

## VRYSTAAT RPO KONGRES 2015

### Onderwerp : 'Herstel vertroue in rooivleis-ketting'

Die rolspelers in die waardeketting van die rooivleisbedryf is interafhanklik van mekaar ter bevordering van die bedryf en vir ekonomiese oorlewing. Die Vrystaatse Rooivleisprodusente-organisasie (RPO) het in Bloemfontein 'n beroep gedoen dat die onderskeie bedryfslede 'n pad van vertroue en goeie kommunikasie stap soos wat van 'n ware waardeketting verlang word.

Verskeie rolspelers het die provinsiale RPO-kongres in die stad bygewoon, met uitsluiting van kleinhandelverteenvoording, wat nie beskikbaar was nie.

Mnr. **Neluis Ferreira**, een van die Vrystaatse RPO onder-voorsitters, wat 'n paneelbespreking tydens die kongres gelei het, beskryf die herstel van vertroue in die bedryf as die begin van 'n kettingreaksie wat die rooivleisbedryf sal bevoordeel. "Indien rolspelers nie die vinger op die pols hou nie, is hulle aan die raai. Jy kan nie dit bekostig om in 'n uiters mededingende mark verkeerd te raai nie," sê hy. Volgens Ferreira sal die uitruil van bedryfsinligting kan lei tot die bevordering van winsgewender sakegeleenthede vir die onderskeie lede van die waardeketting in die ekonomie. "Wat vir 'n waardeketting belangrik is, is dat ons kanse vir oorlewing oor die lang termyn verhoog aangesien ons die vinger op die pols van die eindverbruiker van ons produkte hou," sê hy. Ferreira het 'n beroep gedoen dat die rooivleisbedryf se produkte ingevolge 'n waardeketting-model op aanvraag van die eindverbruiker bemark word teen 'n prys wat die verbruiker bereid is om te betaal.

Mnr. **Gerhard Schutte**, Uitvoerende Hoof van die RPO, sê wanneer die produsent nie die verbruiker se behoefte verstaan nie, dan kan hy nie die regte produk lewer nie. Voorts moet die produsent al hoe meer besef hy is 'n vennoot in die waardeketting.

"Ons is geneig om met die rolspelers in die waardeketting te stoei, terwyl hulle eintlik ons beste vennoot is om die beste prys vir rooivleis te realiseer," sê hy.

"Die gemiddelde produsent, soos Oom Piet van Gompvlei, sal beweer die kleinhandelsprys vir rooivleis is te hoog, teenoor 'n te lae produsentprys, maar ek dink hulle verstaan nie aldag die bloktots nie," sê Schutte. "En dan is die konsentrasie in die bedryf nog 'n punt van kritiek, soos in die voerkraalbedryf, wat te gekonsentreerd is en dikwels die vryemarkkragte aan bande lê.

Die rooivleisbedryf besef die verbruiker is koning en alvorens ons produk nie teen die regte prys by die kasregister verbygaan nie, het ons nie 'n besigheid nie".

Volgens Schutte is die rooivleisbedryf, met 'n jaarlikse omset van R25 miljard, een van die grootste landboubedrywe wat op 'n kommersiële en ontwikkelende grondslag word bedryf word. "Ons kommersiële bedryf is internasionaal mededingend. Die uitdaging is egter om die ontwikkelende sektor op dieselfde grondslag van kompeteerbaarheid te kry."

Mev. **Tutti Rudman**, voorsitter van die Suid-Afrikaanse Verbruikersunie, sê die volhoubare verskaffing en die bekostigbaarheid van rooivleis is ononderhandelbaar vir die verbruiker. "Onthou, 'n verbruiker koop met haar oë. Ons ken nie al die huidige graderings en klassifikasies nie. As ons kyk en dit lyk na 'n goeie stuk vleis, vergelyk jy tog pryse en jy sal moontlik die goedkoper snit koop," sê sy. "Maar as die goedkoper snit meer vet bevat as die verbruiker se smaak, sal sy die duurder snit met minder vet koop."

Haar kritiek is teen verskaffers wat minder goeie snitte in grootmaatverpakings wegsteek. "Baie vleis word vooraf verpak en dan weet jy nie wat onder in die pakkie lê nie. Op die ou einde betaal jy ten duurste vir die weggesteekte bene en vet."

Dr. **Gerhard Neethling**, hoofbestuurder van die rooivleis-abattoir-vereniging, sê: "Ons het nie afsonderlike verantwoordelikhede teenoor die verbruiker ten opsigte van die veiligheid van ons produk nie. Produsente se verantwoordelikheid is om 'n gesonde dier te voorsien. Die abattoir is vir die verwerking van veilige produkte verantwoordelik en om dit aan die verbruiker te bied.

