

IS TRADISIONELE BEMARKING UITGEDIEN?

J J FICK, Boer, Natal

Die Suid-Afrikaanse boer bevind hom in 'n krisis met stygende insetkoste weens hoë inflasie, hoë rentekoerse en 'n algemene verswakkende ekonomie in die land. Natuur-omstandighede, veral die droogte wat ons land die afgelope jare teister, het dalende opbrengste veroorsaak.

Die verdere feit dat ons in die toekoms nie op groot prysstygings van landbouprodukte sal kan staatmaak nie, wat gevolglik die winsmarges al hoe verder sal laat krimp, moet ook in berekening gebring word.

Al hierdie faktore in berekening gebring, maak dit meer noodsaaklik as ooit tevore dat ek, as boer, my beplanning van elke boerderybedryf baie goed doen en veral op koste-effektiwiteit moet let.

In hierdie tye is dit belangrik dat goed besin word oor die faktore wat bemarking van een van die belangrikste insette van die saamboer raak, naamlik kunsmis.

Te veel kunsmis of 'n foutiewe balans van voedingstowwe en aan die ander kant, onderbemesting, kan lei tot 'n swak opbrengs en 'n verlies van inkomste.

'n Paar jaar gelede was die prys van kunsmis beheer, opbrengste van die meeste gewasse was laer, maar die verskil tussen insetkoste en die prys wat die boer vir sy produk ontvang het was groter, wat gehelp het dat winsmarges meer voordelig was. In verhouding was die finansiële risiko ook kleiner.

Gedurende daardie jare is daar nie soveel aandag aan die tegniese toedienings en gebruiksvereistes van kunsmis gegee nie. Die meeste kunsmis is deur boere gekoop grotendeels op die persoonlike verhouding wat die boer met 'n verteenwoordiger gehad het, asook wie die beste rugbykaartjies kon aanbied.

Die afgelope twee dekades het daar drastiese veranderinge in die hele boerderypatroon gekom. Tegnologiese deurbrake is gemaak. Aanvanklik het die Staat die leidende rol ten opsigte van tegniese advies verskaf, later het die kunsmismaatskappy agronomiese dienste in 'n al groter mate beskikbaar gestel en deesdae beskik die groot meerderheid koöperasies oor landboukundiges wat hulle lede se potensiaal en vermoëns intiem ken en ook 'n beter insae het in hul lede se totale behoeftes. Laasgenoemde is in noue kontak met boere en kan hulle dus beter met raad bedien.

Ek glo dat die toenemende belangrike rol wat ons koöperasies speel in die verskaffing van produksie-insette aan die boere, deur insetverskaffers erken moet word.

Boere maak ook toenemend staat op kredietfasiliteite van hulle koöperasies vir produksiemiddele. Uit 'n studie is daar gevind dat 43 ½ % van die respondente hulle produksiekrediet by koöperasies kry, 20,3% by banke en 34,3% hulle eie fondse gebruik.

Omdat die koöperasie die boere se belangrikste kredietverskaffer is wat produksiemiddele betref, het die koöperasie 'n baie noodsaaklike rol om te speel om die boer te help om 'n sukses van sy boerdery te maak sodat hy ook daardie krediet kan terugbetaal.

Suid-Afrikaners het al daaraan gewoon geraak om kunsmis by die verkoopsman van hul keuse te bestel. Die probleem is net dat al meer verkoopsmanne van al hoe meer verskaffers plase besoek. Dit kos natuurlik geld en ek moet vra of verskaffers en die boere nog verder hierdie luukse kan bekostig? Met hierdie as vertrekpunt, is dit onvermydelik dat die tradisionele wyse waarop kunsmis bemark word, aangepas sal moet word.

Die aangewese metode is sekerlik om die kunsmis deur die koöperasie te bemark, die beste prys aan die koöperasie te gee en die verspreiding daarvan sowel as die pryse daarvan aan die boere, aan die koöperasie oor te laat.

Elke verskaffer kan nog bepaalde tegniese dienste beskikbaar hê om saam met die koöperasies se voorligtingsdiens beskikbaar te wees wanneer nodig.

