepaalde hoeveelheid koue- of hitte-eenhede benodig vir ontwikkeling, is daar spesifieke toestande wat die ontwikkelingstempo van plaë en plantsiektes bepaal. Hoe nader die temperatuur aan die insek of patogeen se ideale ontwikkelingstoestand is, hoe vinniger voltooi hulle elke fase in hulle lewensiklus en hoe korter is die tydperk wat verloop tussen opeenvolgende generasies. Die veranderende weerpatrone wat nou al hoe meer voorkom, veroorsaak dat plaë en plantsiektes "onverwags" hulle verskyning kan maak omdat hulle lewensverloop by die veranderende weer aanpas.

Die veranderende weersomstandighede word veral by insekplaë waargeneem. Elke insekspesie het maksimum- en minimumtemperatuurgrense waarbinne hulle optimaal ontwikkel. Plaë wat voorheen nooit of selde skadelik was, kan dus probleme veroorsaak wanneer die klimaat verander. Hierdie probleem word ook waargeneem in die hoeveelheid nuwe plaë wat Suid-Afrika onlangs binnegekom het en ernstige probleme skep, byvoorbeeld die herfskommandowurm (*Spodoptera frugiperda* sedert 2017), die *polyphagous shot hole borer* (ook genoem PSHB-kewer wat sedert 2017 na agt provinsies versprei het en die potensiaal het om die vrugtebedryf ernstig te benadeel) en die tamatieblaarmyner (*Tuta absoluta* wat sedert 2016 hier voorkom).

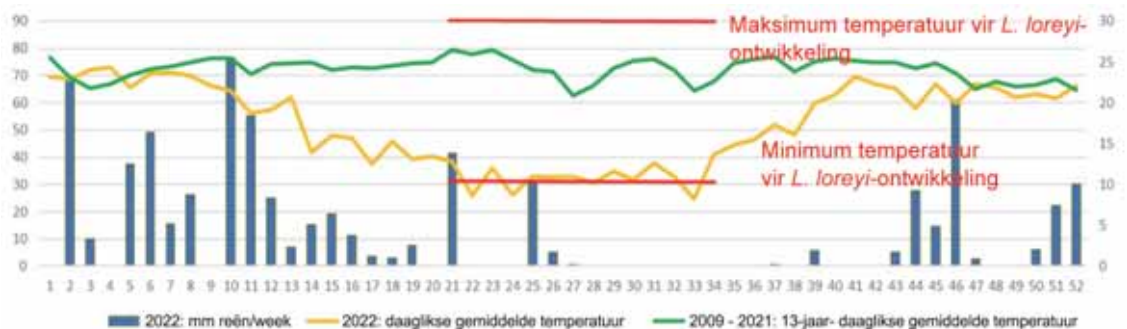


Figuur 1: Voorbeeld van die uitleg van 'n moniteringsroete.

Russiese koringluisk, wat Vrystaatse produsente vir jare geteister het, is nie meer die nommereenplaag in hierdie omgewing nie – ander insekte begin nou kop uitsteek. Die afgelope seisoene het daar baie rooi-beensandmyt in die Wes-Kaapse koringlande voorgekom; dit is 'n plaag wat lanklaas 'n groot probleem was. Daar was ook probleme met die WP-graanwurm, verskeie slaksoorte asook bolwurm gewees.

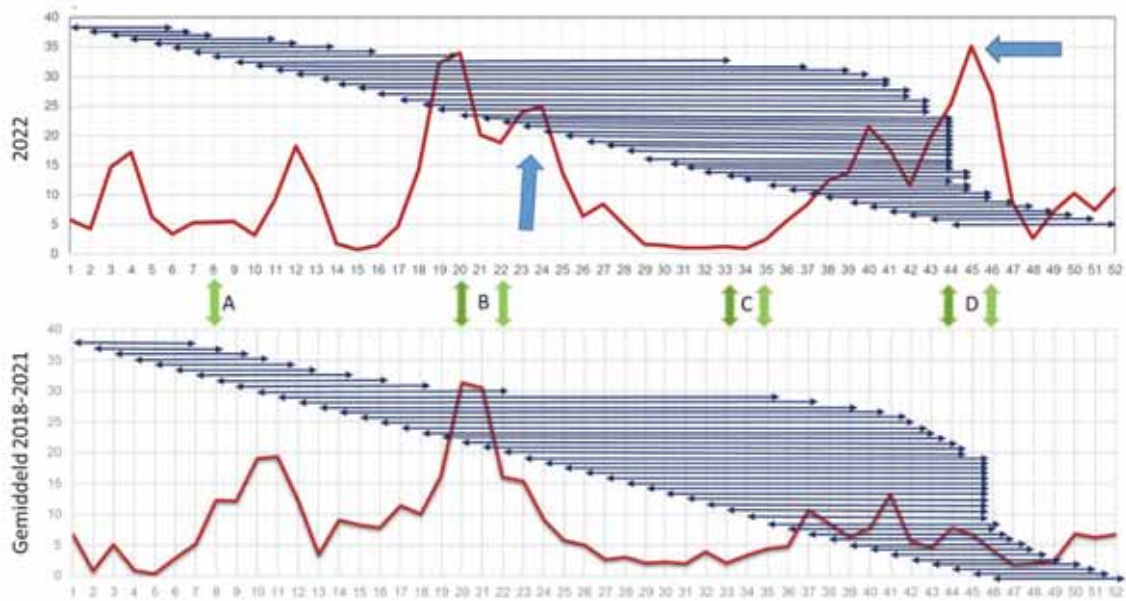
## Hoe bestuur 'n mens hierdie risiko's?

Die goeie nuus is dat dit wel moontlik is om hierdie plaë te bestuur. As ou grondbeginsels toegepas word en die voorkoms van plaë gemonitor word, is dit moontlik



Grafiek 1: Reënval en die gemiddelde daaglikse temperatuur van 2022 en die 13-jaar-periode (2009-2021) in Luckhoff.





Grafiek 2: Verskille in motgetalle in Luckhoff gemonitor gedurende 2022 teenoor die gemiddelde motgetalle van 2018 tot 2021.

om potensiële probleem-insekte betyds te identifiseer en teen hulle op te tree. Klimaatverandering maak dit al hoe belangriker vir produsente om gereeld hulle lande deur te stap en te monitor. Sommige produsente span selfs satellietbeelde en hommeltuie wat foto's uit die lug kan neem, in 'n NDVI-beeld kan byvoorbeeld kolle uitwys waar plante swaarkry en waar hulle geil groen groei. Dit bly egter die heel beste om gereeld deur die lande te stap en te gaan kyk hoekom die plante geil groen vertoon (dalk is dit onkruid) en wat plante in die swak kolle makeer.

### Wenke om die meeste te maak van dié moniteringstaptoegte

- » Besluit vroeëtydig op 'n roete wat skuins en heen en weer oor die land strek sodat dit verteenwoordigend is van die hele land (Figuur 1). Indien "goeie" en "slegte" kolle op NDVI-beelde voorkom, moet dit in die roete ingesluit word, maar daar moet nie net daarop gefokus word nie.
- » Hou in gedagte dat insekinfestaties meestal in klein kolletjies ontstaan en van daar af uitkring.
- » Moet nie net na die buitenste rand van 'n land kyk nie omdat dit nie 'n ware weerspieëling is van wat binne in die land gebeur nie.
- » Hoe meer waarnemingspunte daar is, hoe akkurater sal die besmettingsyfer bepaal kan word. As die land kleiner as 1 ha is, kan tien punte genoeg wees. As die land groter is, is daar meer ondersoekpunte nodig vir 'n akkurate besmettingsbepaling.

### Hoe om 'n moniteringsroete uit te voer

- » Besluit vooraf hoeveel treë as standaard sal dien en watter voet as merker gebruik sal word.
- » Stap eers 'n ent in die land in. Begin dan om die vasgestelde hoeveelheid treë af te tel. Op die laaste tree moet die gewasplant wat die naaste aan die voorpunt van die merkerskoen is, geïnspekteer word vir insekskade. Die spesifieke plant word dan genoteer as met of sonder insekte.
- » Stap daarna die vooraf bepaalde roete en neem lesings by elke ondersoekpunt soos beskryf in die vorige punt.
- » Data wat op die roete by elke punt versamel is, word nou gebruik om 'n persentasie van besmetting te bereken.
- » Indien chemiese beheerriglyne vir 'n plaag bekend is, is dit raadsaam om die tyd van toediening en die persentasie besmetting in ag te neem wanneer die insek gespuut moet word. Sodoende kan onnodige bespuitings en koste vermy word.

- » Indien daar nie riglyne vir die spesifieke insek bekend is nie, sal die besmettingsbepaling asook inligting rakende die groeistadium van die gewas die produsent/deskundige in staat stel om 'n meer ingeligte besluit rakende die beheer daarvan te neem.
- » Fyner bestuur van insekbesmettinge kolle in lande is moontlik deur gebruik te maak van moderne tegnologie soos hommeltuie wat bespuitings kan toedien. Alhoewel die implementering daarvan nog nie algemeen is nie as gevolg van die koste en lisensies wat met hommeltuie gepaard gaan, sal dit in die toekoms waarskynlik goed ingespan word om beduidende kostebesparings vir die produsent teweeg te bring. Verder sal dit ook die biodiversiteit in lande bevorder as slegs die probleemareas behandel word.

*Die veranderende weersomstandighede word veral by insekplae waargeneem*

### Onthou die volgende:

- » Hoe vroeër die insek of siekte raakgesien word, hoe groter die kans om grootskaalse skade te voorkom. Kenners kan geraadpleeg word rakende beheer en alternatiewe opsies wat tot die produsent se beskikking kan wees.
- » Nie alle skade word in die dag angerig nie. Sommige insekplae voed slegs snags en net die skade wat deur hulle veroorsaak word, is gedurende dag waarneembaar. 'n Voorbeeld hiervan is die valskommandowurm (*Leucania loreyi*). Wees dus hoofsaaklik op die uitkyk vir skade of simptome eerder as om net die insekte te soek.
- » Indien die simptome of insek nie bekend lyk nie, neem foto's om vir deskundiges te stuur. Die volgende foto's moet ingesluit word: 'n foto van die hele land, 'n foto van die geaffekteerde plant van die grondoppervlak af tot op die bopunt, duidelike foto's wat op die skadesimptome fokus en dan, indien moontlik, ook 'n foto van die verdagte insek (insluitende verskillende stadiums van die insek indien teenwoordig). Soms vreet insekte selektief net op sekere dele van die plant. Let dus op presies waar op die plant die insek voorkom (bo of onder die blaar en val dit ►)

## ← VERKEN GEREELD...

- ⦿ vinnig grond toe as 'n mens aan die plant raak). Hierdie inligting is noodsaaklik vir die entomoloog om 'n akkurate identifikasie van die insek te kan maak.
- » Klein instars (baba-insekte) is gewoonlik makliker om te beheer as volwasse insekte en daarom is dit noodsaaklik om geaffekteerde lande so gou moontlik te bespuit indien nodig.
  - » Om te weet watter plaë en siektes in die onmiddellike gebied voorkom word sterk aanbeveel, maar dit is verder voordelig om kennis te neem van ander plaë en siektes wat ook die gewas as 'n gasheer kan gebruik. Ander nabygeleë gewasse asook die omliggende omgewing speel 'n belangrike rol in die lewensiklus van insekte en kan selfs bepaal of 'n spesifieke insek plaagstatus sal bereik of nie.
  - » Elke land het ook voordelige insekte wat as natuurlike vyande van 'n plaag kan optree. Hierdie insekte kan kosteloos 'n plaagprobleem vir die produsent oplos. Dit is dus belangrik dat die produsent bewus is van watter insekte hierdie rol vervul en dan alle plaagbeheeraksies so beplan dat daar so min as moontlik skade aan hierdie voordelige insekte aangerig word.

