

Maar, wat is die praktiese implikasies vir ons Suid-Afrikaanse produsente?

Die resultate van hierdie studie het belangrike praktiese implikasies vir beide vee- en graanboere, veral in die konteks van onlangse uitdagings soos droogtetoeestande en die uitbraak van bek-en-klousee, wat veebewegings beperk het.

VEEBOERE

Vir veeboere beklemtoon die sterk verband tussen geelmieliepryse en lewende speenkalfpryse die kwesbaarheid van vleisproduksiekoste vir veranderinge in die graanmarkte. Gedurende droogtetydperke neem mielie-opbrengste af, wat voerpryse opstoot en gevolglik insetkoste vir veeprodusente verhoog. Hoër voerpryse kan winsmarges knou, wat sommige boere dwing om kuddegroottes te verminder of afronding van diere te vertraag, wat uiteindelik vleisvoorraad en -pryse in Suid-Afrika beïnvloed. Boonop kan die uitbraak van bek-en-klousee die veewaardeketting verder benadeel deur marktoegang te beperk en tradisionele toevoerroeies te ontwrig. In 'n senario waar 'n kombinasie van stygende voerkoste en beperkings in toevoerroeies in die vee waardeketting voorkom, al dit aansienlike finansiële druk op veeprodusente plaas. Met Suid-Afrika wat nou vleis na Saoedi-Arabië begin uitvoer, moet die veebedryf ook oorweeg hoe hierdie die plaaslike markdinamika kan beïnvloed. Verhoogde uitvoervraag kan nuwe geleenthede vir boere skep, maar dit kan ook verdere druk op binnelandse aanbod en prysbepaling plaas.

GRAANBOERE

Vir graanboere beklemtoon die resultate die kritieke rol van geel mielies in die breër landbouwaardeketting. 'n Sterk vraag vanuit die veesektor verskaf prysondersteuning vir mielies, maar ontwrigtings in veemarkte soos siekte-uitbrekings of laer verbruikersvraag na vleis weens ekonomiese afswaai kan die vraag na mielies verminder. Gegewe dat geel mielies 'n sterk internasionale vraag het, kan Suid-Afrikaanse graanboere egter na uitvoermarkte wend as die plaaslike vraag na geel mielies veral van die veebedryf afneem. Boonop verminder droogtes mielieproduksie aansienlik, wat graanpryse laat styg en veevoer dus minder bekostigbaar maak vir veeprodusente. Hierdie pryswisselvalligheid skep uitdagings vir die beplanning van toekomstige produksie- en bemakingstrategieë en beklemtoon die behoefte aan effektiewe risikobestuur, soos termynkontraktering of oesversekering, om finansiële blootstelling te beperk.

Ten slotte

Hierdie studie illustreer net weereens die sterk verband tussen Suid-Afrika se graan- en veemarkte. Beleidsmakers en rolspelers moet hierdie verhoudings in ag neem wanneer hulle beleide ontwerp. Dit sluit in droogtehelpprogramme, strategiese voerreserwes, siektebestuurstrategieë en alternatiewe voerbronne buite graan. Sulke maatreëls help om landboumarkte te stabiliseer en langtermyn volhoubaarheid te verseker. Vir meer inligting kontak: JammerBD@ufs.ac.za of MonteiroMO@ufs.ac.za ■



RED GRASS VALLEY
TULIS

BREEDING MEDIUM FRAME CATTLE THAT
IS WELL ADAPTED AND FERTILE IN A HIGH
PRESSURE GRAZING ENVIRONMENT.

082 469 2995 theodor@salvocapital.com Dealesville, Free State

HARMONIZING CATTLE AND NATURE

WINTERLEK

VIR TOPPRESTASIE IN DIE WINTER,
GEE HULLE PROTEÏEN!



Beeste op droë winterweiding het ekstra proteïen nodig om optimaal te presteer.

Molatek se klaargemengde **Dryveld 46** is geskik as 'n onderhoudslek vir droë en lakterende diere. Wanneer dit met graan gemeng word, kan dit as 'n produksielek gebruik word. Gebruik **Molatek Lick Mix 87** om jou eie oorgangs-, onderhouds- en/of produksielekke op die plaas te meng.

VOORDELE

- Stimuleer die inname en vertering van ruvoer.
- Beperk massaverlies gedurende die winter.
- Voorkom droëgalsiek.
- Verhoogde konsepsie- en kalfpersentasies.
- Optimale mikrobiële proteïenproduksie weens die gelyktydige vrystelling van stikstof (vanaf ureum) en energie (vanaf melasse).



uppe marketing A39575

OPLOSSING VIR DROËVELDWEIDING



Vir meer inligting oor **Molatek** se spesifieke voere en dienste, kontak:
RCL FOODS: www.rclfoods.com
MOLATEK: +27(0)13 791-1036 | www.molatek.co.za | molatek@rclfoods.com
Dryveld 46 Reg. Nr. V20820 (Wet 36 van 1947),
Lick Mix 87 Reg. Nr. V19783 (Wet 36 van 1947) N-FF2663 (Namibië)

MOLATEK

The Profitability of cattle farming in South Africa:

A look at recent trends

The profitability of cattle farming in South Africa has faced significant pressure over the past two years, driven by a combination of escalating production costs and declining cattle and beef prices, particularly during 2024.

Understanding this trend requires a closer examination of the shifts in demand and supply over the past decade and the key factors that have influenced the market.

The decade leading up to 2020: Challenges and market pressures

From 2010 to 2019, South Africa experienced a period of lower rainfall and persistent economic challenges. Political uncertainty and sluggish economic growth under the Zuma administration further suppressed consumer demand. By the end of 2019, the country reached the peak of a prolonged drought, which severely impacted grazing conditions. The resulting high supply of cattle, coupled with weak demand, led to significantly lower prices.

Additionally, the performance of the grain sector played a crucial role in shaping cattle demand and prices. During this period, lower yields and reduced profitability for maize and soybean farmers negatively affected their ability to invest in cattle, further driving down demand and prices. →



2020–2022: A period of recovery and growth

A major shift occurred in early 2020 when weather patterns transitioned from El Niño to La Niña, bringing much-needed rainfall across South Africa. This change revitalized grazing conditions and led to improved grain production, which in turn increased demand for cattle. With herd sizes severely depleted due to the previous decade's challenges, cattle producers seized the opportunity to rebuild their stocks, reducing market supply. At the same time, grain farmers, experiencing renewed profitability, drove additional demand for cattle, leading to a sharp increase in prices from late 2020 through 2022.

Another critical factor during this period was the COVID-19 pandemic. The first lockdown in March 2020 halted most economic activities, but agriculture was deemed an essential sector, allowing cattle farming and sales to continue uninterrupted. Demand shifted towards the agricultural sector which further bolstered demand and supported high cattle prices throughout this period.

2023–2024: A return to market pressure

As the industry moved into a herd-rebuilding phase at the start of this decade, herd sizes gradually returned to pre-drought levels, including those in Namibia and Botswana. However, by early 2024, the high demand seen during the COVID years had largely dissipated.

Furthermore, a challenging rainfall season placed additional strain on grazing conditions and limited grain production. This forced many farmers to reduce their herd sizes again (or at least limit herd growth), leading to an increased supply of cattle on the market and subsequent downward pressure on prices.

Compounding these difficulties was a steady increase in production costs over the past four years, further squeezing profit margins. Rising input costs, particularly feed and energy expenses, added to the financial strain on cattle farmers.

“Despite recent challenges, the outlook for 2025 and beyond appears more favourable.”

2025 and beyond: A more optimistic outlook

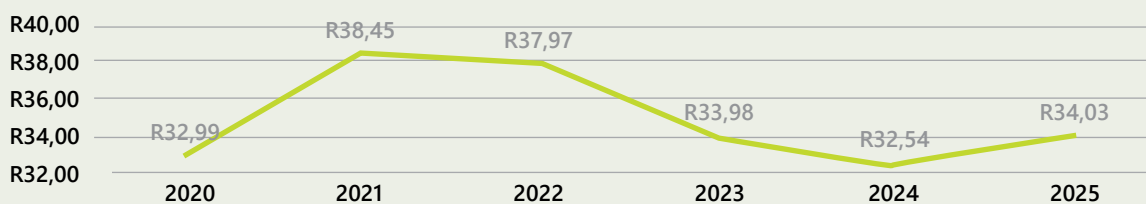
Despite recent challenges, the outlook for 2025 and beyond appears more favourable. Cattle supply levels are expected to remain lower, not only within South Africa but also due to reduced imports from Namibia and Botswana. Additionally, early indications suggest that the grain harvest may improve slightly compared to 2024, which could provide modest support for cattle demand.

A further positive development is the recent decline in interest rates, which may improve consumer purchasing power and stimulate demand for beef. While prices are likely to follow typical seasonal trends, they may stabilize at slightly higher levels than those observed in 2024. Additionally, input costs are expected to remain steady, offering some relief to farmers navigating a challenging economic landscape.

