



# South Devon

NUUSBRIEF | NEWSLETTER • VOL 1 • 2012



Jes 41:10 "Moenie bang wees nie, Ek is by jou, moenie bekommerd wees nie, Ek is jou God. Ek versterk jou, Ek help jou, Ek hou jou vas, met my eie hand red Ek jou."



President: Tielman Nieuwoudt  
 Vice/Vice President: Dan Kriek  
 Raadslid/Council Member: Barrie van Zyl  
 Gielie van Zyl

Sekretariaat/Secretariat: Anna-Marie Viljoen  
 SA Stamboek Verteenwoordiger/  
 SA Stud Book Representative: Bernard Burger

**SOUTH DEVON**  
**BEESTELERSGENOOTSAP VAN S.A. • CATTLE BREEDERS' SOCIETY OF S.A.**

Posbus/P.O. Box 9777 | Bloemfontein 9300 | TEL. 051 410 0900  
 E-mail: [sdevon@studbook.co.za](mailto:sdevon@studbook.co.za) | Website: [www.southdevon.co.za](http://www.southdevon.co.za)



TIELMAN NIEUWOUDT

# Van die. President

Die jaar het baie vinnig gevorder en heelwat aktiwiteite het op die beesboer se plaas gebeur.

Ek vertrou dat u almal 'n goeie kalfseisoen beleef het, m.a.w. min probleme en min of geen dooie kalwers. U moes tydens die kalfseisoen die kalwers by geboorte geweeg het en indien prakties moontlik, ook die koeie geweeg het. Hierdie data is van uiterste belang t.o.v. die evaluering van bulle vir kalwingsgemak.

Die tyd van die jaar wanneer u koeie kalf is baie belangrik en sal verskil van streek tot streek en van plaas tot plaas. Onthou egter die volgende nl.: 'n koei kan vir jou net een kalf in 'n jaar gee en al wat jy as mens kan doen, is om te sorg dat sy gedurende die tyd van die jaar kalf wanneer voedingstoestande optimaal is (of ten minste op 100 dae na kalwing – koeie in piek melkproduksie en kalf se behoefte op sy hoogste).

Speentyd kom nou vinnig nader en sommige van u het reeds u kalwers gespeen. As boer moet u egter 'n paar dinge in plek kry. Is jou skaal in 'n werkende toestand, is jou hanteringsgeriewe reg? Waar gaan jou speenkalwers loop – weiding, aangeplante voer of voerkraal?

Gaan jy bulle Fase C of D laat toets – reël vroegtydig – kyk na geboortedatums en gewigte.

Gaan jy die uitskot bulkalwers en swak verse nou bemark of gaan jy dit later doen? Kyk na ouderdomsgroepe wanneer jy speen – u moes al u weeglyste van SA Stamboek ontvang het – andersins doen navraag.

Vervangingsverse moet vanaf speen- tot dektyd, baie goed versorg word. Dit is nie nodig om vet te voer nie, maar verse moenie gewig verloor in die tyd nie. Goeie weiding en 'n produksielek is voldoende, maar monitor jou diere.

Die grondslag vir die toekomstige teelkoeie se produksievermoë word gedurende die tydperk vasgelê.

Gedurende Mei/Junie moet dragtigheidsondersoeke gedoen word. Nou kan u bepaal hoe suksesvol u KI-program of prestasie van bul of bulle was. Indien swak resultate probeer vasstel waar die probleem lê.

Selekteer ook ou koeie (tande) en swak produseerders en verkoop of bemark.

Dra sorg dat u koeie 'n goeie produksie/onderhoudslek kry gedurende die wintermaande. Doen beplanning vir die komende kalfseisoen wat in die lente maande begin.

Heelwat bulveilings vind plaas in die najaar en indien daar 'n behoefte in u kudde is, doen vroegtydig beplanning. Die sirkel op die beesboer se plaas is nou voltooi en word jaarliks herhaal.

Lekker boer

South Devon groete

# ALGEMENE jaarvergadering

Johstep South Devons, Kimberley het op 6 Maart 2012, gasheer gespeel vir die algemene jaarvergadering.

Verskeie belangrike kwessies is bespreek. 'n Belangrike toekomsvisie is neergelê nl. dat solank ons as telers met eerlikheid en integriteit optree en die wonderlike eienskappe van die South Devon-ras doelgerig nastreef, ons nie bekommerd hoef te wees oor die voortbestaan van die ras nie. Gehalte eerder as getalle moet die wagwoord wees. Soos die Engelse spreekwoord lui: "Bigger isn't always better."

