

Koördinaat

NWK Bedryfsinligtingsblad • Nr 34 • Januarie 2011

In dié uitgawe

3



NWK lewer bydrae

4



Ontmoet vir Jaco

5



Kunsmis-wenresep

8



Vir jou tuin

Botswana-veevoerfabriek bevorder groei

As deel van NWK se groeistrategie word daar op uitbreiding in Afrika gefokus. Opti Feeds (Botswana) kan as 'n eerste tree tot die vervulling van dié strategie beskou word.

Die besluit om die nuwe veevoerfabriek in Botswana te vestig, is 'n uitvloeisel van NWK se betrokkenheid in die veevoermark oor die afgelope tien jaar.

Met die verkryging van 'n 51%-belang in 'n gesamentlike onderneming, Opti Feeds (Botswana), is volstoom met die projek om die mengaanleg te vergroot, begin.

Tans word die bestaande toerusting benut om op 'n baie arbeidsintensiewe manier veevoer te produseer, maar die deurset is baie laag. Die primêre fokus is tans die opgradering van die produksietoerusting om die deurset te vergroot en om ook verpilde voere vanaf die aanleg beskikbaar te stel.

Die nuwe aanleg sal uiteindelik werk verskaf aan ongeveer 40 mense en behoort na raming teen einde Januarie 2011 in bedryf gestel te word.

Die meeste grondstowwe wat in die aanleg gebruik sal word, word vanaf Suid-Afrika ingevoer. Daar is wel koringsemels en *hominy chop*, sowel as klein hoeveelhede mielies in Botswana beskikbaar.

Alle veevoer wat in sakke geproduseer word, word deur die ander aandeelhouer, Feed Centre, bemark. Noordwes Voere doen reeds die afgelope 13 jaar besigheid met Feed Centre.

NWK se Direksie het onlangs goedkeuring verleen dat Noordwes Voere 'n naamsverandering na Opti Feeds (Edms) Bpk ondergaan. Relevante inligting sal aan klante deurgegee word sodra die proses gefinaliseer is.



Bouwerk aan die fabriek in Gaborone, Botswana, vorder flink en werk hier behoort teen einde Januarie 'n aanvang te neem.

'n Voertuig wat gereed is vir aksie

Tydens die "Spirit of Africa"-trofee wat vanaf 19 tot 21 Oktober op 'n plaas naby Upington plaasgevind het, is die nuwe Volkswagen Amarok as amptelike voertuig vir dié taai 4x4-uitdaging ingespan. Daan Hugo (bestuurder: Versekering en Motorfiliale) en Wimpie Cronje (handelaarshoof: NW Volkswagen) het NW Volkswagen daar verteenwoordig.

Tydens die bekendstellingsfunksie van die VW Amarok op 12 November by die skougronde buite Lichtenburg, kon klante dié nuwe voertuig van nader bekyk. Dié voertuig is reeds by NW Volkswagen op Lichtenburg beskikbaar. Besoek hul gerus om dié nuwe bakkie te toetsbestuur en die gemak, duursame afwerking en topkwaliteit te ervaar.



NWK
REPERK • LIMITED
SEBESOP • 1988

Jóú greep op die mark. Your grip on the market.

Braaikuikenboerdery: neem die regte besluite voor jy begin

Hoenderprodusente is in 'n bedryf wat in aanvraag is. Mense wil hoendervleis hê en sal voortgaan om dit te verbruik. Die per kapita-verbruik toon dat daar steeds geleentheid vir 'n styging in die vraag na hoenderprodukte is.

Voordat jy met 'n braaikuikenboerdery kan begin, is daar 'n paar belangrike besluite wat geneem moet word sê Rina Botha (tegniese adviseur en bemarker: Opti Chicks en Noordwes Voere).

Bemaking

• Bemaking kan self behartig word.

› Voordele

- Groter inkomste per hoender kan genereer word
- Meer beheer en meer buigsam

› Nadele

- Seisoenale/fluktuierende mark
- Handelsnaam nie gevestig – moeilik om mark te vestig
- Kwaliteitsbeheer
- Groot aankopers of rolspelers dikteer markpryse

• Lewer aan gevestigde produsent op kontrakbasis

› Voordele

- Produsent doen bemaking en kontrakgroei word nie blootgestel aan skommelings in die markte nie
- Kontantvloei voordeel (sewe-weeklikse betalings)
- Meeste van die produsente finansier

die kuiken en voer

- Goeie tegniese bystand
- › Nadele
- Kleiner inkomste per hoender (volumes belangrik)
- Meeste van die produsente laat geen eie keuse van kuikenverskaffer en/of voerverskaffer toe nie

Meeste van die produsente wat kontrakgroei gebruik, baseer die koste van betaling op die produksiekoste plus 'n marge.