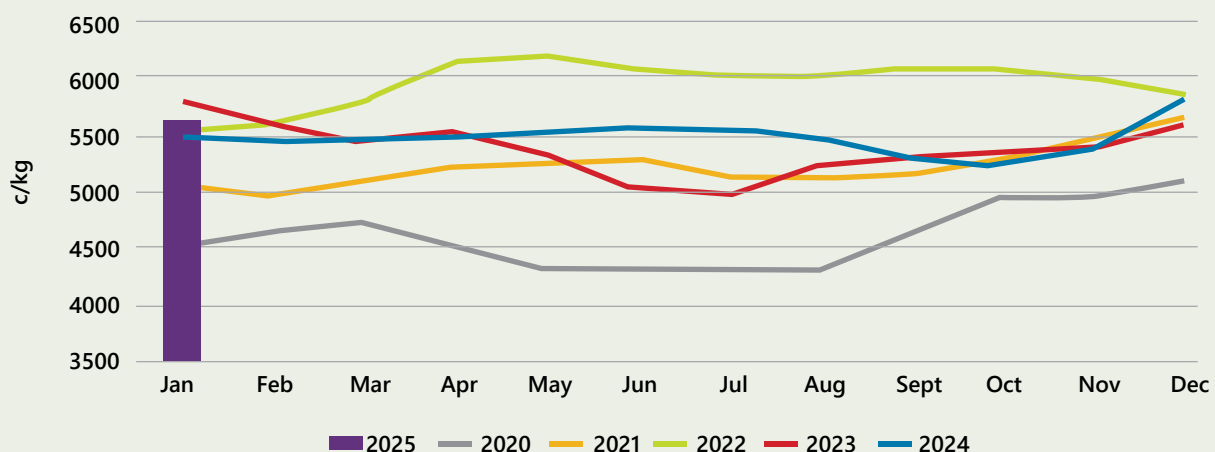
Conclusion

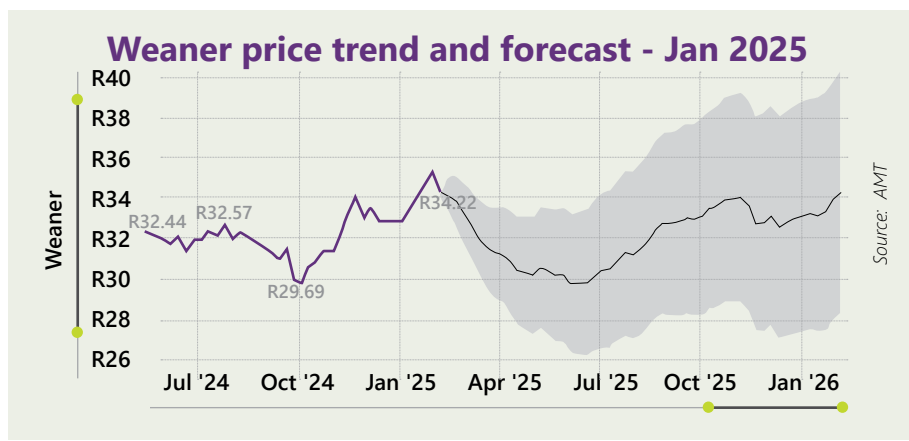
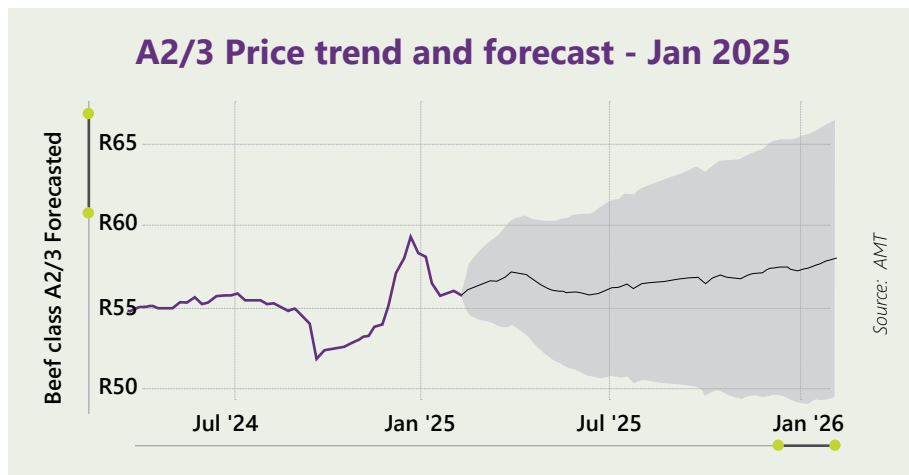
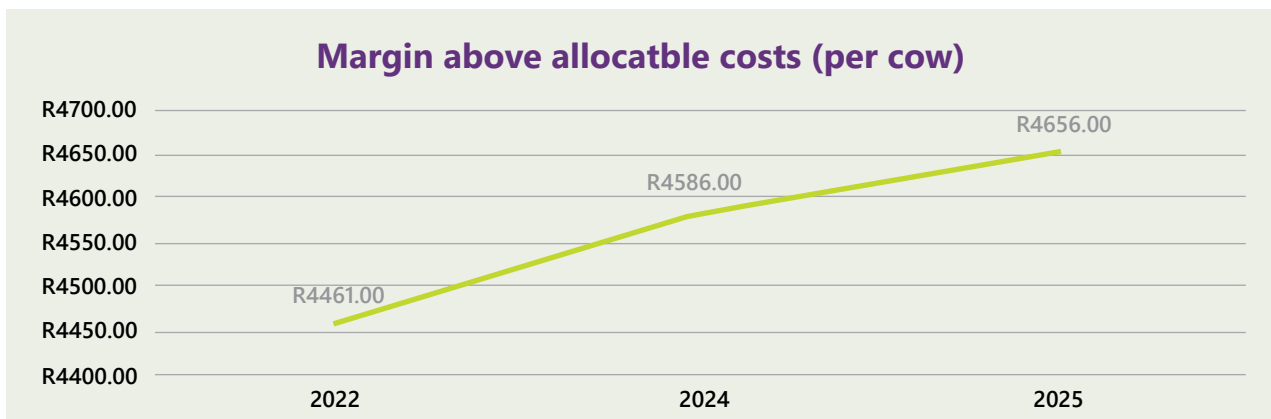
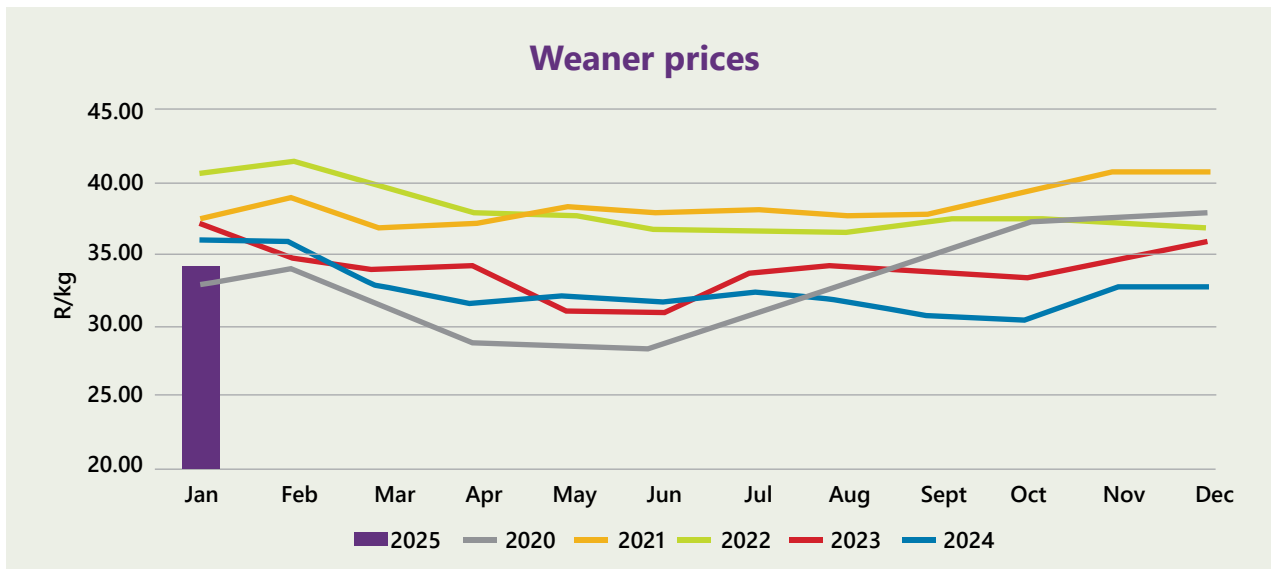
The cattle industry in South Africa is cyclical, with periods of expansion and contraction driven by weather patterns, economic conditions, and shifts in demand and supply. While the past two years have presented significant profitability challenges, the market is showing signs of stabilization. With lower supply levels, improved grain production, and potential demand growth, the sector may see a gradual recovery in profitability in the coming year. ■

Annual weaner price



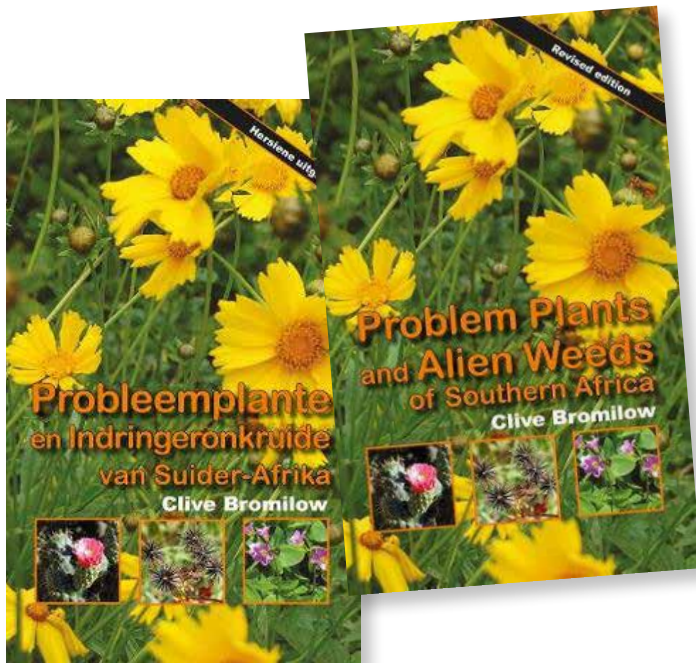
Beef prices (A2/3)





Editor's picks

Books that grabbed our attention



Problem plants and alien weeds of Southern Africa Probleemplanten en indringeronkruiden van Suider-Afrika

The book by Clive Bromilow covers more than 800 problem plants of which 433 species are illustrated and their origin, environmental impact and control measures are described. Similar species are mentioned. More than 900 colour photographs assist with identification, create more awareness and illustrate the problematic nature of plants. Up-to-date distribution maps show the range in Southern Africa.

