



'EENMANBOERDERY SE DAE IS GETEL'

Verknogtheid daaraan om jou plaas se baas te wees, kan 'n boer se ondergang beteken, sê twee top-ekonome. Die toekoms van die landbou lê in deeglike sakebeginsels, korporatiewe eienaarskap, beheer oor die waardeketting en uitbreiding in nuwe gebiede en markte.

DIE eenmansaak-besigheidsmodel wat die landbou in Suid-Afrika oorheers, gaan ingrypend verander. Dít is die mening van twee top-ekonome met wie *Landbou-weekblad* gesels het.

Mnr. Dawie Roodt, hoof-ekonoom van die Efficient-groep, het onlangs op 'n boeredag in Ermelo gesê die boerdery van die toekoms sal heel anders lyk: "Die eenmansake wat julle tans bedryf, is 'n uitgediende besigheidskonsep.

"As jy in die toekoms 'n boer wil word, moet jy studeer en op 'n plaas gaan werk wat aan 'n groot maatskappy behoort. Dít is die landbou se toekoms."

Hierdie stelling is heeltemal korrek, sê me. Lindie Stroebel, bestuurder van ekonomiese inligting by die landbou-sakekamer Agbiz: "Sentiment is die grootste struikelblok in die Suid-Afrikaanse landbou. Ons kan ons plaas koester vir ons kinders deur alleeneienaarskap, maar die ironie is dat as jy aanhou om só te dink, jy juis nie sal voortboer nie."

Roodt sê boere en politici verstaan grondeienaarskap verkeerd: "Albei partye het 'n emosionele verbintenis tot grond. Grond is egter niks anders as 'n

fabriek nie. En as dit nie soos 'n fabriek produseer nie, behandel dit dan soos jy enige ander belegging sou hanteer," is sy raad.

PLAASLIKE LEIERS OP WÊRELDVLAK

Suid-Afrikaanse boere sal die strukture tot hul beskikking moet begin gebruik om hul boerderye te verander in ekonomiese entiteite wat saam met groot belanghebbendes sal kan gesels.

Roodt meen daar moet gekyk word na strukture, soos maatskappye en trusts, wat nie meer tradisionele handelsbanke vra vir hul finansiering nie: "Iets wat in die landbou kortkom, is finansiële modernisering. Normaalweg leen 'n boer geld by die bank vir sy boerdery. 'n Groot besigheid gaan soek na alternatiewe vorms van finansiering en boere sal daarby moet inval. Dít is die toekoms.

"Ek wil dit benadruk dat daar nie meer in die wêreld plek is vir die tradisionele boer nie. As jy

nie 'n sakeman is nie, moenie dink jy kan boer nie – boerdery is niks anders as 'n besigheid nie."

Stroebel sê baie plaaslike besighede is besig om leiers op wêreldvlak te word: "Landboumaatskappye begin al meer in die vasteland self belê – daar is 'n baie sterk beweging van ons landboumaatskappye in Afrika in. Dit gaan 'n reaksie ten opsigte van verskaffing in Afrikalande hê waar daar onderproduksie is. Dit gaan ook produksie in daardie gebiede stimuleer, met al die voordele wat dit vir die landbou-besigheid inhou.

"Hoekom dus nie nou geleenthede raaksien in die situasie waarin die landbou homself tans bevind nie. Beweeg weg van die tradisionele manier van boer na iets wat meer voordele inhou vir alle partye wat in die waardeketting betrokke is," sê Stroebel.

WIE BESIT DIE BOERDERY?

Waar staan die Suid-Afrikaanse

boer in dié prentjie? Stroebel reken boere moet 'n denkskuif maak in die manier hoe hulle na hul boerderye kyk. Daarna moet hulle deeglike sakebeginsels toepas om die besigheid te laat floreer.

"Die feit dat jy nie meer 'n tipiese eenmansaak-boerdery kan hê nie, geld vir opkomende boere ook. 'n Boer sal moet deel word van 'n aandeelhoudingsproses met aandeelhouders van buite, nes die groot landbou-besighede maak. Dié besighede se hoofkantore bly in Suid-Afrika gesetel. Hoewel hulle in Afrika belê, gaan hulle steeds plaaslike beleggingsgeleenthede soek.

