

**20 YEARS OF
FRUIT FREEDOM**
A review

HORTGRO

The story of the deregulation of the deciduous
fruit industry - from pre-1997 till 2017.

Copyright 2017 Hortgro

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the copyright holder.

Principle writer: Jean du Preez

Additional writers: Johan Coetsee, Elise-Marie Steenkamp

Editor: Elise-Marie Steenkamp

Sub-editing/Translations: Esté Beerwinkel, Leonie de Villiers, Elise-Marie Steenkamp

Photographs: Johan Coetsee, Elise-Marie Steenkamp

Graphic design lay-out: Runei Kotze

Acknowledgements:

Hortgro would like to thank the following people who generously gave their time and energy, or shared there visual resources and information.

- Henk Griessel & Buks Nel, Karel van Biljon (artist) for the use of material from their book: Apples in the Early Days at the Cape.
- Tru-Cape
- Landbouweekblad (Media24)
- GrainSA
- Capespan
- Two-a-Day
- Dr Kraai van Niekerk
- Prof Eckart Kassier

Voorwoord

Die deregulering van die vrugtebedryf op 1 Oktober 1997 sal in die geskiedenisboeke opgeteken staan as die mees ingrypende beleidsbesluit wat hierdie sektor in sy ganse bestaan getref het. Dit was 'n U-draai wat vrugteboere feitlik oornag die onseker wêreld van die vrye mark ingestuur het – op hul eie en sonder die beskermende sambreel van die Sagtevrugteraad en sy enkel-uitvoerarm, Unifruco, wat vir soveel dekades oor hulle waggehou het.

Hierdie publikasie probeer 'n insig gee van wat als agter die skerms gebeur het – nie net in die stormjare van 1996/97 nie, maar ook in die opbou tot daardie waterskeidingsoomblik, en die jare daarna tot waar die bedryf homself tans bevind.

Nou, presies 20 jaar later, het ons 'n handvol sleutelrolspelers in hierdie stuk geskiedenis van die bedryf geïdentifiseer en hulle gevra om hul ervarings van daardie jare te herleef. Mense soos Kraai van Niekerk, laaste landbouminister van die vorige bedeling wat die proses aangevoer het; Derek Hanekom, eerste landbouminister in die nuwe demokratiese regering wat die deregulering deurgevoer het; Eckart Kassier, die bekende landbou-ekonoom wat dit moes voltrek; Bongiwe Njobe, die eerste swart vroue direkteur-generaal van die departement van landbou.

Maar ons praat ook met van die bedryfsleiers wat in daardie onseker tye in die aanloop tot én na 1 Oktober 1997 orde in die warboel begin skep het en stadig maar seker nuwe bedryfsstrukture op die been gebring het om stukrag te gee aan hierdie belangrike speek in die land, en spesifiek die Wes-Kaap, se ekonomiese wiel. Mense soos Peter Dall, Anton Rabe, Josias Beukes en Paul Cluver – almal getuies van 'n era waar die grondslag gelê is vir die wêreldfiks sagtevrugtesektor waarmee Suid-Afrika deesdae spog.

In hierdie publikasie word opsetlik weggestuur van vervelige geskiedskrywing, die uitgangspunt was om die herdenking van hierdie U-draai in die vrugtebedryf twee dekades gelede in geselstrant te herleef sodat dit ook 'n nuwe geslag vrugteboere sal prikkel om te verstaan waar die bedryf se wortels lê. En om die bedryfsuksesse tot op hede, te vier.

Inhoudsopgawe

**1 OP DIE
VRUGTESPOOR
The Golden Age
Page 1**

**2 DIE TAFEL
WORD GEDEK
Kraai van Niekerk
Bladsy 7**

**3 TWAALF MAANDE
IN 1997
Eckart Kassier
Bladsy 15**

**4 U-TURN
Derek Hanekom
Page 23**

**5 ABOUT
TRUST
Bongiwe Njobe
Page 31**

**6 GROEIPYNE
Anton Rabe
Bladsy 37**

**7 PRINSE
EN SKELMS
Peter Dall
Bladsy 43**

**8 VEERKRAGTIGHEID
Paul Cluver &
Josias Beukes
Bladsy 51**

**9 RIDING THE WAVE
Jacques du Preez &
Mariette Kotze
Page 59**

**10 MEET US HALF-WAY
Nicholas Dicey
André Smit
Anton Rabe
Page 65**

Op die vrugtespoor



’n Enkele telefoonoproep om vieruur die middag van Ouersdag, 24 Desember 1996, het die geskiedenis van die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf in ’n dramatiese nuwe rigting gestuur.

Daardie gesprek, tussen die destydse splinternuwe landbouminister, Derek Hanekom, en die bekende Stellenbosse akademikus prof. Eckart Kassier, was die sneller wat die mat van beheerde bemarking binne ’n verstommende kort tydperk onder vrugteboere se voete uitgepluk het en hulle op die onbekende vaarwaters van die vrye mark gestuur het.

In kort kom dit daarop neer dat Hanekom vir Kassier gesê het: “Jy verkondig mos nou al jare lank die vrye mark. Jy het spesiale ondersoeke daarna gelei, nou kom daar ’n nuwe bemerkingswet, en jy gaan die een wees wat dit gaan deurvoer, jy begin op 1 Januarie, en binne ’n jaar wil ek alles afgehandel hê.”

Wat in die loop van 1997 uit hierdie besluit sou spruit, sou nie alleen die vrugtebedryf nie, maar die ganse landbousektor tot in sy fundamente skud, en in die annale voortleef as ’n totale koersverandering in die Suid-Afrikaanse landboubedryf se geskiedenis.

Ontleed ’n mens die vrugtebedryf se verlede tot voor hierdie U-draai, besef jy daar was ewe belangrike gebeurtenisse, hoewel minder dramatiese, en nie naastenby van dieselfde omvang nie. Immers sou die Hanekom-ingryping nie gebeur het as daar nie ’n vrugtebedryf was nie. En op daardie vrugte-spoor kan mens terugloop tot by Jan van Riebeeck...

The Golden Age

We journey back in time to the start of the history of deciduous fruit in southern Africa. To the ‘Golden Age’ of Dutch exploration and trade which led to the birth of the world’s first multinational trade corporation, the Dutch United East India Company (also known as the VOC). The VOC was originally established in 1602 as a chartered company by the Dutch government who granted it a 21-year monopoly on the Dutch spice trade that for centuries connected the Netherlands to the Far East.

The VOC played a crucial role in business, financial, socio-politico-economic, military-political, diplomatic, ethnic, and exploratory maritime history of the world. In the early modern period, the VOC was also the driving force behind the rise of corporate-led globalization, corporate identity, corporate social responsibility, corporate governance, corporate finance, and financial capitalism. As a transcontinental employer, the company was an early pioneer of outward foreign direct investment at the dawn of modern capitalism.

In 1652, Jan van Riebeeck established an outpost at the Cape of Good Hope (the southwestern tip of Africa, now Cape Town, South Africa) to re-supply VOC ships on their journey to East Asia. This halfway station later became a full-fledged colony, the Cape Colony, when more Dutch and other Europeans settled here. The purpose of this outpost was to supply passing

ships with fresh meat, vegetables, fruit and water. Fresh fruit were particularly important to remedy the effects of scurvy that affected many sailors on the long sea voyages between the Netherlands and the Far East.

According to Van Riebeeck’s diary, the first apple seeds were planted in the year of his arrival in 1652 at the foot of the Hoerikwaggo – the Khoisan word for “the mountain in the sea” – that was later baptised by the Dutch as Table Mountain.

Despite high winds and dangerous wild animals, Van Riebeeck established an impressive range of useful plants in the unique climatic conditions of the Cape Peninsula and in the process changed the natural environment forever. Some of these, including grapes, cereals, ground nuts, potatoes, apples, and citrus, had an important and lasting influence on the societies and economies of the region. The daily diary entries kept throughout his time at the Cape provide insight into the exploration of the natural environment and its natural resources.

On August 24, 1652 Van Riebeeck wrote in his diary that he plans to plant apple seeds as soon as the weather becomes warmer. On December 17, 1652 he wrote that he planted apple seeds “zoals al eerder ook gedaan is” (“which has been done earlier”). This indicated that he probably planted the first medlar and apple seeds sometime in September or October of 1652.

On July 8, 1655 the ship De Tulp brought “enige appelbomen van St Helena naar die Kaap” (“some apple trees from St Helena to the Cape”). Apparently, the apple and later orange trees did quite well at the Cape. Van Riebeeck even planted a hedge of bitter almonds and other thorn bushes around the Company’s Garden against *die Kaapse Dokter* – the strong Cape wind – and for safety.

This first consignment of fruit trees from St. Helena, was followed by grafted trees (peach, cherry, pear, apples, plum) from Europe. In years to follow, Van Riebeeck noted in his diary: “Today, praise to God, wine was made for the first time from Cape grape” (February 2, 1659); the first ripe cherry was picked on December 13, 1659, and the first two lemons on July 25, 1661. Then, and this is where our journey begins – the first two ripe Dutch apples were picked on April 17, 1662 in the Company’s nursery garden. These Wijnappels were the first apple variety recorded in the South African deciduous fruit history.

During the 18th and 19th centuries agriculture in the Cape slowly evolved with small orchards being planted on several farms, and cultivars such as Wijnappels, Aagtenappel, Renet and Goude Pepping, being harvested. Europe hungered for fruit during their bleak winter months, and in 1892 Percy Molteno exported the famous first 14 trays of dessert peaches to the UK that were sold at London’s Covent Garden Market. The Europeans were in ecstasy about the vivid colour and sun-ripened taste of the Cape fruit, and soon the ever ingenious businessman Cecil John Rhodes ordered Harry Pickstone to buy 29 fruit farms in the Drakenstein area.

By 1910 export volumes to Europe was steadily increasing. In 1939 and just before the Second World War, 92,500 tons of deciduous fruit were exported and the first regulatory body to manage the industry, the Deciduous Fruit Board (DFB), was formed.

