



South DEVONS

- NUUSBRIEF • NEWSLETTER -

Desember 2016 December • Vol 1

The heavens are telling of the glory of God;
and their expanse is declaring the work of His hands

Psalms 19:1



President: John Miller
Vise/Vice President: Dan Kriek
Raadslid/Council Member: Barrie van Zyl
Sekretariaat/Secretariat: June Wiid
SA Stamboek Verteenwoordiger/
SA Stud Book Representative: Gerdus de Klerk



Find us on:
facebook®

South Devon Society of South Africa

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 | Website: www.southdevon.co.za



From the PRESIDENT

John Miller

The year 2016 is closing in on us and what a year it has been. As the last couple calves are dropping for 2016 the dry conditions across the country have continued and hopefully the rain will come soon!

Our planning for The World Tour is taking shape and we have had a fantastic response from our fellow South Devon breeders around the world. The 3 week tour starts in April and we will be hosting 50 international guests. I hear the guests can't wait to arrive in our beautiful country and are eager to see some of our cattle.

Please feel free to join us on our farm visits, it will be great to meet South Devon Breeders from other parts of the world.

Once again, our NAMPO stall was a great success and was a real show piece for our Breed. Thank you to all those responsible for organizing and manning the stall for the week, it is much appreciated and it doesn't go unnoticed.

During the year Anna-Marie, our ever efficient Secretary resigned from Studbook. We were very sad

to see her go and would like to thank her for all her time and effort she put into our breed. Anna-Marie, all the South Devon Breeders wish you well on your new venture.

I would also like to welcome June Wiid, our new secretary into the South Devon Family and we look forward to working with you.

I would like to express my sincere gratitude and appreciation to the secretariat at Stud Book for all their hard work, support and loyalty during the past year.

As the year draws to an end I would like to wish you all a happy and blessed Christmas and a prosperous New Year. May you all experience true peace and joy during this festive season.

Looking forward to an action packed 2017!

'n Uitnemende **BEDRYF**

- IZAK HOFMEYR

Elke jaar hierdie tyd gebeur daar 'n interessante ding in die stoetbedryf.

Uitnemendheid word erken en vereer.

Uitnemendheid, as dit vereer wil word, moet natuurlik eers gedefinieer word, en om dit te kan doen, moet rekords nagegaan word. En rekordhouding, weet ons almal, vorm die ruggraat van die hele bedryf.

Kyk mens na die geskiedenis van rekordhouding, en hoe hierdie rekords oor tyd al meer effektief gebruik is as platvorm om seleksiekriteria op te bou, dan staan mens verstom. Kyk mens in die kristalbal, gegewe die nuutste tegnologiese ontwikkelinge rondom iets soos genomika, dan wil-wil mens half by jouself prewel: "ek glo dit nie..."

Maar glo dit gerus. Dit is waar. Doelgerigte teling staan op die drumpel van ongelooflike vooruitgang. Nooit voorheen was dit moontlik om met soveel akkuraatheid die waarde van teeldiere vooruit te bepaal nie. Nooit voorheen, dus, was dit moontlik om só vinnig teeltvoordering te maak nie.

Ek gesels vanoggend met 'n stoetboer oor seleksie en bemarking. Daar is geen kwessie oor nie, stem hy saam, dat bemarking die sleutel tot sukses in die stoetbedryf is. As kommersiële produsente nie

jou bulle na waarde skat nie, help al jou insette en bloetsweet niks, sê hy. Maar, vertel hy my, die negatiewe sy hiervan lei tot soveel opgeblaaide verwagtings, en dan onafwendbare teleurstelling, dat hy soms moedeloos raak vir die kommersiële produsent te part. Die kern hiervan? Vet wat stom is...

As teling oor balans gaan, dan lyk dit vir my dat die primêre balanspunt van belang die balans moet wees tussen ongelooflike genetiese potensiaal aan die een kant, en aan die ander kant die vermoë om daardie potensiaal onder toestande te ontsluit wat nie noodwendig altyd ideaal is nie. Ongelukkig lyk dit my daar is 'n derde faktor wat al sterker ter sprake kom, en dit is die vermoë om deur al die bemarkingspraatjies deur te kan sien en die werklik belangrike eienskappe te kan eien.

Ek het al tevore oor die invloed van die stoetteler op die bedryf geskryf. En dit staan vas. As die stoetteler die regte genetika aan die bedryf voorsien, sal die bedryf gedy en van krag tot krag gaan. As die stoetbedryf egter op sleeptou geneem word deur faktore wat nie te doen het met die kern van die saak nie, naamlik uitnemend geskikte genetika vir ons land nie, dan skuif daar 'n donker wolk oor die bedryf in.

Daardie verantwoordelikheid lê op jou skouers as stoetteler.

Aan almal wat in hierdie tyd vereer word vir uitnemendheid, baie geluk. Jou uitnemendheid is op grond van objektiewe kriteria geïdentifiseer. Jy mag met reg trots wees daarop. Maar as die oomblik verby is, besin asseblief weer van voor af oor die verantwoordelikheid wat op jou skouers rus. Oor die bedryf wat op jou uitnemendheid staatmaak vir sy voortbestaan.

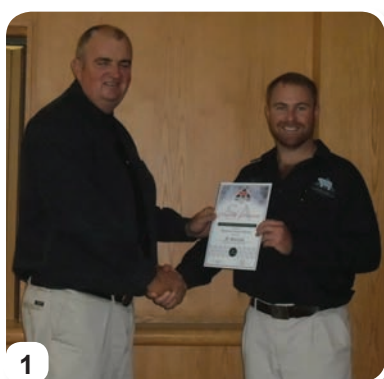
Met vergunning: SA Stoetteler



South Devon *Toekennings*

KUDDES MET DIE **beste gemiddelde TKP** vir 2015

| Plek | Teler | Gemiddelde TKP |
|------|--|----------------|
| 1 | Winston South Devons - John Miller | 382 dae |
| 2 | Johstep South Devons - Barrie & Gielie van Zyl | 399 dae |
| 3 | Magpela South Devons - Marizelle van Niekerk | 407 dae |



*John Miller ontvang die
Nieubaden wisseltrofee vir die
kudde met die beste TKP*



*Dan Kriek ontvang twee
Beste produserende koeitoekennings
van Gerdus de Klerk*



Telers en gaste wat die South Devon Algemene
Jaarvergadering bygewoon het:

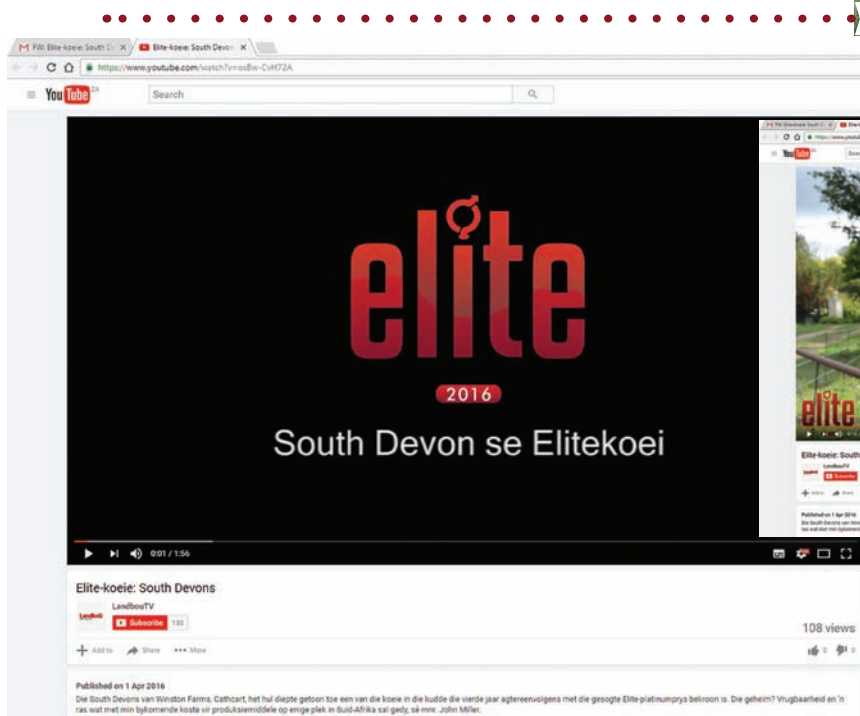
*Agter vlnr: Dan Kriek, Charl Hunlun, Marizelle van Niekerk,
Barrie van Zyl, Gielie van Zyl, Gerdus de Klerk*

*Voor vlnr: Anna-Marie Viljoen, John Miller, Tielman
Nieuwoudt*

SA Stud Book/Landbouweekblad

Elite Platinum Cow

Congratulations to John Miller and his Winston Stud on winning the **SA Stud Book Elite Platinum Cow Award**, as well as the **Farmer's Weekly Elite Cow Award**.



You Tube^{ZA} To view the video of the Elite Platinum Cow go to the following link

<https://www.youtube.com/watch?v=osBw-CvH72A>



Farmer's Weekly

Elite Cow



The PRICE of a Bull

- PETER MILTON, Mildex Consulting

The saying goes that when in Rome do as the Romans do, therefore when in South Africa do what 21,000 South African beef farmers do.

For every beef stud breeder there are 6 commercial beef farmers. At Stud Book with it's 34 registered beef cattle breeds, there are approximately 100 breeders per breed which gives you 3,400 stud breeders, that means 20,400 (6 x 3,400) are commercial breeders. According to the Agricultural Census of 2007 it is estimated that we have 40,000 farmers in South Africa, therefore 50% are beef cattle farmers.

The 20,000 beef farmers having 150 breeding cows each = 3 million (3,000,000) cows giving us a herd of 7.5 million (7,500,000) commercial cattle (registered for VAT) and 7.5 million (7,500,000) communal cattle which gives us 15 million (15,000,000) head of cattle in South Africa.

Interesting Facts: There are 1 billion (1,000,000,000) head of cattle in the world of which India has the most at 212 million (212,000,000) as cattle are never slaughtered because they are considered to be sacred. South Africa and England have the same size national beef herds although South Africa is a

far bigger country than England. England being in the northern hemisphere has 400mm rain during their summer and has much less sun radiation than South Africa and in winter they have snow which must be equivalent to more than their rainfall but not taken into account. South Africa in the southern hemisphere has 400mm rain and is viewed as semi-arid.

A motor vehicle runs on 4 tyres with 1 spare tyre which is needed in case of a puncture to get you to your destination.

In a cow calf operation (with the above in mind), we must have 20% bulls and not 25% as described in many articles i.e. 5 bulls per 100 cows. In practise you can get away with 4 bulls or 1 bull for every 25 cows BUT remember that 80% of our cow herd is mated in the summer months being November to February so that they calve from September to December. Gestation is 285 days or 9.5 months, consider 22 December as our longest day or our mid-summer. In this hottest period of our summer in South Africa imagine 25 cows (25% of 100 cows) on a 21 day heat cycle i.e. $25 / 21 = 1.2$ cycles (or cows on heat) per day, it could be extremely exhausting

for the bulls. With a spare bull it would mean 20 cows per bull i.e. $20 / 21$ day heat cycle = 0.95 cycles (or cows on heat) per day which can easily be accomplished by the bulls.

The data captured from a breeder in Harrismith with a 1,000 cows that have had their DNA recorded, has over the last four years shown that of the 50 bulls (20% of 1,000) recorded, 2 of the bulls sired 1 calf each and the hardest working bull sired 50 calves. We usually assume that each bull has 20 calves but as can be seen from the above data, which is the only data of its kind in the world, it shows us what the real picture is, thanks to DNA.

HOW MUCH DO I PAY FOR A BULL?

After working for a feedlot for 4 years purchasing 2 000 calves a week for 50 weeks in the year which gave me 100,000 calves a year, the average calf purchase weight was 230kg.

All countries in the world use the factor number "7". I do not know how this factor came about, perhaps from our fore-fathers when referring to a soft drink called "7 UP".

By using the above information and the following formula we can determine the price of a bull:

Factor 7 x weaner weight x weaner price

$7(230\text{kg} \times \text{R}22.00)$

$7(5060.00 \text{ value of weaner}) = \text{R}35\,420.00$ round up to $\text{R}36\,000.00$.

To calculate the cost of the bull we have to refer to the costs and income analysis in the balance sheet.

The balance sheet costs PER CALF on a farm for cow calf operations are as follows:

| | | |
|--------------------------|-----------|-----------------|
| Grazing or farm payments | R2 000.00 | (40%) |
| Licks | R800.00 | (16%) |
| Bull costs (Genetics) | R 450.00 | (8.9%) |
| Miscellaneous | R 450.00 | (8.9%) |
| Profit | R1 360.00 | (26%) |
| | R5 060.00 | Value of weaner |

The bull works on the farm for 4 years, his age at purchase is 2.5 years i.e. 2.5 years + 4 years = 6.5 years, then his breeding soundness valuation done by the vet will be in question.