"Vir die boer is dit voordelig, want dié maatskappye kan een van sy beleggers word. As daar boonop weggedoen word met die idee van 'n enkeleienaar, beteken dit dalk dat die oorkoepelende eienaarskapstruktuur uit die primêre landbou gaan verskuif." Om eienaarskap te oorhandig en op 'n nuwe manier met 'n boerderybesigheid te woeker, lyk dalk op die oog af teenstrydig, maar Stroebel meen eienaarskap moet buigsaam wees: "Eienaarskap moet gesien word as deel van die lopende saak. Dit word nie uitgereik aan

'As daar boonop weggedoen word met die idee van 'n enkeleienaar beteken dit dalk dat die oorkoepelende eienaarskapstruktuur uit die primêre landbou gaan verskuif.'

LINKS: Die manier waarop daar na grond gekyk word, sal moet verander indien Suid-Afrikaanse boere leiers op wêreldvlak wil wees.

INLAS: Me. Lindie Stroebel, bestuurder van ekonomiese inligting by die landbousakekamer Agbiz. "Sentiment is die grootste struikelblok in die Suid-Afrikaanse landbou," sê sy.

'n spesifieke persoon nie, maar aan die besigheid, wat beleggers en finansiers het, en wat verskillende landboubesighede betrek.

"Dan sal die besigheid, ook in die landboubesighede se geval, meer finansiering in die waardeketting kan ontsluit. Dít is die groot prentjie waaraan ek die boere kan sien deelneem."

Stroebel reken die manier hoe Suid-Afrikaanse boere grond in Afrika bekom, is boonop nie heeltemal korrek nie. "Ons boere beskou Afrika byna as 'n soort ongebreidelde grondgebied. Hulle sien hulself amper as die Amerikaanse pioniers, wat 'n pen in die grond slaan en 'n kleim afsteek.

"Hierdie inisiatiewe misluk oor en oor omdat nie op 'n sentimentlose manier met vaste sakebeginsels gewerk word nie," sê sy. Vir boere wat in die vasteland wil belê, het sy raad: "Gaan kyk na die manier waarop landboubesighede in die vasteland belê. Grond word beskou as 'n produksiemiddel om die lopende saak te dien."

INLIGTING, TEGNOLOGIE DIE HOEKSTEEN

Die groot geheim agter landboumaatskappye se suksesvolle uitbreiding lê in hul vermoë om inligting werkbaar te gebruik en in die toepassing van tegnologie, sê Stroebel: "Senwes is 'n maatskappy met 'n puik sakemodel. Hoekom is hy op 'n punt waar hy ander besighede se handelstakke oorkoop? En hoekom groei hy terwyl ander nie kan nie?"

Sy reken die antwoord lê in dié maatskappy se intelligente gebruik van inligting en tegnologie wat hom in staat stel om

die mark beter te verstaan: " 'n Boer op sy eie het nie die geld en die nodige inligting en tegnologie nie. Die enigste manier hoe hy dit gaan kry, is om deel te neem aan sy waardeketting. Dit stel hom in staat om nie meer net iemand met 'n belang daarby te wees nie, maar om aktief die waardeketting te beheer. So 'n boer koop nie meer sy bedryfsmiddele by die verskaffer wat die goedkoopste is nie, maar by sy belegger. Dit is 'n sinergistiese manier van werk," sê sy.

BELEGGINGS

Enige maatskappy het beleggers en beleggingsgeleenthede nodig om te kan uitbrei. Stroebel verduidelik dit aan die hand van twee faktore: inwaartse en uitwaartse beleggingspromosie. "Hierdie strategie is nie net gemaak vir 'n makro-ekonomiese beleid of vir 'n landboubesigheid wat miljarde wil belê nie. Dit kan regstreeks toegepas word op boere wat 'n landboumaatskappy wil stig.