In 1968 the Agricultural Marketing Act set clear guidelines for the DFB to ensure organised marketing, exports and controlled sales of fruit. The Apartheid policy of the then Government saw a slowing of the economy from 1959 to 1983. In 1990 the power of attorney was handed from the DFB to the Universal Fruit Trade Cooperative (Unifruco). And with the removal of

political sanctions in 1991 several new international markets opened up. Whilst South Africa was nurturing its newborn democracy several committees of inquiry, amongst them the Kassier Committee, called for the abolishment of all control boards and the deregulation of the industry. And in 1997 the deciduous growers gained full sovereignty allowing them to use and export through any marketing channel available. On October 1, 1997 the Deciduous Fruit Producers’ Trust (DFPT) was formed as a first step to create a comprehensive service structure for the industry, that is known today as HORTGRO – the deciduous fruit growers’ umbrella body which also provides industry services to a number of other horticultural crops.



Augustus d^e 16^{de} 1652 Jnt fort d^e goed hoop
64^v coen, Babbe vooder van ons londer
-tuch. lo. boons. anij vooce. B alhou gefaj
untsgaddo voug niffpoe B quiccom opde.
cand vande gravede ftoet, geplam, B al

Snaght elciffins bnde niffde louch wijer - B hie
vande wat de jangh eod eod wat de louch niefde
B fuideloe coontje in d. niefde gubere al fuideloe
louch dnd applecom gelje vooceato niefde gubere B niefde
niefde van vooce d. niefde gubere

A SHORT HISTORY OF DECIDUOUS FRUIT IN SOUTH AFRICA

1652



Dutch East India Company's Jan van Riebeeck

plants the first medlar and quince pips at the Cape of Good Hope

1655



The ship De Tulp brought "enige appelbomen van St Helena naar die Kaap" ("some apple trees from St Helena to the Cape").

This first consignment of fruit trees from St. Helena, was followed by grafted trees (peach, cherry, pear, apples, plum) from Europe.

1659



Van Riebeeck noted in his diary:

Today, praise to God, wine was made for the first time from Cape grape" (February 2, 1659); the first ripe cherry was picked on December 13, 1659, and the first two lemons on July 25, 1661. Then, and this is where our journey begins – the first two ripe Dutch apples were picked on April 17, 1662.

1800

Agriculture in the Cape slowly evolved with small orchards being planted on several farms.

Cultivars such as Wijnappels, Aagtenappel, Renet and Goude Pepping, were harvested.

1892



Percy Molteno exported the famous first 14 trays of dessert peaches to the UK that were sold at London's Covent Garden Market.

The Europeans were in ecstasy about the vivid colour and sun-ripened taste of the Cape fruit. Cecil John Rhodes ordered Harry Pickstone to buy 29 fruit farms in the Drakenstein area.

1910



Export volumes to Europe was steadily increasing

1939



Just before the Second World War, 92,500 tons of deciduous fruit were exported.

The first regulatory body to manage the industry, the Deciduous Fruit Board (DFB), was formed. Political sanctions hit the South African economy in 1959.

1968



The Agricultural Marketing Act set clear guidelines for the DFB.

Ensuring organised marketing, exports and controlled sales of fruit. The Apartheid policy of the then Government saw a slowing of the economy from 1959 to 1990.

1990



The power of attorney was handed from the DFB to the Universal Fruit Trade Cooperative (Unifruco).

And with the removal of political sanctions in 1991 several new international markets opened up. Whilst South Africa was nurturing its newborn democracy several committees of inquiry, amongst them the Kassier Committee, called for the abolishment of all control boards and the deregulation of the industry.

1997



The deciduous growers gained full sovereignty allowing them to use and export through any marketing channel available.

The Deciduous Fruit Producers' Trust (DFPT) was formed as a first step to create a comprehensive service structure for the industry, that is known today as HORTGRO – the deciduous fruit growers' umbrella body which also provides industry services to a number of other horticultural crops.

2017

HORTGRO IS 20 YEARS OLD!



Die tafel word gedek



HOOFSTUK 2

DEESDAE BOER HY MET BYE. SY WEIVELD DIE BOLANDSE VRUGTEBOORDE, MAAR VRA JY OUD-LANDBOUMINISTER KRAAI VAN NIEKERK UIT OOR DIE STORMAGTIGE NEGENTIGERJARE WAT DIE DEREGULERING VAN DIE LANDBOUBEDRYF VOORAFGEGAAN HET, ONTHOU HY DIT SOOS GISTER.

EN HOE DAN ANDERS? AS LAASTE LANDBOUMINISTER VAN DIE “OU BEDELING” WORD HY IMMERS AS MEDE-ARGITEK VAN DEREGULERING BESKOU. AL LANK VOORDAT LANDBOU IN 1997 SY U-DRAAI GEMAAK HET, HET HY REEDS DIE AANVOERWERK VIR DIE AFSKAFFING VAN DIE BEHEERRADE GEDOEN.

SOMMER MET DIE INTRAPSLAG BY SY HUIS IN STELLENBOSCH WAAR HY NOU AL SEDERT 1981 WOON, IS DIT DUIDELIK DAT DIE FIKSE “DR. KRAAI” OP 78 STEEDS SY VINGER OP DIE POLS VAN LANDBOUGEBEURE HET. EN TOE DIE GESPREK BUIITE OOR ‘N KOPPIE TEE TERUGDRAAI NA DIE GEBEURE WAT LANDBOU DESTYDS IN SY FONDAMENTE GESKUD HET, BLYK DIT GOU DAT HY NOG NET SO OP DIE MAN AF IS SOOS DESTYDS. GOU MAAK HY DIT DUIDELIK – DAT DIE AFSKAFFING VAN BEHEER IN DIE LANDBOU ONTWIKKELING TEWEEG GEBRING HET, MAAR DAT DAAR DESTYDS MISKIEN TE VEEL, TE GOU AFGESKAF IS...

“Baie van die landboustrukture wat ondermeer afgeskaf is, sou vandag se probleme kon oplos. Maar vir alles is daar ‘n tyd om te kom en ‘n tyd om te gaan,” sê hy.

Alreeds in 1986, nog voor hy landbouminister geword het, was dit vir hom glashelder dat landboubeheerrade ‘n beperkte rakleef tyd het. Destyds al was ‘vrye handel’ en ‘vrye mark’ wêreldwyd gonswoorde. Van Niekerk sê om deregulering te verstaan moet mens die geskiedenis van landbou in Suid-Afrika in sy geheel beskou.

Reeds in 1913–1914 het ‘n kommissie uitbuiting in die landbou ondersoek. Verskeie aanbevelings het daarna gekom om sodanige probleme op te los. In 1937 is die Bemakingswet (Wet 26 van 1937) aanvaar. Die 1937 se bemakingsrade was nodig om beheer te skep en dit het goed gewerk. Maar mettertyd het die gevestigde mark en veranderende ekonomie weer sy eie uitdagings meegebring. In die vyftigerjare het die departement van landbou daadwerklik begin ontwikkel met 21 direktorate en was wêreldklas. Veral die sestiger- tot tagtigerjare is gekenmerk deur geweldige ontwikkeling in landbou in Suid-Afrika. “’n Mens kan amper praat van ‘n ontploffing wat plaasgevind het deur die toepassing van kennis en navorsing,” meen Van Niekerk.

Maar daar was ook uitdagings wat nie deur beheer alleen bestuur kon word nie. Die Bemakingswet moes aanpas om landboubeheer op gelyke vlak met die ekonomie in Suid-Afrika en die internasionale handel te bring.



Kraai van Niekerk boer vandag met bye.

Aanvanklik het akademiese landboufakulteite en kolleges onder die departement van landbou geval. Eers in die vroeë sewentigerjare het dié fakulteite volwaardig onder universiteitsowerhede se bestuur gekom. Boerderye het gegroei en daar was groter orde in die landbou. “Jy moet onthou dat alles in 1986 gereguleerd was. Feitlik alle kommoditeitspryse is deur die minister van landbou in oorleg met die beheerrade bepaal.”

Binne die akademia het landbou-ekonomiestudente hulself al hoe meer met vryemarkdenke opgehou. Beheerrade se funksies was ook toenemend onder die vergrootglas. “Dit was vir my duidelik dat die beheerrade se dae getel was.”

Minister en probleme

Toe Van Niekerk minister van landbou word, het die vryemark-probleem skielik in sy skoot geval. Oor die pad vorentoe, was daar 'n warboel van uiteenlopende menings. Akademici, asook die groter boere, het geluide ten gunste van die vryemark gemaak, terwyl veral die minder produktiewe boere al meer geskree het vir nog meer beheer en prysstabiliteit.

"Om 'n probleem op te los, moet mens presies vasstel wat die probleem is," sê hy. "Ek het ook geleer om die voorpraters van 'n probleem by die oplos daarvan, te betrek. Dis toe dat ek in oorleg met die departement van landbou vir prof. Eckart Kassier – destyds die groot voorprater van 'n vrye mark in die landbou – as voorsitter van 'n kommissie aangestel het om die probleem saam met ander akademici te ondersoek en rigting te gee.

"My opdrag aan Kassier was eenvoudig: Jy lei studente in die ekonomie vir die vryemark op – wys nou vir ons die pad vorentoe, en hōe ons met die bestaande beheerrade as vertrekpunt daaruit gaan uitkom?"

Die Kassier-kommissie se uitspraak was kort en kragtig: Deregulering van die landbou moes plaasvind, maar dit moes op 'n ordelike wyse geskied. "Hiermee het ek saamgestem, maar nie om alles summier af te skaf nie. Boere, ja ook opkomende boere, het navorsing, die landbou-kredietraad, voorligting, uit- en invoerbeheer en ander strukture, nodig.

"Ek dink baie van die mislukte pogings om swart boere vandag kommersieel suksesvol te kry, is weens die onmiddellike afskaffing van feitlik alle beheer- en adviesinstellings. Baie van hierdie dienste het uitstekende werk gedoen wat vandag nog voordelig sou wees.

"Toe ek landbou in 1990 oorgeneem het, was ek redelik vies toe ek besef dat alle besluitneming as't ware 'opgetrek' was na heelbo. Selfs hoeveel rolle toiletpapier vir die hoofkantoor bestel is, moes deur die minister goedgekeur word!" lag hy. Hy het onmiddellik die besluitnemingsketting van 18 skakels na yf verminder. "Of dit so ver afgewentel as moontlik."