### Kan klimaatsverandering 'n invloed hê op die lewensloop van 'n insek?

Klimaatsveranderinge beïnvloed beslis die lewensloop van insekte. Die graad van die invloed hang af van die spesifieke omgewings-toestand wat verskil asook die stadium van die lewensloop waarin die insek op daardie spesifieke tyd is.

**Grafiek 1** (op bladsy 58) en **Grafiek 2** (op bladsy 59) is ter illustrasie van hierdie beginsel ingesluit. Albei grafieke bevat data wat in Luckhoff versamel is. Grafiek 1 stel die gemiddelde daaglikse temperatuur gedurende 2022 in geel voor en die 13-jaargemiddeld van 2009-2021 in groen. Reënval word in die blou kolomme vertoon. Die minimum en maksimum temperature vir ontwikkeling word deur die rooi lyne in Grafiek 1 voorgestel. Buite hierdie grense hou die valskommandowurm op om te ontwikkel en ver buite hierdie grense kan die insek sterf.

In Grafiek 2 dui die rooi lyne die aantal valskommandowurmmotte wat weekliks in Luckhoff gevang is aan. Die boonste grafiek verteenwoordig data wat in 2022 versamel is, terwyl die onderste grafiek motgetalle gedurende 2018 tot 2021 toon. Die donkerblou pyle verteenwoordig die gemiddelde lewensduur van een lewensiklus, wat die eierfase, die onvolwasse fase (die wurmstadium = die plaag), die papie en die volwasse stadium (mot) insluit.

Weens warmer temperature vroeg in 2022 (Grafiek 1) is daar reeds drie lewensiklusse teen week 8 (einde Februarie) voltooi teenoor 'n gemiddeld van twee lewensiklusse oor dieselfde tydperk in die voorafgaande vier jaar (Grafiek 2A). Die minimumontwikkelingstemperatuur waar daar groei en ontwikkeling van valskommandowurm kan plaasvind, is 10 °C. Grafiek 1 toon dat die gemiddelde wintertemperatuur in 2022 heelwat kouer was as die gemiddelde van die vorige 13 jaar. Hoe nader die temperature aan hierdie grense is, hoe langer neem dit om die lewensiklus te voltooi. Die laaste motvlug voor die winterkoue het gemiddeld teen 22 Junie plaas gevind (Grafiek 2B).

*Namate die gemiddelde temperature van die lente na somer toe styg, is daar meer motvlugte*

Gedurende 2022 is dit egter in week 20 (middel Mei) waargeneem, twee weke vroeër as gewoonlik (Grafiek 2B). Hierdie vervroegde motvlugte is te wyte aan die warmer gemiddelde temperatuur vroeg in die jaar wat opgevolg is deur kouer temperature wat al nader aan die minimumontwikkelingstemperatuur geneig het (Grafiek 1). Die eerste motvlug na die winter was ook twee weke vroeër gedurende 2022 (week 33, middel Augustus) in vergelyking met die gemiddelde vlug in week 35 in die begin van September (Grafiek 2C). Die nuwe generasie wat van hierdie motte afkomstig is, het in 2022 reeds van week 9 af gekom en nie van week 11 soos wat daar in die vierjaargemiddeld waargeneem is nie. Hierdie twee-wekeverskil is as gevolg van die warmer weer van week 2 na week 4 wat die hele jaarsiklus vervroeg het (Grafiek 1).

Namate die gemiddelde temperature van die lente na somer toe styg, is daar meer motvlugte omdat die lewensiklus van die insek as gevolg van die hoër temperature versnel. Gewoonlik kom hierdie verskynsel tussen week 45 en 46 voor in middel November (Grafiek 2D). In 2022 was hierdie motvlugte egter ook vroeër (week 44, begin November) en het boonop 'n hoër piek van 35 motte per dag gedurende week 45 getoon, wat nie die vorige vier jaar voorgekom het nie. Dit is voorwaar 'n groot verskil as gevolg van 'n klein verhoging in temperatuur oor 'n kort tydperk in Januarie.

In hierdie geval kon skade tussen week 44 en week 46 voorgekom het. Die omvang van die skade is egter bepaal deur reënval gedurende die motvlugte en die beskikbaarheid van ander geskikte grasgashere vir eierlegging in die omgewing van die spilpunte en gevolglik minder motte wat eiers in die gewas gelê het.

Hierdie navorsingsprojek is deur die Suid-Afrikaanse Wintergraanbedryfsstrust (SAWCIT) befonds en monitor die motvlugte in die produksiegebiede met die hulp van vrywilligers. Feromoonvalle met lokmiddel word gebruik om *Leucania loreyi*-motte aan te trek. Medewerkers tel weekliks die aantal motte in die val en stuur die data wat gebruik word om die grafieke te trek, in. Indien daar potensiaal vir valskommandowurmbesmetting is, word die produsente in daardie omgewing gewaarsku om op die uitkyk te wees vir skade en wurmfestasie. Die ondersteuning van SAWCIT, AB InBev, die Suid-Afrikaanse Garstelersinstituut (SABBI), die medewerkers en Graan SA word hoog op prys gestel. ●

Vir meer inligting kontak dr Vicki Tolmay by [tolmay@arc.agric.za](mailto:tolmay@arc.agric.za) of 073 469 0000 (MTN) / 072 446 3538 (Vodacom).



Herfskommandowurm.

# TOPPRESTEERDERS WAT **JOU** EN DIE BOONTJIE TELLERS GELUKKIG SAL HOU

**PANNAR**®

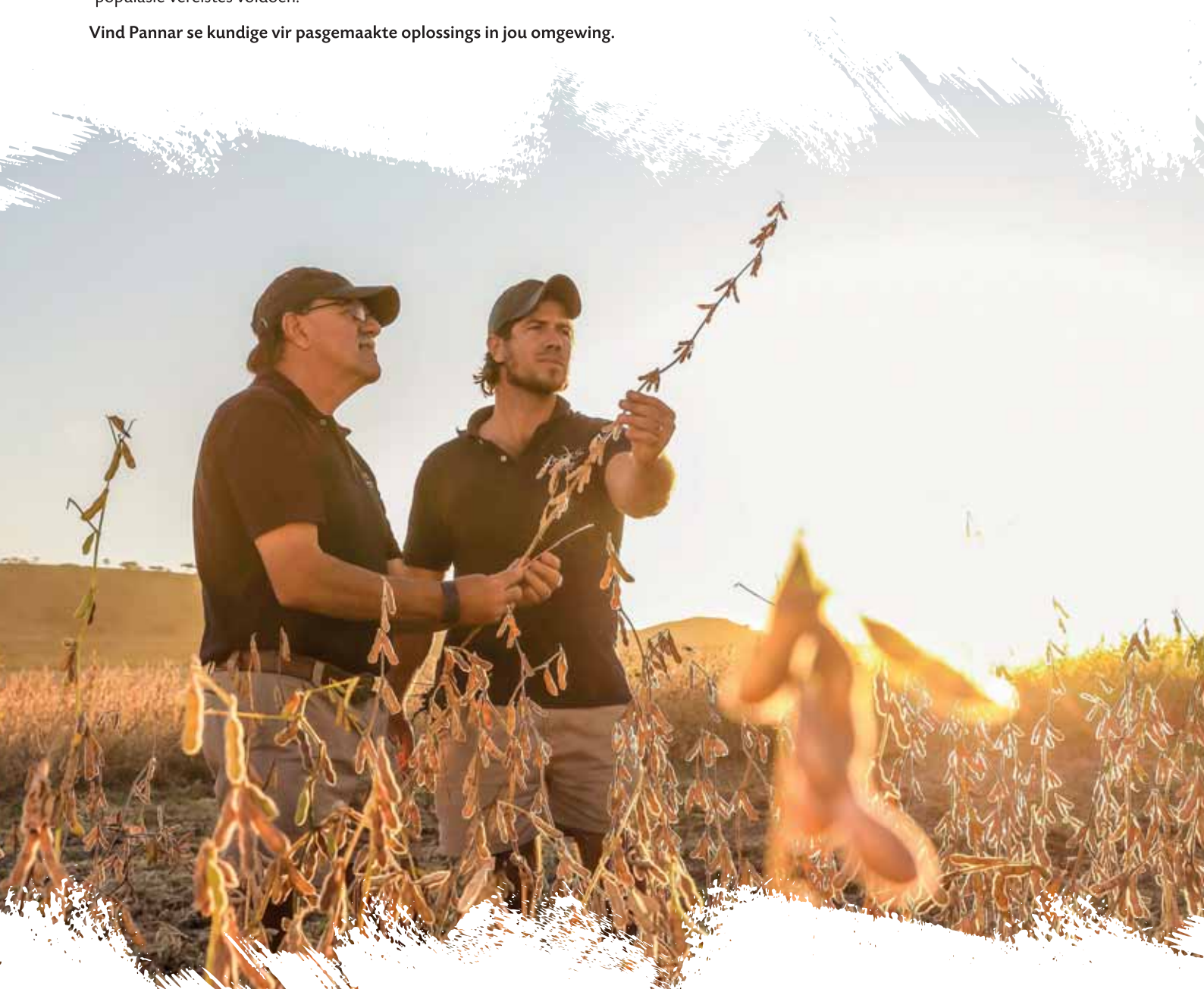
Saam boer ons  
vir jou toekoms™

[www.pannar.com](http://www.pannar.com)



Pannar se sojaboonkultivars bied 'n winsgewende kombinasie van goeie opbrengspotensiaal, uitsonderlike agronomiese eienskappe en stabiliteit oor verskillende opbrengspotensiaalvlakke, produksiegebiede en seisoene. Pannar bied 'n volledige reeks groeiseoeklasse wat aan byna alle plantdatums en -populasie vereistes voldoen.

Vind Pannar se kundige vir pasgemaakte oplossings in jou omgewing.



**CORTEVA**  
agriscience

Foto  
Boer: Egon en sy seun Tyson Zunckel  
Plaas: Rustenberg  
Gebied: Bergville, KwaZulu-Natal  
Pannar Verteenwoordiger: Dawid le Roux

Skandeer die kode  
vir meer inligting  
oor Pannar se  
uitsonderlike  
produkte



™ en ® Handelsmerke van Corteva Agriscience en sy geaffilieerde maatskappye. © 2023 Corteva. 2023/SOY/SAG/07

## ON FARM LEVEL

Integrated pest control

# SENTINEL PLOTS SIGNIFICANT FOR CROP BIOSECURITY



**Prof Bernard Slippers,**  
director of FABI,  
University of Pretoria



**Leandri Klynsmith,**  
FABI, University of Pretoria



**Cobus M. Visagie,**  
FABI, University of Pretoria



**David Read,**  
FABI, University of Pretoria

**P**lant pests and pathogens are seldom regarded as agents of human demise. However, by killing plants a ripple effect is created which ends in less food and less nutrition for the constantly growing human population. Management of agricultural pests and pathogens is therefore vital, but it is becoming increasingly difficult. This is due to the rapid changes in the distribution and divergence of pests and pathogens along with changing climatic conditions.

Insect resistance to Bt toxins expressed in grains is but one example of the threats faced by the agricultural sector. Changes in the distribution and frequency of known instances of insecticide resistance and the emergence of new resistance are not only predictable, but inevitable and important to monitor.

Similarly, continued investigation of fungicide resistance, race diversification and dispersal of agricultural pathogens is required to stay ahead of current and emerging threats. At the centre of this could be sentinel plots. A sentinel plot is planted with the goal of serving as a surveillance tool for routine monitoring for the presence of pests or pathogens of a specific crop plant.