Die neiging in die mark na 'n kleiner karkas het ook teweeggebring dat baie produsente 'n bonus of 'n penaliseringstelsel het wat op die gemiddelde gewig van die hoender gebaseer word.

Tipe behuising

- Vier tipes behuising word tans in die braaikuikenbedryf gebruik: die gewone gordyn-huise (oop huise), die gordyn-huise met minimum ventilasiesisteme en sommige ook met tonnelventilasie (semi-omgewingsbeheerde huise), ten volle omgewingsbeheerde huise en dan natuurlik die nuutste is die sogenaamde "cage"-huise waar die braaikuikens baie soos in die lê-

eenhede grootgemaak word. Elkeen van die behuisings het sy eie voor- en nadele.

- Wanneer dit by die besluit van behuising kom, moet die volgende faktore in gedagte gehou word:

- Die hoeveelheid per dag wat geslag gaan word: Hoe kleiner die hoeveelheid is wat geslag word per dag, hoe kleiner moet die huise wees. Dit veroorsaak net probleme indien u 'n huis besit wat 50 000 kuikens huisves en daar word net 40 000 per dag of skof geslag. Dit gaan beteken dat die voersisteme in twee gedeeltes moet word om gewigsverlies te beperk.

- Bestuur: Verskillende behuisings het verskillende bestuursbehoefte. Die nuwe omgewingsbeheerde huise is byvoorbeeld baie tegnies en vereis dus 'n persoon met ondervinding en agtergrond vir die bestuur van die tipe huise waar die bestuursbeginsels van gewone gordynhuise (oop huise) maklik genoeg aangeleer kan word.

Om met 'n braaikuikenboerdery te begin, is kapitaalintensief, daarom is dit belangrik om die regte besluite te neem.

'n Lek vir die somer se behoeftes

Noudat die eerste reën geval het, is dit somerlektyd. Somerlekkies bestaan uit fosfaatlekkies in verskillende vorme. Produsente moet seker maak van die opneembaarheid en verteerbaarheid van die fosfaat in die aanvulling wat gebruik word. Nie net fosfaat, maar alle essensiële minerale, moet aanwesig wees vir optimale lek. Vertrou bekende handelsmerke soos Optilek van Noordwes Voere om in alle fosfaat- en ander minerale behoeftes te voorsien.

Vir die doel van produksie op weiding, is Optilek Pro 20 die ideale aanvulling. Dit is optimaal geformuleer om in die dier se fosfaat- en ander minerale behoeftes te voorsien en bevat genoegsame energie om melk-, vleis- en wolproduksie wesenlik te verbeter.

Kontak Noordwes Voere se tegniese adviseur by (018) 632-4053, of jou naaste NWK LandMark-winkel met enige verdere navrae. Besoek ook www.noordwesvoere.co.za vir verdere inligting.

Noordwes Voere se nuwe gesigte



Jeffrey Ncube is vanaf Julie 2010 by Noordwes Voere werksaam as tegniese adviseur. Hy was voorheen verbonde aan Rainbow Chickens in Pietermaritzburg.



Quinton Pretorius is op 3 Januarie aangestel as tegniese adviseur by Noordwes Voere. Hy het aan die einde van 2010 sy M.Sc. Agric-graad aan Stellenbosch Universiteit voltooi.



Charné Pretorius, wat ook aan die einde van 2010 haar M.Sc. Agric-graad op Stellenbosch afgehandel het, is sedert 3 Januarie as formuleerder by Noordwes Voere werksaam.

KMV kry gestalte by NWK

Korporatiewe Maatskaplike Verantwoordelikheid (KMV) behels onder andere die nastreef van 'n "triple bottom line"-beginsel naamlik mense, die omgewing en wins.

In die geval van mense (menslike kapitaal) het dit betrekking op eerlike en voordelige korporatiewe praktyke met betrekking tot arbeid en die gemeenskap in die streek waar 'n onderneming sy besigheid doen.

Daar bestaan dus 'n sosiale struktuur waarin die welsyn en ekonomiese belange van die besigheid en arbeid van mekaar afhanklik is. 'n "Triple bottom line" (TBL) besigheid beoog om billike salarisse aan sy werknemers te betaal en 'n veilige werksomgewing te skep. Hierdie tipe besigheid dra by tot die welstand van die gemeenskap.

In die geval van omgewing (natuurlike kapitaal) word verwys na volhoubare omgewingspraktyke. 'n TBL-besigheid streef daarna om die natuurlike orde so min as moontlik te versteur en poog om sy ekologiese voetspoor te verklein deur onder andere die vermindering van produksie-afval en die sorgvuldige beheer van energie-verbruik.