As stated earlier the cost of the bull was $\text{R}36\,000.00$, we used the bull for 4 years i.e. $\text{R}36\,000.00 / 4 \text{ years} = \text{R}9\,000.00$ per year for 20 calves (as assumed

above in the Harrismith trial) i.e. $\text{R}9\,000.00 / 20 = \text{R}450.00$ per bull calf or 8.9% of the costs as seen in the balance sheet.

The herd composition must also be taken into consideration:

i.e. 100 Cows (1st calf cows approximately 2.5 to 3 years old – 10th calf cows approximately 12.5 to 13 years old)

30 Replacement heifers

130 Females to be mated

5% Bulls (20 cows to 1 bull)

6.5 Bulls rounded up to 7 bulls that are sold in South Africa from 2 to 3 years on production sales, the majority during spring being August to October. Therefore the average age of a bull at the sales is 30 months (2.5 years) thereafter he is used for a further 4 years. i.e. 5% (20 to 1 ratio) of 130 females = 6.5 rounded up to $7 / 4 \text{ years} = 1.75$ bulls per year.

Rounding up to 2 bulls per year which will give 8 bulls over a period of 4 years which allows for natural mortality being snake bite, lightning etc. and the "Breeding Soundness Evaluation" (called erosion). On any farm there are 7 bulls at any one time, but 2 (a year) purchased x 4 years (life span of a bull) = 8 bulls, the 2.5% variance is the erosion.

In stud breeding we correct weaner age to 200 days for breed plan in Australia and 205 days for Stud Book South Africa. We must also correct for age of bull at sales. The average age for South Africa is 900 days (30 months or 2.5 years) and the price $\text{R}36\,000.00$.

| | | | |
|-----------|----------------------|---|----------------------|
| 2.5 years | - 900 day bull | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| | price per day of age | = | $\text{R}40.00$ |
| 2 years | - 700 day bull | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| | price per day of age | = | $\text{R}51.00$ |
| 3 years | - 1,100 day bull | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| | price per day of age | = | $\text{R}32.00$ |

Corrected price based on day of age at sale:

| | | | |
|-----------------|--|---|----------------------|
| 2 year | 700 days x $\text{R}51.00$ | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| 2.5 year | 900 days x $\text{R}40.00$ | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| 3 year | 1,100 days x $\text{R}32.00$ | = | $\text{R}36\,000.00$ |

Price of bull based on $\text{R}40.00$ day of age:

| | | | |
|-----------------|--|---|--|
| 2 year | 700 days x $\text{R}40.00$ | = | $\text{R}28\,000.00$ |
| 2.5 year | 900 days x $\text{R}40.00$ | = | $\text{R}36\,000.00$ |
| 3 year | 1,100 days x $\text{R}40.00$ | = | $\text{R}44\,000.00$ |



The PRICE of ranch bulls *another perspective*

- Dr GO HARWIN

Some questions we as bull buyers might like to ask ourselves as the breeding season approaches. There are a lot of questions we should ask ourselves but the exercise will be pointless if we don't give honest answers.

Below are a few questions and some answers:

- Can you afford not to buy the best bull for your herd? **No**
- Do you select the bull you need and buy him, or do you buy the bull you can get? **Only you know the answer**
- Do you give yourself sufficient time to select a bull or do you buy him at the last minute?
- Does the bull you buy have enough time to adapt on your farm before you use him? **Probably not**
- What do you want from your ranch bull? **The best calves in the district**
- What do you expect to know about the bulls you are selecting from? **His performance and his family's performance and their retention in the herd**
- Are your bulls active, semen tested and worth looking after? **This depends on your management**
- Can you afford not to look after your bull in the off season? **No**
- What is the bull you select worth?
- Where is your level of management?

LOWER LEVEL

10 Weaners @ R3500 = R35 000

4 x slaughter value of bull @ R10 000 = R40 000

5 cull cows @ R8000 = R40 000

Would you accept these prices?

OR

HIGHER LEVEL

10 Weaners @ R4500 = R45 000

4 x slaughter value of bull @ R12 000 = R48 000

5 cull cows @ R10000 = R50 000

Would you accept these prices?

What is the difference? YOUR BULL!

If you select your bull and buy him, he is cheap at the price. If you buy the only bull you can get, he is expensive at any price. **If he is not a good bull, he should be polony.**



Best producing *Cows*

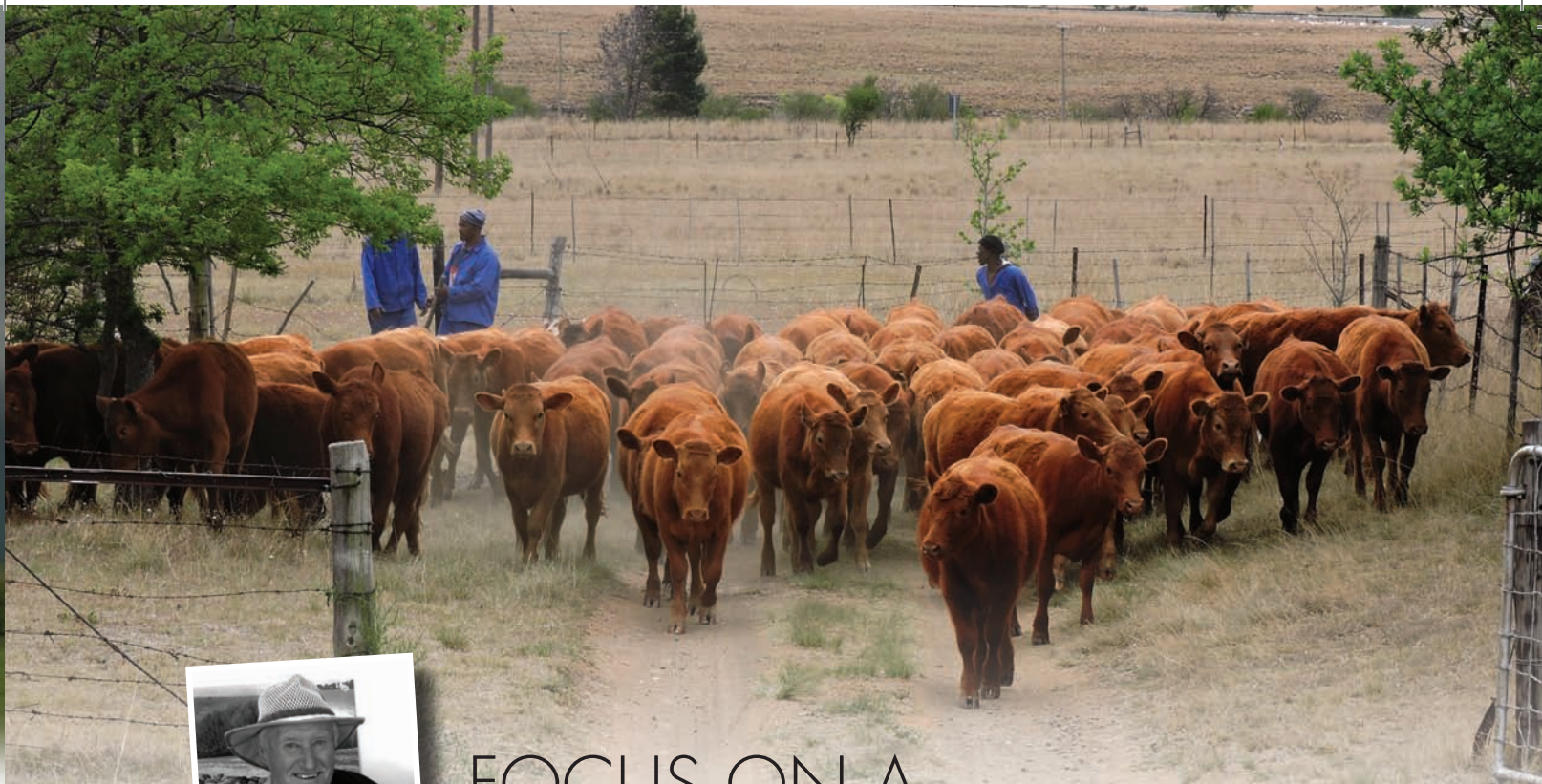
Congratulations to John Miller and Dan Kriek with the following Best Producing Cow Awards