### Surveillance of sentinel plots

Standard management procedures for the region and seed source (for example refugia) are always followed

for responsible use of sentinel plots. Regular surveillance of sentinel plots informs researchers when collection trips are required. Once insect or pathogen infestations are recorded, collection trips follow soon after.

Even though sentinel plots are not treated with insecticides or fungicides, infestation levels deemed to be of risk to surrounding fields (for example high levels of early infestation and the potential for high levels of a second generation emerging from the field) initiate the application of an appropriate treatment (pesticide treatment, crop removal or destruction). Because sentinel plot research is done in collaboration with local producers, there is the added advantage of continuous feedback on regional outbreaks and environmental changes.

### Resistance management strategies

Population genetic studies used to investigate diversity and population structures of pests and pathogens can be used to predict the spread and dispersal pathways of resistance traits so that effective resistance management strategies can be implemented. Gene-editing technology provides not only a way to identify resistance-conferring genes, but also enables a novel and accurate management strategy by reversing resistance in pests or pathogens. Information from such studies also enriches crop breeding programmes.



A map of the sentinel network.





**Sentinel plots can provide valuable information for local farming communities; NGRP team with farmers and extension officers in the Eastern Cape.**

**Surveillance plots can help to monitor changes in pathogen populations and pathogenicity traits.**

However, a reliable collection of pests and pathogens for research, resistance monitoring, and screening of new industry crop varieties is required on a continuous basis to prevent stagnation in the research and development (R&D) process. Depending on word-of-mouth reports of pest and pathogen infestations and crop husbandry is notoriously unreliable for surveillance and collection efforts of pests and pathogens.

### *A sentinel plot is planted with the goal of serving as a surveillance tool for routine monitoring*

Since 2019 researchers at the Forestry and Agricultural Biotechnology Institute (FABI) in association with the National Grain Research Programme (NGRP) conducted extensive surveillance of fungal and viral pathogens and insect pests across South Africa. In the 2021/2022 season they also piloted two sentinel plots, one in Mpumalanga and one in the Eastern Cape. These sentinel plots, as dependable sites of known crop cultivars and crop management, proved invaluable to surveillance and sample collections that feed back to research and management efforts.

#### **Resistance screening**

Insect collections from the 2021/2022 sentinel plots have already translated into the establishment of insect-rearing colonies for three major lepidopteran pests (African stalk borer, fall armyworm and spotted stem borer). This has enabled resistance screening and investigation of the genetic basis of resistance in the African stalk borer and fall armyworm. The sentinel plots have also been used as a surveillance tool for ensuring that the South African maize industry remains free of maize chlorotic mottle virus (MCMV), which is a component of maize lethal necrosis disease. Additionally, previously unreported viruses of sunflower have been detected within the sentinel plots, contributing significantly to the understanding of the virology of this crop.

For the coming seasons FABI, along with support from the NGRP and industry partners, aims to fortify the use of sentinel plots across various regions of South Africa. A sentinel plot network will serve national biosecurity needs and be a resource for research and development for everyone involved. ●



# Gideon Koegelenberg:

# WINGEWENDHEID die spil



Pietman Botha,  
SA Graan/Grain-redaksie

**G**ideon Koegelenberg, een van die Graanprodusent van die Jaar-finaliste van 2022 en sy vrou, Melanie, boer in die Makwassie-omgewing op beide hoë-, medium- en laepotensiaalgronde. Hulle boerdery bestaan uit 'n saaikomponent waar mielies, sojabone en sonneblom in 'n rotasieselsel verbou word, asook 'n beesvertakking waar hulle speenkalwers produseer wat aan voerkrale verkoop word.

Hy is 'n produsent wat slim kan werk. Gideon het al vroeg in sy lewe die waarde van goeie beplanning, harde werk en dat alles om winsgewendheid draai, aangeleer. Hierdie beginsels pas hy daagliks in sy besigheid toe. As iets nie vir hom op papier winsgewend is nie, maak hy planne om dit winsgewend te kry – so nie stop hy die bedryf. Beplanning en die presiese uitvoer daarvan asook kontrole is vir hom van kardinale belang. Gideon poog om hierdie funksies so ver as moontlik self uit te voer of te kontroleer, maar maak van kundiges wat hy vertrou gebruik om hom te help.

Gideon glo daarin dat alles reg moet gebeur om wins te verhoog. Dit beteken dat die regte insette betyds teen die regte pryse bekom moet word. Hierdie insette moet reg aangewend word om maksimum produksie uit die insette te verkry en die opbrengste moet teen die beste moontlike pryse verkoop word om wins te maksimeer. Beplanning, kontrole en genade moet nog hier bygevoeg word om die prentjie te voltooi. Dit omvat in wese alles wat op sy plaas gebeur.

## Grondontledings

Presisieboerdery is volgens Gideon daar om winste te verbeter. Sy gronde is gekarteer en die grond word volgens die tipe grond en hul potensiaal bestuur. Die langtermynlandopbrengste wat Gideon sorgvuldig byhou, word gebruik om die beplanningsopbrengste te bepaal met inagneming van die verwagte voorspelde reënval. Hy poog om so realisties moontlik

wees met die opbrengsmikpunte en probeer om nie buitensporige mikpunte daar te stel nie.

Op ongeveer 'n kwart van die grond word daar jaarliks presisiegrondontledings getrek. Aan die hand van hierdie grondontledings word kalk gedifferensieerd toegedien en tot op die regte diepte ingewerk. Elke vier jaar word gepoog om die fosfaat- en kaliumregstellings volgens behoefte te doen en sodoende bly die gronde se makro-elemente in plek. Die gewasse se produksiepotensiaal word gebruik om die bemesting te bepaal en 'n presisieboerderystelsel word geïmplementeer. Mikro-elemente word jaarliks op die regte tyd uitgespuit nadat blaaronontledings gedoen is. Die gewasse se opbrengspotensiaal en die grondontledings keer dat daar nie op bemesting aan 'n gewas oorspandeer word nie. Op die end gaan alles oor wins – nie maksimum produksie nie.

## Grondbewerking en wisselbou

Bewerkings word volgens elke tipe grond aangepas. Die watertafellande word diep op 'n spoorverkeerstelsel bewerk, terwyl die swaarder gronde met minimumbewerkingsaksies bewerk word. Die watertafelgronde se bewerking word gedoen om die grondverdigting op te hef en om die winderosie te beheer. Die minimumbewerkingsaksies word gedoen om die bewerking te beperk sonder om die gewasse se opbrengste te benadeel.

Alhoewel mielies met sonneblom en sojabone afgewissel word, is daar nie 'n rigiede stelsel op die plaas nie. Gewaswinsgewendheid en produksiekoste bepaal die wisselbouprogram. In die laaste paar jaar het mielies ongeveer 78% van die oppervlakte opgeneem, met sonneblom op ongeveer 15% en sojabone op ongeveer 7%. Die sojabone is 'n relatief nuwe gewas vir hierdie wêreld, maar die ekstra stikstof wat die sojabone bring is nogal handig in 'n hoë-insetjaar. Gideon bevestig dat wisselbou 'n voordeel het omdat mieliesiektes, swamme en veral kopvrot na 'n wisselbougewas minder is.

Gewaswinsgewendheid en produksiekoste bepaal die wisselbouprogram. Oor die algemeen word mielies met sonneblom en sojabone afgewissel.

Damkraal Boerdery se bestuurspan is van links George Markram, Sarel Kok, Gideon Koegelenberg, Hein Hoffmann en Reinhardt de Waal.



# waarom alles draai

## Navorsing

Om te meet is om te weet en daarom spandeer Gideon heelwat tyd aan navorsing. Tans word daar aandag aan blaarbespuitings, enting van sojabone en bewerkings gegee. Die duur aspek van graanverbouing, naamlik bemesting, word ook nagevors. Op elke plaas verskil die kultivars se opbrengste en daarom word 'n klompie kultivarproewe jaarliks aangeplant om sodoende die gepaste kultivars te identifiseer. Hierdie is belangrike werk omdat besluite volgens hierdie inligting geneem word.

Onkruid, peste en plae kom ook op sy plase voor, daarom lê hy klem op voorkomende beheer. Onkruidodder word in meer as een bespuiting toegedien omdat hulle agtergekom het dat die middels met baie reën uitwas of te vroeg afbreek en sodoende die lande laat vuil word. Die boerdery se hoogloopspuit help om laat onkruid te beheer. Die effek van winteronkruid op die volgende gewas is groot en daarom doen Gideon moeite om hierdie onkruid vroegtydig te beheer. Glifosaat en 2,4d word direk na stroop gespuit om die winteronkruid goed te beheer.

## Gewaswingsgewendheid en produksiekoste bepaal die wisselbouprogram

Alles in hierdie boerdery gaan oor wins. Gideon probeer om insette effektief en doeltreffend aan te wend en daarom word die nodige insette tydig en korrek toegedien. Boekwerk is vir Gideon 'n moet. Hy wil weet presies hoeveel elke inset en vertakking hom per hektaar tot op datum en op 'n maandelikse basis kos. Hy doen nie self die boekhouding nie, maar spandeer tyd om elke maand die inkomstes en uitgawes te bestudeer en dit dan binne sy beplanning te vergelyk om aanpassings te maak. Soms kom daar spesiale aanbiedings op die tafel en dan is dit maklik om te besluit of dit geneem en bekostig kan word as die beplanning op datum is.

Beplanning is van deurslaggewende belang om die regte gelykbreekpunte te bereken. Goeie beplanning help ook om sinvolle

bemerkingsbesluite te neem. Producente kan alles reg doen, maar as die graanpryse verkeerd bepaal is, gaan dit lei tot probleme. Gideon doen sy graanbemarking volgens 'n plan. Graanpryse word verskans, maar dit is noodsaaklik dat die gelykbreekpryse bekend is en dat moeite gedoen word om die graanmark te lees.

## Toerusting en masjinerie

Gideon bestuur die meganisasie-aspek van sy boerdery met erns. As iets in werktyd breek, kos dit baie en daarom doen hy moeite om sy instandhouding en dienste op datum te hou. Omdat die boerdery die laaste klompie jare bly groei, word daar gereeld nuwe toerusting aangekoop. Hierdie nuwe toerusting word gebruik en die ouer toerusting word na minder belangrike take geskuif. Soms sal van die ouer toerusting verkoop word as dit uitgewerk is en die betroubaarheid 'n probleem begin raak.

Spanwerk is uiters belangrik in die boerdery. Elke plaasbestuurder het sy verantwoordelikhede en hulle rapporteer aan Gideon. Twee koppe is beter as een en daarom neem die span besluite rakende die produksie van gewasse asook die uitvoering van take. Gereelde kommunikasie maak dit maklik om die boerdery te bestuur, maar op die ou end staan die eienaar pa vir alles. Daar word mooi na die arbeiders in die boerdery omsien, maar as hulle nie hul deel doen nie word hulle op die regte manier tereggewys.

Gideon sê: "Om te kan boer, is harde werk, maar dit is 'n lekker werk wat ryklik beloon word. Soms gaan dit swaar, maar elke donker wolk het 'n goue randjie. As jy bereid is om te gee, kry jy altyd meer terug as wat jy gegee het – nie noodwendig soos wat jy wou gehad het nie, maar as jy terugkyk sien jy die seën."