The existence of a herbicide registration (in South Africa) is indicated with "H" where applicable, and the latest government regulations (NEMBA categories: 1a, 1b, 2 and 3), as well as biological control, where applicable, are mentioned next to the distribution map.

Introductory chapters cover biodiversity and the threat of alien species; problematic indigenous vegetation including bush encroachment; veld degradation; control and management techniques; biological control; chemical weed control; herbicide resistance, and the threat posed by ornamental garden plants.

The book is available from www.wordsworth.co.za for R494.99
ISBN: 9781920217846 (Afrikaans), 9781920217839 (English)



Paul Grobler Cell 082 572 0362 Email tulialbie@gmail.com





Entstowwe en Immunisering van plaasdiere Vaccines and Immunisation of farm animal

Malan en die bekende veearts dr. Jan du Preez het die oorspronklike boek in 2016 gepubliseer. Nuwe inligting en bykomende hoofstukke is pas bygewerk om met 'n nuwe baadjie uitgegee te word. Die druk van die boek word gefinansier deur Design Biologix, 'n private entstofmaatskappy van Pretoria, waar twee vroue, Karen Nel, direkteur, en dr. Angela Buys, uitvoerende hoof, aan die stuur van sake is.

Nel sê inenting is baie belangriker en verg minder tyd as om siek diere gesond te dokter. Daarom hoop sy die boek sal vir boere en ander baie waardevol as 'n bron van handige inligting oor die diere in hul sorg wees.

Du Preez is in Februarie 2024 oorlede terwyl hy nog met die laaste werk aan die boek besig was. Malan het toe die projek in samewerking met die projekbestuurder en uitgewer, Sanet du Plessis, oorgeneem.

"Dit is baie belangrik dat boere entstowwe korrek gebruik en toedien sodat dit doeltreffend kan funksioneer. Die boek behandel dus die verskillende siektes en entstowwe by beeste, skape, bokke, perde, varke, pluimvee en konyne, insluitend hoe die siektes oorgedra en behandel word en die entstowwe wat daarvoor beskikbaar is. Agterin die boek verskyn ook 'n lys van Design Biologix se entstowwe.

Die boek kos R460 en is beskikbaar by www.takealot.com.[■]

Clostridial Diseases

A **sudden fire**
that burns
their health
and your
profit



Coglavax® Reg. No. G3684 (Act 36/1947). **Composition:** This vaccine contains antigens in sufficient quantities to obtain the following levels of antibodies in the serum of control animals: *Cl. perfringens* type A, C and D: Alpha toxoid 2 IU/mL, Beta toxoid 10 IU/mL, Epsilon toxoid 5 IU/mL, *Cl. septicum* toxoid 2.5 IU/mL, *Cl. novyi* type B toxoid 3.5 IU/mL, *Cl. tetani* toxoid 2.5 IU/mL, *Cl. chauvoei* 100 % protection. Adjuvant aluminium hydroxide as Al(OH)₃ q.s. 0,6 – 0,8 %. Preservative formaldehyde q.s. < 0,05 %.

Ceva Animal Health (Pty) Ltd.
Reg. No. 1973/016009/07. PO Box 7707, Halfway House, 1685.
Tel: (011) 312 4088. www.ceva.co.za

COGLAVAX®



Multivalent protection
against main
clostridial diseases



Concentration
of alpha toxoid:
2 IU/mL



Protection
for cattle
and sheep.



SHASHI

— TULI STUD —

*Bred in Eastern Cape and subjected to
gallsickness, red water and heart water.*

3rd PRODUCTION
SALE

5 August 2025
Shashi Farm | Macleantown



MARGI

Margih@redalert.co.za
082 569 2074

RUSSEL

russelk@redalert.co.za
082 558 9740

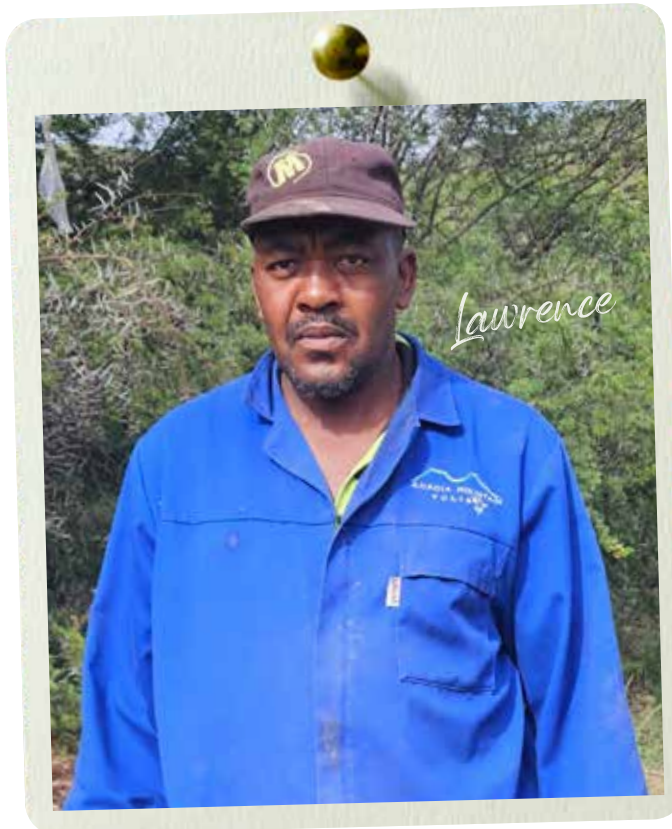
JOANNE

Joannek@redalert.co.za
082 320 3246



Agter elke boer

Ons is almal bekend met die gesegde van "Agter elke suksesvolle man is daar 'n vrou wat hom steun", maar ons weet ook dat agter elke suksesvolle boer is n bekwame bestuurder of voorman. Hierdie jaar stel ons u graag voor aan Lawrence Mtati van Acacia Mountain Tuli's.



Lawrence Mtati is in 1974 gebore in die Queenstown omgewing en het sopas 51 geword, hy het skool gegaan tot Standaard 1, waarna hy die skool moes verlaat omdat daar nie 'n plaasskool in die omgewing was nie. Hy het op 'n baie vroeë ouderdom begin help op die plaas en kan vandag bykans enige iets doen. Lawrence neem deel aan besluitneming, veral as dit kom by weidingsbestuur en parasietbeheer. Ook het hy 'n goeie oog vir 'n goeie bouworm en lewer graag insette wanneer seleksie gedoen word. Hy het 'n goeie aanvoeling vir bees en weet hoe om hul te hanteer. Die dae as Lawrence op die besproeiings plaas moet agter bly om daar te werk, word hy baie in die kraal gemis, want daar waar Lawrence is, gebeur die dinge. Hy is baie passievol oor sy werk en is altyd bereid om te help, dag of nag, 'n ware staatmaker.

Lawrence vertel ..., ek het by mnr Colin begin werk in 2010, ek doen alles op die plaas, sweis, trekker werk, TLB, enige ding. As ek werk worry ek nie vir die tyd nie. Kos pla my ook nie, ek wil net sien dat die werk klaar kom. Ons doen baie dinge hier by mnr Colin, ons boer met pekanneute en lusern. Ek kan die bome spuit, werk die skutter met oestyd en hanteer die vrouens wat neutte help oes. Ek help ook lusern sny en baal en as die baler probleme optel maak ek dit reg. By die voëlplaas, Little Congo, het elke man sy eie afdeling wat hul by werk. Ons het 'n fabriek waarin ons, ons eie vervoerkaste bou vir die voëls. Voëls word omtrent elke week uitgevoer na ander lande. Ek hou die meeste van die masjiene en die Tuli's. Mnr Colin laat elke man werk by die afdeling waar hy die gelukkigste is.