Sanksies

Dan loop die gesprek terug na 'n ander probleem waarmee hy as minister gekonfronteer is, naamlik die boikot en sanksiejare, wat die soeklig ook toenemend op beheerde bemarking laat val het. "Sanksies was 'n al groter wordende probleem in die sewentiger- en tagtigerjare. Die wêreldhandel het al meer divers en gesofistikeerd geraak en ons moes allerlei maniere vind om die toenemende politieke druk van buite te omseil.

"Gelukkig vir ons was daar altyd 'n aanvraag en mark vir ons produkte. Suid-Afrika het surplusse gehad en die meeste ontwikkelende lande weer tekorte. In daardie dae was dit nie vreemd vir 'n leë vragskip waarvan die kompas nie lekker wou werk nie, om in 'n Suid-Afrikaanse hawe te beland en dan hier



weg te vaar met gesogte produkte aanboord nie," lag Van Niekerk ondeund. "Die uitvoermark was altyd daar en ons kon produkte lewer wat die wêreld gesoek het." Dit skryf hy toe aan die uitstaande navorsing wat destyds gedoen is, asook die uitstekende boere van Suid-Afrika.

"Sit daarby ook die belangrike rol van die bedryfsleiers en bemarkingsrade wat voortdurend internasionaal met die vryemarkte besig was. Hulle kon skeepsvragte herlei na 'vriendelike' hawens waar beter pryse vir produkte soos sagtevrugte betaal is – iets wat destyds nie deur 'n individuele produsent gedoen kon word nie."

"Sanksies is vindingryk omseil," onthou Van Niekerk. "Jy moet verstaan, ons was destyds beleërd en politieke bokspronge was nodig. Ons het top bemarkingsbeamptes van die departement van landbou in baie van die oorsese ambassades gehad wat wondere verrig en deure vir ons boere oopgemaak het. Vandag is daardie mense weg."

Wie sal dan nou die storie vergeet van die Britse oorlogskip wat in 'n stadium voor die Durbanse hawe gelê het om buitelandse olietenkskepe uit die hawe te hou. "Suid-Afrika het ook destyds olie aan Swaziland, Lesotho en Botswana gelever, en 'n sekere hoeveelheid olie moes vir hulle ontskeep word. Hierdie olievolume is bepaal deur die gewig van die skepe en as net genoeg afgelaai was vir daardie lande, was die idee dat die skip moes padgee. Terwyl die olie aan die een kant uitgepomp

is, is seewater aan die ander kant ingepomp. Die skepe het gewoonlik die hawe olie-loos maar vol seewater verlaat... 'n Boer maak 'n plan en die Suid-Afrikaanse boere kan dit by uitnemendheid doen."

Kassier

Toe kom die Kassier-kommissie met sy omstrede bevindings dat die beheerrade moet waai.

"Daar was geweldige gemengde reaksies van boere," onthou Van Niekerk. "Destyds het omtrent 30% van die sowat 50,000 kommersiële boere in die land vir sowat 80% van die land se landbouproduksie gesorg. Terloops, vandag is dit waarskynlik iets soos 750 boere wat meer as 75% van die land se kos of produkte produseer.

"Die groot boere wou hulle eie ding, waaronder hul eie internasionale bemarking, doen. Aan die ander kant was kleiner produsente baie ontevrede met Kassier se bevindings, want hulle was destyds nie gerat om hul eie oorsese bemarking te doen nie. Ook kleiner sagtevrugteboere se inkomste-sekerheid is skielik bedreig. Maar vandag is dit duidelik dat deregulering die regte pad was om te loop," sê Van Niekerk onomwonde.

Direk na die Kassiersverslag het hy op 'n landswyse inligtingsveldtog vertrek om aan boere te verduidelik wat die nuwe pad van vrye bemarking vir hulle inhou.

"Ons het ook 'n daadwerklike poging aangewend om boere se finansiële beplanning te verskerp. Ek het aan hulle die

'skuldspinnepot' voorgehou oor keuses in finansiering; tussen 'n trok of 'n motor, 'n vrugtepakhuys of 'n strandhuis. Dit is die eerste keer in die vroeë negentigs by Nampo aan boere voorgeleë. Ons het tōe al gewaarsku dat daar voorts 'anders' na skuld gekyk sou moes word. Daar is 'n wesenlike verskil in die finansiering van boerderyskuld en persoonlike skuld. Destyds op Nampo was baie boere al de m**r in vir my en tydens die post-Kassier roadshow is ek talke kere uitgejou. Maar ek moes dikwellig wees – dit was deel van my job."

Daar is destyds bespiegel dat die doel van deregulering was om die landbousektor uit die hande van die nuwe regering te hou, maar Van Niekerk ontken dit.

"Deregulering was 'n natuurlike uitvloeisel van 'n veranderde ekonomiese werklikheid. Ons kon bloot nie met die beheerde bemarkingstelsel voortgaan nie. Deregulering was wêreldwyd 'n realiteit en Suid-Afrika moes tred hou en aanpas.

Boere kon natuurlik ook self op hul eie reguleer of dereguleer, soos om in groepe saam hul produkte te bemark, maar dit was nie in pas met die meeste Suid-Afrikaanse "boere-geaardheid" nie. "Hulle was bloot nie so ingestel nie."

Wat die sagtevrugtebedryf betref het privaat bemarkingsorganisasies oornag oral opgeskiet nadat Unifruco sy rol as alleenuitvoerder verloor het. Die meeste daarvan het egter weer uitmekaar gespat.



Laaste jare

Van Niekerk tuur peinsend na sy indrukwekkende tuin. “Ek het gevoel daar was heelwat uit die ou bedeling wat behoue moes bly. Daarenteen het Derek Hanekom en die ANC weer gevoel alles rondom landbou en die Bemakingswet, voorligting, navorsing en opleiding was net daar vir wit, kommersiële boere.”

Hy raak skielik driftig: “Met respek, die ANC het géén begrip van en gevoel vir landbou gehad en hoe dit in die praktyk gewerk het nie. So het hulle byvoorbeeld nie ’n idee gehad wat ‘drakrag van grond’ beteken en dat dit drasties in verskillende klimaatstreke verskil nie. Hulle wou dadelik begin met grondplafonne wat niks met die landbouwerklikheid te make gehad het nie. Hulle wou boere maak van mense wat niks van boerdery weet of selfs nie eens wou boer nie.”

Toe hy in 1996 met die verbroekeling van die regering van nasionale eenheid uit die ministerie weg is, was nog net mielies en koring in ’n mate beheerd – want die staat het onder meer oor die broodprys inspraak gehad.

“Ek het aangebly as gewone parlamentslid tot in 2008. In die portefeuljekomitee het ek insette probeer gee, maar die ANC-ministers se ore was toe. Onkundige adviseurs het met hul koppe gesmokkel. Dit was vir my ’n groot frustrasie.”

Met die wysheid van terugblik – meen Van Niekerk dit was absoluut die regte besluit om landboubemarking te dereguleer.

“Dit was nie ’n maklike besluit nie, maar vernuwing was nodig en is deel van die lewe – ook in landbou. Watter boer boer nog soos sy oupa?”

Hy gee toe, dit was geweldig moeilik vir baie produsente in verskillende bedrywe om oornag van ’n veilige, beheerde bemarkingstelsel oor te gaan na ’n vreemde, onbekende en intimiderende, vryemarkwêreld. “Dit was ’n stap wat ’n totaal nuwe denkrigting en heroriëntasie geverg het.”

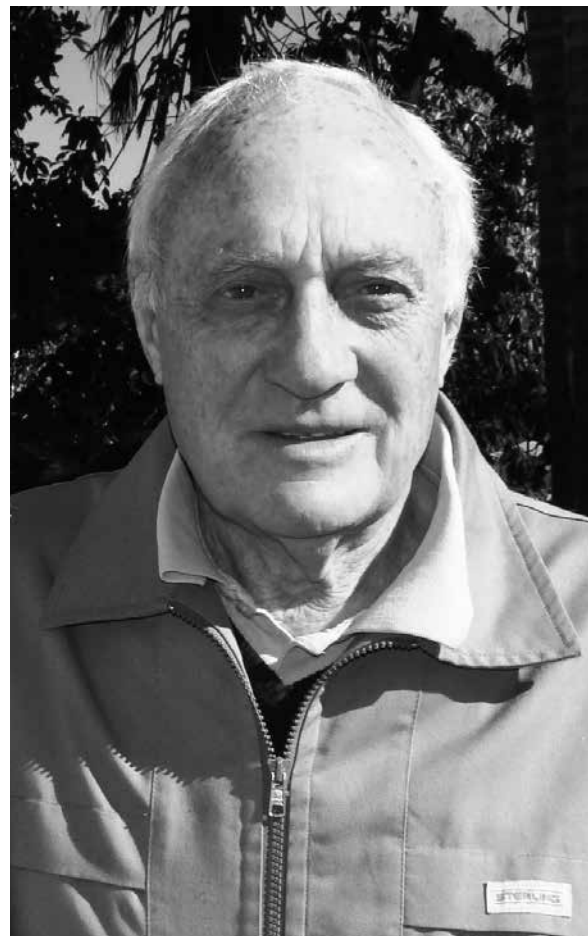
“Maar,” gaan Van Niekerk ernstig voort, “deregulering het die Suid-Afrikaanse landbou meer doeltreffend gemaak. Tegnologiese innovasie in die landbou het na deregulering

gedy. Winsgewende produksie van skaal het toegeneem. Dit het egter teen ’n prys gekom deurdat boerdery-eenhede groter moes word en kleiner eenhede al moeiliker in die mark kon meeding.”

“Kyk na die vrugtebedryf, watter ongelooflike tegnologie is vandag normaal op plase. Vrugte-, groente- en graanteling wat vroeër tot 20 jaar kon geneem het, word nou binne ’n jaar of twee gedoen deur onder andere genetiese manipulerings.”

“Kyk na ander bedrywe, waar in die verlede miskien agt trekkers en ploë op ’n stuk grond gebruik is, word vandag een trekker en ploeg vir dieselfde doel ingespan – boonop selfs sonder ’n bestuurder en toegerus met satellietnavigasie. En dit word alles beheer vanaf die boer se rekenaar in sy kantoor.”

