

Kry langtermynplan vir volhoubare landbou



Planne vir die landbou haak te maklik by teenswoordige kwessies vas. Suid-Afrika behoort eerder 'n vyftigjaarplan vir voedselsekerheid te hê, sê mnr. Chris Venter, uitvoerende hoof van die multinasionale landbou-dienste-en-voedsel-groep Afgri.

BO: Afgri Grain Management se infrastruktuur in Suid-Afrika behels 69 graansilo's en 15 bunkers. Die maatskappy is ook in Zambië, die Demokratiese Republiek van die Kongo, Mosambiek, Uganda, Tanzanië en Zimbabwe bedrywig.

LINKS: Mnr. Chris Venter.

Hoe kan Suid-Afrikaanse landbou volhoubaar wees?

Ons moet ons aandag 'n trap hoër rig – op voedselsekerheid en hoe ons oor 50 jaar die bevolking gaan voed sonder dat dit vir ons nodig sal wees om voedsel in te voer.

As jy weet wat jou behoeftes oor 50 jaar gaan wees, kan jy van daar af terugwerk en die vrae is dan maklik: Hoeveel voedsel gaan ons nodig hê? Hoeveel grond het ons nodig om dit te produseer? Wie gaan daardie voedsel produseer?

Wat beskou jy as landboumaatskappye se grootste kwessies?

Die grootste een is om rats en vlugvoetig te wees, sodat jy vinnig kan aanpas.

En vir landboumaatskappye is dit belangrik om altyd relevant te bly in die manier waarop hulle hul boere ondersteun.

In Suid-Afrika is die politieke omstandighede op kort termyn 'n groot probleem. As voedselverwerker maak die wisselvalligheid van die rand se waarde teenoor die dollar byvoorbeeld die beplanning van aankope van onverwerkte materiaal baie moeilik.

Ek is egter optimisties oor ons toekoms. Dit is in die mens se natuur om aan te pas, hoewel dit tyd kos. En

KORTOM

- 'n Landbou-maatskappy moet vlugvoetig wees en die manier waarop hy boere ondersteun, moet altyd relevant bly.
- Afgri het meer as R25 miljoen se droogtehelp in verskillende vorms aan boere teruggegee.
- Een van die maatskappye se mikpunte is 'n bank met 'n toegespitste landboubenadering.

voedsel bly noodsaaklik vir almal se daaglikse bestaan.

'n Mens moet beseft dat jy nie 'n invloed op politieke omstandighede kan hê nie. Jou benadering het die grootste invloed op jou situasie. Die Engelse gesegde *your attitude, not your aptitude, determines your altitude* beskryf dit goed. Jy moet 'n gesindheid hê van “kom ons soek die geleentheid in elke bietjie chaos”.

Jy is openlik 'n ondersteuner van die Save South Africa-veldtog. Hoekom?

Ek wou 'n standpunt inneem. Ek stem nie noodwendig met alles saam wat hulle sê nie, maar dit was vir my belangrik om deel te wees van 'n proses wat wil bydra tot 'n beter Suid-Afrika vir alle mense. Vir my gaan dit daaroor dat ek wil help seker maak dat geregtigheid deel is van ons samelewing.

Daar moet billikheid en regverdigheid wees. Transformasie is vir my deel daarvan.

As deel van die uitvoerende hoofde-inisiatief wat deur mnr. Pravin Gordhan begin is, het ek gekies om deel te wees van die taakspan vir werkgeleenthede vir jong mense, want dit is waar ek meen ek 'n verskil kan maak. Die oorhoofse doelwit bly om maniere te vind om die Suid-Afrikaanse ekonomie te laat groei.

Grond en dus ook die landbou kry op politieke verhoë baie aandag. Is dit goed of sleg?

Dit is nie altyd nadelig nie. Dit kan vir ons so voel omdat oor kwessies soos grondverdeling en grondbesit gepraat word. Maar ons kan dié geleentheid gebruik om die landbou te posisioneer. 'n Mens moet kyk wat jy op grondvlak kan doen en watter hulpbronne beskikbaar is.

Hopelik sal só 'n proses van grondvlak af dan mettertyd momentum opbou.

Wat is nodig om opkomende boere in suksesvolle kommersiële boere te ontwikkel?

Samewerking. Ons het bestaande kommersiële boere én die Regering se welwillendheid nodig om kleinboere te help. By die Regering moet daar begrip wees van die nodige prosesse, soos die opleidingsproses.

Ek glo nie in 'n proses wat behels dat iets weggevat en niks teruggesit word nie, want só 'n proses gaan nie die landbou-omgewing laat groei nie.

Dit is nodig dat daar 'n dryfkrag kom om grond wat die Regering teruggevat het nadat boere daar misluk het, weer in produksie te kry.