Dit beteken egter nie dat die boer nie 'n vrye keuse sal hê of direkte versporings sal kan kry nie, maar dan sal beter afslae nie aan die boere aangebied word nie, soos tans, terwyl die koöperasie baie groter hoeveelhede aankoop. Die verskaffers sal moet beseef dat koöperasies nie sal aanhou toelaat dat hierdie direkte transaksies boere krities teenoor hulle koöperasies laat word nie.

Alhoewel aanvaar word dat ons land relatief minder kunsmis gebruik as byvoorbeeld die VSA., moet die uit-skakeling van die al duurder wordende hanteringskoste ook nou ernstig aangespreek word. In die VSA is daar losmaatfasiliteite by distribusiepunte waar N, P en K in silo's gehou word en waar die boer 'n voorskriemengsel kan gaan haal wat sy grondontleding vra. Hierdie stelsel het besliste voordele en moet baie deeglik ondersoek word. Selfs die eie vermenging van kunsmis deur die koöperasies by punte waar dit geregverdig kan word is 'n moontlikheid wat groot voordele inhou vir die boere. Daar is alreeds sulke aanlegte wat suksesvol bedryf word.

Die kunsmisbedryf het saamgestem dat prysbeheer oor onder andere misstowwe opgehef moet word sodat hulle nuwe innovasies kan aanbring. Hiervan het nog min tereggekem.

Die landboukoöperasies het vandag ontwikkel tot nie net die boere se besigheidsarm nie, maar inderdaad die boere se enigste waarborg dat hy op sy plaas kan bly, om in landsbelang voldoende voedsel te produseer vir die land se bevolking. Ek wil dit egter duidelik stel dat geen koöperasie die verskaffers die reg wil ontnem van voortbestaan nie, hulle is vir ons boere noodsaaklik, maar hulle sal egter bereid moet wees om aan te pas by die eise van die tyd.

Dit sal waarskynlik naïef wees om te redeneer dat koöperasies in alle gevalle die totale bemarkingsaksie kan oorneem. Die ideaal lê moontlik in 'n kompromie. Die kunsmisprodusent sal steeds betrokke moet bly by die bekendstelling en bevordering van sy produkte.

Die kunsmisbedryf sal ook probleme moet hanteer en oplos en ook kontak hou met die mark om sy behoeftes te kan bepaal. Navorsing oor en die ontwikkeling van nuwe produkte word per slot van sake gebore uit die klant se behoeftes.

Om dus te beweer dat die kunsmisverteenvoerder/landboukundige van die plaas kan verdwyn is wensdenkery. Skakeling sal daar altyd moet wees hetsy deur die kunsmismaatskappy of deur die koöperasie se beamptes. Nieu samewerking tussen koöperasiepersoneel en die maatskappyverteenvoerders kan hierdie probleme oorbrug.

'n Ander aspek wat by die bemarking en hantering van kunsmis verdere dringende aandag behoort te geniet is die wyse waarop kunsmis hanteer en toegedien word.

Ek is bewus dat navorsing en proewe gedoen word ten opsigte van die hantering van die produkte in losmaat, in groot tipe houers asook in vloeistofvorms. Die boer word gekonfronteer met stygende arbeidskoste en kan nie bekostig om oortollige arbeiders op die plaas te hou nie om beskikbaar te wees met die hantering van groot hoeveelhede kunsmis op 'n arbeidsintensiewe basis vir 'n kort tydperk gedurende die jaar.

Ek voorsien dus dat die volgende faktore in die benadering van kunsmisbemarking in gedagte gehou sal moet word:

- Daar moet op 'n behoorlike wetenskaplike wyse 'n behoeftebepaling gemaak word watter tipe kunsmis aangekoop moet word. Hier voorsien ek dat die koöperasies se tegniese adviesdiens die grootste rol sal speel.
- Die hoeveelhede benodig, die datum van aflewering en die hanteringsmetode.
- Die prys van die produk sal 'n baie belangrike aspek wees tesame met die betalingsvoorwaarde, rentebesparing en dies meer.
- Die betroubaarheid van die verskaffer om tydig te lewer.
- Die beskikbaarheid van fondse.