

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

CHIPS

VOL 35 NO 01 • JANUARY / FEBRUARY 2021

BESPROEINGSBESTUUR VIR OPTIMALE AARTAPPELPRODUKSIE

Die ekonomiese
impak van 2020 op
varsproduktemarkte

MINIMUM WAGE INCREASE AND THE POTATO INDUSTRY

Oranjeville en Ceres
kultivar-evaluasies
onder die vergrootglas

Sebenzangamandla
on its way to reach
commercial status

'n Aartappelmens in murg en been

Deur Hanrie Greebe, Aartappels SA

Johan Holtzhausen is Aartappels SA (ASA) se direkteur vir Gauteng, Mpumalanga en Loskopvallei – deel van die noordelike produksiestreek. Johan het grootgeword op 'n plaas in Dendron, waar sy pa vir so lank as wat hy kan onthou, met aartappels geboer het, voordat hy in 2013 afgetree het.

In 2003 het Johan sy kwalifikasie in plantproduksie by die Laeveld Landboukollege verwerf en toe sy prakties in Groblersdal voltooi. Sy loopbaan in die aartappelbedryf het by die Aartappelsertifiseringsdiens van Suid-Afrika (ASD) begin, waar hy vir vyf jaar in diens was. Daarna het hy by ASA aangesluit waar hy vir ses jaar as streeksbestuurder gedien het.

McCain het Johan se potensiaal raakgesien en hom gewerf om op hul aartappelsaad- (moere) vermeerderingsprogram op nasionale vlak te bestuur. Hy het die skeduleringsprogram vanuit Delmas

bestuur maar was ook betrokke by produsente op plase. In dieselfde jaar is die heffing op invoere onverwags ingestel nadat die regering sy misnoeë oor swartvlek op sitrus uit Europa te kenne gemaak het.

“Daar was redelik 'sports' by McCain omdat daar rondom spesifieke kultivars 'n verwagting by sommige kliënte was dat sekere saadlyne vinnig oop sou raak en daar sodoende met die aanvraag opgevang kon word. Dit was 'n baie interessante tyd in my loopbaan om te probeer kers vashou by die saadvermeerderingsprogram en by die skielike veranderende vraag aan te pas,” vertel Johan.

'n Vennootskap word gevestig

In daardie tyd het Johan en die welbekende Jakkie Mellet, mekaar leer ken en besef dat hulle besonder goed sou saamwerk. Hoewel Johan en Jakkie mekaar al in 2001 by ASD ontmoet het, was dit met die instelling van die heffing op invoere dat

die vennootskap sy voete gevind het.

In 2016 het Johan en Jakkie as gesamentlike aandeelhouders 'n plaas in die Elias Motsoaledi-distrik, waar Johan tans boer, gekoop en Ortus Boerdery gestig. Die boerdery is nog jonk en aan die ontwikkel. Daar is tans 168 ha onder nuwe besproeiing met die vooruitsig om permanente gewasse te vestig op grond van navorsing oor sitrus, avokadopere, makadamia- en pekanneute vir gebiede waar dit nie ryp nie.

Ortus Boerdery bestaan uit twee blokke grond van 3 400 ha saam, wat gedeeltelik as aanplantings en gedeeltelik vir wild bestuur word. Daar is 'n hoogliggende 1 000 ha wat waterbeperk is. Tans word hierdie grond gebruik vir weiding met die vooruitsig om dit te ontwikkel as 'n addisionele wildbedryfstak. Ortus Boerdery se wildvertakking fokus hoofsaaklik op plaaslike sowel as buitelandse jagkliënte.

Die aartappelvertakking

Wat saadproduksie betref, word op verskeie gewasse gefokus met spesialisasie in die produksie van saadaartappels. Die waarde van saadaartappels as produk is vir hulle van kritiese belang. Die gronde op die plaas bevat tot en met 30% klei en gevolglik is die opbrengspotensiaal effens laer as in 'n streek soos Wes-Vrystaat en die noorde van Limpopo. Maksimum waarde moet dus uit die produk ontsluit word en daarom word gefokus op vroeëre generasies.

Dit is voordelig om van ander aartappelprodusente geïsoleer te wees, meen Johan, aangesien dit beteken dat virusdruk minimaliseer. Daarom is dit vir hulle beter om eerder



Johan Holtzhausen by een van Ortus Boerdery se besproeide lande.

saadaartappels as tafelaartappels te produseer. Daar is genoeg grond en water om te verseker dat druk van grondgedraagde siektes laag bly.