“As beheerde bemarking nog steeds met ons was, sou veel minder van hierdie wonderlike ontwikkelinge plaasgevind het. En as jy vandag nie tred hou nie, is jy ook in jou mr in. Deregulering het stukrag vir alles gegee.”**



“Suid-Afrika het van die beste boere ter wêreld – mense wat in ’n ongunstige klimaat, op swak grond en met ’n feitlik permanente waterskaarste presteer en produseer.”

“Maar dit kan nie ontken word dat ’n redelike aantal boere ook maar net kop bo water hou en soms ’n sukkelbestaan voer nie. En dit is nie net opkomende en kleinboere nie, maar ook baie kommersiële boere.”

’n Groot bekommernis is egter na Van Niekerk se mening dat die land met ’n landbou departement sit wat van baie bekwame mense ontslae geraak het en nou in die proses nie behoorlik kan byhou met ontwikkeling nie. “Tog bly ons op ’n manier selfversorgend, ondanks ’n Landbounavorsingsraad wat deesdae nie na behore funksioneer nie. Die voorligtings- en kontrolediens het in duie gestort.”

Maar dan las hy ondeund by: “Moet net nooit die Suid-Afrikaanse boer onder enige omstandighede onderskat nie. Maak ’n boer vies genoeg, en niemand gaan hom stuit om bo uit te kom nie!

“Vandag se moderne kommersiële boer is niks anders as ’n sakeman in sy kantoor nie. Dis die ouens wat nog self alles op die plaas wil doen wat nie vorder nie. Daar is net 24 uur in ’n dag en as hy dit nie produktief – waarvan ’n groot deel voor sy rekenaar in sy kantoor is – gebruik nie, is hyself die verloorder.”

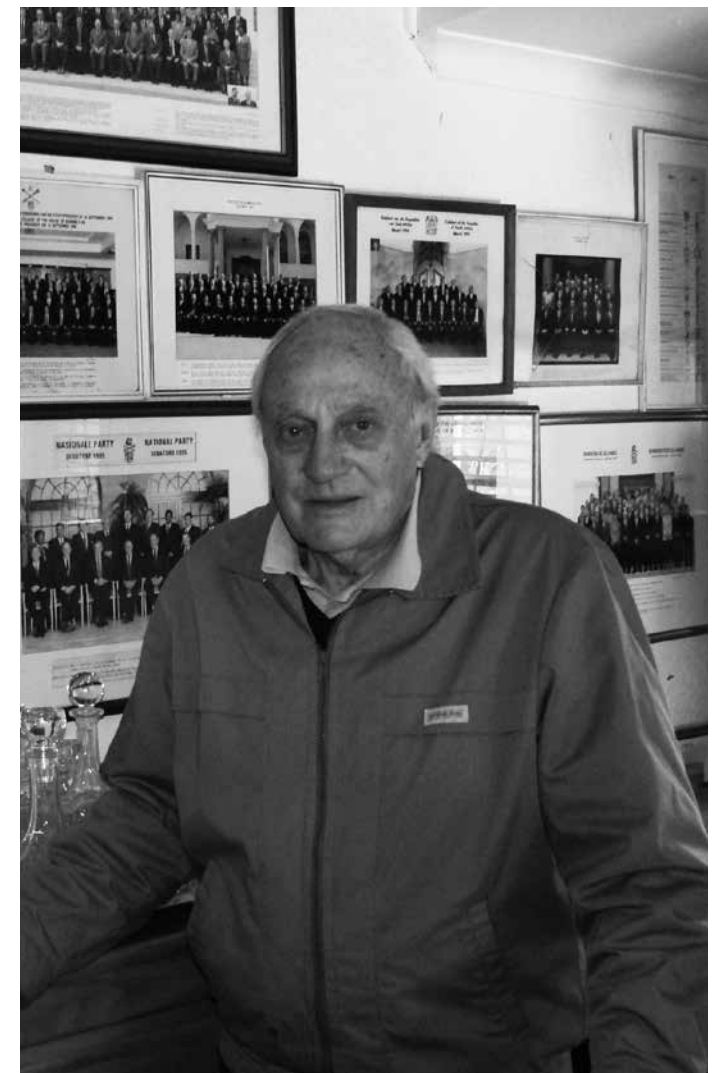
Knelpunte vandag

“Die reg of geleentheid om grond in ’n vrye ekonomie as kollateraal vir finansiering te gebruik, is uiters belangrik, en dit is na my mening vandag een van die belangrikste kwessies in die Suid-Afrikaanse landbou.”

“Landbou se uitdaging vandag is om die regering te oortuig dat hy nie uitbuitingstaktiek as ’n alternatief tot grondhervorming moet gebruik nie. Die regering moet landbou normaliseer. Daarom behoort die regering geen steen onaangeraak te laat om georganiseerde landbou sy bondgenoot in hervorming te maak nie.”

Om deesdae ’n sukses van boerdery te maak, verg baie meer as net woorde, beleid of strategie, beklemtoon hy. “Die grootste knelpunt vandag is ’n regering wat nie die hartklop van landbou verstaan nie, wat nie begryp dat landbou ’n riskante bedryf is wat met onder-gemiddelde reënval en laepotensiaal-grond fyn bestuur moet word om ’n wins te maak in ’n al meer mededingende mark nie.

“Die meeste produsente is bereid om met die regering se grondhervormingspogings te help om kommersiële swart boere volhoubaar op grond te kry, maar dan moet die regering dit insien en landbou se hand vat.”



Twaalf maande in 1997



Dis vieruur die middag van 24 Desember 1996 – Ouersdag. Feitlik die hele land is met vakansie, oral begin mense gesellig regmaak om Kersgeskenke uit te deel.

Ook in die Stellenbosch-woning van die bekende akademikus en landbou-ekonoom prof. Eckart Kassier begin hy en sy vrou, Petro, voorberei vir Ouersaandete. Hul kinders sal aanstons begin aankom.

Dan lui die telefoon skielik.

Seker een van die kinders, merk hy teenoor Petro op. Hy antwoord, en lig sy wenkbroue toe hy hoor wie praat; Derek Hanekom, die nuwe landbouminisiter in Madiba se kabinet.

Hulle verneem na mekaar se welstand, toe los Derek die bom wat binne ’n maand die ganse landbou tot in sy fundamente sou skud.

Selfs die normaalweg selfversekerde Kassier was vir ’n oomblik uit die veld geslaan by die aanhoor van Hanekom se opdrag.

Boere wat hom oor dekades leer ken het aan sy onverskrokke uitsprake oor die landbou sal weet, vir Kassier vra jy nie vas nie. Jy vang hom nie sommer onkant met selfs die wildste stelling nie. Jy het of van hom gehou, of hy het jou geïrriteer. Om braaivleisvure sou boere dikwels opmerk: Het jy gehoor wat daai bliksemse Kassier nou al weer gesê het! Ander weer het aan sy lippe gehang – grootliks oor sy uitspraak wat hy met reëlmaat verkondig het: Julle met jul beheerrade is op die verkeerde pad; julle gaan ’n vryemarkbedeling nie vir ewig systap nie.

Ook in die vrugtebedryf, wat homself dikwels as die kroonprins van landboubedrywe gesien het, het hierdie debat oor die vryemark diep geloop. Baie vrugteboere het immers dekades lank al gesus voortgeleef in die gemak van hul beheerde kokon, terwyl ander weer ’n weersin in die verpligte eenkanaal-uitvoerbemaking en die meegaande “verpoeling” van inkomste gehad het. Toe breek Kassier se eie oomblik van waarheid op 24 Desember 1996 aan. Die gesprek tussen hom en Hanekom het min of meer so verloop:

Hanekom: “Eckart, ek wil net vir jou sê, daar is ’n nuwe Bemarkingswet, die beheerrade gaan waai. Daar kom ’n nuwe Bemarkingsraad en ek wil hê jy moet die ding lei. Jy moet die voorsitter wees en die hele proses bestuur.”

Kassier: “Derek, dis Ouersaand, ek dink jy het dalk al ietsie geniet, dit kan tog nie waar wees nie! Jy sien dan hoeveel pakslae ek nou van watter kant af ook al gekry het oor my komitee van ondersoek se bevindings en aanbevelings.

Hanekom: “Loop doen nou presies wat jou komitee aanbeveel het. Op die 3de Januarie begin jy in Pretoria.”

Wel, waarna het Hanekom verwys toe hy vir Kassier gesê het hier kom ’n nuwe bemarkingsbestel?

Kassier gaan haal die antwoord op hierdie vraag voor 1992. In die jaar toe die eerste tekens na bo begin borrel het dat die damwal van beheerde bemarking in die landbou inderdaad vorentoe gaan meegee.

“Ek het altyd geglo aan ’n vryemarkbestel. Ek het nie geglo aan beheer soos dit toegepas is nie. Beheerrade was ’onderhewig aan goedkeuring deur die minister’, maak nie saak hoe hulle hulself probeer flous het nie. Dit was ’n klug. Die finale besluit lê by die minister. En die minister is in die eerste plek ’n politikus, so hy kan op twee maniere na iets kyk: Uit die beginsel van die ekonomie – die besigheid van ’n bedryf, of andersins, hoe affekteer dit die stem in die politiek?

“Dis hoe ’n minister moet wees. Hy kan nie anders nie. Beheerrade het gedink dat hulle die wêreld beheer, maar eintlik was hulle net pionne.”



Prof. Eckart Kassier

Die begin

“My gevoel is dat die hele dereguleringsding by Kraai begin het. Hy het die komitee van ondersoek aangestel.” Die Kassier-komitee van 1992 het in sy verslag eenparig aanbeveel dat die beheerrade afgeskaf moet word. Kassier het besef hy werk met dinamiet.

Hy vertel: “Die dag toe ons verslag uitkom, was ek in Pretoria. Die volgende ding wat ek sien, hier wag ’n kar vir my en word ek na die SAUK in Johannesburg gebring om op televisie te verskyn en vir die land die bevindinge te gaan verduidelik. Ek kan nie eens meer onthou presies wie dit gereël het nie, maar toe ek weer sien, daar gaan ons.

“Uiteraard was die boeregemeenskap nie net kwáád nie, hulle was hewig ontsteld. Hul mening was dat dit nou is wat

jy kry as jy ’n komitee vol professore aanstel. Ek was toevallig die voorsitter, maar daar was Johan van Zyl (UP), Nick Vink (US), Calvyn du Toit (PE/NM) en Geert de Wet (RAU/UJ). Adv. Les Kuegel en Bart van der Merwe se insette was besonder waardevol.

