

Lesse uit Australië: Voeg waarde by die produk



LIGGING

Australië

Ons sportspanne sit die Aussies meestal ore aan, maar Suider-Afrika se beesvleisbedryf kan by dié land gaan kers opsteek. Naas vinnige genetiese vordering en die inwin van presiesedata, werk almal in die waardeketting saam om waarde tot vleis as produk toe te voeg.

Ek ontken vir geen oomblik dat toestande in Suider-Afrika baie anders as in Australië is nie. Dit geld veral wat ons markte betref, en die uitdaging om aan die vereistes van boere en verbruikers uit voorheen benadeelde agtergronde te voldoen. Die produksie-omgewings is egter min of meer dieselfde.

Die noordwestelike deel van Australië het byvoorbeeld die laaste drie jaar min of geen reën gehad nie. Beesgetalle landwyd het gedaal van sowat 30 miljoen tot 27 miljoen en 'n paar ernstige probleme is dié bedryf se voorland.

Wat my dadelik opgeval het, was dat die verskillende sektore regdeur die waardeketting – van die kommersiële boere en stoetboere tot die voerkraalbedryf en die kleinhandel – nou saamwerk aan die gemeenskaplike doel om waarde tot vleis as 'n produk, en dus waarde aan al die sektore, toe te voeg.

Ons is veral beïndruk deur die werk van die groep wat Meat Standards Australia (MSA), 'n navorsingskonsortium, gestig het.

Om mee te begin, betaal die hele beesbedryf 'n heffing van \$5 (R50) per dier, wat aan die statutêre liggame en vir navorsing gaan. Dié heffing word verhaal wanneer die dier geslag of vir uitvoer verkoop word.

Die skaapbedryf se heffing beloop 2% van die verkoopprijs. Vir alle geld wat aan navorsing en ontwikkeling bestee word, gee die nasionale regering 'n gelyke hoeveelheid.

PRODUKTOETSPROGRAM

Aangesien die Australiese vleisbedryf 'n groot uitvoerder is (omtrent 70% van beesvleis word uitgevoer) en daar baie mededinging van lande, soos Brasilië en Indië, is, het die beesbedryf al vroeg in die 1990's besef dit sou moeilik wees om mee te ding as

ONDER: Mnr. Christian Duff van Angus Australia verduidelik hoe hul genomiese programme werk. Meer as 200 bulle van een bestuursgroep (diere van dieselfde ras in dieselfde geboortejaar, geslag en seisoen) word op 'n slag vir voerinnamings en vleiseienskappe getoets.

FOTO: JOHAN MALAN

Dr. Michael Bradfield het pas teruggekeer van 'n reis van twee weke na Australië saam met 'n groep van 11 Suid-Afrikaners en een Namibiër. Onder hulle was boere en tegniese personeel van beestelersverenigings.

Die doel was om toonaangewende beesboere, navorsingsinstitute en personeel van Meat and Livestock Australia (MLA) te besoek.

Michael het die graad B.Sc. aan die Universiteit van die Vrystaat, M.Sc. aan die Universiteit van Edinburg en Ph.D. aan die Universiteit van Nieu-Engeland verwerf. Hy skryf in sy persoonlike hoedanigheid.



BOODSKAPPE VIR DIE PLAASLIKE BEDRYF

- Die Australiese beesvleisbedryf blyk verenig te wees in sy doel om karkasse met 'n hoë waarde teen 'n lae koste te produseer.
- Meat Standards Australia was 'n groot katalisator en het seker gemaak dat verbruikers wêreldwyd 'n smaaklike, sappige en sagte beesvleisprodukt kry. Dit het gehelp om die afwaartse neiging in rooivleisverbruik onder die binnelandse bevolking om te keer en het baie waarde tot die winsgewendheid van die bedryf toegevoeg.
- Boere kry baie tegniese steun van hul bedryfsliggame, wat verseker dat wetenskaplik gegronde uitkomst in hul teelkuddes geïmplementeer word. Dit is tot voordeel van die kommersiële en internasionale bedryf.
- Die groot stoettelers, wat 'n aansienlike hoeveelheid van hul bulle verkoop, vertoon trots hul diere se genetiese neigings op alle promosiemateriaal. Oor die algemeen lyk dit asof hulle 'n baie duidelike begrip het van wat genetiese verbetering in werklikheid beteken. Hulle doen ook baie moeite om hul kommersiële kliante op te voed.
- Die statutêre heffing wat geïmplementeer is, het verseker dat die bedryf mededingend bly.
- Dit is belangrik dat Suid-Afrika se vleisbedryf kontak behou met toonaangewende internasionale groepe en idees uitruil. Om dit te kan doen, sien ek uit na 'n volgende reis, waarskynlik na Amerika in die volgende paar jaar.



