



Dr. Michael Bradfield het die grade 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.

#### KORTOM

- Die prys van Suid-Afrikaanse beesvleis is baie laer vergeleke met dié van sy eweknieë in ontwikkelde lande.
- Die neiging van dalende rooivleis-verkope kan net nek omgedraai word indien die mark met vernuwing vorendag kom, soos met 'n meer toegespitsde bemarkingsbeleid.
- Moenie bakhand staan by die Regering vir navorsingsgeld nie – die bedryf moet self bereid wees om in navorsing te belê.

# Vernuwing nodig vir rooivleisbedryf

'n Nuwe benadering is nodig om rooivleis se status as topprodukt te herstel. 'n Beter gradering vir Suid-Afrika se gesondheidstatus is nodig, maar ook op ander terreine, soos bemarking en navorsing, is 'n gesamentlike poging nodig om 'n uitvoermark vir hoëwaardesnitte te vestig.

**D**ie droogte waaronder menige rooivleisboer deurloop en verskeie oorsese reise die afgelope drie jaar na verskeie lande, soos Indië, Pakistan, die Soedan, Ethiopië en Kenia, asook 'n paar keer na Australië, het my heelwat insig gegee in 'n moontlike toekomstige visie vir die Suid-Afrikaanse rooivleisbedryf, veral die beesvleissektor.

My artikel "Hoeveel kos 'n goeie bul?" (LBW, 9 Oktober 2015) het ook my oë laat oopgaan. Die gemiddelde Amerikaanse of Australiese kommersiële boer gebruik vyf tot ses speenkalwers om vir 'n stoetbul te betaal wat vir gemiddeld R45 000 tot R50 000 verkoop word. Suid-Afrikaanse boere het egter agt tot tien speenkalwers nodig om dieselfde prys te betaal. Dié verskil is hoofsaaklik weens die

lae beesvleisprys wat Suid-Afrika kry vergeleke met sy eweknieë in ontwikkelde lande.

Nog 'n bekommernis is die risiko dat Suid-Afrikaanse rooivleis mettertyd 'n kommoditeit word en nie as 'n topprodukt met 'n hoë waarde bemark word nie. Weens Suid-Afrika se gesondheidstatus kan plaaslike rooivleis nie teen eersteklas-pryse na topmarkte uitgevoer word nie.

Veral Suid-Afrika se beesvleispryse is naastenby dieselfde as dié in lande, soos Indië en Pakistan (sien die **TABEL**), wat geen klassifikasie- of graderingstelsel het nie. Dié twee lande verkoop ook vleis op die internasionale mark, veral aan die Midde-Ooste en ongestreks aan China, waar beesvleis van ou, maer melkbeeste of waterbuffels wat nie meer as produktiewe melk- of trekdiere (Suid-Afrika se C3-gradering) kan dien nie, as 'n goedkoop

Die gehalte van Suid-Afrika se beesvleis is in baie gevalle uitstekend. Dit is egter kommerwekkend dat plaaslike rooivleis 'n kommoditeit word en nie as 'n topprodukt met 'n hoë waarde bemark word nie. FOTO: THEUNS BOTHA

proteïenbron verkoop word.

Die prys vir Suid-Afrika se A2-gradering is baie dieselfde as dié vir graad C-vleis wat in Pakistan verskaf word. Amerikaanse, Britse en Australiese vleisbeesboere kry egter dubbel die prys wat Suid-Afrikaanse boere kry.

#### NAVORSING SUIG AAN AGTERSPEEN

Die plaaslike rooivleisbedryf bestee nie naastenby soveel aan navorsing en ontwikkeling as ontwikkelde lande nie, maar Suid-Afrika het steeds 'n goeie, bemarkbare en higiëniese produk wat toppryse behoort te behaal. As bedryf moet ons seker maak Suid-Afrika word nie mettertyd gedwing om mee te ding met verskeie Derdewêreldlande wat vleis nou bloot as 'n kommoditeit verkoop nie.

Een van die grootste struikelblokke vir toegang tot hoëwaardemarkte is ongetwyfeld wat beskou word as Suid-Afrika se siektestatus, asook die gebrek aan beleggings in navorsing, ontwikkeling en internasionale bemarking. Suid-Afrika kan dié probleme oorkom as plaaslike boere besin oor die stand van die plaaslike bedryf vergeleke met dié van ons internasionale eweknieë, en as bedryf saamwerk om nuwe geleenthede te kry.

Ek reken die waarde van die Suid-Afrikaanse produk kan op drie maniere verhoog word.

Ons moet eerstens saam daarna streef om 'n uitvoermark vir hoëwaardesnitte te vestig. Tweedens moet Suid-Afrika sy gesondheidsstatus verbeter en werk maak daarvan om 'n naspeurbaarheidstelsel in te stel, en laastens genoeg in navorsing en ontwikkeling belê sodat die plaaslike waarde van beesvleis verhoog kan word.