| BREEDER | ID NUMBER | CALVES | AWARD | AFC | FST ICP | LST ICP | ICP |
|--------------|-----------|--------|--------|------|---------|---------|-----|
| Mr JF Miller | JM 040092 | 9 | Gold | 34.9 | 378 | 329 | 370 |
| Mr JF Miller | JM 040021 | 9 | Gold | 35.4 | 394 | 344 | 368 |
| Mr DJ Kriek | BL 030072 | 10 | Gold | 35.2 | 380 | 369 | 364 |
| Mr JF Miller | JM 040065 | 9 | Gold | 37.7 | 400 | 350 | 369 |
| Mr JF Miller | JM 070059 | 6 | Silver | 35.3 | 421 | 359 | 380 |
| Mr JF Miller | JM 070112 | 6 | Bronze | 35.3 | 394 | 357 | 368 |
| Mr JF Miller | JM 070043 | 6 | Bronze | 35.5 | 414 | 371 | 374 |
| Mr DJ Kriek | BL 060158 | 7 | Bronze | 33.2 | 400 | 462 | 387 |



Baie geluk aan Gielie van Zyl van Johstep South Devons met die toekenning van 'n SA Stamboek Vleisbees Elite streektoekenning.

Dr Japie van der Westhuizen oorhandig hier die toekenning vir uitnemende administrasie van 'n stoetskudde.



FOCUS ON A **COMMERCIAL BREEDER** *- Pete Brown*

My farm is situated 4km south of the small Eastern Cape town of Cathcart. The farm is 2 100ha of mostly north and west facing slopes of mixed thornveld with about 400ha of sandy grassveld. Annual rainfall averages about 480mm. I have another property of 600ha with very good "red-grass" cover about 20km west of Cathcart. Our family bought Ellington in 1918 and I am privileged to be the third generation to farm here.

After teaching for 12 years, I joined my father in 1986 on the family farm, farming mainly with sheep and a small beef herd. However, stock theft became a serious problem for us and in 1994 we decided to sell our sheep and concentrate our efforts on an extensive weaner production operation. In 1986 we bought our first red Angus bulls to use in the herd and gradually the herd became uniformly red and showed a strong Angus influence.

In 1997 I returned to teaching for family reasons and we leased the farms, fully stocked with our cattle to Barry and Richard Armstrong for a 10yr period. The Armstrongs are members of the Fenfield group breeding scheme and so they introduced Fenfield Red bulls to our herd of almost pure Angus.

I returned to the farm at the beginning of 2007 and took over a very sound herd of cows with good

conformation and capacity and importantly, they were highly fertile and well adapted. I opted not to join the group breeding scheme as I had decided to go with a cross breeding operation using South Devon and Angus bulls to produce weaners for the feedlot market.

I bought my first South Devon bull in August 2007 from Ian and Sharon Turnbull's Andiro Stud at the Eastern Cape South Devon Club Sale held at Winston Farm in the Cathcart district. Since then I have bought one or two bulls each year from John Miller's Winston Stud and I am really pleased with the influence these bulls have had on my herd. In selecting my bulls I am guided by the EBV's and other catalogue information, but the bull must also have "eye-appeal". I look for medium framed, earlier maturing animals and I avoid bulls with a birth weight in excess of 40kg. I prefer smooth coated animals (I have a tick problem) and if he is polled then that is a bonus. I am always impressed by the group of bulls John offers for sale each year and try to buy one or two of the top bulls if I can afford them. The Winston Stud has excellent ICP's and milk and this is an important factor in my selection as I believe that fertile, productive cows are the foundation of any successful weaner production system.

I mate 280-300 females each year which includes 60-70, 2 year old heifers. Heifers are mated from 13th November to the end of January to calve from 20th August to 12th November, while cows run with the bulls from 20th November to 15th February and calve between 1st September and the end of November. All females are mated in multi-sire herds of between 60 and 75 cows in each herd with 2 or 3 bulls per herd. After preg-testing in mid-April all skips are sold either for slaughter or as stores as soon as possible to save grazing for winter. Conception in the herd has steadily improved since 2007 with an average rate of 93% being achieved each year since 2010 and this allows me to sell surplus in-calf females. I keep 50 heifers and about 190 cows to calve each year. Thanks to John Miller, by invitation, surplus in-calf heifers are offered for sale at his Winston bull sale, while the cows are sold out of hand.