Wins vanuit 'n TBL-perspektief is die ekonomiese waarde wat deur die organisasie ná aftrekking van die koste van die insette, insluitende die koste van kapitaal, gegenereer word.

Binne 'n volhoubare raamwerk word die "wins" beskou as die werklike ekonomiese impak wat die organisasie op die ekonomiese omgewing het.

Tydens 'n direksievergadering in November 2010, is 'n NWK-model vir Korporatiewe Maatskaplike Verantwoordelikheid goedgekeur, wat in 2011 gestalte gaan kry. Dié model vir NWK se volhoubare KMV-beleid is op die verhouding tussen drie belangrike aspekte gebaseer, naamlik:

- NWK se raamwerk vir konsekwente en volhoubare betrokkenheid;
- NWK se oordeelkundige gemeenskapsgeoriënteerde spandering; en
- NWK se verbintenis tot en samewerking met plaaslike gemeenskappe om hul op te hef en volhoubaar te verbeter.

Najaarsrus baat by gholfdag



Danie Marais (besturende direkteur, NWK) oorhandig die tjek aan Jan le Roux (voorsitter: Najaarsrus).

As deel van hul verantwoordelikheid teenoor die gemeenskap, het NWK in 2006 'n inisiatief van stapel gestuur en sy leweransiers betrek om 'n gholfdag aan te bied met die doel om geld in te samel vir verdienstelike organisasies in veral die NWK-gebied. Die gholfdag in

2010 was die vyfde van sy soort vir NWK.

Die genomineerde instansie wat uit hierdie gholfdag voordeel getrek het, is die tehuis vir bejaardes in Coligny, Najaarsrus. Die fondse is op Vrydag, 19 November by NWK aan hulle oorhandig.



Personeel leer meer oor finansies

'n Vier-uur kursus wat in November deur die NWWLU (Noordwes Vroue Landbou-unie), in samewerking met Koster LandMark-winkel gereël is, is deur die Financial Services Board (FSB) vir werknemers aangebied.

Kursusgangers het meer geleer oor hoe om hul geld te bestuur, 'n begroting saam te stel en hoe so 'n begroting jou kan help om uit finansiële moeilikheid te kom.

Die kursusaanbieder, Chris Ryse van FSB, het hulle ook touwys gemaak oor die belangrikheid van 'n spaarrekening en ingelig oor rente op spaargeld teenoor skuld.

Dié program is namens FSB deur ESST (Educational Support Services) ontwikkel as deel van 'n voortgesette projek vir verbruikersopleiding om alle Suid-Afrikane met hul finansies te help.

Kursusgangers het dit terdeë geniet en die inligting baie leersaam gevind. Elkeen het 'n spaarbottel ontvang wat R95 se vyf sente kan hou.

Judy Steynberg (president van NWWLU) sê dat wanneer sy die winkel besoek die kursusgangers baie opgewonde is om vir haar te wys hoeveel hul alreeds gespaar het.

Plaaslike skool ontvang rekenaars

Omdat NWK sy afhanklikheid van die gemeenskap vir hul ondersteuning besef, is dit vir die maatskappy belangrik om sy verantwoordelikheid teenoor die gemeenskap na te kom. Finansiële en ander bydraes word aan organisasies en instellings in die gemeenskap waarbinne NWK sake doen, gelewer.

As deel van dié sosiale verantwoordelikheid is 17 splinternuwe Pentium 4-rekenaars met skerms op Dinsdag, 23 November, aan Yusuf Dadoo Primary School op Lichtenburg oorhandig.

Hierdie projek is deur Johan Bezuidenhout (bestuurder: Korporatiewe Bemaking) geïnisiëer. In sy toespraak tydens die oorhandigingsfunksie het Danie Marais (besturende direkteur) gesê dat NWK graag in die jeug en veral die onderwys van dié omgewing wil belê.



Ken jou winkelbestuurder - Jaco Havenga (bestuurder: Boons)

Jaco Havenga het ná skool vir 'n jaar in Natal in die bosboubedryf gewerk, waarna hy as junior operateur by NWK Graan op Mareetsane aangestel is. Die vervoerbedryf het vir hom aanloklik gelyk en hy het NWK vir vier jaar verlaat om in dié bedryf te werk.

In 2002 het hy weer sy pad teruggevind na NWK en as verkopeklerk by Handel begin werk. Hy was eers die trotse winkelbestuurder van 'n puik span op Mareetsane en is op 1 November aangestel as winkelbestuurder op Boons.