Indien 30 ha saadaartappels op 'n spesifieke land geplant word, sal daar elke sesde jaar weer in dieselfde grond geplant word. Johan is van mening dat indien hulle nog 'n 20 ha-spilpunt oprig, hulle ongeveer 180 ha onder die ses-jaar-rotasiestelsel kan implementeer.

Minder virusdruk

Ortus Boerdery het ook die unieke geleentheid om gedurende die winter saadaartappels te produseer vir vroeë somer-bemarking. Daar is weinig streke wat dit met veiligheid kan doen, veral wat virusdruk betref.

“As jy 'n droom het wat jy wil najaag, moet jy dit sê vir dit om te kan gebeur.

Jy moet dit fisies uitspreek, jy moet die opdrag gee, daarstel; iemand moet dit hoor. Ek vergelyk altyd ASA se bemarkingsprogram hiermee.

Wat besproeiingswatersiektes betref, is Johan en Jakkie in die bevoorregte posisie om met water uit die Steelpoortrivier te besproei. Daar is geen myne nie en daar is weinig nedersettings in die opvangsgebied van die rivier. Dit beteken dat hulle met uitstekende waterkwaliteit werk.

Talryke doringbome in die natuurlike veld op die plaas speel egter gasheer vir aalwurm, wat wel 'n uitdaging is, maar suksesvol beheer word. Om in die winter te plant is dus voordelig, aangesien aalwurm floreer wanneer dit in die warm somermaande reën.

ASA 'n waardevolle toevoeging

Johan glimlag breed op die vraag oor watter waarde ASA tot die



Johan beplan 180 ha onder besproeiing op 'n ses-jaar-rotasie. In hierdie stadium is daar mielies onder hierdie spilpunt aangeplant.

aartappelprodusent en die bedryf toevoeg. “Daardie is 'n kort vragie met 'n baie lang antwoord,” sê hy. “Baie mense maak die fout om te dink dat as jy 'n saadkweker is, slegs ASD 'n diens aan jou lewer. Hoewel dit in baie gevalle moeilik is om te kwantifiseer, voeg ASA definitief waarde tot my boerdery toe.”

Volgens hom is dit voordelig dat aartappelpryse in Suid-Afrika nog bepaal deur vraag en aanbod word. Al die aksies wat ASA loods het 'n impak op óf vraag óf aanbod. Dit bepaal die prys vir sy kliënt, wie 'n kommersiële koper of 'n tafelaartappelprodusent is wat sy saad aankoop. Wanneer aartappelpryse op kommersiële markte hoog is, is daar ruimte om die prys van saadaartappels te verhoog,” verduidelik Johan.

Die marge vir G4- of G5-moere is bitter klein, met minder as R10 000 per hektaar. Indien G2-moere egter aangeplant word, verander die prentjie, omdat die produkwaarde heelwat hoër is. Johan beklemtoon dat alles in die bedryf verweef is en hoe beter die gehalte van hulle produk, hoe beter hul marges en hoe beter vir die tafelaartappelprodusent.

Regeringskakeling

ASA is ook die platform waar aartappelverwante sake met die regering bespreek word. Johan

gebruik die voorbeeld van die druk rondom loonverhogings – een van die produsent se grootste insetkoste. In hierdie opsig het ASA 'n beduidende rol gespeel in onderhandelinge om die regte inligting op die regte tyd en op die regte plek te kommunikeer, en sodoende te verseker dat loonverhogings laer is as wat in die vooruitsig gestel was.

Wat die verhoging in elektrisiteitskoste en die impak daarvan betref, het ASA as bedryfsorganisasie die vermoë om, via georganiseerde landbou, die impak hiervan te kwantifiseer en te kommunikeer. Johan is van mening dat daar nie 'n individuele boerdery is wat dit doeltreffend kan doen nie – die regering sal egter na 'n produsente-organisasie soos ASA luister. Dit haal baie druk van die produsent se skouers af.

Navorsing bied vooruitgang

Wat die bedryfsvertakings van ASA betref, is die werkgroepplatform vir kultivar-evaluasie wat deur die navorsingskernbesigheid geskep is, van onskatbare waarde.

Daar is geen ander neutrale platform vir hierdie diens buiten dié wat deur ASA geskep is nie. Dit stel die produsent in staat om te meet waar hy in die mark is. Om te verbeter, moet die produsent aanpas. Hoewel Ortus Boerdery vergelykend



Grond onder besproeiing bevat ongeveer 30% klei, terwyl die droër hoogliggende gebiede aangewend word vir die wildvertakking.

klein is, optimaliseer hulle die resultate van die kultivarproewe waardeur die produsent meer ingeligte besluite kan neem.