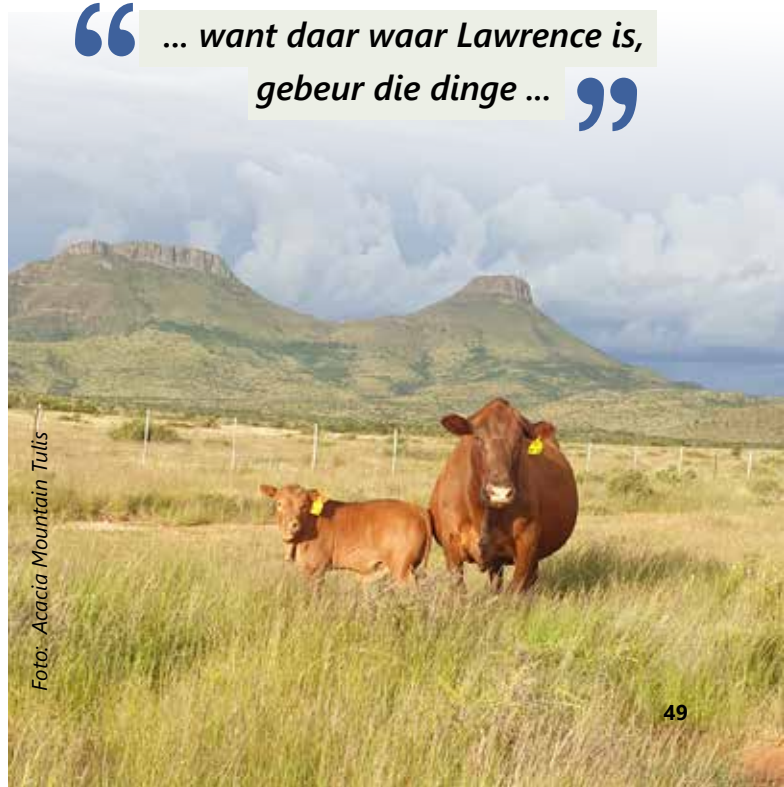
Die veldplaas, Loskop met die Tuli's, Meatmasters en wild is my gunsteling. Wanneer die Amerikaners kom jag, dan ry ek saam met die PH en wys vir hulle waar die wild loop wat hul wil skiet. Ek help hul ook om spoor te sny en met die afslag van die wild. Die Tuli's en die wild werk mooi saam. Dit is goed vir die veld, want die kameelperde, kudus en nyalas eet meer van die bome en die struik, terwyl die Tuli's, ander wild en skape, eet weer meer van die gras en bossies. Die wild hou ook daarvan om naby die Tuli's te loop want die Tuli's beskerm hulle teen jakkalse.

Ek het vir jare my eie bees gehad daar naby Cradock, maar die skelms het my kaal gesteel, toe verkoop ek alles. Die Tuli is 'n baie goeie bees, hy is maklik om mee te boer, hy laat jou nie sukkel nie. Die kalwers kom maklik, en daar is baie kalwers, elke koei het 'n kalf. Ons gee niks voer of ekstra kos nie, ons maak ons eie lekblokke, en dit is al wat hul kry, reg deur die jaar. Jy kan maar kom kyk, onsse beeste blink mooi. As 'n bees blink, dan weet jy, hy is gelukkig. Ek kyk ook sy mis, sy mis vertel vir jou alles, hy moet nie te sag of te styf wees nie. Die Tuli's werk baie maklik in die kraal, as 'n koei nie in die ry wil loop nie, klim ek agter haar in en "scrum" haar vorentoe tot sy op haar plek staan.

Die veilings is vir my baie lekker. Ons hou elke jaar in Oktober, die Go West veiling op Kimberley, Op die plaas laai ons vroeg die lorrie vol Tuli's en ek trek my Acacia Mountain Tuli's overall aan en vertrek na Kimberley. Daar sien ek ook ander boere met hul Tuli werkers en hul mooi beeste. Dan praat ons net bees. Ek leer baie daar by die veilings, daar mag niks fout wees met 'n bees nie. Ek kan al self sien watter kalfies gaan foute wys as hy groot raak.

Ek werk baie lekker hier by mnr Colin. Ek gaan nerens nie, ek gaan dood gaan hier by die plaas. ■

“ ... want daar waar Lawrence is, gebeur die dinge ... ”



Die af kant van plantgebaseerde

vleis

Plantgebaseerde vleis is een van die mees omstrede hedendaagse besigheidskonsepte. Die ideologie daaragter het sy oorsprong uit die klimaatsdebatte wat op haas elke forum tans die wêreldwye politieke debatte oorheers.

Alhoewel dit daarop gemik is om 'n skuldvrye alternatief vir tradisionele vleis te bied, is die werklike motief daaragter baie meer kompleks. Daar is uiteraard morele implikasies, ekonomiese aansporings en etiese aspekte wat agter die agressiewe bemerking van hierdie produkte skuil.

Laat ons sommer ter aanvang die olifant in die vertrek aanspreek deur oor die morele aspekte van die vleisbedryf self te praat. Daar word nie ontken dat sommige, indien nie die meeste lande nie, uiters losse regulasies het wanneer dit by die toestande kom waarin diere grootgemaak en afgerond word, met die pluimvee-, vark- en voerkraalbedryf wat die meeste kritiek ontvang. Naas die metaangasvrystellings, is die wreedheid van diereplase een van die belangrikste verkooppunte van plantgebaseerde vleis, aangesien feitlik alle advertensies vir sulke produkte subtiel probeer munt slaan uit die verbruiker se skuldgevoelens om dan sodoende gevaarlike en ongereguleerde plantgebaseerde voedselprodukte op hulle te probeer afdwing.→



Ekonomie

Alhoewel die morele implikasies van die vleisbedryf nie geïgnoreer kan word nie, is dit net so belangrik om die ekonomie van plantgebaseerde vleismaatskappye in oënskou te neem. Sonder om enige spesifieke handelsmerk te noem, het die meeste fopvleisvervaardigers eers in die laaste helfte van die afgelope dekade opgeduik, meestal in die vorm van sogenaamde vegetariese hamburgers. As daar verby die oppervlakkige gekyk word, behoort dit redelik duidelik te wees dat nie een van hierdie besighede tot stand gekom het om diere te red nie. Soos in enige besigheid, kom wins eerste.

Eerstewêreldlande verbruik groot hoeveelhede vleis en beesvleis, w at die voorkeurkeuse vir baie verbruikers is, is duur om te produseer. Beeste word gewoonlik vir ongeveer 2 jaar grootgemaak, waartydens boere duur kos en water moet voorsien om die behoorlike groei en afronding van die diere te verseker. Dit is hoekom dit vir beesvleisboere in die Oos-Vrystaat volgens Tabel 1 byvoorbeeld R18.23/kg kos om beesvleis te produseer. In teenstelling hiermee, is sojas die primêre komponent van plantgebaseerde vleis en dit is een van die goedkoopste gewasse om te verbou. Dieselfde kilogram sojaproduk kos volgens Tabel 2 net R5.73/kg om in die Oos-Vrystaat geproduseer te word.

Die groot gaping in produksiekoste is 'n aanloklike insentief vir enige besigheid wat homself vir die omskakeling van hierdie spotgoedkoop gewas in 'n vleisalternatief wil posisioneer. Dit kan dan met slim skuldgevoelbemarking teen dieselfde prys as regte beesvleis verkoop word. Tans is die kleinhandelprys van plantgebaseerde vleis per kilogram effens hoër as die prys van regte beesvleis, aangesien dit nie veel verg om op verbruikers se empatie te kapitaliseer en hulle meer vir 'n goeie doel as vir die produk self te laat betaal nie. So word daar ten minste geredeneer. →

Sojabone 2024/25

Rand per jaar per:	Hektaar	Kg
Saad (met saadbehandeling)	2 872	1.44
Kunsmis (vervoer ingesluit)	929	0.46
Onkruidbeheer	588	0.29
Plaagbeheer	75	0.04
Stroopkoste (brandstof ingesluit)	1 469	0.73
DIREKTE UITGAWES	R5 932	2.97
Oesversekering	1726	0.86
Vervoerkoste	239	0.12
VERANDERLIKE UITGAWES	R1 965	0.98
Meganisasiekoste	3 276	1.64
- Brandstof	826	0.41
- Depresiasie & Reparasies	2160	1.08
- Operateurskoste	290	0.15
Rente	289	0.14
TOEGEDEELDE UITGAWES	R3 565	1.78
TOTALE UITGAWES	R11 461	5.73

Vleisbeeste 2024/25

Rand per jaar per:	GVE	Kg
Lekker en kragvoer	1 500	6.00
- Somerlek	375	1.50
- Winterlek	1 125	4.50
Veeartseny	164	0.66
Bulkoste	150	0.60
DIREKTE UITGAWES	R1 814	7.26
Bemarkingskoste	400	1.60
Vervoerkoste	32	0.13
VERANDERLIKE UITGAWES	R432	1.73
Arbeid	1 195	4.78
Koste van aangeplante weidings	754	3.02
Reparasies	362	1.45
TOEGEDEELDE UITGAWES	R2 311	9.24
TOTALE UITGAWES	R4 557	18.23

Bron: Computus Bestuursburo



Verkope

Die vraag is egter of hierdie strategie slaag. Skynbaar nie. Gebaseer op internasionale inligting, het die mark vir plantgebaseerde vleis reeds 'n keerpunt bereik. Volgens die Grafiek was daar 'n hoogtepunt in 2022, maar sedertdien toon verkope 'n afwaartse neiging.

Die hoogtepunt in plantgebaseerde vleisverkope in 2022 spruit uit 'n kombinasie van faktore: verbruikers se belangstelling om die produkte uit te probeer, tesame met hulle groter diskresionêre inkomste; asook die nuuskierigheid oor die verbreding van hulle kossoorte in die nasleep van tekorte aan ander voedselsoorte ná Covid. Hierdie gewoontes blyk egter nie permanent te wees nie. In die VSA is bevind dat minder as die helfte van Amerikaners wat plantegebaseerde vleis probeer het, die aankope daarvan herhaal. Wat ook al die rede vir aankope, plantgebaseerde aanbiedinge blyk dus nie aan die verwagtinge te voldoen nie in terme van koste of prestasie.