Hy is dankbaar vir die mense wat 'n groot rol in sy sukses gespeel het en steeds speel. Sy pa het vir hom geleenthede gegee wat hy moes uitbou. Melanie, plaasbestuurders, arbeiders, medeproducente en studiegroepede asook verteenwoordigers van insetverskaffers het almal 'n bydrae gelewer tot Gideon se sukses en dit sal in die toekoms so bly. ●

Vir meer inligting kan Pietman Botha by 082 759 2991 gekontak word.

Spanwerk is uiters belangrik in die boerdery en daar word mooi na arbeiders omsien.



sagrainmag.co.za

Gideon en Melanie Koegelenberg met hulle dogterjje, Ella.



# OTTOSHOOOP DOLOTOP PLUS<sup>+</sup>



**DOLOTOP MET WATEROPLOSBAAR KALSIUM, MAGNESIUM EN SULFAAT PENETREER DIE ONDERGROND MEER EFFEKTIEF EN VOORSIEN BETER VOEDING - BETER OPNAME - BETER GROEI!**

- Oplosbare  $\text{Ca}^{+2}$ ,  $\text{Mg}^{+2}$  en  $\text{SO}_4^{-2}$  promoveer dieper grondpenetrasie
- ▽ Verhoogde KKE en mikrofyn struktuur verskaf uitstaande neutralisasiekapasiteit
- ▽ Bewerkstellig 'n gebalanseerde grondprofiel vir volhoubare produksie

TEL: 0860 103 515  
EPOS: [kalk@sakg.co.za](mailto:kalk@sakg.co.za)  
[www.sakg.co.za](http://www.sakg.co.za)

**SA** KALK & GIPS  
LIME & GYPSUM  
WITKOP MINE | MYN

# STOLKOP – nuwe naam vir bekende mieliegroei-afwyking



**Dr Chris Schmidt,**  
senior landboukundige,  
Kynoch Kunsmis



**Klaas van Wyk,**  
landboukundige, Pannar

**D**ie inligting in hierdie artikel is nie nuut nie, maar die voorstel van 'n eie Afrikaanse term is wel nuut. Die oorsig gaan oor *arrested ear-ontwikkeling* – “stolkop” is ons voorstel vir 'n eie Afrikaanse woord wat makliker van die tong afrol as die Engelse term.

Stolkop-ontwikkeling is 'n fisiologiese groei-afwyking wat opbrengs van mielies betekenisvol kan verlaag. Dit is nie 'n siekte nie, maar verwys na abnormale mieliekopontwikkeling wat deur verskeie stresfaktore veroorsaak word, insluitend die toediening van nie-ioniese benatteradjuvante (*surfactants*). By fisiologiese volwassenheid sal sulke geaffekteerde mieliekoppe korter wees, met minder pitte per kop asook 'n verdwergde punt sonder pitte.

Dit moet nie met 'n voedingstekort verwar word nie. **Foto 1** en **2** toon die verskil tussen stolkop en swak bestuiwing, aangesien verwarring kan ontstaan.

Stolkop-simptome is kenmerkend verskillend van ander kopgroei-afwykings en om dié rede is dit belangrik om dit korrek te diagnoseer. Hierdie groei-afwyking kan 'n betekenisvolle negatiewe impak op opbrengs hê. Die voorkoms van stolkop in die VSA gedurende 2007 het saamgeval met die verhoogde gebruik van blaarbespuitings van swamdoders wat laat gedurende die vegetatiewe stadium (ongeveer een week voor bestuiwing) van die betrokke seisoen toegedien is.

Navorsing hieroor by die Universiteit van Purdue, het gevind dat nie-ioniese benatteradjuvante (*surfactants*), wat met of sonder swamdoders gespuit is net voor pluim, stolkop kan veroorsaak. Die risiko van

stolkop is die hoogste gedurende groeistadia V12 tot V14 (12 tot 14 ontvanklike blaarkrae) of een tot twee weke voor bestuiwing. Die navorsing het ook getoon dat die swamdoders alleen gespuit (sonder die betrokke adjuvant) nie die groei-afwyking veroorsaak nie. Simptome word waargeneem op koppe, skutblare, baard en blare. Volgens Pannar (Pringle, 2016) kan die volgende riglyne gevolg word om die risiko van stolkop te verlaag:

- » Volg gewasbeskermingsmiddels se etikette streng na.
- » Vermyn sover as moontlik enige blaarbespuitings tussen die V10- en VT-groeistadia. Hierdie stadium hou 'n hoë risiko vir stolkop-ontwikkeling in. (Sien Pannar Saad se produkkatalogus vir aanvullende inligting.) Indien 'n bespuiting gedurende hierdie vensterperiode noodsaaklik is, spuit slegs die beskermingsmiddel (sonder die adjuvant) soos vereis deur die situasie.
- » Vermyn die insluiting van enige ekstra adjuvant. Lees gerus die insetel op die web deur die QR-kode te skandeer.
- » Vermyn dit om mielies te spuit tydens periodes van klimaatstres, veral tydens koue toestande.



Vir meer inligting kan lesers gerus die publikasies op die web besoek, asook met saadkenners gesels. ●

Die naamvoorstel en kort oorsig is saamgestel deur Chris Schmidt van Kynoch Kunsmis en Klaas van Wyk. Kontak hulle by [chris.schmidt@kynoch.co.za](mailto:chris.schmidt@kynoch.co.za) of [klaas.vanwyk@pannar.co.za](mailto:klaas.vanwyk@pannar.co.za).

## Bronne

- <sup>1</sup> Castellano, C, Wise, K & Anderson, N. 2023. Non-ionic surfactants and arrested ear development. University of Kentucky. <http://graincrops.ca.uky.edu/files/usdainterreport001.pdf>. Besoek 1 Maart 2023.
- <sup>2</sup> Pringle, G. 2016. Arrested ear syndrome (Pannar). Pula/Imvula. <https://www.grainsa.co.za/arrested-ear-syndrome-sticks-its-head-out-in-south-africa>. Besoek 8 Maart 2023.
- <sup>3</sup> Pringle, G. 2016. The link between arrested ear syndrome and chemicals (Pannar). *Farmer's Weekly*, 16 March 2016. Besoek 4 April 2023.
- <sup>4</sup> Stetzel, N, Wise, K, Nielsen, B & Gerber, C. 2023. Arrested ear development in hybrid corn. In: *Diseases of corn*. BP-85-W. Purdue Extension, Purdue University. <https://www.extension.purdue.edu/extmedia/BP/BP-85-W.pdf>. Besoek 1 Maart 2023.



1



2

**Foto van stolkop (links) en swak bestuiwing (regs).**  
Foto: Klaas van Wyk, Pannar

# ALUMINIUM TOXICITY

## – developing more resistant crops



**Dr Thobeka P. Khumalo,**  
ARC-Small Grain,  
Bethlehem



**Dr Ernest Dube,**  
ARC-Small Grain,  
Bethlehem



**Dr Toi J Tsilo,**  
ARC-Small Grain,  
Bethlehem

**A**luminium (Al) toxicity is a major issue for producers across the world, affecting 67% of global farmland. This problem occurs in acidic soils (pH ≤ 5,5) and hinders the growth, development, and productivity of crops by damaging root growth.

Plants in acidic soil with Al toxicity usually have stunted growth and thickened roots, making them more vulnerable to drought. Different plant species and cultivars have varying levels of Al toxicity tolerance. Among cereal crops, rice is more tolerant than maize, wheat, and sorghum, while barley is the most sensitive. Researchers work to develop new cultivars that are more resistant to Al toxicity to help producers maintain healthy crops and avoid massive losses.

ARC-Small Grain has been crucial in evaluating commercial wheat cultivars for Al toxicity tolerance. The information gathered is published in the *Annual Production Guidelines* and is available to producers on the ARC-Small Grain website or by scanning the QR code below.

Studies have shown that using Al-tolerant cultivars, along with soil remediation methods like lime, manure, and compost, can significantly improve crop yield. For example, an Al-tolerant maize cultivar provided 61% higher grain yield than a sensitive cultivar under toxic conditions. The yield further improved when a lime treatment was applied.

### Al toxicity tolerance study

More recently, ARC-Small Grain researchers conducted a study to investigate Al toxicity tolerance in a wheat population derived from two South African wheat cultivars, Tugela-Dn and Elands. This population had previously been examined for plant height and yield component traits, determining the underlying genetic factors (Lephuthing *et al.*, 2022). Therefore, the present study intended to identify the genetic factors regulating Al toxicity and to establish the association with plant height. The study involved screening 139 wheat lines for Al toxicity tolerance using a staining

technique and a molecular marker associated with Al tolerance in wheat. This research showed that 70% of the wheat population was highly susceptible to Al toxicity. However, 30% of the lines showed tolerance, which could be useful for future breeding efforts. The two screening methods synchronised well ( $r^2 = 0,814$ ,  $p < 0,05$ ), but the molecular screening technique proved to be more efficient and powerful in discriminating between the Al-tolerant and susceptible wheat lines.

*Using Al-tolerant cultivars along with soil remediation methods can significantly improve crop yield*

The research also revealed that Al toxicity tolerance in wheat is primarily determined by a single major gene located on chromosome 4D, and three new molecular markers for this gene were identified. These markers can help scientists screen for Al toxicity tolerance in future studies and transfer the gene to other wheat lines through the backcrossing method of breeding. Interestingly, the research also revealed that the genes responsible for Al toxicity tolerance and plant height were closely linked on chromosome 4D. This means that both traits can be improved simultaneously in a wheat breeding programme.

### Conclusion

In conclusion, many cereal crops, including wheat, are susceptible to Al toxicity, which limits their production under toxic conditions. However, some Al-tolerant varieties have been identified and can be used in breeding programmes to develop more resistant crops. The latest research at ARC-Small Grain has identified three new molecular markers for the major gene responsible for Al toxicity tolerance in wheat, which will be valuable for future research and breeding efforts. Additionally, since the genes for Al toxicity tolerance and plant height are closely linked, both traits can be improved simultaneously. ●

### Resource

Lephuthing, MC, Khumalo, TP, Tolmay, VL, Dube, E and Tsilo, TJ. 2022. Genetic Mapping of Quantitative Trait Loci Associated with Plant Height and Yield Component Traits in a Wheat (*Triticum aestivum* L.) Doubled Haploid Population Derived from Tugela-DN × Elands. *Agronomy*, 12(10), p.2283.

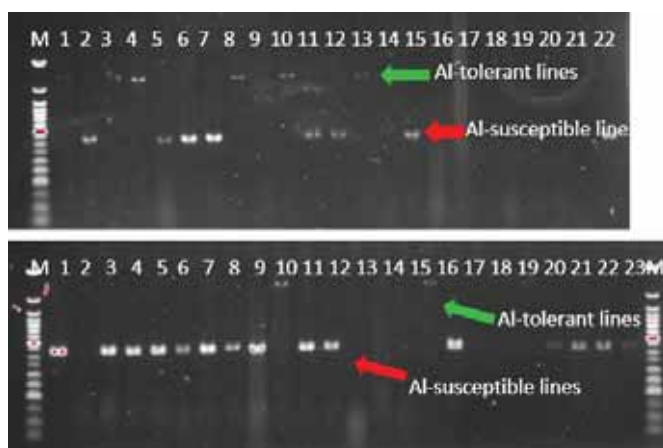


Figure 1: Molecular screening for aluminium toxicity tolerance using diagnostic markers.

Annual Production Guidelines is available on the ARC-Small Grain website or by scanning the QR code.





