TUSSENTYDSE RESULTATE

GRATIS

SENWES scenario

FEBRUARIE • MAART 2017

FOKUS OP: WESSELSBRON

KYK UIT VIR NUWE GESPREKSPROGRAM OP VERSKEIE KANALE

JOHAN STYGER SA STOETTELER VAN 2016

DIEREVOEDING

Read the Senwes Scenario in English @ www.senwes.co.za

Senwes

JCB FINANCE

SPESIALE JCB FINANSIERINGSAANBOD

RENTEKOERSE TOT EN MET PRIMA-5%

- **Vaste rentekoers van 3.5%**
  • 20% deposito • 3 jaar termyn met jaarlikse paaiemente • Geen BTW terug
- **Prima -2.5%** • 20% deposito
  • 48 maandelikse paaiemente
  • Geen BTW terug
- **Prima -1.5%** • 25% deposito
  • 5 jaar termyn met jaarlikse paaiemente

JCB 3CX Laaigraaftrekkers (Backhoe loader machines)

- **Prima -5%** (gekoppel)
  • 3 jaar termyn met jaarlikse paaiemente
  • Geen BTW terug

531-70 en 530-70i Teleskopiese laaiers (Telehandlers)

LET WEL: Promosie op alle JCB-produkte sluit 30 April 2017.

BEPALINGS EN VOORWAARDES GELD.

Vir enige navrae of demonstrasies, kontak gerus u naaste Senwes Equipment heelwerktuigbemarker.

Verdere navrae kan ook gerig word aan: Antoon Smalberger, Bestuurder JCB en Landbou-implemente (082 806 4844)
Phillip Nel: Streekbemarker JCB Landbou-implemente (083 451 3947)

Senwes equipment

TOLVRY: 080 941 4011 | www.senwes.co.za | www.senwes.mobi

INHOUD • CONTENTS

REDAKTEURSBRIEF
2 En dit reën!

ALGEMEEN
3 Spotprent: Pieter & Tshepo
3 Oraloor gehoor

HOOFARTIKEL
4 Tussentydse Resultate met Francois Strydom

AREAFOKUS
12 Wesselsbron: Bron van landbou, bron van ons voeding

KOLLIG
20 Chris Schoonwinkel: 'n Ware Sandveldboer

NUUS
8 Die gesprek gaan voort op Nasie in Gesprek in 2017
9 Nasie in Gesprek is orals!
10 Westfert Koepel troon uit in Hoopstad
48 Kgolagano Sekondêre Skool besoek Viljoenskroon Silo
56 Ken jou Certisure personeel – Chantel Muller

HANDELSNUUS
16 2016 Suider-Afrika se Stoetteler van die Jaar - Johan Styger
25 10 lesse oor mikotoksiene in herkouers
28 Belangrikheid van finansiële beplanning
30 Op pad na 'n groot toekoms: Senwes help opkomende boere
31 Hoe het graanhantering oor tyd verander? Deel II
33 Om Tait vir jou produsente te hê - Verhoudingsbestuurder by Wesselsbron
34 Tonne ervaring by jou Wesselsbron senior graanbemarkingsadviseur
36 Reon spog met 'n gedugte span - Wesselsbron werkswinkelbestuurder
47 See, son en spierwit strande bederf Senwes Equipment wenners

RUBRIEKE
38 Safex Scenario's met Susari
40 Graanmarkvooruitsigte
45 Druppels op die dak
49 Kolskoot
53 'n Boer maak 'n plan
54 Toekomsfokus
57 Kos vir die siel
59 Tuinwenke

KOMPETISIES
59 Wen met Hannon
60 Wen 'n kopie van *Jou voetpad na vrede*

VROUE
60 Milanie Vosloo

Maak seker jy ontvang die eScenario e-nuusbrief elke tweede maand vir relevante maatskappy- en bedryfsnuus. **Teken in by *www.senwes.co.za.***

OP DIE **VOORBLAD**

'N NUWE JAAR, nuwe denkrigtings asook 'n nuwe Nasie in Gesprek reeks! Op ons voorblad vir Februarie/ Maart 2017 pryk die aanbieders van Nasie in Gesprek, Rozanne McKenzie en Theo Vorster, op die nuwe stel van Nasie in gesprek. Lesers ken Theo as die gereeld aanbieder van die televisiereeks. Vanjaar sluit die gesoute aanbieder Rozanne by hom aan en die twee wakker beslis die gesprekke aan.

Ons volgende areafokus is op Wesselsbron waar lesers baie meer oor die Vrystaatse landboudorp te wete kan kom waar ons op Senwes se massiewe silokompleks fokus asook op die nuwe Hinterlandtak wat in die dorp uittroon.

Ons praat ook finansies met die Groep Hoof Uitvoerende Beampte van Senwes, Francois Strydom, en hoor sy indrukke op die tussentydse resultate en kry 'n blik op die tweede deel van die seisoen.

http://fwd2.co/ScenarioApple

http://fwd2.co/ScenarioGoogle

Lees die Senwes Scenario aanlyn in Afrikaans en Engels by www.scenario.co.za of laai die Scenario toepassing af.
'Like' ons Facebook-blad by facebook.com/ReadScenario en volg ons op Twitter by @ReadScenario

Dis 'n nuwe jaar

"DIS 'N NUWE JAAR, ONS IS DEURMEKAAR" OF LIEWER, SO SÊ DIE KAAPSE KLOPSE. MAAR VIR DIE LANDBOUSEKTOR IS DIE NUWE JAAR HOPELIK 'N GOEIE EEN! ONS ALMAL SIEN UIT NA 'N SUKSESVOLLE JAAR EN HET REEDS DIE AANVOORWERK GEDOEN OM DIE JAAR AAN TE PAK.

Hier by Senwes gee ons Groep Hoof Uitvoerende Beampte, Francois Strydom vir ons sy blik op die tussentydse resultate wat onlangs uitgereik is. Dan is Nasie in Gesprek ook weer op die voorgrond met die nuwe reeks wat vroeg in die jaar begin het en in Februarie tot April in alle erns sal voortgaan met talle landboukwessies wat hanteer word.

Ons gaan in die nuwe jaar aan met ons areafokusse en Wesselsbron is aan die beurt as ons voorste mielieproduserende gebied in die land. Ons fokus op uniekhede in hierdie klein Vrystaatse dorpie asook op al die rolspelers in die gebied met die fokus in *Kollig* wat op produsent Chris Schoonwinkel val.

Ons fokus ook op 2016 se SA Stoetteler van die Jaar, Johan Styger, wat ons meer oor sy stoet vertel en 'n paar raakvatwenke gee rakende veevoeding. 2017 gaan ook 'n groot jaar vir Westfert kunsmis wees met hulle nuwe kunsmisstoor wat in April 2017 voltooi sal wees.

Al hierdie planne laat die fokus opnuut op nuwejaarsvoornemens val. Dit is interessant dat voornemens veral in moeilike tye gemaak word. Na die groot depressie in die vorige eeu het nuwejaarsvoornemens omtrent die hoogte ingeskiet. Van 25% van die mense in daardie tyd tot omtrent 50% wat hierdie jaarlikse ritueel uitvoer.

Nuwejaarsvoornemens spruit uit die begeerte om ongewenste gedrag te verander. Interessant is dat die Romeine beloftes aan die begin van elke jaar aan die god Janus gemaak het, na wie die maand van Januarie vernoem is. So is daar baie tradisies in baie kulture.

In 'n 2007 studie het Richard Wiseman bevind dat 88% mense wat nuwejaarsvoornemens het, egter misluk met die nakoming daarvan, ondanks die feit dat meer as die helfte baie positief was oor hulle doelwitte. Die raad van kenners is dat jy nie te veel moet aanpak nie, realistiese doelwitte moet stel en voortdurend rekord hou van jou vordering. Wat ook al jou planne is vir die nuwe jaar, maak 2017 'n onvergeetlike jaar!

Aubrey Kruger
REDAKTEUR

HOOFREDAKTEUR
Marlon Abrahams
Tel: 018 464 7349
marlon.abrahams@senwes.co.za

REDAKTEUR
Aubrey Kruger
Tel: 018 464 7449
aubrey.kruger@senwes.co.za

ADVERTENSIES
Mariëtte Hugo
Tel: 018 464 7505
mariette.hugo@senwes.co.za

ONTWERP EN UITLEG
Mercia Venter
mercia.venter@senwes.co.za

MEDEWERKERS
Ds Carel Botma, Ds Willie Botha, Lucas Coetsee, Carl Fourie, Japie Fransman, Thys Grobbelaar, Jenny Matthews, Susari Geldenhuys, Gerrit Oosthuizen, Jan Serfontein en Milanie Vosloo.

SUBSKRIPSIE
Marie Erasmus
Tel: 018 464 7568
Faks: 018 464 7772
marie.erasmus@senwes.co.za

EIENAAR
Senwes,
Posbus 31,
Klerksdorp,
2570
Tel: 018 464 7800

DRUKWERK
Colorpress
Tel: 011 493 8622

Senwes

- *Alle regte van die inhoud van Senwes **Scenario** word voorbehou ingevolge die bepalings van Artikel 12 (7) van die Wet op Outeursreg.*
- *Die eienaar en uitgewer aanvaar nie aanspreeklikheid vir enige uitlatings in advertensies, promosie-artikels of deur medewerkers nie.*

Oralvoor gehoor...

Pieter & Tshepo

Nasie in Gesprek bring stemme van alle verteenwoordigers bymekaar – dit is nou waarlik 'n nasie in gesprek.

Theo Vorster, Rozanne McKenzie en Chris Burgess, sowel as Power FM se Mpumelelo Mkabela, mede-aanbieder en voormalige paneellid, deel hulle indrukke oor die Nasie in Gesprek-reeks tot dusver.

THEO VORSTER

"SEDERT die totstandkoming van die program vier jaar gelede, word die besprekings beslis veel dieper en wyer gevoer en die aspekte wat hanteer word, word in meer detail op meer platforms bespreek. 'n Ander baie belangrike aspek is dat die program dit duidelik aan die lig gebring het dat landbou nie net die landbougemeenskap raak nie - dit raak die hele Suid-Afrika. Die sukses of mislukking van landbou het 'n direkte impak op die Suid-Afrikaanse ekonomie."

MPUMELELO MKHABELA

"Ek dink die formaat van die program is reg… ek is deel van die paneel en was betrokke by baie van die debatte. Die diversiteit van die insette wat gelewer word is bemoedigend omdat die beeld van die landbousektor en al sy komponente altyd oorwegend wit was. Dit is dus goed om te sien hoe Nasie in Gesprek die stemme van alle verteenwoordigers bymekaar bring - dit is nou waarlik 'n nasie in gesprek. Ek glo dat die regering intens betrokke moet bly in die sektor. Dit is in die regering se belang om dit te doen, beide uit 'n beleidsoogpunt en eenvoudig ook net om dié mense wat vir hulle gestem het, te verteenwoordig. Die regering moet weet wat die meerderheid mense dink oor die bedryf en behoort dan enige kwessies met die rolspelers in die bedryf op te neem."

CHRIS BURGESS

"EK dink Nasie in Gesprek is krities belangrik. As jy die huidige politieke debat ontleed, blyk dit dat daar 'n denkrigting is dat die sosiale samehorigheid wat in '95 saam met 'n demokratiese bedeling gevestig is, se tyd uitgeloop het en nou nie meer relevant is nie, dat niks verander het nie en dat die armes armer geword het en die rykes ryker. Ook dat die vrugte van vryheid nie deur die meerderheid geniet kon word nie. Wanneer jy na die breër ekonomie kyk kan so 'n saak uitgemaak word... maar as jy na landbou kyk, en ironies genoeg is gewone swart Suid-Afrikaners van mening dat landbou steeds 'n bedryf is wat minderhede uitbuit, dan is dit die bedryf waar die meeste transformasie plaasgevind het. Die wolbedryf, die graanbedryf, die voedselbedryf - daar was werklike transformasie vir duisende mense en dit hou ook nie net vir 'n jaar of twee nie. Dit is transformasie wat lewens verander en verbeter en wat sorg dat mense 'n volhoubare bestaan kan maak.

Ek sou graag swart boere op Nasie in Gesprek wou sien, as ek so vinnig dink, diegene wat bevoordeel is deur transformasie, soos byvoorbeeld in die wolbedryf... dis nodig dat dié mense hul menings kom gee...

Ek dink daar is nog baie welwillendheid, veral onder die mense wat die besluite neem in landboubesighede soos Senwes, wat hul oog op die geheelbeeld het."

ROZANNE MCKENZIE

"NASIE in Gesprek is belangrik omdat ons as verbruikers, nie genoeg oor landbou dink en praat nie. Ons gaan winkels toe en koop produkte sonder om aan die plaaswerker of die boer te dink. Ons dink nie oor die proses wat gevolg word om die produk in ons trollies te kry nie... dit is belangrik om te weet want dan het jy 'n baie beter begrip en waardering vir die kos op jou bord."

Tussentydse Resultate

met Francois Strydom

SENWES SCENARIO HET BY SENWES SE GROEP HOOF UITVOERENDE BEAMPTE, FRANCOIS STRYDOM, GAAN INLOER OM DIE TUSSENTYDSE RESULTATE BREEDVOERIG TE BESPREEK.

AUBREY KRUGER

'N TIPIESE SENWES SEISOEN

In effek bestaan Senwes se jaar eintlik maar uit vier maande, naamlik November, Desember, Januarie en Februarie. Dis die tyd wanneer die aktiwiteite van 'n groot deel van die klantebasis op sy heel hoogste is. Dit is bewerking- en plantseisoen. Hier spandeer 'n produsent 'n bepaalde hoeveelheid geld aan sy mielieoes totdat dit op 'n bepaalde hoogte is, dan maak hy spreekwoordelik die hekke toe. Hy kan dalk nog êrens bespuiting doen, maar die diesel, saad, meganisasie, skoffel, spuite en topbemesting is neergesit. Uit 'n kostebenaderingsiklus is dit hierdie vier maande wat kritiek is - die hoogtepunt van Senwes se ekonomiese siklus. Dit is die rede waarom produsente eers Maart/April met verlof gaan en Senwesters van November tot Februarie moet werk.

WAT DOEN SENWES IN WESE?

Onthou, ons staan tussen die produsent en die verwerkingsbedryf. Senwes is in wese 'n verspreider van produkte en dienste. Ons versprei die insetprodukte na produsente, dan versprei ons weer die produsente se geproduseerde produk na die verwerkingsbedryf. Dit is ons besigheid.

HOE LYK ONS RESULTATE?

Ons het omsetgewys 'n 25% verhoging tot R5,7 miljard behaal, vir die eerste ses maande, wat hoofsaaklik deur baie hoë kommoditeitspryse gedryf is met witmielies wat by die R5 000 per ton gedraai het. Vandag is die prys R3000. Die EBITDA het met 9.6% verhoog na R262 miljoen. Op die EBIT-lyn is ons met meer as 10% op vanaf R217 miljoen na R240 miljoen, maar die nettowinslyn is af vanaf R103 miljoen na R91 miljoen.

HOEKOM IS ONS NETTO WINS LAER?

Die groot rede vir die daling in die netto wins is omdat die omset hoër was as gevolg van kommoditeitspryse. Nou is jou balansstaat groter en die rentekomponent dus ook groter. Verder is ons besigheidseenhede natuurlik ook steeds onder druk as gevolg van die droogte.

HOE VERTOON ONS IN TERME VAN BESIGHEIDSPRESTASIE?

Marktoegang het R57 miljoen bedryfswins getoon, insetverskaffing R31 miljoen bedryfswins en finansiële dienste 'n bedryfswins van R69 miljoen. Gegewe die siklus is dit 'n baie goeie prestasie. Natuurlik is besighede binne ons portefeulje onder druk wat insetbesighede soos Hinterland en Prodist aanbetref. Ons fokus skerp op ons debiteureboek aan die kredietverskaffingskant. Ons verhandelingsbesigheid het baie lae volumes ervaar met Grainlink en Tradevantage wat ook onder druk verkeer.

FRANCOIS HERINNER ONS AAN DIE PRODUSENTEKANT – DIE BEGIN VAN DIE SIKLUS

Wat omset aanbetref verteenwoordig die produsentekant van ons besigheid eintlik minder as 50% van ons besigheid. Maar wat van belang is, is dat dit die begin van die siklus is. Verwerking, logistiek en finansiering is hoër aan die omsetkant omdat daar reeds waarde bygevoeg is by die produk. As jy nie 'n ton wat 'n produsent geproduseer in die waardeketting plaas nie, dan kan die ander kant ook nie funksioneer nie. Dit is 'n interessante konsep. Miskien aanvaar almal dit as logies.

Ons is aan die begin van die voedselketting. Ons is min of meer 'n miljoen produsente, wat almal insluit soos groot, medium en klein produsente, van bestaans- tot beginnerprodusente en tot 'n groot mate selfs vrouens wat groente produseer vir hul eie gesinne. Aan die ander kant is daar weer tussen 45 en 55 miljoen verbruikers in Suid-Afrika. Daarbenewens voorsien ons ook in 30% tot 40% van die SAOG se voedselbehoeftes.

DIE SIKLUS VAN SPANDERING

Die spanderingsiklus van die suidelike halfrond in die somersaaigebied is vir ons belangrik.

As die klimaat sou normaliseer gaan die afgelope droogte 'n 3-jaar effek op ons hê...

Primêre bewerking geskied van Junie tot September en planttyd, afhangend van reën en die grondvogsituasie, vanaf Oktober tot Desember en soos ons die vorige seisoen gesien het, selfs tot in Januarie.

PERSPEKTIEF OOR SPANDERING

Die dominerende aspek met betrekking tot die tussentydse resultate wat pas gepubliseer is, is dat ons 'n 1 uit 107 jaar gebeurtenis by Senwes beleef het en waarskynlik in SA landbou 'n 1 uit 109 jaar gebeurtenis.

Ek sê *dominerend* want aan die insetkant het dit ons besigheid hard geslaan. Produsente se vermoë om te spandeer was baie beperk en hulle was onder swaar kontantvloeidruk. Al ons insetbesighede was onder druk wat volumes en marges aanbetref – "Natuurlik moet die bevoorradingsiklus ook normaliseer. Jy bevoorraad nie vir so 'n gebeurtenis nie. Jy bevoorraad vir 'n normale jaar."

SENWES HET 'N GROOT SOSIALE IMPAK/VOETSPOOR

Ons is 'n swaar vastekostegedrewe besigheid – "Ons kan nie die koste met betrekking tot die meer as 3 000 mense wat in ons diens is en die bates, masjinerie, voorraad en kapitaalaanwending net eenvoudig afskakel nie."

Ons het mense met afhanklikes wat van ons afhanklik is. Ons raak waarskynlik direk en indirek die lewens van so tussen 300 000 en 400 000 mense deur ons klantebasis, personeel, insetverskaffers, klante aan die verdere verwerkingskant, dorpe asook munisipaliteite. Ons het 'n groot menslike en sosiale impak. Dit het 'n groot koste-effek op ons besigheid as ons nie volumevloei deur die besigheid kry nie, wat ons ook nou ondervind het.

DIE EFFEK VAN DIE DROOGTE OP MARKTOEGANG

Normaalweg hanteer Senwes sowat 2,5 tot 3 miljoen ton graan. Verlede jaar het ons kwalik 'n miljoen tot hanteer met 'n vastekostestruktuur van oor die 80%. As die klimaat sou normaliseer gaan die afgelope droogte 'n 3-jaar effek op ons hê van die volgende omvang - R100 miljoen negatiewe impak in die 2014-2015 produksiejaar, R150 miljoen in die 2015-2016 produksiejaar en R50 miljoen in 2016-2017 - 'n gesamentlike impak van R300 miljoen.

Ons wins is R100 miljoen laer as verlede jaar. Nou, nadat 1 miljoen ton graan ontvang is, impakteer dit wesenlik op ons marktoegangsbesighede. Ons het 'n negatiewe drakoste in die mark, buitengewone hoë premies op veral witmielies en baie hoë volatiliteit wat beide kommoditeitspryse en wisselkoerse aanbetref. Dit is 'n dodelike mengsel vir 'n verhandelingsbesigheid soos Tradevantage.

KREDIET EN FINANSIËLE DIENSTE

Die klantebasis is onder druk wat kontantvloei aanbetref. "Die produsent se volgende inkomstesiklus is eintlik eers wanneer hierdie jaar se geplante oes realiseer, hopelik nadat dit goed gereën het. Dan begin die volgende siklus eers weer." Ons finansiële dienste besigheid is onder druk, beide wat terugbetalingsvermoë en marges aanbetref.

OORLEWING AAN DIE ONDERPUNT VAN DIE SIKLUS

Senwes is konserwatief wat ons balansstaatbestuur, kontantvloei en kostelyn aanbetref. Personeel moet besef dat Senwes lanklaas personeelvermindering toegepas het. Ons bestuur ons sake juis so om dit te verhoed - dit is 'n ding wat mens moet onthou. As jy jou kritiek of ongelukkigheid uitspreek moet jy baie mooi dink oor hierdie aspek. "Die realiteit is dat ons selfs aan die onderpunt van die siklus moet oorleef."

HOE LYK DIE RES VAN DIE FINANSIËLE JAAR – 'N BLIK OP DIE VOLGENDE SES MAANDE

In die ooste van die land het ons normaal tot bo-normale reënval gehad en aanplantings was feitlik 100% in die maande van Oktober en November 2016. In die sen-

> VERVOLG OP BLADSY 6

> VERVOLG VAN BLADSY 5

trale gebied was daar redelik normale reënval. Suid tot suid-wes was reënval egter baie laag, veral in die Bultfontein en Hoopstad gebied.

Ons kan dit ook in die spanderingsvermoë van produsente sien. Die aanplantingsyfers is heelwat laer, hoewel die voorneme om te plant baie hoër is. Produsente moet hulself uit die moeilikheid uit produseer. Die Here se genade was baie duidelik oor die laaste week van Desember 2016 en die eerste deel van Januarie 2017. Ons westelike deel het gemiddeld meer as 100 mm ontvang, wat vooruitsigte drasties verbeter het.

BETER VOORBEREID AS EINDE 2015

Daar is wel vanjaar vroeg met aanplantings weggespring. Teen begin Desember 2016 was sowat 60% reeds aangeplant. Hierdie seisoen lyk omstandighede baie beter as dieselfde tydperk verlede jaar. Die grondvogstatus is beter, boere is voorbereid en ek dink daar is relatief min mense in ons gebied wat uit 'n finansieringsoogpunt nie geholpe is nie. Indien die reënvalpatrone sou normaliseer behoort volumes in die volgende produksiejaar te begin optel, wat die hele produksiesiklus en besigheid sal stimuleer. "Hierdie is die middelste jaar, die moeilikste jaar."

KLANTGEFOKUS

Ons balansstaatbestuur, kapitaalallokeringskoste en effektiwiteit moet dus op die hoogste vlak wees. Die hooffokusarea van ons strategie, die doel hoekom Senwes bestaan, is om geen ander rede as vir sy klant nie. Dis waar dit alles begin. Al die ander belange kan nie gediens word as daar nie 'n transaksie plaasvind nie. Dit verskaf werk aan personeel en insetverskaffers het 'n plek om hul produk te lewer, die regering ontvang inkomstebelasting en die aandeelhouer 'n opbrengs op belegging. Logies dat die direksie die besluit geneem het om nie nou 'n dividend te oorweeg nie.

FOKUS OP DIE KLANT

Ons strategie is om te sorg dat die klant die middelpunt is en sal bly. Ons tree in die belang van die klant op. Die personeel se uitsluitlike doel moet wees om die prioriteit van die klant te verstaan. Hier moet personeel toegevoegde waarde bied in terme van kennis en markintelligensie. Die integrering van die besighede is belangrik, anders kan die klant se behoeftes nie geprioritiseer word nie.

