

NWK help ontwikkelende produsente groei

'n Groep van 50 ontwikkelende produsente in NWK se bedieningsgebied is 25 November verlede jaar vereer vir 'n boerderybestuurskursus wat hulle suksesvol voltooi het.

Dié inisiatief is van stapel gestuur nadat NWK 'n algemene behoefte aan bestuurs- en tegniese vaardighede, asook kennis oor finansies en meganisasie, onder dié ontwikkelende produsente geïdentifiseer het.

Die nege maande-kursus bestaan uit twee gedeeltes, naamlik: besigheids- en plaaspraktyk. Die modules wat hulle gedurende die besigheidspraktykkursus voltooi het, behels bestuursbeginsels, doeltreffende gebruik van elektrisiteit op plase, plaasbesigheidsbestuur, finansiële en personeelbestuur. Die tweede gedeelte van die kursus het 'n meer praktiese aanslag ten opsigte van vee- en graanboerdery gehad en het primêr gefokus op produksie-aspekte.

Kriteria waaraan die leerders gemeet word, is bywoning, voltooiing van projekte en hul bevoegdheid om die projekte te doen. Tydens die geleentheid op Lichtenburg het 34 leerders 'n sertifikaat vir bevoegdheid ontvang, terwyl 16 'n sertifikaat vir bywoning ontvang het. Erkenning is ook aan die produsente gegee wat gedurende die kursus uitblink het. Victor Mokoto het 'n spesiale toekenning gekry, Bodirwang Lekhetho, Mogutsi Motswenyane en Leslinah Moleko het

merietetoekennings ontvang en Cynthia Mutlwane-Ntebele van Frisgewaagd in die Delareyville-distrik is as die toppresteerder aangewys.

Volgens Heinrich Krüger, voorsitter van NWK se Direksie, is die rol wat die produsent in 'n ontwikkelende program soos dié speel, baie belangrik. "Die bestuursplan van so 'n program kan hul verantwoordelikhede tot die beste van hul vermoë uitvoer, maar die produsent bly steeds die instrument wat nodig is om sukses te verseker," het hy tydens sy toespraak gesê.

NWK het dié dag ook hul eie oorhandigings vir die 2008/2009-seisoen gedoen. Ses produsente het erkenning gekry vir kommersiële produsentestatus wat deur hulle bereik is. Toekennings is ook in die volgende kategorieë uitgedeel: Die mees belowende produsent van die jaar in die 100 hektaar en kleiner kategorie, 101 hektaar tot 250 hektaar kategorie, 250 hektaar plus kategorie en die beste ontwikkelende sonneblom- en mielieprodusent. NWK Krediet het ook twee toekennings vir goeie finansiële bestuur gemaak.

Agriseta het finansiële bygedra tot dié program, wat deur ITO Focus Bathopele, 'n geakkrediteerde opleidingsmaatskappy, aangebied is.

Die terugvoer wat die leerders oor die program gegee het, is baie positief:

- "Die kursus was 'n openbaring vir my. Ek het so baie dinge, wat ek gedink het is nie belangrik nie, in die verlede geïgnoreer. My lewe het sedert die afloop van dié program verander," het Lucas Sentsho gesê.
- "Die kursus het vir my selfvertroue gegee en ek gaan definitief die kennis gebruik om 'n beter produsent te word. Dit was baie opwindend," was Abel Naphtaly se mening.
- "Die kursus het vir my meeste van die aspekte geleer wat nie vir my bekend was nie. Dit het ook my persoonlike welstand verryk," aldus Labius Metswamere.
- "Sedert ek met die kursus begin het, het my besigheid se wins verhoog. Ek is nou meer toegerus om boerdery as 'n besigheid te bedryf," het Mbaba TJ gesê.
- "Dié program is op 'n tyd aangebied, toe ons almal dit regtig nodig gehad het. Dit het waarde tot my persoonlike lewe gevoeg. Ek sal definitief 'n sukses van my besigheid maak," was Mlungisi Nzonda se kommentaar.

Cynthia Mutlwane-Ntebele is as die toppresteerder in die ontwikkelingsprogram aangewys asook as NWK se mees belowende ontwikkelende produsent van 2008/2009. Danie Marais (besturende direkteur: NWK) het die sertifikate aan die leerders oorhandig.



KOÖRDINAAT

Inligtingsblad vir NWK klante - No 28 - Januarie 2010



U tevredeheid is ons trots



Groter, beter, beste!