Saam met jou deur elke seisoen.



www.deere.africa | africa@johndeere.com | Kliëntediens: 0800 983 821 | JohnDeereAME    John Deere  John Deere Afrika & Midde-Ooste 

# GRAANSAKE VAN TOEKOMS onder loep geneem

SA Graan/Grain-redaksie

**D**ie uitvoer van landbouprodukte is een van die weinige middele wat steeds 'n positiewe bydrae tot groei in Suid-Afrika se ekonomie maak. Graan is 'n integrale deel binne die waardeketting van landbou en help nog om die land se deure oop te hou, het Hein Rehr, president van die Graanhanteringsorganisasie van Suider-Afrika (GOSA), op die organisasie se 38ste simposium in Mosselbaai gesê.

"Landbou op sy eie gaan nie alleen die land weer bring na waar hy was nie. Die privaat sektor sal drasties moet ingryp en hande sal gevat moet word met georganiseerde landbou sodat die ekonomie weer kan begin prestee. Hoe moeiliker dit gaan, hoe meer moet ons praat en hoe meer dinge sal ons saam moet doen," het Rehr gesê.

GOSA se simposium – waartydens die organisasie se 40ste bestaansjaar gevier is – is op 15 en 16 Maart by die Diaz-hotel in Mosselbaai aangebied. Die tema en program het die kollig geplaas op watter aspekte nodig is om stukrag aan die graanbedryf in 'n ná-pandemie-era te verleen.

## Nuwe normaal

Chris Yelland, besturende direkteur van EE Business Intelligence, energiekenner en die hoofspreek, het gesê beurtkrag moet nie aanvaar word of die nuwe normaal vir Suid-Afrika word nie. Toewyding deur alle groot, medium- en klein belanghebbendes kan verseker dat beurtkrag binne twee jaar beëindig word vandat die groen lig gekry word om voort te gaan met alternatiewe oplossings.

Die regering se plan vir die beëindiging van beurtkrag moet meer as net woorde wees. Dit moet spesifieke aksies en teikens bevat wat behaal moet word. Die nasionale prioriteitsprojek om beurtkrag te beëindig, behoort 'n onverdeelde doelwit van die regering, Eskom, munisipale metro's en klante van alle segmente te wees.

Suid-Afrika se beskikbaarheid van energie was aan die begin van vanjaar sowat 50% laer as in dieselfde tyd verlede jaar en dit daal steeds. Instandhouding is 'n oplossing, maar die einde van die probleem gaan nie voor die einde van volgende jaar moontlik wees nie. Al die kragstasies wat instandhouding nodig het, kan nie gelyktydig afgeskakel word nie.

Die landbou is baie kwesbaar, veral as elektrisiteitsverlies agt uur lank per keer word. Die landbousektor het 'n sleutelrol om te speel



Die lede van die paneelbespreking gelei deur Lourensa Eckard van kykNET (middel) was van links: Japie Snyman (Olam Agri), dr André van der Vyver (SACOTA), Dawie Maree (FNB Landbou) en die onafhanklike energie-analis, Chris Yelland (EE Business Intelligence).

en moet meetbare nuwe teikens aankondig vir die privaat opwekking van elektrisiteit. Dit sal nie 'n maklike taak wees nie, maar dit is beslis haalbaar as alle belanghebbendes toegewyd en vasberade is. Kontinuiteit in besigheid is nodig. Produsente help nie net hulself nie, maar die hele land.

## Landbou word sterker

Dawie Maree, hoof van inligting en bemarking by FNB Landbou, het gesê die Suid-Afrikaanse landbou het ekonomiese terugslae in en ná die Covid-19-pandemie oorleef en in 2022 25% beter prestee as in 2019 – een van die min sektore wat dit kon vermag.

Beurtkrag het 'n groot invloed op alle vooruitskattings. Hoë rentekoerse, duur brandstof en stygende voedselpriese plaas huishoudings onder geweldige druk. Dit lyk egter asof inflasie onder beheer is. In die volgende jaar kan 'n verlaging in die rentekoerse verwag word.

Landbou sal moet aanpas om te oorleef. "Ons moet besluit wie ons wil wees. Ons moet relevant wees, aanpas om in die mark te bly en ons moet ingelig bly. Fokus op dit wat jy kan beheer. Moenie anderkant toe kyk as daar 'n probleem is nie. Wees innoverend. Gebruik wat jy kan beheer of bekostig."

## Uitvoer bly belangrik

Dr André van der Vyver, uitvoerende direkteur van die Suid-Afrikaanse Graan- en Oliesadeverhandelingsvereniging (SACOTA) het gesê die uitvoeremark is uiters belangrik om die Suid-Afrikaanse landbou en ekonomie te stimuleer en te laat groei. Daarom is elke aspek van die uitvoer van produkte belangrik om winsgewendheid te behou.

Die landbousektor is een van die grootste werkverskaffers in die plattelandse ekonomie. Ná die droogte wat die land tot in 2017 ervaar het, het die produksie van witmielies en sojabone gegroei. Plaaslike vraag na dié twee produkte het egter stadiger gegroei as die produksie, wat tot 'n oorskot gelei het, met 'n voorraad wat opgebou is. Dié voorraad bring mee dat daar veral in die afgelepe



Chris Yelland, besturende direkteur van EE Business Intelligence en 'n energiekenner, was die hoofspreek.





Die simposium is voorafgegaan deur 'n sake-ontbyt met Pieter-Louis Myburgh, bekroonde ondersoekende joernalis en outeur, as gasspreker. Hier verskyn Pieter-Louis saam met Hein Rehr (GOSA-president).



Tydens die 40-jaargaladinee is erkenning gegee aan oudraadslede van GOSA wat die simposium bygewoon het. Hein Rehr (president) het die oomblik gedeel met Annatjie Loio (vorige president), De la Rey Knoblauch (oudraadslid) en Carl Geldenhuys (stigterslid).



Die verwelkomingsaand is ingekleur met 'n wynproe waartydens nege wyndkelders hul produkte in eg Wes-Kaapse styl kom voorsit het. Japie Snyman, Dawid Beets (Tiger Consumer Brands) en Wimpie Bouwer (Unigrain) was ook daar.

twee jaar, elke maand witmielies uitgevoer is. Sojabone is nie voorheen uitgevoer nie. Sedert die produksie egter die vraag oorskry, word sojabone ook uitgevoer.

Spoorvervoer bly die goedkoopste manier om graan te vervoer. Weens die agteruitgang van die spoornetwerk en die vloede

in KwaZulu-Natal het spoorvervoer egter drasties afgeneem, wat die uitvoer van graan by hawens negatief beïnvloed.

## SA en die uitvoermark

Japie Snyman, visepresident van graan by Olam Global Agri, het gesê met Suid-Afrika se vermoë om 350 000 tot 400 000 ton graan per maand uit te voer, is die land 'n klein rolspeler in die wêreld-ekonomie, maar ding steeds met die beste ter wêreld mee. Die internasionale uitvoermark is uiters mededingend. Suid-Afrika se grootste voordeel is sy ligging.

Suid-Afrika is steeds 'n Derdewêreldland met beperkte uitvoerkanale wat mededingendheid minder doeltreffend maak. Die groot verskil is dat die Eerste Wêreld bedrywe het wat op uitvoer gebou is. Die feit dat plaaslike produsente net 5% van hul graan per spoor kan vervoer teenoor 10% tien jaar gelede, maak die proses moeiliker en duurder.

By die verhandeling van graan is verskeie faktore betrokke, soos die liggingsdifferensiaal, vervoerkoste, berging, aflaai-koste en die basispunt van verhandeling. Verskillende basispunte laat die koste ook styg deur die seisoen. Dit wissel tussen R400 en R800/ton. Frankfort is byvoorbeeld nader aan Durban as aan Kaapstad.

## Rondetafelgesprek

'n Hoogtepunt was 'n rondetafelgesprek met die sprekers wat deur Lourensa Eckard van *In Gesprek* op kykNET gelei is. Sake soos hoe om die uitvoer van landbouprodukte doeltreffender te maak, hoe banke verbruikers van elektrisiteit bystaan om hernubare energie te kry asook die invloed van beurtkrag en hoe om die probleem op te los, is bespreek. Meer as een paneellid het melding gemaak van die belangrikheid van gesprek- en netwerkplatforms, soos dié wat die GOSA-simposium bied. ●

**JHB TRACTOR SPARES**  
The dependable part of your plan

1971-2013

**FORD, FIAT, NH and MF**  
replacement spares

Tel: (011) 677-2100 or (011) 615-6421  
Email: [jhbtrac@jcon.co.za](mailto:jhbtrac@jcon.co.za) • [www.jhbtractorspares.co.za](http://www.jhbtractorspares.co.za)

# SKAKEL AF

## die bedreiging van vernietigende lepidoptera-plae met PowerCore™ saadeienskaptegnologie

Neem beheer in die stryd teen bogrondse plae met **PowerCore™** tegnologie – 'n hoëpresterende, insekbestande saadeienskap (trait) wat mielies effektief teen vernietigende bogrondse lepidoptera-plae, soos mieliestronkboorder en Chilo-boorder, help beskerm. **PowerCore™** tegnologie is 'n omvattende saadeienskappakket vir uitstekende insek- en onkruidbeheer in jou hoë-opbrengspotensiaal mielie-oes. Die unieke kombinasie van drie verskillende *Bacillus thuringiensis*- (Bt-) proteïene vervat in **PowerCore™** tegnologie bied verbeterde Insekweerstandbestuur (IRM) teen bogrondse lepidoptera-plae, terwyl die glifosaatverdraagsaamheid 'n bewese, gerieflike onkruidbeheer voordeel vir boere inhou.

Hierdie seisoen bied Pannar Saad ses nuwe mieliebasters met die **PowerCore™** eienskaptegnologie oor 'n reeks groeiklasse. Praat vandag met een van Pannar se kundiges en bepaal watter mieliebastersaad met die **PowerCore™** tegnologie die beste op jou plaas vir die 2023-groeiseisoen sal pas!



**PANNAR**®

Saam boer ons  
vir jou toekoms™

[www.pannar.com](http://www.pannar.com)



**POWERCORE™**

Skandeer die kode  
vir meer inligting  
oor Pannar se  
uitsonderlike  
produkte



PowerCore™ multi-eienskaptegnologie is ontwikkel deur Corteva Agriscience en Monsanto. PowerCore™ is 'n geregistreerde handelsmerk van Monsanto Technology LLC.  
™ & SM Handelsmerke van Corteva Agriscience en sy geaffilieerde maatskappye. © 2023 Corteva. 2023/PWC/A/POWEROFF.

# EU FUNDS SURVEY on maize farmers in KZN

**Dr Corinda Erasmus**, Delphius Technologies & Consultancy

**Dr Admire Isaac Tichafa Shayanowako**, College of Agriculture, Engineering and Science, University of KwaZulu-Natal

**Dr Peterson Obara Magutu**, Enterprises and Services, University of Nairobi

**Thys Rossouw**, Delphius Technologies & Consultancy

The InnoFoodAfrica (IFA) project started in August 2020 as a multidisciplinary project to tackle challenges in African agro-processing value chains. The focus is on climate-smart crops and smallholder farmers.

VTT (Finland) is the project leader with five European partners and 13 African partners from Kenya, Uganda, Ethiopia and South Africa. The project is funded by the Horizon 2020 research and innovation programme of the European Union (EU) under grant agreement number 862170. South African partners include

the University of Pretoria (UP) as academic partner and Delphius Technologies & Consultancy cc as commercial partner. As part of the survey on farmers done in KwaZulu-Natal (KZN), the University of KwaZulu-Natal (UKZN) College of Agriculture, Engineering and Science (CAES) became involved in partnership with Delphius Technologies and UP.

Surveys form an important part of the project, especially to understand the needs of smallholder farms, who supply a vast amount of Africa's food. By collecting survey data, production challenges

can be better understood, including the need for value addition and waste stream beneficiation. For example, pest control and shelf-life challenges are common issues on smallholder farms, where existing solutions are either unaffordable or unpractical. Innovation is needed to address these challenges. More information on the project can be found at <http://innofoodafrica.eu>.