Ons het OneAgri geloods, met 'n sentrale identiteit wat makliker en geïntegreerde toegang vir die klant bied. AgriRewards is nog 'n wyse waarop die klantebasis beloon word vir die besigheid wat met Senwes gedoen word. Senwes Equipment het ook na die Oos-Kaap uitgebrei, naamlik na Aliwal-Noord, Ugie en Oos Londen en JD Implemente het na George uitgebrei. Ons het ook die JCB agentskap tot Senwes Equipment gevoeg. Ons gaan ook steeds verder met ons groot belegging aan die Grainlink kant om produsente te help deur graan teen 'n hoër vogpersentasie te ontvang.

UITGEBREIDE STRATEGIESE DOELWIT

Ons is besig met die eksternalisering van ons besigheid. Ons kyk dus na ander risiko-areas in die wêreld, ander verdienstegebiede. Met die verswakking van die rand sit ons met die probleem dat ons in randterme beter af is, maar in internasionale geldeenhede swakker af is.

GEEN DIVIDENDE

Die preservering van die maatskappy is altyd die hoogste prioriteit en sal dit altyd wees. Dit is vir my baie gerusstellend dat ons twee groot blokke aandeelhouers het. Senwesbel hou 52% en Grindrod 22% van die aandele in Senwes. Die direksie het ook baie maklik die besluit geneem om nie dividende uit te betaal nie, aangesien die prioriteit van die direksie die klante, personeel en insetverskaffers is.

BOODSKAP AAN PERSONEEL

'n Groot dank gaan uit aan ons personeel. Dankie vir die wyse waarop julle die klantebasis hanteer en die ondersteuning aan insetverskaffers. Julle is die mense wat ons besigheid maak werk. Julle is die ouens wat die krediet moet kry. Dan erken en bely ons openlik dat ons in die Hand van die Here is. Ons leef in Sy genade. Ons gee die eer aan die Here vir alles wat in ons maatskappy gebeur.

uppe marketing A15403

... sorg saam vir 'n volhoubare toekoms.

Kontak ons gerus by: **011 790-8200** of
customercare.sa@monsanto.com

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

DEKALB
PLANT JOU SUKSES

MONSANTO

Die gesprek gaan voort op **Nasie in Gesprek in 2017**

Die Nasie in Gesprek-reeks het afgeskop met 'n nuwe baadjie met aanbieders Theo Vorster en Rozanne McKenzie. Moet dit nie misloop nie!

DIE VERFILMING VAN DIE VOLGENDE NASIE IN GESPREK-REEKS, WAT SEDERT 4 JANUARIE 2017 UITGESAAI WORD, HET IN NOVEMBER 2016 BY DIE BROOKLYN TEATER IN PRETORIA AFGESKOP.

« MARLON ABRAHAMS

Dié gerespekteerde landbougeselsprogram, wat deur Senwes geïnisieer is en sy buiging vier jaar gelede by Nampo gemaak het, het in beide reputasie en statuur gegroei as dié program om te kyk and hanteer kritiese landbousake. Gesoute aanbieder, Rozanne McKenzie, wat kykers sal herken as een van die aanbieders van Dagbreek op Kyknet, sluit by die gereelde aanbieder, Theo Vorster, aan.

Die reeks sprei sy vlerke wyd hierdie keer en besoek die asemrowende wynlande in die Kaap, sowel as die skouspelagtige vrugte- en melkproduksiestreke in die mooiste Kaap.

Laai die Nasie in Gesprek Toep af van die App Store en hou die pers dop vir uitsaaibesonderhede. Die nuwe reeks sal op Kyknet, Sowetan TV en Business Day TV gebeeldsend word en op YouTube beskikbaar sal wees. Uitsaaidatums en -tye is beskikbaar op die Nasie in Gesprek Toep.

Die nuwe reeks bied onderhoude en ateljee-ontledings met kundiges in die bedryf en deel unieke en insiggewende inligting met betrekking tot landbou, vanaf die plaashek tot op die tafel. Die eerste vier episodes werp lig op die wyn-, skaap-, vrugte- en melkbedryf. Nasie in Gesprek mediavennoot, Landbouweekblad se Chris Burgess, bring sy jarelange ondervinding van dié bedryf na die tafel en deel sy insigte oor die landbouwaardeketting van die landboubedryf.

Onthou, as jy 'n opinie het oor die toestand van landbou in Suid-Afrika, hoef jy nie 'n ateljeegas te wees nie. Jy kan eenvoudig net die toep aflaai en op die wyse deelneem deur jou vrae te stel en insette te lewer!

PLATINUMVENNOTE
MONSANTO
NEDBANK
Senwes
GOUE VENNOTE
Hinterland
NWK
AFGRI
VOERTUIGBORG
IMPERIAL ISUZU

Nasie in Gesprek is orals!

Die nuwe reeks van Nasie in Gesprek neem kykers op 'n reis deur Suid-Afrika se pragtige platteland en die verskillende bedrywe, eie aan elke betrokke streek, word ondersoek.

Tans word hierdie episodes op kykNET, BusinessDay TV en SowetoTV uitgesaai en volg die program die plaaslik vervaardigde produkte, vanaf die plaashek tot by ons elkeen se etenstafel.

Indien jy nie hierdie uitsendings op televisie kan volg nie, besoek gerus Nasie in Gesprek se YouTube-kanaal, webblad of toepassing. Elke episode word na sy televisie-uitsending op hierdie platforms gelaai.

Bly ook ingelig oor wanneer en waar jy meer van Nasie in Gesprek kan sien of lees deur hulle te volg op Twitter en Instagram, en te 'Like' op Facebook.

Ons sê ook baie geluk aan Arnold Bender van Bethlehem wat die gelukkige wenner van die iPad-kompetisie is. Hy stap weg met 'n splinternuwe Apple iPad Air 2 en data vir 24 maande. Hierdie prys ter waarde van ongeveer R12 000, is deur Nasie in Gesprek geborg sodat dit vir nog 'n entoesias moontlik is om al die uitsendings tydens Nampo 2017 regstreeks op die Nasie in Gesprek toepassing te volg.

FACEBOOK
@nationinconversation

TWITTER
@nationconverse

INSTAGRAM
@nationconverse

WEBBLAD
www.nasieingesprek.co.za

YOUTUBE
http://fwd2.co/nationconverse

Westfert Koepel troon uit in Hoopstad

Grootste alleenstaande struktuur in die Suidelike Halfrond

PRODUSENTE WAT DEUR DIE VRYSTAAT REIS HET DALK AL DIE ENORME WIT STRUKTUUR VAN DIE WESTFERT KOEPEL NET BUITE HOOPSTAD GESIEN. DIE MASSIEWE KUNSMISSTOOR IS MEER AS 10 KM VER SIGBAAR.

« AUBREY KRUGER

Tydens *Senwes Scenario* se besoek het eienaar Pieter Burger en sy vrou Marietjie, wat die bemarking hanteer, vertel dat die struktuur die einde is van 'n meer as drie jaar lange proses. Die bouwerk wat in November 2015 begin is, sal na verwagting teen April 2017 voltooi word.

WESTFERT KOEPEL IN SYFERS

Die enorme koepel is 174 m lank en 116 m breed, wat dit die grootste alleenstaande struktuur in die Suidelike Halfrond maak. Dit staan sowat 24 m of nagenoeg 9 verdiepings hoog. Om dit in 'n produsent se perspektief te plaas, behels die Westfert Koepel sowat twee hektaar wat onder dak is en met 'n kapasiteit van ten minste 180 000 ton word produsente werklikwaar vooropgestel.

ENORME VOORDELE VIR PRODUSENTE

Voordele van die Westfert Koepel vir produsente is daar vele. Elke produsent kan nou sy eie behoeftespesifieke kunsmis laat meng. Kunsmis, asook verskillende grondstowwe kan nou ook op verskillende tye aangekoop word, en teen 'n beter prys. Produsente spaar dan ook op arbeid, stoorspasie en versakkingskoste.

Daarbenewens kan kunsmis ook in losmaat gemeng word en op die plaas verskaf word. Die koepel maak die ketting tussen die produsent en verskaffer nou nóg korter.

Westfert self kan nou ook op die regte tye van die jaar vooruitaankope doen. Nog 'n voordeel is meer beheerde lewering omdat hulle nie meer so direk afhanklik van skeepsvervoer is as in die verlede nie, wat beteken dat die raklewe van kunsmis ook verleng word. Dit alles stel hulle in staat om die beste diens aan die produsent te kan lewer en die beste kwaliteit kunsmis aan hulle te voorsien.

WAT MAAK DIE KOEPEL SO SPESIAAL

Die Westfert Koepel is juis perfek geleë om produsente in veral die westelike mielieproduksiegebied te ondersteun.

Hier in die warm Vrystaat is die klimaat ook baie meer ideaal en nie vogtig soos by hawens nie, want die groot gevaar vir kunsmis is natuurlik water. Met die uitmuntende ventilasie in die gebou is die temperatuur tussen 6 en 9 grade koeler as buite, wat kunsmis se raklewe ook baie verbeter.

Die gebou is ook spesifiek gebou met die Vrystaatse winde in gedagte. Die struktuur is basies soos 'n vliegtuig se vlerk ontwerp, wat winde met 'n spoed van tot 150 km/h kan hanteer.

TROTSE VERSKAFFERS AAN SENWES

Westfert kunsmis, wat deur Vetrivier Boeredienste vervaardig word en al meer as 25 jaar in die kunsmisbedryf is, het 'n baie hegte verhouding met Senwes wat al vir meer as 22 jaar strek. En nou gaan die diens net beter word. Die doelwit is juis om die standaardmengsels by alle Hinterland takke in Suid-Afrika beskikbaar te stel. Baie produsente is reeds Senwes klante en koop deur Senwes by Westfert.

NOG FEITE OOR DIE WESTFERT KOEPEL

Die multimiljoenrandprojek het 22 ellelange boë wat oor die lengte van die gebou strek. Elke boog bestaan uit 10 dele. Interessant is dat meer as 100 vragte nodig was om die boë van Johannesburg na Hoopstad te vervoer omdat slegs twee dele op 'n enkele vrag vervoer kon word.

Daar is ook amper 28 km se sink wat die dak en struktuur van die Westfert Koepel vorm, asook 8 kilometer pyp. Hierdie struktuur is voorwaar 'n pragstuk en 'n aanwins vir die landbousektor.

Vir meer inligting en kontakbesonderhede besoek die webwerf www.westfert.com.

Westfert

Adding life to our community.

www.**westfert**.com

Vetrivier Boeredienste – Since 1992
Proud distributor of Westfert fertiliser

brand new | 051 522 7973

Contact Us

Office
053-444 1936
14 Lelieveld Street
Hoopstad
9479

Sales
Pieter Burger - 082 493 0981
OWNER

Willem de Waal - 082 779 2002
MARKETING MANAGER

Finances
Jaco Myburgh - 082 335 5752
FINANCIAL MANAGER

Logistics & Production
Jakobus de Wet - 082 581 5982
LOGISTICS & PRODUCTION MANAGER

WESSELSBRON
Bron van landbou
bron van ons voeding

WESSELSBRON EN SY MENSE HET BAIE SINONIEME: VRYSTAATWÊRELD, MIELIEMANNE SANDVELD EN PANNEVELDWÊRELD. HIERDIE MIELIEDORP HET BAIE OM OOR TROTS TE VOEL.

« AUBREY KRUGER

WAAR KRY WESSELBRON SY NAAM?

Die dorp is vernoem na Kommandant CJ (Cornelis Janse) Wessels wat as Kerneels bekend gestaan het. Wessels was bekend daarvoor daar hy die Beleg van Kimberley gelei het, wat vanaf 14 Oktober 1899 tot 15 Februarie 1900 tydens die Tweede Vryheidsoorlog geduur het. Wessels was ook vir 21 jaar lank lid van die volksraad vir die Hoopstad distrik. Die bron van Wesselsbron, 'n sterk waterbron wat in Willemsestraat gevind is, maak die res van die naam op.

Die dorp is vernoem na Kommandant CJ Wessels.

100 jaar! Die kenteken wys dat die dorp in 2018 sy eeufees vier.

AMPER 100 JAAR

Die dorp is op 11 Junie 1918 gestig en op die plaas Zoetvlei aangelê, wat beteken dat die landboudorp sy 100-jarige bestaan volgende jaar vier.

Soos jy deur die dorp ry, is die straatname meestal voorletters en vanne. Interessant is dat meeste vertikale strate, wat langs die lengte van die dorp afloop, na volksleiers vernoem is soos Presidente Brand, Hertzog en Steyn, asook Louis Botha. Die dwarsstrate is vernoem na belangrike persone wat 'n rol gespeel het in die vorming van Wesselsbron.

SENWES SE WESSELSBRON SILO'S - DIE GROOTSTE

Mike Jacobs is die projekbestuurder by die Wesselsbron silokompleks, wat uit drie silo's bestaan, naamlik 234, 235 en 277. Mike vier vanjaar sy 20ste diensjaar by Senwes. Vir die afgelope twee jaar is Mike die projekbestuurder by Wesselsbron. Wat diensjare aanbetref sonder hy Gawie Rossouw (Silobestuurder by 277) uit met sy 30 jaar dienstoekenning wat hy einde 2016 ontvang het.

GROOTSTE SILOKOMPLEKS IN DIE SUIDELIKE HALFROND

Die kapasiteit van die Wesselsbron silokompleks is 297 220 ton en met die 108 buise is dit ook die grootste silokompleks in die Suidelike Halfrond.

Silo 234

Silo 234 het 'n totaal van 68 buise. Silo 234 het dus 'n totale kapasiteit van 127 120 ton.

Silo 235

Silo 235 het 12 buise met 'n totale kapasiteit van 42 000 ton.

Silo 277

Silo 277 het 28 buise met 'n totale kapasiteit van 128 100 ton.

Gewasse wat hanteer word by Silo 277 is mielies, sojabone en sonneblom. Silo 235 hanteer hoofsaaklik witmielies, maar was as gevolg van die droogte die afgelope seisoen gesluit. Silo 234 hanteer feitlik alles, vanaf wit- en geelmielies tot koring en sonneblom. Hier is ook spooruitlaaifasiliteite, maar daar word baie meer van padvervoer gebruik gemaak. Die kompleks het ook ses

Mike Jacobs is die projekbestuurder by die Senwes Wesselsbron silokompleks.

Johnny Bezuidenhout is die Hinterland takbestuurder.

Die nuwe Wesselsbron Hinterlandtak is in 2014 gebou.

deurlugtingswaaiers. Nog 'n deurlugtingswaaier is by silo 277 geïnstalleer en twee by Silo 234.

OUD-SILOBESTUURDER DAVID MARAIS

Produsente in die gebied sal ook die oud-silobestuurder op Wesselsbron onthou. Hy het vir 27 jaar vir Senwes gewerk, waarvan die laaste twee dekades as silobestuurder was, en vertel dat dit glad nie ongewoon was dat die silo in sy jare twee tot drie keer vol was nie.

Van Senwesters gepraat, ander bekende Senwesters op die dorp sluit in oud-Senwes direkteur WH van Zyl en sy seun, Thabo van Zyl, wat een van die huidige direkteure is.

Nuwe Hinterland tak in 2014 baan die weg

JOHNNY BEZUIDENHOUT JOU TAKBESTUURDER

Johnny Bezuidenhout is die takbestuurder by Wesselsbron. Hy is 'n man van die area, vir die area. Hy verstaan die mense van hierdie boerewêreld en werk al sedert 1994 hier. Vir agt jaar was hy die takbestuurder by Wolmaransstad en sedert 2013 is hy die takbestuurder by Hinterland in Wesselsbron.

WINKELGESKIEDENIS

'n Bietjie meer oor die geskiedenis - oud-winkelbestuurder en huidige verhoudingsbestuurder, Flip Tait het ons meer vertel. Flip is al sedert 1967 by Senwes werksaam en ken die geskiedenis. Die nuwe tak het in September 2014 hier in PL Kotzestraat 10 geopen, slegs 'n jaar nadat Flip vir 10 jaar die winkelbestuurder, vanaf 2003 tot 2013, was. Die winkel en die vulstasie was in die verlede wel hier, sedert Sentraalwes in 1964 hier geopen het. Die meganisasieafdeling was egter eers nie hier nie en was in Grossmanstraat geleë en die stoorgedeelte was vanaf die oorname van Kroonstadwes op 3 April 1992, in die industriële gebied geleë.

UNIEKHEDE VAN DIE TAK

Deur John Deere handhaaf hulle 'n 96% meganisasiemarkaandeel. Hulle is dan ook die grootste meganisasieafdeling in die Senwes area. Die ou sleutel van die eerste winkel is gevind toe 30 personeellede kartonhouers aangegee het in 'n treintjieformasie. Toe dié spesifieke houer op die vragmotor gegooi word, het die sleutel uitgeval en verkoopsklerk Vlooi Barnard het dit gevind.

KERKE

Daar is verskeie kerke op die dorp, waaronder die NG Kerk Moedergemeente wat in 1939 gebou is. Dit is ontwerp deur Gerard Leendert Pieter Moerdijk, wat ook verantwoordelik was vir die ontwerp van die Voortrekkermonument in Pretoria en die NG Kerk in Piet Retief.

Die Hoeksteen van NG Kerk-Noord is in 1966 gelê en in 1967 amptelik geopen. Die kerk is ontwerp deur 'n meneer Hartman.

Daar is ook 'n AGS en APK kerk wat later tot stand gekom het.

Interessanthede in die dorp

KOKERBOOM

Daar is 'n enkele kokerboom in Bredenkampstraat in die dorp, net om die draai van die moedergemeente. Wat dit raar maak, is dat hierdie Panneveld nie eintlik gekenmerk word deur kokerbome nie.

BOESMANTEKENINGE

So 'n entjie uit die dorp is daar ook boesmantekeninge op die plaas Boschkop gevind en inwoners vertel dat daar al 80 boesmangravure gevind is.

> VERVOLG OP BLADSY 14

Die Wesselsbron silokompleks is met sy kapasiteit van meer as 297 000 ton die grootste in die Suidelike halfrond.

Ouvolk of die sonkyker kom in die geweste voor.

OUVOLK

Nog 'n unieke kenmerk is dat 'n reptiel genaamd die 'sungazer' ook beter bekend as ouvolk, in die gebied voorkom hoewel hulle getalle deesdae baie laer is.

SPORT

Van die sporthelde uit die distrik sluit in Springbok voorryslot Martiens le Roux, wat in die bekende 1976 Curriebeker-finaal gespeel het, toe die Vrystaat die laaste keer die beker omhoog kon hou voordat hulle dit eers weer in 2005 reggekry het. Martiens is net na die gelykopuitslag tussen die Blou Bulle en die Vrystaat in die 2006 finaal, oorlede.

Skroef van Rooyen (Vrystaat) is nog 'n rugbyheld van die omgewing. Hy werk boonop by die Hinterland tak in Wesselsbron by Certisure. Daar is 'n Skroef van Rooyen Rugbymuseum op die dorp.

Ander rugbysterre is oud-haker Dirk van der Merwe (Nood-Vrystaat), asook die broers Chris, Sas en Tokkie Kasselman.

Sport is in die dorp ook sinoniem met die Frikkie Cronjé Park waar rugby, krieket, netbal, tennis, rolbal en muurbal asook atletiek beoefen word.

Rugbyklub

Voorsitter van die Wesselsbron Rugbyklub, Desmond Reed is trots op hul geskiedenis wat ten minste vanaf 1938/1938 strek. Hy noem dat die span 'n liedjie het wat *Mieliemanne* heet wat hulle tydens wedstryde sing.

Hulle sing die lied al sedert 1955.

Gholfklub

Gholf is ook op die mieliemanne se agenda. Die voorsitter van die Wesselsbron Gholfklub, Warren Laubscher, vertel dat die 9 setperke en 18 bowwe 'n aanwins vir die dorp is. Hy sê dat die klub terugdateer tot 1981 en die klub het tans sowat 42 lede.

Dan is daar ook die rolbalklub wat in 1984 gestig is.

Dit is dan Wesselsbron in al sy glorie. Wanneer jy volgende keer die dorp besoek, is daar beslis 'n tydverdryf of twee wat jou sal motiveer om dalk so 'n dag of wat langer te bly.

Gundle PLASTICS GROUP

www.gundle.co.za
www.gundleapi.co.za

FEED WRAP FODDER FLEX	SILAGE	DAM LINING	NETWRAP
Is a high strength, high stretch, and high tack reflective white plastic that creates an airtight tension seal for a minimum 12 month period to preserve silage bales.	Long lasting SILEX has greater puncture and tear resistance, maintains an effective air/rain tight seal, and ensures less damage to the silage.	Dam Lining engineered for proven quality and cost effective solutions in the agricultural, industrial, mining, leisure and waste disposal sectors.	Round bale netwrap is manufactured from high quality raw material using advanced technological processes.

OTHER PRODUCTS

- Cucumber Shrink
- Fumigation Sheeting
- Brick Covers
- Pond Liners
- Pool Covers
- Clear Nursery Covers
- Truck Liners
- Plastic sheeting for construction
- Mini Tunnels
- Branded packaging
- Insulation roofing products
- Flat roof waterproofing membrane
- Gunmulch
- Frost Covers
- Industrial packaging material

Available at

Hinterland™

AFGRI Town&Country, FarmCity en Senwes Village is handelsmerke van Hinterland
AFGRI Town&Country, FarmCity and Senwes Village are trademarks of Hinterland

Johan Styger is die 2016 Suider-Afrika se Stoetteler van die Jaar.

2016 SUIDER-AFRIKA SE **Stoetteler van die Jaar**

Simmentalers is sy beesras van keuse.

SENWES SCENARIO HET IN JANUARIE BY DIE 2016 SUIDER-AFRIKA SE STOETTELER VAN DIE JAAR, JOHAN STYGER, GAAN INLOER OM 'N BIETJIE MEER OOR DIE BOBAAS TELER TE WETE TE KOM EN SY DENKRIGTING TE VERSTAAN.

<< AUBREY KRUGER

DIE TITEL IS SYNE

Om mee te begin het Johan spreekwoordelik al sy rekeninge betaal as dit by hierdie Pick 'n Pay, Landbouweekblad en Breedplan se Stoetteler van die Jaar-kompetisie kom. Hy het nie net die 2016 kompetisie gewen nie, maar het ook in 2015 tweede gekom en spog ook met 'n skaflike derde plek in 2014. Buiten die titel was hy ook die 2016 Noordwes LNR streekswenner.

OOR SY BOERDERY OP SCHOEMANSFONTEIN

Johan boer op die plaas Schoemansfontein tussen Klerksdorp en Hartbeesfontein in die Noordwes provinsie en besit BTB Simmentalers (Boekenhout Trust Boerdery). Dié siviele ingenieur het in 2003 sy boerdery juis hierheen geskuif om nader aan sy plaas te wees, wat sowat 1 019 ha beslaan, waar 180 vroulike diere gehou word.

WAAR HET ALLES VIR HOM BEGIN?

Die gebore Klerksdorper vertel dat sy pa, Sampie, in 1977 in Rooiberg tussen Warmbad en Thabazimbi geboer het. Johan het met Simmentalers grootgeword nadat die familie dié ras in 1965 ingevoer het. Hy noem dat hy in die begin met beide Simbras en Simmentalers geboer het maar, in sy eie woorde, het "die Simmentalers die Simbras op hierdie plaas uitpresteer."

ONTWIKKELINGSBESTUUR IS SY DAGTAAK

Die naweekboer, soos hy homself noem, praat passievol oor sy werk en boerdery: "Ek doen net

Mnr. Johan & Me. Annemarie Styger (met toestemming van Landbouweekblad)

Suider-Afrikaanse Stoetteler van 2016

De Heus wens graag Johan Styger geluk met sy besonderse prestasie in 2016.