“Hier kom ’n ding. Sterkte aan NWK se opposisie.” Dit was Danie Marais (besturende direkteur: NWK) se boodskap aan NWK se kompetisie, tydens die opening van NWK se nuwe Econobuild, op 30 Oktober verlede jaar op Lichtenburg.

“Dié groter winkel skep die geleentheid om op ’n beter inkopie-ervaring, groter produkreeks, asook ’n beter winkeluitleg en produkaanbieding te fokus,” het Andre Terblanche (winkelbestuurder: Econobuild) tydens die opening gesê.

Volgens Andre streef hy daarna om die nommer een verskaffer van boumateriaal en verwante huisverbeteringsprodukte in die Lichtenburg-omgewing te wees.

Econobuild bied nou ’n wyer verskeidenheid produkte wat nie net vir die boukontraakteur ’n beter inkopie-ervaring sal gee nie, maar ook vir die breë publiek. Die winkel, wat geleë is op die hoek van Buchannanstraat en Nelson Mandelarylaan, verkoop alles vanaf boumateriaal, tuingereedskap, huisbenodighede tot die pragtigste tuinstel vir jou patio, teen mededingende pryse.

“Van die voorraad het by die vorige perseel in Nelson Mandelarylaan buite die winkel gestaan, maar by die nuwe, groter perseel word al die produkte onder een dak uitgestal,” het Andre gesê.

Winkelure: Maandae tot Vrydae tussen 07:30 en 17:00 en Saterdag tussen 08:00 en 13:00.



Danie Marais (besturende direkteur: NWK) staan reg om die lint te knip tydens die opening van die nuwe Econobuild, terwyl Andre Terblanche (winkelbestuurder: Econobuild) gereed maak om die sjampanjebottel oop te maak. Langs hom staan Dirk Lötter (direkteur: Handel en Kunsmis) en Henk le Roux (bestuurder: Handel en Kunsmis). Heel links is Pieter Coetzer (bestuurder: Kleinhandel).

Laaste NWK handelswinkels omgeskakel

Die laaste twee LandMark-winkels, Nooitgedacht en Gerdau, is in Oktober verlede jaar voltooi. Die bou en breek is dus nou afgehandel en klante kan rustig hul inkopies by die inkopievriendelike winkels gaan doen.

Gaan maak gerus ’n draai by die LandMark-winkel in jou omgewing – daar is iets om van te kies en te keur; van tuinbenodighede en buiteleweprodukte tot ’n wye verskeidenheid kruidentersware by uitgesoekte winkels.



Die LandMark-winkel op Nooitgedacht.



Nooitgedacht se span is reg vir aksie.



Gerdau se LandMark-winkel van binne gesien.

’n Bewys van harde werk



Peet Meyer hou die toekening vas wat sy winkel ontvang het vir “beste nuwe LandMark-winkel van 2009”.

Peet Meyer (bestuurder: LandMark-winkel, Lichtenburg) is op 15 Oktober verlede jaar, gedurende die jaarlikse LandMark-konferensie by Roode Vallei Konferensiesentrum in Pretoria, aangewys as die wenner in die kategorie “beste nuwe LandMark-winkel van 2009”.

Al die winkels in die land wat gedurende 2009 na LandMark-winkels omgeskakel is, het in dié kategorie deelgeneem. “Dit is ’n uitsonderlike prestasie,” het Henk le Roux (bestuurder: Handel en Kunsmis) vir Peet gelukgewens.

Dié NWK LandMark-winkel het verlede jaar ook ’n eerste plek verwerf vir die beste Noordfed produkverkope ten opsigte van NWK se vorige boekjaar. Jaco Havenga (bestuurder: NWK LandMark-winkel, Mareetsane) het ’n tweede plek gekry, terwyl Piet van der Westhuizen (bestuurder: NWK LandMark-winkel, Coligny) se winkel derde was. Dit is ’n kompetisie wat deur Noordfed vir NWK se LandMark-winkels gehou is.



Dié motortjie laat waai

Wimpie Cronje (bestuurder: Noordwes VW), regs, wens Dijan de Waal van Lichtenburg geluk met die tweedeur Scirocco 1.4 TSI (118 KW) wat hy 4 Desember verlede jaar by Noordwes VW op Lichtenburg gekoop het. Dit is die eerste Scirocco wat Noordwes VW op Lichtenburg verkoop het. “Dié motor se enjin is verlede jaar as die ‘groen’ enjin van die jaar wêreldwyd aangewys,” het Wimpie gesê. By hulle op die foto is Marietjie Burger (verkoopsdame: NW Volkswagen) wat die motor aan Dijan verkoop het. Vir meer inligting oor dié motor, skakel Noordwes VW by (018) 632-1709.