Op 7 Maart het die telers uitbeweeg na die plaas Charlottesdal, die tuiste van Johstep South Devons. Keuring asook besigtiging van die kudde is gedoen. Die keuring is gedoen deur Ian en Sharon Turnbull. Weens die streng vooraf keuring deur Gielie en Barrie van Zyl, van Johstep, is min manlike diere aangebied. Verse wat nog te jonk is vir keuring, is ook besigtig.

Die algemene gevoel was dat hierdie jong kudde, reuse spronge vorentoe gegee het. Die eenvormigheid van die vroulike diere was opvallend. Positiewe kommentaar was aan die orde van die dag.

Baie dankie vir almal wat 'n bydrae gelewer het om van die dag 'n sukses te maak.



'n Groep pragtige Johstep verse - die toekoms van die kudde

Barrie van Zyl en Ian Turnbull tydens die keuring

# Keurderskursus Cathcart, 13 - 14 Junie 2012



'n Baie geslaagde kursus is gedurende 13 en 14 Junie 2012 op die plaas van John en Julie Miller te Cathcart gehou. 'n Totaal van 14 kandidate het vir die kursus ingeskryf. Die eerste dag is meestal gewy aan teorie.

Charl Hunlun, bestuurder Vakkundige dienste, SA Stamboek en South Devon eksaminator, het die kursus aangebied.

Tielman Nieuwoudt, President, het Charl bygestaan en die praktiese afdeling aangebied. Baie dankie aan Winston South Devons vir die diere wat tydens die kursus as opleidingsmateriaal gebruik is.

Na 'n heerlike braai en kuier by die kaggelvuur, moes die kandidate die volgende dag eksamen aflê. Die eksamen het bestaan uit 'n teoretiese en 'n praktiese gedeelte. Altesaam 11 kandidate het vir die eksamen ingeskryf.

Die slaagsyfer van die kursus was baie hoog en baie geluk aan Isolde Viljoen, van SA Stamboek, wat die beste student was. Baie geluk ook aan al die ander studente wat geslaag het.

Vertrou dat julle dit baie leersaam gevind het en in die praktyk sal kan toepas. Baie dankie aan John en Julie vir julle gasvryheid.



Agter v.l.n.r.: Shaun Cockin; Mark Cockin; James Miller; Kerry Cockin; Charl Hunlun; Bennie Saayman; Barrie van Zyl; Ian Turnbull; Ronnie Small

Voor v.l.n.r.: Tielman Nieuwoudt; Isolde Viljoen; Bernard Burger; Sharon Turnbull; Gielie van Zyl; Gary Tretheway  
Afwesig: Stanford Mtyuda

# POENSKOP/POLLED South Devons

## MAGPELA

## WINSTON



Op 22 Julie is die eerste poenskopkalwers uit die Magpela stoet gebore. Marizelle het in 2011 van haar koeie met die ingevoerde saad van Gadara Poll Zion, 'n Australiese poenskopbul, geïmagineer.

Die kalwers toon by geboorte reeds 'n goed gebalanseerde bouvorm. Sover het dié poenskopkalwers 'n gemiddelde geboorte gewig van 32kg wat ook kalwingsgemak verseker. "As South Devon teler streef ek na top genetica. Gehardheid, vrugbaarheid, kwaliteit en aanpasbaarheid is vir my belangrik en presies wat my stoet bied. Gadara Poll Zion gaan verseker bydra om die Magpela stoet tot selfs hoër hoogtes te neem".

Telers, sowel as kommersiële boere kan uitsien na puik poenskopbulle wat van 2014 af beskikbaar sal wees.

**- Marizelle van Niekerk**

JM 11 1199 is the first bull calf born from the long awaited polled semen that was imported from Australia during 2010. The SIRE is GADARA POLL ZION SGHPZ 04 027 and he was bred by the TESBURY PARTNERSHIP. His mother is JM 04 0021 and this is her 5th calf, 4 of which have been bull calves. She has an average ICP of 370. In 2010 we also imported semen from THOWRA DOWNS ROMANY who was bred by Chris & Leonie Daley from Victoria in Australia.