Hoe belangrik is dit dat opkomende boere titelaktes kry?

Meer moet gedoen word om die beskikbare grond aan opkomende boere oor te dra, maar 'n titelakte as sodanig gaan niemand uit armoede lig nie.

Opkomende boere moet die nodige steun kry sodat hulle kan produseer. Produksie sal outomaties armoede verlig.

Hoe help Afgri opkomende boere?

Ons het drie projekte: maatskaplike belegging, ontwikkeling van boere en ons Abba-program.

Maatskaplike belegging behels onder meer steun aan skole, voedingsprogramme en groentetuine.

Deur ons Harvest Time Investments-maatskappy is ons baie betrokke by die ontwikkeling van individuele boere, hoofsaaklik graanboere. Dit behels opleiding, studiegroepe en die beskikbaarheid van mentors en landboukundiges.

Verder behels ons Abba-projekte dat ons 'n vaderfiguur in 'n gemeenskap met kleinboere plaas waar hy as mentor optree. Ons het reeds vyf Abba-projekte in Zimbabwe, Zambië, Mosambiek, Uganda en Suid-Afrika.

Behaal julle sukses?

Die sukses is astronomies. Ons het al R217 miljoen se lenings vir die breër doelwit toegestaan, waarvan sowat R60 miljoen aan kleinboere was.

Die niepresterende lenings van laasgenoemde was in die laaste drie jaar, ondanks die droogte, net meer as R1 miljoen.

Van die kleinboere is al vyf jaar in ons stelsel en het mettertyd al hoe minder mentorskap nodig.

Watter invloed het die droogte op julle en jul kliënte gehad?

Die invloed was baie groot en op 'n paar verskillende vlakke. Ons is 'n groot voedselverwerker. Soos ander voedselverwerkers het die droogte 'n invloed op ons marges gehad omdat ons die grondstowwe wat ons nodig het, moes invoer.

Sommige boere het wel 'n oes gehad en het goed gevaar, maar daar is baie van ons boerekliënte wie se algemene balansstaat 'n jaar of twee gaan sukkel om te herstel.

Dit raak ons as maatskappy omdat 'n boer dan wag voordat hy 'n trekker vervang of groot produksiemiddele koop.

In sekere bedrywe, soos beesvleis- en melk-

boere, gaan boere wat hul kuddes weens die droogte uitgedun het, dit nie binne een seisoen weer kan opbou nie.

Ons het van ons kant af meer as R25 miljoen aan boere teruggegee, in die vorm van R5 miljoen se gratis voer en sekere kortings op voerprodukte wat deur Hinterland verkoop is, en deur nie verhogings op opbergingskoste in te stel nie.

Die droogte het wel die voordeel gebring dat daar mielieboere is wie se grond vir 'n jaar gelê het, wat 'n gunstige uitwerking op vanjaar se oes kan hê.

Ons finansiering het verlede jaar aansienlik gegroei tot R9 miljard. Daar was bitter min boere vir wie ons nie in die nuwe produksietyd kon help nie.

Watter lesse is daar uit die droogte te leer?

As land en as maatskappy is ons reaksies soms te stadig. As 'n voedselverwerker was daar veral aan die aankoopkant lesse te leer, dat 'n mens vinniger moet reageer.

En as land is dit nodig dat ons beter stelsels moet hê om boere te kan help.

Dit is hartseer om te dink in een jaar is sewe van die nege provinsies tot rampgebiede verklaar, maar dat daar minimale hulp van die Regering af was.

Regeringsteun vir oesversekering, in die vorm van onderskrywing, kan beslis in die toekoms 'n baie groot verskil tydens droogtes maak.

REGS: Afgri Equipment is die grootste John Deere-handelaar buite Noord-Amerika.

ONDER: Afgri se wortels is in Suid-Afrika, maar hy het verskeie stewige vastrapplekke elders in Afrika en in Australië. Voedsel-sekerheid bly die groep se hoofokus, sê mnr. Chris Venter.





BO: As deel van Afgri Harvest Time Investments se program om opkomende boere se potensiaal te ontsluit, het dié boere toegang tot mentors en landboukundiges.
FOTO'S: VERSKAF

LINKS: Hinterland is Afgri en Senwes se gesamentlike kleinhandelonderneming.

◀ **Afgri was teen druktyd in die proses om 'n belang van 99,81% in die South African Bank of Athens te koop. Hoekom?**

Ons glo daar is 'n behoefte aan 'n bank wat toegespitste produkte aan die landbou en voedselbedryf verskaf. **Ons kliënte kla dat banke nie hul sake verstaan nie.**

As ons aansoek om 'n banklisensie suksesvol is (teen druktyd sou die aansoek na verwagting formeel ingedien gewees het) en die transaksie volgens die vereiste regulatoriese proses goedgekeur word, beoog ons om die bank aanvanklik op twee bene te bedryf: een vir sy bestaande kliënte, en die ander een gerig op die landbou en die voedselomgewing. Só 'n toegespitste benadering sal hopelik meer oplossings en só voordele aan kliënte in die bedryf bied.