Verbruikers bly geïnteresseerd in die konsep van plantgebaseerde vleis, maar kommer oor hoogs verwerkte produkte, bymiddels en hoër pryse het baie voornemende herhalende verbruikers ontmoedig, veral omdat die prys van plantgebaseerde vleis per kilogram dikwels hoër is as die ekwivalente dierlike proteïene en pluimveeprodukte.

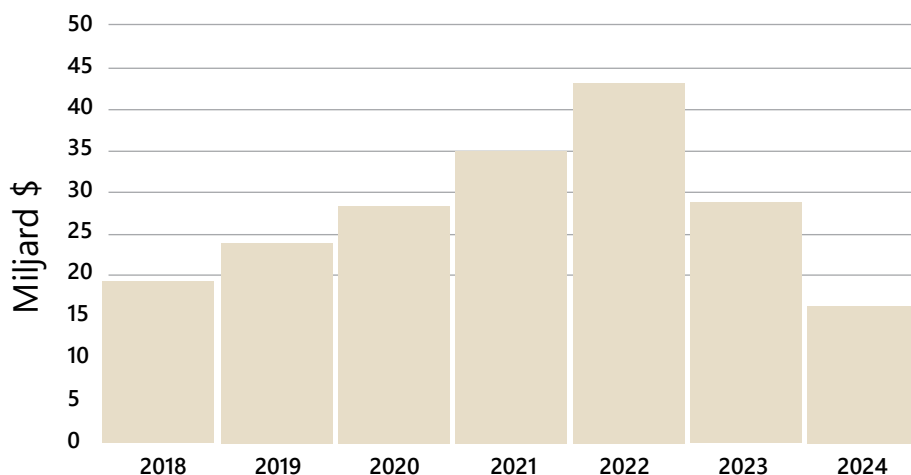
Inflasie speel om 'n paar redes ook 'n beduidende rol in dalende verkope van plantgebaseerde vleis. Verbruikers word oor die algemeen aangetrek na bekende voedsel tydens ekonomiese tye van onsekerheid. Ter ondersteuning hiervan, het verbruikers lank reeds ook die persepsie dat plantgebaseerde vleis 'n swakker voedingswaarde as ander proteïenbronne het.

Hoe dit ookal sy, kopers wat aanvanklik plantgebaseerde vleis gekoop het, het later begin twyfel in die werklike meriete van die produkte, veral omdat hulle nie kon sin maak van die komplekse lys van bestanddele op die etikette van hierdie produkte nie. Daar is dan eerder op natuurlike produkte teruggeval omdat die bestanddele daarvan bekend en meer betroubaar is. Baie belangstellende verbruikers het plantgebaseerde proteïene dus uitprobeer maar die nuwigheid daarvan is nou waarskynlik aan die kwyn.

Rooi #3, is 'n kunsmatige voedselkleursel. Die gebruik daarvan is in 1990 deur die VSA se Food & Drug Administration (FDA) in skoonheidsmiddels verbied, aangesien oormaat hoeveelhede van dié kleursel aan kanker gekoppel kon word. Die verbod het egter nie voedselprodukte ingesluit nie, veral nie nagemaakte vleis nie. Nog 'n chemikalie wat vir vuurbestandheid en die afwerking van meubels gebruik word, magnesiumkarbonaat, word terselfdertyd ook gebruik om die visuele eienskappe van plantgebaseerde vleis te bevorder.

Die lys van voorbeelde kan aangaan, al word potensieel gevaarlike chemikalieë in verskeie voedselitems gebruik en nie

Wêreldverkope van plantgebaseerde vleisprodukte



net in plantgebaseerde vleis nie. In die geval van plantgebaseerde vleis is die bedoeling uitsluitlik om die natuurlike eienskappe van regte vleis chemies te probeer naboots, sodat plantgebaseerde vleis daarmee kan kompeteer. Dit beklemtoon egter dat die gesonde beeld wat maatskappye oor hierdie voedselitems skets nie presies is soos wat geadverteer word nie.

Maar wat laat vleis soos vleis smaak, en hoe kan plante met so 'n maklik identifiseerbare geur kompeteer? Een van die belangrikste onderskeidende elemente van vleis is die hoë ysterinhoud daarvan, wat noodwendig ook in die smaak oorgedra word. Om die geur te dupliseer, moes plantgebaseerde vleisprodusente 'n plantgebaseerde ysterbron vind wat die smaak van beesvleis kan naboots.

Een besonder kontroversiële bestanddeel in plantgebaseerde vleis is gevolglik leghemoglobien, 'n geneties gemodifiseerde weergawe van soja wat gebruik word om die smaak van beesvleis te kloon. Leghemoglobien is 'n proteïen wat in die wortelknoppies van sojaboonplante voorkom, wat die plant help om stikstof uit die lug te bind. Dieselfde proteïen is egter ook daarvoor verantwoordelik om vleis sy kenmerkende geur en aroma te gee. Dus word dit uit sojas geïsoleer en by plantgebaseerde vleis as smaakmiddel gevoeg.

Die gebruik van leghemoglobien in plantgebaseerde vleis is omstrede omdat dit 'n geneties gemodifiseerde

bestanddeel is en daar is tans geen langtermynnavorsing oor die gesondheids-effekte van die inname van groot hoeveelhede hiervan nie. Daarbenewens vereis die produksie van leghemoglobien grootskaalse fermentasie met behulp van geneties gemanipuleerde gis, wat kommer oor potensieel omgewingsimpakte wek. Terwyl sommige mense kan redeneer

Plantgebaseerde vleisprodukte word as 'n gesonder alternatief vir regte vleis bemark. Die realiteit is egter dat dit dikwels swaar verwerk word en 'n reeks sintetiese en potensieel skadelike chemikalieë bevat. Van die mees kommerwekkende van hierdie chemikalieë is voedselkleursel en preserveermiddels.

Smaakverskille

Sojameel opsigself smaak aaklig. Dit beteken dat dit biochemie en baie verwerking nodig het om by die smaak van regte vleis uit te kom. Een spesifieke chemikalie, in eenvoudige taal bekend as

dat die gebruik van leghemoglobien in plantgebaseerde vleis 'n noodsaaklike stap is om 'n oortuigende vleisalternatief te skep, redeneer ander dat dit 'n onnodige en potensieel skadelike toevoeging tot die mens se dieet is.

Die laaste sê

Oor die algemeen is die ekonomie van die vleisbedryf kompleks, met verskeie faktore wat die koste van produksie en kleinhandelprijs beïnvloed. Dit is egter duidelik dat die laer produksiekoste van plantgebaseerde vleis dit 'n voorsprong in die mark kan gee, wat dit vir vervaardigers daarvan moontlik maak om hulle produkte teen hoogs winsgewende pryse te verkoop.

Terwyl die plantgebaseerde vleisbedryf die afgelope paar jaar gewild geraak het, het dit vele gebreke. Van die gebruik van skadelike chemikalieë tot die ekonomiese implikasies het die plantgebaseerde vleisbedryf nog 'n lang pad om te loop voordat dit werklik as 'n etiese alternatief vir tradisionele vleis beskou kan word. Alhoewel dit waar is dat diereboerdery self baie etiese en omgewingskwessies het, is die oplossing nie noodwendig om dit met 'n potensieel skadeliker alternatief te vervang nie. Die vleisbedryf het egter die vermoë om self aan te pas om meer volhoubare en etiese maniere te vind om vleis te produseer en te verbruik.

Aan die einde van die dag is die enigste relevante vraag dit: is daar enige aanduiding dat vleiseters dierevleis met plantgebaseerde vleis vervang? Om uit te vind of plantgebaseerde vleis beesvleis vervang, is ongelukkig nie iets wat uit aandeelprijs of totale kleinhandel-verkope afgelei kan word nie. Die bewyse wat wel beskikbaar is, dui daarop dat die voorspelde **Groot Vervanging** (nog) nie plaasgevind het nie.

Daar is intendeel geen bewyse dat plantgebaseerde vleisalternatiewe, nou of in die nabye toekoms, konvensionele vleis gaan vervang nie. Data dui hoogstens daarop dat die meeste mense plantgebaseerde vleis as 'n addisionele bron van proteïen sal gebruik, eerder as om dit as 'n direkte vervanging van natuurlike vleis aan te wend.

Die publiek is dus nog nie heeltemal gereed daarvoor nie en wil nie groente in hulle wors hê nie. Die groot belofte van plantgebaseerde vleis – dat hierdie produkte dierevleis vorentoe sal verdring – deurstaan nie die toets van vleiseters nie en dit sal in die toekoms waarskynlik so bly.