Calves are tagged at birth for identification and to provide an accurate record on cow performance and for the past two years I have not castrated the bull calves. They are dehorned when necessary and dosed in early January and again at weaning at the end of March. All calves are injected with One Shot Ultra 7 and Bovishield Gold, which is a requirement for our weaner sale and they are injected with Vit A at weaning to help prevent eye infections. I sell about 110 intact bull calves and about 50 weaner heifers on the Fenfield/Cathcart Weaner Sale in mid-April. Since 2010 the average sale weight of my bull calves has been 250kg, while the heifers have averaged 205kg. A pleasing fact is that these heifers have been bought for breeding purposes for the past six years by the same farmer.

I keep between 60 and 70 replacement heifers each year, initially selected on weaner weight, but culled after the first winter if they are off-type or struggle through the winter. These heifers would typically average about 220kg at weaning and they are injected for brucellosis shortly after selection.

In the summer months a phosphate lick of Superlek P12, bonemeal and salt is fed ad lib to all the cattle. During winter, the mature cows are supplemented with chicken litter while the first-calvers and younger heifers receive a mixture of litter and Voermol Super 18. Despite these younger animals being non-productive, I believe one needs to look after them carefully and nurture their development as they are the nucleus of the future cow herd.

We do have a tick challenge with tick-borne gallsickness and both African and Asian redwater being a threat. With careful monitoring and regular checks my staff and I are usually able to detect sick animals early and this has reduced our losses considerably. Our aim is to achieve a stable situation where the cattle develop their own immunity to these diseases.

Prior to the mating season, all bulls are thoroughly checked by a veterinarian for fertility and STD's to ensure that they are in good shape. They are injected with Multimin four times a year, vaccinated against botulism, anthrax and black quarter and treated for liverfluke in late June. Mature cows are vaccinated against anthrax and botulism and we dose Embamin or inject Multimin four times a year and treat for liverfluke in June. The heifers receive the same treatment, but are also vaccinated for black quarter





and if necessary are treated again for liverfluke in November.

I employ four men with one casual worker who assists us at busy times on the farm. Because we work with our cattle on a regular basis, the cows are placid and even-tempered, although they can be very protective of their calves. This calm

temperament rubs off on the calves and generally the cows and calves are easy to handle and this reduces stress. I am passionate about my cattle and my South Devon X Angus cows are superb mothers, with lots of milk, and they raise a quality calf each year.

- Pete Brown 084 564 3284

BLUP bul



Baie geluk aan John Miller met die toekenning van BLUP bul van die Jaar 2015 aan **Winston Double Caddy JM 13 1588**

Die kriteria vir die toekenning 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

JM 13 1588 se BLUP syfers is as volg:

Geboorte direk -2.55 (76)
 Speen direk 14.8 (72)
 Speen maternaal -0.9 (60)
 Skrotum omtrek 4.4 (69)



Naspeurbaarheid

die kern van **volhoubare produksie**
- IZAK HOFMEYR

Die term naspeurbaarheid in 'n landboukonteks het 'n baie wye toepassing. Dit strek aan die een kant van die eerste registrasie van 'n pasgebore dier, insluitende sy afkoms en herkoms, tot reg aan die ander kant van die waardeketting, by die produk wat, dalk in 'n ander land, in 'n verbruiker se hande beland.

Tussen hierdie twee uiterstes is daar 'n diverse verskeidenheid van toepassings, afhange van die betrokkenes se spesifieke fokus. So definieer Rachelle Cloete van GMP Basics die term as volg:

“Naspeurbaarheid is die vermoë om 'n dier of artikel te merk vir identifikasie, alle toevoegings, veranderings en bewegings te noteer sodat daar onder andere eienaarskap bewys kan word in geval van 'n dispuut; diere geïdentifiseer kan word in geval van 'n bio-sekureitsuitbreek of erosiesiektes wat finansiële verliese tot gevolg kan hê; en om die dag tot dag bestuur van

individuele diere te doen en sodoende die swakkes uit te wys en verliese te beperk.”

Daarteenoor word naspeurbaarheid in die Suiwelstaandaarde-agentskap se gedragkode vir melkverwerkers as volg beskryf: “Product identification and traceability ensures that the product in the market can be traced to the manufacturer, back to the raw materials used to manufacture it and to identify how much of that product was manufactured. This information is essential in the event of a product recall. The company should adequately identify all raw materials and be

able to trace work-in-progress and finished products at all stages during manufacture, storage, dispatch and, where appropriate, distribution to the customer.”

Kyk mens na die verskillende plekke waar naspeurbaarheid 'n rol in die voedselketting speel, kom die volgende terreine na vore:

1. Teling en seleksie (afkoms en herkoms)
2. Identifikasie (van die individuele dier)
3. Gesondheidsbestuur
4. Voedingsbestuur
5. Verwerkingskettingbestuur
6. Bemerkingskettingbestuur
7. Aanspreeklikheid en risiko bestuur

In elkeen van hierdie segmente van die waardeketting van 'n produk speel die boer 'n integrale rol in die instandhouding van betroubare naspeurbaarheidsdata. En elkeen van hierdie segmente kos ook geld.

So die vraag is: hoeveel kos naspeurbaarheid die bedryf? En is dit die moeite werd?

Volgens Rachelle is dit die verkeerde vraag. Die vraag is eerder: kan jy dit bekostig om nie naspeurbaarheidsmaatreëls te implementeer nie?

“Op die heel basiese vlak gaan naspeurbaarheid oor twee dinge, en hulle is onlosmaaklik in mekaar verweef, naamlik voedselveiligheid en voedselsekuriteit. Met hierdie twee aspekte as basis, kan baie ander uiters waardevolle funksionaliteite op die naspeurbaarheidsinfrastruktuur gebou word, maar die basis, naamlik voedselveiligheid en voedselsekuriteit, mag nooit uit die oog verloor word nie.”

Voedselveiligheid, in wese, gaan daaroor dat die kos wat aan verbruikers beskikbaar gestel word, veilig en voedsaam sal wees, verduidelik sy. Voedselsekuriteit, daarenteen, gaan, in die konteks van vee, oor die gezondheidstatus van die nasionale veestapel in die eerste plek, en in die tweede plek die gezondheidstatus van individuele produsente se kuddes.

“Uitbreke soos bek-en-klouseer, 'n beheerde en aanmeldbare siekte, affekteer die hele bedryf en die land. Brusellose, 'n soönotiese siektewat oordraagbaar van dier na mens, veroorsaak produksie en reproduksie verliese. Hierdie en ander erosiesiektes kan winsgewendheid beïnvloed wat kan lei tot die einde van 'n

individuele boer, of selfs 'n distrik se boere,” sê sy.