Meer oor Jaco

- Jaco het grootgeword op Zeerust en het ook daar gematrikuleer.
- Die hoogtepunt in sy loopbaan by NWK, was die Mareetsane-winkel se omskakeling na 'n LandMark-winkel. "Dit het aan 'n mens nuwe ywer gegee om voort te bou op die toekoms," sê hy.
- Die beste advies wat Jaco nog ooit gekry het en wat hy toepas, is om altyd nederig te bly, omdat almal eendag hul optrede sal moet verduidelik.
- Jaco noem dat terugvoer van die gemeenskap vir 'n winkelbestuurder baie belangrik is, omdat dit 'n maatstaf word waarteen jy jousef kan meet.
- Hy en Rachel, wat ook by LandMark Boons werksaam is, is die trotse ouers van Elzette (3).
- In sy vrye tyd geniet hy dit om van die huis af weg te kom en saam met sy familie langs 'n rivier of dam te ontspan.
- In hom het die Leeus 'n lojale ondersteuner: "Ek is 'n Leeus-supporter en sal as een doodgaan!"

Groter ContiPartner open sy deure

Ná maande se bouwerk en voorbereiding het die groter ContiPartner sy deure net voor die Kersvakansie op 3 Desember geopen.

Op die openingsdag was daar 'n motor in elke dienspunt, wat wys dat dié besluit die regte een was. Die November-uitgawe van *Koördinaat* het in meer besonderhede be-

rig oor die nuwe toerusting wat nou by die groter winkel in gebruik is.

Besoek hul gerus in Nelson Mandelarylaan, net langs NWK LandMark.



Groot opgewondenheid het op Vrydag, 3 Desember geheers toe ContiPartner se groter perseel se deure geopen is.



Op die openingsdag was elke dienspunt beset met motoriste wat gretig was om van die nuwe tegnologie in werking te sien.

Ekspo trek aandag



Die NWK LandMark-winkel op Lichtenburg het op 3 en 4 Desember 2010 'n ekspo aangebied. Buiten die vele uitstallings in die winkel, kon klante ook by die buite-stalletjies sien wat dié winkel in voorraad het. Hier is Peet Meyer (winkelbestuurder) en Bertus Wessels (assistent-winkelbestuurder) by een van die uitstallings.

Nuut by Handel



Kobus Bosman is op 1 Januarie aangestel as die nuwe winkelbestuurder by NWK Meganisasie op Koster in die plek van Nantes le Roux, wat afgetree het. Kobus is 'n bekende gesig in die Koster-omgewing en was voorheen onderdelebestuurder by NWK Meganisasie.



Coenie Pitout is sedert Mei-maand 'n NWK verteenwoordiger by Kunsmisbemarking. SP Jooste en Danie van Straaten is ook nou in die Omnia-stal en sal hul klante soos voorheen diens.

Vloeibare Kunsmis het 'n wenresep

Die Vloeibare Kunsmisaanleg op Lichtenburg bestaan uit drie komponente: droë grondstowwe, vloeibare grondstowwe en 'n enjinkamer waar vervaardiging plaasvind. Maar hoe verloop die proses?

Kunsmisvervaardiging is seisoenaal en met die seisoen aan die draai was dit 'n goeie tyd vir *Koördinaat* om besoek te bring aan die kunsmisaanleg. Kobus de Bruyn (bestuurder: Vloeibare Kunsmis-aanleg) het tyd afgestaan om ons meer te vertel van die vervaardigingsproses van vloeibare kunsmis.

Meer oor die grondstowwe

Die drie droë grondstowwe wat by die aanleg geberg word, is: kaliumchloried (kalium of potas), ammoniumsulfaat (waaruit swael verkry word) en ureum (stikstof). Volgens Kobus word drie maal meer ureum as kaliumchloried en ammoniumsulfaat gebruik. Daar is sowat 2 000 m² stoorruimte vir ongeveer 2 800 ton droë grondstowwe beskikbaar.

Kaliumchloried en ureum word nie in Suid-Afrika vervaardig nie en moet van Europa af ingevoer word, waarna dit in pakhuisse by die Durban-hawe gestoor word. Van hier word dit met vragmotors na die aanleg vervoer. Sodra die grondstowwe by die fabriek aankom, word dit afgelaai en met 'n bakkieshyser opgehys na 'n plat dwarsband wat dit dan vervoer na 'n spesifieke ruim in die bergingstoor.

Die mengproses

Die mengoperateur ontvang 'n produksieopdrag met 'n produksiekaart waarop 'n mengformule vir die spesifieke kunsmis

wat gemeng moet word, aangebring is. Vloeistowwe word eers vanaf die tenks deur 'n pyplynstelsel na die menger vervoer.

Hierna word 'n klein hoeveelheid water bygevoeg, waarna die korrekte hoeveelhede van die droë grondstowwe met 'n laaigraaf bygevoeg word. Omdat daar klonte in die droë grondstowwe voorkom, moet dit eers gesif word, waarna dit met 'n bakkieshyser na die 8- of 16-ton mengtenk vervoer word.