## SKEP HOËWAARDE-UITVOERMARK VIR HOËWAARDESNITTE

Suid-Afrika is 'n netto vleisinvoerder, nes Amerika. Dié land voer baie van sy hoëwaardesnitte uit na markte, soos Rusland, Europa, Japan en China.

In China het vleisverbruik sedert die jare sewentig met 800% toegeneem. Die waarde van China se invoer het net verlede jaar met bykans 40% die hoogte ingeskiet en is nou 'n geraamde \$1,35 miljard (R22 miljard) werd. Dié styging sal na verwagting voortduur ondanks die ekonomiese ineenstorting namate China na 'n diensleweringsbedryf oorskakel.

Dit is egter nie die enigste hoëwaardemark nie. Vleispryse in die meeste Europese lande, asook die ou Oos-Europese lande is bykans dubbel dié in Suid-Afrika.

Amerika se oplossing vir sy tekorte is om goedkoper snitte vleis uit lande, soos Australië en Brasilië, in te voer. Ander goeie voorbeelde van lande wat winsgewende kontrakte met sommige lande in die Europese Unie gekry het, is Namibië en Botswana. Hierdie lande se uitvoerkwotas is egter klein en hulle probeer voortdurend toegang tot hoërwaardemarkte kry.

Namibië sal moontlik binnekort vleis na China en Amerika uitvoer, wat 'n groot deurbraak vir dié land se vleisbedryf sal wees. Ek verkeer glad nie onder die illusie dat toegang tot hierdie markte maklik is nie, maar as jy eers 'n voet in die deur het, word die uitvoerwaarde hoogs winsgewend.

## VERHOOG DIE WAARDE VAN SA SE PRODUK PLAASLIK

Die werklikheid is dat Suid-Afrika meer hoëvleis verkoop as bees-, skaap- én varkvleis tesame. Die verkope van laasgenoemde sal aanhou daal en al meer 'n kommoditeit word, tensy ons dié neiging met vernuwende, kreatiewe idees kan omswaai.

Meat Standard Australia (MSA) het die afname in beesvleisverbruik omgeswaai met

baie groot beleggings toe hulle 'n graderingstelsel geskep het wat 'n waarborg kon skep vir 'n sagte, sappige en geurige produk vir hul eie én internasionale verbruikers. Sodoende het beesvleis uit 'n kommoditeitsmark – waar dit met hoender moes meeding – na sy eie nismark met 'n hoër waarde beweeg.

Die MSA is waarskynlik te ingewikkeld vir Suid-Afrika se toestande en verbruikers, maar sekere aspekte daarvan sou tog plaaslik kon werk. Brittanje, Kanada en Amerika volg ook hierdie neiging om hul graderingstelsels uit te brei.

## VERBETER WÊRELDMENING OOR SA SE GESONDHEIDSTATUS

Vir toegang tot die hoëwaarde-uitvoermark moet Suid-Afrika 'n beter gradering vir sy gesondheidsstatus kry. Baie belanghebbendes, soos die Departement van Landbou, Bosbou en Visserye, sal nou moet saamwerk met Suid-Afrika se rooivleisprodusente-organisasies (die RPO en SA Feedlot). Suid-Afrika sal byvoorbeeld 'n erkende en internasionaal geloofwaardige naspeurstelsel moet probeer instel.

Ek is persoonlik betrokke by die ontwikkeling van naspeurbaarheidstelsels vir sewe Afrikalande, waaronder Ethiopië, wat bykans 1 miljoen diere per jaar as lewende hawe na die Midde-Ooste uitvoer. Die Europese Unie of Wêreldbank het sommige van dié projekte se inwerkingstelling gefinansier en ek reken hulle sou ook Suid-Afrika se bedryf hiermee kon help.

Die Ethiopiese beesuitvoerders het gesien dat ander internasionale vleisboere hulle voorgesprong het met uitvoer na winsgewende markte. Suid-Afrika is ongelukkig ver agter wat naspeurbaarheid betref, terwyl menige Afrikaland die voortou begin neem. Die geringste gerug van 'n siekte, soos bek-en-kloueër, maak dit moeilik om oorsese kopers te oortuig dat Suid-Afrika die vereiste gesondheidsstatus en – nóg belangriker – die meganismes het om die uitbreking van siektes te bekamp.

## BEMARK PRODUK KOLLEKTIEF

Enigiemand wat al 'n internasionale vleishandelsmark, soos die jaarlikse Gulfood in Doebai, bygewoon het, sal gou besef hoe belangrik dit is om as 'n bedryf saam te werk en Suid-Afrika se produkte kollektief te bemark. In Amerika werk elke belanghebbende in die waarde-



As gevolg van Suid-Afrika se gesondheidsstatus kan rooivleis nie as topproduk na die beste markte en teen prima pryse uitgevoer word nie.