“Nietemin, die bevindinge het ’n vreeslike lawaai veroorsaak. Ag hemel, die koerante...toe ek daardie volgende dag van Pretoria na die lughawe ry, sien ek koerantplakkate met opskrifte oor die Kassier-bevindinge net waar ek kyk.

“Maar ja, dis Kraai wat gesien het daar moet iets gedoen word aan die landboubedeling. Hy het glad nie aan ons voorgeskryf wat ons moet sê nie. Dalk het hy geraai wat ons miskien gaan sê, maar wie weet, dalk het hy nie destyds voorsien dat ons so ver sou gaan nie.”

“Dis wat gebeur het. Die ding het toe nie goed afgegaan nie. Ek sal graag nietemin wou weet hoeveel van die kritici die sogenaamde Kassier-verslag gelees het!”

Daarna het die Basson-komitee gevolg. Hulle moes die Kassier-komitee se verslag herbekyk. “Amper soos Zuma die Madonsela-verslag wou laat herbekyk,” lag Kassier. “Uiteindelik was hulle aanbeveling nie juis veel anders as ons s’n nie.”

Met die koms van die 1994-verkiesing en die verbrokkeling van die kortstondige regering van nasionale eenheid, is Kraai as landbouminister, met Derek Hanekom vervang.

En een van die eerste goed wat Hanekom doen, is om Kassier te nader in daardie Ouersdag-telefoonoproep.

KASSIER VAT ONS TERUG NA DAARDIE GESPREK.

“Ek vra toe vir Derek, saam met wie moet ek nou al hierdie goed op 3 Januarie begin doen?”

“Hy sê nee, daar sal teen daardie tyd al ander lede aangestel wees, ek sal hulle daar kry, en van sy personeel sal ook daar wees”.

En toe die volgende skok. Hy wil dit binne twaalf maande afhandel!

“Toe sê ek, o hel, ek glo jou nog nie! Dis nie wat die komitee aanbeveel het nie.”

Hanekom se raadgewers het die ‘valbyl’-benadering voorgestel. Op 3 Januarie 1997 stap Kassier by die departement van landbou se gebou in Beatrixstraat, Pretoria, in. “Hier sit my raadslede om my, maar die meeste van hulle het ek nog nooit in my lewe gesien nie – behalwe twee ouens, Eugene Brock en Johan Willemse. Ek had geen benul wie die ander is en van waar hulle kom nie, ons het mekaar vir die eerste keer daar ontmoet.”

“Verder sit ons ook met ’n twintigtal personeellede wat van die departement van landbou na die bemakingsraad gesekondeer is, wie ek ook nie ken nie.”

Hy lag: “Die eerste ding wat ons gedoen het, was om die raadslede hulself aan mekaar te laat voorstel en om die personeel te ontmoet. Maar ja, toe moet ons dit in ’n jaar doen. Intussen moes ons ook na nuwe kantore verhuis en het ons by die gewese Mielieraad-kantore ingetrek”.

Skielik kry hy ’n ondeunde laggie op sy gesig, hy bly ’n rukkie stil en sê dan: “Jy weet, dit was nogal ’n bietjie ironies, ek het ’n Mielieraad-beurs gehad toe ek my doktorsgraad oorsees gaan doen het...”

Hy sonder vyf persone uit wat belangrike rolle in daardie tyd gespeel het: Eugene Brock en Johan Willemse, “wat uit die landbou gekom het”, konsultante Les Kugel (lid van die Kassier-komitee) en Brendon Bayley (Oxford Policy Management/LAPC van die UWK – sy boek: *A Revolution in the Market*. The deregulation of South African Agriculture gee ’n goeie agtergrond) en bowenal die personeel onder die bekwame leierskap van Ingrid du Toit het onder konstante druk van een spertyd na die ander, uitstekende diens gelewer.

Om voorsitter van die komitee van ondersoek te wees, was nie net harde werk nie, dit was moeilik. “Ek het geweet ek gaan ’n klomp *flack* kry, maar het dit so aanvaar want *the buck stops* met die voorsitter.”

Hy onthou ook ’n paar ouens en briewe wat hy van produsente gekry het. Een besonders interessante brief van ’n sagtevrugteprodusent, wat die aanbeveling ondersteun het. “Hy het ook dankie gesê dat ek dit help deurvoer het.”

“Ek moes heeltyd aan ander ons rasionaal en uitgangspunt verduidelik. Ek dink, as ek Kraai en Derek se koppe sou wou lees, sou ek miskien sê: Luister, hier’s jul landboubedryf, met sy verskillende sektore, dè. Doen die regte dinge in belang van jul bedryf en vir die land as geheel.

“Almal van ons wat op daardie komitee en die Bemakingsraad gedien het, was terdeë bewus van hoe belangrik die implikasies van wat ons gaan doen was. Ons kan nie terugdraai nie. Ons moes die wet uitvoer wat ingebring is, want dis wat ons gesê het: Raak ontslae van te veel staatsbeheer.”

En hulle het dit reggekry. Behalwe vir ’n paar kwessies rondom fondse, het hulle landbou binne ’n jaar gedereguleer.



Implikasies

Die belangrikste implikasie van daardie 1997-omwenteling vir die landbou was volgens Kassier om die verantwoordelikheid vir die welslae van die landbou grootliks in die hande van die sektor self te plaas.

“Al ons raadslede en my personeel by die Bemakingsraad het baie begrip gehad vir die prosesse wat ons moes volg om die rade te ontbind. Van die beheerraadslede was baie kwaad vir ons, maar ons uitgangspunt was bloot: Luister, ons doen ’n *job*, ons is gevra om dit te doen, ons sal dit so goed doen as wat ons kan, maar ons het begrip daarvoor dat hier ’n bestel is wat skielik verander, en julle moet daarby aanpas.

“Ons het gesê ons gaan nie vir julle sê hoe die nuwe bedeling moet lyk nie, julle moet kom en vir ons sê wat julle wil doen.”

Om te glo dat alles seepglad sou verloop, was wensdenkery. “Daar was haakplekke en partykeer harde woorde van beide kante af, maar meer van hulle as van ons kant af. Maar op die ou end het ons dit reggekry.”

“Die beheerrade moes hul besigheidsplanne kom voorlê. Party met redelik eenvoudige planne, maar ander was moeiliker. Vir sekere bedrywe was dit uiteraard moeiliker, veral waar jy hierdie onding van ’n eenkanaalbemarking gehad het.”

“Daar was mense wat graag hul eie ding wou doen. En kyk waar is hulle vandag. Daar was ook mense wat nie hul eie ding kon doen nie, of mense wat probeer het en nie geslaag het nie. Sommige het dit op kleinskaal gedoen; ander op grootskaal; ander het in een of ander groepering bymekaar gekom – soort soek soort.”

“Wat my betref, is dit hoe dit moes wees. Beter produsente is aangemoedig om nog beter te word. Ek het geen statistiek nie, maar ek dink die vrugtebedryf, of die meeste bedrywe het deur hul eie ding te doen, baie bereik.”



Kassier verkondig die vryemark sisteem.

Tyd

Die opdrag van Hanekom was om als binne 'n jaar af te handel. "Ek het vir Derek gesê" – en dan gee hy 'n laggie – "dis 'n verskriklike moeilike opdrag."

Ek glo in sy kop was die enigste manier om dit te doen, die valbylmetode. Doen dit so goed en vinnig as wat jy kan.



Hy sug. "Hmm, ek glo dit was die regte besluit, ek haal my hoed vir Derek af. Hy het die moed gehad om die landboubedryf die vryemarkstelsel te laat omarm."

"Onlangs is hier en daar geluide uit die regering gehoor dat ons moet teruggaan na daardie stelsel toe. Daar was 'n rede hoekom so iets in 1937 ingestel is. Maar dit moes 'n tydelike bestel gewees het om iets reg te ruk, toe bly dit daar en brei verder uit."

Grondhervorming

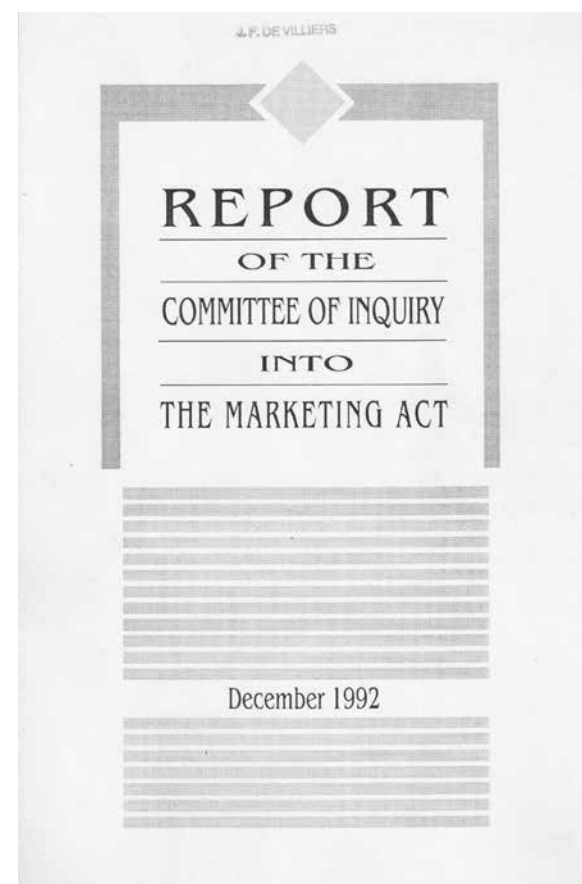
Op pad na 85 is Kassier nog vlymskerp wanneer hy die kwessie van transformasie takel. Sy raad aan landbou-instellings soos koöperasies was al jare terug eenvoudig: "Kyk in jul gebied. Kyk waar grond beskikbaar is en dink solank wie 'n goeie 'swart' boer sal wees. Help hulle en kyk of julle by die regering geld kan kry om hulle te help om sukses te behaal. Een van die beste veiligheidsmeganismes is om suksesvolle 'swart' bure te hê.