Naspeurbaarheid begin op die plaas met 'n effektiewe identifikasiesistelsel en gaan dan verder om basiese inligting in te sluit soos geboortegewig, speengewig, ouerskap, entingsprogram, siektebehandeling, onthoringsdatum, speendatum, seleksiestatus en bemarkingsgeskiedenis (watter voerkraal byvoorbeeld). Daarna sluit dit prestasie in die voerkraal in, asook die finale uitslagpersentasie en gradering, en die beweging van die karkas deur die waardeketting tot by die eindverbruiker.

Wat rooivleisprodukte betref, sê sy, is daar ongelukkig selde



Dis ook belangrik om te besef, sê sy verder, dat net soos die boer se produk naspeurbaar moet wees, moet elke inset wat hy op die plaas gebruik, soos entstowwe byvoorbeeld, ook nagespoor kan word.



'n ononderbroke inligtingslyn van so 'n dier vanaf die plaas van oorsprong tot by die kleinhandelspunt waar die eindproduk verkoop word. Dit, glo sy, is 'n leemte in die bedryf wat dringend aangespreek sal moet word.

“Voerkrale hou noukeurig rekord van die diere wat hulle inneem, maar by inname word die boer se inligting nie noodwendig geïntegreer met die voerkraal se stelsel nie. As jy nie op die een of ander manier 'n unieke nommer aan elke dier in die stelsel kan toeken wat met daardie dier geassosieer bly regdeur die waardeketting nie, is effektiewe naspeurbaarheid 'n droom.”

Rachelle waarsku dat, in terme van die Wet op Verbruikersbeskerming, al die rolspelers in die waardeketting betrek kan word as nalatigheid ten opsigte van 'n produk bewys word. Die enigste beskerming teen vervolging is 'n noukeurige naspeurbaarheidstelsel.

Dis ook belangrik om te besef, sê sy verder, dat net soos die boer se produk naspeurbaar moet wees, moet elke inset wat hy op die plaas gebruik, soos entstowwe byvoorbeeld, ook nagespoor kan word. Die koueketting is in die geval van entstowwe, byvoorbeeld, uiters belangrik en boere moet absoluut daarop bedag wees.

Naspeurbaarheid, verduidelik sy, kan eintlik beskryf word as 'n

netwerk van rekords van al die elemente wat 'n spesifieke bedryf laat werk. En alles begin by die effektiewe identifisering van die roumateriaal.

Waar effektiewe naspeurbaarheid spelers in 'n waardeketting uit die moeilikheid kan hou, is daar natuurlik ook die positiewe kant daarvan, waar effektiewe naspeurbaarheid kan lei tot die ontwikkeling van waardetoevoeging en gebruikersvertroue asook vir nismarkte en nis-produkte.

Een so 'n projek is die Wagyu-bedryf wat Brian Angus, 'n boer van Arlington, op die been gebring het. Gegronde op die feit dat hy die outentiekheid

van sy produk kan bewys, het hy 'n EU-geakkrediteerde vleisverwerkingsaanleg opgerig om sy nismark te bedien.

'n Voorbeeld van waar die gebrek aan naspeurbaarheid inperkend is vir die toetrede tot 'n mark, is die kommunale boerderystelsels in groot dele van die platteland. Maar ook hier is daar hoop.

Die Skool vir Publieke Leierskap aan die Universiteit van Stellenbosch het deur Prof Erwin Schwella met 'n inisiatief begin genaamd die Stellenbosch Good Governance Forum (SGGF). Verskillende fokuspeunte word na verwys as helix'e, en so is daar die landbou helix. Dii is in die landbou helix dat 'n gedagte tot uitvoer gebring word om veral beeste uit kommunale gebiede tot die hoofstroom bemarkingsomgewing toegang te bied.

Die oorspronklike gedagte, verduidelik Ronel Fourie, die koördineerder van hierdie projek, kom van Mpumelelo Ncwadi, ook verbonde aan die Skool vir Publieke Leierskap.

"Sy gedagte was om 'n rol te speel om boere wat in kommunale gebiede boer se omstandighede te verbeter. Beter toegang tot markte was uit die aard van die saak 'n



onmiddellike fokuspunt, en die heel eerste vereiste, het dit gou duidelik geword, is 'n individuele identifikaasistelsel waarvolgens elke dier gemerk kan word sodat afkoms en herkoms, nie net ten opsigte van die ras en ouerskap nie, maar ook ten opsigte van die area, op rekord geplaas kan word."

Die mikpunt, verduidelik sy, is eerstens om 'n beter produk daar te stel deur middel van effektiewe gesondheids- en voedingstelsels sodat daardie produk 'n beter vraag in die hoofstroom sal geniet.

"Afgesien hiervan is daar ook die moontlikheid om nismarkte te skep vir hierdie vleis, maar ook daarvoor is 'n effektiewe naspeurbaarheidstelsel nodig. Die uiteinde is dat die SGGF, in

samewerking met die afdeling Bedryfsingenieurswese van die Department Ingenieurswese aan die US, 'n navorsingsprojek van stapel gestuur het waarbinne al die elemente van 'n effektiewe naspeurbaarheidstelsel, insluitende die harde- en sagteware en bekostigbaarheidsaspekte ondersoek word."

Wat presies die teikenmark van 'n produk ookal is, die voorvereiste vir die effektiewe bemarking daarvan, beklemtoon sy, is 'n effektiewe identifikaasistelsel waarop 'n effektiewe naspeurbaarheidstelsel gebou kan word.

Met vergunning: Veeplaas





Winston

SALE REPORT

2016 Winston South Devon Production Sale was held on Winston Farm in the Cathcart district on Thursday the 11th August. The 14th Annual Production Sale was well supported by fellow Stud Breeders, local commercial farmers and some welcome new faces to Winston Farm. It is a great testament to the breed to see the same faces every year and its very encouraging to see some new faces as well, we wish you all success with your bulls and hopefully we will see you again next year.

On offer, were 24 hardy and fertile two year old bulls that looked magnificent on Sale Day. The bulls were all sold for an average of R29 916.00.

Our fellow Stud Breeder Dan Kriek, owner of the Bellary South Devon Stud from Tweeling in the Free State bought Lot 3, WINSTON ERIK JM 14 1786, for the top price of R55 000-00.

We cannot wait to watch the development of 2017's sale parcel over the next couple of months and we hope to see you all next year at The 15th Annual Production Sale.



