

**JOHAN WILLEMSE**  
VARK KAN UITTROON IN  
HERSKIKTE VLEISMARK

**DIE PAARL**  
SE GEWEER-  
KUNSTENAAR

**GROND**  
'BEPERKTE  
VERGOEDING' KOM

**STAAT SE GESLOER**  
KAN RAMPROJEK  
KELDER

**NAMPO**  
AL DIE NUUS &  
GESPREKKE

Nº 2056 | 25 Mei 2018 landbou.com  
RSA R26,30 (BTW ingesluit) Namibië N\$28,50

# Landbou

weekblad

**VARSPRODUKTEMARKTE**

**Boere draai  
krane oop,  
maar verdien  
minder  
- dís hoekom**

**INHEEMSE RASSE  
GERAT VIR TOEKOMS**

**4 stappe  
vir puik  
koeiprestasie**

**SUPER-ONKRUID  
IN NOORD-KAAP**

**'Stuit dit nou'**

**BLOUBESSIES:  
'GEEN BORREL!'**

**VIERVOLDIGE  
GROEI VERWAG!**

**KATOEN KRY 2DE ASEM**

**Vasbytboer  
se planne om  
voor te bly**

**WATER**

**Talle boere  
kan regte  
verloor**

**GROTER WINS  
MET TOERISME**

**Rig jou  
plaas só in**

**SPESIAAL**

• **AFTREE-  
PLANNE**  
**TV-PROGRAM**  
Ons kuier by  
Eddie Prinsloo  
- bl. 106



# Bloubessies nog lank nie geblus!

'n Omwenteling in die bloubessiebedryf is onderweg danksy 'n nuwe sakemodel ingevolge waarvan enige boer dié supergewas kan aanplant en boonop kan kies deur wie dit bemark word. En voor jy vra oor 'n borrel wat gaan bars of bodem wat wil uitval - daar is potensiaal om nog tot vier keer meer aan te plant.

**S**uid-Afrika kan "gemaklik" bloubessies op 6 000 ha verbou, meen mnr. Pieter Zietsman, bloubessiekonsultant by TopFruit, 'n maatskappy wat vrugtekultivars ontwikkel. "Tans is daar sowat 1 500 ha in Suid-Afrika gevestig. Ons skat 'n verdere sowat 400 ha word per jaar gevestig. Dit gaan dus nog 'n hele paar jaar duur voordat ons by 6 000 ha uitkom."

As ander lande in Afrika suid van die Sahara boonop óók begin bloubessies aanplant, is daar potensiaal vir sowat 15 000 ha - sonder dat markte platval. Lande soos Namibië, Zambië en Zimbabwe toon reeds belangstelling.

Wêreldwyd groei die produksie en verbruik van bloubessies op 'n jaargrondslag teen sowat 20-25%.

Sowat 90% van Suid-Afrika se bloubessies word na Brittanje (50%) en Europa (40%) uitgevoer. Die res gaan na die Verre- en Midde-Ooste.

"Die plaaslike mark is beperk, maar daar is ruimte om meer van die produk plaaslik te verkoop. Die grootste struikelblok is egter die hoë supermarkpryse," sê Pieter.

Wat uitvoer betref, word die bessies vir tussen R40 en R90 per kilogram verkoop, maar dit hang af van die spesieke mark waar dit aangebied word.

## MEDEDINGERS KAN NIE BYHOU

Suid-Afrika se mededingers met bloubessies is hoofsaaklik Peru en Argentinië. Hoewel die Chilene ook heelwat bloubessies verbou, val hul produksie in 'n tydgleuf ná die Suid-Afrikaanse oes.

"Supermarkte en ander kopers verkies egter bloubessies uit Suid-Afrika. Een van die redes daarvoor is die gehalte van die vrugte. In Peru word bloubessies op sowat

## KORTOM

- Bloubessies bly wêreldwyd gewild en die verbruik groei teen 20% per jaar. Pryse is aantreklik met boere wat sowat R40-R90/kg kan verdien.

- Suid-Afrika het die potensiaal om bloubessies op sowat 6 000 ha te verbou.

- 'n Geslote sakemodel het tot dusver geheers. TopFruit is die eerste groot maatskappy wat gesogte, moderne kultivars beskikbaar stel sonder voorskrifte oor die aanplanting of bemarking daarvan.



LIGGING  
Simondium,  
Wes-Kaap

4 500 ha verbou. Peru se nagte is nie so koel nie en gevolglik breek die sure nie af nie. Daarom smaak Suid-Afrikaanse bessies beter. Die Argentynse boer tans met 2 500 ha bloubessies, maar hulle kan ook nie dieselfde gehalte as plaaslike boere lewer nie en hul kostestruktuur is duurder, hoofsaaklik weens duurder arbeid.

