

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

CHIPS

VOL 37 NO 2 • MARCH / APRIL 2023



**SIRKEL-N-LANDGOED:
GESONDE MOERE VIR
VOLHOUBARE AARTAPPELPRODUKSIE**

**SATELLITE-DERIVED CROP
GROWTH INDICES FOR
MANAGEMENT OF POTATO CROPS**

Alternatiewe kragbronne
vir jou plaas

KZN small growers
hold farmers' day

Limpopo-kultivarproef
op Dendron, 2022

Gryp die uitdagings aan, en bou aan 'n toekoms

Deur Hanrie Greebe en Christal-Lize Muller

Daar is baie werk wat gedoen moet word ten opsigte van die ekonomiese oorlewing van Suid-Afrikaanse aartappelprodusente wat, soos in verskeie ander bedrywe, ook swaar trek in die sukkelende ekonomie waarin volhoubaarheid 'n reuse-uitdaging is. Só meen Gert Bester, 'n gevestigde droëland aartappelprodusent van Petrus Steyn in die Oos-Vrystaat.

Gert het verlede jaar die leisels by JF van der Merwe oorgeneem as voorsitter van Aartappels SA se nasionale raad en direksie. Gert se uitgangspunt is dat waarde vir produsente ontsluit moet word met hul heffing en dat hulle op hul plase moet kan bly en optimaal produseer. Nuwe toetreders moet ook die geleentheid hê om hulself kommersieel in dié bedryf te vestig, want aartappels bly 'n hoë-potensiaal gewas.

Groter is nie altyd beter nie

Gert het hom in 1991, nadat hy sy studies in Landbou-ingenieurswese aan die Universiteit van Pretoria voltooi het, by sy pa, Tewie, aangesluit. Die boerdery het in daardie stadium uit 'n saai- (hoofsaaklik mielies) en veekomponent bestaan. Tewie het in 1982 aartappels begin aanplant.

Tewie is 'n skrale drie maande na Gert se aankoms op die plaas aan kanker oorlede. Weens 'n groot skuld-las het Gert besluit om weg te doen met die veekomponent. Hy het slegs een plaas oorgehou waarop hy met aartappelproduksie en die saaikomponent voortgegaan het. Gert het aanvanklik 3 ha aartappels aangeplant, maar sy produksie het momentum gekry toe hy later met 'n vriend in vennootskap gegaan het.



Gert Bester, eienaar van VOG-boerdery in die Petrus Steyn-omgewing. bemark sy aartappels onder die handelsnaam. Tarzan. Hy plant aartappels op 150 ha en lewer sowat 'n halfmiljoen sakkies aartappels per jaar, hoofsaaklik aan die varsproduktemark.

Hulle het vir 17 jaar met groot sukses saamgeboer, waarna Gert en een van sy twee seuns, MG, kragte saamgesnoer het. Gert het vroeg besef sy vermoë om aartappels op droëland te bestuur is beperk tot 'n sekere oppervlaktegrootte, omdat hy met minder hektare meer geld gemaak het. "Sedertdien het ek probeer om my aartappeloppervlakte so konstant as moontlik te hou op 'n vlak wat ek kan bestuur. Jy maak meer geld deur minder aartappels uitstekend te bestuur, as om baie aartappels gemiddeld te bestuur."

'n Duidelike en betekenisvolle visie

Navorsing lê Gert na aan die hart en hy is al vir meer as 20 jaar by Aartappels SA se werkgroeppe betrokke. As voorsitter wil hy hom daarop toespits om aan produsente die visie te gee dat daar wel 'n toekoms vir almal bestaan. Dit nietaenstaande die talle uitdagings wat hierdie bedryf in die gesig staar.

"As jy nie meer in die toekoms glo nie, dan doen jy dinge om te oorleef. 'n Mens boer nie om te oorleef nie – ons boer om 'n goeie lewe te maak en in die oorfloed van die Genade te leef." Volgens hom het Aartappels SA 'n rol om te speel ten opsigte van die weergee van inligting aan produsente en om hulle hoopvol te hou en te ondersteun sodat hulle weer 'n toekomsdroom kan hê.

Stygende insetkoste

Gert verduidelik dat die situasie rondom stygende produksiekoste lank reeds aan die ontwikkel is en die oorlogssituasie in Oekraïne het dit bloot versterk. Die Suid-Afrikaanse aartappelbedryf word swaar getref hierdeur aangesien alle insette (uitsluitend saad) internasionaal gedrewe is, terwyl die prys vir die produk plaaslik ekonomies gedrewe is.

Hy sê die prys van aartappels kon eenvoudig nie byhou met die vinnige styging van insetpryse nie en



Aartappels, mielies en suikerbone maak onderskeidelik 30% en sojabone 10% van Gert se boerderyinkomste uit.

talle produsente moes noodgedwonge afskaal in 'n poging om 'n beter gemiddelde prys te behaal. Die kosteknyptang het die bedryf sleg vasgevang en Gert vrees dat produsente nie genoeg kos teen 'n bekostigbare prys sal kan produseer om aan die totale plaaslike vraag te voldoen nie. Die uitdaging lê juis daarin dat die bedryf nie markaan-deel verloor nie.

Hy meen ekonomiese groei is die enigste werklike langtermynoplossing. In die korttermyn moet pogings aangewend word om die aanbod so egalig as moontlik te hou, om sodoende pryskommeling te beperk. Dit is op sigself 'n uitdaging weens die tendens waar verbruikers hul aartappelaankope slegs teen maandeinde doen. Dit lei daartoe dat die aanbod verander, want die vraag is slegs vir 'n kort tydperk in die mark en dit maak dit moeilik om die prys konstant te hou.