Johan verstaan dat hierdie bloot een aspek van ASA se navorsing is en dat daar byvoorbeeld kapasiteitsontwikkeling deur middel van universiteite gedoen word. Indien 'n probleem opduik, is daar 'n hele span by universiteite waar hy kan gaan aanklop vir raad. "Indien daardie kapasiteit nie deur 'n ASA-navorsingsprogram geskep word nie, waarheen moet ek my dan wend?" vra hy.

"Dit is 'n voorreg om in jou eie land hulpbronne te hê wat jou probleme aanspreek. Indien 'n aartappelprodusent op sy eie aangewese was, sou dit beslis problematies gewees het, veral in Suid-Afrika. Tweedens kan dit 'n duur oefening raak," sê Johan. Sonder hierdie navorsingskapasiteit, meen hy, sou hy oplossings in die buiteland moes vind.

Voordele van tegnologie

Wat die inligtingskernbesigheid van ASA betref, verwys Johan eerste na die oes-opnames. Hy was self in diens van ASA en verstaan hoe dit werk. Hy beskou ASA se uitsette as

van die akkuraatste in vergelyking met ander bedrywe. En dit verbeter deurgaans! As voorbeeld verwys hy na die NDVI (genormaliseerde verskil in vegetatiewe indeks) tegnologie wat gebruik word om aanplantings en oesskattings te doen.

Volgens Johan is daar talle voordele wat uit hierdie tegnologie kan voortspruit. "As jy nie weet wat om jou aangaan nie, kan jy nie jouself posisioneer vir die beste strategie wanneer jy bemark nie. As jy nie weet dat jy onder druk is of wat voorlê nie, bemoeilik dit besluitneming. Die oes-opnames bemagtig 'n mens met die regte ingesteldheid om te weet dat wanneer jy produseer, jy onder druk gaan wees. Ons probeer uit die aard van die saak om dit so ekonomies en doeltreffend as moontlik aan te wend."

Volgens Johan is daar heelwat produsente wat te min waarde heg aan die inligting wat die ASA-stelsel bied. Hy was bevoorreg dat sy pa by die ontwikkeling van die ASA-inligtingstelsels betrokke was. Johan onthou dat daar in die vroeë 1990's hope aartappels weggegooi was omdat daar te veel geproduseer was. Dit was eenvoudig nie die moeite werd om in daardie stadium aartappels te bemark nie. Vandat die

inligtingstelsels egter in plek gestel is, het so iets nog nooit weer gebeur nie.

Finansies en bemarking

Verder is die finansiële vergelykings wat die inligtingskernbesigheid genereer, vir Ortus Boerdery van onskatbare waarde. Dit bied aan die produsent die vermoë om homself teen ander produsente te meet. "As jy nie ingelig is nie, gaan jy nie weet waar jy staan of hoe om jouself te verbeter nie. Dit is dus ook 'n handige stukkie gereedskap wat besluitneming en begrotings betref."

Johan vertel van 'n seminaar wat hy bygewoon het, wat onder andere gehandel het oor besigheidsbestuur en kommunikasie. 'n Stelling wat die spreker gemaak het sal hom altyd bybly: "As jy 'n droom het wat jy wil najaag, moet jy dit sê vir dit om te kan gebeur. Jy moet dit fisies uitspreek, jy moet die opdrag gee, daarstel; iemand moet dit hoor."

Johan vergelyk ASA se bemarkingsprogram hiermee. ASA het 'n ongelooflike teenwoordigheid op sosiale media, radio en televisie. As daar gefokus word op aartappels en aartappelresepte, dan styg die vraag na aartappels. ASA se bemarkingsprogram sorg vir daadwerklike gesprekvoering oor aartappels en die resultate spreek vanself.

Ware transformasie

Net so doen ASA wonderlike werk op die gebied van transformasie. Produsente moet self ook transformasie as deel van 'n volhoubaarheidstrategie toepas. ASA is 'n toonbeeld van hoe transformasie in die landboubedryf kan plaasvind en is talle ander landbouvertakings ver voor. Hierdie aksies is vir die regering van die dag en die bedryf as geheel baie belangrik.