"Boonop duur dit langer om vrugte uit Suid-Amerika na die markte in Brittanje en Europa te verskeep. Dit duur sowat 30 dae, terwyl Suid-Afrikaanse bloubessies binne 18 dae in Rotterdam kan wees. Suid-Afrika kan dus beter vrugte goedkoper lewer. Ek glo daarom Suid-Afrika kan baie gemaklik met lande in Suid-Amerika meeding."

Pieter vertel ook dat Peru die Amerikaanse mark buite die Amerikaanse seisoen bedien - tot 70% van Peru se bessies word daar verkoop, wat beteken hy is nie prominent in die markte waarop Suid-Afrika hom toespits nie. Dis die grootste rede waarom Peru



Mnr. Pieter Zietsman.

se bloubessiebedryf so vinnig gegroei het. Beleggings in immergroen kultivars met lae kouebehoeftes het ook vir Peru deure oopgemaak. Peruviaanse en Chileense bloubessies het ook toegang tot die Chinese mark - iets waaraan Suid-Afrika nog werk.

## SÓ WERK SA BEDRYF

Die Suid-Afrikaanse bloubessiebedryf het die afgelope 15 jaar vlamgevat. Ongeveer 60% van die geskatte 1 500 ha wat tans in die bedryf staan, is kultivars wat uit Amerika (hoofsaaklik van die universiteite van Florida en Georgia) kom. 'n Bloubessiematskappy, wat as die stigter van die bloubessiebedryf in Suid-Afrika beskou kan word, het destyds die inisiatief geneem om die eksklusiewe regte vir nuwe, gelisensieerde kultivars te bekom. Die onderneming het ook 'n model ontwikkel ingevolge waarvan hy plantmateriaal en bemarkingsdienste aan boere verskaf.

Intussen het die ontwikkeling van blou-



Bloubessies presteer die beste onder nette of plastiek en in potte met 'n goeie groeimedium. Dit is tans die duurste boerderygewas om te vestig, maar dit het ook van die hoogste potensiële inkomste – tot R3,2 miljoen per hektaar. FOTO: LUCILLE BOTHA



Dié besondere bloubessiekultivar is een van die nuwe kultivars waarvoor TopFruit eksklusiewe regte verkry het. Die maatskappy gaan teen volgende jaar heelwat plantmateriaal van sy nuwe kultivars beskikbaar stel. FOTO: TOPFRUIT

bessie-teelmateriaal ook in Australië posgevat, veral met die klem op kultivars met lae kouebehoefte. Hierdie nuwe genetiese materiaal is in teelprogramme, soos OzBlu, Costa en Mountain Blue Orchards, en het intussen hul weg gevind na bemarkingsmaatskappye wat eksklusiewe regte daarvoor bekom het.

Die groot belanghebbendes in die Suid-Afrikaanse bloubessiebedryf kontrakteer boere om gelisensieerde plantmateriaal te vestig, maar hulle behou die eksklusiewe regte om alle vrugte wat gelewer word, te bemark. Van hierdie belanghebbendes lewer self ook op groot skaal bessies wat hulle dan bemark.

Hierdie model het gelei tot die opvatting dat die bloubessiebedryf een is wat sy kaarte styf teen die bors hou. Tot dusver was min inligting bekend oor aanplantings, uitvoer en pryse, maar diegene wat dit kon bekostig, het met mening in die bedryf ingeklim. Dit het natuurlik doemprofete uitgelok om die ergste te voorspel.

### MEER DEURSIGTIGHEID

Sowat 18 maande gelede het 'n groot belanghebbende in die vrugtebedryf die plaaslike bloubessie-arena met 'n nuwe missie betree. TopFruit, wat op Simondium geleë is, het vir die eerste keer 'n stokkie gesteek voor die geslote programme wat tot dusver die neiging in Suid-Afrika was.

“Ons wou 'n ander sakemodel op die tafel sit,” sê Pieter. “Waar die ander maatskappy betreklik geslote is wat die bemarking van vrugte betref, het ons direksie gemeen dis nie die manier waarop ons wil sake doen nie. Ons wil eerder die bedryf meer oop en deursigtig maak.

“Verskeie boere het vir ons gesê hulle wil nie by die bedryf betrokke raak nie omdat hulle nie gemaklik voel met die bestaande sakemodelle nie.”

Die kersie op die koek is dat TopFruit uitstekende kultivars van oor die hele wêreld – onder meer die Universiteit van Georgia – kon bekom. Die eerste plantmateriaal behoort teen volgende jaar beskikbaar te wees.