In die mengtenk word dit vir drie tot vyf minute deeglik gemeng om seker te maak dat al die grondstowwe volledig opgelos het - die mengoperateur skep van die mengsel in 'n beker om dit te toets. Wat die oplosproses kan bemoeilik, is die feit dat die droë grondstowwe afkoel wanneer dit oplos en sodoende die oplossingsprosedure kan onderdruk.

Sodra die kunsmismengsel deeglik gemeng is, word dit na stoortenks uitgepomp. Die aanleg het 'n kapasiteit van ongeveer 5 000 ton vir vloeibare produk en 3 000 ton vir vloeibare grondstowwe (fosfor en ammoniumnitraat).

Elke produk wat vervaardig word, word voorsien van 'n besendingskaart met 'n nommer wat die produk en formule aandui. Voor 'n vrag vir aflewering uitgaan, word twee monsters geneem. Die monsterbottels word vir 'n tydperk van twaalf maande gestoor. Elke monsterbottel het dan ook die spesifieke besendingsnommer op.

Indien daar 'n probleem met 'n bepaalde vrag ondervind word, word die kliënt van 'n monster voorsien wat hy kan laat ontleed.

Instandhouding verseker 'n kommer-vrye seisoen

Instandhouding word jaarliks in stiller tye op alle tenks, bergingstoor en apparaat gedoen. Tenks wat produkte stoor, word met rubber uitgevoer om die verhitting van die gebergde produk deur die son te voorkom.

Tydens *Koördinaat* se besoek was 'n span juis besig met die diens van bergingstenks. Die stoortenks is skoongemaak, getoets vir gate in die rubberbelyning en waar nodig, is herstelwerk gedoen sodat die tenks weer in die piektyd, Oktober tot Februarie, gebruik kan word. Die fisiese en chemiese gehalte van hierdie produkte is deurgaans van topgehalte en voldoen aan al die wetlike vereistes.

Sien om na die omgewing

Volgens Kobus is dit 'n omgewingsvriendelike fabriek waar streng besoedelingsbeheer toegepas word. Enige afvalwater met kunsmis in word in 'n vlak dam met 'n dik plastiekvoering ingepomp.

Deur die loop van die jaar word die water uitgetap en kry kliënte die afsaksel van kunsmisreste. Daarna word die dam skoongemaak en die slik verwyder om weer vir besoedelingbeperking gebruik te word.



1

Vloeibare grondstowwe word met 'n pyplynstelsel na die menger gepomp.



2

Die laaigraafoperateur skep van die droë grondstowwe en vervoer dit na die sif en bakkieshyser.



4

Die klaar verwerkte produk word gelaai en na die produsent se plaas vervoer.



3

Die mengsel word deeglik geroer.

Klante se graanpryse só bestuur

NWK het in 2009 'n portefeuljebestuurdiens vir klante in die departement Graanbemarking tot stand gebring. Hierdie diens het hoofsaaklik ten doel om klante by te staan om hul graanpryse so te bestuur dat 'n bogemiddelde realisasie behaal kan word.

Vir die finansiële vooruitgang van produsente, sowel as opnemers van graan se besighede, is dit noodsaaklik om graan wat geproduseer of aangekoop word vir verwerking, teen gunstige pryse te prys. Graanmarkte is baie volatiel en graanpryse in 'n bepaalde seisoen volg nie noodwendig dieselfde patroon as in 'n vorige seisoen nie.

Dit is daarom onmoontlik om te voorspel hoe graanpryse oor die duur van 'n seisoen gaan verloop. Strategieë om geleenthede in die termynmark te benut, word deurlopend, soos wat omstandighede in die markte verander, ondersoek en aanbeveel. Elke klant se unieke situasie word in hierdie strategieë in ag geneem en emosionele besluitneming word sover moontlik vermy. Daar word gepoog om groot markbewegings te benut, maar om terselfdertyd prysrisiko te bestuur.

Ten einde ingeligte besluite te neem, is akkurate en tydige markinligting, sowel as inligting omtrent hul portefeuljes, noodsaaklik vir klante. In die portefeuljebestuurdiens word markinligting daaglik met behulp van SMS'e en 'n doelgemaakte webwerf met die deelnemers aan dié diens gekommunikeer.

Gespesialiseerde programmatuur word ge-

bruik om daaglik op hoogte te bly van klante se posisies in die termynmark en die stand van hul portefeuljes.

Aangesien daarna gestreef word om 'n persoonlike diens te lewer en deurlopend vir klante beskikbaar te wees, is die aantal klante wat aan hierdie gespesialiseerde diens kan deelneem, beperk en is daar 'n jaarlikse prysbestuursfooi deur die deelnemers aan die diens betaalbaar.