Johan maak self ook van ASA se Transformasie-opleidingsprogramme gebruik. Ortus Boerdery het al een van drie plaasbestuurders wat deur die internskapprogram by Potato Seed Production geïdentifiseer is, in diens geneem en opgelei. Twee ander studente wat deel was

van die internskapprogram by Ortus, is uitgeplaas na ander maatskappye.

'n Vorige intern van Johan uit die transformasieprogram en wie afkomstig is uit Swaziland, is nou 'n onafhanklike kommersiële produsent.

Kennisoordrag is van onskatbare waarde, nie net in Suid-Afrika nie, meen hy. "Ons buurlande is 'n integrale deel van die aartappelwaardeketting."

Uitdagings en probleme

Boerdery bied uitdagings en Johan is nie gespaar hiervan nie. Vee- en houtdiefstal is 'n groot probleem en moeilik om te beheer.

"Misdadbeekamping neem baie meer tyd in beslag as byvoorbeeld vier jaar gelede. Dit kos ook baie om ons produkte en selfs ons gesinne te beveilig," sê hy. "Een van die gevolge van misdadbeekamping by Ortus Boerdery was byvoorbeeld dat ons die kommersiële beesboerderyvertakking moes staak."

Grondonteining is natuurlik ook 'n groot uitdaging. Vir baie produsente beteken grondonteining onsekerheid. Of dit nou gebeur of nie, dit beïnvloed steeds besluitneming

rondom uitbreiding en beplanning. "Dit is baie moeilik om volhoubaar te produseer of in pas te bly as daar nie uitbreiding kan plaasvind nie."

Die koste-knyptang

'n Kommerwekkende uitdaging is die tempo waarteen insetkoste verhoog, veral arbeid en elektrisiteit. Johan meen hulle is bevoorreg om uit die rivier te pomp vir besproeiing, maar die pomp lei opwaarts wat hoë kostes beteken. In die vier jaar van Ortus Boerdery se bestaan het elektrisiteitskoste meer as verdubbel.

Hy is egter positief dat die boerdery met verloop van tyd die vermoë sal ontwikkel om selfvoorsienend te word met die opwekking van elektrisiteit vanuit die vinnig vloeiende rivier. Dit is egter vir nou 'n duur opsie.

Die koste-knyptang is vir baie produsente 'n groot uitdaging. Ruimte om uit te brei krimp en marges is eenvoudig nie meer wat dit was nie. 'n Aanplanting kan nie meer voor die voet afgeskryf word nie. Elke aanplanting moet optimaal bestuur word, anders gaan produsente nie meer bybly nie.

Met die impak van Covid-19 die afgelope maande, veral op verkope, haal Johan sy hoed af vir die Oos-Vrystaatse produsente wat in die middel van die inperking groot hoeveelhede produk moes skuif, terwyl markte nie operasioneel was nie. Hy meen dat Covid-19 'n ongelooflike impak op bestaande en waarskynlik toekomstige pryse sal hê.

"Indien ons nie die vryemarkstelsel en varsproduktemarke gehad het nie, sou aartappelprodusente hulself in 'n soortgelyke situasie bevind as Europa, wat prysbepaling in die toekoms betref. Die feit dat produsente tydens die inperking tot 'n groot mate gedwing was om direk te bemark, het 'n kultuur geskep wat in die toekoms 'n impak op die aartappelbedryf gaan hê."

Regulatoriese aangeleenthede

Wat die regulatoriese omgewing betref, twyfel Johan of die regering altyd 100% in voeling met die uitdagings binne die bedryf is. Soms verander reëls en regulasies onverwags en met 'n groot impak op produksie of fisiese bestuur op plaasvlak. Johan is egter van mening dat ons steeds bevoorreg is om in Suid-Afrika te kan boer.

"Die meeste produsente hier is besonders ervare, en is gewoon daaraan om uitdagings te trotseer wat so nege uit die tien keer die hoof gebied word. Uitdagings hou natuurlik ook baie geleenthede in. Aartappels is die groentegewas wat die meeste in Suid-Afrika verbruik word en gaan beslis nie sommer verdwyn nie. Produsente moet net met innoverende planne vorendag kom om geleenthede te benut.

"Ek sal aanhou om die geleenthede wat oor my pad kom, ten volle te benut en om aartappels vir saadvermeerdering te produseer, want ek is positief oor die toekoms van die bedryf." ©



Johan en sy vrou, Surette, met hulle jongspan op die plaas.

Vir meer inligting, kontak
Johan by 082 316 2843 of
johan@ortusbdy.co.za.