Moenie gestrand gelaat word nie

“Min mense is bewus daarvan dat hul motorpolis, teen ’n minimale premie, uitgebrei kan word om ’motorhuur’ in te sluit,” het Willie Louw (assistentbestuurder: Versekering) gesê.

“Motorhuur is die fasiliteit wat jou in staat stel om ’n motor te huur vir daardie tydperk wat jy sonder wiele is, as gevolg van ’n ongeluk of diefstal van jou versekerde voertuig,” verduidelik Willie. Sommige versekeraars stel selfs ’n voertuig tot jou beskikking as jou voertuig by die paneelkloppers vir herstelwerk is.

Hy wys egter daarop dat daar wel sekere beperkings is soos dat jy nie ’n BMW kry om mee rond te ry terwyl daar

gewag word dat jou BMW-eis afgehandel word nie.

“Sommige versekerdes redeneer dat hulle nie hierdie uitbreiding nodig het nie, maar pasop dat jy nie gestrand gelaat word tydens jou Weskus-vakansie nie,” het Willie uit ondervinding gesê.

Skakel jou naaste NWK Versekeringsmakelaar vir meer inligting of kontak Willie by (018) 633-1205 óf stuur ’n e-pos na wplouw@nwk.co.za

Hael-aktiwiteite verhoog

Dikwels word gereken dat die haelrisiko verminder as die tweede deel van die somer bereik word.

“Die teendeel is egter waar,” het Willie Louw (assistentbestuurder: Versekering) gesê. Uit statistiek, verskaf deur Santam Landbou, is dit duidelik dat die haelrisiko selfs in April ’n risiko vir die graanprodusent inhou.

Die ongunstige klimaatstoestand en besonderse warm dae is ook gunstig vir die vorming van hael-aktiwiteite. “Dit is daarom belangrik dat jy betyds jou somergrane teen hael verseker,” het

Willie gesê. Produsente moet onthou dat daar altyd ’n wagperiode van ongeveer twee dae is voordat die haelpolis in werking tree – moet dus nie wag tot die eerste donderwolke op die horison verskyn nie!

Volgens Willie kan die huidige strawwe mededinging tussen onderskeie oesversekeraars ook gunstiger premies vir die produsent inhou.

Skakel jou naaste NWK Versekeringsmakelaar vir meer inligting of kontak Willie by (018) 633-1205 óf stuur ’n e-pos na wplouw@nwk.co.za

Besoek heelgoedere-verkopers nou hiér

Die personeel wat die bemarking van trekkers, stropers en implemente by die Meganisasiebedryfspunt op Lichtenburg hanteer, se kantore het na die heelgoedereterrein oorkant dié bedryfspunt geskuif.

Giel Lombaard en André Gouws (bemarkers: Meganisasie) asook Rina du Plessis (klerk: Meganisasie) is sedert Oktober verlede jaar by dié kantore, wat by die ingang van die terrein geleë is, gestasioneer.

Klante kan die produkte nou op die perseel besigtig. Besoek hulle by hul kantoor of skakel vir Giel by 082 416 1827 of André by 079 512 6575 of Rina by (018) 632-1990.

- *Kyk uit vir spesiale aanbiedinge op ’n wye verskeidenheid toerusting wat vroeg in Februarie oor die verloop van twee dae by dié terrein gehou gaan word. ’n Kompetisie sal ook gedurende dié dae aangebied word.*



Giel Lombaard, Rina du Plessis en André Gouws spreek jou behoeftes ten opsigte van trekkers, stropers en implemente aan.

Laat dié masjiene jou grondbone uithaal, skud en pluk



Die KMC grondbone-uithaler.

NWK Meganisasie voorsien in ’n wye verskeidenheid van produsente se behoeftes – een hiervan is die grondboneprodusent. Die KMC grondbone-uithaler, -skudder, en -plukker maak die lewe van ’n grondboneprodusent net soveel makliker.

Piet van Zyl (bestuurder: Meganisasie) verduidelik die funksie van elkeen van die masjiene:

KMC grondbone-uithaler

Dié masjien spaar die grondboneprodusent baie arbeid en tyd. Die grondbone word uit die grond gehaal, die grond word afgeskud en die plante met die trosse peule na bo word in netjiese windrye gegooi. Dit verseker spoedige droging, vanwaar dit maklik met ’n grondboneplukker verder geprosesseer kan word. Drie modelle is beskikbaar: ’n twee-, vier-, ses- en agtrymodel.