“Ons het die ses nuutste kommersiële kultivars en op 'n proefgrondslag toegang tot 'n verdere ses van die Universiteit van Georgia se 2016-seleksies wat nog nie beskikbaar gestel is nie. Ons het twee van die kultivars reeds geïdentifiseer vir die kommersiële waarde wat dit vir Suid-Afrikaanse toestande inhou,” sê Pieter.

Boere sal dus toegang kry tot die kultivars sonder om voorgeskryf te word hoeveel hulle moet aanplant of deur wie hulle kan bemark.

“Ons is nie bemarkers of boere nie, maar ons spits ons suiwer toe op die intellektuele eiendomsreg (van kultivars), die evaluering en die opsporing van nuwe kultivars. Omdat ons nie betrokke raak by die produksie nie, ding ons nie mee met die boere nie, maar ons gee wel tegniese ondersteuning as deel van ons pakket. Enige boer wat dus wil bloubessies aanplant, kan by die gelisensieerde kwekery kultivars kry wat ons verskaf, en dan kan hy kies deur wie hy dit gaan bemark.”

TopFruit gaan lisensies uitreik aan 'n aantal bemarkingsinstellings om die vrugte uit te voer en plaaslik te bemark. Die bemarkers sal ook kan bemark waar hulle wil; spesifieke lande of supermarkte sal nie voorgeskryf word nie. Danksy die maatskappy se sterk

### LOOP KATVOET VIR DIÉ KWESSIES

**Koste.** Die vestigingskoste (van R1 miljoen tot R1,5 miljoen per hektaar) is een van die belangrikste redes waarom boere nie sommer die bloubessiebedryf betree nie.

**Logistiek.** Aangesien die plaaslike bedryf so klein is, is logistiek, veral rondom die koueketting en vervoer, problematies. Dit behoort egter op mediumtermyn uitgestryk te word.

**Arbeid.** Baie hande is nodig om bloubessies te oes. Die res van die jaar is dit nie so arbeidsintensief nie, want snoeipraktyke is vinnig en eenvoudig. Finansiële instellings verwelkom egter die werkskeppingskomponent verbonde aan bloubessieboerdery.

**Siektes.** *Phytophthora* is 'n groot probleem by bloubessies. Daarom is goed gedreineerde grond belangrik as 'n boer verkies om nie in potte met 'n groeimedium te plant nie. Blaaspootjie en botritis kan ook probleme veroorsaak.

teenwoordigheid in die kern- en steenvrugtesowel as tafeldruifbedryf het hy reeds goeie verhoudings met uitgesoekte bemarkers.

“Die mark sal bepaal hoeveel bloubessies aangeplant word. Die enigste beperking wat ons gaan stel, is voorwaardes oor minimum aanplantings.”

### NUWE KULTIVARS

TopFruit se suidelike hoëbos-bloubessiereeks uit Amerika sluit in van kultivars met lae kouebehoefte tot immergroen kultivars ▶



Nuwe kultivars met laer kouebehoefte is goeie nuus vir Suid-Afrika. FOTO:NETAFIM



Wêreldwyd eet mense al hoe meer bloubessies. Die vraag daarna word aangevuur deur die uitsonderlike gesondheidswaarde wat die bessies bied. Dis ook gewild onder kinders. FOTO:NETAFIM

wat in 'n diverse klimaatomgewing aan geplant kan word. Die Georgia-kultivars stel boere in staat om van September tot middel Desember te oes. Pieter sê die Georgia-kultivars sal tipies aard in die Wes- en Oos-Kaap. Sommige sal ook geskik wees vir die noorde van die land, op plekke in Limpopo en Mpumalanga.

“Hierdie reeks is ook geskik vir ander lande suid van die Sahara. Die teelprogram is toegespits op uitstekende eetgehalte en houvermoë, vir produksie en verskeping.

“Ons kon ook by twee ander universiteite kultivars op 'n proefgrondslag kry uit die noordelike hoëbosgroep (*Vaccinium corymbosum*) en die suidelike hoëbosgroep (*V. darrowii*).” Voorts het hulle agt kultivars uit 'n Nieu-Seelandse program verkry, wat hoofsaaklik 'n medium-kouebehoefte (450 tot 750 eenhede) het.

“Ons is veral opgewonde oor die *rabbit-eye*-kultivars (*V. virgatum*), wat 'n ander groeiwyse het en 'n groter bos maak, 'n medium-kouebehoefte het en gewoonlik eers laat blom en in produksie kom.” Hierdie Nieu-Seelandse kultivars sal die oestyd rek van middel Desember tot einde Februarie.

“Die Nieu-Seelandse kultivars verkies koeler klimaat. Daarom kyk ons na klimaatareas soos Ceres en Touwsrivier, en die Hoëveld (rondom Delmas en Ermelo) met hierdie kultivars. Daar is ook redelike belangstelling uit die Vrystaat vir hierdie kultivars.” Omdat dié kultivars laat blom, is dit ideaal op die Hoëveld waar ryp dikwels in Julie en Augustus nog voorkom.

