



Dienste aan Merinoboer

Wolbemarking

Jacobus le Roux

BKB hoofbestuurder: vesels



“Vinnige” Fanie de Villiers sê die ander dag by ‘n boeredag: “Vision without action is merely a daydream...action without vision is an absolute nightmare!”

Weens lae wolpryse en ‘n mark wat wipplank ry met gepaardgaande daling in wolproduksie, het wolprodusente makelaars versoek om alternatiewe bemarking en risiko bestuur moontlikhede vir wol te ondersoek. Hiermee BKB se plan aan die Suid-afrikaanse wolbedryf, BKBPlus, in ‘n neutedop.

Dit gaan oor markontwikkeling, promosie en doelgerigte vooruit kontraktering van welgeproduseerde Merinowol skeersels in beide nuwe markte en welbekende internasionale handelsmerke. Dit behels dat BKB die regte soorte wol in die regte hoeveelhede en op die regte tyd en plek bymekaar voeg en dit dan teen die regte prys aan ‘n wolkoper beskikbaar stel. Met hierdie program word wol uit die tradisionele handelsgewing gehaal en word die wolprodusent en -koper nader aan mekaar gebring om só ‘n wedersydse voordelige verbintenis op lang termyn te skep.

“Dit geskied in samewerking met ons vennote ‘TheMerinoCompany’ oftewelTMC wat oor die nodige kundigheid beskik en op ‘n professionele wyse wêreldwyd vir ons wol kontrakte beding asook vertroue in ons produk vestig. Dit word bereik deur goeie kommunikasie en verhoogde effektiwiteit in die wol verwerkingspyplyn.”



“Die uitdaging is om die behoefte van ons kliënt (groot- en kleinhandel) en verbruiker (publiek) in lyn te bring met die unieke natuurlike vesel wat u produseer. Ons werk ook hard daaraan om die ‘storie’ van eties geproduseerde SA Merino by die moderne verbruiker tuis te bring. Terloops, my goeie vriend Gordy McMaster van Aussie-land sê die ander dag by herhaling vir my: ‘You walk on wool (carpets) but you wear Merino! Wool is out, Merino is in!’ En verder sê hy met brawade soos net hy kan ‘Stick to next to skin products because that is as close to the heart as you can get!’

Hierdie dinge gebeur egter nie oornag nie. Hou in gedagte dat hierdie ‘n ontwikkelingsproses is wat stap vir stap met sorg aangepak en in u belang met verantwoordelikheid ontwikkel word.”

BKBPlus is ‘n langtermyn proses met slegs een doel voor oë, naamlik ‘n meer volhoubare beter wolprys!

Netwerk vir skaap en wol

Jacobus sê voorts BKB bied ‘n omvattende netwerk tegniese beamptes aan wolprodusente. Die skaap-en-wolbeamptes is deeglik onderlê in kleinveekunde en veseltegnologie. Gereelde opleiding verseker dat hulle tred hou met veranderings en aan die voorpunt van nuutste ontwikkelinge bly. Die rol wat skaap-en-wolbeamptes namens telersgenootskappe by rasinspeksies en -keurings speel, is waardevol. Hulle is onder meer daarvoor verantwoordelik om advies oor skeerselvoorbereiding op boerevlak te gee. Hierdie dienste het ‘n regstreekse invloed op die finale vergoeding wat die boer met sy skeersel realiseer. Dit sluit aan by stoet- en kuddewerk wat op ‘n individuele grondslag bedryf word.



In geheel het hierdie aksies volhoubare ekonomiese kleinveeboerdery ten doel. Die skaap-en-wolbeamptes lewer ook ‘n aansienlike bydrae tot ander vertakkings, soos lewendehawe-bemarking, eiendomsverhandeling en skeerdienste.

BKB se skeerdiens-infrastruktuur het nagenoeg 1 800 opgeleide skeerders en hulpwerkers word jaarliks regoor Suid-Afrika ontplooi om skeerdienste te lewer. Hierdie kundigheid word volhoubaar en doeltreffend geweer en dit geskied ook teen billike tariewe. Die diens staan onder leiding van toegewyde skeerdiensbeamptes.