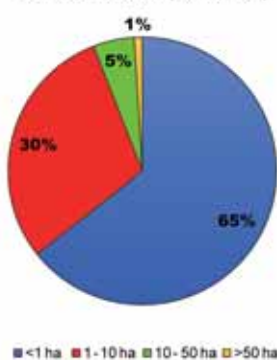
Information about the commercial sector of maize farming in South Africa is readily available and regularly updated by the South African Grain Information Service (SAGIS) and other commercial bodies, but smallholder farms and the informal sector are underrepresented and it is difficult to obtain accurate data. Some data on smallholder farms are available from the national census reviews (StatsSA), but that data are often outdated. The IFA project aimed to get a better understanding of the current situation, including the challenges facing the informal sector, in order to identify opportunities for improvement. The results can assist policy makers on decisions in terms of future farmer support through agricultural extension services or funding mechanisms.

Maize was selected as the model cereal for South Africa because it is a major staple agricultural crop. The ideal situation would have been to do a survey in all the provinces, but due to a limited budget only farms in a neglected province (KZN) were surveyed.

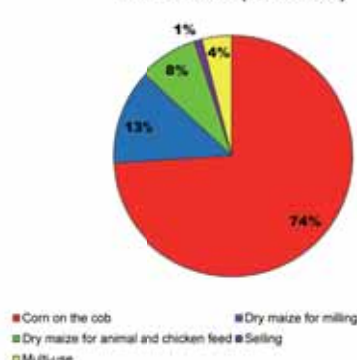
## Description of study area, sampling procedures and participants

The study was conducted in three locations, Swayimana, Nhlazuka and Umbumbulu in KZN from December 2021 to January 2022. Swayimana (S29°29'16", E30°39'36") and

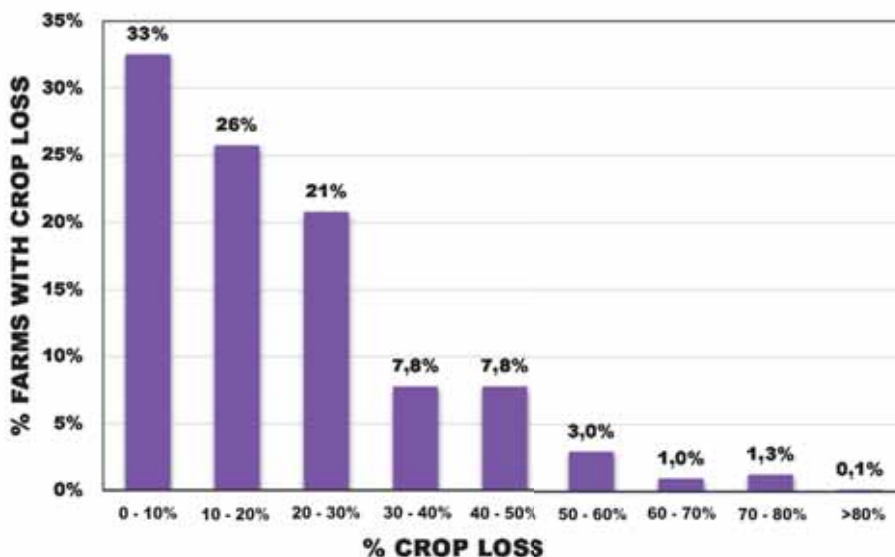
**SIZE OF FARMS (% FARMS)**



**CROP USES (% FARMS)**

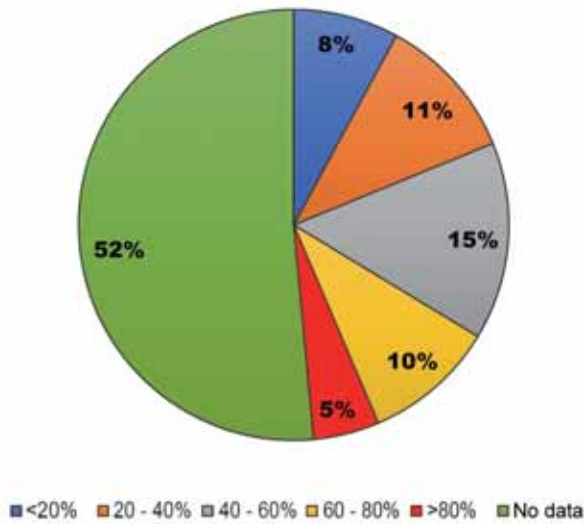


Graph 1: Sizes and crop use of farms included in the survey.

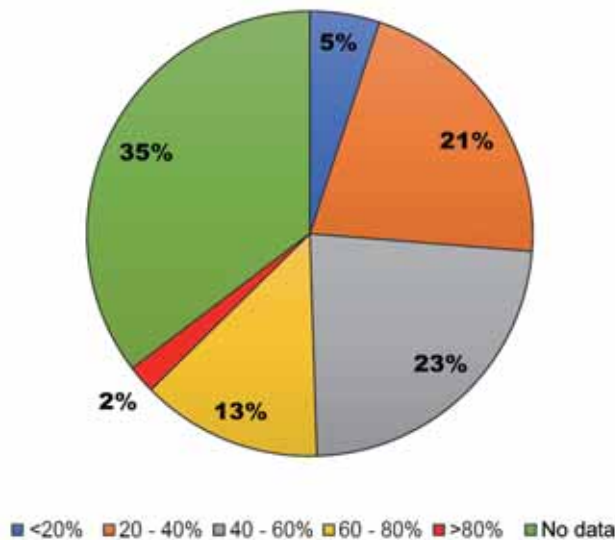


Graph 2: Crop losses on smallholder maize farms.

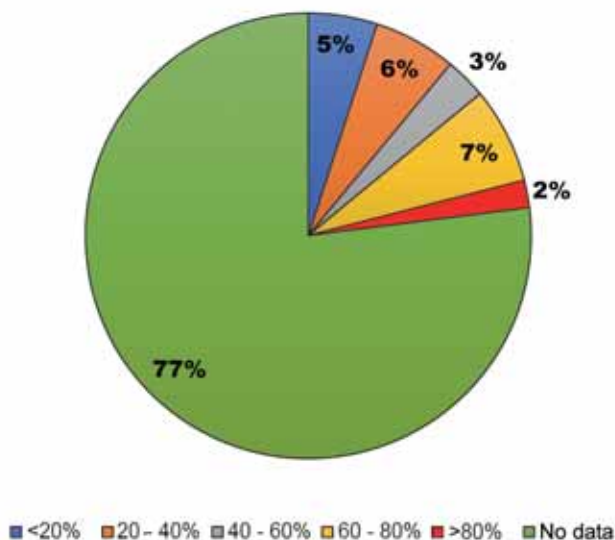
◀ EU FUNDS SURVEY...



Graph 3: Stem borer crop damage.



Graph 4: Maize weevil harvest damage.



Graph 5: Larger grain borer harvest damage.

◀ Nhlazuka (S30°11'22", E29°55'55") fall under the uMgungundlovu district municipality, while Umbumbulu (S29°59'4.5168", E30°42'14.7528") is within the Ethekwini district. The areas have an average annual rainfall of between 700 and 1 000 mm, with frequent thunderstorms and intermittent dry spells. The area is classified as having above average agricultural potential in the KZN region and is well adapted for the production of a range of both industrial and food crops.

About 300 randomly selected households from each location were targeted. Focus group discussions were conducted in each location, comprising ten key informants including individuals who had great knowledge about the villages, the farms, crops and local conditions and problems in the district. Selection of this group was done in consultation with the local municipal and tribal leadership with knowledge of the farmers around the areas facilitated by UKZN.

*The biggest benefit to the farmers will be to investigate options for novel and affordable pest control systems*

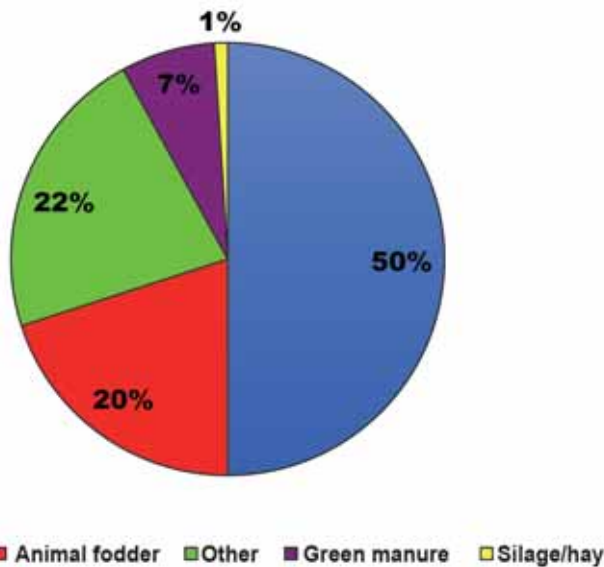
Primary data were collected using participatory methodologies through a structured survey to obtain characteristics of the farmers in the districts. The structured survey served as a control for checking or comparing information obtained through participatory methods. Information was gathered through a questionnaire administered to the farmers by the facilitators. The enumerators used the ODK (<https://getodk.org/#features>) data collection application installed on smart phones to collect data from the respondents using the questionnaires. The questionnaires were saved onto the ODK server system. Upon completion of the survey, data were then retrieved from the server onto an Excel file for analysis.

In order to save time and to limit the need for unnecessary travel in an area with poor infrastructure, only one combined questionnaire was compiled. The questionnaire consisted of 41 questions in a multiple-choice format to make data collection easier. Apart from maize, the participants also provided information on other crops used for intercropping, including crops such as sweet potatoes, Bambara groundnuts, cowpeas, beans, madumbe (taro) and other vegetables.

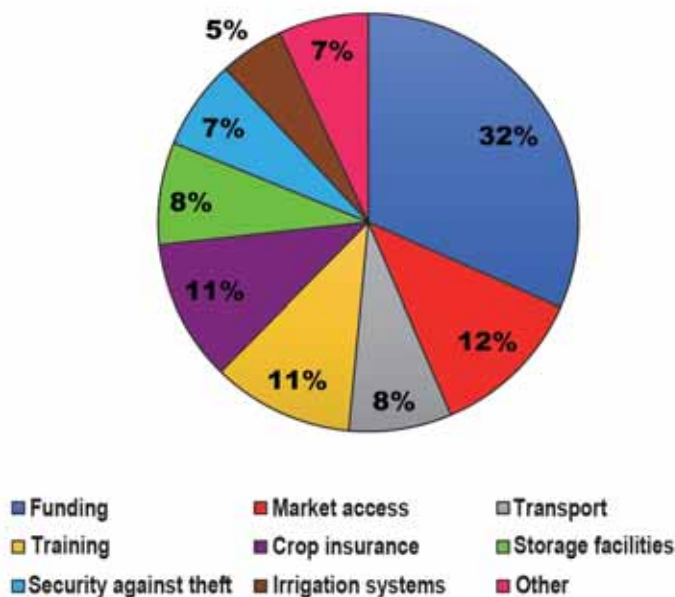
**Results**

Results of 842 farms were included in this survey – 78% of farmers planted white maize, 10% planted yellow maize and 12% planted both types. While 22% of farms planted only maize, 78% did intercropping.

Most of the farms were quite small (Graph 1 on page 73), with 65% of them less than 1 ha. Most of the planted maize (74%) was used as human food and eaten as a vegetable (corn on the cob). It is a very popular product which is either boiled or fried and often sold on the side of the road in the summer months. Corn on the cob makes up a significant percentage of the developing farmer maize crop, but no formal data on the size of corn on the cob production in South Africa are kept. It



Graph 6: Size of side streams on farm.