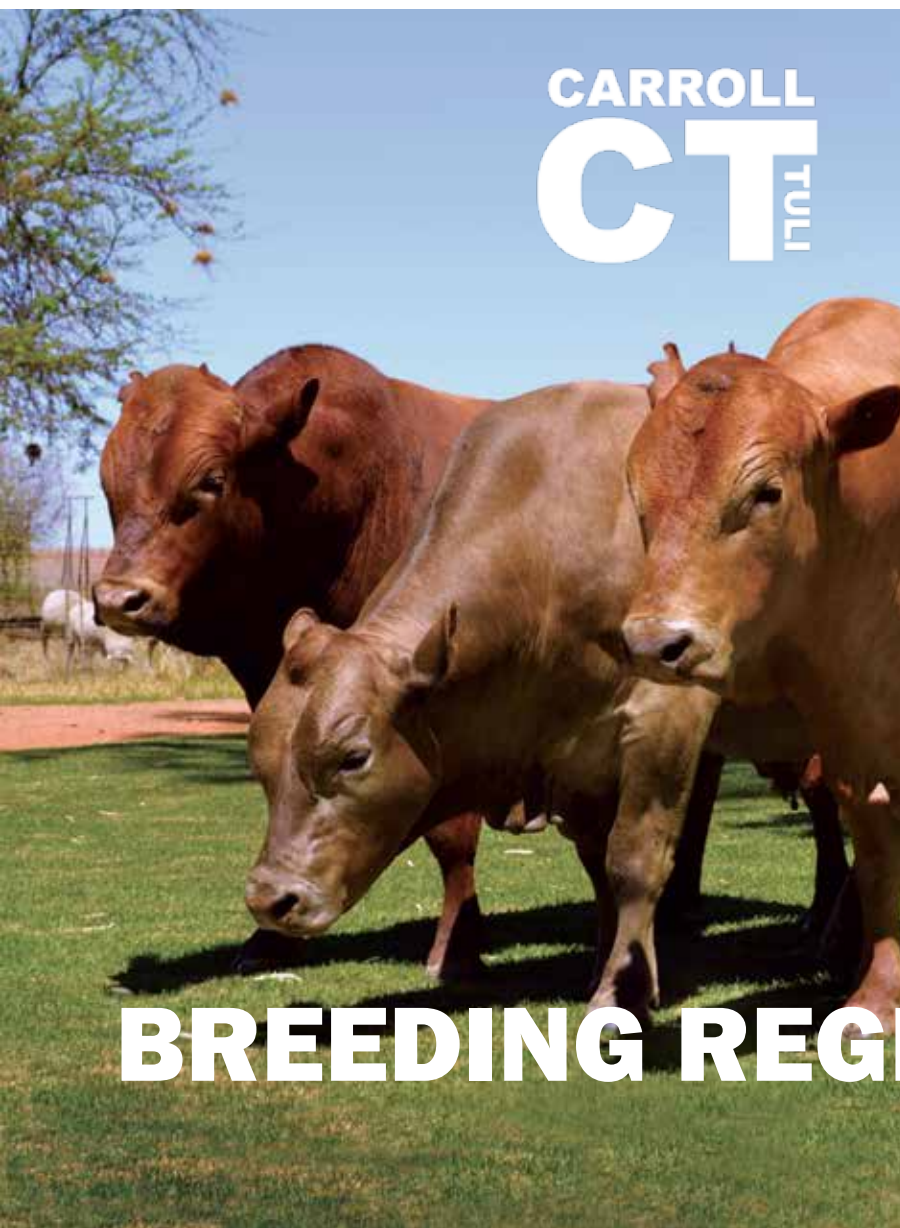
Kleinhandelaars is eweneens kritieke hekwagters tot hoe produkte gekoop en verkoop word en laat hulle uiteraard deur verbruikers lei. Hulle is ook nog nie op die punt om iets te doen wat inmeng met die wins uit die verkoop van dierevleis nie. Net so stel kitskoskettings ook nie daarin belang om dierevleis in totaliteit te vervang nie, vir solank as wat die verbruikers op natuurlike vleis bly aandring. ■

Bronne

Cohen, M & Leroy F. *The dark side of plant-based food – it's more about money than you may think*. The Conservationist. 10 Desember 2019.

Roberts, B. *Consumer Interest in Plant-Based Meats Fades Amid High Prices and Product Shortcomings*. CoBank's Knowledge Exchange Division. August 2023.

Simon, M. *Plant Based Fail: The Empty Promise of Animal Meat Displacement*. Forbes. Februarie 2023.



Herlu +27 72 392 6340

Michael +27 83 266 7231

Jonathan +27 82 707 6051

Lichtenburg, North West

BREEDING REGENERATION



Vir vrugbare boer gemak Van Kremetart tot Kameeldoring

Wildrock Tuli's | Charles Pieterse | 084 444 0306 | Epos charles@lawproc.com



Knowledge grows

Dierevoeding... aanpasbaar by veranderende weerstoestande.

**Weerbestande fosfaat-spoormineraalaanvullings en
-konsentraat vir jou beeste, skape en bokke.**

PhosSure 6/12 & PhosPro 17:

- Noodsaaklik vir optimale groei, produksie en reproduksie van diere op fosfaat-arme weidings.
- Die melasse-byprodukte verbeter smaaklikheid om voldoende P-inname te verseker.
- Bevat verhoogde vlakke van noodsaaklike spoorminerale in die korrekte verhouding tot fosfor.
- 'n Unieke kenmerk is die harde lagie wat bo-op die produk vorm sodra dit aan vogtigheid blootgestel word. Dit beskerm die produk teen reënskade.
- PhosPro 17 bevat 17% proteïene in die vorm van Voergraad Ureum vir optimale aktiwiteite van die mikrobies in die grootpens.

Vir daardie ekstra hupstootjie wanneer jou diere dit die nodigste het.

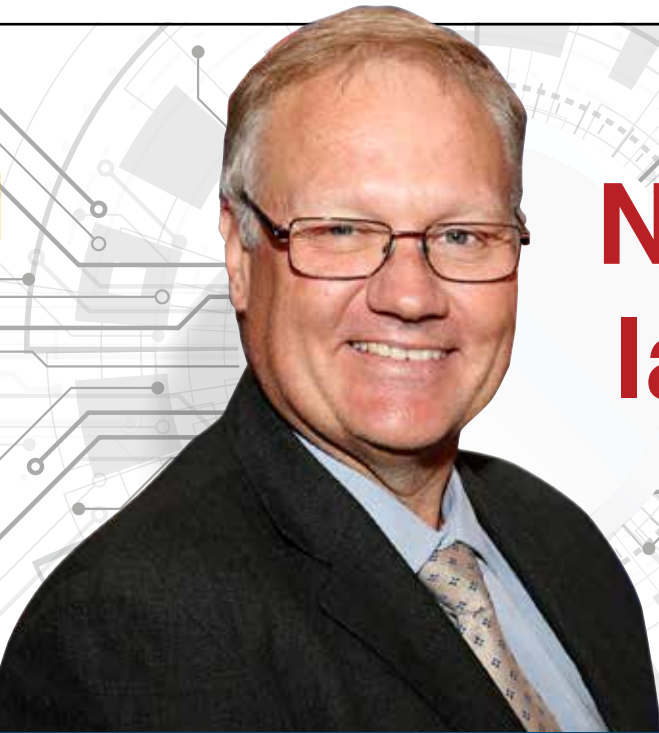
www.yara.co.za/animal-nutrition/

animal.nutrition.sa@yara.com | Tel: +27 (0)31 910-5100

Yara Animal Nutrition Suid-Afrika (Edms) Bpk. Reg. Nr. 2001/025850/07
PhosSure 6 – SA Reg. Nr. V11350, PhosSure 12 – SA Reg. Nr. V12858, PhosPro 17 – SA Reg. Nr. V24441
(Alle produkte is geregistreer onder Wet 36 van 1947.)



upper marketing kay380



Nuwe tegnologie laat geleenthede wink vir SA Stamboek

SA Stamboek het deur die jare sinoniem geword met die plaaslike stoetveebedryf se uitnemendheid en die stel van standarde. Maar wat is die waarde van dié instelling en hoekom moet die bedryf tred hou met die jongste genomiese data?

Dr. Bobbie van der Westhuizen, die nuwe uitvoerende hoof, sê dit is om kommersiële boere én telers 'n mededingende voordeel te gee.

Bobbie, 'n wetenskaplike van wêreld-formaat, is met ingang 1 Julie 2024 as uitvoerende hoof van die SA Stamboek- en Diereverbeteringsvereniging aangestel. Hy is getroud met Raylene en hulle het twee dogters, Raynandi en Lihame.

Grootwordjare

Ek is op 'n plaas buite Ventersdorp in Noordwes gebore en het daar grootgeword. My pa het 'n gemengde boerdery bedryf. Ek het op George in die Suid-Kaap gematrikuleer nadat ons daarheen verhuis het toe my pa 'n besigheid daar gekoop het. Daar het ek geleer koop en verkoop deur my pa te help. Maar die plaas was in my vasgegroeï.

Toe ek 'n loopbaan moes kies, het ek op diereteelt besluit. Ek is Stellenbosch toe waar ek 'n BSc Agric in genetica en veeteelt verwerf het. Ek het só baie van genetica gehou dat ek voortgegaan het met 'n MSc, ook aan die Universiteit Stellenbosch (US).

Waar het jou loopbaan begin?

By die Landbounavorsingsraad (LNR) in Irene, waar ek vir 10 jaar gewerk het terwyl ek my PhD na-ure gedoen het. Ek het dit in 2005 aan die US verwerf. In 2008 het ek die programbestuurder van die nasionale melkaantekeninge-skema geword wat die

LNR namens die departement van landbou, grondhervorming en landelike ontwikkeling bedryf. Aan die navorsingskant was ek steeds betrokke by die genetica en Blup-ontledings wat die LNR destyds gedoen het.

In November 2011 het ek 'n pos as senior navorser by SA Stamboek aanvaar. Toe word ek vyf jaar later die bestuurder van genetiese adviesdienste, en nou is ek bevoorreg om die geleentheid te kry om die uitvoerende bestuurder van SA Stamboek te word.

