

DIE TOEKOMS VAN GESPECIALISEERDE KLANTEDIENSTE

J P BEYERS, Nitrophoska (Edms) Bpk

Inleiding

Die totale skuldelaas van Suid-Afrikaanse boere het einde 1984 na raming R9 495 miljoen bedra, teenoor die R2 004 miljoen aan die einde van 1975. Dit is 'n styging van 374% volgens die jaarverslag vir 1985 van die Land en Landboubank van Suid-Afrika.

Die styging verteenwoordig 'n gemiddelde jaarlikse toename van 18,4%, teenoor 'n gemiddelde jaarlikse inflasiekoers vir dieselfde tydperk van 15,6%.

Hierdie klaarblyklike agteruitgang in die finansiële posisie van die landboubedryf in Suid-Afrika, wek kommer. Ondanks voorspoedige jare wat klimaat en reënval betref, lyk dit of die landboubedryf in die algemeen nie daarin kon slaag om finansiëel meer selfversorgend te raak nie, en dat in 'n toenemende mate op kredietgeriewe vir die nodige bedryfskapitaal staatgemaak moet word.

Droogte is egter nie buitengewoon nie, en kan nie as die enigste oorsaak van die huidige ongunstige finansiële posisie van die landbousektor beskou word nie. Ons moet dus kyk na koste-insette.

Die landbousektor bevind hom tans in 'n kosteknyp tang situasie. Die situasie word weerspieël in die feit dat die indeks van produsentepryse van landbouprodukte gedurende 1985 302 was en vir boerdery benodigdhede 448 was. Die prysindeks van kunsmis het gestyg vanaf 192 in 1980 tot 405 in 1985.

Die boer het dus geen beheer oor prysstygings in produksiemiddele nie. Die boer kan slegs homself help deur wetenskaplike boerderymetodes toe te pas, en besparings op produksiemiddele te doen, en om sy produksie te verhoog.

Kunsmisverkope het gedaal oor die afgelope tyd. Die gevaar bestaan dat boere as gevolg van stygende pryse gaan begin om roofbou toe te pas en dat hulle sal begin teer op reserwes in die grond en niks daarin sal (of kan) terugsit nie.

Kunsmis is vandag een van die belangrikste produksie-hulpmiddele vir die landbouer. Indien die boer in die toekoms minder van die kommoditeit aankoop, kan dit tot gevolg hê dat die landbousektor nie sy basiese funksies sal kan vervul nie.

Landbou is dinamies. Die veranderende omstandighede in die landboubedryf raak elke voorsiener van landbou-middele in Suid-Afrika. Die kunsmisbedryf is geen uitsondering nie.

Hoë eise sal in die toekoms aan die landboubedryf gestel word. Verbeterde tegnieke, bestuur en verbeterde teëlmateriaal sal egter moet vergoed vir die wisselvallighede in klimaat en die beperking op geskikte grond vir verbouingsdoeleindes.

Verder sal groter druk dus ook op beskikbare kapitaal-bronne, veral korttermynbronne, geplaas word.

Maatskappye sal dus meer op die veranderende omstandighede moet reageer. Hulle sal daarop ingestel moet wees om die boer se produksie te maksimaliseer teen die laagste kostes moontlik. Verby is die tyd dat slegs een of twee kunsmismengsels op 'n plaas aanbeveel word. Bemestingsprogramme sal meer doelgerig moet wees, en aangepas moet word vir elke boer se individuele behoeftes, afhangende van sy grond en die tipe gewas. Dit is ons plig om te sorg dat die saai-boer hierdie moeilike tye oorleef, en terselfdertyd sy doelwitte kan nakom en te sorg dat voedsel vir ons eie mense, asook vir uitvoere, ekonomies geproduseer kan word.

Verandering in die landboubedryf

- Die aantal boere verminder
- Die oorblywendes raak meer gespesialiseer
- Verbeterde tegnologie op 'n wyer vlak
- Plase raak groter
- Inflasiekoers
- Insetkoste styg

Kunsmisbedryf

- Aantal maatskappye vermeerder
- Surplus kapasiteit
- Verkope neem af
- Bemerkingsbeleid verander nie

Huidige kunsmisaankope

- Boere is geneig om na koste per ton te kyk, en nie na koste per hektaar nie
- Slegs kwotasies per ton word gevra, sonder om vas te stel of die bemestingsprogram wat aanbeveel is, korrek is en pasgemaak is vir optimum opbrengs.

Kunsmismaatskappy van die toekoms

Boere van die toekoms sal minder geïmponeer word deur kostes per ton, maar sal meer belangstel in die netto-inkomste per hektaar.

Die maatskappy wat die boer help om sy oeste te verhoog, teen die laagste moontlike koste, sal in besigheid bly.

Boere sal bewus gemaak word van kostes, bewerking, voggehalte, saaidikte, variëteite, ens. Kunsmismaatskappye moet 'n bate vir die boer wees, en die boer moet afhanklik van die maatskappy wees. Die maatskappy moet deel wees van die besluitnemingsproses, en nie slegs gebruik word om kwotasies te gee nie.

Maatskappye moet saam met die markneigings beweeg, en moet daarop ingestel wees om in die behoeftes van die boer te voorsien.

Bestaande dienste

Die bestaande dienste gelewer deur die onderskeie maatskappye, verskil min van maatskappy tot maatskappy.

Almal maak gebruik van verteenwoordigers, grondmonsters, en landboukundige dienste.

Boere het nie 'n groot behoefte aan hierdie tipe van diens nie, aangesien ander instansies dit ook kan lewer, maar hy het 'n behoefte om sy insetkoste te verlaag.

Gespesialiseerde dienste

Aangesien dit onmoontlik vir die vervaardiger met sy gesentraliseerde fabriek is, om vir elke boer mengsels te vervaardig wat in sy behoeftes voorsien, het die vermenging van voorskrifmengsels op 'n gedentraliseerde basis ontstaan.

Die effektiwiteit van die kunsmisbedryf kan nie net behaal word deur groter en moderner fabriek op te rig nie, maar bemarking moet ook daarby aangepas word. 'n Stelsel van bemarking moet ingestel word, wat in staat is om die regte produk op die regte plek, op die regte tyd, vir die verbruiker te voorsien.

Tipes van gespesialiseerde dienste

- Voorskrifvermenging
- Uitstrooidiens
- Opstel van produksieprogramme

Voordele van voorskrifvermenging

Kunsmisvervaardiger

- Langer produksielope
- Kapasiteit van aanlegte kan beter benut word
- Die vervaardiger het nie nodig om kunsmis self te berg nie
- Opeenhoping van bestellings kan voorkom word.

Voordele vir die verbruiker van kunsmis

- Kan mengsels kry volgens behoefte
- Meer ekonomiese bemestingsprogramme

Implementering van gespesialiseerde dienste

Depots

Depots word geopen

- Waar die grootste behoefte daarvoor is
- Grootste markdekking het
- Infrastruktuur soos naby 'n sylyn of stasie, en goeie verbindingspaaie
- Naby huisvesting vir werkers

Persoonlike verkope

- Die belangrikste funksie van die kunsmisverteenvoorder is om verkope te stimuleer, bestellings te neem, grondmonsters te neem, en as skakel tussen die verbruiker en die maatskappy te dien
- Produk tegniese — wat 'n naverkoopdiens vereis.
- Mengsels volgens voorskrif gemeng, vereis tegniese bystand
- Probleme met die produk of diens kan maklik ondersoek word
- Diens vereis tegniese bystand
- Die produk en diens vereis dat 'n verkoopman binne bereik van die verbruiker is
- Bevestig die behoeftes van baie verbruikers wat diens en informasie direk by die verteenwoordiger wil bekom.

Dit is belangrik dat die verteenwoordiger oor die regte eienskappe moet beskik.

Landboukundige dienste

Die rol van die landboukundige is om die boer te help om sy winste per hektaar te maksimaliseer. Dit is belangrik dat boere vertroue in die landboukundiges moet hê.

Voorskrifmengsels

- Produkte met unieke eienskappe kan gebruik word
- Agronomies die beste produkte vir elke streek of gebied, of gewas
- Spoorelemente kan bygevoeg word volgens behoeftes
- Slegs die regte N P K word toegedien en geen onnodige plantvoedingstowwe word aangekoop nie.
- Die boer kan die mengsel kry in 50 kg sakke, 500 kg sakke, of losmaat
- Aangesien depots strategies geplaas is kan hy dit self kom afhaal, indien hy oor die vervoer beskik.

Strooidiens

- Indien die behoefte daar is, kan strooidiens gelewer word
- Die diensmaatskappy beskik oor gespesialiseerde toerusting om kostes vir die boer te bespaar
- Die diensmaatskappy is in 'n beter posisie as die boer om die operasie te beheer

Die diensmaatskappy kan:

- Mannekrag beter benut
- Opgeleide en meer vaardige personeel aanstel
- Gesofistikeerde toerusting stel hom in staat om betyds aan die klant diens te kan lewer
- Operateurs wat elke dag met die toerusting werk, kan kunsmis meer akkuraat toedien as die boer se arbeiders
- Die boer het minder stoorruimte nodig vir kunsmis, aangesien die diensmaatskappy hierdie fasiliteite voorsien.
- Dit is on-ekonomies vir die boer om sy eie toedieningstoerusting aan te hou vir slegs 'n kort tydjie se gebruik in die jaar
- Kunsmis en onkruiddoders is duur en kan skade veroorsaak indien dit verkeerdelik gehanteer en toegedien word. Die boer beskik nie altyd self oor opgeleide persone om die werk te doen nie.

Die maatskappy wat hierdie gespesialiseerde dienste aanbied, moet dinamies wees om 'n sukses te maak. Die personeel moet gemotiveerd wees en 'n gees van entoesiasme openbaar. Goeie skakeling tussen die verskillende funksies in die maatskappy is belangrik.

Die maatskappy moet oor betroubare toerusting beskik om hom in staat te stel om 'n diens te lewer wanneer nodig.

Ander eienskappe waaroor die bestuur moet beskik is:

- Innoverend
- Vinnige besluitneming
- Buigbaarheid
- Geleenthede raaksien

Die maatskappy moet 'n goeie diens teen kompeterende pryse kan lewer, met produkte van 'n hoë kwaliteit.

Boere moet vandag effektiewe produseerders wees. Hulle moet nie net meer produseer nie, maar hulle moet ook produksiekoste sny, sodat surplus produkte winsgewend uitgevoer kan word.

Die maatskappye het twee uitdagings — eerstens om die boere te help om te oorleef, en tweedens om boere te help om meer winsgewend te wees.

Hierdie uitdagings is unieke geleenthede. Wie is in 'n beter posisie om die boer te help, as die voorsiener van sy kunsmis, saad, spuitstowwe, ens.

Die boer kan gehelp word, deur gesonde produksie-programme aan te bied, wat hom in staat sal stel om sy opbrengsdoelwit per hektaar te verkry, en terselfdertyd sy winsgewendheid te verhoog.

'n Goeie produksieprogram behels meer as slegs die neem van grondmonsters, die maak van bemestingsaanbevelings, die pos van sodanige aanbevelings en die skryf van bestellings.

Normaalweg word bemestingsprogramme op gemiddeldes gebaseer, volgens riglyne soos neergelê. Indien daar slegs op hierdie riglyne gewerk word, sal boere in baie gevalle slegs gelykbreek op kostes, en baie sal geen wins wys nie.

Dit is die taak van die verteenwoordiger van 'n maatskappy wat gespesialiseerde dienste lewer om die volgende data te versamel en aan te teken:

- Bestuur die boer self — sy bestuursvermoë, ens
- Potensiaal van lande
- Voginhoud
- Saaidikte
- Variëteite
- Bewerking
- Grondontledings — makro-elemente en mikro-elemente
- Onkruidbeheer
- Insektebeheer

Die verteenwoordiger en landboukundige, in samewerking met die boer, moet die bestaande praktyke evalueer en kyk watter praktyke die beste werk.

Oorweging moet gegee word aan plantdatums, saaidikte, diepte van plant, variëteite, kalkbehoefte, tyd van kunsmis-toediening, metode van toediening — bandplaas of breedwerpig, of albei, bewerking, ens.

Nadat bostaande oorweeg is, en na aanleiding van 'n grondontleding kan die N P K behoeftes vasgestel word.

Voorskrifmengsels bied vir die landboukundige die geleentheid om die korrekte N P K aan te beveel vir elke land en grontipe.

Die boer se bemestingsprogram is vir hom meer ekonomies. Die korrekte produkte met spesifieke eienskappe en kenmerke wat die beste inpas by die omstandighede, kan gebruik word.

Spoorelemente kan bygevoeg word, sodat die korrekte hoeveelheid per hektaar toegedien word. Deur gebruik te maak van hierdie metode, kan die bemestingsprogram wat produksie en ekonomie aanbetref, geoptimaliseer word.

Demonstrasieproewe

Demonstrasieproewe word uitgelê met verskillende N P K behoeftes van die bepaalde streek, op verskillende grondtipes, byvoorbeeld:

- N P K plus spoorelemente versus N P K sonder spoorelemente
- N P K behoeftes
- Bandplasing teenoor breedwerpige toediening
- Verskillende stikstofdraers

Die doel van demonstrasieproewe is om te probeer om die algemene vrae van 'n spesifieke omgewing te probeer beantwoord.

Boeretoere

Die hou van mini boeretoere om demonstrasieproewe te besigtig en te bespreek. Hierdie boeretoere moet opgevolg word met besprekings van boeregroepe, kort voor die volgende plantseisoen, en die resultate van die vorige oes te bespreek.

Rekordhouding

Deur goeie rekords van elke land vir die boer te hou oor sy N P K toedienings, saaidikte, bewerking, ens., is 'n metode om sy besigheid te behou. Die maatskappy bly dus altyd deel van die besluitnemingsproses. Deur goeie rekords te hou, kan dit as 'n basis dien vir toekomstige produksieprogramme.

Deur aan die boer hierdie gespesialiseerde diens te lewer, wat 'n eenheid vorm van grondmonsterneming, aanbevelings, voorskrifmengsels en vervoer en uitstrooi, bly die maatskappy deel van die boer, en hulp word verleen om sy doelwitte te bereik.

Die bemarkingsmetode van gespesialiseerde klantedienste verg egter kennis, ondervinding, harde werk, toegewydheid en professionalisme.

Die toekoms van hierdie metode sal eerder 'n verpligting wees en nie 'n alternatief nie.