

# Saadbedryf-baanbreker bly gefokus op die toekoms

Deur Christal-Lize Muller

**W**esgrow, Suid-Afrika se mees gevestigde aartappelsaadmaatskappy met 'n markaandeel van meer as 50%, is deurentyd toekomstgerig. Gerhard Posthumus, besturende direkteur van Wesgrow, sê die maatskappy wat in 1964 gestig is, is sinoniem met gehalte, integriteit en innovasie.

Wesgrow se mikpunt is om deurlopend antwoorde aan aartappelprodusente te bied deur middel van nuwe variëteite en weerstandbiedendheid teen belangrike siektes. Die aartappelbedryf verander voortdurend met veral stygende insetkoste wat aan die orde van die dag is, sê hy. Waar 'n opbrengs van 40 t/ha 20 jaar gelede goed was, is die norm nou 70 t/ha onder besproeiing. Dit is groterdeels te danke aan die maatskappy se verbeterde saadproduksiestelsels en -praktyke, asook die invoer van nuwe variëteite met beter genetiese eienskappe wat goed aanpas by Suid-Afrikaanse omstandighede.

Sodoende verseker die maatskappy dat sy 22 aandeelhouders, almal moerkwekers in die Christiana-omgewing,

hul produksie voortdurend kan verbeter.

## Uitstekende uitvoerpotensiaal

Wesgrow se moerkwekers verbou jaarliks 5 000 ha se aartappelsaad uit 'n totale 6 500 ha, met die balans wat deur kontrakkwekers geproduseer word. Hierdie saadaartappels word aan plaaslike en internasionale tafelprodusente gelever. Daar is goeie vordering met uitvoere na die Suider-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap (SAOG)-lande asook Kuwait, Katar en Dubai. 'n Uitdaging in Afrika is egter dat aartappelkwekers dikwels skenkergeld ontvang onderhewig daaraan dat saad by Europese verskaffers aangekoop moet word.

Wesgrow kan nie daarmee meeding nie, maar sien tog 'n belowende geleentheid in die venstertydperk van September en Oktober, aangesien Europa se saad dan nog te vars is. Die fokus is om konstant meer saad in hierdie tydgleuf te lewer.

## 'n Goeie produksiestelsel

Wesgrow verkoop slegs gesertifiseerde saad en beskou die begrip 'ongesertifiseerde saad' as misleidend

vir kliënte. Dit is na sy mening bloot gewone tafelaartappels in 'n saadsak. Wesgrow verkoop slegs saad wat ingevolge die Aartappelverbeteringskema van Suid-Afrika geproduseer is, deur die Aartappelsertifiseringsdiens (ASD) gesertifiseer is, en aan Wesgrow se standaard voldoen. Daarom bestaan daar 'n baie sterk produksiestelsel met 'n doelgerigte span wat dit uitvoer en monitor.

Wesgrow se produk word slegs drie tot vier keer vermeerder voordat dit bemerk word. Vandag word 98% gesertifiseer danksy die Wesgrowproduksiestelsel. So word moerkwekers dan ook ondersteun om die regte variëteite en bronne op die regte tyd te plant. Hulle landerye word besoek en bystand word verleen om siek plante te verwyder (*rogue*). Chemiese en ander produksiebystand word ook gelever en dra by tot 'n stabiele handelsmerk met uitstekende integriteit.

Ondersteuning word verskaf om hierdie saad betyds te produseer wanneer kwekers of kliënte dit benodig, aangesien daar 'n dormansie tydperk is wat bestuur moet word. Posthumus sê vars moere wat te vroeg aangeplant word, is apikaal dominant en lewer nie optimale opbrengs nie. Hulle poog ook om die tyd tussen lewering en aanplanting so kort as moontlik te hou, om moontlike foute te verminder.

## Bemerkingsvoordele

"Dit is belangrik aangesien kliënte soms nie die infrastruktuur het om moere behoorlik op te pas nie. Ons verskaf die groeitydperke van die variëteite en bring die 'doodmaakdatum' op elke sakkie saad aan." In die verlede moes kliënte self probeer bepaal wanneer saad plantgereed is en hoe dit behandel moes word.



Wesgrow het 32 koelkamers waar sowat 750 000 sakkies moere geberg kan word.



Links is Gerhard Posthumus, besturende direkteur, en Llewellyn Tiller, koelkamerbestuurder by Wesgrow.

Wesgrow se span van 12 kundige bemarkers regoor Suid-Afrika is hiervoor verantwoordelik.

Die bemarkingspan help met ontledings oor watter variëteite en plantgereed saad in verskillende gebiede benodig word en wanneer. Wesgrow se bemarkingsseisoen maak dit boonop moontlik om vir 12 maande van die jaar uitgeloopte saad aan sy kliënte te verskaf. Kontrakkwekers word hiervoor ingespan – drie in die Oos-Vrystaat, twee in onderskeidelik Limpopo en die Oos-Kaap, en een in KwaZulu-Natal.