We have also identified 2 more polled bulls in Australia, KILDARE CADMAN bred by Rick & Sue Mc Douall, from New South Wales and DAVELE REG bred by David & Rochelle Leese from South Australia. This semen will be in the country in time for the 2012 mating season.

We at WINSTON SOUTH DEVON STUD are looking forward to being able to fulfill the needs of our bull buying clients, who have been wanting polled animals, in the not too distant future.

**- John Miller**



# Die rol van die RPO in die rooivleisbedryf

**T**wee van die grootste probleme wat die voortbestaan van die rooivleisprodusent in Suid-Afrika bedreig, is veediefstal en predatore. Die Rooivleisprodusente-organisasie (RPO) hanteer albei dié aangeleenthede namens die rooivleisprodusent.

Verder is die RPO verantwoordelik vir die beskerming van die 40% ad valorem-tarief, en om ongeregtighede met vleis invoere te monitor. Die RPO monitor ook alle wetgewing wat die rooivleisprodusent negatief kan beïnvloed en lewer namens die produsent kommentaar daarop deur die regte kanale.

Verder fokus die RPO op internasionale ooreenkomste, voorligting en dieregesondheid asook uitvoerbevordering. Dit is die RPO se taak om produsente-belange en sake by

owerheids- en nie-owerheidsinstansies te stel. So ook die vestiging en bevordering van 'n positiewe beeld van die produk en die bedryf.

## **Die rooivleisbedryf**

Die Suid-Afrikaanse rooivleisbedryf beskik oor 'n bedryfsstruktuur wat die besondere uitdagings in die bedryf se waardeketting kan aanspreek. Die nasionale Rooivleisprodusente-organisasie (RPO) het die regte struktuur om dienste te lewer en inspraak te hê in die bedryf.

Die struktuur in die rooivleisbedryf bestaan uit die Rooivleisbedryfsforum as oorkoepelende struktuur. Die Rooivleisbedryfsforum is saamgestel uit die Rooivleisbedryfstrust, Rooivleisnavorsing en Ontwikkeling Suid-Afrika en die Suid-Afrikaanse Vleisbedryfsmaatskappy (SAMIC) as die een been. Die ander been word gevorm

deur die MSMS (Meat Statutory Measure Services) en die Rooivleisheffingsadministrasie.

Die Rooivleisprodusente-organisasie (RPO), die Nasionale Opkomende Rooivleisprodusente (NERPO), die Huide- en Velleraad (SHALC), die Vereniging van Vleisvoerders en –Uitvoerders (AMIE), die Nasionale Verbruikersunie (SANCU), die Abattoirvereniging (RMAA), die Suid-Afrikaanse Varkvleisprodusente-organisasie (SAVPO), die Nasionale Federasie van Vleishandelaars (NFMF), die Suid-Afrikaanse Vleisverwerkersvereniging (SAMPV) en die Gauteng Vleishandelaarsvereniging (GMTEU) is almal organisasies wat direkte verteenwoordiging op die Rooivleisbedryfsforum het.

Wat die nasionale RPO betref, sluit die struktuur verteenwoordigers van die nege provinsiale RPO's, die Nasionale Wolkwekersvereniging, Stamboek, die Federasie van Lewende hawe registrasie, die Melkprodusente-organisasie, Agri SA en TLU SA in. Die nasionale RPO word deur vrywillige bydraes gefinansier.

### **Bedryfsfunksies**

Finansiering van kritiese bedryfsfunksies word deur die statutêre heffing gefinansier, met bydraes wat ingesamel word by wyse van 'n verpligte heffing op beeste, skape en bokke, invoere, huide en velle, agente en die handel.

Die statutêre heffing is binne die raamwerk van die Nasionale Landboubemarkingswet ingestel en word uitsluitlik aangewend om die volgende funksies in belang van die rooivleisbedryf te bevorder:

- Verbruikersekuriteit (voedselveiligheid).
- Verbruikerskommunikasie en –opvoeding (bemarking).
- Produknavorsing en –ontwikkeling.
- Bedryfskaking.
- Transformasie.
- Produksie-ontwikkeling en bedryfsprojekte.