KMC grondboneskudder

Dié masjien kan gebruik word om die plante wat reeds in ’n windry lê, te deurlug (indien dit sou natreën) en ook om grond uit te skud.

KMC grondboneplukker

Die plukker is met ’n dwarsdrom en konkaf toegerus. Dit verseker dat daar vroeër en in klammer omstandighede gepluk kan word. Die verstelings op die masjiene is eenvoudig en maklik om uit te voer. Twee modelle is beskikbaar: 3374 (vierrystroper) en 3376 (sesrystroper).

Die masjiene word deur Rovic & Leers vanaf Tifton, Georgia, in Amerika ingevoer. Skakel jou naaste NWK Meganisasiebedryfspunt vir meer inligting oor dié masjiene.



Ken jou winkelbestuurder

-5 feite oor Henk Greeff (Sannieshof)

1. Henk het op die plaas Geyerspan op Grootpan, tussen Lichtenburg en Koster, grootgeword. Hy voltooi sy laerskooljare by Laerskool Vlakpan en matriculeer in 1986 by Hoërskool Koster. Na skool voltooi hy sy dienspligjare in die SAP en in 1989 begin hy by NWK te werk.
2. Op 1 Julie 1989 het hy op Biesiesvlei as klerk begin werk. In 1994 is hy as aflosbestuurder aangestel en het ook al onder andere as bestuurder by die handelswinkels op Derdepoort, Oppaslaagte, Kameel en Biesiesvlei gewerk. In Junie 1997 voltooi hy 'n BOP-kursus aan Tukkie se Nagraadse Bestuurskool. In 2007 het hy op Sannieshof as bestuurder begin werk.
3. Volgens Henk is daar vier dinge waaraan 'n winkelbestuurder moet voldoen en dit is om NWK se klantwaardes, naamlik: klantegerigheid; verbondenheid; entoesiasme en geloofwaardigheid, uit te leef. Sy kollegas beskryf hom as streng, maar tog regverdig.
4. Hy geniet dit die meeste om met klante te werk, om doelwitte te bereik en om in sy moedertaal sy werk te kan verrig.
5. Henk is getroud met Jaene. Wanneer hul tweeling, Emjee en Hendrik, hom bietjie tyd afgee, hou hy van jag (veral met windhonde), sport en dan boer hy ook op die plaas Geyerspan met sy Wit Dorperstoet.

Dit is weer tyd vir kontrole

Die jaarlikse voorraadopname by NWK se LandMark-winkels, Rybane en Meganisasiebedryfspunte vind eersdaags weer plaas.

Onderdele- sowel as Heelgoederevoorraad se voorraadopnames word op dieselfde dag by die onderskeie Meganisasiebedryfspunte gedoen. Die bedryfspunte sal op die betrokke dae gesluit wees en personeel sal slegs tydens noodgevalle hulp aan klante kan bied.

DATUM	BEDRYFSPUNT
2010/01/08	Koster Bufferstoor
2010/01/09	Koster LandMark-winkel Koster (Pitstop) Koster (Bande) Koster (Rybaan)
2010/01/11	Econobuild Mafikeng
2010/01/12	Buhrmannsdrif LandMark-winkel
2010/01/13	Skuinsdrif LandMark-winkel
2010/01/14	Swartruggens LandMark-winkel
2010/01/16	Lichtenburg LandMark-winkel
2010/01/18	Ekonokoop Zeerust
2010/01/19	Ottosdal LandMark-winkel Boschpoort handelswinkel NWK Dienste
2010/01/19	Ottosdal Meganisasie
2010/01/21	Gerdau LandMark-winkel Mareetsane LandMark-winkel Nooitgedacht LandMark-winkel
2010/01/21	Sannieshof Meganisasie
2010/01/25	Delareyville LandMark-winkel Delareyville Rybaan Rostrataville handelswinkel
2010/01/26	Sannieshof LandMark-winkel
2010/01/26	Mareetsane Meganisasie
2010/01/27	Kameel LandMark-winkel
2010/01/28	Koster Meganisasie
2010/02/01	Econobuild Lichtenburg
2010/02/02	Boons LandMark-winkel
2010/02/02	Lichtenburg Meganisasie
2010/02/03	Grootpan LandMark-winkel
2010/02/04	Viljoenskroon Meganisasie
2010/02/06	Zeerust LandMark-winkel Zeerust Rybaan
2010/02/08	Coligny LandMark-winkel Coligny Super Shell
2010/02/09	Ventersdorp Meganisasie
2010/02/10	Biesiesvlei handelswinkel
2010/02/11	Vergelegen handelswinkel Piet Plessis handelswinkel
2010/02/11	Delareyville Meganisasie
2010/02/16	Madibogo handelswinkel
2010/02/16	ATC Meganisasie



Wat doen Grasland Ondernemings?