Hy sê daar is kritiese aspekte van besoedeling en besmetting in die abattoir ter sprake wat behoorlik bestuur moet word. "Ons rol as 'n vereniging is dat die abattoir-operateur al die hulp tot sy beskikking het om die hoogste standaard te handhaaf.

Wat tans krities belangrik vir die rooivleisbedryf is, is die vleisinspeksie-omgewing. "Dit is belangrik dat die departement en wetgewing wat al die afgelope 15 jaar lank uitstaande is, op alle vlakke van groot en klein abattoirs nou in werking gestel word," sê hy. "Die grootste leemte is tans dat die wet, nie soos wat dit geskryf staan, toegepas word nie."

**Mnr. Louw van Reenen**, Uitvoerende Hoof van die Beefmaster-groep, wat die Suid-Afrikaanse Voerkraalvereniging verteenwoordig het, beweer die grootste vraag by speenkalfprodusente is waardetoevoeging tot hulle produk en hoe hulle 'n premie-prys vir hulle diere kan verdien.

"Produsente moet aanvaar dat die speenkalfers wat ons aankoop, inderwaarheid teen 'n hoër as markprys aangeskaf word. "As hulle met die voerkrale verder wil saamwerk, kan hulle 'n hoër prys beding. Dit beteken dat hulle nouer met die voerkrale moet skakel en die inligting en data van die voerkraalbedryf benut.

- Die gemiddelde voerkalf-aankoopmassa is tans 230 kg wat 110 kg van die finale karkas uitmaak, terwyl die res van die finale karkas massa van 150 kg in die voerkraal geproduseer moet word .
- Teen 'n aankoopprys van R19-40/kg lewendig het die voerkraal in werklikheid teen 'n uitslagpersentasie van 48% R40-40/kg per karkas betaal, teenoor 'n markprys vir A2/A3-karkasse van R34-00/kg.
- In werklikheid is daar R6-40/kg meer betaal as wat realiseer kon word vir 'n geslagte markklaar-bees .
- Hierdie beginsel staan in die voerkraalbedryf bekend as 'n **negatiewe aankoopmarge**.

Mnr. **Jan van der Walt**, bemarkingsbestuurder van die landboumaatskappy VKB in die Noordoos-Vrystaat, sê die groot uitdaging vir die optimalisering van die waardeketting is die kwynende markte wat die volhoubaarheid van die bedryf beïnvloed. “Ons moet saam unieke geleenthede probeer ontsluit om vir alle partye groter winsgewendheid te verseker. Dit is hoekom die waardeketting so ’n groot rol vir almal begin speel.

Volgens Van der Walt spits sy onderneming hom daarop toe om te verseker dat hulle produkte aan die vraag voldoen, om so ver terug in die voorsieningsketting in te koop om die betrokke produk so goedkoop as moontlik aan die mark beskikbaar te stel . Vanuit ’n groepsoogpunt het VKB as maatskappy terugwaarts in die waardeketting begin investeer om hulle produsente se produkte soos mielies en sojabone in fabriek te verwerk en bemark om te verseker dat dié inkomste vir ons streek en produsente behoue bly.

Mnr. **Adrian Cloete** van die Veldvleisvereniging van Suid-Afrika meen dat sy organisasie die bedryf ’n regstreekse alternatiewe bemarkingskeuse bied.

“Ons wil die platform vir die produsent bied waarvandaan hy sy bemarking op eie stoom gemaklik kan behartig. Wetgewing het hom tot nou toe redelik beperk, of was ’n te groot las op sy skouers. Ons neem nou ’n groot deel van daardie las oor deur onder meer kollektiewe bedinging,” sê Cloete. Een van die aksies is abattoir-oudits waarvoor die individuele produsent sou moes opdok in die geval van eie bemarking. Sy deelname aan die Veldvleisvereniging kom nou neer op ’n gedeelde koste van bemarking.

Mnr. **André Pieterse** van Vleissentraal op Bethlehem, wat die Suid-Afrikaanse Federasie van Lewendehawe-agente verteenwoordig het, sê die lewendehawe-agent speel ’n wesenlike rol in die produsent se waardeketting as bloot net die heffing van kommissie. Hy is van mening dat die federasie sy rol van waardetoevoeging beter aan die produsent sal moet verduidelik in opvoedingsveldtogte. Een van die punte van kritiek is die aanbring van veebrandmerke, wat in baie gevalle gebreke bly. “Ek kan nie verstaan dat ’n boer nie sy vee wil merk nie. Dit is wetlik verpligtend en is noodsaaklik om gesteelde vee te kan uitken.”