Rooivleis Navorsing en Ontwikkeling Suid-Afrika is verantwoordelik vir navorsing in die rooivleisbedryf, en bestaan uit 'n struktuur waarby alle rolspelers in die bedryf verteenwoordig is. Die volgende fokusareas vir navorsing word hanteer:

- Die volhoubare benutting van natuurlike hulpbronne.
- Lewendehaweproduksie met wêreldwye mededingendheid.
- Diergesondheid en welsyn.
- Diereprodukte, kwaliteit en waardetoevoeging.
- Rooivleisveiligheid, voedingswaarde en waarde.
- Verbruikers, markontwikkeling en handel.
- Ontsluiting van die potensiaal van rooivleis deur kommersialisering en die oordrag van tegnologie.
- Klimaatsveranderinge en volhoubare produksie.
- Predasiebestuur.

Die funksie van Produksie-ontwikkeling word deur beide die RPO en NERPO verrig. Die sluit produsentekommunikasie en skaking op internasionale

vlak, nasionale vlak provinsiale vlak en grondvlak in. Die RPO en NERPO hanteer ook aspekte soos dieregesondheid, veediefstal, transformasie, navorsing, invoermonitering en predatore onder hierdie funksie.

Produsentekommunikasie word gedoen via die RPO se elektroniese nuusbrieff, die Rooivleis-tydskrif, die RPO se web-blad, insette in tydskrifte, radio en televisie asook op Facebook.

Die RPO is verantwoordelik vir die hantering van veediefstal, in die vorm van die Nasionale Veediefstalforum en die provinsiale Veediefstalforums.

### **Die Diergesondheidsforum**

Die Diergesondheidsforum het ná die uitbreking van bek-en-klose wat in 2011 in KwaZulu-Natal voorgekom het, weer van die grond af gekom. Dit bestaan uit verteenwoordigers van al die rolspelers in die bedryf.

Predasiebestuur is tans een van die grootste kopsere in die rooivleisbedryf. Die PMF (Predasie Management Forum) is geformaliseer om dit aan te spreek. Dit bestaan uit verteenwoordigers van die wolbedryf, die rooivleisbedryf, die bokhaarbedryf en die wildsbedryf.



# SOUTH DEVON

K u d d e s m e t d i e b e s t e T K P

The average Inter-calving Period of the breed during the last three calving seasons was 381, 395 and 386 days respectively. In all three calving seasons the South Devons achieved the best ICP of all breeds participating in the National Beef Cattle Performance Testing Scheme of the ARC.

## #2

BELLARY South Devons,  
Dan & Albert Kriek – 379 dae





# #1

**MAGPELA South Devons,  
Marizelle van Niekerk – 374 dae**

**Wenner van die Nieubaden wisseltrofee**

# #3

**WINSTON South Devons,  
John Miller – 382 days**



# Red Meat industry achieves success with statutory levy

A successful statutory levy rate collection of 113% was realized in the red meat industry during the period March 2010 to February 2011.

**Table 1:** Actual levy income compared to budgeted income in reporting period:

	<b>Actual</b>	<b>Budget</b>	<b>Variance</b>
Period March - Oct 2010	R12 951 213	R10 697 241	R2 253 972
Period Nov 2010 – Feb 2011	R8 641 309	R8 396 148	R245 161
<b>Total</b>	<b>R21 592 522</b>	<b>R19 093 389</b>	<b>R2 499 133</b>

The reason for the difference in the actual and budgeted income can be ascribed to the fact that the Levy Administrator maintains an aggressive approach in the collection of levies.

The breakdown of levy income at each collection point or role player in the value chain can be seen in Table 2.

**Table 2:** Breakdown of levy income at each collection point or role player in the value chain for March 2010 to February 2011

<b>Collection point</b>	<b>Actual</b>	<b>Budget</b>
<b>Local products</b>	<b>R11 762 788</b>	<b>R9 769 760</b>
Producers (collected via abattoirs)	R10 643 487	R8 235 397
Exporters of Hides and Skins	R170 254	R36 535
Processors	R478 380	R290 301
Livestock Agents	R211 469	R121 291
Trade (retailers and meat outlets)	R0	R752 998
Tanneries	R246 835	R333 238
Feedlots	R12 363	R0
<b>Imported products</b>	<b>R1 296 726</b>	<b>R927 481</b>
<b>Total</b>	<b>R13 059 514</b>	<b>R10 697 241</b>
<b>Period November 2010 to February 2011</b>		
<b>Local</b>	<b>R8 080 614</b>	<b>R7 746 148</b>
Producers (collected via abattoirs)	R6 522 772	R6 731 091
Exporters of Hides and Skins	R98 631	R39 330
Processors	R239 821	R258 167
Livestock Agents	R87 836	R76 577
Trade (retailers and meat outlets)	R989 600	R434 498
Tanneries	R136 587	R206 485
Feedlots	R5 367	R0
<b>Imported products</b>	<b>R452 394</b>	<b>R650 000</b>
<b>Total</b>	<b>R8 533 008</b>	<b>R8 396 148</b>
<b>Total March 2010 to February 2011</b>	<b>R21 592 522</b>	<b>R19 093 389</b>

