



'n Boerdery met produkte reg deur die jaar

Suid-Afrika se Boer van die Jaar in 2013, mnr. Rossouw Cillié van die Laastedrif-boerdery by Ceres, is die eerste gas op die nuwe reeks van *Megaboere* op die televisiekanaal kykNET, wat vandeesdaand begin.

Laastedrif-boerdery, wat deur mnr. Rossouw Cillié se pa, Koos, in 1950 as 'n eenmanboerdery begin is, strek deesdae oor ses plase van altesaam 17 000 ha. Die plase lewer 'n groot verskeidenheid produkte, soos steen- en kernvrugte, groente, uiesaad, asook lamsvleis en wolprodukte aan plaaslike en internasionale markte en kettingwinkels.

Deesdae het Laastedrif 'n maatskappystruktuur waar 'n span korporatiewe bestuurders uitvoerende besluite neem. Die boerderyvertakkings is gestruktureer in verskillende bestuurseenhede. Dit is 'n moderne maatskappy wat dekades se ervaring, kennis van verskeie dissiplines, wetenskap en tegnologie saamsnoer in 'n besigheid wat duidelik uitstaan in die landboubedryf.

Hoe hou jy so 'n groot en diverse boerdery bestuurbaar en uitnemend in al die dissiplines?

Ek pas goeie boerdery- en sakebeginsels in elke aspek van die boerdery toe. Die kompleksiteit van die verskillende landbouprodukte bied 'n groot uitdaging aan die bestuur.

Ek verskaf eienaarskap, maar verg dan rekening van my werknemers. Die boerdery streef daarna om volwaardige sake-eenhede uit volhoubaarheidsbeginsels te skep.

Werknemers word aangewend waar hul sterkste vaardighede ontgin word en word

ontwikkel deur blootstelling aan nuwe geleenthede. Hulle moet hul eie sake-eenhede onafhanklik kan bestuur.

Die water, grond en klimaat moet in absolute harmonie wees met die eindprodukte wat jy wil bereik. As een element uit plek is, kan dit 'n gesonde opbrengs verhinder.

Die topstruktuur van die maatskappy wat na strategiese inisiatiewe omsien, bestaan uit mense met 'n gesonde balans van akademiese en praktiese ondervinding. Die bestuur verstaan dié beginsels en uitdagings. 'n Prestasieprogram bring mens en masjien in harmonie om optimaal saam te werk.

Die verhouding van die produksiemiddele tot die eindprodukte word op verskeie maniere gemeet: Van gesofistikeerde vergoedingstelsels tot eenvoudige opnames wat met die hand gedoen word.

Hoe kry die boerdery dit reg om regdeur die jaar gehalteprodukte te lewer?

Ek boer op plase met verskillende klimate en ek kan dus in verskillende produksiegebiede diversifiseer. In die somer word groente op die

Die water, grond en klimaat moet in absolute harmonie wees met die eindprodukte wat jy wil bereik.

KORTOM

- Die boerderyvertakkings se bydrae tot die boerdery se inkomste lyk soos volg: Kwekery (3%), skape (2%), groente (68%), steenvrugte (6%) en kernvrugte (21%).
- Die Laastedrif-groep verskaf produkte aan Woolworths, Freshmark en internasionaal en voldoen aan die hoogste akkreditasie-standaarde in die landbou.
- Mnr. Rossouw Cillié glo aan die gebruik van kundigheid, binne én buite die boerdery, om optimale uitkomstevir die boerdery te verseker.

bergplase by Ceres verbou, waarna produksie in die winter afskuif na die Sandveldplaa. Weermodelle help om die optimale groeityd vir groente in enige area te bepaal.

Wat is jou strategie om die koste van produksiemiddele te klop?

Dit verg absolute dissipline – die dissipline om te meet, om gedurig doelwitte te verbeter, om dag ná dag skaalekonomie te genereer, deur doelwitte gesamentlik aan almal oor te dra en te alle tye 'n inklusiewe bestuurstyl te skep.