Hoofkantoor: 031 785 1575
www.deheus.co.za

de heus
powering progress

Johan Styger by twee van sy drie Pionters.

wat lekker is vir my," lag hy terwyl sy Pointers, Kaizer, Tarka en Rommel, om ons baljaar.
Johan het jare se kennis en ervaring in die ingenieursveld. Hy het 'n B. Ing graad in 1980 behaal en daarna sy B. Ing (SIV) (Hons) in 1986. Na 'n paar jaar by 'n raadgewende siviele ingenieursfirma het Johan sy eie ingenieursbesigheid, MDCC, in 2000 in Klerksdorp op die been gebring. Hy was die Besturende Direkteur maar fokus nou meer op sy spesialisveld, naamlik ontwikkelings- en projekbestuur.

OOR VOEDING

Om mee te begin gaan dierevoeding vir hom eenvoudig oor twee dinge, naamlik kwaliteit en prys. "By dierevoeding is ek altyd bereid om meer te betaal vir tegnologie. Die regte voeding van bulle is van groot belang omdat elkeen van hulle moontlik 'n stoetbul kan word."
Genetika teenoor voer

Daar is 'n ou gesegde: "half the breeding is in the feeding." Dit beteken in kort dat jy 'n baie gewone bees baie goed kan laat lyk deur voeding want vet steek foute weg. Maar, voeg Johan gou by: "Dis nie waarnatoe ek op pad is nie."

Hy beperk ook die beeste wat hy skou, omdat voeding eintlik die werklike genetiese potensiaal verbloem. "Voeding verbloem ook die belangrike enkele element, naamlik vrugbaarheid," sê hy. Johan verduidelik dat in 'n goeie jaar, al die koeie dragtig raak. Maar daar is altyd ook die minder vrugbare koeie in elke trop. Die afgelope droogte wys hierdie mindere vrugbare koeie uit.

'N PAAR GEHEIME VAN BTB SE BEESBOERDERY

Johan het 'n paar geheime van sy beesboerdery met ons gedeel:

- Omdat marges klein is, moet jy die beste beskikbare tegnologie en genetika gebruik en elke faset reg doen, want dit is wat presisieboerdery behels.
- Vrugbaarheid is 50% van die suksesresep – "Met 'n swak kalf, het jy darem nog iets om te verkoop. Maar as jy geen kalf het nie, het jy niks om te verkoop nie."
- BTB se vroulike diere hardloop 'n hekkieswedloop. As hulle oor enige hekkie nie kom nie, word hulle uitgeskot. Die eerste hekkie is om dekgewig te bereik op 13 maande en in 45 dae dragtig te raak en daarna elke jaar 'n kalf suksesvol te speen. Indien al jou koeie dragtig raak, beteken dit dalk jy spandeer te veel aan byvoeding en is daar te min druk op vrugbaarheid in jou kudde om regtig enige genetiese vordering te maak.
- Johan se projekbestuurbenadering kom baie handig te pas. Op speendag word al die genetiese metings gedoen. Om bestuur te vergemaklik en groot druk op vrugbaarheid te plaas, is daar slegs 'n enkele jaarlikse dekseisoen van 45 dae.
- Koop die regte voer aan vir die regte doel en maak seker van die naverkoopdiens.
- Die belangrikste ding met betrekking tot voeding is dat jy die hulpbronne tot jou beskikking optimaal moet benut.

* Kyk gerus uit vir die tweede deel van die artikel in die volgende uitgawe.

MONTEGO PET NUTRITION & FSSC 22000

Montego is gestig deur Hannes van Jaarsveld en het vroeg in 2000 begin om Montego Classic te produseer. Harde werk en die deursettingsvermoë om top gehalte hondekos teen bekostigbare pryse te produseer het Montego se deurlopende sukses in die mark verseker. As 'n lid van die PFI (Pet Food Industry Association of South Africa), het Montego begin met die proses om FSSC 22000 status vir hul vervaardigings fasiliteite in Graaff-Reinet te verkry. Na 5 jaar se harde werk, het die finale oudit in September 2015 plaasgevind en Montego het hulle FSSC 22000 sertifikaat in Oktober 2015 ontvang.

WAT IS FSSC 22000?

FSSC 22000 (Food Safety Certification 22000) is die mees omvattende en robuuste internasionale erkende voedsel veiligheid bestuur sisteem en is gebaseer op streng internasionale standaarde. Sertifisering word slegs toegestaan aan voedsel vervaardigings maatskappye deur geakkrediteerde instansies, nadat voorgeskrewe en spesifieke standaarde en prosedures geïmplementeer is en slegs as fases 1 en 2 van die oudits geslaag word.

Wanneer sertifisering ontvang word, stel dit die voedsel verskaffer in staat om te verseker dat die voedsel wat geproduseer, voorberei en gehanteer word volgens die mees erkende standaarde. FSSC 22000 is ontwerp met die oog om die gesondheid van verbruikers (en hulle troeteldiere) te beskerm en te verseker dat voedsel vervaardigers wêreldwyd, veilige en hoë gehalte standaarde handhaaf gedurende produksie.

WÊRELD KLAS

Montego se vervaardigings fasiliteit, vervaardigings prosesse, produkte en voedsel veiligheid bestuur sisteme voldoen aan alle internasionale standaarde wat hul so ook vergelykbaar maak met van die beste vervaardigers ter wêreld. Die FSSC 22000 sertifikaat word ten volle herken deur die GFSI (Global Food Safety Initiative) en deur die EA (European co-operation for Accreditation).

VEILIGE TROETELDIER KOS

Die FSSC sisteem verskaf Montego met 'n effektiewe proses wat moontlike gevare gepaard met voedsel produsering te voorkom. Dit help om produksie te beheer, bekragtig en te verbeter. Montego neem hulle veiligheid baie ernstig op, nie net het hulle die oudit op die bestuur van voedsel veiligheid sisteme met vlieënde vaandels geslaag nie, maar die ouditeure beskou Montego ook as een van die mees higiëniese fasiliteite wat hulle al ooit geoudit het.

KONSTANTE HOË GEHALTE KOS

In vandag se vinnige en steeds veranderende wêreld sal Montego se voedselveiligheid bestuur sisteme gereeld gemonitor word deur die FSSC om te verseker dat die kwaliteit van hulle voedsel produksie konstant bly. Dit beteken dat hulle nooit sal afwyk as om net die beste te produseer nie, want familie verdien mos niks minder nie.

Verbruikers kan gerus wees dat die Montego Pet Nutrition produkte wat hulle geliefde troeteldiere eet, altyd veilig, vry van gevare en voedsaam sal wees. Dus leef Montego hul slagspreuk só uit – *Heerlik Voedsaam.*

Montego
Pet Nutrition

HEERLIK VOEDSAAM

Die prentjiemooi populierlaning lei jou na dié plaas.

Chris Schoonwinkel 'n ware Sandveldboer

JARE SE GESKIEDENIS OP DIÉ PLAAS

SENWES PRODUSENT IN WESSELSBRON, CHRIS SCHOONWINKEL IS 'N SANDVELD PRODUSENT MET ENORME PASSIE. EN OP SY PLAAS IS DAAR OMTRENT GESKIEDENIS.

« AUBREY KRUGER

Dit alles kom jy gou agter die oomblik as jy afdraai van die R34 tussen Wesselsbron en Hoopstad, soos Chris dit stel, sekerlik die swakste pad in Suid-Afrika, en dan ewe skielik so tussen die prentjiemooi ellelange populierlaning van 'n paar honderd meter na die plaas Welgegund ry.

Later sou ek by Chris hoor dat hierdie bome reeds in 1966 geplant is, op 6 September om presies te wees, en dus reeds 50 jaar lank staan. Die ouer garde sal weet hoekom Chris die dag so goed kan onthou - dit was op die dag van dr Verwoerd se dood. Snaaks genoeg vier Chris op 11 Februarie 2017 ook sy eie 50ste verjaarsdag. So vier die plaas en sy mense letterlik op verskillende wyses 'n halfeeu van sukses op hierdie grond.

Schoonwinkel! Die plaasbord dui duidelik aan wie hier boer.

GESKIEDENIS

Die plaas Welgegund kom van sy ma Ellen se kant en sy pa het later die plaas uitgebrei na Vlakwater, Quaggavlakte, De Rots en Zandheuwel. Sy pa, wat vanaf 1971 ernstig begin boer het, was die eerste generasie Schoonwinkels hier.

Chris Schoonwinkel tussen die mielies op sy plaas Welgegund tussen Wesselsbron en Hoopstad.

Kolliehonde, Naledi en Tsadi groet jou en sien jou af by Welgegund

MEER OOR CHRIS SELF

Die Odendaalsrus-gebore man is al lank van hiérdie wêreld en het ook in 1984 by Wesselsbron gematrikuleer. Na twee jaar diensplig, waartydens hy by Bloemfontein en Middelburg (Transvaal, vandag Mpumalanga) gestasioneer was, en na hy sy B Agric graad in 1991 verwerf het, het hy saam met sy pa, Louis, begin boer en 'n trotse tweedegenerasieprodusent geword.

PA LOUIS SY ROLMODEL

Chris raak bewoë as hy oor sy pa praat. Want vir meer as 'n kwart eeu lank het hy geweldig baie by sy pa geleer. Dis omrede hulle vanaf 1991 tot 2016 saam geboer het voordat sy pa in September verlede jaar ná 'n hartaanval beswyk het.

Oor die jare het hy baie waarhede by sy pa geleer, en dit is dat jy "'n eerbare en reguit pad moet loop. Mense moet op hoogte wees van waarmee jy jou besig hou."

Dan is daar sekere gesegdes wat hy by sy pa geleer het - "Jy moet altyd 'n pit in die grond hê" en "As die saad in die stoor lê dan sal dit nie groei nie." Dit beteken in kort dat mens soms 'n kans moet vat. "As dit lyk of die natuur reg is en wil saamspeel, moet jy dit aangryp."

ANOMALIEË

Chris noem dat mens baie teenstrydighede hier kry. "Jy kry soos vanjaar die mooiste mielie wat in die saad kom, en dan reg langs hom staan so 'n klein ou mielietjie.

"Dis maar windskade," sê hy. Hulle moes eintlik vanjaar vroeër geplant het. Normaalweg plant hulle so vanaf 15 tot 20 November met die mielies wat vroeg Februarie in saad kom. Die produsente wat nog vroeër geplant het, het baie minder windskade en hul mielies is verskriklik mooi. Maar vir dié wat later geplant het, is daar geweldige skade. Niks wou regloop nie." Die rede hoekom hulle wag om te plant is "dat die reën baie keer in Januarie net wegbly – daarom wag ons gewoonlik 'n bietjie, maar vanjaar het dit nie gewerk nie."

REËN

Van reën gepraat, vir Chris was die begin van die seisoen sover baie belowend. Hy het 300 mm reën ontvang terwyl dit in die laaste drie jaar omtrent die totale jaarlikse reënval was. Gemiddeld ontvang die gebied sowat 470 mm.

Verdere probleme hierdie seisoen was dat daar geen stoppels op die lande was nie en alles net sand was en saam met die wind het dit baie skade veroorsaak. "Ons moes van die lande wat in November geplant is, oorplant en vandaar het ons so tussen 8 Desember en 2 Januarie geplant."

SENWES

My pa was sy hele lewe lank 'n lid van Senwes. Chris volg hier ook in sy pa se voetspore en doen omtrent al sy besigheid hier. Van finansies by Senwes Credit, die manne by Senwes Equipment by die werkswinkel, asook die aankope by die Hinterland tak.

JOHN DEERE

Op hierdie plaas loop daar ook net John Deeres en omtrent alles word met ses John Deeres verrig. Nog twee ander doen die los werk. Daarbenewens is daar ook drie planters asook stropers. Sy hoogloopspuit maak ook sy lewe maklik om onkruidbeheer toe te pas.

> VERVOLG OP BLADSY 22

Onkruidbeheer word toegepas.

Chris Schoonwinkel

> VERVOLG VAN BLADSY 21

Chris is 'n groot ondersteuner van John Deere.

Die plaashuis op Welgegund.

BOERDERY

Chris beskryf sy boerdery as 98% droëland akkerbou en 2% beesboerdery. Hy het sowat 1 800 hektaar lande wat geplant kan word. Gewoonlik word sowat 1 200 hektaar mielies geplant, 270 hektaar koring en 150 hektaar sonneblom, met die res wat oorlêlande is. Gewoonlik laat hy sowat 10% tot 15% lande oorlê.

Die laaste jaar was dit egter baie moeilik en het hulle 200 hektaar mielies geplant met natuurlik die sonneblom en koring daarby.

UITBREIDING VAN DIE BOERDERY

Chris noem dat hulle taamlik konserwatief is en ná die redelike goeie jaar van 2002/2003 het hulle begin uitbrei met die groot uitbreiding eers so 'n dekade gelede in 2007.

WERKERS

Respek is die belangrikste faktor as dit by 'n produsent en sy personeel kom. "Daar moet altyd 'n groot mate van respek wees. Ek respekteer my werkers en verwag dieselfde van hulle. Die ander aspek wat belangrik is met betrekking tot werkers is dat jy hulle moet kan vertrou. Maar om hulle te kan vertrou om die werk te doen moet jy seker maak dat hulle ten volle ingelig is. Hy is gelukkig om 'n lae omset van werkers te hê. Baie van die werkers werk al tot 20 jaar hier en van hul familielede het ook op die plaas begin werk. Tans het hy 10 permanente werkers en vier seisoenale werkers.

FAMILIE

Chris is al 22 jaar met Lizette getroud en hulle het drie kinders Louis, William en Benita. Louis is 'n tweedejaar B.Com Aktuariële student en William 'n eerstejaar B.Sc Agric student. Benita is 'n graad 10 leerder in Oranje Meisieskool in Bloemfontein.

Die familie geniet alles wat met wapens te make het, van kleiduif skiet tot pyl-en-boogjag en wat lekker is, is dat 'n sekere deel van De Rots reg aan die Vaalrivier lê, wat watersport natuurlik baie maklik vir die gesin maak.

RAAD AAN ANDER JONG BOERE

Die eerste is dat ons eintlik nie met mielies boer nie. Ons boer hier met vog. Al ons gronde se watertafelvlakke is so 1.5 m tot 3 meter. Daar is verder baie wenke wat hy kan gee. Een brokkie goeie raad is dat daar gedurig en deurlopende kontantvloei moet wees."

INTERESSANTHEDE BY WELGEGUND

Die plaas Welgegund in die Wesselsbrondistrik is presies tussen Wesselsbron en Hoopstad geleë, 22 km vanaf Wesselsbron en 24 km vanaf Hoopstad. Sy plaas is op die grens van die twee Vrystaatse dorpies.

Die verhaal van die Hoopstad boereheld, Japie Greyling, het op die plaas reg langsaan syne afgespeel. Die ouer garde sal onthou van die klein 10-jarige boereheld van die distrik wat geweier het om sy vader, Barend, se kommando in 1901 tydens die Anglo-Boereoorlog te verraai. Die Britse kaptein, Jack Sealy, het sy hand geskud en selfs die voorval in sy boek *Fear and be Slain*, gedokumenteer.

So is die plaas en gebied ryk aan geskiedenis en word geglo dat die derde generasie produsente nog geskiedenis sal maak.

Vom Eisenwacht KUSA
KUSA Reg. 1028906 Rottweilers
Ons teel met die eerste generasie afstammelinge van top bloedlyne, wêreldklas werkhonde, asook ingevoerde bloedlyne. Albei ouers het HD en ED gesondheidsertifikate.
Bespreek jou hond nou:
puppy@rottweilerza.co.za
Ernst : 084 9151 459
www.rottweilerza.co.za

Die pitte is in die grond...
doen dinge hierdie seisoen anders!

BETER STIKSTOF BESTUUR

360 Y-DROP®

Bestuur jou grootste uitgawe (stikstof) deur dit te plaas as jy weet wat die seisoen gaan maak.

Plaas stikstof waar en wanneer jou plante dit benodig.

Laat seisoen stikstof-toediening is nou moontlik.

Presisie stikstof-toediening vir optimale benutting.

Bestuur jou insette en verlaag jou risiko hierdie seisoen.

Verhoog opbrengs en verlaag jou insetkoste!

KRY MEER UIT JOU CHEMIE

360 UNDERCOVER®

Met Undercover is presisie plasing van swam- en insekdoders vir optimale effektiwiteit moontlik.

Ook, presisie toediening van blaarvoedings onder die blaar (waar die meeste huidmondjies is).

Stuit siektes in hulle spoor deur die oorsprong van siektes te teiken met presisie toediening van swam- en insekdoders.

Verlaag insetkostes en bevoordeel die omgewing.

Cerealis

Kantoor: (018) 632 0362
Francois: (082) 333 1330
Jonathan: (082) 707 6051

Kontak asseblief jou naaste Senwes Equipment-tak vir meer inligting.

Senwes equipment

Shift/1276/A

MAAK **KRAGVOER** VAN JOU KUILVOER

Bewaar die energie in jou kuilvoer natuurlik.

BIOMIN® BioStabil is 'n reeks kuilvoer-inokulante wat fermentasie in 'n breë kuilvoerspektrum (gras, lusern, graan-heelplante, klawer, mielie-heelplante, ens.) verbeter en versnel deur pH-waardes gedurende die inkuilproses vinniger te verlaag.

Sodoende word kuilvoerstabiliteit tydens voer-onttrekking uit die kuilvoerbunker verbeter, selfs nadat die bunker oopgemaak is. Die resultaat is 'n hoër droëmateriaal-, energie- en voedingstofbehoud – 'n waarborg vir laer insetkoste plus hoër produksie en wins.

Kry meer besonderhede by www.biomin.net/kragvoer of skakel ons by 018 468 1455.

Natuurlik voor

Biomin®

10 lesse
oor mikotoksiene in herkouers

DIE MEESTE GRAANSOORTE EN VOERE WORD DEUR 'N WYE VERSKEIDENHEID TIPES MIKOTOKSIEN AANGETAS. HERKOUERS IS DAARVOOR BEKEND DAT HULLE 'N REDELIKE VERMOË HET OM HULLESELF TEEN DIE SKADELIKE GEVOLGE VAN MIKOTOKSIENE TE BESKERM.

Hierdie vermoë hang af van die dier se vermoë om mikotoksiene in die rumen doeltreffend te deaktiveer, wat op sy beurt afhang van die voere wat lank genoeg in hierdie rumen-"kompartement" agterbly sodat rumenmikroörganismes behoorlik kan funksioneer.

Met groot hoeveelhede voer kom die risiko van verhoogde mikotoksienblootstelling, hoër deurvloeitempo's en minder beskikbare tyd vir behoorlike voervertering voor. Namate diere groter hoeveelhede voer kry om produksie te verhoog, word dit moeiliker om te waarborg dat mikotoksiene doeltreffend in die rumen gedeaktiveer kan word. Volledige mikotoksien degradering in die rumen is dus onmoontlik.

Die meeste melkboere is deeglik bewus van die gevare wat aflatoksienbesoedelde voere vir koeie inhou en van die risiko van die oordrag van opgeneemde aflatoksiene na melk, wat tussen 1 en 6% wissel en menslike verbruikers in gevaar kan stel. Wanneer die prys van melk gedaal het en produksiekostedruk toegeneem het, is boere geneig om 'n mikotoksienrisikobestuursprogram te laat vaar.

Daar is 10 belangrike feite wat in ag geneem moet word rakende die invloed van mikotoksiene op suiwelproduksie.

1. AFLATOKSIEN IS NIE DIE ENIGSTE GEVAARLIKE MIKOTOKSIEN NIE

Reproduktiewe probleme is waarskynlik die gevolge van searalenoon, 'n kragtige estrogeniese mikotoksien wat met 'n aantal reproduktiewe kwessies verband hou. Aflatoksiene, searalenoon, deoksinivalenol, T-2-toksien, fumonisiene en okratoksien A is enkele van die mikotoksiene wat die algemeenste in volvoer, mielies en mieliekuilvoer voorkom. Hierdie bekendste mikotoksiene, aanbevole risikodrempels en hul effek word in tabel 1 gelys.

2. HERKOUERS SE LAER SENSITIWITEIT VIR SOMMIGE MIKOTOKSIENE?

'n Algemene wanopvatting, aangesien melkkoeie minder sensitief is vir mikotoksiene as wat ander lewendehawespesies is, is dat mikotoksien risikobestuur dus opsioneel, of slegs in reaksie op 'n ernstige mikotoksien uitdaging, nodig is. Die werklikheid dien hierdie mite 'n nekslag toe. Talle melkprodusente regoor die wêreld het soortgelyke ervarings gehad, 'n mikotoksienrisikobestuursprogram laat vaar wanneer melkpryse laag was of daar kostedruk was, om net skielik probleme met inseminasietempo's, laer melkproduksie, diarree, verhoogde somatiese seltellings en 'n hoër voorkoms van siektes soos hoefsiekte of mastitis, en voortplantingsmislukking te ervaar.

3. DIE RUMEN SE VERMOË OM MIKOTOKSIENE AF TE BREEK WISSEL BAIE

Koeie se laer sensitiwiteit vir mikotoksiene is te danke aan die degradasie van mikotoksiene in die rumen. Rumenbiotransformasie van verskeie mikotoksiene vind deur middel van sekere mikroörganismes (bv. protosoë) plaas wat 'n sekere vermoë het om bepaalde mikotoksiene te metaboliseer. Hoewel sommige navorsers aanspraak maak daarop dat toksienafbreking van sommige mikotoksiene tot 90% kan wees, wissel ramings in ruim mate en verskil hulle vir elke mikotoksien. Verskeie studies het bewys dat

> VERVOLG OP BLADSY 26

Tabel 1. Belangrikste mikotoksiene en die gevare vir koeie.

	Aanbevole risiko-drempel (dpb)	Gevolge
Aflatoksien	2	• Gewigsverlies en traer gewigstoename (beeste) • Verswakte rumenfunksie • Verswakte uiergesondheid • Verhoogde somatiese seltelling • Minder weerstand teen omgewings • Mikrobiese stressors en groter vatbaarheid vir siektes
Searalenoon	100	• Infertiliteit, verlaagde bevrugtingstempo's • Speenvergroting • Vergroting van melkkliere in ongedekte verse • Infeksies in die voortplantingskanaal
Deoksinivalenol	300	• Verswakte rumenfunksie • Diarree • Metaboliese versteurings • Mastitis • Metritis • Lamheid

10 lesse oor mikotoksiene

> VERVOLG VAN BLADSY 25

rumenmikroörganismes in die teenwoordigheid van sommige mikotoksiene verander word en nie die verwagte detoksifikasievermoë het nie.

4. MIKOTOKSIENE KAN IN SOMMIGE GEVALLE MEER SKADELIK IN DIE RUMEN WORD

Ruminale afbreking maak nie altyd mikotoksiene onskadelik nie. In die geval van searalenoon wat deur middel van protosoë tot a en ß-searalenol gemetaboliseer word, is daar bewys dat die betavorm 'n minder toksiese metaboliet is, terwyl die alfametaboliet tot 'n selfs groter estrogeniese samestelling vergeleke met searalenoon self lei.

5. HOËR DEURVLOEI LAAT MINDER TYD VIR DIE RUMEN OM TE WERK

Dit blyk dat daar 'n sterk verband tussen die vlak van searalenoonafbreking in die rumen en die vlak van voerinname en die gevolglike retensietyd van die voer is. Hoogproduserende melkkoeie met 'n daaglikse voerinname van 26 kg droë materiaal het byvoorbeeld hoër deurvloei en dit verminder die toegelate tyd vir detoksifikasie.

6. NIE ALLE MIKOTOKSIENE KAN MET TRADISIONELE METODES OPGESPOOR WORD NIE

Gemaskerde mikotoksiene (vanweë hul veranderde chemiese struktuur) kan nie deur konvensionele ontledingsmetodes (HPLC, ELISA) opgespoor word nie. Tydens vertering kan die ingewandsensieme die gemaskerde mikotoksiene kloof en die ouermikotoksiene word vrygestel. Ná vrystelling kan die mikotoksiene in die bloedsomloop geabsorbeer word en weer vir die dier toksies word. Die gevorderdste, kommersieel beskikbare mikotoksienopsporingsmetodes (Spectrum 380®) kan meer as 380 mikotoksiene en metaboliete, insluitend talle gemaskerde mikotoksiene, identifiseer.