FOTO: LBW-ARGIEF

ketting – selfs elke land se ambassadepersoneel – byvoorbeeld saam aan bemaking.

Op 'n internasionale handelsaamtrek, soos Gulfood, sien jy gou die verskil tussen ernstige belanghebbendes (Kanada, Amerika, Australië, Brasilië) en die kleiner, gefragmenteerde entiteite. Daar is geen magiese oplossing in dié bedryf nie en die waarde van die produk word eerder deur persepsies as die werklikheid bepaal. Wat egter nóg belangriker is, is dat 'n land en al die belanghebbendes saamwerk aan bemaking.

## WEES VERNUWEND EN KIES JOU TEIKENMARK

Suid-Afrika moet vernuwend wees om plaaslike produkte te skep en te bemark. Lande, soos Ierland, Namibië en Botswana, bemark hul produkte as “skoon” en omgewingsvriendelik, dus hormoonvry en meestal vrylopend in die veld. In Amerika is die klem weer op die vleis se hoër marmervethoud vir smaak. Australië bemark sy MSA-stelsel, wat sappigheid, smaak en 'n hormoonvrye produk waarborg.

Indië, die grootste vleisuitvoerder ter wêreld, verkoop bloot per volume en bemark homself as 'n goedkoop proteïenbron (meestal buffelvleis). Hulle verkoop dit selfs in Suid-Afrika.

Suid-Afrikaanse rooivleis kan maklik op dieselfde manier bemark word as ons wyn – 'n produk met 'n hoë waarde wat net so goed is soos enigiets ter wêreld, en boonop teen 'n mededingende prys. Die plaaslike, puik ▶

### PRYS VAN SA BEES- EN LAMSVLEIS TEENOR DIÉ VAN ANDER LANDE

PRODUK	AMERIKA	AUSTRALIË	RSA	INDIË	PAKISTAN	CHINA
Bees	R64,05	R67,26	R34,80	R30,04	R36,08	R82,50
Lam	R126,72	R60,61	R55,02	–	–	–

Randprys vir karkasgewig per kg. Bereken teen die volgende wisselkoerse: AU\$1 = R11; V\$A1 = R17.

BRONNE: [HTTP://WWW.MLA.COM.AU/PRICES-MARKETS](http://www.mla.com.au/prices-markets); [HTTP://WWW.AMS.USDA.GOV/MNREPORTS/LM\\_XB402.TXT](http://www.ams.usda.gov/mnreports/lm_xb402.txt); [HTTP://LANDBOU.COM/MARKTE/LEWENDEHAWA/](http://landbou.com/markte/lewendehawe/)



◀ gestruktureerde voerkraalbedryf is 'n groot pluspunt omdat Suid-Afrika 'n konsekwente A graad-produk kan lewer. Suid-Afrika het immers vleis van 'n hoë waarde wat 'n topprys behoort te behaal.

## VERNUWE EN BELÊ

Die meeste toonaangewende lande, en selfs die gewone sake- en nywerheidssektor, besef 'n bellegging in jou eie produk is deurslaggewend as jy vooruitgang wil maak. Suid-Afrika se bedryf moet die opvatting afskud dat hy altyd by die Regering moet aanklop om vir navorsing en ontwikkeling te betaal. Verslae van die Verenigde Nasies se Voedsel- en Landbou-organisasie (VLO) en die Wêreldbank wys dat regerings wêreldwyd merkbaar minder aan navorsing en ontwikkeling bestee vergeleke met die bedryf, wat nou meestal vir dié koste opdok.

My ervaring is dat die Suid-Afrikaanse Regering bereid sal wees om daardie bedrywe te help wat in hulself te belê. As 'n stoetbeesbedryf kon Suid-Afrikaners byvoorbeeld R30 miljoen oor drie jaar in die hande kry vir 'n beesgenomikaprojek. Die doelwit van die projek is om op lang termyn moeilik meetbare, maar ekonomies belangrike eienskappe, soos voerdoeltreffendheid, karkasgehalte en

maternale eienskappe (soos reproduksie en melkproduksie by vleisbeeste), op 'n genomiese vlak te bepaal.

Die Regering moes eers besef dat boere bereid is om self die geld in te samel voor hy sou saamwerk. 'n Bedryf, soos die beesvleis-sektor, behoort bereid te wees om ten minste 1,5% van sy bruto binnelandse produk (BBP) in navorsing en ontwikkeling te belê om te verseker dit bly op lang termyn mededingend en lewensvatbaar.