Duur produksiemiddele, soos gif om plae te bestry en bemesting, word fyn beplan saam met 'n sterk tegniese span om die beste resultate teen die laagste pryse te verseker.

Aankopstelsels word op kwotasies gebaseer en verseker die koop van produksiemiddele teen die laagste pryse. Die vloot rygoed, oesmasjinerie en werktuie word volgens 'n streng vervangingsbeleid bestuur, wat herstellkoste tot 'n minimum beperk.

Die besproeiingstelsels word volgens weermodelle beplan om te verseker dat water optimaal gebruik en bestuur word, met fisieke metings wat die finale oordeel gee.

Besproeiingswater wat nog nie voorheen



BO: Mnr Rossouw Cillié het die Laastedrif-boerdery uitgebou van 'n tradisionele vrugte- en skaapplaas na een van Suid-Afrika se voorste verskaffers van groente en vrugte.

HEEL LINKS: Bergwater word hoofsaaklik vir besproeiing gebruik, met groentebesproeiing wat met geskeduleerde sprinkel- en drupbesproeiing besproei word, en mikrobepoëiing wat hoofsaaklik in vrugteboorde gebruik word.

LINKS: Die Laastedrifboerdery strek oor ses plase: Laastedrif, Uitkoms, Klein Vlakte en Morceaux naby Ceres, Nouga naby Touwsrivier en Sebulon naby Elandsbaai.

gebruik is nie en die gereelde ontleding daarvan verseker die water is van hoë gehalte. Ons plaas water weer in die oorspronklike toestand terug in die stelsel.

Hoe benader julle bemaking?

Ongelukkig is die boer 'n prysnemer en nie 'n prysmaker nie. Ons het wel 'n goed gevestigde, regstreekse verkope-been met supermark-oor-eenkomste. Ons probeer om ons produkte in vaste ooreenkomste te kry en om sover moontlik oor pryse te onderhandel.

Ons wil produkte van gehalte met toegevoegde waarde produseer. Ons wil sover moontlik die uitvoer van produkte uitbrei en mik na die onontginde markte in Afrika.

Hoe het jul uitvoer oor die jare verander?

Daar het verskeie geleenthede vir vrugte deur die jare oopgegaan. Uitvoer was aanvanklik tot Brittanje en Europa beperk, maar ons vrugte pryk nou ook op rakke in Afrika en die Midde- en Verre-Ooste. Groente wat plaaslik verkoop is, is nou 'n groot deel van die uitvoerbesigheid.

Volhoubaarheidsbeginsels is deesdae belangrik in die markte waar jy lewer. Die gereelde oudits van kernmarkte weerspieël dit. Sukses in omgewings- en maatskaplike aspekte lei tot toegang na markte op 'n groter platform.

Die boerdery is geakkrediteer by die volhoubaarheidsprogramme van GlobalGAP, Tesco Nurture, Field to Fork en Woolworths Farming for the Future.

Wat is die beste boerderybesluit wat jy nog geneem het?

Om in die landbou te belê. Die sukses van die boerdery is hoofsaaklik te danke aan die diversifikasie van verskillende reekse produkte in verskillende areas om risiko's te versprei. Ons trek veral voordeel uit die waardetoevoeging tot die plaas. Ek is egter spyt ek het nie vroeër na korporatiewe reëls en stelsels vir my boerdery oorgeskakel nie.

Wat beteken die prys as Shoprite/Checkers se Groente-en-vrugteverskaffer van die Jaar vir die boerdery?

Dit beteken geweldig baie vir die uitbou van ons handelsmerk en vir verbruikersvertroue, wat verseker dat ons die voorkeurkeuse in die supermarkte is. Ons handelsmerk is ons embleem van trots en ons gebruik soveel moontlik geleenthede om dit ten toon te stel.

As deel van ons bemakingstrategie wil ons ons identiteit in alle vorme van bemaking behou, of dit nou byvoorbeeld borgskappe, produkte of gemeenskapsprojekte is.

Wat was jul grootste krisis en hoe het julle dit oorkom?