NWK het 'n 44% belang in Grasland Ondernemings. Die hoofdoel van dié onderneming is om landboukalk te ontgin en te bemark. *Koördinaat* se redaksie het met dr Pieter Haumann, wat aan die stuur van sake by Grasland se hoofkantoor op Lichtenburg is, gaan gesels om meer uit te vind oor dié onderneming.

Grasland myn dolomitiese kalk by Marico, kalsitiese en dolomitiese kalk by die Britten myn (geleë tussen Christiana en Bloemhof) en kalsitiese kalk by Buhrmannsdrif-myn. Die kalk word bemark deur onder andere die NWK Omnia kunsmisverteenvoerders. Grasland lewer ongeveer 200 000 ton kalk per jaar af.

Pieter beklemtoon die belangrikheid van kalk in landbou. "Kalk is veral belangrik in presisieboerdery. Bekalking verhoed oormatige grondsuurheid, wat tot oesverliese kan lei. As kalk gebruik word, sal die effek vir drie tot vier jaar in jou landerye sigbaar wees." Die vraag na kalsitiese kalk het baie toegeneem. "Produsente besef dat die belangrikheid van kalsium vir plant- sowel as mensvoeding al groter raak," het hy gesê.

Grasland se filiaal, OTKV, 'n mynboumaatskappy, is in September 2009 deur die *Small Enterprise Rating* agentskap as 'n Vlak 4 SEB-maatskappy aangewys. "Dit beteken dat ons 100% geag word vir voorkeur SEB-aankope," het hy gesê.

Meer oor Pieter

Pieter het in die voormalige Rhodesië grootgeword. In 1970 is hy na die Universiteit van die Vrystaat om Landbou, Grondkunde en Geologie te studeer. Nadat hy sy graad hierin verwerf het, het hy vir sowat agt jaar navorsing gedoen by Hoëveldstreek en sy meesters- en doktorsgraad in Grondsuurheid en Fosfaatbemesting verwerf.

In 1983 is hy Sasol Kunsmis toe, waar hy as die hoof van Landboudienste

(Wesstreek) aangestel is. Hy verlaat hul diens in 1991 en sluit homself by Suidwes Landbou aan as assistenthoofbestuurder: Landbou-ontwikkeling, waarna hy as assistenthoofbestuurder: Algemene Handel van dié maatskappy aangestel is. Terwyl hy by Suidwes werksaam is, voltooi hy sy MBL deur Unisa. In 1995 begin hy by Grasland werk.

In sy vrye tyd lees hy graag wetenskaplike boeke asook leesstof wat handel oor die ontstaan van die heelal – "veral Steven Hawking se boeke," sê hy. Hy geniet dit ook om die Discovery-kanaal op DSTV te kyk. Pieter is getroud met Amari. Hul dogter, Elizma, studeer chemiese ingenieurswese en sy seun, Pieter, siviele ingenieurswese.



Pieter hou ook baie daarvan om klippe soos topaal en toermalyn, verskeie minerale uit Namibië en die Kongo en dan natuurlik allerhande kalksoorte, te versamel.

WENK: Beskerm jou elektriese toestelle

Suid-Afrika het van die hoogste weerlig-tref-aktiwiteite in die wêreld. Die somer-seisoen voorspel normaalweg 'n toename in reën, donderstorms en ook weerlig-aktiwiteite.

Beskerm dus jou elektriese toestelle met:

- "Surge Protection"-toestelle by die verdeelkas;
- "UPS"-toestelle vir jou rekenaar;
- Behoorlike aardlekkasie; en
- Onthou om die kragproppe van elektriese toestelle by die mure uit te trek.

Meganisasie oopmaaktye

Al die Meganisasiebedryfspunte sal gedurende die plant- en strooptyd vanaf 07:00 oop wees, of soos met jou boerevereniging ooreengekom.

Nuwejaar promosies – moet dit nie misloop nie

Na 'n vakansie waar die meeste van ons maar platsak is, is enige winskopie baie welkom. Die volgende promosies is gedurende Januarie en Februarie by NWK se LandMark-winkels te vinde:

- Kruideniersware (8 Januarie tot 23 Januarie) by selektiewe LandMark-winkels – op uitgesoekte produkte.
- Skryfbehoeftes (4 Januarie tot 2 Februarie). 15% korting op alle skryfbehoeftes by alle NWK LandMark-winkels.
- Terug-werk-toe-promosie vir al die bouers (Januarie).
- Belastingaankope vir produsente (Februarie).