Graph 7: Survey related to need.

is a highly seasonal crop with a short shelf-life similar to that of vegetables, but because of its reliable yield, popularity and also cultural significance, there may be opportunities to optimise fast-growing, disease-resistant cultivars specifically for corn on the cob. Currently, very little maize is sold from these farms (1%), indicating that almost the entire crop is used for own consumption.

In terms of crop losses (Graph 2 on page 73), 33% of the farms had losses of less than 10% and only 0.1% indicated a loss of more than 80% for the 2021/2022 season. Crop losses happened for many reasons, including diseases, insect damage, damage by animals and birds and even theft.

The extent of damage caused by three major maize pests, including stem borer, maize weevil and larger grain borer, is shown in Graph 3 to 5. Unfortunately, in a large percentage of cases, no data were available on the pests. This could be due to a lack of knowledge to identify the pest and also a lack of record-keeping which is

a common reality for informal farmers. However, it is concerning that 5% of farms had more than 80% of the crops lost due to stem borer. Most of the losses will be used as compost or animal fodder (Graph 6) as part of the side streams (such as leaves and cobs).

*5% of farms had more than 80% of the crops lost due to stem borer*

Informal farmers do not have the cash to buy fertiliser or animal feed and therefore no part of the crop is wasted, as composting and animal feeds have to come from any side streams available. A well-designed composting system adds value to the soil and is therefore an opportunity for improvement. Feedback from the respondents has indicated that the biggest problem that caused losses in general were all types of insect damage. The lack of funding prevents farmers from implementing effective pest control systems. As can be seen in Graph 7, 32% of farmers indicated that additional funding would greatly assist them, but it is also interesting to see that many farmers indicated a need for crop insurance and security.

Only 5% indicated a need for irrigation systems, probably due to the fact that the KZN area receives very high rainfall. Quite a few farmers (12%) indicated that better market access would benefit them the most. The very low percentage who indicated currently selling their maize, is a symptom of a logistical challenge in getting the produce to the markets in the urban areas linked to existing bad road infrastructure in the area.

## Conclusion

In conclusion, the biggest benefit to the farmers, apart from funding, will be to investigate options for novel and affordable pest control systems, which will greatly reduce existing crop losses. Research is needed for better utilisation of current waste streams as compost streams to replace expensive fertiliser. Research into the use of eating maize as a vegetable needs better support – as it is a major crop due to its reliability and cultural significance. The planting of disease-resistant, quick-growing varieties specifically developed for this application is an opportunity to increase yield and food security, especially if the maize can be marketed better in the large urban areas.

The results shown here are only a selection from a much larger dataset and more information is available from the corresponding author. ●

*This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement number 862170.*

# Product labels are changing

Elriza Theron, advocacy & communications manager, CropLife SA

Producers and farmworkers should be aware that their crop protection product labels are changing and will continue to do so for a while. The reason for this is because of the Globally Harmonised System of Classification and Labelling of Chemicals, or GHS for short, which affects chemical agents in various industries. This article will focus on products used in the crop protection industry.

The need for GHS arose because of the global trade of chemicals, which often cross boundaries into areas with different languages and varying levels of literacy, thereby creating challenges when communicating safe and responsible usage instructions of the products. In South Africa, GHS became a legal requirement as from September 2022 and is stipulated in the Regulations for Hazardous Chemical Agents No. R280 of 29 March 2021. Since then, the labels and safety data sheets of crop protection products must follow a standardised approach in communicating the hazards of the chemical. However, bear in mind that there is a transition period for chemicals that were already imported or manufactured prior to this date.

It is very important for producers and farmworkers to understand the new layout, because the hazards associated with a particular chemical, their nature and severity, are communicated through a number of elements, such as hazard statements, pictograms and signal words on both the label and the safety data sheet of the product.

## Hazards

First, a look at the classification criteria of these hazards. According to the GHS, the nature of a hazard is assigned according to a hazard class, of which there are currently 29. Of these, 17 are physical hazard classes such as oxidising liquids, ten are health hazard classes such as skin corrosion/irritation, and two are environmental hazard

classes, namely hazardous to the aquatic environment or hazardous to the ozone layer.

These classes belong to a hazard group or type, depicted by a pictogram that can be used for several different hazards. Within these classes, the severity of the hazard is then allocated in terms of a hazard category expressed as a number, for instance category 1 would be the most severe. Some of these categories are further subdivided into divisions, which are expressed as a letter, such as A, B, C and so forth.

*There will no longer be a colour band illustrating toxicity of the product*










One of the biggest changes on the labels is the fact that there will no longer be a colour band illustrating toxicity of the product. This might be concerning to some, but one should note that with the GHS classification, the hazard of the product is determined using acute and chronic toxicity, whereas the colour bands only considered acute toxicity, meaning that the new classifications are more comprehensive.

## Taking precaution

The GHS also uses hazard statements, pictograms and signal words to communicate the hazard of the chemical, as well as precautionary statements to mitigate any potential risks. Hazard statements are phrases that describe the hazard/s as determined by the hazard

classification. They start with the letter H, followed by three numbers. For physical hazards, the statement will start with H2 (followed by two additional numbers), health hazards start with H3 and environmental hazards with H4, for example: H300: Fatal if swallowed. These hazard statements appear both on the label as well as on the safety data sheet. However, the code (Hxxx) only needs to appear on the safety data sheet and not on the label.

Precautionary statements are used to explain how to handle these substances, as well as which precautions to take to ensure any risk associated with handling the product is mitigated. The precautionary statements are preceded by the letter P and three numbers that are also categorised according to type, similar to the hazard statements. General statements will start with P1 followed by two numbers, prevention statements with P2, response statements with

	Explosive		Chemicals under pressure		Exclamation mark
	Flammable		Corrosive		Health (chronic toxicity)
	Oxidising		Acute toxicity		Environment

**SIGNAL WORDS: WARNING | DANGER**

Figure 1: GHS hazard groups and pictograms.

# - what to look out for

P3, storage statements with P4 and disposal statements with P5, for example: P264: Wash hands thoroughly after handling. These statements appear on the product label and the safety data sheet and are linked to a specific hazard statement and pictogram. As with the hazard statements, the codes (Pxxx) are only required on the safety data sheet and not the actual label. Both the hazard statements and precautionary statements must have headings indicating which type of statements they are, and they must be placed to the right of the associated pictogram.

As mentioned, pictograms are used to depict nine different chemical hazard types, illustrated in **Figure 1**. A signal word should appear on the label of which there are only two: 'Danger' which indicates the more severe hazard, or 'Warning' indicating a less severe hazard. Only one signal word should appear on the label.

## Conclusion

These are just a few elements of the GHS, mostly pertaining to the product label, because the entirety of the GHS is beyond the scope of this article. It is critical that producers and farmworkers familiarise themselves with these important elements. The aim of the GHS is to communicate the inherent hazard of the chemical. Because of this

hazard, there are certain risks involved with working with the product, but these are mitigated if the label instructions are followed.

Just because a product is hazardous, does not mean it cannot be applied safely. A vehicle, for instance, can also be a hazard if one considers the number of accidents on the road, but vehicles aren't just banned altogether because of this. Instead, the risk is mitigated by wearing a safety belt, adhering to the speed limit and following other road safety regulations. The same logic applies when working with hazardous chemicals, which is why understanding the product label is so important.

It is important to remember that any application of a crop protection product in any manner other than the label instructions is a contravention of the law. Producers should make sure they, and any person working with them, know exactly how to use these products safely and responsibly. ●

Scan the QR code for an illustration of GHS label requirements.



## Kom ons groei saam

Toppresterende kortgroeiseisoenkultivars  
in die SENSAKO-mandjie:

 **SST 884**

 **SST 8154**

 **SST 843**



**syngenta**<sup>®</sup>

 [syngenta.co.za](http://syngenta.co.za)  **SENSAKO**  **SENSAKO**  
Bethlehem +27 (0) 58 303 4690



# Wanneer familie saam boer

## Deel 4 – Hoe meer, hoe moeiliker

Karina Muller, SA Graan/Grain-medewerker

**H**oe meer familielede deel raak van 'n familieboerdery, hoe groter raak die kompleksiteit betreffende die bestuur daarvan. In hierdie aflewering van die reeks oor familieboerdery word op die bestuur van so 'n boerdery gefokus en word ook gekyk na die opstel van 'n familiegrondwet en hantering van verskille.

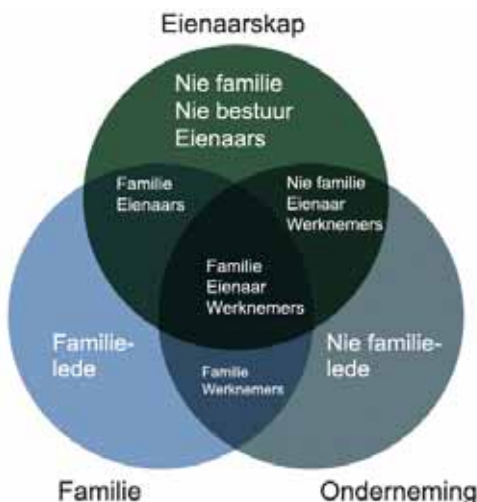
Hierdie onderwerp lê vir Yolandi Kruger, direkteur en landbouadviseur by Dunamus Agri Advisory, en dr Johan Beukes, direkteur van Authentic Living Learning, na aan die hart. Hulle het verlede jaar ook die "Families wat Floereer"-webinaar hieroor aangebied.

### Kompleks

Kruger en dr Beukes verwys na die Drie Sirkel-model (Figuur 1) wat in 1978 deur John Davies en Renato Taguiri ontwikkel is om familie-ondernemings beter te begryp. Dit bied insig oor hoe om die bestuur van 'n familieboerdery te benader.

Volgens dié model is daar drie interafhanklike groepe in 'n familie-onderneming – die familie, die eienaars en die werknemers. Uit die model is dit duidelik dat daar sewe belangegroepes is wat elk 'n verbintenis met die familie-onderneming het.

1. Eienaar wat nie familie of 'n werknemer is nie.
2. Eienaar wat wel deel van die familie is, maar nie 'n werknemer is nie.
3. Eienaar wat deel van die familie is en ook as werknemer in diens van die boerdery is.
4. Eienaars wat nie deel van die familie is nie, maar in diens van die boerdery is.
5. Familie (aangetroudes en afstammelinge) wat nie eienaarskap het nie en ook nie betrokke by die boerdery is nie.



Figuur 1: Verskillende groeperinge binne 'n familieboerdery.

### Wenke wat kan help om sinvol te verskil

- » Luister aandagtig.
- » Maak seker waar die grootste deel van die verskil lê – aan die kant van die familie of die onderneming. Familierverskille word anders as sakeverskille hanteer.
- » Neem die ander persoon se intensies, agtergrond, werkserwaring, opleiding en persoonlikheid in ag.
- » Probeer agterkom wat die ware rede vir die verskil is.
- » Bepaal op watter vlak die verskil lê (taak, verhouding of beginsel) – spesifieke benaderings word vir elke vlak gevolg.
- » Vra om verskoning indien nodig. Werk saam met die ander persoon 'n werkbare oplossing uit wat tot voordeel van die onderneming en tot die vooruitgang van die familieverhoudinge sal strek.
- » Vanweë die kompleksiteit van 'n familieonderneming en die verskillende rolspelers betrokke, is dit raadsaam om kundiges by die proses te betrek wat die konteks en belangrikheid van die onderneming en familie verstaan en op 'n objektiewe manier insette kan lewer, hetsy met die opstel van ondernemingstrukture of die opstel van die grondwet, opvolgbeplanning of konflikhantering.