Tabel 2 – Faktore wat mikotoksiendeaktivering in die rumen belemmer.

Faktor	Beskrywing
Hoë produktiwiteit	Hoër deurvloei verminder die tyd vir detoksifikasie
Gedeeltelike/ongunstige afbreking	Meer toksisiteitmetaboliete word in die rumen vrygestel
Gemaskerde mikotoksiene	Groter biobeskikbaarheid van die ouerlike mikotoksien
Veelvoudige mikotoksiene in rumen	Mikroörganismes het 'n laer afbrekingsvermoë
Asidose	Disbiose lei tot laer afbrekingsvermoë

7. ASIDOSE BEÏNVLOED RUMENFUNKSIE

'n Bekende probleem binne herkouers is subkliniese of akute asidose (SARA/ARA). Hierdie sindroom van lae rumen pH kom dikwels op hoogproduserende melkplase voor, veral wanneer die voerregime verswak is of indien stressituasies die ruminale flora benadeel en tot disbiose lei. Daar word aanvaar dat die hoeveelhede protosoë tydens asidose afneem, en as een van die belangrikste mikotoksienafbrekende agente, lei dit tot traer afbreking en sodoende kan hoër vlakke van mikotoksiene in die ingewande beland en toksiese uitwerkings hê.

8. VERSKEIE FAKTORE KAN LEI TOT DIE VERSWAKKING VAN DIE RUMEN SE VERMOË OM MIKOTOKSIENE AF TE BREEK

Tabel 2 verduidelik verskeie faktore wat die afbreking van mikotoksiene in die rumen beïnvloed. Hetsy afsonderlik of tesame, afhangende van die omstandigheid, kan dit tot groter mikotoksienblootstelling en gevaar vir diere lei.

9. BESKERMING TEEN 'N BREË SPEKTRUM MIKOTOKSIENE BESKERM TEEN 'N VERSKUIWENDE MIKOTOKSIENBEDREIGING

'n Aantal algemene swamme wat in die veld voorkom, produseer 'n verskeidenheid skadelike mikotoksiene wat die gesondheid en prestasie van melkkoeie verswak. Verskillende groepe mikotoksiene verskil struktureel van mekaar en dus is 'n robuuste mikotoksienrisikobestuursprogram nodig wat verskeie strategieë of optredes kombineer om 'n wye verskeidenheid mikotoksiene teen te werk.

10. MIKOTOKSIENRISIKOBESTUUR IN 3 STAPPE

Robuuste mikotoksienrisikobestuur behels verskeie stappe: opsporing, voorkoming en bekamping. Gereelde ontleding van rou materiale en kuilvoer kan help om die moontlike bedreigings vir diere bloot te lê. Goeie kuilvoerbestuur is noodsaaklik om verdere groei van swamme te vermy en sodoende die produksie van mikotoksiene te verhoed. Gereelde toediening van 'n mikotoksiendeaktiveerder kan nie geïgnoreer word nie.

Die Mycofix®-produkreeks van BIOMIN kombineer drie aksies – adsorpsie, biologiese afbreking van nie-adsorbeerbare mikotoksiene, en beskerming van die lewer en immuunstelsel. Akkurate voeding van melkkoeie tesame met volgehoue mikotoksienrisikobestuur is die sleutel tot die bestuur van die optimale prestasie van die lewendehawe-onderneming.

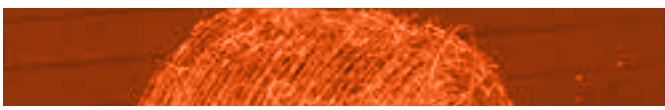
Behoorlike mikotoksienrisikobestuur is noodsaaklik om onvoorspelbare verliese te vermy en 'n hoogproduserende melkkudde in stand te hou. Voorkoming van mikotoksienvorming moet in die veld begin, in die kuilvoerproduksieproses voortgesit word, en met die korrekte bestuur van die oop silo en voere eindig.

Africa's leading steel supplier

For All Your Steel, Tubing, Fencing and Roofing Requirements

MACSTEEL TRADING

The Macsteel Group · www.macsteel.co.za



CAPE GATE (PTY) LTD

Ons lewer sedert 1929 diens aan die landboubedryf

Cape Gate is een van Suid-Afrika se grootste vervaardigers van omheiningsdraad vir die landbou-, kommersiële en industriële mark.

Gehaltebeheer – Ons ingeboude gehaltebeheer verseker dat ons produkte 'n langer leeftyd het.

Die hele proses van rou material tot by die eindproduk word aan 'n streng gehaltebeheerversekeringsprogram onderwerp wat aan die hoogste internasionale gehaltestandaarde voldoen. Dit sluit SABS spesifikasies en ISO 9001 in.

Leierskap deur Diens en Produk

Cape Gate vervaardig 'n wye verskeidenheid landbou draadprodukte wat insluit:

- Sagte gegalvaniseerde draad
- Hoë-spanning staaldraad
- Ogiesdraad
- Diamant-maasdraad
- Doringdraad
- Veldheining
- Baaldraad

Cape Gate se naverkopediens sluit produkinligting en praktiese advies in. Deurlopende opleidingsprogramme word aan die eindverbruiker beskikbaar gestel om met die oprigting en instandhouding van omheining te help. Alle produkte is beskikbaar by u naaste landbou maatskappy/koöperasie.

www.capegate.co.za

BELANGRIKHEID VAN Finansiële beplanning

WEG IS DIE DAE WAT DIT NIE MEER NOODSAAKLIK IS OM VIR ELKE KLIËNT 'N BEHOORLIKE EN VOLLEDIGE FINANSIËLE ONTLEDING TE DOEN NIE. NIE EEN KLIËNT SE OMSTANDIGHEDE IS DIESELFDE NIE EN KAN DAAR NIE VAN 'N BEGINSEL UITGEGAAN WORD DAT EEN PLAN ALMAL SAL PAS NIE.

« LUCAS COETSEE
LIBERTY REGSPESIALIS

Wat dit nog verder ingewikkeld maak is dat kliënte kort- en langtermyndoelwitte het wat op 'n gereelde basis hersien moet word.

Finansiële beplanning bestaan uit verskillende komponente en weens die feit dat dit aanmekaar gekoppel is, maak dit uiters moeilik om al die behoeftes van 'n kliënt in een ontleding saam te vat. Belasting, aftrede en boedelbeplanning is maar net 'n paar van die komponente wat deel vorm van die finansiële beplanning en is dit ongelukkig so dat 'n spesialis daaroor geraadpleeg moet word.

Alvorens 'n ontleding saamgestel kan word, is dit belangrik dat eerder te veel as te min inligting van die kliënt verkry word. Sonder voldoende inligting kan aanbevelings gegee word wat die kliënt op die verkeerde pad kan neem met die gevolg dat doelwitte nie bereik kan word.

Verandering in wetgewing of enige verandering in omstandighede van 'n kliënt, beteken dat die ontleding onmiddellik hersien moet word. Dit is maar ongelukkig 'n feit dat ons so betrokke raak met ons daaglikse werk dat ons nie genoegsame tyd opsy sit vir enige finansiële ontleding nie.

Kapitaalwinsbelasting word 'n al hoe groter probleem soos die markwaardes groei van bates wat onderhewig is aan die spesifieke belasting. Dit is nou 16 jaar later sedert die inwerkingtreding van kapitaalwinsbelasting en het dit 'n groot effek op die likiditeit wat beskikbaar is in 'n boedel. Die insluitingskoers vir 'n individu is juis vir die 2017-belastingjaar van 33.3% verhoog na 40% wat die likiditeit verder onder druk plaas.

Die likiditeit in 'n boedel word deur ander faktore ook beïnvloed, soos byvoorbeeld krediteure, onderhoudseise en administrasiekostes wat insluit die eksekuteursfooie, transportkoste met die oordrag van 'n vaste eiendom, meestersgelde en advertensiekoste. Die gevaar met al die kostes is dat wanneer dit bymekaar getel word die gevolg is dat die boedel nie oor genoegsame fondse beskik om te verseker dat bates in die naam van erfgename oorgedra kan word nie.

Verkeerde strukturering van polisse wat gesedeer word vir skuld waar dit oorspronklik 'n ander doel gedien het, kan ook tot katastrofiese gevolge lei. Hier is dit 'n jammerte dat die meerderheid van kliënte onder die indruk is dat 'n lewenspolis wat aan 'n persoon buite die boedel begunstig is, nie onderhewig is aan die betaling van boedelbelasting nie. Meer hieroor in artikels later in die jaar.

Die tydperk vir die afhandeling van bestorwe boedels neem ook deesdae al hoe langer wat vermy kan word as 'n kliënt sy testament op 'n gereelde basis hersien. Die testament vorm deel van die finansiële ontleding en maak seker dat al die doelwitte behoorlik daarin aangespreek is.

Met die wete dat verskeie komponente van finansiële beplanning met mekaar gekoppel is, word voorgestel dat kliënte tyd opsy sit en 'n spesialis raadpleeg vir die uiterste belangrike beplanning.

Vir enige navrae kontak gerus u naaste Certisure makelaar.

Meer as net LANDBOU

My keuse, my Senwes.

Senwes Credit prosesseer kredietaansoeke vinnig - jy kan kies uit 'n wye reeks mededingende finansierings-produkte vir jou unieke omstandighede. Koester jou gesin en vergeet van krediet-kopsere.

Senwes credit

VINNIGE AFLEWERING
GOEIE DIENS

PERSOONLIKE VERHOUDINGS
BETROUBAAR

PERSOONLIKE SAKE-OPLOSSINGS
SPESIFIEKE BEHOEFTES

MEDEDINGENDE FINANSIERING
UNIEKE OMSTANDIGHEDE

107
GESTIG IN 1909
'N EEU VAN LANDBOU

http://senwes.co/7min_DVD2016

TOLVRY: 080 941 4011 | www.senwes.co.za | www.senwes.mobi

Op pad na 'n groot toekoms: Senwes help opkomende boere

'N AANTAL OPKOMENDE BOERE WORD DEUR DIE SENWES ONTWIKKELINGS-PROGRAM ONDERSTEUN. HOE WERK DIE PROGRAM?

Sleutelrekeningbestuurder en landboukundige by Senwes, Julias Ramohlabi, verduidelik dat daar verskillende fases is waardeur opkomende boere moet gaan tydens die program.

Daar is eerstens ad hoc-boere, opkomende boere wat in die Intensiewe Ondersteunings-program is en dié wat reeds die program suksesvol voltooi het.

Kom ons begin by die begin. Hoe moet die profiel van die opkomende boer lyk voordat hy vir die program oorweeg sal word? Wat is die kriteria?

DIE KRITERIA WAARAAN OPKOMENDE BOERE MOET VOLDOEN

1. Eerstens moet die opkomende boer op 'n voltydse basis met kontantgewasse boer.
2. Hulle moet oor besigheidsver-nuf beskik.
3. Hulle moet ook oor die nodige dokumentasie beskik, soos huurooreenkomste, titelaktes, ensovoorts.
4. Dit sal ook voordelig wees as hulle oor meganisasietoerusting op die plaas beskik.

VOORDAT 'N OPKOMENDE BOER IN DIE PROGRAM AANVAAR WORD, MOET 'N HULPBRON-EVALUASIE GEDOEN WORD

Hulpbronevaluasie, soos byvoor-beeld grondklassifikasie, word gedoen om die grondpotensiaal van die plaas te bepaal, naamlik of die grond 'n hoë, medium of marginale potensiaal het. Dit word gevolg deur aanbevelings, byvoorbeeld of kalktoedienings moet plaasvind, die tipe oes wat die boer behoort te plant, land-boupraktyke, soos byvoorbeeld of hy eerder moet ploeg of rip.

WAT IS DIE BELANGRIKSTE VOORDELE VAN DIE SENWES ONDERSTEUNINGS-PROGRAM?

Die boere kan toegang kry tot finansiële bystand deur Senwes Credit. Daarbenewens kan hulle ook tegniese advies bekom deur middel van 'n mentor en hulle ver-kry marktoegang vir hul produkte.

BASIES 'N EENSTOPWINKEL

Julias dui met oortuiging aan dat opkomende boere Senwes as hul 24/7 Eenstopwinkel beskou. Daar is voordele aan verbonde om deel van die program te wees, soos opleiding en blootstelling aan 'n aantal ander segmente in die wêreld van landbou. Senwes hou hulle ook ingelig oor Safex, verhandeling en stel hulle voor aan graanverkrygers, ensovoorts.

"Ons begin meestal heel voor met die opkomende boere." Julias het 10 jaar ondervinding by Senwes. Hy is in 2007 as junior landboukundige aangestel en is later bevorder tot landboukundige. In 2016 is hy tot sleutelrekening-bestuurder bevorder, wat beteken dat hy die totale portefeulje van opkomende boere hanteer.

5-JAAR MENTORSKAPPROGRAM

Julias verduidelik dat die boere in die Intensiewe Ondersteunings-program 'n intensiewe monite-ringsproses deurloop. Hy voeg by dat hy hulle minstens een maal per week op hul plase besoek, soms meer dikwels indien nodig. Na afhandeling van die 5-jaar mentorskapprogram ontvang hulle 'n Sertifikaat van Erkenning.

Daar is tans 'n paar boere op die program, soos Herbert Mabuza en Wesley Monyatsi, om maar 'n paar te noem, waarop ook gefokus is in vorige uitgawes van die *Senwes Scenario*. Hierdie opkomende boere is deur die Senwes gebied versprei met 'n paar in Vereeniging, Randfontein en Ventersdorp. Julias vertel dat die boere wat reeds op die program is,

> VERVOLG OP BLADSY 32

Twee van die opkomende boere, Simon Tefo en Herbert Mabuza met sleutelrekeningbestuurder en landboukundige by Senwes, Julias Ramohlabi.

Hoe het graanhantering oor tyd verander?

NA DIE INTERESSANTE EERSTE DEEL IN DIE VORIGE UITGAWE OOR HOE GRAANHANTERING OOR TYD VERANDER HET, HET HIERDIE DEEL NÓG INTERESSANTE FEITE OOR ONDER MEER SILO'S EN MIELIESAKKE.

« THYS GROBBELAAR
SENIOR GRAANANALIS, SENWES GRAINLINK

Gedurende die middel twintigerjare het die Spoorweë verskeie sogenaamde B-silo's gebou langs spoorlyne wat verbind is aan die kus. Die doel was om uitvoere te vergemaklik deur mielies in massa te hanteer. Die volgende foto dui die voltooide B-silo aan wat op Viljoenskroon in bedryf gestel is. Die foto is gedurende 1937 geneem. Die betrokke silo is reeds gedeeltelik afgebreek. Die mielies is steeds in 90 kilogram sakke met wa en osse na die silo aangery en in die silo se bunker uitgegooi. Die hele hanteringsproses van mielies was dus met die hand. Die kapasiteit van die B-silo's was tussen 2 000 en 6 000 ton. Enkele van die B-silo's is nog steeds in gebruik, selfs in die Senwes gebied.

Teen die einde van die sestigerjare het die onderskeie koöperasies ernstig begin met silobouprogramme, in terme waarvan vertikale betonsilo's opgerig is. Die silobouprogram het eintlik eers aan die begin van 1970 in volle swang gekom en teen die helfte van die tagtigerjare was dit grootliks afgehandel. 'n Voorbeeld van so 'n vertikale betonsilo is dié een op Buckingham, naby Ventersdorp. Dié betrokke silo is gedurende 1978 gebou en het 'n losmaatkapasiteit van 90 000 ton.

HOE HET DIE GEWIG VAN 'N SAK MIELIES OOR TYD VERANDER?

Mielies is sedert 1900 tot teen die einde van die sestigerjare in 90 kg imperiale sakke in Suid-Afrika hanteer. Na die sestigerjare is daar oorgeskakel na 'n sogenaamde 70 kg metrieke sak. Sedert die negentigerjare is mielies in 50 kg sakke uitgeweeg vir verkoop in die kleinhandel of vir uitvoer na Afrika. In die Europese Unie mag 'n sak wat deur mense hanteer word byvoorbeeld nie swaarder as 25 kg weeg nie.

Dit laat 'n mens wonder of dit beteken dat die mensdom se fisieke krag besig is om af te neem!

Vervoerbande wat die mielies tot op die voertuig of op die mieliestapel kon vervoer, het later jare die hantering van mielies effens vergemaklik. Dit het die inspanning om mielies te hanteer effens verlig. Die gewig van die mieliesak was steeds 90 kilogram. Onthou, die mieliesak was veel swaarder as die gemiddelde persoon wat dit moes dra, en dit op sy kop. Die volgende foto dui aan hoe mieliesakke van die stapel tot op 'n vragmotor hanteer is.

Opkomende boere

>VERVOLG VAN BLADSY 30

grond besit van tussen 125 hektaar en 600 hektaar elk.

AD HOC-BOERE

Boere wat nie in die intensiewe fase is nie, vorm deel van die sogenaamde ad hoc-boere. Julias sê dat hierdie groep opkomende boere groter is as die groep in die Intensiewe Ondersteuningsprogram. Dié boere besit oor die algemeen minder as 100 hektaar grond. Ons besoek hulle en verleen ondersteuning op 'n daaglikse basis, gewoonlik sommer op pad na die boere in die intensiewe fase

BOERE WAT DIE PROGRAM VOLTOOI HET

Boere wat die Sertifikaat van Erkenning ontvang het, is diegene wat die intensiewe fase voltooi het.

Plaasbesoeke vind minstens een maal per week plaas, en soms meer dikwels indien nodig.

Hulle is nou meer onafhanklik en boer op hul eie, maar met Senwes op bystand.

WAAROM WORD OPKOMENDE BOERE ONDERSTEUN?

Die kort antwoord is dat daar baie uitdagings is wat hulle in die gesig staar en daarom verskaf Senwes uitgebreide ondersteuning aan hulle. "Die ondersteuningsdienste word gratis aan opkomende boere verleen - Senwes dra al die koste," sê Julias. Hy voeg by dat die GFADA (Grain Farmer Development Association) hulle ook ondersteun aangesien hulle betaal vir grondregstelling en versekering.

ONS HET HULLE NODIG

Julias beklemtoon dat dit 'n noodsaaklike proses is omdat "ons die boek deur ontwikkelingsprogramme moet vergroot. Dit is noodsaaklik om opkomende boere te ontwikkel omdat ons hulle nodig het in die lig van volhoubaarheid."

Vir meer inligting oor die program, kontak Julias Ramohlabi by 083 314 7579 of 018 464 7156 of e-pos him by julias.ramohlabi@senwes.co.za.

WESSELSBRON VERHOUDINGSBESTUURDER

Om Tait vir jou produsente te hê

FLIP TAIT SE NAAM SÊ ALLES - HY HET TYD OFTEWEL IN SY GEVAL, TAIT, VIR SY PRODUSENTE.

« AUBREY KRUGER

Vir die produsente van Wesselsbron, die area waarop ons ook in die uitgawe fokus, is Flip welbekend. Dis omdat Flip vanjaar 50 jaar by hierdie maatskappy vier!

En in al die jare loop kommunikasie met sy produsente soos 'n goue draad deur sy sukses hier. Flip het 'n halfeeu gelede, in 1967, as klerk by Senwes in Bloemfontein begin werk. Hy gee 'n heel ander betekenis daaraan om direk na skool vir 'n maatskappy te begin werk. Hy het letterlik Vrydag, 8 Desember 1967 met skool klaargemaak en daardie volgende Maandag, 11 Desember het hy hier begin werk. Twee jaar later, in 1969, is hy tot assistent takbestuurder by Verkeerdevlei bevorder, waarna hy ook dié pos by Klerksdorp tak en by Koppies beklee het. In sy sesde jaar by Senwes word hy takbestuurder by Lagerskraal, gevolg deur Lindley, Brandfort, terug na Lagerskraal en daarna Theunissen. Sedert 2003 is hy by Wesselsbron gesetel, eers as takbestuurder en daarna as verhoudingsbestuurder.

Hy vervul sedert 2005 die rol hier. Hy het tyd vir sy produsente en as hy nie het nie, maak die Zastron-gebore man tyd. Hy het baie wye kennis en vertel dat benewens kommunikasie met sy produsente, kommunikasie met sy personeel en verskaffers ewe belangrik is. Flip volg 'n oorkoepelende benadering waar hy kyk of sy klant tevrede is, sy behoeftes bepaal en reël ook finansiering vir hulle. "Dis hoekom hulle my vertrou. En as hulle vertroue het, kommunikeer hulle meer."

Hy gaan besoek produsente ook op hul plase. Anders sien hulle hom ook wanneer hulle "sommer dorp toe kom." Maar op Saterdae maak hy weer spesiaal tyd, dan gaan kyk hy self na sy produsente se plase en maak notas oor wat op hulle lande aangaan. Wanneer hulle hom dan besoek sal hy vir hulle sê dat hy weet wat op hulle plase gebeur en dat hy klaar 'n aanbeveling of twee op die tafel het. "Dan antwoord hulle my gewoonlik: Hoe weet jy dit? Dan sê ek vir hulle ek stel werklik belang in hul besigheid."

Hy werk ook lekker met al sy personeel hier. Hy en takbestuurder Johnny Bezuidenhout vorm 'n gedugte span. "Ek werk lekker saam met Johnny. Hy steun my met bemarking en ons kommunikeer ook reg met mekaar. Baie keer as Johnny weg is van die tak af, kan ek pa staan vir dinge, want die een hand was mos die ander."

Hy sal op 17 Maart vanjaar ook 44 jaar van getroude lewe met sy vrou Yvonne vier. Hulle het twee seuns, wat ook in die landboubedryf is. Sy oudste seun, ook Flip, is in die kunsmisbedryf en is by Vetrivier Boeredienste werksaam en Chris is takbestuurder by Suidwes in Bothaville.

Op 31 Januarie vanjaar het hy 68 geword en van aftree wil Flip niks weet nie. "Wat sal ek dan doen? My probleem is ek kan nie stilsit nie." Dié dat hy voel dat hy nog ten minste drie jaar oor het waarin hy sy kennis kan deel – "Mens koop mos nie ondervinding nie, of hoe?"

Tonne ervaring
by jou Wesselsbron senior graanbemarkingsadviseur

DANIE PRETORIUS IS IN JULIE 2016 TOT DIE POSISIE VAN SENIOR GRAANBEMARKINGS-ADVISEUR BY WESSELSBRON BEVORDER. NET DIE REGTE MAN VIR DIE POSISIE!

« AUBREY KRUGER

Die ingeligte Scenario leser sal onthou dat ons reeds in 2015 op Danie gefokus het, toe hy nog by Hoopstad werksaam was. Hierdie nuwe titel is die 39-jarige beskore na hy al vir 21 jaar by die landboureus werksaam is.

Danie hanteer 'n wye gebied, vanaf Wesselsbron tot Hoopstad en Odendaalsrus. Waar hy in die verlede op homself en sy klante gefokus het, het hy nou drie personeellede tot sy beskikking om hom by te staan om uitstekende diens in hierdie groot mielieproduserende gebied te lewer.

By Wesselsbron is Graanverkrygingsassistent, Ronel van der Linde werksaam met Jurie Bezuidenhout, die graanbemarkingsadviseur, op Hoopstad en Herman de Jager wat dié pos by Odendaalsrus beklee - Herman het self in die vorige *Senwes Scenario* verskyn.

NUWE UITDAGINGS

Wat Danie veral geniet is die uitdagings wat die werk aan hom stel om personeel te bestuur. Sy doelwit is om hulle te help om hul eie doelwitte te bereik. Dan ook om as voorbeeld te lei.

Sy meer as twee dekades se ondervinding maak hom die perfekte kandidaat vir sy nuwe rol. Benewens 21 jaar diens is hy al vanaf 2004 in graanbemarking, met drie jaar se ondervinding in Odendaalsrus en 11 jaar by Hoopstad. So, raad kom van 'n ingeligte bron. Benewens die ervaring gee hy sy personeel ook wat hulle nodig het, naamlik om ingelig te bly.