Some functions are funded by both the statutory levy and other sources of income:

- **Research**

The funds available for research and development are derived from the interest of the Red Meat Research and Development Trust (RMRDT) and from statutory levies. The policy of Red Meat Research and Development SA is to finance projects executed by any recognized research institution, dealing with agricultural research.



In the case of RMRDT funds, the policy is to maintain the proportion of the initial capital from the various species when financing projects for the various sectors, which was as follows:

Beef - 65,67%

Small-stock - 15,28%

Pork - 9,02%

Hides, skins and leather - 10,03%

- **Local consumer education**

#### **Lamb and mutton**

Lamb and Mutton SA is a committee which is responsible for the promotion of South African lamb and mutton. It consists of representatives of the Red Meat Producers' Organisation (RPO), the National Emerging Red Meat Producers' Organisation (NERPO), the Federation of Small Stock, the Federation of Meat Traders and tertiary institutions, as well as other role players.

#### **Beef**

It is the responsibility of the South African Feedlot Association (SAFA) to ensure consumer education of the local market concerning South African beef. Sector partners and representatives involved in this campaign include SAFA, the South African Meat Industry Company (SAMIC) and the Freddy Hirsch Group.

- **Transformation**

After enjoying growth in income, over the past seven years, NERPO has had to deal with a declining total income over the past two years. This has impacted on the number of development projects that the organisation can implement and entails that management has to be resourceful in seeking alternative sources of income in order to sustain the organisation. The value of the organisation's assets has however strengthened, which is an indication of the growth in physical infrastructure that are required for the organisation to function.

**Table 3:** Detailed summary of expenditure on functions funded by statutory levies based on claims received by the Red Meat Levy Administrator for the period March 2010 to February 2011

<b>Expenditure split per functions</b>		<b>Expenditure split for transformation</b>	
Consumer assurance	R4 569 365		R1 281 848
Industry liaison	R2 405 936		R1 478 497
Consumer education	R5 242 999		R1 395 327
Production Development	R4 267 512		R1 493 629
Developing sector	R1 813 350		R1 813 350
Research	R1 445 296		
Administration	R1 970 392		
<b>Total expenditure</b>	<b>R21 715 480</b>	<b>Total transformation</b>	<b>R7 462 651</b>

#### **Industry information**

##### **Production of product**

The commercial producers produced 635 500 tons of beef during the report period, and 106 100 tons of sheep meat.

In the case of developing or informal farmers, 127 061 tons of beef, 31 830 tons of sheep meat and 61 000 tons of goat meat were produced (estimated).

This means that a total of 762 361 tons of beef, 137 930 tons of sheep meat and a total of 61 000 tons of goat meat were produced, totaling 961 291 tons of red meat.

##### **Number of producers**

South Africa currently has 56 000 commercial producers, 87 000 developing farmers and more or less 1 000 000 small scale producers.

Positive effect of statutory measures in the red meat industry



### Production development

Production development is of vital importance to the progress of the livestock industry and is in line with the strategic plan for South African agriculture.

In order for livestock farming to be profitable and globally competitive it is of vital importance that producers should be provided with the relevant information and skills. South Africa is a net importer of red meat, but could become self-sufficient if producers perform optimally and are internationally competitive.

In order to empower commercial producers and their farm workers to increase the supply of red meat, the following actions have been undertaken during the review period:

- Improved communication with commercial red meat producers.
- Industry liaison through information and farmers' days held in the nine provinces and representation in national and international bodies.
- Special attention was given to animal health matters.
- The fight against stock theft continued.
- Research – seeding fund were made available for specific focus areas.
- The Predation Management Forum (PMF) was founded to tackle the problem of predation which amount to more than R1,5 billion per annum, the single biggest threat to production development at this stage.