BO: Van links is mnr. Zietse Smit (rasdirekteur: Brahman), Paul Williams van die organisasie Tropical Beef Technology Services, Mecki Schneider (Okabra-boerdery, Namibië), dr. Brian Burns (Universiteit van Queensland) en mnr. Thys Meyer (Loveday-boerdery) by 'n Brahman-reproduksienavorsingsprojek.

vleis eenvoudig as 'n produk verkoop word.

Die klem het toe daarna verskuif om 'n produk van beter gehalte te skep. Die boere en bedryfsliggame het ook besef dat die binnelandse mark se verbruik van rooivleis gedaal het. 'n Groot skaalse opname onder verbruikers het getoon dat die produk, wat as 'n hoë proteïenbron moes meeding, nie bevredigend was nie.

Byna 40% van verbruikers het gesukkel om beesvleis van gesogte gehalte te koop, 60% het gesukkel om te voorspel hoe sag die vleis sou wees, en meer as 80% het gevoel prys was 'n swak aanduiding van gehalte.

Die boodskap vir die bedryf was duidelik: Verbruikers het gesê hulle sal meer beesvleis koop en meer betaal as 'n "bevredigende" eetervaring gewaarborg kon word. Die verbruiker het die produk, soos dit toe in winkels aangebied is, verwarrend gevind en onomwonde gesê dat prys 'n swak aanduiding van gehalte was.

Die hele MSA-program is gegrond op die resultate van 'n omvattende navorsingspoging. Dit het al die faktore ingesluit wat die eetgehalte van vleis kon beïnvloed. Verbruikerstoets is ook in agt lande gedoen en die MSA-program word as die grootste produktoetsprogram ter wêreld beskou.

Talle ander faktore is by die toets ingesluit, soos die verskille in ras, verouderingstegnieke, verskille in pH, maniere om die karkas te hang, vetkleur, die persentasie marmering, die aantal dae wat verskillende snitte verouder moet word (selfs binne 'n ras) en veral die manier waarop diere van geboorte tot slagtyd bestuur word.

Die Warner-Bratzler-toets is soortgelyk aan die toets wat by navorsingsgeriewe in Suid-Afrika gedoen word. Dit gebruik 'n

masjien wat 'n objektiewe meting van die sagtheid van vleis gee deur dit letterlik met 'n lem te sny. Dit sluit ook toets in deur opgeleide en onopgeleide proepanele wat 100 000 verbruikers die geleentheid gebied het om 'n subjektiewe evaluering van die sagtheid, sappigheid en die geur van die vleis te gee.

Opgeleide proepaneel-toetsers is ook gebruik om 'n meer objektiewe evaluering oor vleisgehalte te gee en amper 700 000 vleismonsters is geproe.

Die MSA het al die resultate gebruik om 'n eetgehaltestelsel te ontwikkel wat op die snit en die gaarmaakmetode gegrond is en hoofsaaklik klem lê op sagtheid, geur, sappigheid en algehele tevredenheid. Die MSA se totaal is verdeel in 30% vir sagtheid, 10% vir sappigheid, 30% vir geur en 30% vir algehele bevrediging om 'n finale telling te gee.

'n Studie wat die bedryf in 2009 gedoen het, het getoon dat dié graderingstelsel oor 'n tydperk van sewe jaar 'n bykomende AU\$244 miljoen dollar (sowat R2,4 miljard rand) tot die beesvleisbedryf toegevoeg het. Boonop het dit die afname in die verbruik van rooivleis omgekeer. Daar word verwag dat dié syfer aansienlik sal toeneem, aangesien al die groot kleinhandelaars nou die program ondersteun.

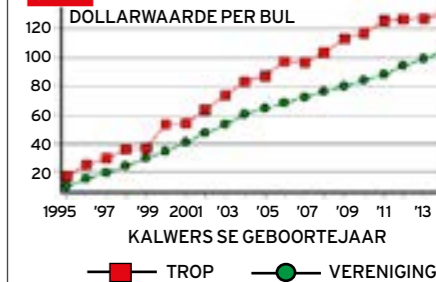
Dit kom daarop neer dat vleis met die MSA-gradering gewaarborg is om sag, sappig en geurig te wees en vir verbruikers 'n aangename eetervaring sal bied.