Skakel gerus met die portefeuljebestuurders: Josua Colyn (018) 633-1338, Jannie Rothman (018) 633-1014 of Marcel Lombard (018) 633-1293 by NWK se Graanbemarkingsdepartement om meer inligting omtrent die portefeuljebestuurdiens te bekom.



Josua Colyn, Jannie Rothman en Marcel Lombard lewer persoonlike diens as portefeuljebestuurders.

Developing farmers learn more about crop insurance

NWK Grain Marketing and Santam Agriculture held a crop insurance workshop at NWK Head Office on 12 November 2010. George Mthembu (grain trader, NWK) created a better understanding about Safex by addressing various objectives, like the use of Safex by the farmers for the marketing of their commodities and understanding factors affecting price movements.

Farmers have begun hedging their sunflower and maize contracts with better and more informed decision-making regarding the grain markets.

Herbert Mokoena (relationship manager/risk advisor at Santam Agriculture) shared more about Santam agriculture as the farmer's stake-holder harvest insurance company. Benedict Modise (agriculturalist: NWK) was also present to manage the day's

proceedings and to assist in explaining various concepts to the 25 attending farmers.

The farmers are definitely better prepared for the 2010/2011-production season with regard to the expectation of the crop insurance processes, procedures and policies.



The three presenters, Herbert Mokoena (front row, far left: relationship manager/risk advisor: Santam Agriculture), Benedict Modise (front row, far right, agriculturalist: NWK) and George Mthembu (back row, far left, grain trader: NWK) with the farmers who attended the workshop.

'n Wenk of twee vir jou plaas

Produsente moet nou aan die volgende vee- en weidingsaspekte aandag gee:

Veekunde

- Maak seker die koeie se kondisie is voldoende vir die dekseisoen, Desember tot Februarie. Gee ook ekstra voer aan die teelbulle.
- Indien verse ook nou gedek gaan word, moet hulle sodra die bulle uitgehaal word, dragtigheidsondersoek ondergaan. Die dragtigheidsvestigde diere word gehou en die res bemark.
- Begin om somerlek (fosfaatlek) aan die diere te voer.

Weiding

- Bewei die kampe met baie dekgras eerste. Alternatiewelik moet die vleiweidings eerste benut word.
- Die aangeplante weiding wat gedurende dektyd benut gaan word, moet nou bemes word.



Onkruidbeheer tydens groei

Die somer is hier en die meeste produsente het alreeds geplant. Die mielies het mooi opgekom en die seisoen lyk baie belowend met 'n sterk ontwikkelde La Niña-stelsel wat bogemiddelde reëns voorspel. Onkruidbeheer is nou van kardinale belang, veral gedurende die eerste agt weke na opkoms van die gewas.

Dit is gedurende dié periode wat die grootste verlaging in opbrengs voorkom as onkruidbeheer nie doeltreffend toegepas word nie. Die allelopatiese en kompetisie-effek van die onkruid, veral uintjies, moet dus vanaf planttyd effektief beheer word.

Hou in gedagte dat mielies van die grasfamilie afkomstig is en dus skade kan opdoen as onkruid na opkoms van mielies met grasdoers gespuit word.

Nuwe struktuur 'n wenresep

NWK Finansiering (voorheen Krediet) het die pad gevat met sy nuwe baadjie aan om te wys watter uitnemende diens daar met hul nuwe struktuur gelewer gaan word.

Hulle is reeds sedert September 2010 besig met 'n proses om by wyse van inligtingsessies om produsente in te lig oor die veranderinge binne dié departement (soos berig in *Koördinaat*, November 2010).

Die hoofdoel van hierdie bymekaarkompleentheid is om die nuwe struktuur, konsultante en analiste aan die kliënte bekend te stel.

Sosiale inligtingsessies het reeds in 2010 in die volgende gebiede plaasgevind: Excelsior, Coligny, Koster/Derby, Klippan, Lottieshalte/Lichtenburg, Ottosdal/Gerdau, Sannieshof en Mareetsane. Die ontwikkelende boere in NWK se bedieningsgebied is ook op Lichtenburg onthaal en te woord gestaan.

Die bywoning in Sannieshof en Mareetsane was veral bo verwagting met 'n totaal van 36 produsente wat die verrigtinge op Sannieshof bygewoon het en 35 op Mareetsane.

Die terugvoer van die produsente is baie positief en skakelingsfunksies van 'n soortgelyke aard behoort in die toekoms 'n instelling te word.

Finansiering beplan om vroeg in die nuwe jaar voort te gaan met die "road show" en voort te bou op die goeie verhoudinge wat reeds met kliënte geskep is.

Streke wat nie voor planttyd besoek is nie, kom gedurende Februarie en Maart 2011 aan die beurt.