STRATEGIEË

Hy vertel dat die area wat hulle diens nogal baie uniek is en verskillende strategieë in elke area gebruik moet word – "Elke area se boere het ander sienings." Daarom moet hulle ook anders gediens word. Wesselsbron en Hoopstad het groter produsente en is 'n baie noue gemeenskap. Aan die ander kant is Odendaalsrus meer van 'n mynbouwêreld wat weer sy eie uitdagings het. Hier is die produsente ook oor die algemeen kleiner as in Wesselsbron en Hoopstad.

NUWES BETREE DIE MARK

Danie sê dat mededingers toenemend die mark probeer betree. Iets wat elke jaar, sedert die vryemarkstelsel ingestel is, toeneem. Hy en sy personeel hou tred met nuwe tendense in die mark en verder soek hulle ook nuwe markte vir die produsente om mededingend te kan bly want - "Al hoe meer wil 'n deel van die koek hê."

'N VOLLEDIGE DIENSPAKKET VIR KLANTE

Met hulle rolle baie goed uitgelê, stel Danie nog doelwitte vir sy personeel om gereeld die voordele van Senwes uit te lig, soos dat graan met 'n voginhoud van tot en met 18% ontvang kan word. Verder help hulle ook klante om maksimale voordeel uit beloningstelsels soos AgriRewards te put. "Die meeste sukses word behaal as jy dit self aan die klante verduidelik en hulle bystaan met byvoorbeeld die registrasieproses." Sodoende het dit nie net vir klante 'n voordeel nie, maar vergroot jy ook jou markaandeel.

Buiten die Viljoenskroon-gebore man se kennis as graanverkryger bring hy ook sy silo-ervaring na die tafel wat hy as senior gradeerder by Wesselsbron Silo, hulpsilobestuurder by Schoonspruit Silo en silobestuurder by Wesselsbron opgedoen het.

Vir uitstekende diens, maak gerus 'n draai by Danie!

Jy glo ...

Jy glo in elke hektaar, elke saad en elke gewas. Jy glo in die toekoms van landbou. Jy glo in die harde werk wat jy moet insit en die toewyding wat die dag van môre se opbrengs van jou verg.

By Monsanto glo ons.
Ons glo daarin om jou toe te rus met die regte tegnologie, innoverende produkte en uitmuntende diens. Sodat ons saam opbrengste kan verhoog, volhoubaarheid kan fasiliteer en voedsel vir die toekoms kan produseer. Daarom wil Monsanto jou bystaan: van sonsopkoms tot sonsondergang.

Ons glo in jou.

MONSANTO®

Monsanto is 'n geregistreerde handelsnaam van Monsanto Technology LLC.
Monsanto Suid-Afrika (Edms) Bpk, Posbus 69933, Bryanston, 2021.

011 790-8200
customercare.sa@monsanto.com
www.monsanto.com
www.facebook.com/MonsantoCo
www.twitter.com/MonsantoCo
news.monsanto.com/rss

uppe marketing 14860

WESSELSBRON WERKSWINKELBESTUURDER

REON VAN DER LINDE
spog met 'n gedugte span

REON VAN DER LINDE HET 27 JAAR GELEDE, IN 1990, BY SENWES BEGIN WERK. HY HET DAARDIE TYD AS VAKLEERLING BY BULTFONTEIN GEKWALIFISEER, WAARNA HY WERKTUIGKUNDIGE BY BOTHAVILLE EN BULTFONTEIN WAS.

« AUBREY KRUGER

Vanaf 1999 tot 2000 het hy die pos as werkswinkelbestuurder by Hartswater beklee voordat hy as plaasbestuurder by Sandvliet Boerdery van Piet Naude by Welkom gaan werk het. In 2013 keer hy terug na die groen span. Hy werk hom weer op van werktuigkundige by Wesselsbron tot afloswerkswinkelbestuurder en sedert Maart 2016 is hy in beheer as werkswinkelbestuurder by Wesselsbron.

KLANTGEFOKUS

Vir Reon is dit belangrik om totaal klantgefokus te wees - "Om kontak te maak en deurlopende terugvoering te gee." Maar gelukkig vir Reon is dit so deel van hom om te kommunikeer, dat hy dit maklik vind – "My persoonlikheid laat baie spasie daarvoor. Ek hou daarvan om mense op hoogte te hou en ek hou ook daarvan om op hoogte te wees."

Om 'n klant te help is eintlik heel eenvoudig - "Gee hom wat hy wil hê dan is hy gelukkig." Dan vertel Reon dat goeie en vinnige diens gelewer moet word. Dan die heel belangrikste: "'n Klant wil nie voel hy is laaste in die ry nie. Hy wil voel hy is eerste."

'N GEDUGTE WESSELSBRONSPAN

Reon kan nie uitgepraat raak oor hulle goeie span by Senwes nie. "Met dié span bestuurders hier, saam met die onderdele en verkoopspanne, het ek genoegsame ondersteuning. Almal van ons is 'n span en sonder hulle sal dit regtig nie 'n suksesvolle werkswinkel wees nie."

"Dan my ambagsmanne wat saam met my werk. Hulle het respek vir my en ek vir hulle." Wedersydse respek is 'n baie belangrike konsep by ons.

Hier is regtig goeie ambagsmanne. "Myburgh de Bruyn is een van hulle. Hy is my skaakstuk. Hy lok almal. "As jy presteer deur gemotiveerd en doelgerig te wees, gaan jy geld maak in hierdie werkswinkel. Jy kan nie halfmas loop nie, want dan wapper jou vlag nie lekker as hy nie tot bo gehys is nie.

Hy sê dat hulle as geheel uitstekende diens lewer en as daar probleme opduik dan hanteer hulle dit eenvoudig. Reon vertel dat die afgelope seisoene baie moeilik was: "Die droogte het ons weer hard grond toe gebring, waar jy weer jou Skepper van voor af leer ken het. In so 'n tyd kan jy nie net hart verloor nie, maar ook kop verloor."

Hulle diens die produsente binne 'n radius van 30 km, maar dan ook dorpe soos Allanridge, Makwassie, Theunissen, Virginia en Winburg. "Hier is produsente wat ook grond het in Vierfontein en Bloemhof. En hulle werk net met ons."

NUWE TAK

Reon is in die wolke om in die nuwe tak te werk wat in 2014 opgerig is. "Dit is 'n eer om in so 'n groot werkswinkel te kan werk wat gemoderniseer is met die meeste toerusting wat ook nuut is." Hy vergelyk die werkswinkel met dieselfde gevoel wat jy kry met die reuk in 'n nuwe motor.

FAMILIE

Reon het in Orkney, Klerksdorp en Wolmaransstad grootgeword. Hy was in Laerskool Orkney en Noordvaal. Wesvalia en Wolmaransstad is die twee hoërskole wat hy bygewoon het. Reon was vroeër vanjaar, op 14 Januarie, reeds 23 jaar met sy vrou Ronel getroud en hulle het twee kinders, 'n seun Rudi en 'n dogter Riana.

More than just AGRICULTURE

My choice, my Senwes.

At Senwes Equipment we know what our clients want and we make sure that they get it. As the exclusive John Deere dealer we guarantee your access to the latest developments. We ensure that you have the best that money has to offer.

Senwes equipment

BEST SPARE PARTS
NETWORK & SUPPLY

ACCESS TO FINANCING
HUGE ADVANTAGES

BEST TECHNICAL EXPERTS
SUPPORT

COMPETITIVE TRADE-IN PRODUCTS
QUALITY & SERVICE

107
ESTABLISHED 1909
A CENTURY OF AGRICULTURE

http://senwes.co/7min_DVD_2016

TOLL-FREE: 080 941 4011 | www.senwes.co.za | www.senwes.mobi

Safex Scenario's met Susari

SUSARI GELDENHUYS

INLEIDING

Suid-Afrikaanse graanpryse was die afgelope tyd besonders volatiel weens onsekerheid oor wat die toekoms mag inhou vir die graanmark. Toekomstige voorraadvlakke, invoere, hektare aangeplant en opbrengste is slegs 'n paar van die faktore wat onsekerheid (en dus prysvolatiliteit) in die mark versoorsaak het. Volatiele markomstandighede sal hierdie seisoen voortduur totdat daar meer sekerheid oor die verskeie bogenoemde faktore is. Hierdie volatiele omstandighede bemoeilik goeie verskansings- en beleggingsbesluite vir alle markdeelnemers. Daar bestaan egter twee algemene hulpmiddels in die vorm van fundamentele analise en tegniese analise wat sal bydra tot 'n hoër waarskynlikheid van sukses wanneer so 'n besluit oorweeg word.

Fundamentele analise en die basis van tegniese analise is reeds in vorige artikels bespreek. Die vorige artikel het op die baisis van ontleding van verskeie prysformasies gefokus, meer spesifiek die bepaling van ondersteunings- en weerstandsvlakke. Die onderstaande artikel brei verder hierop uit deur die ontleding van verskeie prysformasies.

PRYSFORMASIES

Prysformasies kan gedefinieer word as 'n grafiese patroon van prysbewegings wat bepaal word deur verskeie ondersteunings- en weerstandslyne. Daar bestaan 'n hoë waarskynlikheid van sukses indien die formasies reg herken en geïnterpreteer word. Die mees algemeen gebruikte formasies wat normaalweg op 'n voortsetting van die voorafgaande tendens dui, sluit in: *Triangles, Flags* en *Wedges*.

Grafiek 1: Simmetriese *Triangle*.

BRON: SAAMGESTEL DEUR OUTEUR.

Triangles

Beskou as een van die eenvoudigste prysformasies, is *Triangles* maklik herkenbaar met redelike duidelike toekomstige prysdoelwitte. Die prysdoelwitte word hoofsaaklik bepaal deur die lengte van die breedste gedeelte van die driehoek te meet en toe te pas op die uitbreekpunt (uit die formasie uit) om die volgende ondersteuning (afwaarts uitgebreek) of weerstand (opwaarts uitgebreek) te bepaal. Die formasie vorm oor 'n medium termyn, en kan selfs oor 'n lang termyn vorm. Daar kan drie tipes *Triangles* vorm, naamlik simmetries, stygend en dalend.

i) Simmetries

'n Simmetriese Triangle vorm deur twee lyne wat konvergeer na mekaar, met die pryse wat elke lyn ten minste twee keer toets. Let op dat dit algemeen aanvaar word dat 'n *Triangle* wat meer kere die ondersteunings- en weerstandslyn toets, meer akkuraat geïnterpreteer kan word. Pryse vorm laer hoogtepunte en hoër laagtepunte op so 'n manier dat die ondersteunings- en weerstandslyne sorg vir die simmetriese voorkoms van die driehoek. Die simmetriese *Triangle* word nie algemeen gebruik in die Suid-Afrikaanse agri-mark nie. Grafiek 1 is 'n grafiese voorstelling van 'n simmetriese *Triangle*.

ii) Stygend / Dalend

Die stygende en dalende *Triangle*-formasie is soortgelyk aan die simmetriese *Triangle*, met die verskil dat die ondersteunings- of weerstandslyn horisontaal is. In die geval van 'n stygende *Triangle*, vorm 'n horisontale weerstandslyn, met hoër laagtepunte wat 'n opwaartse ondersteuningslyn vorm. Die teenoorgestelde is waar vir 'n dalende *Triangle*, waar 'n horisontale ondersteuningslyn gepaard

[1] Formasies wat normaalweg dui op 'n tendens ommekeer word in die volgende artikel bespreek.

Grafiek 2: *Bearish Flag* BRON: SAAMGESTEL DEUR OUTEUR.

Grafiek 3: *Rising Wedge* BRON: SAAMGESTEL DEUR OUTEUR.

gaan met laer hoogtepunte wat 'n afwaartse weerstandslyn vorm. Pryse sal in die rigting van die horisontale lyn breek (gewoonlik dan ook in die rigting van die voorafgaande tendens), met die projeksie van 'n prysvlak wat dieselfde bepaal word as 'n simmetriese *Triangle*.

'n Formasie wat baie soortgelyk is aan die *Triangle*, is die *Pennant*. Die formasie vorm op dieselfde basis as 'n *Triangle*, met die verskil dat die *Pennant* oor 'n aansienlike korter termyn vorm. Die interpretasie van die formasie bly wel dieselfde as dié van 'n *Triangle*.

Flags

Flags word beskou as een van die mees betroubare prysformasies binne tegniese analise en dui normaalweg ook op 'n voortsetting van die primêre tendens. *Flags* word gevorm deur 'n klein pryskanaal in die teenoorgestelde rigting as die voorafgaande tendens en is gewoonlik korter termyn formasies. Indien die prys deur die weerstandsvlak (opwaartse primêre tendens – word verwys na as 'n *Bullish Flag*) of ondersteuningsvlak (afwaartse primêre tendens – word verwys na as 'n *Bearish Flag*) breek, word die voorafgaande tendens voortgesit. In teorie behoort pryse 'n wesenlike beweging te maak voor die *Flag* vorm, waarna dieselfde beweging verwag kan word indien pryse uitbreek. Die sterkte van 'n uitbreek uit 'n *Flag* word gewoonlik deur 'n toename in verhandelingsvolume bevestig, en moet dus saam geanaliseer word. Grafiek 2 is 'n grafiese voorstelling van 'n *Bearish Flag*.

Wedges

'n *Wedge* is 'n formasie wat oor eienskappe van beide die *Triangle*- en *Flag*- formasie beskik. Die formasie dui gewoonlik op 'n voortsetting van die primêre tendens indien die formasie in die teenoorgestelde rigting van die voorafgaande tendens vorm. Indien die formasie in 'n opwaartse tendens vorm (dus neig die *Wedge* afwaarts), sal 'n uitbreek na bo dui op 'n voortsetting van die opwaartse tendens. Hierdie word dan ook 'n *Falling Wedge* genoem. Die teenoorgestelde is waar vir 'n *Rising Wegde* in 'n afwaartse tendens (soos grafies voorgestel deur Grafiek 3). Indien 'n *Wedge* in dieselfde rigting as die primêre tendens vorm (*Rising Wedge* in 'n stygende mark; *Falling Wedge* in 'n afwaartse mark), dui die formasie op 'n tendensommekeer. Die weerstands- en ondersteuningslyn wat vorm is nie parallel aan mekaar nie (soos in die geval van die *Flag*), maar konvergeer. Let op dat die lyne ook nie simmetries (soos in die geval van die *Triangle* formasie) is nie. In teenstelling met die *Flag* en *Triangle*, vorm 'n *Wedge* normaalweg oor 'n langer periode.

Let wel dat die *Wedge* meer akkurate en suksesvolle verhandelingsgeleenthede uitwys indien dit vorm teenoorgesteld tot die heersende tendens. Verdere bevestiging is wel ook nodig en word stygende volume op 'n uitbreek van die formasie weereens gebruik as 'n goeie indikasie.

SLOT

Deur slegs 'n redelike begrip te hê van die bostaande inligting, is u reeds 'n stappie voor die res. Dit is voordelig om tegniese analise met fundamentele analise te kombineer om sodoende die beste moontlike besluit te kan maak, aangesien 'n breek deur 'n langer termyn ondersteunings- of weerstandslyn gewoonlik gekoppel kan word aan fundamentele vraag- en aanbodfaktore wat verander.

Tegniese prysgrafieke bied analiste die geleentheid om die verhouding tussen vraag en aanbod visueel voor te stel en kan moontlike veranderings in hierdie verhouding deur verskeie prysformasies aangedui word. Met ondersteunings- en weerstandslyne as basis, bestaan verskeie formasies wat geanaliseer kan word om moontlike koop- en verkoopseine te genereer. Die komende artikels fokus op die interpretasie van die formasies.

Vir meer inligting of om kompeterende opsiepryse op 'n groot verskeidenheid kommoditeite te bekom, skakel vir Susari Geldenhuys by 018 464 7430 of 072 116 9999 of e-pos haar by *Susari.Geldenhuys@senwes.co.za*.

Die *Senwes Scenario*-redaksie vra om verskoning vir die foute wat tydens die produksieproses ingesluip het in die gedrukte weergawe van hierdie artikel.

Februarie 2017: Markverwikkelinge

THYS GROBBELAAR
SENIOR GRAANANALIS, SENWES GRAINLINK

DIE DOEL VAN DIE ARTIKEL IS OM 'N BREË MARKOORSIG VAN DIE BELANGRIKSTE GRANE EN OLIESADE TE GEE AANGESIEN DAAR 'N REDELIKE TYDSVERLOOP TUSSEN DIE SKRYF VAN DIE ARTIKEL EN DIE PUBLIKASIE DAARVAN IS.

Prysdrywers in die graan- en oliesademarkte

Meegaande is 'n skematiese voorstelling van die vernaamste veranderlikes wat tans 'n impak op die kommoditeitspryse op die plaaslike mark het. Daar gaan gepoog word om kortliks op die meeste van die veranderlikes te fokus. Ons sit tans met twee situasies, naamlik die ou seisoen grane en oliesade en die nuwe seisoen grane en oliesade.

❖ **OU SEISOEN SITUASIE (2016/17 BEMARKINGSJAAR)**

- Plaaslike voorrade beskikbaar
- Verwagte wisselkoersbeweging
- Internasionale pryse
- Moontlike invoere
- Verbruik
- Verwagte vroeë lewerings (Maart 2017 en April 2017)

❖ **NUWE SEISOEN SITUASIE (2017/18 BEMARKINGSJAAR)**

- Oordragvoorraad (ou seisoen)
- Verwagte wisselkoersbeweging
- Internasionale pryse
- Verwagte produksie

– Oppervlakte aangeplant
– Verwagte opbrengs
  » Klimatologiese faktore soos ryp, tropiese siklone en temperature
  » Verwagte reënval
  » Klimaatsvooruitsigte (reënvalverspreiding, temperature)
– Verbruik
– Moontlike in- of uitvoere

Internasionale fundamentele faktore

INTERNASIONALE FUNDAMENTELE FAKTORE

Internasionale ekonomiese situasie

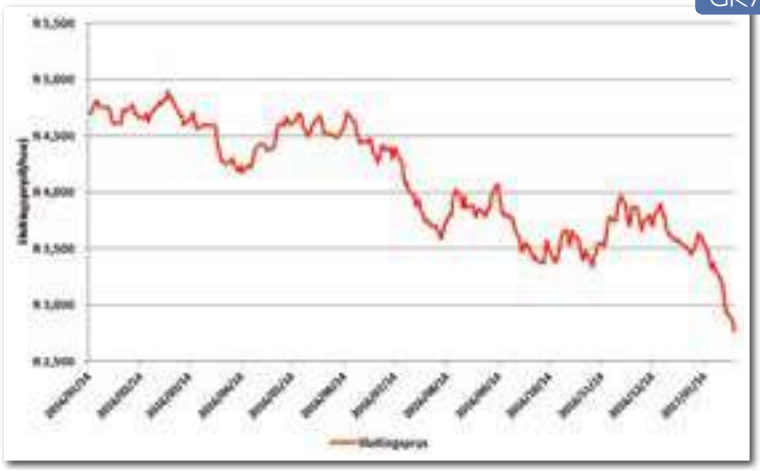
Die vooruitsigte vir groei in die wêreldekonomie in terme van 'n styging in die Bruto Binnelandse Produk is 3,53%, wat gunstiger is as die voorafgaande paar jaar. Die ontwikkelde ekonomie se groeiverwagting bly egter maar aan die trae kant. Die matige groei in die wêreldekonomie gaan waarskynlik kommoditeitspryse tot 'n mate ondersteun.

Energiepryse

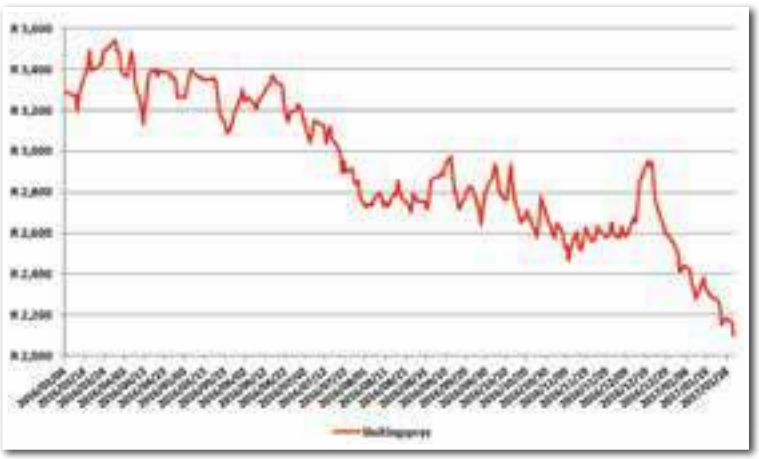
Meer as 'n derde van die Amerikaanse mielieoes word verwerk vir etanol. Gedurende Maart 2012 het die prys van ruolie gedraai by $122 per vat en dit het die internasionale mielieprys in die omgewing van $7 per skepel laat draai. Weens verskeie faktore het die ruolieprys gedaal tot $28 per skepel gedurende Junie 2016. Nuwe olievelde is ontdek, skaliebreking is op groot skaal toegepas en ander vorme van energie soos wind- en sonenergie het drasties toegeneem. Tans staan die ruolieprys op tussen $54 en $56 per skepel, wat minder steun vir die gewasse beteken.

WIT- EN GEELMIELIEPRYSTENDENSE OP DIE SUID-AFRIKAANSE BEURS

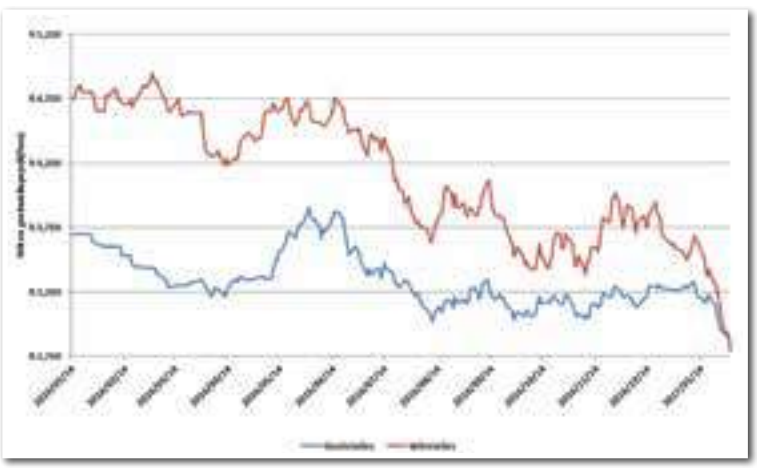
Suid-Afrika kom uit een van die ergste droogtes die afgelope paar jaar. Veral die westelike gedeelte van die somergraanproduserende gebied het uiters swak oeste gerealiseer. Dit het reeds teen die einde van Januarie 2016 geblyk dat wit- en geelmielies ingevoer sal moet word. Op daardie stadium was die vraag van waar Suid-Afrika witmielies sal kan invoer. Die Departement van Landbou het 'n beperking in terme van wetgewing op die invoer van geneties gemanipuleerde gewasse en produkte. Op daardie stadium was daar net GM-vrye witmielies van Meksiko beskikbaar en die FOB-prys was in die omgewing van $260 per ton. Dit het die ingevoerde mielies duur gemaak. Die witmielieprys op Safex het reeds teen Januarie 2016



Grafiek 1. Die Maart 2017 witmieliekontrak prysverloop op JSE/Safex.



Grafiek 2. Die prysverloop van die Julie 2017 witmieliekontrak op die JSE/Safex.



Grafiek 3. Die prysverloop van die Maart 2017 wit- en geelmieliekontrak op die JSE/Safex.

na die berekende invoerpariteit van Meksikaanse witmielies gelewer te Randfontein, beweeg. Daar is begin onderhandel met die Departement van Landbou om geneties gemanipuleerde witmielies van die VSA af in te voer. Daar is wel gedurende April 2016 GM-vrye mielies van die VSA ingevoer. Die mielies was ook duur omdat daar 'n premie van tot $45 per ton op GM-vrye Amerikaanse witmielies was.