'n Groot gaping

Gert sê die groot verskil tussen plaashek- en kleinhandelpryse, wat basies 'n verdubbeling van die produsent se markprys is, is ook rede tot kommer. Sekere kleinhandelaars voer aan die enigste manier hoe hulle hul produk konstant teen 'n sekere tempo kan verhandel, is om hul prys redelik

stabiel te hou. Hulle maak voorsiening vir prysstygings, maar die prys word nie afgebring met 'n prysdaling nie omdat hulle kliënte gewoon is aan daardie prys.

Volgens Gert is die gevaar hierin dat potensiële kliënte wat die vraag sou kon stimuleer, nie werklik toegang

tot die produk het nie. Dit is benewens die informele sektor wat sowat 60% van verkope op varsprouktemarkte uitmaak. Dié sogenaamde 'bakkie-kopers' verskuif groter volumes teen bekostigbare pryse en is daarom 'n goeie bondgenoot van die bedryf. Kettingroepe wat in die meeste gevalle



Aartappels SA het ses jaar gelede met 'n proefperseel op Gert se plaas begin om die invloed van verskillende gewasse op grondgesondheid vir optimale aartappelproduksie te bepaal. Dit bestaan uit 'n viergewas-rotasieprogram met sonneblom, soja, suikerbone en 'n dekgewas (sonhennep, swarthawer, radyse en sorghum). Mielies en aartappels word die ander jare in 'n vyfjaarsiklus geplant.

direk met produsente werk, asook groentewinkels wat by die mark aankoop, speel ook 'n groot rol.

Hoe raak dit die produsent?

Gert sê sommige aartappelprodusente word genoodsaak om hul fokus weens uitdagings soos meer insette en die prysstygings daarvan, na ander produkte te verskuif. In die Oos-Vrystaat, die enigste droëland-aartappelgebied in die land, is dit byvoorbeeld makliker om mielies eerder as aartappels op 'n winsgewende vlak te produseer. 'n Droëland-aartappelboer se produksiekoste beloop sowat R115 000 per hektaar indien oorhoofse koste saam met die koste van direkte insette bygereken word.

“Dit verg geweldige kapitaal en dan is jou marges op daardie koste tussen 8 en 10%. My aartappels moet tien keer die oorhoofse koste per hektaar betaal as wat die geval met mielies is. Om horisontaal met mielies uit te brei is maklik.”

“Jy maak meer geld deur minder aartappels uitstekend te bestuur, as om baie aartappels gemiddeld te bestuur.”

Gert glo egter 'n daling in die aanbod van aartappels in dié geval (minder aangeplante hektare) is onwaarskynlik, omdat aanbod gering moet daal om 'n redelike groot prysverskuiwing teweeg te bring. Die aartappelprys styg gewoonlik met 9 of 10% wanneer daar 'n 3% verlaging in aanbod is. Dit is 'n gegewe dat enkele produsente weens ekonomiese skommeling uit die bedryf gaan klim, maar die gemiddelde plaaslike aartappelprodusent in een van die land se 16 produksiestreke is nie tydelik in die bedryf nie. Hulle kapitaalbeleggings is van so 'n aard dat, tensy hulle nie heeltemal ophou boer nie, hulle nie die bedryf gaan verlaat nie, want “aartappels is soos enige slegte gewoonte: dis baie moeilik om af te leer”.



Gert is trots op die verwerkingsaanleg op sy plaas. Voorreg.

Suid-Afrikaanse aartappelprodusente is besonder vindingryke mense en hulle sal deurdruk, ondanks die uitdagings, want Suid-Afrika se gemiddelde opbrengs vergelyk steeds goed met Europa se aartappelproduksie. Die land produseer vyf keer meer op dieselfde oppervlakte as baie Afrika-lande. Die geheim is egter om nie altyd die beste te wees nie, maar eerder bo die gemiddeld te wees.

Produksievooruitsigte

Hy sê 'n oesskatting in die aartappelbedryf is nie 'n eenvoudige proses nie, omdat inligting akkuraat is tot die oomblik dat dit verskyn en die land se 560 aartappelprodusente daarop reageer. “As 'n algemene tendens kan ek egter sê dat, weens stygende insetkoste, nie al die produsente noodwendig vir hul volle oppervlakte finansiering kry nie.”

Volgens hom is daar oor die algemeen 'n verwagting dat produsentepryse vanjaar ietwat hoër behoort te wees teenoor die vorige jaar se prys. Van die produsente kon verlede jaar

teen laer insetkoste produseer, maar weens reëntoestande het 'n slegte bottelnekeffek ontstaan, wat die prys na baie laer onekonomiese vlakke gedruk het.

Produsente kon nie wag vir prysverbeterings nie en bykans die hele Limpopo-oes is binne die bestek van 'n baie kort tydperk gelewer. In sommige gevalle is spilpuntaartappels teen 'n gemiddeld van 50% van produsente se insetkoste verkoop. Veral produsente in Limpopo met 'n gemiddelde insetkoste van R250 000/ha, wat bo die land se gemiddeld is, het wesenlike ekonomiese verliese gely.

Gert verduidelik dat R10 miljoen se produksiekoste op 40 ha geweldig hoog is en om die produk teen R30 per sakkie te verkoop, is inderdaad 'n groot verlies. 📍

Vir meer inligting,
kontak Gert Bester
by 082 577 3880
of epos gert@vogboer.co.za.