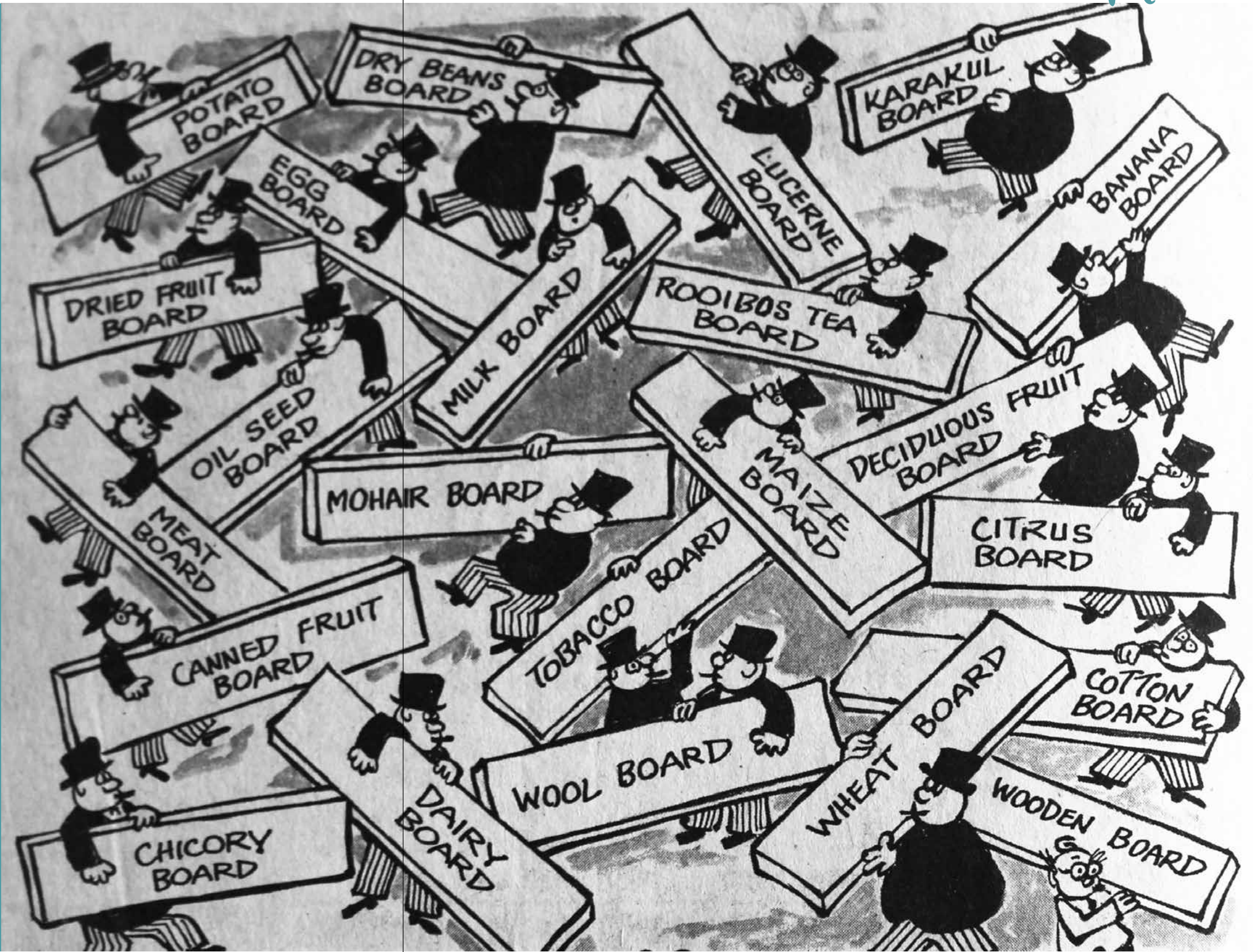
"Ek het dit al in 1997 gesê en ek sê dit weer: As julle dit nie gaan doen nie, gaan die regering dit vir julle doen. As jy kyk na die sagtevrugtebedryf, is julle gelukkig met wat julle die afgelope 20 jaar bereik het?"

"My persepsie is dat julle heel tevrede kan wees oor die dienste wat aan die bedryf gelewer is, maar oor grondbesit? Is julle bedryf gelukkig met wat julle vermag het?"

"Dis maklik vir my om in my sitkamer te sit en dit te sê, ek is nie 'n sagtevrugteprodusent nie, maar ek dink 'n mens kon miskien meer gedoen het. Dis nie kritiek nie. As mens te min doen, gaan iemand anders dit vir jou doen."

Hy glimlag skielik en sluit klassiek Kassier skerpsinnig af: "Mense op universiteit het dikwels vir my gesê, hulle gaan jou nog afdank oor wat jy alles sê. Ken jy vir naby! As ek 'n klip in die bos gooi en daar is 'n geraas, dan weet ek daar was 'n haas in daardie bos!"







A painting of a mountain pass with various hairpin bends hung in the Minister of Agriculture's office for many years. At the bottom was a copper plate engraved with a single sentence truth: *A bend in the road is not the end of the road, unless you fail to make the turn.* Derek Hanekom was the man who made South African farmers do a U-turn.

The irony is that not even in his wildest dreams did he ever expect to become Minister of Agriculture, much less that he would enforce the most far-reaching policy decision in the history of the fruit industry and agriculture as a whole in South Africa, namely the abolition of agricultural control boards and the deregulation of agricultural marketing.

Looking back now, 20 years later, on the storms that he unleashed in 1997 with his policy decisions, he doesn't have a moment's regret. "It is a time in my life that stands out as one during which I effected a positive change in the country. One that I am proud of."

Activist

As he traces back his steps on this watershed road in South African agriculture, it soon becomes clear that he and his wife, Trish, were not entirely unfamiliar with farming – as indeed certain media publications portrayed him at the time.

By the time that the ANC was unbanned, they had been farming in Magaliesburg for five years already. Even when they were in prison – three years for Derek and four years for Trish – they always hoped to return to agriculture one day.

Their love for agriculture is reflected by the fact that Trish started studying veterinary science in Zimbabwe, and upon their return to South Africa obtained her veterinary degree in 1993.

"So we did maintain contact with agriculture during those years, and when the ANC was unbanned, I started working in the former Shell House, where I specifically focussed on land and agricultural policy."

"And you know, many of the issues that we worked on back then, became policy and are still policy today, almost 25 years later."

With South Africa's first democratic election around the corner and shortly before that iconic 1994 date, it started to dawn on Derek that the ANC was going to send him to Parliament. "Still, at that stage I thought I would end up somewhere in the administration. I never considered myself a political leader. To become minister was not even vaguely on my mind."

"I thought at best I would perhaps one day become the director-general of agriculture or land affairs, or something like that. I then indeed ended up going to Parliament, and to my surprise Madiba appointed me as Minister of Land Affairs in that first government of national unity."

Not long thereafter the fragile new government collapsed, with the NP withdrawing in the middle of 1996, and Madiba said to him: "I am going to give you the agriculture portfolio as well."

Derek Hanekom

Suddenly Derek Hanekom is sitting in the hot seat. Not only was the emotional land issue in his lap, but now also an agriculture sector – on which the pressure to transform was mounting dramatically.

Not that it took him by surprise – he says he was exposed to innovative thinking about agriculture, and specifically agricultural marketing by heavyweights like Eckart Kassier, Nick Vink (both from Maties), Johan van Zyl and Johann Kirsten (both formerly from Tuks).

“They were the agricultural economists who, in workshops and policy meetings from 1990 to 1994, all contributed to the formulation of the ANC’s agricultural policy – which, *inter alia*, included financing, training, marketing, agricultural research and trade. It was the core element of the discussions.”

“On the marketing side, we had already performed thorough investigations with the help of the World Bank as well as British experts. This helped us to work through the most important issues, and just before the election of ‘94 we introduced an agricultural policy with a chapter that dealt with marketing specifically.”

“Even then it was clear that the existing dispensation could not be sustained, and that we would go for deregulation. That was something everyone agreed on – not necessarily individuals and institutions with vested interests in the control board system, but on the outside practically everyone was in agreement about the direction change.

“So our policy was clear that we wanted to undergo far-reaching agricultural policy reforms, especially regarding marketing, and that the control boards would have to be dissolved.”

Hanekom describes the old Marketing Acts of 1939 and 1968 as “ancient”.

“Kraai van Niekerk, the then Minister of Agriculture in the Government of National Unity (GNU), approached Cabinet about a new agricultural Marketing Act. At that stage I was not responsible for the agriculture portfolio. Janet Love was the chairperson of the agriculture portfolio in Parliament. ”

Love and her committee in essence rewrote that marketing bill. So when you talk about the history of the new Marketing Act, the name Janet Love stands centrally. What she did, behind the scenes, to rewrite that act, was impressive.

“Yes, we also had interaction with the former SA Agricultural Union (SAAU), and there were discussions with various other stakeholders. The result was that the new Marketing Act came into effect on October 1, 1997, and we were given one year to shut down all the control boards. Shortly before that I became Minister of Agriculture, and so it became my responsibility to enforce the new act.”

In terms of the new act an agricultural marketing council had to be established, and that is where Hanekom’s path crossed with Eckart Kassier once again. And the process began to dissolve the control boards within one year.

About the one year ultimatum Hanekom is clear: “I can look back and simply say this: it was a very good decision to do it so quickly, the guillotine method. Otherwise things just lingered on, and ultimately you find reasons not to do it.

“We had good reasons. And here I’m not only talking about me and Janet Love – I’m talking about people like Johan van Zyl, Nick Vink, Kassier – everyone said it was the right path to follow.”

“Of course not everyone agreed with it, but we listened to the greatest minds who didn’t have vested interests in the sector, it was very important in our decision.”

“In the sector itself there was also strong support for the decision in any case. Every control board was different, each one had its own marketing scheme. It now sounds archaic, but that was how the system worked back then.”

While he eats his tuna sandwich in a Cape Town restaurant close to Parliament, he recalls his now famous telephone call to Eckart Kassier on Christmas Eve.

“I can’t remember that I called him at four-o’clock in the afternoon, but I believe him,” he laughs heartily. “For me those were good days. We cooperated well with various stakeholders. We had a common objective. And there was ownership, obviously there were vested interests, but we walked the road together.”