Tydens 'n nuwe ontwikkelingsfase sal die hele stelsel opgeknip word om 'n nuwe MSA-indeks te skep wat 'n objektiewe gewigstoekenning vir die hele karkas op grond van 39 vleissnitte sal bied. Dié stelsel is dalk te ingewikkeld vir Suid-Afrika, maar ons navorsers werk saam met die MSA en ander internasionale wetenskaplikes om uit hul ondervinding te leer.

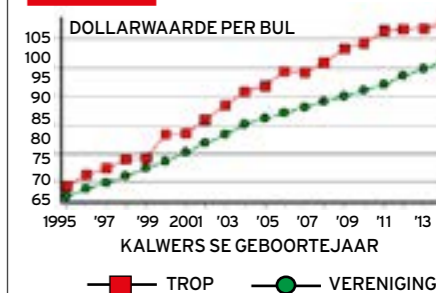
PRESIESIEDATA

Ons het ook 'n dag by Angus Australia deurbring sodat die groep kon sien hoe een van die voorste teelverenigings gestruktu-

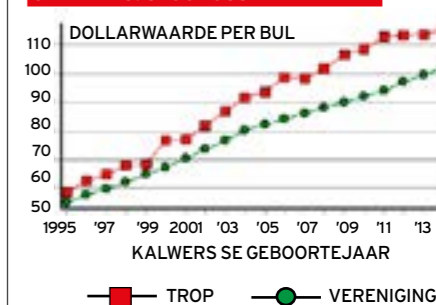
GRAFIEK 1: PLAASLIKE AUSTRALIESE MARK



GRAFIEK 2: SPEENKALWERS IN DIE VOERKRAAL



GRAFIEK 3: STOOSSOSSE IN DIE VELD



Die Suid-Afrikaners het top-Australiese telers besoek wat almal meer as 200 bulle per jaar verkoop. Rennylea Angus wil sy produksiekoste verlaag en hul wins per hektaar verhoog (<http://rennylea.com.au/>). Hulle sê jy moet 'n produk lewer wat in die mark se behoeftes kan voorsien. In die drie grafieke hierbo is die volgende aangedui: Hul rand-per-bulwaarde seleksie-indeks vir die Australiese mark, die produksie van stoorosse op die veld en speenkawers in die voerkraal. Die neiging van die Angus-ras wat die genetiese neigings van die melkbedryf in Australië ewenaar, is indrukwekkend.

reer is. Angus Australia het van 'n taamlieke klein vereniging tot die grootste in Australië gegroei. Dit word nou as een van die toonaangewende verenigings ter wêreld beskou.

Dr. Peter Parnell, 'n genetikus, is al byna 'n dekade lank die rasdirekteur. Hy word bygestaan deur 'n span opgeleide diere-wetenskaplikes wat 'n rasontwikkelingsbeampte, 'n jeugbeampte wat jong mense ▶





Mnr. Christopher Sparks (regs, Mount Olive Brangus) by 'n groep Hereford-verse naby Albury in die suide van Australië.

◀ oor beesteling inlig, en 'n beampte vir spesiale tegniese programme, insluit.

Angus Australia bedryf verskeie groot wetenskaplik gebaseerde programme vir genetiese evaluering. Dit sluit 'n groot genomika-program in wat duisende bulle in 'n goed gestruktureerde program toets.

Spanne bulle word in kommersiële kuddes vir vleisgehaltetoetse gebruik, jongbulprogramme word daarop gemik om die tempo van genetiese evaluering met die gebruik van bewese jong bulle te versnel en daar is verskeie registrasiestelsels, wat 'n kommersiële register insluit. Die personeel sê hul grootste bate is 'n goed gestruktureerde databasis wat met verloop van tyd groot hoeveelhede prestasiedata kan staaf en meet.

Angus Australia spog met dieselfde vlak van genetiese verbetering as die melkbedryf vir 'n gebalanseerde reeks ekonomies belangrike kenmerke. 'n Premie van minstens een dollar (R10) word vir vleis van 'n Angus-karkas of 'n dier met 'n swart vel betaal.

Soos met ander rasse is daar eiesoortige uitdagings wat die Angus bedreig. Met 'n toename in genoomtoetsing is 'n aantal skadelike (twyfelagtige) mutasies onlangs geïdentifiseer. Pleks van om die probleem onder die mat te vee, wys die vereniging bulle met dié skadelike mutasies openlik op hul webwerf. Met versigtige paring het hulle die voorkoms van die mutasies baie verminder – tot voordeel van kommersiële boere.

OBJEKTIEWE TOETSING

Die talle besoeke aan vooraanstaande stoetboere was ook interessant. Boere het hul kennis en ondervinding aan die groep oorgedaan en in sommige gevalle hoogs professionele aanbiedings gedoen.