Mediese fondse vat hande

"Dit is NWK versekeringsmakelaars se strewe om toe te sien dat NWK produsente deurlopend die beste diens kry," sê Willie Louw (assistent-bestuurder: Versekering).

Vanweë die eiesoortige kundigheid wat vereis word in die bemaking en advies met betrekking tot gesondheidsorg, het NWK-versekering die hulp van CMAC Gesondheidsorg Konsultante ingeroep. Dit het gelei tot 'n ooreenkoms waarin CMAC vanaf 1 Januarie 2011 alle mediese fondsfunksies by NWK-versekeringsmakelaars sal oorneem.

CMAC, onder leiding van dr Pikkie Kok, het 'n streekskantoor in Klerksdorp en spesialiseer in gesondheidsorgprodukte.

Hulle bemark 'n totaal van 26 mediese fondse deur 130 verteenwoordigers oor die hele land.

CMAC het reeds 'n jarelange verbintenis met NWK in 'n adviserende hoedanigheid met betrekking tot die keuse van mediese fondse vir NWK-personeel.

Willie sê verder dat hierdie stap ook deur die FAIS-wet Nr. 37 van 2002 genoodsaak is. CMAC kan gekontak word by (018) 468-7402 of cmacnoordwes@mweb.co.za.

In geval van enige onduidelikheid is lede van mediese fondse welkom om Willie Louw by (018) 633-1205, óf hul NWK-versekeringsmakelaar te skakel.

Terugblik oor die saad-seisoen

As gevolg van die laat reën, was produsente aanvanklik huiwerig om saad te neem, maar toe die druppels begin val, het dit maar bars gegaan om saad betyds op plase af te lewer, sê Lodewyk de Beer (verkoopsagent: Saadafdeling).

Mieliesaad het die seisoen goed verkoop en daar was 'n swaai van wit- na geelmielies. Daar is meer sonneblomsaad, sojabone, suikerbone, grassaad en voersaad aangekoop as verlede seisoen.

Produsente moet in die toekoms baie seker maak dat hulle saad veilig geberg word. Baie saaddiefstal het hierdie seisoen voorgekom, met veral sonneblomsaad wat baie gewild is onder die kriminele. Daar was gevalle waar saad die oggend afgelewer is en misdaad dieselfde nag plaasgevind het.

Selfs die Saadafdeling het deurgeloopt onder diefstal en na die tweede inbraak binne 'n maand moes die sekuriteitstelsel noodgedwonge opgegradeer word.



Wat hou die weer in?

Die impak van hael op landbouproduksie word op rofweg 2,7% per jaar geraam. Willie Louw (assistent-bestuurder: Versekering) sê dit beteken dat hael vir elke R100,00 in die waarde van 'n gewas, 'n verlies van R2,70 veroorsaak.

Verwoestende haelbuie het reeds groot skade aan gewasse in Limpopo, Mpumalanga en die Oos-Kaap aangerig. Dit is veroorsaak deur 'n aantal atmosferiese sirkulasietoestande wat verander het en veroorsaak het dat meer lugvog beskikbaar is.

Dit, saam met die voorkoms van laagdrukstelsels en die gunstiger sonhoek op die aardoppervlak wat meer oppervlakverwarming tot gevolg het, lei weer op sy beurt tot 'n vogbelaaide, onstabiele atmosfeer. Volgens Willie waarborg dit die voorkoms van hael.

Alhoewel weerkundiges in 'n mate verdeel is oor die effek wat die weer op landboustoestande kan hê, is hul dit egter eens dat 'n toename in die voorkoms van ekstreme weerstoestande in die medium termyn ons voorland is.

"Dit is daarom belangrik dat produsente goeie risikobestuurspraktyke, soos haelversekering, in plek moet hê," sê Willie.

Hy moedig produsente aan om onverwyld met hul naaste NWK versekeringsmakelaar te skakel om ook daárdie gemoedsrus te verkry.



Direksievergadering

Die eerste Direksievergadering van 2011 vind op 11 Februarie plaas.

Wie's wie in NWK

- Ontmoet vir Nic Schulenburg

Dit is vir Nic Schulenburg (bestuurder: Graanbemarking) belangrik om vars, kreatiewe, groei-gerigte bemarkingsmetodes in die werkplek te vestig en te handhaaf. Dié pos wat hy sedert 1 Oktober 2010 vul, behels die oorhoofse bestuur van die aankoop en verhandeling van alle grane.

Die grootste uitdaging van sy pos is die feit dat graanproduksie, veral in die NWK-bediensgebied, vanweë lae en selfs negatiewe marges as gevolg van onstabiele produksie en lae graanpryse, onder konstante druk is.