Goedkeuring is uiteindelik verkry en die eerste GM-witmielies het teen Desember 2016 in Suid-Afrika aangekom. Met die gerugte dat Amerikaanse GM-witmielies ingevoer kan word, het die witmielieprys teruggesak tot die berekende invoerpariteit van ingevoerde Amerikaanse GM-witmielies. Dit het reeds gedurende Oktober 2016 begin gebeur. Verder het die rand versterk, wat ook negatief op die prys impakteer. Graanhandelaars en verwerkers het berekeninge begin maak en is die mening toegedaan dat Suid-Afrika wel met die bestaande oordragvoorraad die nuwe bemarkingsjaar sal haal sonder probleme soos tekorte. Verder het dit baie goed begin reën sedert Desember 2016 en is die mark van mening dat daar 'n baie groot oes op pad is.

Grafiek 1 dui die Maart 2017 prysbeweging van witmielies op Safex aan. Die Maart 2016 witmielieprys het met ongeveer R1 200 gedaal sedert November 2016. Handelaars en spekulante moes later hulle posisies ten opsigte van die Maart 2017 ontruim en dit het verder tot die daling aanleiding gegee.

Grafiek 2 reflekteer weer die mark se siening van die nuwe seisoen situasie ten opsigte van witmielies. Dit is die witmielie Julie 2017 kontrak prysbeweging. Die witmielieprys het met meer as R800 per ton gedaal sedert die helfte van Desember 2016. Die daling het gekom sedert dit algemeen en goed oor die grootste deel van die somerreënvalgebied gereën het. Die voorspelling van 'n La Niña klimaatsepisode het ook die prys onder druk geplaas. Volgens berekeninge gaan daar 'n surplus witmielies realiseer wat of uitgevoer moet word of na die

> VERVOLG OP BLADSY 42

Februarie 2017

> VERVOLG VAN BLADSY 41

veevoermark toe moet beweeg. Dit het die witmielieprys laat daal tot die berekende Randfontein uitvoerpariteitsprys. Al wat waarskynlik 'n ommekeer in die prys gaan bewerkstellig is indien dit glad nie verder reën die seisoen nie, wat onwaarskynlik is.

Daar was ook 'n baie groot verskil tussen die wit- en geelmielieprys ten opsigte van die Maart 2017 kontrak. Grafiek 3 dui die prysverskil tussen die Maart 2017 wit- en geelmielie kontrak prys. Die verskil was tot R1 500 per ton gedurende Maart 2016. Dit het tot gevolg gehad dat van die saadmaatskappye ekstra ultra-kort witmieliesaad in die VSA laat vermeerder het. Dit het daartoe aanleiding gegee dat produsente gepoog het om meer witmielies aan te plant vir lewering in Maart 2017. Dit het te laat gereën om vroeë witmielies onder droëlandtoestande te plant vir Maart 2017 lewering.

Grafiek 4 word gereeld gebruik. Dit dui die prysverloop van witmielies in terme van die berekende invoerpariteit, uitvoerpariteit en die Safex prys per kontrakmaand aan. Dit is duidelik dat die Suid-Afrikaanse witmieliesprys die vermoë het om van die berekende uitvoerpariteit tot die berekende

Grafiek 4. Die prysverloop van sonneblom en sojaboon Maart 2017 kontrak op die JSE/SAFEX

invoerpariteit te kan beweeg binne een seisoen. Die verskil tussen die twee pariteite kan tot meer as R2 000 per ton wees. Die witmieliesprys is ook nie beperk tot die berekende in- of uitvoerpariteit nie. Dit kan onder die berekende uitvoerpariteitvlak en/of bo die invoerpariteitpariteitvlak beweeg. Produsente moet besef dat 'n kommoditeitprys nie noodwendig op dieselfde vlak sal bly nie en hulle moet dus hul bemarkingsbesluite betyds neem.

Oliesadekompleks

SONNEBLOM EN SOJABONE

Die sterker rand het onder andere sy tol hier geëis. Die sojaboonprys het redelik sywaarts beweeg, terwyl die sonneblomprys redelik gedaal het. Berekeninge wat gedoen is na die eerste aanplantskatting dui daarop dat daar óf sojabone óf sojaboonprodukte ingevoer moet word. Die aangeplante sojabone is te min om aan die persvraag in Suid-Afrika te voorsien. Dit laat die sojaboonprys op die vlak van die afgeleide invoerpariteit beweeg.

Wat die sonneblomprysbeweging aanbetref, het dit redelik teruggesak. Volgens berekeninge gaan Suid-Afrika meer sonneblom produseer as wat die persvraag is. Die berekende oordragvoorraad kan dus styg, wat negatief op die prys sal impakteer. Die Europese Unie het ook 'n heelwat beter oes gerealiseer as die vorige seisoen, wat die prys van sonneblomolie en sonneblom-oliekoek laat daal het.

OPSOMMING EN GEVOLGTREKKING

Kommoditeitspryse is die afgelope tyd onder groot druk. Die groot oes wat waarskynlik op hande is, plaas verdere druk op die pryse. Verder het die rand redelik teenoor die dollar redelik versterk. Veral wat mielies aanbetref, gaan daar ook waarskynlik uitgevoer moet word en die internasionale prys van mielies is tans nie baie hoog nie. Die berekende uitvoerpariteit is tans wat witmielies aanbetref, ongeveer R2 000 laer as die berekende invoerpariteit. Produsente moet steeds in kontak met hul graanverkrygers bly en bemarkingsgeleenthede benut indien dit sou ontstaan.

Grafiek 5. Afgeleide in- en uitvoerpariteite vir witmielies (USA mielies) Safex-Randfontein gebaseer.

Grootgraanplanter met minste instandhouding tans op die mark

'N ROVIC PLANTER HET DIE POTENSIAAL OM JOU GROOTGRAANOESOPBRENGS TE VERBETER

Rovic Grootsaadplanter Kenmerke

1. *Strook bewerkingstelsel met tande met tande voor die planteenheid.*
2. *Verskeidenheid rame beskikbaar van 8 tot 24 rye op 0.76m of 0.91m spasiëring*
3. *Presisie saadplasing met .... en Precision uitmeeteenhede.*
4. *Kunsmisplasing beide by tand en saad eenheid*

Nou dit is hoe 'n sonneblom, geplant met 'n Rovic Grootsaadplanter, moet lyk

KIES REG

Hier is waarvan ons in die Rovic Grootsaadplanter hou.

Goeie resultate

Lae onderhoudskoste

Stewige ontwerp maak dit 'n sterk en maklike planter waarop komponente vinnig vervang kan word. Dit beteken lae onderhoudskoste en minder staantyd.

Rovic Minimumbewerking-saadeenheid

Groot besparings

Met die Rovic Grootgraanplanter kan jy saad vinnig en akkuraat plant sonder om jou grond vooraf te bewerk. Boonop het dit lae kW-vereistes. Dit kan lei tot aansienlike besparing van brandstof en arbeidskoste.

90 jaar

OPSKUD! Aangesien dit plaaslik en slegs op bestelling vervaardig word, moet jy vroegtydig jou bestelling plaas sodat jou planter betyds vir planttyd afgelewer kan word. Gesels gerus met Willie Human om meer uit te vind. Skakel 011 396 6200 nou of besoek www.rovicleers.co.za

Skakel ons vandag by 011 396 6200 vir jou Rovic Grootgraanplanter

KSD 021 907 1700
JHB 011 396 6200
PMB 033 346 2727
RovicLeers
marketing@rovicleers.co.za

JOU OPBRENGS OP BELEGGING

+

ONS VOORTREFLIKE PAKKET

SAAM BOER ONS VIR DIE TOEKOMS

Die sleutel tot goeie risikobestuur is diversifikasie. PANNAR se voortreflike geelbasterpakket met verskeie groeiklasse en agronomiese eienskappe is 'n goeie keuse vir die beste opbrengs op jou belegging. Maak op PANNAR se geelbasters en kundige advies staat vir optimale produksie.

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

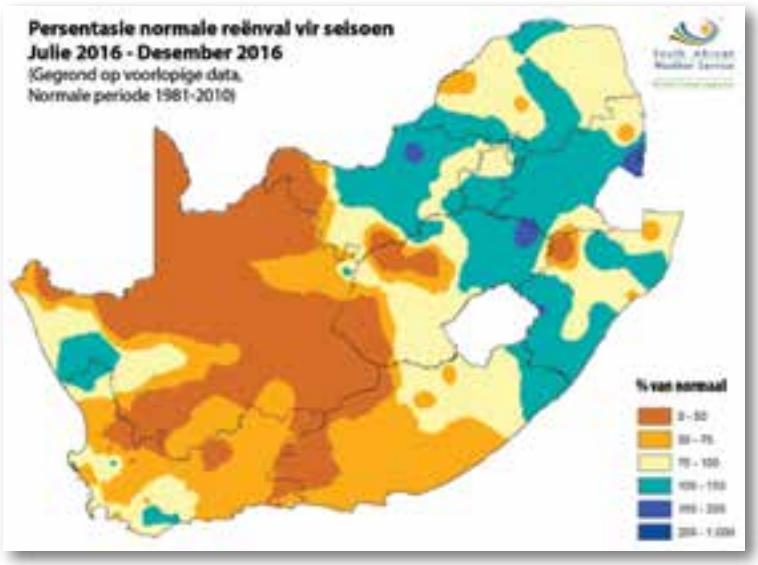
PANNAR®

TM

® Geregistreerde handelsmerke van PANNAR BPK, © 2017 PANNAR BPK
2017/YMAIZE/A/03

Hoe verloop die seisoen?

« THYS GROBBELAAR
SENIOR GRAANANALIS, SENWES GRAINLINK



REËNVAL HIERDIE SEISOEN

Die vorige seisoen sal menige produsent en landsburger onthou as een van die droogste seisoene in die geskiedenis. Dit was veral die westelike gedeelte van die somersaaigebied wat die ergste deurgeloop het. Die meeste weervoorspellingsdienste in die wêreld het 'n La Niña-tipe seisoen vir 2016/17 voorspel, wat die landbouers gewoonlik moed gee aangesien dié tipe seisoen gewoonlik aanleiding gee tot bo-gemiddelde reënval en gepaardgaande beter opbrengste. Die meeste voorspellingsdienste het voorspel dat die reënval later as normaal gaan begin. Dié voorspelling was redelik in die kol. Die oostelike gedeelte van die somerreënvalgebied het gedurende November goeie reën ontvang en kon produsente begin plant. Die reën het egter weggebly in die sentrale en westelike Vrystaat. Die meegaande kaart dui die reënvalsituasie teen die einde van Desember aan. Die Bultfontein, Wesselsbron en Hoopstad gebiede het nog minder as 50% van die langtermyn reënval ontvang. Daar kon nog nie op groot skaal geplant word nie. Produsente was bekommerd en selfs neerslagtig oor die moontlikheid van nog 'n droogte.

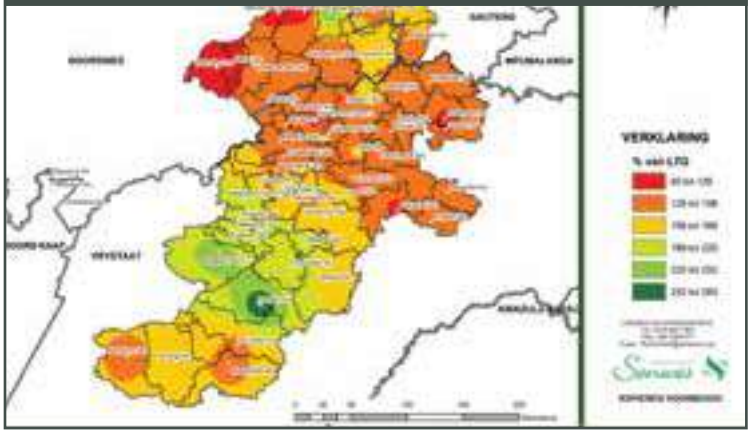
Teen die einde van Desember het produsente in die westelike gedeelte van die somersaaigebied erge sandstorms beleef wat vir dae aaneen geduur het. Die bostaande foto dui die omvang van die sandstorms in die Bloemfontein omgewing aan. Groot oppervlaktes mielies, sonneblom en selfs sojabone het doodgewaai en moes oorgeplant word. Gelukkig het reën teen die einde van Desember begin val en kon produsente betyds oorplant.

Sandstorms in Bloemfontein-omgewing

Die reënvalsituasie het gedurende Januarie drasties verbeter en die onderstaande kaart dui die reënval vir Januarie 2017 oor die tradisionele Senwes gebied aan. Behalwe vir 'n

> VERVOLG OP BLADSY 46

DIE JANUARIE 2017 REËNVAL AS % VAN DIE LANGTERMYN JANUARIE REËNVAL



Hoe verloop die seisoen?

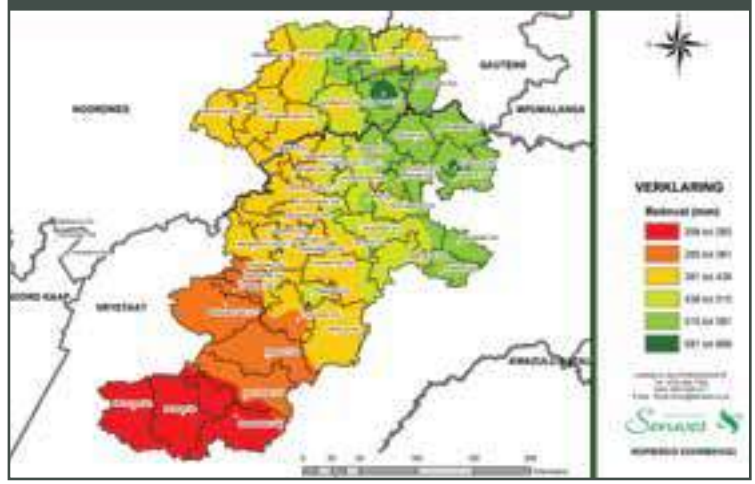
> VERVOLG VAN BLADSY 45

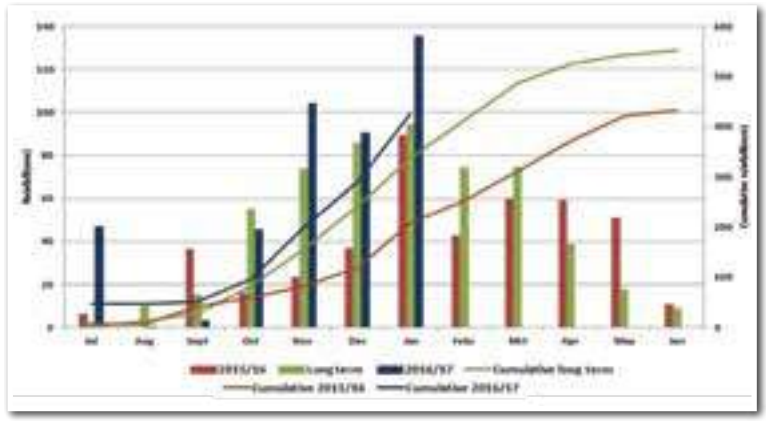
paar klein gebiede het die grootste gedeelte van die gebied meer as 100% van die langtermyn reënval ontvang. Veral die droë westelike Vrystaat het groot verligting ervaar en baie goeie reën ontvang.

Die reënvalsituasie vir hierdie seisoen tot einde Januarie 2017 word in die meegaande kaart aangedui. Op hierdie stadium het die suid-westelike deel van die Vrystaat nog nie baie reën ontvang nie. Dit is veral die Reddersburg, Smithfield en Rouxville gebiede wat nog uiters droog is. Die sentrale en oostelike gedeelte van die tradisionele Senwes gebied het tot op hierdie stadium baie goeie reën ontvang en die gewasse lyk belowend.

Die grafiek regs dui die verloop van die seisoen ten opsigte van reënval aan. Dit het veral gedurende Januarie baie goed gereën en die kumulatiewe reënval vir die seisoen is hoër as die langtermyn kumulatiewe reënval.

DIE KUMULATIEWE REËNVAL VIR DIE PERIODE 1 JULIE 2016 TOT 31 JANUARIE 2017

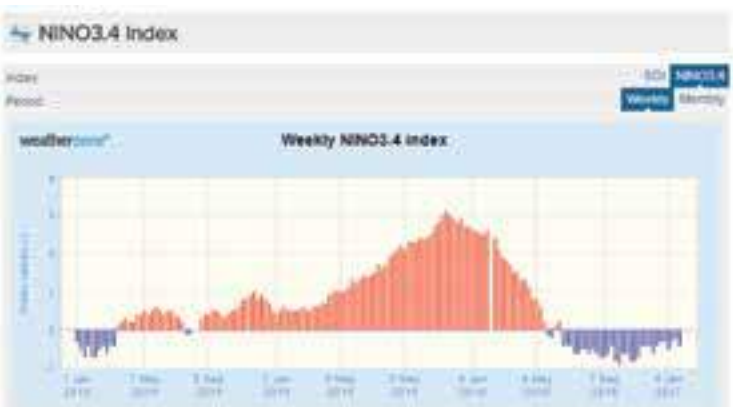




Grafiek 1. 'n Vergelyking tussen die gemiddelde reënval van 2015/16 en 2016/17, sowel as die langtermyn reënval vir die Senwes area.

DIE STAND VAN DIE INDIKATORE VIR DIE 2016/2017 SEISOEN

Op hierdie stadium is die seetemperature nog steeds laer as die langtermyn gemiddeld, wat 'n goeie teken is vir klimatologiese vooruitsigte die res van die seisoen. Die verloop van die seetemperature is van so 'n aard dat hierdie seisoen nie as 'n La Niña-tipe seisoen kan kwalifiseer nie. Dit as sulks is nie 'n groot bekommernis nie. Die twee grootste mielieoeste in die Suid-Afrikaanse geskiedenis het gedurende neutrale seisoene gerealiseer.



Die SOI is op hierdie stadium neutraal, wat ook tot 'n mate van gerusstelling aanleiding gee.

Volgens die voorspelling vir die volgende vyf maande deur die Suid-Afrikaanse Weerdiens kan ons gemiddelde tot bo-gemiddelde reënval vir die sentrale gedeelte van die somerreënvalgebied vir die res van die seisoen verwag.

OPSOMMING EN GEVOLGTREKKING

Die seisoen het op 'n moeilike noot in veral die westelike gedeelte van die tradisionele Senwes bedieningsgebied begin, maar gelukkig het dit teen die einde van Desember 2016 goed begin reën. Die voorspelling vir die res van die seisoen lyk belowend. Ons bid, hoop en vertrou dat dit klimatologies 'n geseënde seisoen sal wees.

See, son en spierwit strande bederf
Senwes Equipment wenners

R80 000 MAURITIUS-VAKANSIE SOOS 'N TWEEDE WITTEBROOD

Wat 'n wenprys! 'n Familiewegbreek na 'n idilliese eiland. Dit is wat die afgelope 2016/2017 vakansie op die wenner van die derde been van die WEN GROOT met Senwes Equipment en John Deere kompetisie, Charl Fourie, asook sy vrou Raisa en tweeling kinders Daniel en Lilene gewag het. Die sprokiesmooi Mauritius se asemrowende natuurskoon, met see en son waarvan meeste net kan droom.

Die prys het Charl te beurt geval nadat hy, om die minste te sê, redelik voluit gegaan het en e-pos inskrywing op e-pos inskrywing ingestuur het. Sodoende het Charl homself 'n baie beter kans gegee om die prys in te palm. En dit het gewerk! Sy naam was toe wel die gelukkige een om uit 'n massiewe aantal van 12 738 inskrywings getrek te word.

Charl en Raisa vertel dat die wegbreek ietwat van 'n tweede wittebrood was. Hulle het op 3 Desember 2010 die knoop deurgehaak en einde 2016 was dit ook tyd vir hul sesde huweliksherdenking. Die verskil hierdie keer was dat hul familie gegroei het met die tweeling, wat op 12 Augustus 2015 gebore is en nou al amper 'n jaar en 'n half oud is.

Hulle wegbreek was heerlik met die swem, eet- en slaaproetine wat ook lekker met die kinders uitgewerk het. Maar hulle moet bieg, dit was die tweede Mauritius-bederf nadat hulle in 2015 ook daar was.

'n Bietjie meer oor Charl is dat die Pretoria-gebore boerseun by Fourie Boerdery tussen Bothaville en Hoopstad saam met sy broer Johnny en pa Anton boer. Hy bly op die plaas Lambrechtsfontein, wat sowat 35 km buite die mieliehoofstad, Bothaville, uit op die Hoopstad-pad is en boer op die plaas Hendrik Theron.

Uitvoerende Bestuurder: Senwes Equipment, Ferdie Pieterse, het gesê dat dit nogal lekker is dat Charl, soos die ander twee wenners, 'n produsent is wat 'n groot wenprys kon geniet.

Maar een ding is verseker, Charl en talle ander klante gaan na talle e-posse verseker nie vergeet van die naam Senwes Equipment nie! So het

Die wenners geniet die son en see van Mauritius.

Die wenner van die derde been van die WEN GROOT met Senwes Equipment en John Deere kompetisie, Charl Fourie, saam met sy vrou Raisa en tweeling Lilene en Daniel. Die wenprys is aan hulle oorhandig deur Jacques Stander (Senwes Bemarkingsbestuurder) en Ferdie Pieterse (Uitvoerende Bestuurder Senwes Equipment).

Charl verklap toe hy einde 2016 die prys by Ferdie Pieterse (Uitvoerende Bestuurder Senwes Equipment) en Jacques Stander (Senwes Equipment Bemarkingsbestuurder) in ontvangs geneem het.

Van die meer as 40 skoliere van Kgolagano Sekondêre Skool wat die Viljoenskroon Silo besoek het.

Kgolagano Sekondêre Skool besoek Viljoenskroon Silo

Op Vrydag, 21 Oktober 2016, het meer as 40 leerders van die Kgolagano Sekondêre Skool Viljoenskroon Silo besoek.

Tydens die besoek het Senwes Opleidingsbeampte, Okker Botha, vir die leerders gewys hoe graan gegradeer, geberg, gelewer, in die silo gestort en uitgelaai word.

Hierdie besoek was die gevolg van 'n navraag deur 'n onderwyser by die skool, Jacob Maseola. Maseola is die Landboukunde-onderwyser vir graad 10 tot 12 leerders by die skool.

Volgens hom het die leerders baie geleer tydens hul besoek en 'n toenemende aantal leerders oorweeg nou landbou as 'n loopbaanopsie. "Ek kan alreeds 'n verbetering in hul punte sien na die silobesoek," het Maseola gesê.

Maseola sê dat die leerders baie voordeel getrek het uit die besoek, omdat die landbousillabus aspekte soos plantkunde, grondkunde en veekunde insluit. "Dit was vir hulle interessant om te sien hoe die graan in die buise geberg word, hoe daarna omgesien word en, meer belangrik, hoe die gradering van monsters gedoen word en hoe die graan berook word.

Hy het daarop gewys dat Botha se insette uiters waardevol was, veral die praktiese lesse. "Op skool is die leerders slegs blootgestel aan teorie en hierdie besoek het hulle gehelp om die sillabus selfs beter te verstaan omdat hulle alles praktikies kon waarneem."

Die skool se besoek was tweeledig van aard, aangesien hulle ook die plaaslike slagpale besoek het. Terwyl een span die Senwes silo's besoek het, het die ander span die slagpale besoek. Die leerders het die besoek geniet en die skool sal graag verdere besoeke wil skeduleer.

uppe marketing A15267/SS

Beesvet 33+, 'n spesiaalgeformuleerde proteïenkonsentraat, verseker ekonomiese vleisbeesafronding met die laagste koste per kg massatoename. Die ionofoor wat ingesluit is bevorder voeromset en groei en voorkom voedingsteurnisse en koksidiose om maksimum wins te verseker. Met Beesvet 33+ sien jy nie net die verskil nie, jy voel dit ook aan jou sak.

