

# Boer 'stop gate in waardeketting toe'

Die Bonsmara-boer Nick Serfontein van Edenville in die Vrystaat duld geen middelman nie, maar benut self die hele waardeketting - van die veld tot in die slaghuis - om sy winsgrens te vergroot én volle beheer oor gehalte te kry. Só het hy binne 30 jaar sy beskeie boerdery tot 'n omvattende onderneming met 'n omset van sowat R1 miljard uitgebrei.

**D**ie vinger moet die hele tyd op die pols wees. Dit is die enigste manier om 'n onderneming se hartklop te monitor, sê mnr. Nick Serfontein, wat oor 30 jaar (20 daarvan as 'n deeltydse boer) sy boerdery van 30 verse op 250 ha grond uitgebrei het tot 13 plase van 5 000 ha.

Dié voormalige ingenieur het gou besef 'n waardeketting is noodsaaklik vir 'n beesboere se oorlewing en groei. Sedert 2002 spits hy hom toe op die uitbreiding daarvan. Vandag

werk sowat 380 mense vir die onderneming wat bestaan uit:

- 'n Bonsmara-stoetery van 500 koeie.
- 'n Voerkraal vir 8 000 beeste.
- 'n Toetsstasie vir 600 bulle per jaar.
- 'n Voerfabriek met 'n vermoë van 72 000 ton per jaar. Hy gebruik self 2 000 ton voer per maand en verkoop 4 000 ton. Die voerkraal, toetsstasie en voerfabriek is alles op sy woonplaas.
- 'n Slagplaas en ontbenings- en verwerkingsaanleg op die nabygeleë Kroonstad waar 5 000 beeste per jaar (250 per dag) geslag word. Alles is nie sy eie beeste nie, maar hy koop ook slagbeeste by ander boere en voerkrale. Bulle wat in die toetsstasie afgekeur word, word ook daar geslag.
- Groothandelverkope teen 'n tempo van 200 karkasse per dag.
- Vier slaghuise waar die oorblywende 50 karkasse per dag in verwerkte vorm bemark word.

Nick se boerderyverhaal het in 1984 op die familieplaas Liebenbergstroom begin. Ná matriek aan die plaaslike hoërskool wou Nick gaan boer, maar sy ouers, wyle Tol en Petro, het hom aangemoedig om eerder te gaan studeer.

Nick het ingenieurswese aan die Universiteit van Pretoria gaan studeer en daarna vier jaar lank by die Sapekoe-teelandoed by Tzaneen en drie jaar in konstruksie gewerk. Hy het hom uiteindelik in Mahikeng as raadgewende ingenieur gevestig.

Nick het nooit sy boerderydrome vergeet

**BO:** Liebenbergstroom, waar mnr. Nick Serfontein se boerderydrome begin het. Hy het dié familieplaas uitgebrei tot 13 plase op sowat 5 000 ha. Die onderneming spits hom daarop toe om middelmannen uit te skakel. Benewens die stoetery besit hy ook 'n voerkraal, toetsstasie, slagplaas, voerfabriek (INLAS) en slaghuis. FOTO'S: SERNICK

## PLAASINLIGTING

**LIGGING:** Edenville, Vrystaat

**NAAM:** Liebenbergstroom

**GROOTTE:** 5 000 ha

**EIENAARSKAP:** Familie-onderneming

**VERTAKKINGS:** Bonsmaras, bulttoetsstasie, voerfabriek, voerkraal, slagplaas en slaghuis

**VELDTIPE:** Rooigras

**GEMIDDELDE REËNVAL:** 600 mm per jaar

## KORTOM

■ Mnr. Nick Serfontein het sy deeltydse boerdery uitgebrei tot 'n onderneming met 'n omset van R1 miljard per jaar wat betrokke is by alle dele van die waardeketting.

■ Die kleinhandel hou groot geleenthede vir beesboere in. Dis waar die meeste groei gaan plaasvind en Nick wil homself onafhankliker van die groothandel maak.

■ Hy droom oor 'n eksklusiewe Bonsmara-handelsmerk waarvan hy die hele waardeketting wil beheer.





**LINKS:** Die voerkraal uit die lug beskou. Sowaat 8 000 beeste word per jaar daar afgerond.

nie en het in 1984 30 Bonsmara-verse en 250 ha grond langs Liebenbergstroom gekoop. Hy het gaandeweg nóg grond gekoop, die Bonsmara-stoetery vergroot en uiteindelik ook sy pa se grond aangeskaf.

“Dit het baie bloed, sweet en tranes gekos om tot hier te kom, maar dit bly opwindend en dinamies. Ek kan nie wag dat die dag breek nie. Ek verpes vakansiedae,” sê hy.

Elke afdeling staan op sy eie bene en word maandeliks aan die hand van volledige inkomstestate en bestuursinligting geëvalueer. Kruissubsidiëring vind nie plaas nie.

### GROOTSTE GROEI IN KLEINHANDEL

Hy het in 2002 as raadgevende ingenieur uitgetree en die waardeketting in alle erns gepak.

“Die waardeketting het nog baie gapings

wat wag om toegestop te word. Die lekkerte van ’n onderneming op hierdie vlak is dat die geleentehede weekliks verbykom. Die kuns is om besluite vir die regte geleentehede op die regte tyd te neem,” sê Nick.

Hy voorsien die grootste groei gaan in die kleinhandel wees en beoog om teen 2020 die helfte van sy karkasse deur die kleinhandel te verkoop.

Sy toekomsplanne sluit in om sy huidige vier slaghuise (twee op Kroonstad en twee in Gauteng) tot minstens twintig uit te brei. Hy wil ook vleissnitte van ’n hoë gehalte aan hotelle en restaurante verskaf om die groep minder afhanklik van die groothandel te maak.

’n Voerkraal vir 8 000 skape is ook op die tekenbord. Hulle doen tans ’n proefneming om te sien hoe dit by die huidige waardeketting kan inskakel. Hy het ’n ooreenkoms ▶

### GENETIESE VERBETERING MAAK VOERKRALE VOLHOUBAAR

Beesboere moet besef voeromsetting en groei word belangriker vir voerkrale, want sonder genetiese verbetering gaan voerkrale – en veral dié wat nie deel van ’n waardeketting is nie – moeilik oorleef.

Mnr. Nick Serfontein oorweeg dit om sy fase C-bultoetsstasie te verdubbel.

Sedert 1990 het hy meer as 8 000 bulle van alle rasse getoets waarvan die meeste Bonsmaras was. Sowaat 3 000 was Sernick-bulle. Die voeromsetting het met bykans 1,5 kg voer vir elke 1 kg vleis verbeter. Om ’n bees met 200 kg in ’n voerkraal te laat groei, verg dus 300 kg minder voer. Teen ’n voerprijs van R2 000/ton beteken dit ’n

ekonomiese voordeel van R600 per bees.

Oor dieselfde tydperk het die gemiddelde daaglikse gewigstoename tot 190 g/dag verbeter.

Teen ’n gemiddelde voertydperk van 110 dae verteenwoordig dit 20,9 kg méér vleis. As ’n uitslagpersentasie van 59 teen ’n karkaswaarde van R32/kg verkry kan word, verteenwoordig dit ’n verdere voordeel van R395. Saam met die voeromsetting se voordeel van R600 beteken dit dat wanneer die regte kalwers aangekoop word, die voerkraal op ’n voordeel van R995 per kalf kan staatmaak.

Terselfdertyd is die skouerhoogte verlaag en liggaamslengte verbeter. Dit beteken ’n kleiner bees met ’n gevolglike laer onderhoudsbehoefte.

### LBW VRA ...

#### MNR. NICK SERFONTEIN



#### WAT IS DIE BESTE BOERDERYBESLUIT WAT JY AL GENEEM HET?

Om my te omring met mense wat beter as ek is.

#### DIE BESTE RAAD WAT JY OOIT GEKRY HET?

Die toekoms behoort aan mense wat glo in die haalbaarheid van hul drome.

#### WAT IS DIE GROOTSTE FOUT WAT JY IN JOU BOERDERY GEMAAK HET?

Swak personeel-aanstellings.

#### WIE WAS JOU MENTOR?

Ek het nie werklik ’n mentor gehad nie. In die raadgevende ingenieursbedryf het ek egter baie van besigheid, bestuur en mense geleer.

#### WAT IS JOU GROOTSTE UITDAGINGS IN BOERDERY?

Om die volle waardeketting optimaal te benut en risiko’s so laag moontlik te hou.

#### EN DIE GROOTSTE GELEENTHEDE?

Die huidige waardeketting bied nog baie potensiële geleentehede waarvan die grootste die uitbreiding van die vleiskleinhandel is, asook die vestiging van ’n Bonsmara-handelsmerk.

#### WATTER TEKNOLOGIE IS ONMISBAAR IN JOU BOERDERY?

Inligtingstechnologie om goeie besluite te kan neem, stelsels vir goeie bestuur, rekenaars en selfone.



1



2



3



4



5

◀ met 'n bestaande skaapvoerkraal aangegaan om aan die groep se waardeketting deel te neem om deurlopend lammers van 'n hoë gehalte aan die slagplaas en kleinhandel te verskaf.

### NET BONSMARA-VLEIS OP DIE RAK

'n Bonsmara-handelsmerk is ook deel van Nick se toekomsdrome. Hy sal egter slegs eksklusiewe Bonsmara-vleis “vanaf die plaas” kan bemark as hy alle aspekte daarvan kan beheer. Dit sal behels dat hy sy eie fase C-bulle (met goeie groei en voeromsetting) aan kommersiële telers moet verkoop, hul speenkalwers terugkoop en in sy voerkraal voer, en dit dan self slag, verwerk en in sy slaghuise verkoop.

Só kan hy tred hou met naspeurbaarheid, volgehoue voorsiening en gehalte.

Van volgende jaar af gaan hy slegs Bonsma-

ra-vleis in sy slaghuise verkoop. Daarvoor sal hy op enige tydstip minstens 2 000 kalwers in die voerkraal moet hê.

“Interessante neigings ontwikkel in die vleiskleinhandel. Die tradisionele slaghuise keer terug na die stedelike gebiede. Mense hunker na 'n slaghuise-ervaring. Daarom het my Country Meat-slaghuise ook eetplekkies waar die reuk van vars koffie altyd in die lug hang,” sê hy.

Hy ondersoek ook die moontlikheid om huide en velle te verwerk, om biogas uit afvalprodukte te maak en sonenergie-geleenthede.

“Ek wens net ek was tien jaar jonger, want daar is nog sóveel om te doen.”

### STELSELS EN TEGNOLOGIE

Nick word bygestaan deur sy seun, Calla, as uitvoerende hoof. Calla het 'n MBA-graad.

1. Bale lê op 'n smutsvingergrasland. Sowat 30% van die lande word gebaal en die res word as staande hooi bewei.

2. Een van die vier slaghuise van binne gesien. Hulle wil mettertyd 20 slaghuise besit.

3. Die lokaal op die plaas waar Nick sy produksie-eiendoms hou.

4. Die veevoerfabriek kan 72 000 ton voer per jaar produseer. Dit wat hulle nie self gebruik nie, word verkoop.

5. Bonsmara-beeste in die veld, omring deur kleurvolle kosmos. Die boerdery het nagenoeg 5 000 ha veld en aangeplante weiding.

Hy behartig die finansies (saam met twee kommersiële rekenmeesters), vleisverwerking en kleinhandel. Mnr. Christo Faasen bestuur die veevoerfabriek en voerkraal.

Nick sê groei sonder goeie stelsels en nuwe tegnologie kan 'n resep vir 'n ramp wees. Daarom bestee hulle baie tyd om dit te verbeter en personeel verder op te lei. Hulle probeer ook om die personeel in elke vertakking te laat voel hulle is deel van die familie-onderneming.

Hy het al verskeie terugslae beleef, veral gedurende 1996 tot 2006 toe hy die veevoerfabriek gebou en die slagplaas op Kroonstad gekoop en verbou het. Albei ondernemings was eers ná 'n tyd winsgewend. Nick moes die stoetery 'n paar keer kleiner maak om ander vertakkings in die waardeketting te help finansier. **LBW**

NAVRAE: Nick Serfontein, sel **082 554 7690**;  
e-pos: [nick@sernick.co.za](mailto:nick@sernick.co.za).

### BALANS NODIG TUSSEN LEKKER EN BELANGRIK

Mnr. Nick Serfontein se groot liefde is die grond en stoetery, maar hy moet 'n fyn balans handhaaf “tussen wat lekker is, en wat belangrik is”.

Sy Bonsmaras loop op 60% van die grond en die res is om speenkalwers aan te pas voordat hulle voerkraal toe gaan. Sowat 1 400 ha van die grond is onder aangeplante smutsvingergras en word met mis uit die voerkraal bemes. Nagenoeg 40% van die smutsvingergras word gesny en gebaal vir hooi vir die beste, veevoerfabriek en voerkraal.

Nick verbou geen kontantgewasse nie, maar koop alle mielies van boere in die omgewing.

Om sy voerkoste so laag moontlik te hou, hou hy die helfte van die 30 000 ton mielies wat hy nodig het, in bunkers op die plaas. Hy gaan die opbergvermoë binnekort tot 30 000 ton uitbrei, want dit skakel duur opbergkoste en dubbele hantering uit.

Nick hou elke jaar 'n produksie-eiendoms op die laaste Vrydag van Mei. Sowat 50 bulle wat die fase C-toets deurloop het, en ongeveer 300 vroulike diere kom onder die hamer.