### Abattoir rating scheme

The development of the National Abattoir Rating Scheme and Hygiene Assessment System audit tool has allowed the abattoir industry to standardize its procedures and provided a tool for the abattoirs to measure their performance and outputs and to identify shortcomings or non-conformances. It allows for corrective actions to be implemented which ultimately results in improved safety and quality of meat products.

### Consumer education

#### Beef

The following issues were addressed during the report period:

- Re-enforcing the SA beef brand, with the sizzle advertisements on nine radio stations and three TV channels.
- Developing new beef recipes in pullout magazine format.
- Educating consumers on using beef cuts and carcass classification via the printed media.
- Publishing routinely nutritional articles focusing on the importance of beef on family health, written by independent registered dieticians.

Making the consumer aware of what he or she could expect from the final custodian of meat; the butcher, was addressed by the Cleaver Awards across three categories of butchers in all nine provinces. The Cleaver Awards are now a recognized national and regional prestigious award across all categories of butchers.

#### Sheep meat

A breakthrough project for the red meat industry was the research performed on South African lamb and mutton and the resultant nutrient composition data. Up to 2007, South African publications and statistics quoted were based on United States Department of Agriculture nutrient databases statistics and data.



# BLUP **bul van die Jaar**



Die kriteria vir die toekening is as volg:

Geboorte direk, rasgemiddeld en beter  
Speen direk, rasgemiddeld en beter  
Speen maternaal, rasgemiddeld en beter  
Skrotum omtrek, rasgemiddeld en beter

Akkuraatheid van bogenoemde eienskappe moet bo 50% wees.

BL 07 107 se BLUP syfers is as volg:

Geboorte direk -2.46 (87)

Speen direk 3.5 (79)

Speen maternaal 0.6 (70)

Skrotum omtrek 3.7 (80)

Baie geluk aan Dan en Albert Kriek van Bellary South Devons wat vir die tweede agtereenvolgende jaar hierdie toekenning verower het.

## ARC **Best Producing Cows**

NAME & ADDRESS	ID NO	Av ICP	CALVES	Av WEAN INDEX	AWARD
MR T. NIEUWOUDT	TNJ 970066	364	8	107	Elite
MNRT. NIEUWOUDT	TNJ 980010	421	8	105	Elite
MNRT. NIEUWOUDT	TNJ 980011	365	9	111	Elite
MNRT. NIEUWOUDT	TNJ 980024	371	9	103	Elite
MR I.R. TURNBULL	IRT 020024	391	6	94	Superior
MR J.F. MILLER	JM 990066	418	9	114	Elite
MR J.F. MILLER	JM 002210	361	8	109	Elite
MR J.F. MILLER	JM 002216	364	7	113	Elite
MR J.F. MILLER	JM 002226	364	8	114	Elite
<b>MR J.F. MILLER</b>	<b>JM 012204</b>	<b>367</b>	<b>8</b>	<b>111</b>	<b>Elite</b>
MR J.F. MILLER	JM 020008	362	7	114	Excellent
MR J.F. MILLER	JM 030001	375	6	111	Excellent
MR J.F. MILLER	JM 030072	379	6	102	Excellent
MR KRIEK DJ & JA	BL 010052	373	8	111	Elite
MR KRIEK DJ & JA	BL 010024	376	7	108	Superior
MR KRIEK DJ & JA	BL 020020	372	7	112	Excellent
MR KRIEK DJ & JA	BL 020056	374	7	108	Excellent
MNR KRIEK DJ & JA	BL 020104	376	7	108	Excellent
MNR KRIEK DJ & JA	BL 030072	359	6	102	Excellent

# Farmer's Weekly Elite Cow



Congratulations to John Miller on winning the Farmer's Weekly Elite Cow Award for a second consecutive year. This is truly an outstanding achievement, indicative of top fertility and exceptional herd management.