Hoogtepunte tot dusver

In my loopbaan as 'n kwantitatiewe genetikus was dit beslis toe ek die eerste ewekansige regressiemodelle vir vleisbeeste in Suid-Afrika ontwikkel het, en toe ek die heel eerste genomies verrykte teelwaardes in Suid-Afrika kon vrystel met die wonderlike hulp van my kollegas en bestuurders binne SA Stamboek.

Waarde van lidmaatskap van SA Stamboek

SA Stamboek bied 'n volledige diens aan sy lede, die telersgenootskappe, wat op hul beurt weer dienste aan die boere lewer. Ons het geregistreerde veekundiges en genetici wat die telersgenootskappe bystaan met tegniese aspekte, en SA Stamboek lewer 'n volledige aantekendiens en diereverbeteringstelsel. Telers kan enige tyd van hul plase af aanteken op die Logix-toepassing en maklik hul diere se data op 'n databasis plaas waar dit altyd veilig

sal wees. Wanneer die teler genetiese teelwaardes kry, bied SA Stamboek ook 'n omvattende diens, waaronder die jongste tegnologie van genomiese produkte waar ons die genomiese inligting van die diere gebruik om enkelgeen-eienskappe, hetsy positief of negatief, aan die teler te rapporteer. Dit sluit eienskappe soos poenskap, kleur of dubbelbespiering in. Die genomiese inligting word gebruik om die genetiese teelwaardes akkurrater te kry – veral in jong diere en diere wat nie gemeet is nie.

Toekoms van stoetteling

Stoetteling is soos 'n merk van gehalte en dit is iets wat ons moet behou. Telers wat stoetteling doen en aan genootskappe behoort, se diere word elkeen deurgegaan rakende die visuele eienskappe van die diere. Die diere se moederlyne word nagegaan om te verseker dat vrugbaarheid – die belangrikste eienskap – intak bly. Die telers meet en weeg soveel as wat hulle kan en daardie genetiese teelwaardes plaas die stoettelers in die kerngebied van diereverbetering vir die toekoms. Ons moet ook kyk na meganismes om die prestasie van die nageslag van die stoetdiere in kommersiële kuddes te evalueer. Sodoende verseker ons dat die diere wat as superieure stoetdiere beskou word, wel voldoen aan die kommersiële telers se vereistes. In kommersiële melkbeeskuddes gebeur dié soort prestasie-evaluering reeds dekades lank waar semen van stoetdiere of ingevoerde semen geëvalueer word.

Met vleisbeeste en skape is ons ook op pad soontoe. Jy kry 'n teler wie se stoetskudde →

reeds op die databasis is en wat ook sy kommersiële kuddediërs se data wil laat vaslê. Daardie rekords vind al neerslag in die databasisse en dra daartoe by dat die beste voorspelling gemaak kan word van die bou of lyn se doeltreffendheid.

Sou jy dus sê SA Stamboek se produkte en dienste is ook van waarde vir kommersiële telers, al is dit dan op indirekte wyse?

Dit is belangrik dat daar deursigtigheid vir die kommersiële teler is wat die stoetteler se diere koop. Daar moet vertroue wees in die stoetbulle of -ramme wat 'n teler vir kommersiële doeleindes koop.

Aan die ander kant is die kommersiële sektor ook baie belangrik vir stoetteling. Dit skep 'n mark vir die uitmuntende genetiese eienskappe van stoetdiere. Jy moet onthou dat stoettelers ouerskapbevestiging moet doen, die diere moet meet en weeg, en groeitoetse doen. Daar word baie geld in daardie diere belê. Dan word hulle nog deur die genootskappe geïnspekteer om die visuele funksionaliteit van die diere te bevestig en die gehalte te verseker. Sonder kommersiële boere sou dié beleggings nie moontlik gewees het nie.

Waarde van DNS-ontleding

DNS is baie belangrik. 'n Mens sien dit in alle stelsels, selfs met kunsmatige inseminasie (KI). Dit gebeur dat ouerskappe verkeerd aangeteken word en dit is nie doelbewus nie. Soms is jy net só oortuig dit is hierdie spesifieke bul wat die koei gedek het, en dan was dit glad nie die geval nie. Sulke foutiewe aantekeninge het 'n reuse-impak op die voorspelling van daardie diere se genetiese waardes.

Onthou, alle verwante inligting of diere wat in daardie stamboom voorkom, bepaal daardie diere se genetiese meriete. As jy die pa onwetend verkeerd aangeteken het, is die voorspelling van die genetiese meriete van die diere heeltemal verkeerd. Dit het 'n groot impak op seleksie. Jy selekteer 'n bul gegrond op 'n syfer wat jy dink goed is en wat jy wil hê, maar dan is dit heeltemal verkeerd bereken op 'n verkeerde stamboomkanaal.

Rol van genomika

Genomiese seleksie is presisieboerdery vir diere. Die genomika maak vir jou wêreld oop en dit kan beskou word as die grootste deurbraak in diere- en menselinge ná KI. Jy moet egter 'n sogenoemde genomiese verwysingsbevolking hê sodat jy goeie, betroubare inligting het as jy genomika wil inspan om jou in jou seleksieprosesse te help. Dit is diere wat gemeet en geweeg is sodat jy byvoorbeeld enige genetiese verandering in die profiel van 'n internasionale ras in Suid-Afrika kan kwantifiseer.

Dit gebeur dikwels by internasionale rasse dat semen of embryo's ingevoer word en in Suid-Afrika bemark word as genomies getoetste diere. Maar die waardes waarmee daardie bul byvoorbeeld in Suid-Afrika

bemark word, is gegrond op die land van oorsprong se genetiese meriete. Daarom is dit baie belangrik dat Suid-Afrikaanse genootskappe en rasse hul eie Suid-Afrikaanse genomiese verwysingsbevolking moet bou.

Data van genomiese enkelstap-ontledings (single nucleotide polymorphisms, SNP) maak dit ook moontlik om ouerskap akkuraat te verifieer. Ons doen nou genomiese toetse waar ons meer as 50 000 SNP-merkers gebruik oor die hele genoom van die diere. 'n Gewone DNS-ouerskaptoets berus op 18 tot 21 merkers.

Die voordeel van die genomiese ouerskaptoets is dat ons ouerskap-ontdekking kan doen. Jy kan op die databasis gaan soek vir ouers met genomiese profile op hul rekords om te kyk of jy nie dalk die pa kan opspoor nie. Dit kan jy nie doen met gewone DNS nie, want dit is op 'n uitsluitingsbeginsel gerig – jy kan net sê die diere kan moontlik die pa wees, maar dit is nie 'n gegewe nie.

Sedert ons met genomika begin het, het ons gesien dat daar 12% tot 13% ouerskapfoute in al die bevolkings is. Sommige is met DNS geverifieer. Ek dink nie ons kan voortgaan sonder die gebruik van genomika nie; dit is soveel meer werd. Maar dit kos natuurlik vir die boere heelwat meer as net 'n gewone DNS-ontleding.

Struikelblokke vir SA Stamboek

Daar is altyd struikelblokke om te oorkom, maar dit daag ons uit om oplossings te kry of om dit in 'n geleentheid te omskep. Ek sien baie uit daarna. Dr. Japie van der Westhuizen, my voorganger, en dr. Pierre van Rooyen voor hom, het baanbrekerswerk gedoen en SA Stamboek het die afgelope paar jaar baie gegroei en ontwikkel.

Ons probeer ook om ons dienste uit te brei; nie net die tradisionele dienste nie, maar ook om nuwe besigheid te kry. Dit gaan mos altyd oor skaalvoordele en as jy net by jou tradisionele produkte bly, is dit ten koste van die telers wat daaraan deelneem. Jy het soveel vaste uitgawes wat gedek moet word. Daarom soek ons deurlopend na nuwe geleenthede.

Ons het byvoorbeeld 'n baie sterk inligtings-en-kommunikasie- (IKT) komponent, met 'n databasis en bedieners wat ons self in SA Stamboek onderhou. Ons het ons eie programmeerders, opgeleide veekundiges en genetici. Dus is daar 'n stewige onderbou van kundigheid wat aangewend kan word om nuwe projekte aan te pak.

Daar is 'n hele paar samewerkingsprojekte wat aan die gang is of op pad is. Onlangs het ons 'n data-ondersteuningsdiens- (DSS) vennootskap met BKB gesluit. Dit behels die insameling en verwerking van kleinveedata. Dan gaan daar 'n verslag terug na BKB se tegniese adviseurs. Hulle bespreek

dit met die boer en help hom om sy seleksiekriteria se doelwitte te bepaal sodat die regte diere as ouers van die volgende geslag geselekteer word. Die vennootskap is in dié stadium sterk gerig op bestuursinligting om die kleinveetelers by te staan om winsgewender te wees. Dit is nie teelwaardes soos wat stoettelers kry nie. Die boer versamel reeds daardie data; met DSS word die data net gekonsolideer.

Daar word voortdurend gekyk na maniere om nuwe wetenskaplike ontwikkeling te inkorporeer. SA Stamboek werk tans saam met ID-Scan om biometriese identifiseringstechnologie by beeste te inkorporeer met hierdie diere se huidige identifikasie op die Logix-databasis.

SA Stamboek bemark ook IDEXX se dragtigheidstoetse vir herkouers. Daar is twee verskillende toetspakette wat die boer self op die plaas kan gebruik. Die uitslag is 5 tot 20 minute later beskikbaar, na gelang van watter toets gedoen word. Slegs die bloed van die vroulike diere is nodig om hierdie kitstoets vir dragtigheid te doen. Die toetse kan dragtigheid vanaf 28 dae ná konsepsie bepaal. Die voordeel daarvan is dat diere wat nie dragtig is nie, vroeër geïdentifiseer kan word. In melkerye kan dit byvoorbeeld die hantering van koeie verminder.