'N BUL IN TOP KONDISIE. PRAGTIG!

Danksy Beesvet 33+ is ons vleisbeeste in puik kondisie en het hulle die regte spierbou en massatoename vir veilings en skoue. Dankie Molatek! – Robert Selenati, Hekpoort, Gauteng.

MOLATEK
BEESVET 33+
Beesvet 33+ (V17357) (Wet 36 van 1947)

EPOL & MOLATEK

Vir meer inligting oor spesifieke voere en dienste, kontak:
EPOL: +27(0)31 242-8600 I www.epol.co.za
MOLATEK: +27(0)13 791-1036 I www.molatek.co.za
RCL FOODS: www.rclfoods.com

SUKSES IS IN DIE SAK

Sonneblomtyd - Voëljagtyd

JAN-LODEWYK SERFONTEIN

Te danke aan beter reënval as die vorige jaar in groot dele van ons streek, staan die sonneblom met mooi groot koppe op die lande. Maar ongelukkig is die eienaars van al die sade nog nie bepaal nie. Is dit die boer se oes, of die duiwe se kos wat so mooi groei op die lande?

Natuurlik wil die jagters sorg dat die sonneblomme die boer se oes bly deur vroegoggend lekker tussen die duiwe in te vaar met die haelgeweer. Maar met elke plesier kom daar tog 'n verantwoordelikheid. Die verantwoordelikheid is om seker te maak dat ons te alle tye binne die wet bly. En wat sê die wet mag ons doen en wat nie?

Vir die spesifieke artikel kan ons bietjie meer kyk na Natuurbewaring se wette rondom die jag van duiwe en ander voëls. Alle vuurwapenlisensiehouers ken die Vuurwapenwet relatief goed. Maar wat van al die ander voorwaardes as dit kom by jag. Kom ons kyk wat is die belangrikste regulasies wat ons moet onthou.

Volgens Natuurbewaring kry ons gewone wild asook diere wat skade veroorsaak. Diere wat skade veroorsaak is die maklike een om mee binne die wet te bly. Jy mag hulle die hele jaar deur skiet. Jy het slegs skriftelike toestemming of die teenwoordigheid van die plaaseienaar nodig om dié soort diere te mag skiet. Natuurlik kan ons nie met honde op iemand se grond gaan jag sonder sy skriftelike toestemming nie. Al het die grondeienaar skriftelike toestemming gegee dat op sy plaas gejag mag word, mag jaghonde nie gebruik word om te jag nie. Honde mag slegs die voëls wat gejag is gaan haal of vir die skut ander voëls uitwys. Indien dié twee voorwaardes nie nagekom word nie, kan Natuurbewaring boetes oplê.

Gewone wild het 'n spesifieke seisoen waarbinne dit gejag mag word. Elke provinsie het sy eie sies se jagseisoen begin op 1 Mei en eindig op 31 Augustus. Binne die jagseisoen is daar ook ander voorwaardes waaraan voldoen moet word. Belangrik vir gewone wild is dat die jagter 'n jaglisensie in sy naam moet hê. Daar is ook ander voorwaardes, maar hulle verskil van provinsie tot provinsie. Kontak dus jou naaste Natuurbewaringskantoor om die nuutste ordonnansie te kry en te lees.

Wat die oes aanbetref, geld die volgende. Duiwe word gesien as diere wat skade veroorsaak. Daarom mag enige skut in die dag ('n halfuur voor sonop tot 'n halfuur na sononder) op enige plaas, met toestemming, duiwe jag. Gebruik honde net om die voëls wat jy geskiet het, te gaan haal.

Maar tussendeur die duiwe sien jy dalk 'n tarentaal of 'n fisant. Wat doen jy nou? Wel, tarentale en die meeste ander jagvoëls is gewone wild volgens Natuurbewaring. Daarom mag ons hulle eers skiet nadat die jagseisoen oopgemaak het. Jy moet in besit wees van 'n jaglisensie, asook skriftelike toestemming om op die plaas te mag jag. Daar mag ook net 'n sekere hoeveelheid voëls per dag gejag word.

Geniet dus die jag van duiwe tussen die sonneblomme. Los maar eers die tarentale uit tot en met Mei. Onthou om te alle tye veilig en verantwoordelik op te tree in die jagveld.

Science For A Better Life

KLAP VLIEË 'N KISHOU MET DIE BAYER-PLAK

Dr Gerhard Verdoorn, Griffon Gifinligtingsentrum - 082-446-8946, nesher@tiscali.co.za

Vlieë is volgens meeste mense op aarde vir twee redes, naamlik om ons ten gronde te irriteer en ons lewens- en werksarea met ongewenste kieme te besmet. Ons moet vlieë met een slag 'n kishou klap en daar is geen beter produkreeks daarvoor as dit wat **Bayer** aanbied nie. Die ou dae se vliegpompies waarmee ons ouma's die wêreld vol DDT en Dieldrin gespuit het, is lankal vergete want nuwe plaagdodertegnologie soos dié van **Bayer** maak die lewe makliker, veiliger en meer verdraagsaam in 'n wêreld vol vlieë.

Baythroid® WP (wettable powder) is 'n residuele oppervlakte spuitmiddel vir plekke waar vlieë graag parkeer om daarmee die einde van die ongenooide gaste te bewerkstellig. 'n Benatbare poeier werk uitstekend op poreuse oppervlaktes soos baksteen en beton, waar vloeistofformulasies nie altyd so suksesvol is nie maar dit is ook effektief op gladde oppervlaktes. Vlieë sit graag vroegoggend en laatmiddag op donker oppervlaktes omdat dit lekker warm is. Sulke donker oppervlaktes soos teerpale in 'n voerkraal of swart staalkolomme in store is die ideale plekke om **Baythroid® WP** aan te wend. **Baythroid® WP** is ook onontbeerlik in tipiese vlieg voorkeurplekke soos melkstalle, hoenderhokke, varkhokke en pakhuise om huisvlieë effektief te beheer. Gelukkig vir die plaasdiere is dié insekdoder ook effektief om stalvlieë mee te beheer.

Vlieë kan ook met **Bayer** se dodelike liefdesbelofte gefop word: **QuickBayt® Spray** bevat 'n geslagslokmiddel en as die dierasies op die chemiese liefdesbeloftes reageer, klap die imidaklopried hulle 'n dodelike hou. Die wondermiddel kan aangespuit of aangeverf word om vlieë te beheer veral binnenshuis, onder die beskerming van dakke se oorhange en naby plekke waar vlieë broei. 'n Goeie plek om **QuickBayt® Spray** aan te wend is om vensters en op vensterrame waar vlieë die geboue binnekom. **QuickBayt® Spray** en **Baythroid® WP** kan afgewissel word om weerstand te voorkom. Beide **Baythroid® WP** en **QuickBayt® Spray** kan teikengerig aangewend word deur swart katoendoeke in vliegareas op te hang en dit met die spuitmengsels te spuit.

By broeiplekke moet maaiers met 'n larfdoder soos **Baycidal®** saam met **Baythroid® WP** aangewend word. **Baycidal®** laat maaiers hulleself doodgroei en is veral nuttig op mishope en vullishope. Behandel sulke plekke met 'n mengsel van **Baythroid® WP** en **Baycidal®**: dit maak maaiers vinnig dood en die wat later uitbroei, sal ook uitgewis word. Vullisdromme kan met 'n hoë konsentrasie mengsel van **QuickBayt® Spray** geverf word. Vlieë sal daarna stroom en letterlik soos vlieë vrek!

Binne geboue waar vlieë pla is 'n ruimtesproei die beste oplossing. **Coopex® Aerosol** kannetjies moet in stelspuite in vertrekke gemonteer word. Stelspuite spuit op gegewe intervalle 'n baie klein dosis van die permetrien/piperonielbutoksied mengsel. Die grootste voordeel van **Coopex® Aerosol** is die permetrien se afwerende effek op vlieë; geen gesonde vlieg sal dit naby 'n plek waag waar die middel vrygestel word nie en hulle gee vinnig pad as hulle die middel in die atmosfeer waarneem. Sou 'n vlieg dit egter probeer trotseer, sal die permetrien-piperonielbutoksied mengsel blitsig die dierasie uitklop.

Bayer se insekdoders bevat piretroïede en/of imidaclopried; dit is baie minder skadelik as die ouer organofosfaat- of karbamaatinsekdoders en kan dus met gerustheid volgens etiketaanwysings gebruik word. Wees egter bedag daarop dat alle produkte slegs volgens etiketinstruksies gebruik mag word, veral as dit kom by die mengvoorskrifte. Moet nie meer of minder van die middel in die spuitmengsel ingooi as wat die etiket aanbeveel nie want dit mag oneffektiewe beheer gee en kataliseer ook die ontwikkeling van weerstand. Gebruik beskermende klere as die spuitmengsels aangemaak en aangewend word omdat piretroïede soms irritasie op die vel mag veroorsaak. As die liggaam en gesig teen spuitnewel beskerm word, skakel dit die kans vir irritasie uit.

GEBRUIK INSEKDOODERS VERANTWOORDELIK. LEES ALTYD DIE ETIKET EN PRODUKINLIGTING VOOR GEBRUIK. LET OP DIE WAARSKUWINGS EN VOLG DIE VOORSORGMAATREËLS OP DIE ETIKET.
Baycidal® Reg. Nr. L5256 Wet Nr. 36 van 1947, Namibiese Reg. Nr. N-AR 1045 **AKTIEWE BESTANDDEEL:** Triflumuron (benzoyl phenyl urea) 480 g// **VERSIGTIG.**
Baythroid® Benatbare Poeier Reg. Nr. L2198 Wet Nr. 36 van 1947, Namibiese Reg. Nr. N-AR 0013 **AKTIEWE BESTANDDEEL:** Siflutrien (piretroïed) 100 g/kg **VERSIGTIG.**
Coopex® Aerosol Fly & Mosquito Killer Reg. Nr. L1530 Wet Nr. 36 van 1947, Namibiese Reg. Nr. N-AR 1034 **AKTIEWE BESTANDDELE:** Piretriene 15 g/kg & Piperonielbutoksied 150 g/kg **VERSIGTIG.**
QuickBayt® Vlieglokaas Reg. Nr. L7802 Wet Nr. 36 van 1947 Namibiese Reg. Nr. N-AR 0766 **AKTIEWE BESTANDDELE:** Imidaklopried 100 g/kg & Trikoseen 1 g/kg **VERSIGTIG**
Baycidal®, Baythroid®, Coopex® en **QuickBayt®** is die geregistreerde handelsmerke van die Bayer Groep.
Registrasiehouer: Bayer (Edms.) Bpk. Reg. Nr.1968/011192/07 Posbus 143, ISANDO, 1600 SUID AFRIKA TEL: (011) 921 5911 FAKS: (011) 921 5754 **www.bayer.co.za**
© Bayer (Edms.) Bpk. Kopiereg 2017, Alle regte word voorbehou.

365 dae per jaar
Betroubare Kwaliteit

Vliegbeet

Residuleerspuitstof

Vlieg

Ruimtespuitstof

VOLLEDIGE
vliegbeheer

Stalvlieg

Residuleerspuitstof

Huisvlieg

Residuleerspuitstof

GEBRUIK INSEKTISIEDES VERANTWOORDELIK. LEES ALTYD DIE ETIKET EN PRODUKINLIGTING VOOR GEBRUIK. LET OP DIE WAARSKUWINGS EN VOLG DIE VOORSORGMAATREËLS OP DIE ETIKET.
Baycidal® Reg. Nr. L3298 Wet No. 36 van 1947, Kwikbase Reg. Nr. N-A01 0245. **AKTIEWE BESTANDDEEL:** Triflumuron (benzoylfenylurea) 480 g/l. **VERSIGTIG.** Baythroid® Smoulbare Poeier Reg. Nr. L2136 Wet No. 36 van 1947, Kwikbase Reg. Nr. N-A01 0217. **AKTIEWE BESTANDDEEL:** 50% mol gemeng 100 g/kg **VERSIGTIG.** Coopex® Aerosol Fly & Mosquito Killer Reg. Nr. L1000 Wet No. 36 van 1947, Kwikbase Reg. Nr. N-A01 1004. **AKTIEWE BESTANDDEEL:** Permetrin 15 g/kg & Piperonielbutoksied 100 g/kg **VERSIGTIG.** QuickBayt® Vliegmiddel Reg. Nr. L7402 Wet No. 36 van 1947 Kwikbase Reg. Nr. N-A01 0700 **AKTIEWE BESTANDDEEL:** Imidakloprid 100 g/kg & Triflumuron 1 g/kg **VERSIGTIG.**
Baycidal®, Baythroid®, Coopex® en QuickBayt® is die geregistreerde handelsmerke van die Bayer Groep.
Registrasienommers Bayer Edms (Bpk) Reg. Nr. 1968/011192/07, Posbus 105, Isando, 1600, SUID-AFRIKA. www.bayer.co.za © Bayer (Edms) Bpk. Kopiereg 2017. Alle regte voorbehou.

Bayer

BLOU BETEKEN

KLEIN BOTTELTJIE – GROOT GIF

PRIMUS SLEEPSPUIT

Die Primus bied aan boere 'n eenvoudige spuit met groot kapasiteit en trefkrag, wat al kan meeding met sommige selfaangedrewe spuite. Die groot-deursnee bande verleen aan die Primus goeie vryhoogte maar verseker optimale sleepeienskappe in die land sowel as op die pad.

- 2400-4400 l modelle beskikbaar
- Werkwydtes van 15-33 m
- Verskillende spoorwydtes moontlik
- Klap kompak op vir vervoer

SIRIUS DRIEPUNTSPUIT

Die Sirius driepuntspuit van LEMKEN is die klein spuit met groot trefkrag. Danksy die innoverende tenkposisie en ontwerp lê die gewig so naby aan driepunt as moontlik wat beteken dat kleiner trekkers die spuit gemaklik kan hanteer. Boonop kan die spuit met verskillende vlakke van elektroniese ondersteuning uitgerus word. Dit als maak die Sirius die ideale masjien vir intensiewe bedrywe.

- 900 tot 1900 l tenkkapasiteit
- 12 tot 24 m spuitstange
- Kompakte bouwyse
- Eenvoudige konstruksie

Kontak jou naaste areaverkoopsbestuurder om meer oor LEMKEN uit te vind

Karel Munnik, direkteur + areaverkoopsbestuurder, 082-412-2577, k.munnik@lemken.com
Blackie Swart, areaverkoopsbestuurder, 082-404-9651, b.swart@lemken.com

LEMKEN
The Agrovision Company

My interpersoonlike verhoudings in gedrang!

DS. CAREL BOTMA

ONS HET IN DIE VORIGE GEDEELTE GESELS OOR HOE STRES DIE MENS SE EIEWAARDE OF SELFBEELD KAN AANTAS EN HOE HIERDIE LAE SELFWAARDE JOU ONTNEEM VAN DIE VRYMOEDIGHEID OM SINVOLLE VERHOUDINGS MET ANDER MENSE AAN TE KNOOP EN TE HANDHAAF - DIT KAN OOK SELFS JOU BESTAANDE VERHOUDINGS AANTAS! IN VANDAG SE GEDEELTE GAAN ONS BREEDVOERIGER KYK NA DIE IMPAK VAN STRES OP VERHOUDINGS.

In Genesis 4:1 tot 8 lees ons van die aarde wat rooi bevlek was, want 'n man se bloed het gevloei. Wat hierdie gebeure so tragies maak, is die feit dat sy broer die oorsaak van sy dood was. Die mensdom het met hierdie moord vir die eerste keer kennis gemaak met menslike verhoudings wat skeefloop. Maar kom ons plaas hierdie tragedie eers op die agtergrond voordat ons dit verder neem.

Wanneer 'n mens nie met homself tevrede is nie, is hy ook nie tevrede met dit wat hy bereik, dit wat hy besit en die mense in sy lewe nie. Hy raak onvergenoegd en ontevrede met nie net sy eie lewe nie, maar ook met alles in sy onmiddellike omgewing.

Die gras word groener aan die ander kant van die draad en hy begin om sy naaste se huis, vrou, slaaf, slavin, sy beeste en donkies en alles wat aan hom behoort, te begeer. 'n Ander se suksesse begin my irriteer, want heimlik is ek jaloers daarop.

En jaloesie kan dan uiteindelik die reeds swak menslike of sosiale verhoudings nog verder verswak. Luister 'n bietjie na wat die Prediker sê in hoofstuk 4:4: "Ek het gesien dat al die moeite wat mens doen vir sukses, uit onderlinge afguns kom." In ekstreme vorme kan die bloed uiteindelik vloei. Soos met Kain en Abel...

Naas al hierdie gegewens is daar egter nog 'n aspek waarmee ons rekening moet hou. En dit is die simptome van stres wat op hulle beurt ook 'n negatiewe invloed op sosiale of interpersoonlike verhoudings kan hê. Hierdie simptome is onder andere geïrriteerdheid, rusteloosheid, emosionele onstabiliteit en depressie. Hierdie simptome beperk nie net ons vermoëns om sinvol te kommunikeer nie, maar dit verminder ook ons vermoëns om frustrasies te hanteer. En dit kan lei tot emosionele uitbarstings.

Wees nou eerlik en dink 'n bietjie mooi na. Hoe dikwels moet jou vrou, man, kinders, kollegas of werknemers dit ontgeld? Of dalk God, die dominee of die kerk? Of jou buurman? Tot watter mate het jy vir hulle 'n vreemdeling geword? Het mense nog respek vir jou, of is dit wat jy dink respek is, blote vrees van hulle kant af?

Ek kan so goed verstaan dat jy met 'n geweldige klomp opgehoopte woede en aggressie sit en dat baie van hierdie woede teenoor jouself gemik is - omdat jy nie meer van jouself hou nie. Dit is te verstane dat 'n mens hiervan ontslae wil raak en dat mense na aan jou gewoonlik dan daaronder moet deurloop.

Maar onthou, mense het nie altyd die insig en vermoëns om te weet wat in jou binneste aangaan nie en daarom sal dit vir hulle makliker wees om eerder van jou af te onttrek en dit terwyl jy eintlik hulle liefde en ondersteuning nodig het. Dit is nie nodig dat jy ook soos Heman in Psalm 88 hoef uit te roep nie: "U laat my vriende en bure ver van my af staan..."

Wat wil ek met dit alles vir jou sê? Net dit: stres tas nie net jou selfwaarde en -verhouding aan nie, maar dit beïnvloed ook jou sosiale verhoudings op 'n negatiewe wyse. Soveel so dat jy ook wat dit betref, nie meer inhoud en lewenskwaliteit ervaar nie.

Daar is verandering in die lug…

JENNY MATHEWS

Ons was 'n groep boere wat op die ingewing van die oomblik besluit het om ons Saterdagaandbraai na die Klein Soutpan hier naby te verskuif. Die pan was vir jare kurkdroog - ons het selfs boeresport op die gladde oppervlak gehou - maar hierdie keer was anders. Hierdie keer het ons langs die blink water gesit en luister na die eende, terwyl die flaminke oor ons koppe gevlieg en op hul lang, maer bene geland het. Daar word vertel dat hierdie lank gelede 'n gewilde broeiplek vir flaminke was, maar na die droogtes... niks. Maar vir nou het ons net die oomblik geniet... Die trekkers wat volstoom gedurende die week geplant het was nou stil... Die kole het blink gegloei, die vleis was op die kole en die braaibroodjies het heerlik gelyk toe daar skielik 'n sagte bui reën uitsak. In plaas daarvan om inderhaas op te pak en skuiling te soek, het niemand beweeg nie. Ons almal het in dankbare stilte, soos standbeelde, gesit en hemelwaarts gekyk en die reëndruppels op ons gesigte ingedrink!

Die reën het slegs 'n paar weke gelede begin en alreeds is die Meester se hand sigbaar in die groen en goud op die skilderdoek van die eens kaal en stowwerige landskap. Ons was eers doodbekommerd oor waar ons die volgende voerbale sou kry om ons maer vee mee te voer, terwyl ons nou bekommerd is oor waar die nuwe kallers in die lang gras wegkruip terwyl die koeie deur die groen weiding beur wat alreeds so hoog soos hul volgevrete pense staan! Waar ons bekommerd was oor OF ons sal kan plant weens die droogte, is ons nou bekommerd oor HOE ons gaan klaarkry met die plant- en spuitprogramme omdat die lande te nat is!!!

Daar is beslis verandering in die lug… nie net weens die draai van die seisoen nie, maar ook weens die draai van die jaar. Ek geniet dit elke nuwe jaar om op te lees oor die tendense waaroor futuriste en scenariobeplanners rapporteer. Jim Carroll se artikels is baie interessant (jimcarroll.com), veral omdat hy op die landbousektor fokus. Hy is in pas met die realiteit dat boere baie uiteenlopende uitdagings in die gesig moet staar wat aanleiding kan gee tot negatiwiteit of onsekerheid oor die toekoms, MAAR Carroll sê dat hy merendeels boere teëkom wat entoesiasties en gedrewe is oor die toekoms van boerdery. Die wêreldbevolking groei teen 'n geweldige pas, wat beteken dat landbouproduksie aansienlik sal moet styg. Dit skep groot geleenthede in die landbou. Vier tendense gaan hiermee gepaard: 1) Voedselsekuriteit het sy weg gevind tot by die middelpunt van nasionale agendas; 2) Daar was 'n beduidende verhoging in belegging in die landbou regoor die wêreld; 3) Klante is meer bewus van en leer meer oor voedsel en volhoubare produksie; en 4) Voedselkwaliteit en -veiligheid is onder die soeklig.

Daar is beslis verandering in die lug… nie net weens die draai van die seisoen nie, maar ook weens die draai van die jaar.

Ander belangrike tendense is die volgende:

1. Produsente moet slimmer, beter en meer effektief word ten einde te kan voldoen aan die groeiende vraag vir voedsel, vesel en energie.
2. Wetenskaplike ontwikkelinge sal deurlopend nuwe metodes bekend stel waarmee oes- en veeopbrengs verbeter kan word.
3. Deur nuwe metodes, produkte, vennootskappe en idees te aanvaar, sal boere floreer.
4. Landbou sal waarskynlik 'n groot rol speel in lande wat poog om hul afhanklikheid van olie en natuurlike gasse te verminder. Daar word verwag dat daar 'n nuwe inkomstestroom van $1,2 miljard sal wees vir Amerikaanse boere en plattelandse grondeienaars wat betrokke raak by nuwe energiebronne soos windkrag.
5. 'n Nuwe generasie van tegnologies-gespeende, innoverende jong mense sal die familieplase oorneem en nuwe boerderytegnologie inspan op hul plase.
6. Data-gedrewe landbou sal akkurate inligting, kunsmisskedules en verbeterde presisie verskaf ten opsigte van die gebruik van hulpbronne en sodoende koste-effektiwiteit bevorder. Vinnige besluitnemingsprosesse word moontlik gemaak deur sogenaamde slimfone.
7. Groot chemiese maatskappye fokus op die gebruik van biologiese organismes om onkruid, insekte en siektes te beveg. Dit sal 'n veranderde denkwyse met betrekking tot chemiese kontrolemaatreëls verg.
8. Regulatoriese vereistes is 'n frustrerende tendens in landbou aangesien druk op boere geplaas word om rekord te hou van die oorsprong van kommoditeite en produkte wat vir verbruiksdoeleindes geproduseer word. Die sogenaamde papierspoor sal akkurate rekordhouding deur produsente verg.
9. Vennootskappe sal sukses bepaal. Geen individu of organisasie weet alles nie. Daar sal meer vennootskappe gesluit word tussen produsente en adviseurs, verskaffers, aankopers en kleinhandelaars.