MEMBERSHIP LIST / LEDELYS			
NAME	HERD NAME	ADDRESS	TELEPHONE
DU PLESSIS, ACO	ADUVON	PO BOX 313 COLIGNY 2725	018 673 2180 082 891 0202
KRIEK, DJ & JA	BELLARY	PO BOX 86 TWEELING 9820	087 944 0836 082 944 0566
MILLER, JF	WINSTON	PO BOX 88 CATHCART 5310	045 843 1736 083 659 8269
NIEUWOUDT, T	NIEUBADEN	PO BOX 641 SCHWEIZER-RENEKE 2780	082 524 8544
TURNBULL, IR	ANDIRO	PO BOX 134 BARKLY EAST 9786	045 974 9207 082 705 3056
VAN NIEKERK, M	MAGPELA	PRIVAATSAK 830 HARRISMITH 9880	058 625 0063 082 829 2687
VAN ZYL, G & B	JOHSTEP	PO BOX 880 KIMBERLEY 8300	053 833 2322 082 441 1297 083 459 7616



Address



http://www

# BOER JY op die internet?

**V**ir stoetboere wat ingestel is op bemerking duik die volgende vraag deesdae meer gereeld op. Moet ek 'n webwerf skep vir my stoet?

Hierdie vraag is deesdae baie relevant, want beskikbare toegang tot die internet het heelwat verbeter. Veral weens vinnige groei en vooruitgang van mobiele tegnologie. Boere is vandag nie digitale agtergeblewenes wat nie E-pos, Google, Skype of selfs Facebook gebruik nie. In 'n onlangse artikel van Neil Vidyarthi vir die Social Times verwys hy na 'n toename van 152% in die gebruik van LinkedIn binne die Suid-Afrikaanse landbou sektor. Dit is 2012 se vinnigste groeiende gebruikers segment op hierdie gewilde sosiale media platform. Hierdie is ook nie net 'n tendens wat beperk is tot 'n enkele platform nie. Ons merk 'n definitiewe styging in verkeer na al ons kliënte se webwerwe binne die veeverbeteringsbedryf. Die webwerf van die South Devon genootskap se besoekersgetalle het byvoorbeeld gestyg met 82% oor die afgelope jaar.

So wat beteken hierdie bietjie statistiek in doodgewone Afrikaans? Boere is op die internet! Jou potensiële koper en bestaande kliënt het toegang en is besig om die geleentheid wat dit bied te gebruik. Daarom gaan hy of sy jou stoet soek op Google, want hulle wil weet hoe jou beste lyk en wie jy is. Hulle het informasie nodig en hulle hoef nie soos James Bond of jou buurman diep in die nag onder deur jou drade te kruip om antwoorde op hul vrae te kry nie. Vandag is dit so maklik soos pluk jou slimfoon uit en Google.

Alhoewel toegang baie verbeter het is dit ook nie net maanskyn en mielies gooi nie. Hindernisse soos 'n gesteelde lyn of 'n swak sein, is 'n realiteit. Dit beteken egter nie 'n potensiële koper spook met dieselfde probleem nie. Boere maak planne. Dis hoe dit werk, want as epos of 'n stukkie inligting geld in die bank kan beteken ry die skootrekenaar saam dorp toe.

Daarom is die dae van wonder of 'n webwerf kan waarde toevoeg vir 'n stoetboer verby. Dit is 'n gegewe soos om in die telefoongids te wees. Vandag is dit nodig om te gaan kyk wat kry mense wat jou, jou ras of jou spesifieke stoetnaam Google? Gaan hy of sy goeie relevante inligting vind? Help die inligting wat hulle wel vind om met jou kontak te maak? Wek dit wat hulle kry vertrou oor jou en jou spesifieke produkte? Ondersteun die soek resultate dus jou geloofwaardigheid? Vertel dit jou storie met impak? Is daar duidelike deelname en betrokkenheid van tevrede ander kopers sigbaar rondom jou handelsmerk? Is dit dalk net die kompetisie wat gevind word en wat presies vang hulle aan? Of is jou stoetnaam tans nog spoorloos vermis?

As mens binne hierdie vrae begin delf word nog iets ook vinnig duidelik. Dit is nie net 'n enkele webwerf wat tersake is nie, maar eerder jou algehele teenwoordigheid op die web. Dit is alles wat iemand oor jou en jou produkte kry op sy skerm. Die volledige prentjie is 'n mengsel van informasie wat lê op 'n verskeidenheid webwerwe, sosiale platforms ens.

Ons bedryf het langer geneem om die geleentheid en uitdagings wat die web bied te kan aangryp, weens die beperkinge wat infrastruktuur in die platteland op ons plaas. Die landbou web is egter nou vinnig besig om sy voete te vind. Vir genootskappe en stoetboere is dit belangrik om nie nou aan die slaap gevang te word nie. Dit is tyd om dit wat die web bied te verken en te verreken. Veral as 'n bykomende element binne 'n bemerkingsplan.