Die afgelope 30 jaar het die bedryf verskeie toonaangewende kuddes gehad wat 'n groot aantal bulle vir die kommersiële en oorsese markte gelewer het. Hul doelwitte verskil baie van wat 'n paar dekades gelede as die norm beskou is. Tradisionele bulvoor-

sieners het toe eenvoudig klein groepies bulle verkoop op grond van hul fenotipe.

Al die boere wat ons besoek het, het 'n klomp bulle verkoop op 'n dollar-profytwaarde (die bul se dollarwaarde volgens sy nageslag) en het al die prestasiedata gekombineer in 'n ekonomiese indeks.

Die eerste stoetery wat ons in Sentraal-Australië besoek het, was die Palgrove Charolais-stoetery wat deur mnr. David en me. Prue Bonfield bestuur word. Hulle het 'n kudde van sowat 5 000 vroulike diere wat deur 'n handjiewol personeel bestuur word en verkoop sowat 1 500 bulle per jaar.

Meer as 40% word ongesiens op kontrak aan kommersiële klante en die res op veilings verkoop. Volgens David word bulle met swak of geen prestasiedata nie in die kommersiële bedryf vir minstens R10 000 minder per dier verdiskonteer. Hulle voorsien ook nou sowat 500 “ultraswart” bulle. Dit is 'n kruising tussen Angus-koeie as basiskoeie en Brangus-bulle, wat aangepas is by die droër, moeiliker gebiede in Australië se noorde.

Naby Rockhampton het ons op twee na die oudste Santa Gertrudis-stoetery (Gyran-da), 'n Brangus-stoetery (BBB Brangus) en twee toonaangewende Brahman-stoeterye besoek. Wetenskaplikes in Australië is baie bekommerd daarvoor dat die gebruik van objektiewe aantekeningstelsels onder boere in die noorde van die land baie laag is.

Baie boere, veral in die noorde, het baie diere en om objektiewe prestasiedata aan te teken (veral geboortegewig), is 'n groot probleem. Dié boere lyk nie haastig om nuwe, wetenskaplik gegronde teelmetodes, soos teelwaardes, te aanvaar nie. Die bedryf het dus programme begin om diere se prestasie (ook met die gebruik van kommersiële kuddes) objektief te meet. Baie van die navorsing blyk nou van onskatbare waarde te wees.

Een nuwe tegniek behels onder meer om verse van 'n jong ouderdom vir corpus luteum-ontwikkeling te skandeer sodat telers puberteit kan bepaal.

Die skandering word ná die tweede kalf herhaal om te sorg dat die teler laktasie-anoestrus (die oorslaan van 'n jaar van die eerste na die tweede kalf) identifiseer en dat die koei in haar leeftyd elke jaar vrugbaar is. Só word bulle met behulp van die prestasie van hul dogters geïdentifiseer, wat deurlopend vrugbare verse sal produseer.

Tans het hulle byna 400 000 ultraklank-skanderingsrekords van ovariums. Ook belangrik, en die onderwerp vir 'n toekomstige artikel, is die verrassende resultate van die verwantskap tussen koeigrootte/-gewig en vroulike produktiwiteit.

LAE PRODUKSIEKOSTE, HOË NETTO WINS

Die reis is afgesluit met 'n besoek aan Albury in die suide van Australië, waar ons by die Rennylea Angusstoetery en by Ian Locke (wat vroeër die Vleisbeeskool in Suid-Afrika besoek het) aangedoen het. Rennylea verkoop sowat 500 bulle per jaar, terwyl Ian Locke se Wirunna-stoetery net meer as 250 bulle verkoop.

Albei stoeterye verkoop net bulle wat in die boonste 5% volgens dollarindeks is en hulle lê in teelprogramme klem op die ekonomiese waarde wat hulle tot die kuddes van stoet- of kommersiële klante toevoeg.

Die afgelope 30 jaar speel hulle 'n leiersrol onder 'n groep boere in die distrik Labany wat kwartaalliks werksessies hou om die ekonomiese lewensvatbaarheid van hul boerdery te evalueer.

Alle ekonomiese en produksiedata word in 'n gestandaardiseerde rekenaarstelsel ingevoer. Die doel is om die produksiekoste so laag moontlik te hou en die netto wins te maksimaliseer. Hulle toon merkwaardige vordering om die hoeveelheid beesvleis te verhoog wat per hektaar van hul onderskeie teelbedrywighede verkoop word. **LBW**

NAVRAE: Dr. Michael Bradfield, e-pos: Michael@agribsa.co.za.