“Naturally there was a massive amount of criticism. But do the wrong thing, you will get criticism, do the right thing, likewise. That is how it works in the world of politics. Do nothing, and you survive, but then you also contribute absolutely zero.”

The media had a field day. Specifically “Manie”, a *Landbouweekblad* columnist, was very conservative about this specific matter, his premise was that this is the world we know, there is no other way that can be better.

“There were a lot of hurtful cartoons, but one simply has to put it behind you. I had the ANC’s support.

“But this was also about land policy, we didn’t just change the Marketing Act, we also had to address quite controversial challenges surrounding land. Land restitution in itself was not controversial, but the Extension of Security of Tenure Act (ESTA) was. For years it was said at ANC policy conferences that it did not go far enough, did not protect farm workers enough, but no one has changed it yet.

Unifruco

Unifruco was not popular everywhere due to its historical ties with the NP and the *Broederbond*, says Hanekom. But they were more sophisticated than other agricultural industries, and at least they knew what they were talking about.

“Their point of view was that it would be wrong to reject single channel exports, because you would lose your brand. On that we could agree to some extent: There had to be measures in place to maintain minimum standards, even if it was through the Perishable Produce Export Certification Agency (PPECB). Their premise was that everyone would suffer if the brand suffers.

“And their stance was that you could exercise stronger control if you work via a single agent. But obviously it wasn’t reconcilable with the new Marketing Act and free trade, so they weren’t very happy with the act, but most fruit farmers welcomed it.”

Hanekom expected a boom in the number of exporters after deregulation. “Of course it was going to happen. You could either export your product through a company, or by yourself. But our exports increased, and our markets expanded.”

Mistakes

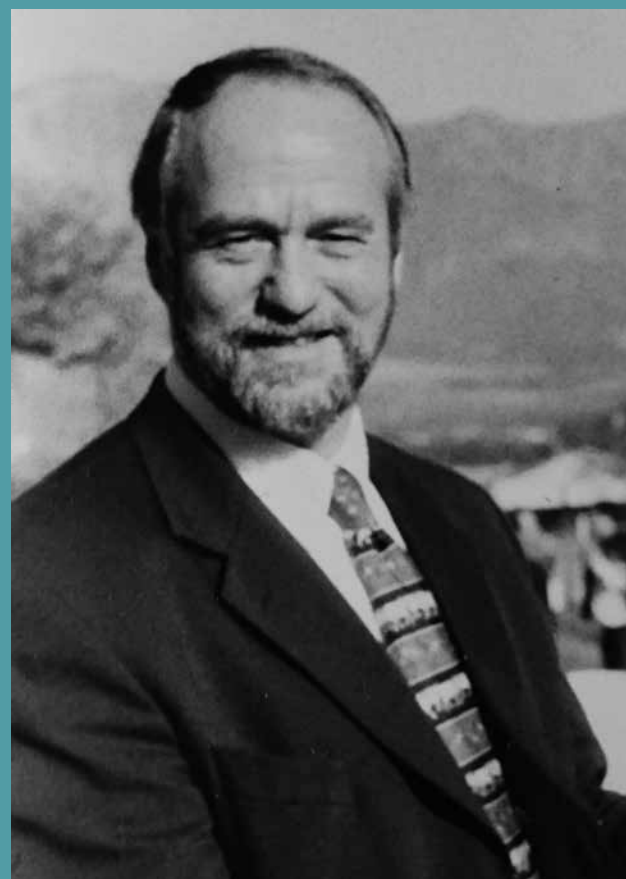
Hanekom does not believe that he made mistakes with his agricultural policy. “Until now nobody has brought me any evidence that it was the wrong thing to do. I wasn’t there for a very long time, about two-and-a-half years, but I think the policy framework was good. We did a lot in a short period of time. It might sound a bit arrogant, but I think other people should analyse and say whether there were mistakes.”

Hanekom points to two important things they did during that short period: the trade agreement with the European Union and the stake in the Cairns agricultural exporters. The latter refers to countries that were agricultural exporters, but who were detrimented by agricultural trade barrier subsidies. “These are the things that dominated the agenda during my term as Minister of Agriculture, but I still think that we did follow the right road. Perhaps we should have put more energy in giving our own farmers more protection by demanding tariff protection within World Trade Organisation’s rules, but here also you have to find a balance between consumer interest, competition, and the immediate position of your farmers.

“I do agree with criticism that we didn’t enter into enough trade agreements with countries over the years, but in my relatively short time there, there wasn’t much more I could do. We also should have given more attention to agricultural training, and we should have strengthened the agricultural colleges, but there was only so much that we could do. At the time, these were provincial functions. In truth, almost everything you did in terms of agricultural support took place via the provinces. Marketing was a national policy, but education and support was a provincial competency. However, there was good cooperation back then with the provincial ministers of agriculture, and I think we did make some progress.

“But when it comes to land, again, I think the framework was good, and we did learn lessons. In retrospect, I would say yes, we did make mistakes, I would have done many things differently if I had the choice today.”





Positive

Hanekom was responsible for the most far-reaching policy decision in the history of agriculture. Did he ever think about it in that way?

He looks down at his empty cup of coffee, and is silent for a few seconds. His answer quickly reveals that his big concern lies in the land issue.

"Yes, I do think about it sometimes. I mean, the world goes on. Life goes on, you move on to other challenges, but it was a time in my life when I brought about a positive change, and one that I am proud of.

"Things are quickly forgotten, that is how it is, and often people remember the negative, they would say, in land reform the willing buyer/seller doesn't work. That is not the issue, the issue is to find a formula that will result in effective and successful land reform.

"With the land issue I definitely would have wanted to do many things differently, but also not fundamentally different. The principles were solid: support people who really have a need for land; buy it on the market; give fair compensation to the seller.

"The most important aspect of land reform – even more important than follow-up support to new farmers – is to get the right people on the land through the right processes, and to then let them develop with the right policy and in the right environment. Then you can be successful. And there are many success stories. However, there isn't a magic formula for land reform. Find the right model, and understand that it is a complicated issue.

"Is enough support given to small-scale farmers, also in the former homelands? The answer is no.

"We have so much potential. There are many good projects that are supported and driven by various industries. If we combine and strengthen these models, if we can throw together the capacity that exists in these industries, and the willingness of commercial farmers to help...

"Our big opportunity is now to unearth that willingness and capacity. We just have to encourage people to get involved."

About trust

Hanekom agrees that there is a lack of trust between farmers and the government. "Trust should have developed over the years, but it did not. And how do you build up trust now when land owners feel threatened, and if they begin to experience that the contribution they want to make isn't worth anything?"

Do less, but better

"We are now paying the price because we didn't do enough to transfer land. And then you hear the accusation that most of the land still belongs to whites, that land should be repossessed without compensation. Dangerous, populist rhetoric.

"I often talked to farmers during those five years. I told them your biggest threat is not land reform, your biggest long-term threat is the absence of land reform, or sufficient land reform, or land reform that doesn't succeed: Then a Zimbabwe scenario could follow.

"The biggest ingredient for successful land reform is prosperous farming. It might sound like a stupid statement, but the fact is, in land transfer the following rule applies: Success breeds success.

"I think that is the biggest lesson: Rather do less, but do it better.

"Success will depend on the voluntary contributions that land owners bring to the table. And they will only take part if it makes sense to them. Currently we are facing the danger that no one will buy in. I share farmers' concern. I hope that leadership will intervene and I hope that leadership change will come. You know what my stance on leadership change is!"

About trust



SHE WAS APPOINTED AS THE FIRST BLACK DIRECTOR-GENERAL (DG) OF AGRICULTURE IN THE MOST TURBULENT TIME IMAGINABLE – THE YEAR IN WHICH THE INDUSTRY WAS DEREGULATED. SHE SAW THE UNCERTAINTY, CONFUSION AND ANGER IN FARMERS’ EYES. SHE EXPERIENCED HOW A DIVIDE WAS MANIFESTING BETWEEN AGRICULTURISTS AND THE GOVERNMENT. AND SHE IS STILL CONVINCED: IF DEREGULATION WASN’T RUSHED THROUGH, THE FACE OF AGRICULTURE COULD HAVE LOOKED A LOT DIFFERENT TODAY.



Hortgro Director, Bongiwe Njobe

In fact, within months after Bongiwe (Bongi) Njobe became the new DG of the national Department of Agriculture, rumours of tension between her and the then newly-appointed Minister of Agriculture, Derek Hanekom, were doing the rounds in the media.

Now, 20 years later, she gives a fascinating look at everything that happened behind the scenes in the state during that stormy time. Hanekom’s urgency to deregulate agriculture was the root of that tension.

Her appointment back then when she was a youthful 30 years old, sparked a lot of speculation about her in agricultural circles. She was called capable, even flamboyant. She could speak French fluently, studied in Bulgaria, and could speak with authority about good wine – Chardonnay is her favourite.

In a dispensation where Directors-General came and went rapidly, she ultimately held the position of DG of Agriculture for eight years. The longest of them all.

These days she is involved in the fruit industry as a Hortgro director. She also owns her own consultation company that focusses on agriculture. Her interest in agriculture has never faded since childhood.

Exile

Njobe was born in South Africa. Her parents, both science teachers, left the country in 1958. Both of them realised that the Bantu Education Act (1957) would not get their children anywhere. The family initially settled in Ghana. Later they went to Zambia, where her father was a lecturer at an agricultural college.

That was where agriculture started to pique the young Njobe’s interest. “I always say my interest in agriculture comes from my interest in science, which comes from my parents. Back then I knew: Food does indeed come from a farm.”

Her real passion was oenology. “I realised, my family doesn’t own a farm, so I wouldn’t be able to go and work in South Africa!”

Agriculture

Then she got a bursary to study agricultural sciences in Bulgaria. She completed her degree and went back to South Africa. Here once again she crossed lines with the agriculture sector. A sector which at the time stood before its biggest challenge yet: deregulation.

Shortly after Madiba appointed Thoko Didiza as Kraai van Niekerk’s deputy minister, Njobe met her one evening at the American embassy in Pretoria. Right there and then she decided: I want to work with this woman.

“Thoko walked into an agriculture department where she didn’t know anyone. Apart from the cleaners, there wasn’t a single black face. Although she grew up in a rural area, she had little exposure to agriculture.”