6. Familie wat as werknemers in diens is, maar nie eienaars is nie.
7. Werknemers wat nie familie of eienaars is nie.

Elk van die belangegroepes het unieke uitgangspunte, doelwitte, bekommernisse en dinamika. Waar die sirkels oorleuel, is gebiede waar verwarring van rolle en verantwoordelikhede kan ontstaan.

Geen belangegroep se uitgangspunt mag belangriker wees as dié van 'n ander nie. Uitgangspunte behoort geïntegreer te word om die rigting van die familieboerdery te bepaal, aangesien die langtermynsukses van die boerdery afhang van die suksesvolle bestuur van die groepe.

### Grondwet

Een van die beste maniere om die verhouding tussen die familie, eienaars en werknemers te bestuur, is 'n grondwet. Hierdie familie-ondernemingsgrondwet is volgens die boek *Familieboerdery in Suid-Afrika* – deur Elmarie Venter, Theo Vorster en George Robertson – die reëls van die familieboerdery. "Daarsonder sal misverstande en konflik voorkom. So word sensitiewe aspekte van al drie substelsels, asook aspekte wat aktiewe en nie-aktiewe familielede raak, op 'n deursigtige en sensitiewe wyse hanteer."

Die grondwet hanteer onderwerpe soos die boerdery se visie, missie, doelstellingsriglyne vir kommunikasie, die werking van die





SA Graan Reeks Grain Series

## Pêrels vir die vrou

Marisa Badenhorst,  
Revive Our Hearts South Africa



## Druk die pause-knoppie

In die sprokie, *Die Rottevanger van Hameln*, lok die rottevanger al die rotte van die stad Hameln met sy magiese fluitspel in 'n stroom agter hom aan tot hulle almal in die rivier verdrink. Die stadsowerhede betaal hom egter nie vir sy diens nie en uit wraak lok hy 'n klomp kinders agter hom die rivier in, met noodlottige gevolge. Voorwaar 'n hartseer sprokie!

Ek wonder hoe dikwels die betowerende fluitspel van die wêreld ons in 'n meedoënlose stroom meesleur. 'n Stroom met geen genade, geen grense, geen ritme. Die kakofonie van klanke om ons laat ons uit ritme in die pappery van die stroom beland. Die aanloklike stem van Facebook, WhatsApp-groepies en ander sosiale media val ook in gelid saam met al die gewone moet-doen-dinge en voer ons nog vinniger onbewus in die stroomversnelling mee. En ons raak moeg ...

God se fluitspel klink anders. God se fluitspel is ritmies. God se ritme sluit werk én rus; doen én stilstaan; mense én alleenwees in. God werk ses dae en rus een. Jesus dien en staan by mense stil. Hy is in die skare, maar ook eenkant.

Sy ritme sê: Druk die pause-knoppie. Om die pause-knoppie te druk vra 'n doelbewuste besluit. Dit vra om jouself korter en langer stilstaantye in 'n dag te gun. Drink 'n lekker koppie tee uit 'n mooi koppie terwyl jy die skoonheid van die natuur bewonder. Luister na mooi musiek. Gaan stap. Gun jouself 'n pajama-dag. Bad lank. Wees bewustelik in hierdie oomblikke voor jy weer die play-knoppie druk om aan te gaan.

Pause vra soms eenkantye – alleen, afgesonder van alles en almal. Parkeer in God se Woord, sy Liefdesbrief aan jou. Praat lank en eerlik met Hom. Wag in stilte op Hom. Volg God se ritme van ses dae werk en een dag regtig rus.

Die rotteresies is nie 'n sprokie nie en ook nie vir ons bedoel nie. Daar is 'n klomp vals note in die wêreld se betowerende, meesleurende fluitspel. Pause om gees, siel en liggaam in ritme te kry. Luister na God se ritmiese fluitspel wat sê: "Kom na My toe, almal wat uitgeput en oorlaai is, en Ek sal julle rus gee" (Matt 11:28). ●

familieforum, aandeelhouding, leierskap en bestuursopvolging. Dit behoort in geskrewe vorm te wees en moet gereeld bespreek en hersien word.

Faktore wat tydens die opstel van 'n familiegrondwet in gedagte gehou behoort te word, is die volgende:

- » **Bestuursfilosofie:** Hierdie punt handel oor etiek en familiewaardes, bestuurstype en -strukture en hanteer ook die gedragskode.
- » **Familieposte:** Dit bepaal wie word as familie beskou en stel kriteria vir die aanstel van familie in die onderneming en dissiplinêre stappe op.
- » **Leierskap en opvolging:** Hier word besluit oor kriteria waaraan die uitvoerende bestuurder moet voldoen en wie hom/haar moet aanstel.
- » **Aandeelhouding:** Dit handel oor wie aandele mag besit en aan wie dit verkoop mag word.
- » **Adviesraad:** Hier gaan dit oor wie op die direksie mag dien, hoe stemmery moet verloop en hoe besluite geneem word.
- » **Doeltreffende kommunikasie:** Dit gaan oor hoe kommunikasie rakende die operasionele, strategiese en familiebesluitneming hanteer moet word.
- » **Entrepreneurskap en toekomstige sukses:** Hierdie punt handel daaroor of voldoende stelsels in plek is om te verseker dat welvaart oor geslagte heen geskep word en hoe om kennis van een geslag na die volgende oor te dra.

*Dit is goeie praktyk om gereeld vergaderings met familie, trustees en bestuur te hou*

### Kommunikasie

Kruger en dr Beukes meen dat ondoeltreffende kommunikasie een van die grootste struikelblokke en terselfdertyd ook die grootste bron van konflik in 'n familieboerdery is.

Hulle maan dat die familie gereeld moet vergader om belangrike sake, soos bestuurs- en eienaarsopvolging wat die familie en boerdery raak, te bespreek. "Die meeste konflik is gesetel in gebrekkige kommunikasie, misbelynde verwagtinge en misverstande."

Dit is goeie praktyk om gereeld vergaderings met familie, trustees en bestuur te hou waar al die belangegroepie die geleentheid kry om menings te lug of kwessies onder bestuur, eienaars of familie se aandag te bring.

Hierdie vergaderings behoort behoorlik genotuleer te word sodat dit in die toekoms as verwysing kan dien. ●

Yolandi Kruger en dr Johan Beukes kan by die volgende e-posadresse gekontak word – landi@dunamus.co.za en ljohnbeukes1@gmail.com.



# E-posse aan Grootneef



## Om aan te pas

Beste Grootneef

**D**ie seisoen draai nou vinnig met 'n nuwe koue, droë wit seisoen wat op pad is. Die veld is pure herfs nadat die eerste ryp plek-plek soos as oor die vleie uitgestrooi is. Vir die enkele jong sonneblomme hou ons duim vas dat die harde ryp nog so 'n week of wat sal kans gee.

Ou Neef, sommige owerstes in ons goewerment loop behoorlik breëbors nadat die Bester-verpester in Tanzanië vasgekeer is. Dis behoorlik asof die vangs en uitlewering van die man en sy vriendin na Suid-Afrika oornag die plaaslike misdaadstatistiek halveer het. Soveel van onderhoude met ministers, senior polisiemanne en owerstes was lanklaas te siene. Ou Neef, goed en wel dat 'n skelm sardien met 'n harpoen vasgekeer is, maar as dieselfde span eendag die werklike groot visse soos die Guptas kan aankeer en laat uitlewer, dán kan hulle dit van die dakke af skree. Deel dán die medaljes uit wanneer die skuldiges wat die land gestroop het, in oranje oorpakke uitgedos word.

Neef Dawie het by die onlangse Graan SA Kongres verwys na Charles Darwin wat sy tyd ver vooruit was. Darwin het begin skryf oor die evolusie van spesies oor eeue. Hoewel baie akademici en kerkleiers van Darwin se evolusie-teorie verskil, dra die volgende na al die jare van debat steeds water. Dis nie noodwendig die sterkste van die spesies wat oorleef het nie, maar dié wat betyds kon aanpas.

Dawie het toe ook sommer Darwin se teorie oor tydige aanpassing by nuwe omstandighede deurgetrek na die harde besigheidswêreld. In die jaar 2000 is Nokia wêreldwyd as die waardevolste handelsmerk geag. In 2022 is die Apple-handelsmerk in hierdie gesogte posisie, met Samsung in die vierde plek.

Van die ouer handelsmerke was Microsoft een van die enkeles wat in 2000 as die tweede waardevolste handelsmerk geag is, met dieselfde aansien in 2022, steeds op nommer 2. Dít wil gedoen wees – veral in die dam waarin Microsoft swem. Microsoft het relevant gebly deur waarde te bly toevoeg.

Die vraag is waarom Nokia nie dieselfde kon vermag nie – want in 2000 was Nokia heel voor in die foonkompetisie met sy 51-10-model. Kan julle nog daardie baksteen van 'n foon onthou? Die geskiedenis het egter geleer dat Nokia so selfvoldaan was om die beste in 2000 te wees, dat hulle nie tred gehou het met die nuwe en ander behoeftes van verbruikers nie. Hul mededingers het met toenemend slimmer fone vir Nokia in sy eie gemakse van daardie tyd agtergelaat en eenvoudig beter, vinniger en ratser tred gehou met die behoeftes en verwagtinge van 'n nuwe generasie.

Dieselfde kan gesê word van Microsoft. Hoewel nie in 2000 bo aan die leer nie, het Microsoft voortdurend by nuwe uitdagings aangepas. En rek hulle nog steeds hul treë in die wedloop met nuwe dienste en produkte wat 'n mens soms verstom laat oor wat hul programme alles kan vermag.

Darwin se standpunt van wie in 'n veranderde omgewing oorleef, is dus steeds in die kol. Dit is beslis nie die spesie wat op daardie stadium die sterkste is nie, maar dié wat leer om betyds aan te pas. Darwin self het in April 1882 op 73-jarige ouderdom gesterf. Sy teorieë oor tydige aanpassing is egter na meer as 100 jaar nog springlewendig.

Dit is in 'n neutedop vir ons as graanprodusente die grootste uitdaging. Die ou dae se manier van boer gaan net nie meer werk nie. Want alles het verander – die mark, tegnologie, meganisasie, agrichemie, die waardeketting, maar veral die verbruiker. Vir graanprodusente wag nuwe uitdagings in elke seisoen en moet aanpassings deurlopend gemaak word.

Soms het ons nodig om deur 'n venster na die toekoms te kyk. NAMPO 2023 bied so 'n uitsig op nuwe tegnologie en geleenthede. Ou Neef, sien jou op NAMPO. Ek wil sien wat die toekoms bied. Om betyds te kan aanpas.

Groete

*Kleinneef*



Lesers kan 'n e-pos vir Kleinneef stuur na [kleinneef@graingrowers.co.za](mailto:kleinneef@graingrowers.co.za).



# Kom ons groei saam

Ons het belê in 'n nuwe geelmieliepakket sodat jy met gerustheid kan plant en sien hoe goeie planne in goeie opbrengs verander.

Ons help jou groei – vandag en môre.



**syngenta**<sup>®</sup>



[syngenta.co.za](http://syngenta.co.za)



**SENSAKO**



**SENSAKO**

Bethlehem +27 (0) 58 303 4690



Knowledge grows

# allfarm



## Besoek ons by NAMPO

Stalletjie C19c, vanaf 16-19 Mei 2023. Kom gesels saam oor herlewingslandbou en ons trots Suid-Afrikaanse nuwe presisieboerdery-toepassing: AllFarm.



Laai allfarm hier af:

