

# Koördinaat

NWK Bedryfsinligtingsblad • Nr 32 • September 2010

In dié uitgawe

2



NH<sub>3</sub>-toediening

4



Ontmoet vir  
Francois Human

8



Nuwe NWK-direkteur

12



Kompetisie



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

## Handel sprei vlerke na Johannesburg

*Die Handelsafdeling van NWK het besluit om hul besigheid na Johannesburg uit te brei. Die Petit Veevoere winkel in Benoni (Johannesburg) is onlangs deur dié afdeling aangekoop.*

Die koopkontrak is op 20 Julie geteken en die winkel is amptelik op Maandag, 2 Augustus, oorgeneem. "Die winkel pas perfek in by Handel se huidige manier van besigheid doen, hoewel die klem relatief groter op veevoere is en daar natuurlik 'n paar ander nuwe produkte ook is, aangesien baie van die klante kleinhoue-eienaars is. Dit is 'n groot stap in ons groeistrategie, omdat dit die eerste winkel sal wees wat ons buite ons tradisionele bedieningsarea bedryf," het Henk le Roux (bestuurder: Handel en Kunsmis) gesê.

Volgens Henk staan die winkel tans as NWK Petit bekend, hoewel Handel die omskakeling na 'n LandMark-winkel in die nabye vooruitsig stel. "Die winkel moet drasties opgegradeer word om by ons standarde in te pas," het Henk gesê.

"Tans is ons volstroom besig om die voorraad en stelsel na ons NWK-stelsel oor te skakel, die netwerkkommunikasie met NWK Hoofkantoor te verbeter en personeelorskakelings uit te sorteer. Die winkel verkoop merendeels dieselfde landbou-items as ons bestaande NWK LandMark-winkels. Die produkreeks sal egter mettertyd hersien word," het hy verduidelik.

Goedkeuring is reeds van NWK Direksie ontvang om heelwat in die opgradering van die geboue en terrein te investeer. Die detailbeplanning en uitleg is reeds in die proses om gedoen te word.

As jy weer in die stad besigheid het om af te handel, besoek gerus die winkel, geleë in Zesfonteinstraat in Benoni. NWK Petit se besigheidsure is: Maandae tot Vrydae (08:00 - 17:30) en Saterdag (08:00 - 14:00).



*Daar is deurlopend spanne van 10 - 20 mense van NWK Hoofkantoor en ander NWK LandMark-winkels wat besig is om die Petit Veevoere winkel na die NWK Petit winkel oor te skakel.*

## Kunsmishantering soveel makliker



Hierdie "sling bags" (foto) is die breinkind van Omnia - NWK se kunsmisverskaffer. Van die voordele wat die "sling bag", wat 2 ton (veertig 50 kg sakke) kunsmis vat, vir produsente inhou, is: dit bespaar arbeid, vinnige op- en aflaaie van kunsmis en minder kunsmisverliese. Die koste per "sling bag" beloop R80. Produsente het egter steeds die keuse om die 50 kg kunsmis sakke los by NWK se LandMark-winkels aan te koop. John Kgosana (vurkhyserdrywer: Kunsmisstoer, Lichtenburg) demonstreer hoe die vurkhyser die "sling bag" optel - dit is 'n stewige verpakte formaat, wat die hantering van kunsmis sakke soveel makliker maak.

# NH<sub>3</sub>-toediening baie voordelig vir grond

*Die Vloeibare Kunsmisfabriek op Lichtenburg, wat tot onlangs ammoniak (NH<sub>3</sub>) slegs vir die maak van vloeibare kunsmis gebruik het, het in Julie vanjaar op kleinskaal begin om NH<sub>3</sub> vir direkte toediening in grond, te versprei.*

Jan du Toit (landboukundige: NWK/Omnia) en Kobus de Bruyn (fabrieksbestuurder: Vloeibare Kunsmis) het met *Koördinaat* oor die voordele en prosas rakende die toediening gesels.

## Meer oor NH<sub>3</sub>

NH<sub>3</sub> is 'n basiese grondstof – al die kunsmis (korrel en vloeibaar) wat stikstof bevat, kom van NH<sub>3</sub> af.

"NH<sub>3</sub> word algemeen gebruik vir voorplanttoedienings, soos by besproeiingslande waar dit breedwerpig toegedien word of op die ry waar spoorverkeer toegepas word. Die gas reageer in die grond met die grondwater om NH<sub>4</sub><sup>+</sup> te vorm, wat aan die kleideeltjies bind en nie maklik in die grond verlore gaan nie. Goeie reaksie word met die stikstof verkry en dit is beskikbaar wanneer die plant dit nodig kry.

"Toediening is vinnig met implemente wat lae drywing vereis of dit kan saam met die primêre bewerking toegedien word. Alhoewel die toediening duurder is, bly dit steeds 'n billike prys vir die produsent om

die stikstof in die grond te kry," het Jan verduidelik.

Die implemente en toedieners word hoofsaaklik in die Wesselsbron- en Viljoenskroon-gebied, waar groot volumes NH<sub>3</sub> hanteer word, gebruik. "Die laaste paar seisoene gebruik 'n paar NWK-klante in die Mareetsane-gebied die gas ook met groot sukses," het hy gesê.

Nog 'n voordeel van NH<sub>3</sub>, wat 82% stikstof bevat (feitlik dubbel die sterkte van Ureum, wat 46% stikstof bevat), is dat dit vervaardigingskoste bespaar. "NH<sub>3</sub> is per kg stikstof van die goedkoopste stikstofkunsmis, met baie goeie uitkomst," het Jan gesê.

## By die Vloeibare Kunsmisfabriek

Volgens Kobus word NH<sub>3</sub> (wat 'n hoogs gevaarlike gas is) teen 7 bar druk in 28 ton stoortenks by die fabriek gestoor. "Lug word vanaf twee kleiner vervoertenks (2 ton), wat op 'n vragmotor is, gepomp (lugverplasing) – dit veroorsaak dat die NH<sub>3</sub> begin vloei. 'n Sleepwa met nog 2 ton-tenks kan ook agter die vragmotor gehaak word, indien die aanvraag van toediening groot is," het Kobus gesê.

## Op die plaas

Op die plaas is daar 'n Omnia-span wat die installering van 'n toedienertenk (500 kg NH<sub>3</sub>) op die produsent se implement doen en toesig hou, terwyl toediening plaasvind. Laasgenoemde twee aspekte is by die prys om die toerusting van Omnia te huur, ingesluit.

'n Toediener, wat 'n klep, verdeelstuk en stelknop op het, word op die toedienertenk gemonteer. Die drywer van die trekker trek 'n tou, wat met die toediener verbind is, wat die klep oopmaak. NH<sub>3</sub> vloei dan na die pypies, wat aan die tande van die beitelploeg verbind is en gaan direk in die grond in. Voor die implement uit die grond gehaal word, moet die klep toegemaak word.

*Die toedieners is slegs tot September vanjaar beskikbaar. Indien jy egter meer inligting oor die toerusting of prosas vir die 2011/2012-seisoen verlang, skakel vir Jan by 083 627 4402 of Phillip Venter (landboukundige: NWK/Omnia) by 082 496 1144 of die Vloeibare Kunsmisfabriek by (018) 632-4690.*



1 NH<sub>3</sub> word per trein in spoortrokke van 25 ton by die vloeibare kunsmisfabriek afgelewer. NH<sub>3</sub> word in vier tenks van 28 ton elk by dié fabriek gestoor.



2 NH<sub>3</sub> word na die twee 2 ton tenks op die vragmotor oorgeplaas, wat dit na die produsent se plaas neem vir toediening.



4 'n Produsent, wat in die Coligny/Grootpan-gebied boer, besig om NH<sub>3</sub> toe te dien.



3 Op die plaas word NH<sub>3</sub> na nog 'n kleiner tenk (half ton), wat aan die produsent se beitelploeg gemonteer is, oorgeplaas.

# Meganisasie hou aan om diens op te knap

*Meganisasie het gedurende November 2009 'n telefoniese opname onder ongeveer 60 klante gedoen. Waardevolle inligting het uit dié opname na vore gekom.*

Die doel van die opname was om klante se ervaring van die onderskeie afdelings van Meganisasie te bepaal. Die gesamentlike punte wat deur die klante toegeken is, was:

- 72% vir Onderdele;
- 70% vir Heelgoedere;
- 74% vir Werkswinkels; en
- 74% vir Meganisasie in die algemeen.

"Alhoewel die punttoekenning bevredigend was, is spesifieke areas uitgewys, waaraan Meganisasie moet aandag gee om diensvlakke te verbeter. Ons het reeds aan sekere aspekte gewerk en daar word beplan om die navrae te herhaal teen die

einde van 2010. Ons sal dan kan sien of ons pogings vrugte afgewerp het," het Piet van Zyl (bestuurder: Meganisasie) gesê.



*Mariaan Swanepoel (sekretaresse: Meganisasie) besig met die telefoniese navrae.*

## Stel jul vertroue in ons



*Met sy jare ervaring in die kunsmisbedryf verseker Kobus de Bruyn (bestuurder: Vloeibare Kunsmis), tweede van links, dat hy en sy span – Enrico Verster (produksie), Riaan van Vuuren (instandhouding) en Lilly Odendaal (administrasieklerk) – gerat is om alles glad te laat verloop by die Vloeibare Kunsmisfabriek op Lichtenburg.*

## Kunsmis word steeds afgelewer

Die vervoerkontraakteur wat Vloeibare Kunsmis in die verlede gebruik het om kunsmis op produsente se plase af te lewer, sal voortaan nie meer gebruik word nie. Produsente kan egter gerus wees dat

aflewering steeds sal plaasvind. "Met die hulp van NWK Vervoer sal die diens op dieselfde standaard as in die verlede wees," het Kobus de Bruyn (fabrieksbestuurder: Vloeibare Kunsmis) gesê.

## Opskud!

Daar is 'n tekort aan sekere mieliekultivars vir die komende seisoen en daarom moet produsente gou spring om hul bestellings te plaas. Skakel Lodewyk de Beer (bestuurder: NWK Saad) by (018) 632-3023 om jou bestelling te plaas. Sommer- en weidingsaadbestellings kan ook geplaas word.

## Meganisasie verwelkom nuwe personeel

Met die aftrede van Dries Coetzee is Thinus Rudolph as die nuwe aankopebestuurder van Meganisasie aangestel. Hy is sedert 1 Augustus vanjaar in dié pos werksaam.

Thinus was voorheen die bestuurder van die meganisasie-bedryfspunt op Ventersdorp. Thinus se sleutelprestasie-areas sluit in: die effektiewe aankope van voorraad, bestuur van Meganisasie se verskaffers en al die aspekte wat verband hou met die aankopefunksie.

Hy sal ook daarop fokus om die bemerking en promovering van die onderdele te verbeter en daardeur die koopervaring van Meganisasie se klante te verbeter. Thinus is gestasioneer by NWK se Hoofkantoor op Lichtenburg.

Giel Lombaard is as die nuwe bestuurder van die Meganisasie bedryfspunt op Mareetsane aangestel.

Hy was vroeër 'n bemerker van heelgoedere (trekkers, stropers en implemente) op Lichtenburg. Hy volg Hans Muller, wat vroeër dié jaar afgetree het, op. "Ek aanvaar die uitdaging wat aan my gestel is en sal, wat betref doeltreffende dienslewering, die belange van Mareetsane se klante vooropstel.

"Ons is 'n doeltreffende span by dié bedryfspunt en ek sal hulle na die beste van my vermoë lei," het Giel gesê. Giel sal, soos sy voorganger, steeds die bemerking van heelgoedere behartig.



*Dries Coetzee (links) en Thinus Rudolph, tydens 'n afskeidsfunksie wat vir Dries op 27 Julie vanjaar gehou is.*



## Ken jou winkelbestuurder - Francois Human (bestuurder: Biesiesvlei LandMark-winkel)

Francois Human het in 1997 by NWK se span aangesluit, waar hy as administrasieklerk by die Kunsmisstoor begin werk het. In 2001 word hy bevorder na hoofklerk: Kunsmis, waarna hy as aflosbestuurder by Handel aangestel is. Sedert 2007 is hy as die bestuurder by Biesiesvlei se NWK LandMark-winkel werksaam.

### Meer oor Francois

1. Deel van sy bestuursfilosofie is om moeite te doen om persoonlik met klante te skakel en belang te stel in hulle persoonlike omstandighede. "Ek is saam met hulle bly as dit met hul goed gaan en toon ook simpatie met hulle as dit sleg gaan."
2. Hy hou baie van kompetisie. "Dit is 'n goeie maatstaf om jouself teen te meet en as jy as die wenner uit die stryd tree, is dit altyd baie bevredigend."
3. Vir Francois is elke dag by NWK 'n hoogtepunt, maar as hy iets moet uitsonder is dit die jaar wat hy aflosbestuurder was. "Ek het soveel interessante mense ontmoet en so baie by ander bestuurders geleer, wat my vandag help om 'n suksesverhaal te kan vertel."
4. Die beste advies wat hy nog gekry het, is om altyd nederig te bly.
5. Francois is getroud met Charlene, wat werksaam is by die Menslike Hulpbronne departement by NWK Hoofkantoor. Francois hou daarvan om nutsman by sy eie huis te speel, rugby te kyk ("natuurlik om vir die Blou Bulle te skree"), saam met vriende en familie te kuier en vleis te braai. Hy stel ook baie belang in vliegtuie.

# Gelukkige personeel, gelukkige klante!

*Alles wat jy in voorkeur supermarkte te koop kry, sal jy ook by die OK Value op Zeerust kry. NWK se Ekonokoop is in Maart verlede jaar na 'n OK Value omgeskakel. Koördinaat het by Jaco van Dyk (bestuurder: OK Value) gaan inloer.*

Die meerderheid van OK Value se personeel het goed aangepas by die nuwe bestuursverandering wat in Januarie vanjaar plaasgevind het. "Die goeie aanpassing het op sy beurt 'n gunstige invloed op ons klantediens. As jou personeel gelukkig is, is jou klante gelukkig," het Jaco gesê.

As daar een ding is wat Jaco graag sal wil verander, is dit die verkoopstelsel van dié winkel. "'n Afrikaanse verkoopstelsel is nie gepas vir ons klantebasis nie, omdat die meerderheid van ons klante Engelsprekend of selfs ongeletterd is. Ons moet op ons NWK geskiedenis trots wees

en dit behou, maar ons moet ook van ou gewoontes begin wegbeweeg en aanpas by die veranderinge om ons," het hy gesê.

Oor die algemeen voel Jaco baie positief oor die toekoms van dié winkel. "Die winkel se omset het teenoor verlede jaar verbeter. Die ligging van ons winkel is uitstekend – ons is reg langs die Taxi-staanplek geleë," het hy gesê.

Vir jou gerief het OK Value op Zeerust sy winkelure aangepas. Jy kan nou Maandae tot Saterdag tussen 07:00 en 19:00 jou inkoop hier kom doen.

## Beplan nou reeds vir nuwe seisoen

**Party** produsente sê hulle sal wag en sien hoe dinge vir die volgende seisoen gaan lyk, voordat hulle besluit om te plant.

Piet van Zyl (bestuurder: Meganisasie) sê egter dit is 'n strategie wat maklik 'n rooi gesig kan laat. "Beplan liever nou en neem sekere beginselbesluite – kry die planters in orde. Kettinge, tandratte, laers, kouters, hidrouliese pype en verbindings kan nou reeds nagegaan word," het Piet gesê.

"Produsente moet nie eers tot Oktober of November wag voordat hulle hul werktuie vir herstelwerk na die werkswinkels bring nie. Dan is daar gewoonlik 'n kapasiteitsprobleem en almal wil vinnig gehelp word," het Piet gesê. In Engels is daar 'n spreekwoord: "The early bird catches the worm!"

"Onderdele moet ook vroegtydig bestel word – as jy dit nie nou kan betaal nie, tref

'n reëling dat jy dit in Oktober of November sal kom kry en betaal. Produsente weet self in watter sikliese bedryf ons is en dit is vir ons moeilik om vooraf te bepaal hoeveel onderdele, en van watter soort, produsente vanjaar gaan nodig kry," het hy gesê.

### Bêre jou stroper só

Piet gee ook die volgende wenke vir produsente wat reeds klaar gestroop het en hul stropers tot volgende seisoen moet bêre.

- Trek jou stroper onder 'n dak – veral sleepstropers wat baie dryfbande en pulleys het en deur die son beskadig kan word.
- Maak seker dat daar nêrens enige plantreste in die stroper is nie.
- Smeer ou olie aan roesplekke.
- Doen nou reeds herstelwerk aan jou stropers.



# Goeie nuus ten opsigte van produksiekoste

Die styging in direkte produksiekoste is minimaal ten opsigte van die 2009/2010-produksiejaar. Vanjaar se uitdaging is egter, weereens soos 'n paar jaar gelede, geleë in die prys van die produk self.

Vir begrotingsdoeleindes is rentekoerse teen 11% bereken, terwyl diesel teen 'n gemiddelde pompprys van R9/liter gebruik is. Verskansingskoste is vir 70% van die oes bereken, teen 'n gemiddelde opskoste van R120/ton vir mielies en R340/ton vir sonneblom. Die beplanningsopbrengste is onderskeidelik in die tabelle aangedui.

## Produksiekoste 2010/2011 – Droëland mielies (Tabel 1)

Die totale veranderlike koste, sonder verskansingskoste, beloop R4 031/ha vir 'n produksiemikpunt van 4,5 ton/ha in die Koster-omgewing.

Die ander twee streke wat hier aangedui word, is 3,5 ton/ha vir die Lichtenburg/Delareyville-omgewing (R3 240) en 2,5 ton/ha vir die Mareetsane/Setlagole-omgewing (R2 669). 'n Verwagte Safex-prys van R1 121/ton is gebruik wat min of meer 'n R939/ton in die produsent se sak beteken, na die Safex-differensiaal en -hanteringskoste.

Indien dié prys realiseer, teen die begrote veranderlike insetkoste, moet die produsent 'n minimum van 4,29 ton/ha in die Koster-omgewing stroop om gelyk te breek met veranderlike koste.

Wanneer verskansingskoste en vastekoste bygereken word, is die gelykbreek 5,59 ton/ha. Produsente moet beseft dat hierdie gelykbreekopbrengs nie voorsiening maak vir grondhuur of lewenskoste nie.

## Produksiekoste 2010/2011 – Droëland sonneblom (Tabel 2)

Die totale begrote veranderlike insetkoste vir die Koster-omgewing met 'n beplanningsopbrengs van 2 ton/ha is R2 444/ha.

'n Verwagte Safex-prys van R2 700/ton is gebruik wat min of meer 'n R2 429/ton in die produsent se sak beteken. Indien dié prys realiseer, teen die begrote veranderlike insetkoste, moet die produsent 'n minimum van 1,01 ton/ha stroop om gelyk te breek.

Die gelykbreek verhoog na 1,59 ton/ha wanneer verskansingskoste en vaste koste bygereken word vir die Koster-omgewing en 1,45 ton/ha vir die Lichtenburg/Delareyville-omgewing met 'n beplanningsopbrengs van 1,5 ton/ha. Dit laat laasgenoemde produsent

te met 0,05 ton/ha vir lewenskoste en huur óf plaaspaaiement wat betaal moet word.

### Gevolgtrekking

Die aanduiding op hierdie stadium is dat die produkprys nie wesenlik gaan styg nie, daarom sal produsente baie goed moet beplan hoeveel en watter produkte geplant moet word. Prysstrategie gaan waarskynlik vanjaar die meeste beplanningstyd van die produsent verg.

TABEL 1: Veranderlike insetkoste vir mielies

|  | Koster | Lichtenburg/<br>Delareyville | Mareetsane/<br>Setlagole |
|--|--------|------------------------------|--------------------------|
| Begrote opbrengs (ton/ha)                    | 4,50   | 3,50                         | 2,50                     |
| Veranderlike insetkoste                      |        |                              |                          |
| 2010/11                                      |        |                              |                          |
| Saad   | R502   | R447                         | R447                     |
| Kunsmis                                      | R1,416 | R941                         | R642                     |
| Onkruid en plaag                             | R336   | R336                         | R248                     |
| Inset- en haelversekering                    | R215   | R156                         | R111                     |
| Brandstof                                    | R678   | R596                         | R552                     |
| Herstel en onderhoud                         | R485   | R438                         | R384                     |
| Rente  | R266   | R212                         | R177                     |
| Losarbeid                                    | R133   | R114                         | R108                     |
| VERANDERLIKE INSETKOSTE VOOR VERSKANSING     | R4,031 | R3,240                       | R2,669                   |
| Produkprys/ton                               |        |                              |                          |
| R939   |        |                              |                          |
| Gelykbreekopbrengs/ha op veranderlike koste  | 4,29   | 3,45                         | 2,84                     |
| Gelykbreekprys/ton op veranderlike koste     | R896   | R926                         | R1,068                   |
| Verskansingskoste                            | R378   | R294                         | R210                     |
| Vaste koste                                  | R844   | R844                         | R844                     |
| TOTALE BEDRYFSKOSTE                          | R5,253 | R4,378                       | R3,723                   |
| Gelykbreekopbrengs/ha op totale bedryfskoste | 5,59   | 4,66                         | 3,96                     |
| Gelykbreekprys/ton op totale bedryfskoste    | R1,167 | R1,251                       | R1,489                   |

TABEL 2: Veranderlike insetkoste vir sonneblom

|  | Koster | Lichtenburg/<br>Delareyville |
|--|--------|------------------------------|
| Begrote opbrengs (ton/ha)                    | 2,00   | 1,50                         |
| Veranderlike insetkoste                      |        |                              |
| 2010/11                                      |        |                              |
| Saad   | R223   | R223                         |
| Kunsmis                                      | R761   | R661                         |
| Onkruid en plaag                             | R127   | R127                         |
| Inset- en haelversekering                    | R229   | R132                         |
| Brandstof                                    | R471   | R460                         |
| Herstel en onderhoud                         | R408   | R404                         |
| Rente  | R160   | R144                         |
| Losarbeid                                    | R65    | R59                          |
| VERANDERLIKE INSETKOSTE VOOR VERSKANSING     | R2,444 | R2,210                       |
| Produkprys/ton                               |        |                              |
| R2,429                                       |        |                              |
| Gelykbreekopbrengs/ha op veranderlike koste  | 1,01   | 0,91                         |
| Gelykbreekprys/ton op veranderlike koste     | R1,222 | R1,473                       |
| Verskansingskoste                            | R476   | R357                         |
| Vaste koste                                  | R944   | R944                         |
| TOTALE BEDRYFSKOSTE                          | R3,864 | R3,511                       |
| Gelykbreekopbrengs/ha op totale bedryfskoste | 1,59   | 1,45                         |
| Gelykbreekprys/ton op totale bedryfskoste    | R1,932 | R2,341                       |

**Diens van pompe**

Produsente word herinner om hul toedieningspompe na die Vloebare Kunsmisfabriek te bring vir hul jaarlikse diens en opgradering. Vir meer inligting skakel Kobus de Bruyn (fabrieksbestuurder: Vloebare Kunsmis) by (018) 632-4690.

Navrae oor genoemde en ander beplanningsopbrengslyfers kan van die landbou-ekonome verkry word by (018) 633-1145 of stuur 'n e-pos na [barbara@nwk.co.za](mailto:barbara@nwk.co.za) óf [michael@nwk.co.za](mailto:michael@nwk.co.za).

**Artikel geskryf deur Barbara Willemse (landbou-ekonoom: Landboubestuursdienste).**

Bron: *NWK Opsommende begrotings van bedryfsvertakkings 2010/2011.*

# Nuttige inligting vir ontwikkelende produsente

NWK Ontwikkelende Landbou het 'n vaardigheidsontwikkelingsessie van 12 tot 16 Julie vanjaar op Lichtenburg gehou. Die sessie is deel van die plaas- en besigheidsbestuursopleiding vir 20 produsente wat deur AgriSeta geakkrediteer is.

Die kursus het op 8 Februarie begin en eindig 1 Oktober wanneer die leerders, wat tot NQF vlak 3 kwalifiseer, hul sertifikate ontvang.

Die tema was graanproduksie en verskeie aanbieders het die lesings aangebied:

1. Bemesting en plantvoeding (Phillip Diutwileng: NWK Ontwikkelende Landbou).
2. Grondkunde en verdigting (Martiens du Plessis: NWK Presisieboerdery).
3. Onkruid- en plaagbeheer (Johan Smith

en Du Toit van der Westhuizen: Technichem).

4. Meganisasie en implemente (Ockert Scheepers: New Holland en Andre Gouws: NWK Meganisasie).
5. Grondsuurheid en bekalking (Dr Pieter Haumann: Grasland Ondernemings).

Die fasiliteerder was MC Fourie van Batho Pele Consultants. Die geleentheid is geborg deur Foskor, wat fondse aan NWK

Ontwikkelende Landbou vir formele en informele opleiding verskaf het.



Die groep wat die inligtingsessie bygewoon het, saam met van die sprekers.

## Graan personeelnuus



Marcel Lombaard



Lourens Els



Deon Malan



Nic Schulenburg

Die volgende persone is nuut by Graanbemarking:

- Marcel Lombaard is as die nuwe portefeuljbestuurder by Graanbemarking aangestel.
- Deon Malan en Lourens Els het op 2 Augustus vanjaar as graanhandelaars – onderskeidelik vir die Coligny- en Koster-areas – by die Graanbemarking-departement begin werk. Deon was eers by FinCrop werksaam en Lourens by Afgri.

Nic Schulenburg is as die nuwe bestuurder van Graanbemarking aangestel. Hy sal vanaf 1 Oktober in dié pos werksaam wees.

Hy is tans by Senwes Grainlink werksaam en het vroeër by Louis Dreyfus en Standard Bank gewerk. Nic is 'n boorling van ons wêreld en bly al vir baie jare op Lichtenburg. NWK sien met verwagting uit na die bydrae wat hy in die bestuurspan kan maak.

## Beheer lente-onkruid só

Die lente is weer hier en daarmee saam ontstaan sekere toestande op 'n saaiplaas. Die Nederlanders sê dit baie mooi: "Met die lente in die bol, slat het onkruid weer op hol".

"Dit is baie belangrik om lente-onkruide op die lande te beheer – nie net omdat dit groot hoeveelhede water uit die grond uit opneem nie, maar ook groot hoeveelhede plantvoedingstowwe," het Eric Louw (grondkundige: Landboubestuursdienste) gesê.

Volgens Eric is dit veral skraalhanse, maar ook bloudissels, wat ná winterbeheermaatreëls weer in die lente 'n probleem kan raak.

"Dié onkruide kan chemies of meganies beheer word. Meganies kan dit ingeploug word as die grond nat genoeg is, of met 'n beitelploeg beheer word, indien die grond te droog is. Chemies kan dit met glifosfaat, in kombinasie met 2,4 D Amien of 2,4 D Ester, beheer word."

## 'n Wenk of twee vir jou plaas

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

### Veekunde

- Maak seker die bulle is dekgereed vir die komende dekseisoen – vrugbaarheid moet getoets wees en maak seker hulle is geslagsiektevy. Maak ook seker dat genoeg bulle vir die koetrop beskikbaar is.
- Hou die koeie wat kalf goed dop, ver-

al die verse wat vir die eerste keer kalf. Maak ook seker die kalf suip sterk en kry voldoende bies in.

- Merk die eerste kalfverse wat gedurende die eerste ses weke van die kalfseisoen kalf. Hou hulle terug as vervangingsverse, want hulle is die vrugbaarste.

### Weiding

- Maak seker die dekgras tussen die smutsvingergras word met 'n bossiekap-

per geslaan, voor die gras weer begin uitloop. Daarna kan die gras beweide word, sodat die groen dekgras ook benut kan word.

- Doen die kampbeplanning vir die komende groeiseisoen om vas te stel watter kampe gaan 'n volle groeiseisoensrus kry en watter word streng beweide.
- Onthou om 'n goeie kamp te spaar vir wanneer die dekseisoen gaan begin – verkieslik aangeplante weiding.

# Plaaskaarte nou op internet beskikbaar

*Tegnologie maak dit vir die produsent nou moontlik om sy kaarte en verslae in 'n Acrobat Reader (PDF)-formaat aanlyn te sien.*

Produsente sal hul plaaskaarte en verslae deur middel van 'n wagwoord (soortgelyk aan dié van banke) via NWK se webwerf, [www.nwk.co.za](http://www.nwk.co.za), kan sien. Plaasinligting sal met die grootste vertroulikheid hanteer word. Dié inligting word aanlyn beskikbaar gestel om alle-ure toegang tot dit te kan hê.

Kaarte en verslae kan met gemak gedruk word en die proses dien ook as rugsteun vir die produsent. Inligting word per jaar en per plaas hanteer.

Die inligting is dadelik op een plek vir jou gerief beskikbaar. Kontak Marina Vorster by (018) 633-1150 of Unita Breytenbach by



(018) 633-1151 indien jy van dié diens wil gebruik maak of enige navrae ten opsigte van die proses het.

GPS-opmeting van weidingsplase is nou ook teen 'n spesiale tarief beskikbaar. Skakel Marina of Unita by (018) 633-1150/1 vir 'n gratis kwotasie.

## VERSEKERING/FINANSIES

### AARTO – hoe raak dit jou?

Daar was gedurende Junie en Julie vanjaar baie weersprekende uitsprake in die nuus met betrekking tot die AARTO-stelsel.

Maar wat is AARTO en hoe raak dit jou en my? Willie Louw (assistentbestuurder: Versekering) vertel meer:

AARTO is die afkorting vir die "Administrative Adjudication of Road Traffic Offences Act 1998" wat die bekendstelling en implementering van die "punte onverdiens-telikestelsel" (points demerit system) tot gevolg het.

Die beplande landswye implementering van hierdie stelsel geskied in April 2011. Die stelsel penaliseer verkeersoortreders deur die toekenning van punte vir elke verkeersoortreding. Willie sê dat elke bestuurder met nul punte begin, met 'n maksimum van 12.

"Sodra die maksimum 12 punte oorskry word, word 'n bestuurder se rybewys vir drie maande opgeskort en moet hy sy rybewys inhandig. Dit is waar die probleem vir die versekerde begin," het Willie gesê.

Gedurende die tyd wat 'n persoon se rybewys opgeskort is, word dit geag dat hy nie oor 'n geldige rybewys beskik nie en sal alle motorongeluk-eise in hierdie tydperk nie deur sy versekeraar erken word nie.

Versekeraars wil selfs so ver gaan as om individuele onderskrywing op elke versekerde toe te pas met inagneming van sy AARTO-status. "The moral of this story", sê Willie, "is om by die verkeersreëls te hou".

### Multirisiko-versekering is die antwoord vir gemoedsrus

Die voortgesette lae produsentepryse maak dit al hoe moeiliker vir die produsent om volhoubaar te boer.

"Dit is om hierdie rede dat produsente aangemoedig word om gebruik te maak van multirisiko-versekering, wat ontwikkel is om ten minste die grootste deel van 'n produsent se produksiekoste te verhaal in geval van 'n verlies. Multirisiko-versekering beperk die produsent se risiko's, deurdat dit volgens 'n bepaalde waarborg die produsent skadeloos stel teen 'n totale misoes," het Willie (assistent-bestuurder: Versekering) gesê.

"Vanweë die huidige hoë produksiekoste is dit egter so dat hierdie tipe versekering nie noodwendig die produsent se totale produk-

siekoste sal dek nie," verduidelik Willie. Dit is egter noodsaaklik dat produsente vroegtydig aansoek doen vir multirisiko-versekering, omdat die keuringsproses ook 'n tydjie neem.

Belangstellende produsente word aangeraai om te sorg dat die volgende inligting beskikbaar is, sodat die keuringsproses nie vertraag word nie:

- Laaste vyf jaar se opbrengsgeskiedenis;
- Grondontledings wat nie ouer as twee jaar is nie; en
- GPS-kaarte.

Gesels vandag nog met jou naaste NWK Versekeringsmakelaar om jóú deel van die beskikbare kapasiteit te bespreek.

### Nuwe afdeling dra by tot NWK groei-strategie

Tydens 'n strategiese beraad het NWK se Direksie op 'n groei-strategie vir die NWK Groep besluit. Deel van die groei-strategie is die skep van 'n splinternuwe pos, naamlik Besigheidsontwikkelingsbestuurder.

Johan Kunz, wat wye ervaring in hierdie veld het, is in dié pos aangestel en is sedert 1 September vanjaar in diens van NWK.

"Die bedryfspuntbestuurders is voltydys besig met hul normale bedryfsaktiwiteite en daarom gebeur dit dikwels dat hulle nuwe geleenthede of uitbreidings identifiseer, maar nie altyd oor die nodige tyd beskik om die nuwe geleenthede te ondersoek en aanbevelings in dié verband te maak nie," het

Ertjies Jacobs (hoofbestuurder: Nywerhede/Filiale) gesê.

Johan rapporteer aan Ertjies en is hoofsaaklik verantwoordelik om:

- Nuwe besigheidsgeleenthede nasionaal en internasionaal te ondersoek;
- Metodes om bestaande besigheid te optimaliseer te ondersoek;
- Projekbestuur toe te pas om nuwe besigheid of verbetering van bestaande besigheid te implementeer;
- Ad hoc-ondersoeke ten opsigte van besigheidsontwikkeling te doen; en
- Landbouverwante besigheidstendense te evalueer.

# Ons streef na 'n organisasie van wêreldklas

*NWK het twee jaar gelede met 'n organisasiekultuur-onderzoek besef dat die manier hoe dinge binne NWK gedoen word, moet verander indien NWK sy strategiese doelwitte wil bereik in 'n al meer toenemende kompeterende en komplekse omgewing.*

"Organisasies wêreldwyd het oor 'n aantal jare geleer dat verskeie individuele benaderings tot verbetering, soos kwaliteitsbeheer en spanaktiwiteite, wat opsigself meriete het, dikwels nie lei tot werklike en standhoudende verbetering nie. 'n Meer geïntegreerde benadering, wat fokus op meer as een verbeteringsfaktor, word benodig," het Dennis Coetzee (bestuurder: Opleiding en Ontwikkeling) verduidelik.

## 20-sleutelsprogram

Die 20-sleutelsprogram bied só 'n geïntegreerde benadering. Dit fokus op die sterkpunte van 'n organisasie en verbeter die organisasie doelgerig en stelselmatig, stap-

vir-stap, deur te fokus op 20 verskillende, maar tog interverwante, aspekte.

Die 20-sleutelsprogram bestaan uit 20 fokusareas wat ten doel het om die besigheid op 'n holistiese en standhoudende wyse na 'n wêreldklas organisasie te verander. Daar is vier sleutels wat die fondasie vorm vir standhoudende verbetering en 16 sleutels om die besigheid te laat groei na voortreflikheid.

NWK het besluit om in 2010 slegs vier sleutels uit te rol:

- **Sleutel 1:** Opruiming en organisering – oral en die hele tyd.
- **Sleutel 2:** Rasionalisering van die stelsel en doelwitbelyning – om alle werknemers te stimuleer om hulle hart, verstand en hande in hul werk aan te wend.

- **Sleutel 3:** Klein spanprojekte – verleen fokus op spanwerk om almal by werkplekverbeterings te betrek.
- **Sleutel 10:** Werkplekdissipline – sinkronisering van die totale sisteem, waar al die dele saam werk.