New herd sire at Bellary South Devons - JM 14 1786



Voer vir hoër wins **hoeveel is te veel of te min?**

- IZAK HOFMEYR

Optimale kondisie bevorder reproduksie. Hierdie stelling is oor en oor bewys en daar is min twyfel dat die meeste veeboere na daardie punt streef waar hulle kuddes se voedingstatus as 'optimaal' geklassifiseer kan word.

Waar hierdie punt presies is, volgens dr Hinner Köster, bekende voedingspesialis, en mede-eienaar en Hoof Uitvoerende Beampte van die maatskappy Kaonne, wissel na gelang van die stadium van produksie, die spesifieke produksiestelsel en produksiemikpunte wat die boer volg.

Dit gaan oor 'n balans van baie faktore, sê hy, waarvan die volgende 'n paar van die belangriktes is:

1. Behou die regte kondisie deur die jaar. Dis al 'n goeie parameter om te weet of jou voedingspraktyke reg is. Liewers té goed as te swak, maar moenie met ekstra byvoeding oorboord gaan nie. Presies wat hierdie 'regte kondisie' is, kry later in die artikel meer aandag.
2. Goeie voedingspraktyke sal jou help om winsgewend by jou produksie- en
3. Jou reproduksieparameters (kalfpersentasie en tussenkalfperiode), koeie se kondisie en groei van kalwers is die belangrikste maatstawwe wat vir jou sal aandui of jou totale voedingspraktyke op die plaas optimaal of suboptimaal is. As jou koeie en bulle se inherente vrugbaarheid en die reproduksienorme wat jy vir jou teelkudde stel dus reg is, sal dit die suboptimale voedingspraktyke

reproduksiemikpunte uit te kom. Hoe swakker jou ruvoerbronne op die plaas en hoe hoër die produksiestatus van die diere, hoe meer sal hulle baatvind by addisionele byvoeding. Indien diere in 'n hoër produksiestatus is en hulle nie volgens hulle potensiaal produseer en reproduseer met die bronne wat op die plaas beskikbaar is nie, sal ekstra byvoeding meestal produksie winsgewend verhoog.

op verskillende tye van die jaar wees wat jou produksie- en reproduksiesyfers afdruk. Mik altyd na produksienorme bo die gemiddeld.

4. Stel produksiemikpunte vir al jou diere en sorg dat jou voedingspraktyke dan optimaal is om dit te bereik. As jy tevrede is met 'n 85% kalfpersentasie en jy kry dit reg, dan is dit goed so, maar onthou jy is nog ver van 100%. In die meeste gevalle waar boere nie ten minste 'n 90-95% kalfpersentasie kry nie en met TKP's van hoër as 380 dae sit, is dit weens suboptimale voedingspraktyke, veral as die seleksie van jou diere reg is.
5. Hoe meer jou diere werd is (byvoorbeeld stoetdiere teenoor kommersiële diere) hoe beter moet die voeding wees. Vir goeie stoetdiere kan redelik spandeer word aan voeding aangesien prestasiesyfers en die fisiese voorkoms van die dier baie tel en heelwat ekstra geld in jou sak kan bring. Jy moet dus die genetiese potensiaal van die stoetdier uitbring, wat slegs deur voeding kan gebeur. Dit gaan dus nie soseer by stoetdiere oor koste van voer/kg groei as by kommersiële diere nie, maar hoe goed die dier uitgebring en vertoon word.
6. Dit bly belangrik dat die tipe samestellings van byvoeding en die aanbevelings korrek is. Dis dikwels die probleem waar mense nie kundig genoeg is om die regte samestellings en innames aan te beveel om 'n spesifieke doel te bereik nie. Dan is byvoeding definitief minder effektief en gevolglik duur.

koei se voedingsbehoefte minder is as wanneer sy 'n kalf soog. Dis ook meesal in die winter (of droë seisoen) dat koeie in hierdie fase verkeer. Die vraag is dus tot hoe 'n mate dit aanvaarbaar is dat koeie gedurende die winter kondisie verloor.

Dis waar dat droë dragtige koeie se kondisie nie in die winter hoef te verbeter nie, maar moenie toelaat dat die kondisie te veel val nie. Koeie kalf gewoonlik net ná die winter wanneer die veld nog droog en skaars is. As hulle kondisie dan te laag is, val dit verder en gaan dit vir koeie met 'n té lae liggaamskondisie heelwat langer neem voor hulle weer dragtig raak, aangesien hulle dan hul liggaamsreserwes gebruik vir melkproduksie vir die kalf. Dis wanneer veral die TKP's drasties verhoog.

Die goedkoopste tyd om diere se kondisie te handhaaf is wanneer die dier droog en dragtig is. Die doel van enige winteraanvulling is eerstens om die droë gras se energie te kan benut om kondisie op 'n goedkoop wyse nie te veel te laat val nie, maar indien liggaamskondisie wel tot onder 2.75 (skaal van 1-5) val sal dit vanuit 'n reproduksie- en produksieoogpunt in die daaropvolgende seisoen meer winsgewend wees om dit weer terug te kry na ten minste 2.75, al is dit met hoër vlakke van byvoeding. Dis egter winsgewender om dit ten minste by 2.75 of hoër te hou, as om dit soontoe terug te vat.

In die Januarie-uitgawe van Veeplaas verduidelik Gert Smit van Vrede, wat ook voorsitter van Merino



Met hierdie beginsels as agtergrond, sê Hinner, kan ons kyk na presies wat optimale voedingstatus beteken. Dit wissel na gelang van die produksiestadium waarin diere verkeer, en seisoene het ook 'n invloed daarop. Dis algemene kennis dat 'n droë, dragtige

SA is, wat die rede is vir sy ongelooflike 99% speenpersentasie in sy beeskudde. Sy uitgangspunt is dat die tyd wanneer sy koeie ekstra voeding nodig het, juis die tyd is wanneer hulle dragtig moet raak en melk moet produseer. In die winter, as hulle

droog is, hoef hulle slegs in 'n redelike konsisie te wees. Daarom voer hy sy beeste in die winter slegs 'n produksielek teen 600 gram per bees per dag, wat in effek op 'n onderhoudslek neerkom. In die lente, daarenteen, verhoog hy die lek na 1,4 kilogram per koei per dag en hy voeg 'n goeie deurvloeiproteïen by die lek. Die koeie kry hierdie lek dan regdeur die somer. Hy glo dis juis in die somer dat die koeie ekstra hulp nodig het om ordentlik vir die kalf te sorg. Verder speen hy op 5 tot 6 maande sodat hy so gou moontlik druk van sy koeie afhaal gedurende die winter. Sy speenpersentasie spreek vanself, glo Hinner.

>> SKAPE

By skape geld dieselfde beginsels, maar die tipe produksiestelsel speel hier 'n baie groter rol.

“Skape word mee vanaf uiters ekstensiewe tot hoogs intensiewe produksiestelsels geboer,” sê Hinner, “en hoe groter die reproduksie-eise, hoe meer krities raak die voedingstatus. ‘n Ooi wat drie keer in twee jaar lam, en van wie verwag word om elke keer meerlinge te gee, se voedingstatus moet reg deur die jaar op ‘n hoë vlak gehandhaaf word. ‘n Liggaamskondisietelling van meer as 3 uit 5 is dus ten alle tye aangewese.

Dis by die meer ekstensiewe produksiestelsels waar skaapboere waarskynlik die meeste sal baat deur te gaan herbesin wat presies die optimale voedingstatus van hulle ooie is. Boere vind dat hulle produksie en reproduksie die hoogte inskiet as hulle die voedingstatus van hulle ooie reg deur die jaar op ‘n hoër vlak hou as slegs suboptimale kondisietellings.

“As mens uitwerk hoe min ekstra geld vir byvoeding nodig is om die addisionele verhoging in produksie te regverdig, is dit duidelik dat dit die moeite werd is. Daar is genoeg navorsing wat die produksievoordele van addisionel voeding, veral by skape, uitwys.”

>> LEKSAMESTELLING

Met nuwe inligting en tegnologie tot ons beskikking, sê Hinner, is die era van die verskaffing van tradisionele “goedkoop” lekke besig om te verdwyn. “Goedkoop” lekke bestaan nog, maar behoort nie meer gekwalifiseer te word ten opsigte van rand/sak of selfs sent/dier/dag nie, maar eerder in terme van winsmarge per dag. Winsmarge per dag, en dus samestelling en inname van lek om maksimum winsmarge te verseker, sal op sy beurt weer grootliks afhang

van die produksiestelsel en kwaliteit basis dieët (bv. veldweiding of oesreste) waarvoor die lekaanvulling bedoel is.

“Die ontwikkeling van doeltreffende aanvullingsprogramme vir weidende herkouers is dus ‘n ingewikkelde taak en verg kennis van beide voedingsinsette en voedingsbehoefte om ‘n sekere vlak van diereprestasie te handhaaf.”

Voedingsinsette word bepaal deur die hoeveelheid en samestelling van die weiding en byvoeding ingeneem, sowel as die potensiële effek van een voer teenoor ‘n ander (assosiatiewe effek). Voedingsbehoefte van herkouers met verskillende genetiese eienskappe en fisiologiese status word beskryf in standaard voertabelle. Hierdie tabelle neem egter nie die effek van byvoeding en seisoensveranderinge in die kwaliteit, seleksie en inname van weidings in ag nie. Belangrik is dus dat byvoeding die spesifieke ruvoerbron waarvoor dit saamgestel is komplimenteer en verseker dat die persentasie voedingstowwe wat vanaf die ruvoerbron kom, maksimaal benut word. Wanneer weidings se voedingstowwe maksimaal benut word, is die volgende doelwit met byvoeding, die spesifieke produksiemikpunt wat bereik wil word met die diere op die weiding. Die samestelling van byvoeding vir speenkalwers wat byvoorbeeld op weidings uitgegroeï (backgrounding) word, sal op addisionele groei gemik wees, terwyl in ander gevalle drakrag beklemtoon mag word.

“Reproduksie bly natuurlik die belangrikste mikpunt vir enige teelkudde en behoort ‘n aanvullingsprogram hier op verhoogde kalfpersentasie en verkorte kalfintervalle te fokus.”

Vir meer inligting, skakel dr Hinner Köster by 082 855 5453

Met vergunning: Veeplaas



Johstep kudde teel winners by *Boshof Skou*

Boshof se jaarlikse skou het plaasgevind vanaf 19 – 21 Augustus 2016. Diere is uitgestal en het aan kompetisies deelgeneem. Daar is 'n verskompetisie aangebied met verskillende gewigsklasse. Sowat 90 verse het aan hierdie kompetisie deelgeneem. Die verse was verteenwoordig deur sowat 12 verskillende rasse. Johstep South Devons het die gewigsklas van verse swaarder as 300kg met vers BG 1405 gewen. Hierdie vers is ook aangewys as die algehele winner van die verse wat vertoon is. Die beoordeelaar was Mnr. Lubbe Jacobs van Hartswater.

Ek het baie belangstelling gekry van ander boere wat nie goed bekend is met die South Devon ras nie. Die beste eienskappe van 'n South Devon is temperament, vrugbaarheid, melkproduksie en uitstekende kruisteling. Twee boere van die skou was so beïndruk dat hulle elk 'n bul op die plaas kom koop het.

Baie dankie aan Boshof skou en al die borge vir die geleentheid om die beesras waarmee jy boer aan ander boere bekend te stel. Die kompetisie was baie goed georganiseer. - Barrie van Zyl



BG 1405 van Barrie en Gielie van Zyl



Nampo 2016

Baie dankie aan Tielman en Christine Nieuwoudt vir al hul moeite met die opmaak van die stalletjie en die bul wat uitgestal is. Nampo was weereens 'n suksesvolle bemarkingsgeleentheid vir die South Devons.





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 | BELLARY | PO BOX 86 TWEELING 9820 | 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 |
| 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 |

ProAgri

tegnologie vir die boer
technology for the farmer

*Hoekom jou veiling,
genootskap of stoet adverteer in
ProAgri se AgriTrader?*

- Drukoplaag van **40 000**
- Gratis verkrygbaar by **505** Kooperasies en winkels
- Versprei gratis by **451** poskantore aan boere
- Word **gratis** op ProAgri se webwerf gelees. (www.proagri.co.za)
- Veilings word **gratis** op die webwerf en Facebook geplaas
- **Gratis** veilingsverslag op alle ProAgri elektroniese platforms en in die tydskrif
- Opmaak van advertensies en skryf van artikels
- Mededingende pryse
- Ons kom by die **kommersiële**- en stoetkopers uit
- Verwante vee-artikels
- Uitstekende **voordele en pakkette** vir 2017



Kontak vir Tiny Smith * 079-531-0024 * tiny@proagri.co.za



FIND US ON:



www.southdevon.co.za