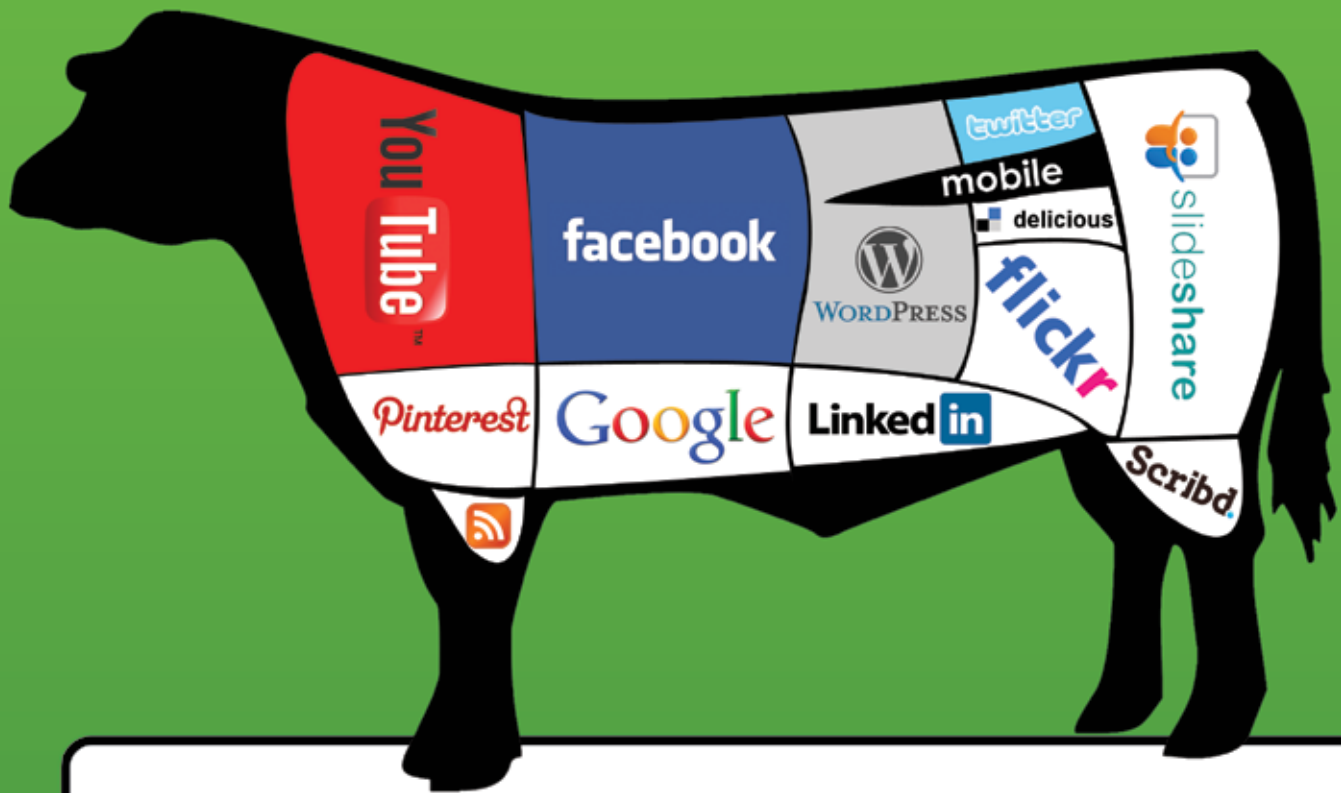
Jeré Möller spesialiseer in aanlyn bemerking vir stoetboere en stoettelersgenootskappe. Beskikbaar vir konsultasies by Kraal Media. Tel: 051 821 1856 of

Epos: jere@mykraal.co.za



# 'n Bul van 'n feit:

Jy mis uit as 'n koper jou stoet Google en jou nie kry nie.



Daar bestaan deesdae 'n verskeidenheid geleenthede om jou stoet op die internet te bemark. **Kraal Media** help boere om deur hierdie opsies te sny. Saam beplan ons vir sukses en word jou aanlyn profiel effektief bestuur.

Skakel: 051 821 1856  
Email: [hallo@mykraal.co.za](mailto:hallo@mykraal.co.za)

Die web studio vir boere met baie ysters in die vuur.