"Om konstant te verbeter is om konstant, op 'n proaktiewe basis, te verander. Dít is die beste waarborg vir 'n organisasie se oorlewing en groei in die lang termyn. Dit is om hierdie rede dat NWK die 20-sleutelsprogram geïmplementeer sodat ons onself en die organisasie kan toerus vir tye van verandering en dat ons kan groei na 'n wêreldklasorganisasie, wat bo sy mededingers uitstyg," het Dennis gesê.

## NWK finansiële boekjaar skuif

NWK het hul Algemene Jaarvergadering op 30 Julie vanjaar in die SAVF-saal op Lichtenburg gehou. Van die fokusareas tydens die vergadering was NWK se aandeelprys en die wysiging in NWK se finansiële boekjaar.

Danie Marais (besturende direkteur: NWK) het die verskillende inisiatiewe, wat nodig is om NWK se aandeelprys te verhoog, bespreek.

Dit sluit onder andere in: 'n Investeringsmeganisme deur geselekteerde groepe se blootstelling aan NWK-aandele te verhoog (trusts); 'n terugkoopprogram; langer tyd vir verhandeling toelaat deur finansiële resultate vinniger te publiseer; verandering van NWK Beherend Beperk van 'n passiewe investeringsmaatskappy na 'n operasionele investeringsmaatskappy; aanstelling van onafhanklike direkteure; 'n program om NWK-aandele aktief te bemark; instelling van 'n aggressiewe dividendebeleid; en notering.

Die redes vir die wysiging van NWK en sy filiale se finansiële boekjaar, wat voortaan vanaf 1 Mei tot 30 April strek, is deur Theo Rabe (finansiële direkteur) verduidelik.

Die twee maande wat oorweeg is, was óf April óf September. "In Februarie/Maart kan daar akkurater voorspellings gemaak word en Mei is die begin van 'n nuwe seisoen," het Theo gesê. NWK se boekjaar het voorheen vanaf 1 Maart tot 28 Februarie gestrek.



*Heinrich Krüger (voorsitter: NWK Direksie), regs, wens Jaco du Preez geluk met sy verkiesing tot nuwe direkteur. Sy pa, Hannes (links), 'n voormalige direkteur, het ná afloop van die Algemene Jaarvergadering afgetree. Wyk 4 en 12 is saamgevoeg en staan nou as wyk 4 bekend. Jaco is direkteur van dié wyk.*



*Die volgende klante het sertifikate vir 50-jarige lidmaatskap ontvang: Voor van links: Roelie Campher, Nico Coetzer, Lourenza du Plooy, Gert Bekker en Sonny Greeff. Agter van links: Heinrich Krüger (voorsitter: NWK Direksie), Louis Botha, Daan Terblanche en Sarel van der Westhuizen.*

# Finaliseer so gou moontlik jou kredietaansoeke

*Septembermaand is tradisioneel aansoektyd vir ons produsente en weereens staan NWK Krediet gereed om bystand in hierdie verband te verleen.*

Volgens Freddie Pohl (bestuurder: Krediet) is NWK se finansieringsfunksie, nieteenstaande 'n knellende klimaat en gegewe die vlak van graanpryse, oorgehaal om elke produksie-aansoek op sy eie meriete te oorweeg en 'n wesenlike aantal aansoeke is reeds in Julie en Augustus vanjaar goedgekeur.

Freddie wys daarop dat die finansiering van prysbestuursmeganismes ook voortaan deur NWK Krediet onderneem word en in bepaalde gevalle kan prysverskansing trouens as 'n finansieringsvoorwaarde geld.

Klante word aangemoedig om so gou moontlik hul aansoekreëlings te finaliseer. 'n Lys van meegaande inligting, wat vanaf klante met aansoek verlang word, word hieronder weergegee.

Die Kredietdepartement is intussen reeds besig om aansoeke by produsente op die plaas af te neem – 'n proses wat ná finale implementering van dié departement se herstrukturering, vanaf die volgende aansoekseisoen, volledig as sodanig behartig gaan word.

Meer oor die praktiese aspekte rakende hierdie proses sal per skrywe aan produksierekeninghouers gekommunikeer word asook met inligtingsessies per streek wat vir Oktober/November beplan word. Die November-uitgawe van *Koördinaat* sal ook breedvoerig hieroor berig.

Freddie herinner klante voorts daaraan dat hul huidige oes-seisoensfasiliteit teen 30 September vanjaar betaalbaar is – enige uitstelaansoek in dié verband is onderhewig aan goedkeuring wat eweneens per geval oorweeg sal word.

Produsente word 'n voorspoedige plantseisoen, met die wens vir aansienlik beter pryse, toegewens.

## Dokumentasie vir nuwe aansoeke

### Maatskappy

- 'n Gesertifiseerde afskrif van die akte van oprigting en statute en die sertifikaat om met besigheid te begin;
- Uittreksel uit die notule wie gemagtig is om alle dokumente te onderteken namens die ander direkteure; en

- 'n Gesertifiseerde afskrif van die identiteitsdokumente van die direkteure.

### Beslote Korporasie (BK)

- 'n Gesertifiseerde afskrif van die CK1- of CK 2-vorm;
- 'n Uittreksel uit die notule wie gemagtig is om alle dokumente te onderteken namens die ander lede; en
- 'n Gesertifiseerde afskrif van die identiteitsdokumente van die lede van die BK.

### Trust

- 'n Gesertifiseerde afskrif van die Trust-akte en die magtigingsbrief;
- 'n Uittreksel uit die notule wie gemagtig is om alle dokumente te onderteken namens die ander trustees; en
- 'n Gesertifiseerde afskrif van die identiteitsdokumente van die trustees.

### Vennootskap

- Enige vennootskapsooreenkomst;
- Die vennote se volle besonderhede; en
- 'n Gesertifiseerde afskrif van die identiteitsdokumente van die vennote.

## Dokumentasie vir bestaande en nuwe aansoeke

- GPS-kaarte word benodig vir alle lande wat deur NWK Beperk gefinansier moet word. Indien ander produksiefinansiering buiten NWK Beperk gebruik word, moet die nodige dokumentasie van die aard van die finansiering en die bedrag verskaf word.
- Grondhuurders moet 'n afskrif van 'n wettige huurkontrak verskaf.
- Afskrifte van die nodige bewyse ten opsigte van saldo's en paaiemente van ander skulde en paaiementbetalings (Huurkope, Land Bank, Handelsbank, losskulde ens.) moet voorsien word.
- Alle registrasienommers en registrasiedatums van voertuie, trekkers en selfaangedrewe stropers moet, waar beskikbaar, voorsien word.
- Finansiële jaarstate so onlangs as moontlik – in die geval van afsonderlike regsper-sone word geouditeerde state vereis.



## Nuwe SMS-stelsel vir NWK-klante

**Vanaf 1 Oktober** vanjaar tree 'n kommunikasiestelsel vir alle NWK-klante in werking.

Inligting uit NWK-stelsels sal dan aan klante via sms of e-pos gestuur word. Die inligting wat voorsien gaan word, sal in twee kategorieë ingedeel word, naamlik:

### Kategorie 1

In hierdie kategorie is die koste 25 c per sms en e-posse is gratis.