Carroll maak die punt dat boere innoverend kan wees, maar van hulle is nog steeds vasgevang in negatiewe denkpatrone. Die 'Apatiese Minderheid' is geneig om dieselfde ou advies vanaf dieselfde ou bronne te bekom, hulle is bang om nuwe idees of innovasie uit te toets en het 'n lae risikotoleransie. Aan die ander kant is die 'Futuristies Positiewe' boere optimisties en hulle beskou die vraag na verhoogde voedselproduksie as 'n reuse geleentheid. Hulle is besigheidsgeöriënteerd en gewillig om nuwe idees uit te toets. Hulle benadering is samewerkend van aard en hulle fokus op die smee van sakebande. Hulle skakel met alle generasies en neem kennis van die wysheid van die ouer boere sowel as die meer tegnologiese benadering van die jeug. Hulle winslyn het drie drywers, naamlik wins, beplanning en groei en hulle sal aanpassings maak om al drie hierdie doelwitte te bereik.

Op die hoogtepunt van die Kodak maatskappy se sukses was Kodak die vierde mees waardevolle handelsmerk in Amerika, ná Disney, Coca-Cola en McDonalds. Toe word die digitale kamera uitgevind deur 'n Kodak-ingenieur in die sewentigs; maar nêrens in die proses was dit nodig om 'n 35mm-film of enige chemikalieë, waarop die totale Kodak besigheidsmodel gebaseer was, te gebruik nie. Kodak se bestuur het glad nie die bedreiging wat dit vir hul wins ingehou het, besef of herken nie. Hulle versuim om te verander en aan te pas na 'n digitale era het aanleiding gegee tot 'n dramatiese verlies aan markaandeel en in 2012 is Kodak insolvent verklaar.

Wat kan ons hieruit leer?

- Wees altyd op die uitkyk vir die 'volgende groot ding';
- Moet nooit vergeet waar jy vandaan kom en hoekom jy in die eerste plek begin het nie;
- Tegnologie verander, erken die waarde daarvan;
- Wees buigsaam, innoverend en neem onverpoosd slim besluite;
- Inkorporeer verandering as deel van jou besigheidsmodel, toets nuwe dinge en leer uit jou foute.

Ten einde 'n 'Toekomspositiewe' boer te wees moet jy verandering aanvaar, gewillig wees om te leer - en weer te leer - en innoverend wees. Anders loop jy die risiko om jou eie "Kodak-oomblik" te beleef!

Raak NOU ontslae van miere in en om die huis!

Buite
Nip-it Ant Control

- Maklike toediening, geen vermorsing, geen vermenging, geen nat sproei
- Topgehalte Suid-Afrikaanse produk teen 'n verlaagde prys
- 99% natuurlike bestanddele
- Baie lae toksisiteit vir diere en mense
- Geen prominente reuk, neutrale kleur
- Klein korrel, enige grootte mier kan dit optel
- Onnodig om nes oop te maak of normale mieraktiwiteit te versteur
- Wis hele kolonie uit, stadige vrystelling van aktief stel al die miere in die nes in staat om dit op te neem, insluitende die koningin

Binne en Buite
Knox Ant en Alphathrin

- Waarde-vir-geld konsentraat of gerieflike enkeldosisverpakking
- Beheer verskeie huishoudelike insekte
- Sterker konsentrasie
- Langdurige werking
- Geen vlek
- Reukloos

Om meer uit te vind oor ons volledige reeks produkte, kontak ons by 0861 PROTEK (0861 77 68 35)

www.proteksa.co.za

PROTEK™

Vir jou Huis en Tuin!

Insekdoders | Onkruiddoders | Swamdoders
Spesialiteite | Knaagdierdoders | Kunsmis

Knox Ant: Aktiewe bestanddeel: Diazinon 240 g/l, Registrasienommer: L7175, VERSIGTIG, Registrasiehouer: Arysta LifeScience Suid Afrika (Edms) Bpk. Mpy. Reg. Nr. 2009/019713/07. Alphathrin: Aktiewe bestanddeel: Alpha-cypermethrin (Pyrethroid) 100 g/l, Registrasienommer: L7850, VERSIGTIG, Registrasiehouer: Arysta LifeScience Suid Afrika (Edms) Bpk. Mpy. Reg. Nr. 2009/019713/07. Nip-It: Aktiewe bestanddeel: Hydramethylnon, Registrasienommer: L8579, VERSIGTIG, Registrasiehouer: Prinswer Manufacturing (Edms) Bpk. Versprei deur: Protek, 'n divisie van PE BEE Agri (Edms) Bpk, Posbus 72, Heidelberg, 1438. Tel (011) 812 9800 of 0861 PROTEK (0861) 77 68 35, www.proteksa.co.za

Ken jou Certisure personeel

CHANTEL MULLER

AUBREY KRUGER

WAT DOEN JY BY CERTISURE EN WAT BEHELS JOU TAKE?
Ek is die makelaar by die Bultfontein tak. My take behels die hernuwing en administrasie van kliënte se polisse.

HOE HET JOU LOOPBAAN GEVORDER TOT NOU?
Ek het vir 8 jaar by ABSA gewerk en in 2014 het ek by die Certisure span aangesluit.

WAAR IS JY GEBORE EN WAAR HET JY GROOTGEWORD?
Ek is in Bloemfontein gebore en het in Bultfontein grootgeword.

WAAR HET JY SKOOLGEGAAN: LAER- EN HOËRSKOOL?
My laer- en hoërskool het ek by Bultfontein Hoërskool voltooi.

WAT WAS JOU PLANNE NA SKOOL?
Ek was nie seker wat ek na skool wou studeer nie en het toe werk by ABSA gekry en vir 8 jaar daar gewerk voor ek by Certisure kom werk het.

HOE SIEN JY JOU TOEKOMS BINNE DIE MAATSKAPPY?
Om te groei as makelaar, sodat die Bultfontein tak ook kan groei.

WAT IS DIE BESTE RAAD WAT JY AAN JOU KLIËNTE SAL GEE?
Dat hulle noukeurig deur hulle polisskedules moet gaan wanneer dit vir hulle gestuur word. Hulle moet seker wees dat al die items wat dekking moet geniet op die polis verskyn en dat die versekerde bedrae korrek is. Dit skakel baie probleme en frustrasie uit teen die tyd wat 'n eis ontstaan.

HET JY ENIGE STOKPERDJIES?
Ek spandeer graag tyd saam met my gesin en familie. Ons kamp graag en ek hou daarvan om te lees en te hekel vir ontspanning.

FAMILIE?
Ek is al vir 7 jaar met Kleinjan Muller getroud, ons het 2 seuns, JG wat 5 jaar oud is en Isak wat 2 jaar oud is.

In die beskerming van die Allerhoogste

LEES: Psalm 91

DS. WILLIE BOTHA

'N JONG JOERNALIS HET 'N OU BOER EENDAG GEVRA: "HOE LAAT GAAN JY SOGGENS WERK TOE? DIE BOER HET GEANTWOORD: "EK GAAN NIE WERK TOE NIE. EK WORD OMRING DAARDEUR." DIE JOERNALIS HET BESEF DAT DIE BOER SE WERK NIE DEUR TYD EN RUIMTE INGEPERK KAN WORD NIE. DIT IS IN 'N GROOT MATE OOK DIE BOODSKAP VAN PSALM 91.

Dié Psalm kan in 'n paar hoofgedeeltes opgedeel word. In die inleidende gedeelte vind ons 'n sterk stelling: "*Hy wat by die Allerhoogste skuiling vind en die beskerming van die Almagtige geniet. Hy sê vir die Here: 'U is my toevlug en my veilige vesting, my God op wie ek vertrou.'*" Letterlik word die woord vir *skuiling* met *skadu* vertaal. Dit was destyds 'n algemene beeld wat met koningskap verband gehou het. Aangesien Psalms 90-100 oor die Koningskap van die Here handel, pas dit goed hier in. Om in iemand se skaduwee te sit, beteken noodwendig dat jy in daardie persoon se nabyheid, sy/haar teenwoordigheid is. Die inleiding wil derhalwe bevestig dat jy net veilig kan wees as jy op die Allerhoogste alleen vertrou.

In die tweede perikoop kry ons 'n reeks versekerings wat hierop volg. Dit is Hy wat jou uit die voëlvanger se wip hou en bewaar van dodelike siekte. Vrees vir gevaar in die nag en aanvalle oordag hoef die vertroueling op God nie lam te lê nie. Sou daar 'n veldslag wees, sal die gelowige ongeskonde uit die stryd tree. God se beskerming word goed in vers 4 saamgevat: "Hy beskut jou onder sy vleuels en is vir jou 'n veilige skuilplek. Sy trou beskerm jou aan alle kante." God se teenwoordigheid word beklemtoon deur engele se beskerming.

Vir die leser of aanhoorder van die Psalm staan een ding uit: In die beskerming van die Allerhoogste hoef jy nie bang te wees nie. En wanneer jy vry van vrees lewe, kry jy dinge gedoen, het jy waagmoed, kan jy lewensvreugde ervaar, is daar nie iets wat jou energie wegvreet nie. Daar kom 'n onverklaarbare kalmte en rus van gemoed oor jou.

Die laaste gedeelte van Psalm 91 is van die mooiste in die hele Bybel: "*Omdat hy My liefhet, sal Ek hom red," sê die Here, "omdat hy My ken, sal Ek hom beskerm.*

Wanneer hy My aanroep, sal Ek sy gebed verhoor; in sy nood sal Ek by hom wees, Ek sal hom red en hom in sy eer herstel. 'n Baie lang lewe sal Ek hom gee en oor my hulp sal hy hom verbly."

Hierdie gedeelte beaam die feit dat nood deel van die lewe is, slegte dinge gebeur, maar wanneer ons in ons nood tot die Here roep, is dit net soos met Petrus wat besig was om onder die water in te sink. Hy sal ons red.

Hierdie gedig nooi ons uit om ons toevlug tot God te neem. Hy is soos die beeld van die boer wie se werk oral om hom is. Die Here is by ons en omdat Hy by ons is, sal ons nie struikel nie.

Promosie geldig
03 - 28 Februarie 2017

BOERPOT PROMOSIE

LOOK OUT FOR THE ORANGE CAN!!!

BOERPOT PRYS

R2,790.00 BTW ing.
BTW uitg.
R2,447.37
DRASTIC DEADLINE
20ℓ
6003746014854

R2,480.00 BTW ing.
BTW uitg.
R2,175.44
ECTOSHIELD
25ℓ
6006352013532

R2,750.00BTW ing.
BTW uitg.
R2,412.28
DELETE ALL
20ℓ
8713184034472

RITZ DROPPERS

R6.90
1.25m
11083422

5 PIECE ECOMAN PAINT BRUSH PACK
6003789001859

CEDAR GENERAL PURPOSE RED OXIDE PRIMER 5ℓ
6002976005830

BOTH FOR R250.00!

R119.00 EACH
ROYAL BLUE CONTISUIT
SIZE: 32 / 34 / 36 / 38 / 40 / 42 / 44 / 46
6009641770567+

BARBED WIRE

R689.00
DOUBLE KAROO 2 F/G
1.6mm
6006746410510

R859.00 BTW ing.
BTW uitg.
R753.51
DIESELUBE
700 SUPER 20ℓ
6001351114082

PRO-SERIES

R2,599.00
LAWN STAR
58CC PETROL CHAINSAW
6009648252097

AFGRI Town&Country FarmCity Senwes

Hinterland

AFGRI Town&Country, FarmCity en Senwes Village is voorafgaande van Hinterland
AFGRI Town&Country, FarmCity and Senwes Village are trademarks of Hinterland

Lekker tuinwenke vir Februarie en Maart

Laat somer is 'n wonderlike tyd, tuingewys, in die jaar. Al die harde werk en beplanning dra nou vrugte. Blomplante en struike is nou op hul beste. Indien jy 'n groente- en kruietuin het, pluk jy nou letterlik en figuurlik die vrugte.

Februarie is 'n warm maand, so nou is dit tyd om deklae te hernu. Met al die reën wat ons gehad het is die grond nou hard en het die meeste van die bemesting gedreineer. Dit is voordelig vir jou tuin om die grond liggies los te maak (nie te diep nie) en met 'n goeie organiese bemesting te behandel.

Al die blomplante sal langer blom as hulle gereeld ontkoof word. Dit geld nie net vir rose nie, maar alle plante.

Somerbolplante se blomtydperk nader nou die einde. Moet onder geen omstandighede die blare afsny nie. Dit gee nou voeding aan die bolle vir volgende seisoen se groei. Indien dit regtig slordig lyk, rol die blare en maak dit vas met 'n rekkie.

Dit is 'n goeie tyd om jou tuin nou liggies te snoei. Moet egter nie te lank wag nie aangesien die nuwe uitloopsels moet verhard vir die aankomende winter. Die kannastokkie wat geblom het, kan op die grondvlak afgesny word.

Peste soos molkrieke, snywurms en vrugtetorre is nou volop. Indien jy twyfel oor die regte spuitstof sal jou naaste tuinsentrum jou van die nodige raad en produk kan voorsien.

Omdat Februarie so 'n warm en droë maand is, is dit van die uiterste belang om jou tuin nat te hou. Die beste tyd om water te gee is vroegoggend en dan laatmiddag. Moet nie net liggies water gee nie aangesien dit veroorsaak dat die plante 'n vlak wortelstelsel ontwikkel en dus gouer sal uitdroog en omval in 'n sterk wind.

Indien jy jou eie saailinge wil kweek, is dit nou die tyd om jou saad te saai.

Cinerania, gesiggies, Ysland papawers, primulas, ornamentele kool en pronkertjies is maklik om te kweek en maak 'n groot impak op 'n tuin in die vaal wintersmaande.

Februarie is ook die blomperiode vir rose, so bemes nou en hou hulle nat.

Geniet die aanloop na die herfsgety en bly organies en gesond.

WEN met Hannon

WEN EEN VAN TWEE GESKENKPAKKE TER WAARDE VAN R655 ELK

HANNON se Intense Hydrating Moisturiser tesame met die Rehydrating Moisture Mask is 'n vog- en energieopwekker ideaal vir droë, gedehidreerde, skilferagtige vel of enige iemand wat sukkel met 'n dowwe gelaat.

Gebruik die Hydrating Moisture Mask tot twee keer 'n week. Dit laat die vel opmerklik meer uitgeplomp lyk met 'n pragtige glansende gelaat.

Die Intense Hydrating Moisturiser is 'n baie ryk vogroom vir uiters droë en gedehidreerde veltipes, veral as jy in 'n baie droë klimaatstreek bly. Gebruik die Intense Hydrating Moisturiser soggens en saans. Jou vel behou 'n langdurige glans en voel soepel en bevogtig.

SMS Senwes, Hannon en jou naam, telefoonnommer en e-posadres na 31 022 voor 31 Maart 2017 om 'n kans te staan om een van twee geskenkpakke van HANNON se Intense Hydrating Moisturiser tesame met die Rehydrating Moisture Mask ter waarde van R655 elk te wen.

Standaard sms-tariewe geld en geen werknemers van Senwes mag deelneem nie. Vir die volledige kompetisiereëls besoek die webtuiste www.senwes.co.za.

Die wenners van die vorige uitgawes van Senwes Scenario is as volg: (**Oktober/November 2016**): **CUM:** Sanette Dannhauser van Vredefort. **Hannon**: Marinda van der Merwe en Estie Kruger. (**Desember 2016/Januarie 2017**): **CUM:** Monica Lotter van Heilbron. **Hannon**: Aletta van der Westhuizen van Potchefstroom, Elna Steyn van Bloemfontein.

Bernina: Ina Rabe van Fochville. BAIE GELUK!

FOTO: LEEF

Verwag die beste: van ander, die lewe en veral van jouself!

MILANIE VOSLOO

'N MENS SIEN ELKE JAAR SO UIT NA "DIE EINDE VAN DIE JAAR". NA DIE TYD WAT ONS ALMAL SOMMER NET ONS HARE KAN LOSMAAK, ONS PROBLEME VIR 'N WYLE KAN WEGPAK EN SOMMER NET GENÍÉT.

En dan... voor ons ons oë uitvee, is die spesiale tyd ook verby en is ons reeds moeg gestoei aan die nuwe jaar. Vir party van ons is dit opwindend omdat ons nou weer die geleentheid het om nuwe grond te breek en vir ander is dit die voortsetting van die lekker en goeie wat reeds gewortel is. Maar elke fase van ons lewe gaan ook gepaard met 'n mate van onsekerheid, spanning, dalk selfs verveling... of miskien 'n groot stuk seer.

Wat is jou verwagtinge vir en gesindheid teenoor die nuwe jaar? Sien jy daarna uit om opnuut die goeie in God se sonsopkomste raak te sién, om weer die oorvloed wat Hy bied, raak te hóór en die seën wat so maklik by ons verbywaai, te erken? Gaan jy die positiewe en plusse in mense soek en dit uitlig? Jou omstandighede met 'n gesindheid van Wat-kan-ék-hieraan-doen benader? Of het jy al soveel vertroue in mense en die lewe verloor dat jy oor die algemeen negatief is, altyd ander die skuld vir jou omstandighede gee of dalk maar Gods water oor Gods akker laat loop?

Die waarheid is dat jou gesindheid teenoor mense en die lewe ... hul gesindheid teenoor jou gaan bepaal. Dat jy nie altyd beheer gaan hê oor hoe mense optree of wat die lewe jou bied nie, maar dat jy altyd in 'n posisie is om plus-keuses uit te oefen.

Verwag vanjaar die beste van ander en van die lewe. Meer as dit: verwag die beste van jouself! Want dit wat jy dink en glo, kan 'n realiteit word en sal bepaal hoe jy voel. Hoe jy die lewe beleef. Dit geníét.

Weet: God wíl jou vanjaar seën. Bêre die woorde van Psalm 16:11 diep in jou hart en weet: dis waar vir JOU lewe. *U wys vir my die lewenspad; in u teenwoordigheid is vreugde en aan u regterhand is daar blydskap vir altyd.*

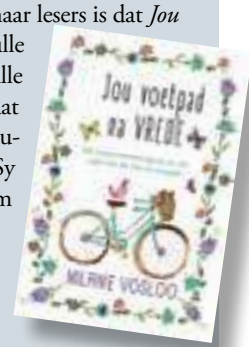
Vader – help my om die béste wat U vir my wil gee, te verwag. En om daarna uit te sien.

Wen 'n boek

Stap die pad na vrede saam met Milanie Vosloo en die God van vreugde. In *Jou Voetpad na VREDE* vertel sy dat God wil hê Sy kinders moet deur Hom gelukkige en vervulde mense wees.

Die 366 dagstukke bespreek verskeie temas soos hoop, eerlikheid, nuut glo, gee en ontvang, geluk en jy kan maar net jý wees. Hierdeur sal lesers die versekering ontvang dat gelowiges weer kan probeer omdat ons onder God se vergifnismantel leef, dat daar altyd hoop is ten spyte van donker oomblikke en dat ons mense met rustigheid kan wees omdat God ons lei.

Milanie se gebed vir haar lesers is dat *Jou Voetpad na VREDE* hulle sal oortuig dat God hulle nooit uit Sy hand sal laat val nie en dat hulle opnuut bewus sal word van Sy liefde en genade-arm om hulle.



Die boek behels 366 dagstukke in 'n lekkerlees 412-bladsye uitgawe. Dit is vir R189.95 op die rakke. Die boek volg op Milanie se *Sielskos vir die vrou wat lééf*, *Laat Sy liefde jou lei*, *Gekoester in God se liefde*, *Moed vir elke môre*, *Net soos jy is* en *Sielsgedagtes*.

Wen met Senwes en Cum Uitgewers. Een gelukkige leser kan 'n kopie van *Jou Voetpad na VREDE*, 366 koesteroordenkings op jou reis saam met die God van vreugde, wen. SMS Senwes, Cum, jou naam, telefoonnommer en e-posadres na 31 022 voor 31 Maart 2017.

Standaard sms-tariewe geld en geen werknemers van Senwes mag deelneem nie. Vir die volledige kompetisiereëls, besoek die webtuiste www.senwes.co.za.

CAPSTONE Seeds
SOUTH AFRICA

WEIDINGSGEWASSE | PASTURE AND FORAGE

VOER RADYS | FODDER RADISH

SAMURAI

Hierdie Japanese Radys stem oorsen met "Noodgedacht" maar het 'n groter weersormigheid. Die bolle is groot, silindries en baie definitief. Vir optimale produksie moet SAMURAI in rye met 'n ryespasie van 30-45cm en teen 'n diepte van 10mm aangeplant word. Samurai kan gesaai word vanaf die einde van Januarie tot einde Februarie.

- Samurai is die eerste Japanese Radys variteit wat die afgelope 50 jaar in Suid Afrika vrygestel is
- Samurai is 'n uitstekende wisselbou gewas en 'n goeie opvolger vir mielies.
- Samurai voldoen in die winter voerbehoefte

GEISHA

Hierdie opwindende vrystelling gaan 'n wel-verdiende impak maak in die voermark. Met 'n fyner en sagter blaar, is dit uitstekende weiding vir skape. Aanbevole aanplantings is die selfde as die van SAMURAI.

- Die sagte blaar maak dit besonders verteerbaar
- Het die vermoë om groot hoeveelhede hoë voeding-swaardevoer per hektaar te lewer
- Variteit word beskerm deur plantteleursregte
- Groot, silindriese en prominente bolvorming

JAARLIKSE WINTERWEIDING | ANNUAL WINTER PASTURES

WESTERWOLD RAAIGRAS | RYEGRASS

CAPTAIN

CAPTAIN is a tetraploid Westerwold ryegrass and as a Tetraploid, CAPTAIN has larger seeds than the average ryegrass variety. This means CAPTAIN has a higher palatability and digestibility. Excellent mid-winter production and rapid growth. It can still produce good grazing in winter when planted late, due to cold tolerance.

- Excellent grazing for winter
- High in sugar content
- Very palatable
- Outstanding re-growth
- Suitable for cattle, sheep and horses

ITALIAN RAAIGRAS | RYEGRASS

CAVERSHAM

CAVERSHAM is resistant to Leaf and Stem Rust. It has a European pedigree but has the advantage of being bred over 10 years under local conditions. It is quick to germinate and very palatable. CAVERSHAM has been on the market for more than 15 years, and still surprises farmers by being number one in July and August in trials throughout the country.

- Quick short-duration rye
- Excellent cold tolerance
- Upright grower - not like stooling rye
- Late planting - March/April/May -quick grazing

Capstone Seeds is toegewyd om boere met die hoogste gehalte saad teen die mees mededingende prys te lewer.

Kontak gerus een van ons vriendelike verkoopsbeamptes, wie meer as bereid sal wees om jou te help om die perfekte oplossing vir jou spesifieke behoefte, te vind.

KONTAK | CONTACT

Thys Fourie
+27 08 82 326 6797
+27 08 18 290 8265
thysfourie@capstoneseeds.com
+27 08 87 809 5476

Stiaan Jansen van Rensburg
+27 08 82 602 4414
+27 08 18 290 8265
stiaan@capstoneseeds.com
+27 08 87 809 5476

Mark Wattam
+27 08 82 653 8471
mark@capstoneseeds.com

Steve Thomson
+27 08 82 654 2162
+27 08 33 330 4474
steve.wattam@capstoneseeds.com
+27 08 84 777 1625

Hanno Maritz
+27 08 76 730 3225
hmaritz71@gmail.com

JOHN DEERE 15FX-PLANTER SAAM MAAK ONS 'N PLAN

VERLAAGDE RENTEKOERS:

***Prima -9%**, 50% deposito OF
***Prima -4%**, 20% deposito

Finansiering gebou vir jou

Aanbod geldig solank voorraad hou.
*Bepalings en voorwaardes geld.

Ondersteun deur

ABSA

John Deere Financial word ondersteun deur Absa, 'n lid van Barclays,
'n gemagtigde finansiëledienseverskaffer en geregistreerde kredietverskaffer. Reg Nr NCRCP7.

JOHN DEERE FINANCIAL

www.JohnDeere.co.za

BigDoor22572