Wesgrow se bemarkingsseisoen het voorheen uit twee tydperke bestaan, maar dit is nou verbeter na drie periodes van vier maande elk. Seisoen een sluit slegs die kontrakkwekers in, wat vanaf Februarie tot einde Mei lewer. Producente in die Christiana-distrik lewer dan vanaf April tot September vir seisoen twee, en seisoen drie strek

van daar tot en met lewering einde Januarie.

### Nuwe variëteite-protokol

Wat die vestiging van variëteite in Suid-Afrika betref, sluit die maatskappy se portefeulje Mondial, 'n oop kommersiële variteit wat voorheen aan Wesgrow behoort het, Sifra, Panamera, Tyson, Innovator, Taurus, Sababa, Electra, Alverstone Russet en Allisson in. Variëteite wat in die volgende paar jaar verwag kan word, is Invictus, Cayman, Buffalo en Commando. Genetika word vanaf HZPC in Nederland en Irish Potato Marketing (IPM) in Ierland verkry.

Wesgrow voer jaarliks meer as tien variëteite in, en elkeen word plaaslik ontwikkel en deeglik in proewe in die produksiestreke getoets. Eienskappe waarna gelet word sluit siekteweerstand, skilkleur en opbrengsvermoë in. Die toetsproses is duur en die meeste variëteite word weens swak prestasie, siektevatbaarheid, swak opbrengste of substandaard gehalte uitgeskakel. Posthumus sê Wesgrow se sukseskoers oor 20 jaar wat die invoer van nuwe variëteite betref, is maar 1%. Dis egter noodsaaklik.

Met sy visier op Afrika-uitvoere, fokus Wesgrow op variëteite wat in beide markte kan aanpas. Die maatskappy se miniknolvermeerderingsaanleg en laboratorium is in Christiana by die Rascal-fasiliteit geleë. Nuwe ingevoerde plantjies gaan eers na die kwarantynfasiliteit en word dan deur die Departement van Landbou getoets vir eksotiese siektes. Daarna word hulle by Plantovita vir virusse en bakterieë getoets. 'n Nul-toleransie geld in hierdie opsig.


Dan word die plantjies onder steriele omstandighede gekloon. Hulle word in aeroponiese kweekhuise oorgeplant om siektevrye miniknolle te produseer. Miniknolle word daaglik geoes en in rypmaakkamers geplaas om te vergroen en vir tussen ses en 12 maande in koelkamers teen 4°C geberg. Wesgrow vermeerder sy mini-knolle in 'n afgeleë gebied met lae siektedruk. Hul miniknolopbrengs het in die laaste 20 jaar van 25 tot 50 t/ha verbeter.

Gevolglik bemark hulle nou generasie drie aan kommersiële produsente, iets wat nie 20 jaar gelede moontlik was nie. 'n Korter vermeerderingstelsel verseker kliënte van plante met minder siektes en groter viriliteit.

### Bestuur van uitdagings

Die uitdaging vir elke moerkweker in Suid-Afrika, sê hy, is om saadaartappels aan te plant en hulle vir drie tot vier siklusse vry te hou van grond-, virus- en bakteriese siektes. Dit is 'n langtermyn, duur proses en dit kan vyf tot ses jaar neem vandat die produsent miniknolle bestel tot en met die finale verkoop van saad aan die kommersiële boer. Indien nuwe variëteite gepeet word, neem dit 'n ekstra vier tot ses jaar.

Kommersiële saad van moerkwekers word vir tussen twee tot ses maande by Wesgrow in koelkamers geberg. Saad wat in die wintermaande uit koelkamers kom, word onder komberse gepak om beter uitloop te bestuur.

Die Aartappelverbeteringskema gebruik 'n tweeledige afgraderings- en uitfasseringsproses. Die een is die generasieproses wat een generasie per jaar beteken, en die ander is virus- en knolsiekte-toleransie. Indien miniknolle 'n grondsiekte opdoen of besmet raak met 'n virus, word dit na 'n laer generasie afgegradeer. Dit kan groot verliese beteken indien miniknolle na generasie agt afgegradeer word. 



Links is Desh Joshi, produksiebestuurder van die Rascal-kweekhuise en regs is Dawie Ras, hoofuitvoerende beampte van Rascal, met 'n sakkie mini-knolle in 'n insekvrystreekhuis waarin klimaat beheer word.

Vir meer inligting, kontak Gerhard Posthumus by [gerhard@wesgrow.co.za](mailto:gerhard@wesgrow.co.za).

Mondstuk van die Suid-Afrikaanse aartappelbedryf • Mouthpiece of the South African potato industry

# CHIPS

VOL 38 NO 5 • SEPTEMBER / OCTOBER 2024

**SUCCESSFUL 2024 CONGRESS  
PAVES THE WAY FOR 2025**

**COMPETITION COMMISSION ON  
FRESH PRODUCE MARKETS**

**Potato waste:  
Quantity, value, causes**

**Physiological disorders  
in potato tubers**

**Potato cultivation  
and climate change**