Die onderstaande inligting sal onder hierdie kategorie beskikbaar wees:

- Die bedrag wat op produsente se rekening gepos is, ten opsigte van graan wat op die produsent se rekening op 'n daaglikse basis gekrediteer is.
- Die tonnemaat graan met randwaarde, indien van toepassing, wat teen die produsent se kontrak gelewer is.
- Die hoeveelheid graan gelewer vir 'n dag op 'n produsent se kontrak.
- Die hoeveelheid graan deur 'n produsent gelewer by 'n silo vir die dag.
- Die hoeveelheid graan oorgedra vanaf die leweringsrekening na privaatopberging vir 'n dag.
- Die hoeveelheid graan oorgedra vanaf die leweringsrekening na 'n kontrak vir 'n dag.
- Sertifikate uitgereik op die produsent se naam met sertifikaatnommer en massa.

Klante wat belangstel in die bogenoemde diens kan hul kontakpersoon by die Kredietdepartement skakel om vir die spesifieke dienste wat hulle verlang, te registreer.

### Kategorie 2

Onder hierdie kategorie gaan verskeie rekeningverwante inligting aan klante deur-gegee word.

Hierdie inligting, byvoorbeeld om die klant te herinner dat sy maandrekening betaalbaar is, gaan kosteloos voorsien word.



# Noordwes Voere slaag SABS-oudit met groot sukses

*Noordwes Voere se status as veevoermaatskappy, wat hoë-kwaliteit veevoere aan die mark verskaf, is geformaliseer toe hulle die oudit deur die SABS, vir sertifisering in terme van SANS 9001, met vlieënde vaandels geslaag het.*

“Alhoewel Noordwes Voere vir jare reeds klem lê op die vervaardiging en bemarking van hoë-kwaliteit produkte, het die bestuur besluit om ISO 9001-sertifisering te verkry ten einde die maatskappy se strewe om kwaliteit produkte te lewer, te ondersteun en te formaliseer,” het Pierré Lombard (bestuurder: Noordwes Voere) gesê.

In die proses is alle aspekte van die besigheid volledig omskryf in die vorm van prosedures en werksinstruksies as deel van ‘n kwaliteitsbestuurstelsel, wat daarop gemik is om standaarde te handhaaf en prosesse, waar nodig, te verbeter.

Volgens Pierré is die internasionale neiging in die veevoerbedryf om weg te beweeg van produkregistrasie en die fokus is toenemend op die registrasie van aanlegte. “Alhoewel die situasie nog nie in Suid-Afrika van toepassing is nie, is die verwagting dat wetgewing in dié verband binne die afsienbare toekoms gefinaliseer sal word,” het hy gesê.

Pierré sê verder dat ten einde ‘n aanleg te registreer, die veevoermaatskappy bewys sal moet lewer dat hy ‘n funksionele kwaliteitsbestuurstelsel in plek het, wat nie net verseker dat hy goeie kwaliteit produkte aan sy kliente lewer nie, maar ook sy prosedures en stelsels deurlopend hersien en verbeter.



*Elsa Breytenbach (kwaliteit- en veiligheidsbeampte: Noordwes Voere) en Ertjies Jacobs (hoofbestuurder: Nywerhede/Filiale) wys die ISO 9001-sertifisering wat onlangs aan hulle toegeken is.*

## ‘n Ander kleur vir NWK-ingange



*Soos meeste NWK-kliente al gesien het, is al NWK se borde met ons ou logo daarop by die onderskeie bedryfspunte en filiale afgehaal. Die nuwe borde word stelselmatig opgesit. NWK Vervoer was die eerste wat die nuwe baadjie aangetrek het.*

## Nagmerrie-pad iets van die verlede



*Die slegte infrastruktuur van ons paaie is vir menigte van ons ‘n kopseer. Een van die paaie wat in ‘n haglike toestand was, was die pad voor Opti Chicks op Lichtenburg. Opti Chicks se personeel het ingespring en kontrakteurs gekry om die pad voor die broeiery te herstel.*

## Nuwe pos vir Opti en Noordwes Voere

Rina Botha is in Mei vanjaar as tegniese adviseur en bemarker vir Opti Chicks en Noordwes Voere aangestel.

Dit is ‘n nuwe pos wat dié twee afdelings geskep het met die doel om ons bestaande kliente, wat ons braaikuikens en braaikuikensprodukte koop, asook poten-

siële pluimveeklante, van tegniese inligting te voorsien en om ons produkte aan ons teikenmark te bemark.

Pluimveeprodusente kan enige probleme, wat hulle met hul pluimvee of voer ondervind, aan Rina rapporteer óf as hulle enige advies rakende hul produkte of praktyke op

hul plaas benodig, kan hulle haar by 082 828 6360 skakel.

Nog ‘n nuwe gesig by Noordwes Voere is Jeffrey Ncube. Hy werk sedert Augustus vanjaar by Noordwes Voere as tegniese adviseur vir al NWK, Senwes en Suidwes se handelswinkels.

# Lae mielieprys – hoe nou gemaak?

*Die lae mielieprys vir die afgelope seisoen se produksievoorraad laat baie produsente met 'n erge kopseer as hulle aan hul beplanning vir die komende seisoen werk.*

NWK personeel het tydens die afgelope inligtingsvergaderings op ses dorpe in NWK se bedieningsgebied raad aan produsente gegee oor hoe hulle die komende seisoen kan benader. Danie Smith (bestuurder: Graanverhandeling) en Francois de Kock (streekskredietbestuurder) was op Ottosdal aan die woord.

## Aanplantings

Na drie opeenvolgende goeie seisoene word 'n hoë mielie-oordragvoorraad aan die einde van die 2010/2011-bemarkingseisoen verwag.

Indien produsente nie hul mielie-aanplantings in die komende seisoen afskaal nie, gaan plaaslike prysvlakke waarskynlik nie versterk nie. "Daar sal meer as 'n wesentliche afskaling in aanplantings in die komende seisoen moet plaasvind. 'n Afskaling van 15% teenoor die huidige seisoen se aanplanting beteken dat ons 'n aanplanting van 2,3 miljoen hektaar kan verwag.

"Ons aanvaar dat produsente op beter grond gaan plant en daarom kan ons waarskynlik 'n gemiddelde opbrengs van 5 ton/ha verwag. Só 'n aanplanting sal lei tot 'n oordragvoorraad aan die einde van die 2011/2012-bemarkingseisoen, wat baie naby aan dieselfde vlakke sal wees as wat vir die huidige seisoen verwag word – wat dieselfde probleem as vanjaar skep," het Danie Smith verduidelik.

Produsente wat hul mielie-aanplantings wil afskaal kan produksiekrediet aanwend om net 'n gedeelte van hul oppervlakte te plant en eerder "futures" te koop vir die oppervlakte wat nie aangeplant word nie.

Die tendens in plaaslike mieliepryse is dat pryse jaarliks vanaf Julie tot in Desember styg. Die Graanbemarking-departement beveel tans aan dat produsente wat nog nie hul graan verkoop het nie, dit moet verkoop en eerder van termynmarkinstrumente gebruik moet maak om in potensiële prysstygings te deel. Produsente kan met NWK se graanhandelaars skakel in verband met die alternatiewe wat aanbeveel word.

## Produksiekrediet

"Die eerste ding wat ons in die nuwe seisoen wil implementeer, is die finansiering van prysverskansing op produsente se produksierekening," het Francois de Kock gesê. "Dit maak die verlening van finansiering net soveel effektiewer as NWK Krediet weet teen watter prys 'n produsent vir die volgende seisoen kan produseer."