Mentors

In my studieveld, kwantitatiewe diere-teelt, het ek baie geleer by prof. Fanie Schoeman van die US. Daar was 'n data-ontleider, Gail Jordaan, ook by die US, wat my geleer het om te programmeer en hoe genetiese programmatuur werk. In die genetiese veld het dr. Buks Olivier ook 'n groot rol gespeel. Toe ek by die LNR begin werk het, was my mentor dr. Japie van der Westhuizen en hy is dit steeds vir my.

Is jy familie van dr. Japie van der Westhuizen?

Nee glad nie, ons het net toevallig dieselfde van. Maar ons word dikwels daardie vraag gevra. Dit lei ook soms tot amusante voorvalle. Verlede jaar was ons in Toledo, Spanje, vir die kongres van die internasionale komitee vir diere-aantekening (Icar). Om koste te bespaar, het ons by 'n baie billike hotel bespreek waar ons 'n kamer met twee enkelbeddens gedeel het.

Toe ons twee Van der Westhuizens by die hotel aanmeld, wou die ontvangsdame weet of ons 'n paartjie is. Ons het probeer verduidelik dis glad nie die geval nie, maar toe ons in die kamer kom, sien ons die twee enkelbedjies staan styf teen mekaar, soos 'n dubbelbed. Elke aand het ons die bedjies uitmekaar geskuif en 'n bedkassie tussenin gesit. Maar die volgende middag as ons terugkom van die kongres af, was die enkelbedjies weer teen mekaar geskuif. Die hotel se personeel het duidelik gedink daar moet 'n verwantskap wees! ■



DIE BESTE BOD THE BEST BID

HOOFKANTOOR / HEAD OFFICE

Anton Vos - 012 460 9916

BOSVELD & LIMPOPO / NAMIBIË / NAMIBIA

Johann Vossler - 015 491 3141/4

MPUMALANGA / GAUTENG / KWAZULU-NATAL

Wessel Meyer - 017 819 1106

OOS-VRYSTAAT / EASTERN FREE STATE

PJ Müller - 058 813 1067

SENTRAAL-VRYSTAAT / CENTRAL FREE STATE NOORDWES / NORTH WEST / NOORD-KAAP / NORTHERN CAPE

Allan Sinclair - 051 451 1439

OOS-KAAP / EASTERN CAPE / NOORD-KAAP / NORTHERN CAPE / WES-KAAP / WESTERN CAPE

Chris Troskie - 041 001 0122

VLEISSENTRAAL EIENDOMME

Andreas Greeff - 072 118 7509

LEWENDEHAWE • WILD • LOSGOED • EIENDOM



LIVESTOCK • GAME • MOVABLE ASSETS • PROPERTY

hoofkantoor@vleissentraal.co.za • www.vleissentraal.co.za

From pasture to prosperity:

The success story of the Beefmaster Group

What began as a small family-run business in 1983 has expanded into a world-class beef business today, producing meat not only for Southern Africa, but also the Middle – and Far East. What is the secret to the Beefmaster Group's success? Hard work, dedication and innovation, according to its founder Lourie van Reenen, as well as the traditional values of putting relationships and quality first.

There are few South African businesses today like the Beefmaster Group that can claim their origins back to the 18th century. When Jacob van Reenen first arrived in the Cape of Good Hope in 1722, he started supplying beef to ships docking there. This passion for good-quality beef found its way down through the generations to Lourie van Reenen who in 1965 began a small cattle-feeding business. Almost two decades later, he decided to establish a feedlot and in 1983 bought the farm Kromellenboog near Christiana in the North West. He chose this site because it was strategically located near a secure water source, the Vaal River, as well as being near a main road and railway, both critical for the transportation of cattle and feed.

Meeting the need for quality beef

What gap did Lourie spot in the market to start his business? "At the time, South Africa was struggling to keep up with the demand for meat and there seemed to be a lack of good meat supply from local pastures," he says. In addition, Lourie saw that other mega-beef businesses only accepted specific cattle breeds for production. "We, on the other hand, believe that all cattle breeds have the potential to deliver exceptional beef products."

Today the Beefmaster Group is one of the largest privately-owned, family-run beef companies in the country. "We continually strive to elevate every aspect of our business – from cattle rearing and farming to meat processing and packaging, ensuring our top-quality meat reaches beef lovers both locally and abroad," asserts Lourie.

Adding to the family's proud legacy are Lourie's two sons who are intimately involved in the business. Roelie is the company's supply chain executive, while Louw is the chairman (previously, he was CEO before Gert Blignaut took over).

Expanding the business

In 2001, the company bought the old Abakor facility in Kimberley, while the Beefmaster abattoir and processing facility officially opened two years later. "We opened our first retail outlet in 2005 and currently have a factory shop at the abattoir, as well as several retail outlets across South Africa catering to middle-income consumers," says Roelie.

Another success was the launch of the online home-delivery service iBeef in 2021. "We wanted to reach consumers in areas that don't necessarily have a stand-alone store," explains Roelie. The online store offers a variety of meat products, such as steaks, burger patties and braai packs.

Boosting beef exports

In the late 2000s, the Beefmaster Group started exporting beef, but only on a small scale. "We were mainly exporting to neighbouring countries like Namibia," says Roelie. "It was only in 2012 that we began sending beef abroad to destinations like Mauritius."

And since then, they haven't stopped. Today the business exports to the Middle East and Far East. "Our first major export market was Egypt," states Roelie. "This came about because South Africa was able to negotiate trade agreements with individual countries, allowing us to export our meat products there."

“We don't discriminate against breeds,” reiterates Jaco van Liebenberg, senior section manager at the Beefmaster Group. “

Rather, we buy a wide variety of cattle breeds and crosses because we believe that any cattle breed can produce quality meat.””

Raising quality beef cattle

Although their approach is built on decades of passion and experience, there is a lot of science that goes into the selection of cattle for their feedlots. "We don't discriminate against breeds," reiterates Jaco van Liebenberg, senior section manager at the Beefmaster Group. "Rather, we buy a wide variety of cattle breeds and crosses because we believe that any cattle breed can produce quality meat."

"Certain breeds lend themselves more to production in intensive feedlot conditions and others more to extensive field conditions," states Jaco.

Each animal is assessed according to their perceived ability to perform in a feedlot. "Research has also shown us that there is sometimes a greater variation within a breed than between breeds," he explains. "We've accumulated years of production data from different breeds."

This data, together with the visual assessment of the cattle, helps them determine the potential performance of the cattle in the feedlot. Factors that are considered include the animal's size, age, gender, whether it is weaned or not, its condition and overall health. "Based on the animal's production potential in the feedlot, we are able to determine a purchase price," Jaco says.

Global standards

As well as producing top-quality beef, the business also prides itself on its world-class technology and hygiene standards. "We realised

the importance of excellent management practices and hygiene standards when we started exporting," asserts Roelie. They are FSSC 22000 certified, which is a globally recognised certification for food safety management systems. "We believe these systems make management easier and facilitates access to markets."

Another feature of their products is that of traceability. "Our traceability systems minimise risk and allow us to do business locally and abroad," says Roelie. "It also allows us to trace all of our meat products back to origin."

Looking back at their family's success story, Lourie believes their motto of alles sal regkom (everything will work out) has stood them well. "We treat employees as family," he says, "and that's why people love working for us." ■



Ganna Tuli's boer dat die stof so staan...



**GANNA
BOERDERY**



Michiel van Niekerk

Sel: 083 269 8443

Epos: giel@isat.co.za

Circular farming

Circular farming is an innovative farming model with the goal to minimise waste, optimising resource use, farming sustainably and restoring the environment to its natural biological cycle.

This approach utilises renewable resources, such as agricultural biomass leftovers and food processing by-products. In South Africa, it is estimated that around one third of food produced goes to waste and equates to nearly 10 million tons annually (StatsSA, 2023). According to Tolessa et al (2020) the average smallholder farmer produces 12 tons of crop residues and 121 tons of animal manure annually. However, traditional agricultural practices often deplete soils without replenishment, exclaiming the need for more regenerative and sustainable approaches, such as circular farming.

Core principles of circular farming

TraceX technologies refers to 5 core principles of circular farming:

Reduction of Inputs: The reduction of inputs is one of the attractive values and is achieved through composting and utilizing biogas produced by the farm itself.

Soil Health and Nutrient-Loops: This principle focuses on closing nutrient loops through anaerobic digestion and biochar production from organic materials,

composting, and manure management. These processes break down organic matter found in waste products into nutrient-rich materials that can improve soil quality, fertility, and structure, with the potential to create a renewable energy source.

Waste Reduction and Reuse: Instead of discarding and destroying waste, it can be turned into valuable resources. For example, crop residues, damaged fruit, and discarded vegetables can be converted into high-quality animal feed. Food waste from processing factories can be composted and turned into fertilizer.

Encouragement of Relationships and Teamwork: Building relationships within the value chain helps acquire organic waste that can be utilised by the farm, creating benefits throughout the supply chain.

Rebuilding Natural Ecosystems: The primary goal of circular farming is to farm as close to natural cycles as possible. This model aims for soil regeneration, water quality improvement, and increased biodiversity.

“Traditional agricultural practices often deplete soils without replenishment, underscoring the need for more regenerative and sustainable approaches, such as circular farming.”