Die boerdery het van 1998 tot 2003 vier misoeste gehad weens hael en ryp. Dit het ons in 'n swak finansiële posisie geplaas en ons letterlik en figuurlik op ons knieë gedwing.

Ons het 'n ongelooflike verhouding ontwikkel met Absa, ons finansier, en met KaapAgri wat ook noodsaaklike hulp verleen het.

Die Cillié-familie het gehelp om die hoeksteen vir die vrugtebedryf in Suid-Afrika te lê. Wat het jy by jou pa geleer? Wat is die belangrikste voorwaardes vir sukses in die landbou?

Jy moet nederig wees. Praat altyd die waarheid – jy onthou die waarheid makliker as wanneer jy nie die waarheid praat nie. Bly afhanklik van jou Skepper.

Transaksies moet aangepak word met die benadering dat die boerdery én die kliënt altyd wen. My boerderybeginsels lê daarin dat jy moet bewoon, bewerk en bewaar.

Integriteit en deursigtigheid is van die belangrikste waardes, maar nie ten koste van 'n vaardigheidspoel vol eienskappe, soos deurstellingsvermoë, empatie en die ontwikkeling van gelyke geleenthede, nie.

As beginnerboer moet jy nie sku wees om ekstra ure in te sit nie. Jou sukses word sodoende bepaal – dinge gaan nie vanself gebeur nie. Daarmee saam moet jou voete daar in die landerye lê; jy moet op grondvlak betrokke wees.

Hoe motiveer en bemagtig jy jou werkers? Jy is ook deel van die Witzenbergprojek. Hoe vaar dié projek?

Die projek kry baie terugvoer uit alle oorde van

Suid-Afrika, selfs die politici. Dit is wonderlik om met dié waardes en beginsels geassosieer te word. Dis nog in die beginstadium, maar begin nou momentum opbou.

Ek motiveer my werkers veral deur maatskaplike aspekte. Ons bied geleentheid vir deelname aan sport- en ander kulturele bedrywighede en voorsien ook die nodige geleenthede vir vervoer, mediese sorg en opvoedkunde, asook nasorgdienste.

Sowat 50% van ons plaaswerkers is plaaslike mense. Familie-opvolging is 'n sterk motivering om werkers aan te stel.

Natuurlik dien die potensiaal om meer te verdien ook as aansporing. Gelyke geleentheid begin al sterker in ons besigheid voorkom. Dit versterk nie alleen die waardestelsel van die besigheid nie, maar skep ook vertroue en 'n gevoel van inklusiwiteit onder ons mense.

Aangesien die vrugtebedryf seisoensgebonde is, wil die boerdery die hele jaar werk aan ons werkers verskaf. Dit was 'n volhoubaarheidsmispunt waarin ons geslaag het. Ons kon die wisselvalligheid van spitstye en stil tye in werksdruk uitskakel deur 'n verbouingsmandjie te skep wat help om produksie reg deur die jaar te bewerkstellig.

Wie is jou belangrikste boerdery-vennote?

Almal wat deel is van ons waardeketting – tot waar ons produk op die rak gepak word – is 'n handelsvennoot, plaaslik én oorsee. Dit is gevaarlik om net na die 20% te verwys wat 80% van jou debiteurelyns uitmaak, pleks van jou belangrikste handelsvennote wat impak het. Ek wil egter Absa uitsonder as een van die vennote waarmee die boerdery 'n baie goeie verhouding het.

Jy het deur die jare jou boerdery vergroot deur grond by te koop. Is jy gemaklik om grond in die heersende ekonomiese klimaat te koop?

Ja, solank dit by ons langtermynplanne inskakel. Kos moet geproduseer word.

Jou opvoeding en jou vermoë om opgelei te kan word, kan nooit van jou af weggeneem word nie. As die situasie in Suid-Afrika nie uitwerk nie, is daar nog baie ander geleenthede buite die land. **LBW**

Die tweede reeks van die program *Megaboere* begin op 12 Januarie op kykNET om 20:00.