Volgens Nic is prysbestuur vandag seker enige produsent se grootste uitdaging en die belangrikste risiko om te bestuur. NWK Graanbemarking se primêre fokus en uitdaging is om te verseker dat NWK-klante elke jaar 'n gemiddelde prys realiseer waarmee hul 'n aanvaarbare opbrengs op kapitaal kan

verdien. Die sekondêre uitdaging is om konstant met unieke bemarkingsmoontlikhede vorendag te kom: om oplossings/moontlikhede raak te sien wat voortdurende groei en ontwikkeling by die koper en verkoper tot gevolg het.

Nic het aan die Hoër Volksskool in Potchefstroom gematrikuleer en 'n B.Com. Landbou-ekonomiegraad aan die Universiteit van Stellenbosch verwerf. In 1991 het hy ook sy honneurs in landbou-ekonomie aan die Universiteit van Pretoria voltooi. Sy eerste pos



Nic Schulenburg

was as landbou-ekoonoom by Standard Bank. Hy het verdere werksondervinding by Louis Dreyfus, Noble Resources en Senwes opgedoen, voordat hy by die NWK-span aangesluit het.

Nic is met Naomi, 'n Namibiër in murg en been, getroud. Hulle het twee kinders, Ewald (17) en Nicola (15). Sy vrye tyd bring hy graag soveel as moontlik saam met sy familie deur.

Hy ry graag bergfiets en een van sy drome is om die Cape Epic saam met sy seun, Ewald, aan te durf.

Koördinaat kompetisie

'n Gelukkige leser kan dié Ryobi Volledige Tuinversorgingstel ter waarde van R500 wen. Beantwoord net die volgende maklike vraag: **Watter instansie het in 2010 voordeel getrek uit die NWK gholfdag?**



Inskrywings

Stuur die inskrywingsvorm agter op 'n toegeplakte kovert aan: Lani Viljoen, NWK Korporatiewe Bemarking, Posbus 107, Lichtenburg, 2740. Of stuur 'n faks na (018) 633-1931 of e-pos lviljoen@nwk.co.za. Inskrywings moet Lani voor of op 31 Januarie 2011 bereik. Jy kan ook die inskrywingsvorm by www.nwk.co.za invul.

Vorige wenner

Baie geluk aan AJ van Niekerk van Kieserville wat die Ryobi-blaarblaser in die November-kompetisie gewen het.

Inskrywingsvorm

Naam en van: _____

 Lidnommer: _____
 Adres: _____

 Tel: _____
 Sel: _____
 Antwoord: _____

Reëls

1. Slegs klante en aandeelhouders mag aan die kompetisie deelneem – *nie NWK personeel nie*.
2. Slegs een inskrywing per persoon.
3. Die wenner sal telefonies in kennis gestel word en sy/haar naam sal in die volgende uitgawe van *Koördinaat* verskyn.
4. Die prys sal na die naaste NWK-bedryfspunt gestuur word en kan daar afgehaal word.
5. Die prys kan nie vir kontant verruil word nie.
6. Die prystrekking word deur PricewaterhouseCoopers op Lichtenburg behartig.

FINANSIES

Só verhandel NWK-aandele

Die volgende aandele van NWK Beperk en NWK Beherend Beperk het vanaf 1 Oktober 2010 tot 30 November 2010 so verhandel:

NWK Beperk

Getal	Prys per aandeel
17 612	R4,05
88 024	R4,06
5 572	R4,07
511 208	

NWK Beherend Beperk

Getal	Prys per aandeel
42 000	R2,95
656 843	R3,00
702	R3,03
14 384	R3,05
47 134	R3,10
50 000	R3,20
811 063	

Belangstellende aandelekopers en -verkopers kan Sekretariaat by (018) 633-1158/1159/1089 skakel.

KOÖRDINAAT

Koördinaat is 'n bedryfsinligtingsblad wat in opdrag van NWK Korporatiewe Bemarking deur Infoworks saamgestel en uitgegee word.

REDAKSIE

Johan Bezuidenhout (018) 633-1368 • 082 459 6830 • jbezuidenhout@nwk.co.za • www.nwk.co.za
 Lani Viljoen (018) 633-1069 • Faks: (018) 633-1931 • lviljoen@nwk.co.za
 Louise Kunz (018) 632-0565 • 079 084 2320 • jlkunz@mntnloaded.co.za

UITGEWER

Johan Smit 082 553 7806 • johan@infoworks.biz
 Infoworks (018) 468-2716 • www.infoworks.biz



Alle regte van Koördinaat word voorbehou ingevolge Artikel 12(7) van die Wet op Outeursreg. Die eienaar en uitgewer aanvaar nie aanspreeklikheid vir enige uitlatings deur skrywers of medewerkers nie.