“Die boere soek 'n kultivar wat ná die ryp blom en vrugte maak. Ons wil in daardie mark betrokke raak.”

Pieter sê daar is reeds van die maatskappy se plantmateriaal in kwarantyn en daar word beoog om teen volgende jaar groot volumes op kommersiële grondslag beskikbaar te stel. TopFruit gebruik die nuutste weefselkultuur-tegnologie om plantmateriaal so vinnig moontlik te vermeerder. Hy doen

nie vermeerdering met steggies nie om die oordraging van siektes te voorkom.

Sy heffingstruktuur sluit in 'n eenmalige aanplantingsheffing, planttelersheffings en 'n jaarlikse produksieheffing. Boere moet self met uitvoerders oor bemarkingstariewe ooreenkom.

Hoewel daar ou, ongelisensieerde kultivars beskikbaar is, is sowat 90% van nuwe aanplantings oor die hele wêreld gelisensieerd omdat hierdie kultivars se gehalte – eetgehalte, houvermoë en grootte – soveel beter is.

“Dis soos om 'n motor te koop. Jy wil tog nie 'n 20 jaar oue kar koop nie, want jy wil nog 'n hele paar jaar daarmee ry sonder probleme. Net so kos 'n gelisensieerde kultivar jou meer, maar jy gaan ook meer daaruit kry.”

### PRODUKSIEPRAKTYKE

Bloubessies word hoofsaaklik onder beskerming, hetsy nette of plastiek, verbou. Boere kan ook besluit of hulle in grond of eerder in 'n groeimedium wil plant. Bloubessies vereis goed gedreineerde sand- of leemgrond met 'n lae pH. As jou grond nie geskik is nie, is potte met 'n goeie medium die antwoord.

“In 'n gekontroleerde omgewing kan 'n mens die plant en die produksieproses soveel beter bestuur, want dit spring die invloed van die klimaat vry. Alle bemesting en besproeiing word outomaties gedoen. Die plante groei vinniger en beter as dit onder beskerming geplant word. Boonop kan jy enige plek plant as jy potte en medium kies – selfs op 'n stuk teer. Die lewensverwachting van so 'n aanplanting is van agt tot tien jaar.”

Die suidelike hoëbos-kultivars kom binne drie jaar in volle produksie.

Hierdie voordele kom natuurlik teen 'n groot koste – teen ongeveer R1 miljoen/ha (onder nette en in grond) of R1,5 miljoen/ha (onder plastiektonnels in potte met 'n groeimedium) maak dit bloubessies tans die duurste boerderygewas om te vestig.

“Die gelykspeelpunt is op drie jaar, as jy

### BLIOBESSIE-BOHAAI

Bloubessies se gesondheidswaarde is die vernaamste rede waarom verbruikers so gek is na die klein vruggies.

Dit word beskou as 'n superkos, want dit bevat baie antioksidante. Boonop is dit gerieflik om te eet – dit hoef nie geskil te word nie en daar is ook nie 'n pit waarvan jy moet ontslae raak nie. Wat die bessie-mark betref, bied bloubessies ook 'n nuwe smaak – 'n heerlike alternatief tot meer gevestigde bessiesoorte.

“Aarbeie is steeds die topverkoper in die wêreldwye bessiebedryf en maak steeds sowat 60% van alle bessies uit wat verkoop word. Bloubessies verteenwoordig sowat 20% van verkope, frambose en braambessies 10% en dan volg die res,” vertel die bloubessiekonsultant mnr. Pieter Zietsman.

TopFruit ondersoek tans nuwe framboos- en braambessiekultivars.

### PRODUKSIEVEREISTES

**Grondtipes:** Goed gedreineerde sand- of leem grond met 'n lae pH (of 'n goeie groeimedium).

**Waterbehoefte:** 7 000 m<sup>3</sup>/ha/jaar.

**Arbeidsvereistes:** Uiters hoog in oestyd. Snoeipraktyke is egter maklik en eenvoudig.

**Gemiddelde opbrengs:** 18-25 t/ha.

**Pryse:** €8,50 per kg (R128/kg) in Europa

**Markte:** Brittanje, Europa, Verre- en Midde-Ooste.

kapitaalluitgawes, soos voertuie en koelkamers, uitsluit. Dit is die duurste gewas, maar ook die gewas met die hoogste potensiële inkomste,” sê Pieter. **LBW**

➤ NAVAE: Mnr. Pieter Zietsman, e-pos: [pieterz@topfruit.co.za](mailto:pieterz@topfruit.co.za); sel 082 341 4909.