Koop enige van die volgende Virbac produkte gedurende Januarie en Februarie vanjaar en staan 'n kans om een van vier Taltec Beesnek-klampe te wen.

- Virbamec reeks
- Multimin reeks
- 20 liter Stopatik
- 20 liter Eliminate
- 25 liter Amipor

Vir meer inligting oor bogenoemde promosies, besoek jou naaste LandMark-winkel of skakel een van die kopers van Handel by (018) 633-1259/1193/1406/1265.



Ingenieurs kry nuwe toerusting



Hannes Barnard (passer-en-draaier: NWK Ingenieursdienste) by die nuwe draaibank wat Ingenieursdienste in ontvangs geneem het.

NWK Ingenieursdienste het onlangs 'n nuwe Colchester Mastiff-draaibank (Engelse fabrikaat) in gebruik geneem.

Dié departement het vier passer-en-draaiers in diens wat verantwoordelik is om onderdele, wat nie in die handel beskikbaar is nie, inhuis te vervaardig. Tipiese snywerk wat op die draaibank uitgevoer word; sluit in aste, buste, katrolle, boue, ratte en roteerklappe.

Volgens Fanie Swanepoel (bestuurder: Ingenieursdienste) kan die nuwe draaibank minstens vir die volgende 40 jaar effektief aangewend word.

Algemeen

Bederf jou geliefde op Valentynsdag

Shell Super diensstasie op die pad tussen Lichtenburg en Coligny bied 'n verskeidenheid van dienste, wat onder andere buffetetes by die restaurant insluit.

Die eerste buffetete vir vanjaar word op Valentynsdag, 14 Februarie gehou. Bederf vir vroulied met 'n heerlike ete by dié diensstasie se restaurant.

Om teleurstelling te voorkom, bespreek nou jou plek. Skakel Chris Viljoen by (018) 673-1399 of 082 684 2512.



Moenie dat El Niño jou onderkry nie

Tydens El Niño-jare is dit geneig om minder te reën en die verspreiding van die reën is ook swakker. Langer, warmer periodes is ook meer waarskynlik. Martiens du Plessis (grondkundige: NWK Landboubestuur dienste) gee wenke om die produsent te help om sy boerdery teen die laasgenoemde aspekte te verskans:

Plant slegs in diep, nat grond

Kies profiele wat minstens 100 cm diep of 80 cm diep is met 'n kleilaag direk daaronder. Hoe dieper die profiel, hoe beter – 200 cm is die beste. Benewens grond-diepte, moet die hele profiel teen planttyd redelik nat wees. As dit met 'n grondboor geboor word en die stof waai weg wanneer die boor uitgegooi word, is dit te droog en moet die land liefs oorgelê word om behoorlik nat te word vir die volgende seisoen. As dit daarenteen klam voel en in 'n klont saamgedruk kan word, is produksierisiko laer en kan die land geplant word.

Onkruidbeheer

Die nuwe seisoen se onkruidbeheer het reeds gedurende Januarie van die vorige produksieseisoen begin, toe die vorige gewas geskoffel is en die lande uitgespuit is om herfs- en winteronkruid te beheer. Daarna moes winteronkruid direk na stroop beheer gewees het. Lente-onkruid moes beheer gewees het en daar moes in 'n skoon saadbed geplant gewees het. Daarna moet onkruid deur die groeisei-

soen beheer word en geen onkruid mag die voorreg hê om saad te maak nie. Onkruidbeheer is dus 'n deurlopende stryd.

Grondbewerking

Wanneer daar in 'n beheerde spoorverkeerstelsel gewerk word, waarin die spore elke jaar op dieselfde plekke gehou word, kan daar met minimum bewerking geplant word. So nie, móét 'n behoorlike primêre bewerking, wat minstens 250 mm effektief diep is, uitgevoer word. Die res van die seisoen se landverkeer behoort dan in spoorverkeer geplant te word, sodat daar nêrens op 'n trekker-spoor geplant word nie. 'n Snybewerking alleen, is fataal.

Bemesting

Moenie jouself bankrot spaar nie. Bemes normaal, sodat die plant behoorlik wortels kan maak, wat deur die hele grondprofiel kan groei. Bogemiddelde bemesting is vir dié seisoen waarskynlik oorbodig.