"In die geval van inwaartse beleggingspromosie kan drie boerderye ooreenkom om een, sterk maatskappy met verskeie beleggers te stig. Dit kan 'n plaaslike landboubesigheid wees, 'n bank, of selfs 'n internasionale fonds. Politiek gaan beslis 'n rol speel

Mnr. Dawie Roodt, hoofekonoom van die Efficient-groep, op 'n boeredag op Ermelo. Agter hom is Nico Langeveldt van BKB Van Wyk-afslaaers op Standerton.



en daarom sal na die tipe belegger gekyk moet word.

"Sodra die kwessie van eienaarskap en beleggers eers in posisie is, word dit baie makliker om finansiering vir inwaartse beleggings te verkry.

"Dan het die maatskappy die belanghebbendes om die nodige inligting en tegnologie te kan verskaf, wat uitwaartse beleggings moontlik maak.

"Tipiese uitwaartse beleggings is wanneer landboubesighede in Afrika begin belê. 'n Goeie voorbeeld is NWK, wat hoendereenhede in Botswana vestig."

As 'n boerderybesigheid homself organiseer om beter betrokke te raak in die waardeketting, kan hy kollektief kyk na inligting en tegnologie, sê Stroebel. Dit sal hom in staat stel om geleenthede te ontgin. "Die volgende stap is dat hy ál wyer sal soek na dié voordele en dan kan hy dalk 'n internasionale verspreidingsmaatskappy word.

"Hy gaan produkte voorsien aan internasionale verbruikers of aan 'n internasionale supermarkgroep. Hoekom dan sukkel met plaaslike kwessies oor grondeienaarskap?"

ROL VAN ORGANISASIES IN LANDBOU

'n Kritieke faktor in die omwenteling van 'n eenmansaak-gebaseerde boerderybedryf na dié van 'n maatskappymodel, is dat die rol van landbou-organisasies ook sal moet aanpas.

"In dié stadium doen ons steeds dieselfde goed wat ons tien jaar gelede gedoen het. Ons kla by die Regering. En waar het dit ons gebring? Nêrens," sê Stroebel. Daarom meen sy landbou-organisasies as geheel moet ook aanpas by die nuwe model om boerderymaatskappye beter te kan dien.

"As die landbou in Suid-Afrika eers hierdie beginsel van inwaartse en uitwaartse belegging toepas, dit bevorder, en boere van eenmansake na groter, georganiseerde besighede gaan om deel van die waardeketting te word, gaan ons die landbou in Suid-Afrika vorentoe neem."

LANDBOUNUUSMAKER



Mnr. Michael Faint is die nuwe besturende direkteur van die dieregesondheidsmaatskappy Ceva in Suid-Afrika.

WAAR KOM JOU PASSIE VIR DIEREGESONDHEID VANDAAN?

In my wese is ek 'n boer. Ek was in my eerste werksjare by boerdery betrokke en het die bestuurder van 'n plaas met groot bees- en skaapkeddes geword. Dit maak my passie vir dieregesondheid 'n praktiese een. Dit pas ook goed in by die manier waarop Ceva sake doen: deur aan ons vennote praktiese oplossings vir dieregesondheidskwessies te bied.

HOE BESKOU JY JOU NUWE ROL?

Ek is opgewonde oor my rol as leier van 'n nuwe span. Ceva wil teen 2020 van 8ste plek opskuif tot een van die vyf top-dieregesondheidsmaatskappye ter wêreld. Ceva in Suid-Afrika sal 'n betekenisvolle bydrae tot dié groei lewer. Op die onlangse internasionale Ceva-kongres was kliëntefokus die sleutelpunt van bespreking. Ceva Suid-Afrika is uitgesonder as 'n perfekte voorbeeld daarvan. Ons tegniese dienste-span vir pluimvee is wêreldleiers in die bedryf.

WAT WAS JOU ROL IN ROEMENIË?

Ek het Ceva die afgelope sewe jaar in Roemenië bestuur. Voorheen het ek agt jaar lank 'n filiaal vir 'n groot Britse maatskappy wat dierevoer meng, in Roemenië begin. Ek het toe sagterware wat outomaties uitwerk wat die optimale koste:voer-verhouding is, aan die Roemeense varkbedryf bekend gestel.