Om die risiko vir NWK te verklein, gaan NWK Krediet die komende seisoen bestaande kriteria strenger toepas. "Groot

klem gaan gelê word op die terugbetaalvermoë van die produsent, asook op die vestiging en uitbreiding van ons sekuriteitsposisie. Produsente word aangemoedig om in hierdie moeilike tye aankope op produksierekening te beperk tot insetmiddele wat benodig word om aanplantings te kan doen. NWK gaan ook in die toekoms sy betrokkenheid by gedeelde finansiering beperk, veral waar 'n produsent primêr by 'n instansie finansier wat sy plaas en lande by hom huur en graan vooruit kontrakteer," het Francois gesê.

"Indien daar 'n behoefte onder produsente is om minder te produseer en oorlêlande te bewerkstellig om sodoende sy produksie meer koste-effektief te maak, sal NWK Krediet dit oorweeg om termynmarkinstrumente te finansier, ter vervanging van normale produksie," het hy bygevoeg.

Vir meer inligting oor die aankoop van termynmarkinstrumente of oor jou produksiekrediet, skakel onderskeidelik vir Graandienste of NWK Krediet by Hoofkantoor.



*Van die produsente wat die inligtingsvergadering op Ottosdal bygewoon het saam met Danie Smith en Francois de Kock. Voor is Wimpie Rossouw, Danie Smith en Salie Kriel. Agter is Francois de Kock, Erik Nel (NWK-direkteur), Cornelius West en Nico de Bruyn.*

## Student kry kans om landbou-denkproses te verbreed



*Wim Grobbelaar (UOVS) en Heinrich Krüger (voorsitter: NWK).*

Die Landboubesigheidskamer (LBK) het aan tien topstudente van vyf universiteite in Suid-Afrika se landboufakulteite die geleentheid gebied om die LBK kongres op 2 en 3 Junie vanjaar in Somerset-Wes by te woon.

Die inisiatief is moontlik gemaak deur die bereidwilligheid van verskeie landboubesighede wat die studente geborg het. NWK was een van die borgskappe wat Wim Grobbelaar van die Universiteit van die Vrystaat (UOVS) se registrasie, akkommodasie, ver-

voerkoste, 'n toelaag en promosiebaadjie geborg het.

"Die geleentheid om die LBK Kongres vanjaar te kon bywoon, moontlik gemaak deur NWK se borgskap, was 'n onvergeetlike ervaring," het Wim gesê. "Om kennis te maak met mentors, suksesvolle uitvoerende hoofde en direkteure van landboubesighede was inspirerend. Dit was 'n groot voorreg om uit die sprekers se aanbiedings te leer en die inligting deel van my denkproses oor landbou en -besighede in Suid-Afrika te maak".

# Wie's wie in NWK

## - Ontmoet vir Kobus de Bruyn

*Kobus de Bruyn, wat sedert Desember 2009 aan stuur van sake by die Vloeibare Kunsmis-fabriek op Lichtenburg is, het genoegsame ervaring in die kunsmisbedryf om sy klante die gemoedsrus te gee om besigheid met hom en sy personeel te doen.*



Kobus de Bruyn

Kobus het groot geword en skool gegaan in die Vaaldriehoek, waarna hy na die Universiteit van Pretoria is om landbou-ingenieurswese te studeer. Nadat hy vir verskeie maatskappye as 'n landbou-ingenieur gewerk het, het hy homself in 1983 by die Omnia-span in Delmas as ontwikkelingsingenieur aangesluit. Hier het hy twaalf jaar ervaring in die vloeibare kunsmisbedryf opgedoen en ook deelyds sy MBL deur Unisa voltooi.

Nadat hy 'n voerkraal vir drie jaar bestuur het, baan sy pad Kaap toe, waar hy vir vier

jaar streeksbestuurder by Nitrophoska (kunsmisbedryf) in Riviersonderend was. Voordat hy verlede jaar NWK toe gekom het, het hy vir sewe jaar vir Duncan-mec en Samtor onderskeidelik sleepwaens en tenkers bemark.

Oor die toekoms van die kunsmisbedryf in Suid-Afrika, voel hy baie positief en veral oor vloeibare kunsmis. "Solank daar mense is, moet daar kos geproduseer word en sonder kunsmis kan 'n mens vergeet om kos sinvol te produseer. Met vloeibare kunsmis bespaar jy arbeidskoste en jy kan dit meer akkuraat toedien," het Kobus gesê.

Hoekom geniet hy dié bedryf só baie? "Dit gaan oor die lewenstyl en my werk. Ek hou van die platteland en die boeregemeenskap." Kobus, wat uiters kliëntgeoriënteerd is, streef daarna om vir sy klante 'n produk van hoogstaande gehalte, asook 'n goeie aflewering- en ondersteuningsdiens te gee.

Kobus is getroud met Carlien, 'n laerskool-onderwyseres en hulle het drie kinders – Yolandie (mediese dokter), Marelize (arbeidsterapeut) en Machiel (ingenieurstudent). Kobus geniet die buitelewe baie en sê die Kaap is sy gunsteling vakansieplek.

## Koördinaat kompetisie

'n Gelukkige leser kan dié 8 liter vlek-vryestaal ketel wen. Beantwoord net die volgende maklike vraag: **Wat is die winkel se naam wat NWK onlangs in Johannesburg oorgekoop het?**



### Inskrywings

Stuur die inskrywingsvorm agter op '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](mailto:lviljoen@nwk.co.za). Inskrywings moet Lani voor of op 18 Oktober 2010 bereik. Jy kan ook die inskrywingsvorm by [www.nwk.co.za](http://www.nwk.co.za) invul.

### Vorige wenner

Baie geluk aan Lood Badenhorst wat die *Salton* braaipan ter waarde van R480 in die Julie-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 *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 Pricewaterhouse-Coopers op Lichtenburg behartig.

## FINANSIES

## Só verhandel NWK aandele

Die volgende aandele van NWK Beperk en NWK Beherend Beperk het vanaf 1 Junie 2010 tot 31 Julie 2010 verhandel:

### NWK Beperk

| Getal          | Prys per aandeel |
|----------------|------------------|
| 461 386        | R3,90            |
| 93 359         | R3,95            |
| 29 897         | R4,00            |
| <b>584 642</b> |                  |

### NWK Beherend Beperk

| Getal          | Prys per aandeel |
|----------------|------------------|
| 25 899         | R2,70            |
| 124 744        | R2,71            |
| 215 023        | R2,75            |
| 130 900        | R2,79            |
| 113 027        | R2,80            |
| <b>609 593</b> |                  |

Belangstellende aandeelkopers 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](mailto:jbezuidenhout@nwk.co.za) • [www.nwk.co.za](http://www.nwk.co.za)  
 Lani Viljoen (018) 633-1069 • Faks: (018) 633-1931 • [lviljoen@nwk.co.za](mailto:lviljoen@nwk.co.za)  
 Ruth Davies (018) 468-2716 • 083 583 5243 • [ruth@infoworks.biz](mailto:ruth@infoworks.biz)

### UITGEWER

Johan Smit 082 553 7806 • [johan@infoworks.biz](mailto:johan@infoworks.biz)  
 Infoworks (018) 468-2716 • [www.infoworks.biz](http://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.