



# OOR TELERS,

## rugby en bakkies

Deur Andries Gouws

**D**ie profiel van die Suid-Afrikaanse vleisbeesteler het oor die afgelope paar dekades beduidend verander namate moderne tegnologie beskikbaar geword het. Dr Michael Bradfield van Breedplan SA, sê sowat vyf dekades gelede was die stoetboer 'n gesiene man in sy kontrei wat die "beste beeste" gehad het en gewoonlik met al die skoupryse weggestap het. Met moderne kommunikasie en die geweldige vordering van die genetiese wetenskap, moes dié profiel van die stoetboer ook beduidend verander.

Mecki Schneider, bekende Brahmanteler en leierboer van Namibië, stem saam. Hy sê dit is noodsaaklik dat die teler deesdae ook nog in sy kraal kom en sy beeste ken, maar dit is net so belangrik dat daar wetenskaplike artikels wat deur kenners geskryf is op sy lessenaar lê en hy gereeld net soveel of meer tyd op die internet bestee om op die hoogte te kom van die nuutste ontwikkeling wat sy bedryf en boerdery raak.

### **Skrum of somme maak?**

Michael sê die hedendaagse stoetboer is meer soos die top wiskundestudent in die klas as die puik rugbyspeler wat kop krap oor die somme. Dit gaan meer oor kundigheid, kennis en toewyding as oor krag en mag.

'n Teler moet deesdae net soveel tyd in sy kantoor deurbring as tussen sy beeste om te verseker dat sy bemarkingstrategie en rekordhouding puik is en hy moet onverpoosd soek na nuwe genetiese

tegnologie, ook in die buiteland. Hy moet ook tyd daaraan bestee om sy kliënte op te lei en aan te moedig om sy teling en bestuursprogramme te verstaan en hoe sy bulle gebruik kan word om self ook geneties te vorder en geld te maak.

Hy sal bekwame mense betrek of in diens neem om hom te help met die sleurwerk van administrasie sodat hy sy onderneming op 'n sakegrondslag kan bedryf. Kleiner stoetboere behoort in groepe van vier of vyf saam te span en bekwame mense te gebruik om hulle te help met hul administrasie, bemarking en selfs tegniese aangeleenthede by te staan.

### **Doen besigheid professioneel**

Vir die moderne stoetboer is die tyd verby dat hy 'n voornemende bulkoper net kraal toe vat en sy mooiste bulle aan hom uitveil. Genoeg tyd moet in die kantoor saam met die kliënt bestee word om sy presiese behoeftes om geneties te vorder te bepaal en die teler se eie teeldeelwitte aan hom te verduidelik, want as 'n kommersiële vleisbeesboer hom aan 'n teler verbind het, is dit soos 'n sleepboot wat 'n groot skip maneuvreer.

Drie geslagte vorentoe gaan die kommersiële boer se kudde bykans 90% ooreenstem met dié van die teler en sal hulle teeldeelwitte feitlik dieselfde wees. Die enigste verskil gaan voeding en die omgewing wees.

Om 'n nuwe bul te koop, is soos om 'n nuwe bakkie te koop. Die enjin kan so mooi lyk as dit wil, maar sonder meting gaan jy nie weet wat die kW, brandstofverbruik of kragoordrag

van die enjin is nie. By die bul is sy kW sy teelvermoë en teelwaarde, sy brandstofverbruik sy vermoë om gras in vleis om te skakel en sy kragoordrag die invloed wat hy op die kudde gaan hê. Vir 'n bul is al dié ekonomiese belangrike eienskappe in sy genetiese gewens (beraamde teelwaardes) saamgevat.

Daarby koop 'n mens nie 'n bakkie wat 50 jaar oud is nie. Tog is daar boere wat bereid is om semen wat so lank terug getap is, te gebruik. Hulle stel nie belang in genetiese vordering nie. Dit is tragies dat Westerse lande sulke ou semen goedkoop in Afrika smous.

### **Gebruik tegnologie tot jou voordeel**

Mecki stem saam dat die hedendaagse stoetboer beslis nog sy diere moet ken en gereeld in die kraal moet kom. Oor die afgelope paar dekades is daar egter uit prestasietoetsing en ouer indekse gevorder tot beraamde teelwaardes, moderne ekonomiese seleksie-indeks en genomika, wat klaar 'n groot rol in teling speel en nog belangriker gaan word.

Tegnologie is danksy kundige verwerking en moderne elektroniese netwerke binne die bereik van elke teler wat bereid is om te lees, die internet te gebruik en wyer te soek as sy plaas- of landsgrense. Dit is al hoe 'n teler vandag sy mededingende voordeel kan behou.

Terselfdertyd moet hy moderne bemarkingsmeganismes inspan en, naas die bekende kanale, ook die sosiale media, wat 'n geweldige trefkrag het, optimaal benut. Kundige rekordhouding kan nie agterweë gelaat word nie. ■

*'n Kommersiële veeboer wat hom aan 'n teler verbind, se diere gaan na drie geslagte baie lyk soos dié van die teler.*