Geniet die nuwe produksieseisoen en gaan hom met vertroue in.

'n Dag uit op die gholfbaan

NWK se klantegholfdag wat 13 Oktober verlede jaar by Leopard Park in Mafikeng plaasgevind het, het weer baie belangstelling gelok. Die doel van die dag is om klante en personeel kans te gee om op 'n informele basis te skakel. Die weer het baie goed saamgespeel en die spelers kon so tussen-deur die "harde werk" by die vier waterpunte, wat beman is deur NWK Versekering; Krediet; Graanbemarking; Meganisasie en NWK Vervoer, ietsie eet en drink.



Nardo Conradie, Jaco Truter, Bertus Mostert en Dolf Kotze geniet 'n yskoue drankie by een van die waterpunte.

Bouwerk aan meule vorder goed

Die bouwerk aan die moderne meule by Noordfed is goed op dreef en behoort soos beplan teen Julie vanjaar in werking gestel te word.



Die foto van die meule is met ter perse gaan van dié nuusblad geneem.

Volgens Bennie Joubert (bestuurder: Noordfed) het Noordfed in dié 7 ton/uur hoë tegnologie meule geïnvesteer, omdat hulle maksimum hoë graad produkte wil produseer en effektiwiteit wil verbeter om sodoende die volhoubare wingewendheid van Noordfed te verseker. Die ontwerp van die meule is só gedoen om dit in die toekoms na 'n 12 ton/uur meule op te gradeer.

“Pro-beer” Pro 20 en slaan jou vleiswins vir 'n 6

Die eerste reën het geval en ongeveer drie tot vier weke later kan die beste al 'n goeie bevol groen weiding inneem. Nou is die tyd om van 'n winterlek af oor te skakel na Opti Lek Pro 20 (6416).

Benewens 20% proteïen (met 2,8% ureum) bevat Opti Lek Pro 20 minstens 7,5 MJ/kg energie en genoeg fosfaat om die werk van 'n tradisionele P6-aanvulling oor te neem. Optilek Pro is nie klonterig nie, vloei maklik uit die sak en is baie smaaklik.

Slegs hoë kwaliteit grondstowwe word noukeurig vermeng om aan jou die optimale somerlek te verskaf. Waarom net 'n lek gee, as jy 'n drie-in-een lek kan gee?

Vir meer inligting oor dié produk, skakel 'n tegniese adviseur by Noordwes Voere by (018) 632-4053 of besoek hul webwerf by www.noordwesvoere.co.za



Splinternuwe NWK projek ingewy

Na 'n jaar se harde werk en beplanning is NWK se droom bewaarheid. Opti Chicks en die res van NWK se bestuur het op 27 November 2009 amptelik die broeiery ingewy. Dié projek het aan die einde van 2008 afgeskop.

Ertjies Jacobs (hoofbestuurder: Nywerhede) het aan die hand van 'n fotovertoning 'n kort oorsig oor die hele projek gegee, waarna Heinrich Krüger (voorsitter: NWK) die amptelike opening waargeneem het. Tydens die funksie het Jaco Viljoen (bestuurder: Opti Chicks) al die kontrakteurs, wat op die grootmaak- en lê-eenhede sowel as op die broeiery-projek gewerk het, bedank.

Die teelplaas word op die Boschpoortplaas, tussen Coligny en Ottosdal, bedryf en die broeiery in die industriële gebied van Lichtenburg.

Sewe van die tien lê-eenhede op die plaas is teen die einde van Desember verlede jaar voltooi. Die bedryf behoort in Junie vanjaar in volle produksie te wees.

Cobb 500 kuikens is vanaf einde Januarie vanjaar vir die mark beskikbaar.

Belangstellendes kan vir Rolf Freitag by 082 745 2182 óf Jaco Viljoen by (018) 632-0339/071 687 2246 skakel.

Eerste Direksievergadering

Die eerste Direksievergadering van 2010 vind op 19 Februarie plaas.

Finansies

Só verhandel aandele

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

NWK Beperk

Getal	Prys per aandeel
10 000	R3,90
809 087	R4,00
2 025	R4,01
<u>821 112</u>	

NWK Beherend Beperk

Getal	Prys per aandeel
285 740	R3,00
27 196	R3,05
<u>312 936</u>	

Belangstellende aandelekopers en -verkopers kan Sekretariaat by (018) 633-1487/1159/1089/1158 skakel.



Pieter Oosthuizen van Cobb SA het 'n skildery aan Jaco Viljoen oorhandig.