Veselverhandeling

Martin Schweltnus

hoofbestuurder: veselverhandeling

Wanneer ‘n besending wol ontvang word, word dit dadelik volledig op rekenaar teen die boer se naam aangeteken. Die maatskappy ken katalogus-lotnommers volgens die klas en die oorsprong van die wol toe. In die proses word die besending geweeg, die inhoud van elke baal se gehalte en klasstandaarde gekontroleer en monsters daarvan getrek. Hierdie monsters gaan dan na Woltoetsburo SA, waar onafhanklike sertifiseringsstoets vir die internasionale mark uitgevoer word. Teen die tyd dat die wol te koop aangebied word, is elke lot in die verkoopskatalogus vergesel van ‘n volledige beskrywing wat alle eienskappe daarvan aandui. Dit word deur ‘n woltegnikus opgestel. Voor aanbidding word ‘n berekende waarde, afgelei van die vorige wolveiling en aan die hand van die volledige beskrywing daarvan, aan elke lot toegeken. Vir hierdie waardebeoordeling word ook Australiese pryse gebruik. Die berekende waardes is gewoonlik baie na aan akkuraat. Sodra finaal bepaal is hoeveel die wol op ‘n spesifieke dag werd is, dra die maatskappy se veldbeampte dié inligting aan die boer oor. Laasgenoemde kan dan besluit of sy besending teruggehou moet word en selfs of hy ‘n reserweprys daarop wil plaas.

‘n Finale en volledige katalogus word aan internasionale kopers, wat ook hul eie beskrywings en prysberamings volgens hul klante se behoeftes opstel, voorsien. Op die beursvloer word die wol opgeveil en aan die hoogste bieder toegeslaan. Sodat kopers kan sien wat die inhoud is van elke lot wat aangebied word, word ‘n monster daarvan by die bepaalde lot uitgestal. ‘n Boer se opdrag om sy besending te verkoop of



terug te hou, word dan nougeset uitgevoer. Na afloop van 'n veiling bereken die maatskappy die markpryse. Hy gee hierdie inligting onmiddellik per SMS aan boere deur. Dit word ook aan die pers en ander nuusmedia verskaf.

'n Boer ontvang daarna sy volledige bemarkingsresultaat met die pryse wat behaal is. Die opbrengs van sy verkope word 'n week ná die veiling waarop sy produk verhandel het, aan hom oorbetal. Sommige boere stuur kleiner hoeveelhede wol, soos halwe bale wol met sekere tipes en selfs deurmekaar wol. Dit word ook by ontvangs geweeg. Daarna word dit getipeer en 'n waarde daarop geplaas. Dit gebeur dikwels dat sulke klein hoeveelhede wat ontvang is met soortgelyke wolgroepe moet

saamgevoeg word om 'n bemarkbare lot te vorm. Ná kosteverhaling vir die hantering en sortering van sulke wol, word die opbrengs aan die boer uitbetaal wanneer die res van sy besending verkoop is.

Die volledige naverkoopdiens aan wolkopers bestaan daaruit dat kopersopdragte stiptelik uitgevoer word, wol opberging, lotte te nommer en dit te verseker, dit vir uitvoer gereed te kry (dit word onder meer ontsmet en bale word met 'n hoëdigheidspers gekompakteer) en dit korrek vir uitvoer te laat sertifiseer. Die tarief wat vir veselhantering gehef word, bestaan uit 4 % kommissie plus R42 hanteringskoste per baal.

Handelstakdiens

Mike Latsky
hoofbestuurder: handel

BKB Handel het 39 handelstakke wat oor sewe van die land se nege provinsies versprei is. Hulle voorsien 'n wye verskeidenheid produkte wat wissel van veevoere, brandstof, omheinings- en boumateriaal, dieregesondheidsmiddels en hardeware tot kruideniersware. Personeel ontvang gereeld opleiding om kennis te bekom en op hoogte van nuwe produkte te bly. Alle produkte wat via sy handelstakke versprei word, word sentraal aangekoop, dus is doeltreffende beheer moontlik en bied dit 'n prysvoordeel aan kliënte. Hierdie afdeling poog om puik dienslewering deur doeltreffendheid tot sy reg te laat kom.



Lewendehawe en -eiendomsveilings

Dolph Botha
hoofbestuurder: lewendehawe

BKB het sedert 2005 landwyd volwaardig tot die lewendehawe veilingsbedryf asook die eiendomsbesigheid toegetree. Die eiendomsafdeling, onder bestuur van Gawie Kleynhans, het 'n groot aantal goed toegeruste agente met opleiding en agtergrond in die landbou. As kenners op hierdie gebied kan hulle waardevolle inligting aan die potensiële kopers van plase gee. Hierdie afdeling is ook vir alle eiendoms- en plaasverhuringstransaksies verantwoordelik. Op BKB se webwerf is daar inligting oor alle beskikbare plase en ander eiendomme. Dit word deurlopend bygewerk.