Australië het byvoorbeeld AUS\$150 000 miljoen oor 10 jaar in sy vleisbeesbedryf vir navorsing belê. Die boere het self die helfte daarvan betaal.

Suid-Afrika moet dus die vleisbedryf (en ook die RPO), wat geld deur sy heffingstelsel insamel, heelhartig ondersteun. Nog stappe is egter nodig vir realistiese internasionale mededinging, en as Suid-Afrika byvoorbeeld 'n naspeurstelsel wil instel, sal die bedryf heelwat daarin moet belê.

Kortom: As 'n bedryf moet almal in Suid-Afrika saam daarna streef om 'n uitvoermark vir die hoëwaardesnitte te vestig. Harde werk lê nog voor om te verseker die plaaslike gesondheidsprotokolle hou Suid-Afrika nie uit die internasionale markte nie. Suid-Afrika moet



Lande met 'n nougesette bemarkingsbeleid bevorder hul produkte op grond van verskillende eienskappe. In Amerika is die klem op marmervetinhoud en Australië waarborg weer 'n hormoonvrye produk, terwyl Namibië en Botswana veldvleis bemark. FOTO: LBW-ARGIEF

ook seker maak hy belê genoeg in sy eie produk sodat Suid-Afrikaanse vleis meer as net kommoditeitswaarde het. Soos 'n mens in ander markte gesien het, het 'n goeie produk die vermoë om die waarde van beesvleis plaaslik ook te laat styg. **LBW**

NAVRAE: Dr. Michael Bradfield, e-pos: [michael@agribisa.co.za](mailto:michael@agribisa.co.za).

**SINKDAMME MET VOERINGS VOERINGS VIR ALLE LEKKENDE DAMME**

**ONS LEWER AF EN DOEN INSTALLASIES**

Die mees koste-effektiewe manier van waterberging

**VOORDELE:**

- Goedkoop - geen bouwerk of sementvloer nodig nie.
- Dom is ten volle verskuifbaar.
- Vinnig en maklik om op te rig.
- Die leier in damvoerings.

**ETENSKAPPE van die VOERING:**

- Dra 'n 15-jaar skriftelike waarborg.
- Is 950 g/m<sup>2</sup> sag en soepel en laswerk word gedoen d.m.v. 'n hoë-frekwensie-sweisproses.

**FLEXI LININGS**

Tel. 011 334 7492 of 018 285 1108  
info@flexilinnings.co.za

**Dompelpompe, Franklin-motors, Sentrifugaalpompe en Kragopwekkers**

**35% Afslag**

Sel 083 388 0463

Tel. 051 430 1692

**Versprei landwyd**

**M&D POMPE**

**NEUSRING®**

- speen met gemak
- langs die ma
- geen speenskok

Die Oorspronklike **EASUWEAN®** Oplossing!

Vervaardig en verskaf deur: **Whole Concepts cc**  
Posbus 1806, Vryburg 8600

Tel. 053 927 4999  
Sel 082 459 9451  
Faks 086 654 5036

E-pos: [judy@nosering.co.za](mailto:judy@nosering.co.za)  
[www.nosering.co.za](http://www.nosering.co.za)

**KREDIETKAART BEDROG**

Om kredietkaartbedrog te voorkom, maak asb. seker dat u kredietkaart deur die 3D-Secure-funksie beskerm word.

Doen asb. navraag hieroor by u plaaslike bank.

LBW sal voortaan slegs 3D-Secure-kredietkaarte aanvaar.

**BULPERD TRAILERS**  
EN JY ... DIE SUKSESSE ESEP

**4 m-BEESWA / GRONDPADWA**

- Vragmotorverre
- Agterhek swaai en skuif
- Middelhek verskuifbaar
- 15 dm-bande
- LED-ligte
- Kanthek
- 5 pilare

**R56 900**  
BTW ingesluit

**DUBBELDEKWA: 3,2 meter, RONDE NEUS**

- 38 mm-plank
- Kanthek
- Mat wat keer dat diere gly
- Noodwiel

**R46 900**  
BTW ingesluit

**Skakel Calie, 082 414 2569 of 053 831 1866**  
Faks 053 831 1866 | E-pos: [callie@yebo.co.za](mailto:callie@yebo.co.za) | [www.bulperd.co.za](http://www.bulperd.co.za)

**Solar Solved Africa**

**Grundfos Boorgat Sonpompe**

- SQFlex Sonpomp Reeks
- Grid-Tie en Off-Grid Omsetters 1-30Kva
- A-graad Sonpanele teen die beste pryse!  
55W, 80W, 125W, 255W, 305W
- Sonkrag Battery

(T) +27 (0) 21 555 2621/5 | [info@solarsolved.co.za](mailto:info@solarsolved.co.za) | [www.solarsolved.co.za](http://www.solarsolved.co.za)