In watter lande het julle nou bedrywighe?

Ons is amptelik in 17 Afrikalande, Australië en Amerika, met 'n totale personeel van 3 200 mense. Vanjaar sal sowat 20% tot 25% van ons wins van buite Suid-Afrika kom. Ons wil dít uitbrei en daarvoor is dit nodig dat die maatskappy beweegliker word.

Ek spot altyd dat die Titanic die ysberge gesien het, maar dat dit te laat was om weg te draai omdat die skip te stadig gedraai het. **As maatskappye sien ons dikwels die**

ysberge, maar weet nie hoe om te draai nie, of ons omgewing is te lomp wat keer dat ons kan draai.

Sedert April 2014 is Afgri se aandeelhouers Fairfax Financial Holdings, die Openbare Beleggingskorporasie en die Bafepi Agri-konsortium. Watter veranderinge het denotering en die nuwe aandeelhouers meegebring?

Dit het ons in staat gestel om ons aandag op ons strategie van uitbreiding toe te spits – die afgelope drie jaar het ons baie momentum daarmee opgebou. Só het ons byvoorbeeld binne drie jaar die grootste John Deere-agentskap in Australië geword.

Vergeleke met 'n genoteerde maatskappy is ons prosesse vir verkryging nou aansienlik vinniger. 'n Genoteerde maatskappy het 'n klomp aandeelhouers met verskillende menings. Ons het nou drie hoofaandeelhouers met wie ons gereeld vergader, wat ons uitbreidingsstrategie ondersteun, en deur wie kapitaal redelik maklik beskikbaar is. Dit maak ons as maatskappy beweegliker.

Alle aandeelhouers soek opbrengs op hul belegging, maar ons huidige aandeelhouers is nie so gerig op dividende soos wat aandeelhouers in 'n genoteerde maatskappy is nie. 'n Genoteerde maatskappy se aandeelprys val as hy nie dividende betaal nie.

Ons huidige aandeelhouers stel meer be-

lang in groei. Hulle is bereid dat ons ons drie tot vier jaar op groei en uitbreiding van die maatskappy toespits.

Fairfax Holdings is optimisties oor belegging in Suid-Afrika en kyk na laasgenoemde op lang termyn, nie noodwendig na wat binne twee of drie jaar gebeur nie. Fairfax het vroeër vanjaar 'n Afrika-beleggingsfonds op die Toronto-sekuriteitbeurs in Kanada genoteer, en in die noteringsproses 500 miljoen Amerikaanse dollar (sowat R6,5 miljard teen 'n wisselkoers van R13 vir 'n dollar) vir belegging op die vasteland verkry.

Wat is jou persoonlike benadering tot jou pos as uitvoerende hoof?

Afgri moet nog bestaan wanneer my kleinkinders se kleinkinders daar is. Daarom is ek as persoon nie belangrik nie, maar eerder dat die maatskappy sy doelwitte bereik. Ek moet strategieë vestig wat vir generasies kan staande bly. Ja, 'n mens moet dit gereeld hersien, toets en verander. Maar jou kernfokus bly dikwels dieselfde. My kernfokus is voedselosekerheid in Afrika en om 'n rol in Afrika te speel – Suid-Afrika is daarby ingesluit.

Maar dit is groter as wat ek is. Alles gaan nie verander as ek weggaan nie. Elke uitvoerende hoof bring sy eie kultuur, maar die kernfokus moet dieselfde bly. **LBW**

➤ NAVRAE: Webwerf: afgri.co.za



PRETORIUS
Staalwerke CC
VANAF 1999



ONS SPESIALISEER IN:

- Komersiële, Industriële en Landbou staal strukture
- A-raam Huise
- Standaard portaalraam strukture
- Doelgeboude portaalraam strukture, volgens kliënte se behoeftes
- Isolاسie
- Werkswinkel tekening met Tekla of Strucad

INGESLUIT AS STANDAARD OP ALLE STRUKTURE

- Pre-Gegalvaniseerde Kaplatten
- Sink – Aluminium dakplaat
- Ingenieurs Sertifikaat en Tekeninge
- Aflewering en Oprigting
- BTW

THINUS PRETORIUS
thinus@pretoriusstructures.co.za | 082 381 8246 | 011 692 2748
 Toyota Straat 22, Aureus, Randfontein
 Besoek ons webwerf: www.pretoriusstructures.co.za