Wie's wie in NWK?

- Ontmoet vir Fouché Langenhoven

"There is never a dull moment," sê Fouché Langenhoven (bemarkingsbestuurder: Noordwes Voere) van die groot verskeidenheid unieke situasies en persoonlikhede wat daagliks oor sy pad kom.

Dié bestuurder is meeste van die tyd in die veld saam met sy tegniese adviseurs, waar hulle vir klante aanbevelings doen, rantsoene formuleer en balanseer asook produkverkope doen. Net voordat hy weer in die pad moes val, het hy 'n tydjie afgeknyp om met *Koördinaat* se redaksie te gesels.

Loopbaanpad

Fouché het op 'n plaas in die Kosterdistrik grootgeword. Na skool doen hy sy twee jaar diensplig in die weermag. In 1990 begin hy Landbou in Bloemfontein studeer. Na sy studies begin hy as voerkraalbestuurder in Mpumalanga te werk – hier pas hy ongeveer 25 000 beeste op. In 1994 sluit hy homself as verteenwoordiger by Senwesko Voere (nou Nutri Feeds) se span aan. In 1997 is hy bevorder tot verkoopsbestuurder by Senwesko Voere.

Behalwe vir 'n kort onderbreking tussen 2001 en 2003, waar hy klantediensbestuurder by Senwes Handel in Bloemfontein was, het hy steeds

in die veevoerbedryf gebly. Tussen 2003 en 2007 was hy as verkoopsbestuurder by NutriFeeds werksaam. "Kort na die 'terugkoop' van hul aandeel in Senwesko Voere deur NWK, het ek by Noordwes Voere begin werk as bemarkingsbestuurder."

Wat behels sy pos tans?

Sy pos is tweeledig. Die een kant behels die bestuur van verkope van Noordwes Voere. "Die grootste verantwoordelikheid is die deurlopende kontrolering en bestuur van die tegniese adviseurs om te verseker dat die begrote verkope behaal word." Die tweede fokus-area is die promoter van die Opti handelsmerk en Noordwes Voere as onderneming.

Die vraag wat hy die meeste gevra word, is: "Wat maak Noordwes Voere se produkte anders? Sy antwoord: "Die geheim van 'n suksesvolle besigheid lê in diens, diens en weer eens diens. Lewer omvattende diens, gerugsteun deur kwaliteit produkte teen die regte prys."

Die feit dat hy met mense en diere kan werk, maak sy werk vir hom lekker. "Ek is ook gelukkig as ek sien dat dit wat ek aanbeveel vir die klant werk en dat hy of sy tevrede is."

Fouché is getroud met Ronel en hulle het 'n kroos van drie: Kruger (10), Zanelri (8) en Leihim (5).



Fouché Langenhoven

Teken nou al dié datums aan

NWK is by die volgende kongres, skoue en konferensies in Maart vanjaar betrokke. Vir meer inligting oor die aangeleenthede kan die volgende persone geskakel word:

Graan SA Kongres	3 en 4 Maart	Marna van Jaarsveld (056) 515-0942
NWVLU Sonneblomstreek konferensie te Potchefstroom	3 Maart	Louise Liebenberg 082 462 8644
Ottosdal-skou	3 tot 5 Maart	Erik Nel 083 297 6167
NWVLU Verwesstreek konferensie te Wolmaransstad	10 Maart	Enelia Barnard (018) 596-1497
NWVLU Platinumstreek konferensie te Rustenburg	17 Maart	Alta van Aardt (014) 533-0101

NWK KOÖRDINAAT

NWK 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
Ruth Davies (018) 468-2716 • 083 583 5243 • ruth@infoworks.biz

UITGEWER

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



Alle regte van NWK 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.



Wen!

'n Gelukkige leser kan dié AEG waaier ter waarde van R700 wen. Beantwoord net die volgende maklike vraag: **Wanneer het Opti Chicks broeierei amptelik geopen?**

Inskrywings

Stuur die inskrywingsvorm in 'n toegeplakte koevert 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 12 Februarie 2010 bereik. Jy kan ook die inskrywingsvorm by www.nwk.co.za invul.

Vorige wenner

Baie geluk aan Johan Lubbe van Zeerust wat die Hoover handstofsuijer ter waarde van R620 in die September-kompetisie gewen het.

Inskrywingsvorm

Naam en van: _____

Lidnommer: _____

Adres: _____

Tel: _____

Sel: _____

Antwoord: _____

Reëls

1. Slegs klante en aandeelhouers 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 *NWK 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.