Soon thereafter Didiza was advised to go and look for the young Njobe, who was busy with research under Johan van Zyl (now Sanlam CEO) at the University of Pretoria. Van Zyl encouraged Njobe to work with Didiza.

Thanks to her bursary she was indeed able to go and work with Didiza in the department for a few months, on a project she developed and which was a perfect fit for the era – the Broadening Access to Agricultural Thrust (BATAT) project.

“BATAT investigated transformation in agriculture. What we developed and proposed in BATAT, encompassed the whole spectrum. All the pillars for deregulation were in there: the Marketing Act, technology, human development, financing, you name it.”

During the development of BATAT she rubbed shoulders with the former bigwigs in the department: Frans Stroebe, Attie Swart, as well as the then DG, Dr Frans van der Merwe. “One day Frans said to me – we need someone like you in the department. Can you join us?”

And so Njobe became the chief director of the Landcare Programme. One of her tasks was to look at the structure of the department with an eye on the appointment of black people in senior management positions. She smiles when she talks about those days.

“So there I walked into a lily white department where the senior management were exclusively white men over fifty. Here I was in my thirties. Everyone there either drove a Mercedes or BMW. I drove a Volvo!”

In 1996 she became a Deputy Director-General (the other one was Chris Bignaut). It was a short-lived position. Barely a year later the Government of National Unity (GNU) collapsed. Kraai van Niekerk was out of the picture. Frans van der Merwe also decided to retire. And Madiba appointed Hanekom as Minister of Agriculture with the Departments of Land Affairs and Agriculture merging.

Deregulation

Amendments to the Marketing Act was well underway by the time that Van Niekerk left. At that stage Janet Love made a lot of noise about deregulation, Njobe remembers. Just before he left, Van Niekerk called her to his office and informed her about what was happening with the Marketing Act. He didn't have a problem with deregulation, but believed that it should be a managed process.

"Please keep an eye on this," he asked. But at that stage his hands were tied, as he knew that he was on his way out.

"I am not an economist, so I did some research about the Marketing Act. I looked at New Zealand, did my own research and came to the conclusion: There are risks involved in deregulation, if you move from a regulated to a deregulated environment, you have to manage the process. The New Zealanders did it over a period of 15 years.

Hanekom began with the deregulation process immediately. "I told him throughout that it has to be a managed process. Specifically because we had absolutely no idea what the unintended consequences thereof would be. But he continued, he was the minister...

"When I became DG, there were many rumours that Hanekom and I didn't get on well. Among other things, we didn't agree on his radical method. But he and Janet Love pushed it through Parliament very quickly. And then I became DG in February 1997, and had to deal with the consequences of Hanekom's decision."

She mentions a few examples. "Derek didn't realise there was R250 million in the Maize Board's trust. And when he heard that, his reaction was: Wow! He told me, I have to get that R250 million, because he really wanted that money for projects. I told him there are consequences for quick deregulation... In the end we did reach an agreement with the Maize Board."

"During that same time we also started to argue with Hanekom about the Agricultural Credit Board – which he also wanted abolished. Suddenly I found myself in a big fight with him. So yes, we had policy differences with Hanekom."

The fruit and wine industries started to wean themselves from government mainly due to their export propensity, says Njobe. By the time of deregulation the fruit and wine industries were already to a large degree on their own.

"For me deregulation therefore took place on different levels. But unfortunately there were people I like to call public actors in the respective industries. That made things difficult. Like in the wine industry, where there was a long fight about the KWV.

"My approach throughout, was don't throw the baby out with the bathwater. And secondly, try to apply those accumulated reserves (in the boards' trust funds) in the interest of the country by bringing black farmers on board."

"Unfortunately it is the one terrain where we didn't see enough development – not as far as we could have.

"I say this with reflection: I still believe, if Hanekom wasn't so hostile right at the beginning to push through the Marketing Act, there could have been room to manage the process better. To enable the development of black farmers and make market access more effective for them."

Anger and Distrust

"By the time the new Marketing Act was ready to be promulgated there were hostile relationships and unconstructive dialogue.

"It was a significant piece of legislation. And we are still bearing the consequences of it today. We simply didn't build a healthy relationship between government and the industry."

Njobe reckons Hanekom had the wrong advisers who didn't have South Africa's interests at heart. "We had huge disagreements with them, but we are where we are."

In her current involvement in the fruit industry, she is trying to rediscover what was inherently good in the fruit industry all those years ago, and how it can benefit black farmers today.

"That is why market indicators, especially of black farmers in the fruit industry, are so important to me. It illustrates that although the transformation process in the industry isn't necessarily the warm, social one you seek, at least you are starting to get black farmers coming through the fruit establishment.

"If deregulation was a managed process from the farmers' perspective, they might have reacted differently. Overnight there was basically no price determination mechanism. One could see the confusion in farmers' eyes. Were they now inheriting a good or bad thing? And in addition it coincided with a new government. There was hostility and anger."

The former SA Agricultural Union also didn't help...

"Mbeki started the agricultural work group. He gave us the challenge to find a shared vision for the agricultural sector. This intervention took us years to finalise and to reach agreement that we were striving for prosperity for everyone.

"The farmers felt that they were being sidelined. They did not understand what exactly was happening. Who was the victim here? Couple that with the sharp fluctuations in certain commodity prices and you see how easily distrust grows."

"So if you ask me about the vision for SA agriculture, it is clear that there was indeed one vision. Everyone bought into it. And as this vision unravels and bottlenecks are encountered along the way, we must not forget about that united vision.

"After deregulation many roleplayers made their money and then disappeared from the scene. Now we are in a situation where agriculture doesn't have a good relationship with government. Personally, I believe they betrayed the principles of the sector plan for agriculture. In the meantime there was fiddling with organisational issues. A little project here and there, but no fundamental driving force back to the sector plan. What we need in agriculture, is a big vision and the leadership to get there. So if the government doesn't show leadership, the industry must take the lead and say no-no-no, we are committed to the sector plan. It is the highest vision one can ever have for the country!

"And if there are issues like in the fruit industry that restrict overseas trade, then you discuss it within the framework of the sector plan. But at the moment trust levels are low. Personalities play a role. Discussions are dwindling. It's messy."

According to Njobe there has been capacity erosion of the agriculture department itself. "The people who understand how far we have already come, are gone. There is a lack of continuity. The industry should take the lead here.

"Agriculture should say, wait a minute, stop pushing us around Mister President. You can change ministers all you want, but agriculture's agreement is with the government. We do not have an agreement with individuals!"

Land Reform

When you ask her about the land issue, she laughs and says that she is not qualified to talk about it. She does have strong ideas about it, however. Ideas that emanate from the BATAT project which she established in those early years in the department.

"Land reform is not a problem. We need an agrarian reform, as proposed in BATAT. It is a more holistic approach to farming. The primary focus remains on agricultural production. Decisions revolve around productive land use."

"The land reform programme that we currently have, is an ownership-based programme, instead of land use. It is not going to transform agriculture. It is something I said to Hanekom back

when he initiated it. So if you ask me what we need, it would be land reform based on use of land. You can own land, but you must use it.

"That is on a philosophical level. On a practical level? I don't know how we can unravel the mess we now find ourselves in."

Being Brave

Is she still optimistic about agriculture?

"O yes, but we need brave decisions. One of the things I have a strong opinion about, is extension. Back then I said let's stop it. It just costs a lot of money and doesn't yield production or entrepreneurship.

"You can transform agriculture if you offer farmers direct access to modern information, instead of them waiting for someone to come and give them that information. Rather develop people who can make the transfer of that information to farmers easier. Because I ask you, what do most extension officers do?"

"But yes, there is a bright future for agriculture. Even with the current water crisis. South Africa has a rich base for food production. If we can unearth the potential of our indigenous foods more, there are no limits."

And then Bongzi Njobe throws a couple of punches – first at the government, and then at agriculture itself.

"Policy decisions have to be based on facts. The time for guessing games are over. The consequences of decisions also have to be considered thoroughly.

"And that is where the establishment still misses the point. If you want to establish black farmers, and you know it takes five years to produce a proper harvest, bring your people in five years earlier and take them through that training process, knowing that by the time the first harvest is ready, they will also be competent. It is a mental thing!"

"I asked Frans van der Merwe all those years ago what made him decide to appoint me at the department? It was a brave move. I still haven't gotten an answer from him. But that's what I mean – it's a mental thing," she says and taps philosophically with her index finger against her right temple.





Anton Rabe

Anton Rabe, deesdae uitvoerende direkteur van Hortgro, het waarskynlik nie geweet wat op hom wag toe hy in 1988 as joernalis by *Landbouweekblad* bedank het om op 1 April van daardie jaar by die Suid-Afrikaanse Appel- en Peerprodusentevereniging aan te sluit nie.

Nou, met terugblik, sê hy die storms in die vrugtebedryf waarin hy hom kort daarna bevind het, “was amper soos om in die destydse weermag te wees – terwyl jy daarmee besig is, dink jy nie juis dis lekker nie, maar as jy daarmee klaar is, is jy grootliks bly jy was daarby betrokke, goddank, jy hoef dit nie weer te doen nie!”

“Ek was bevoorreg om in die aanloop tot en die periode na deregulering kniediep in die gesprekke en moeilike prosesse binne die sagtevrugtebedryf betrokke te wees. ‘n Jong ‘luut’ (luitenant) wat skouers met die ‘generaals’ skuur. Waar die leiers van destyds mekaar sonder omhaal van woorde kop aan kop aangevat het. Soveel so dat voorsitters en direkteure bedank het, of selfs gedwing is om te bedank!”

Oor van die persoonlikhede en individue ‘skop ek vir eers na die spreekwoordelike kantlyn’, maar die vroeë negentigs was ‘n onstuimige tyd in die vrugtebedryf en nie ‘n plek vir “sissies” nie. Die druk wat al in die tagtigs begin opbou het, het net toegeneem. Liberalisering van die wêreld-ekonomie, vrye handel, en weerstand teen beheer was internasionale gonswoorde van die tyd. Dit, tesame met opbouwende sankies teen Suid-Afrika se apartheidsregering, het sy tol begin eis.

Sentraal in die storms van daardie tyd was beheer oor bemarking en die verbod op entrepreneurs om hul eie ding te doen. En in die sagtevrugtebedryf het die Sagtevrugteraad (SVR) toenemend onder skoot gekom oor die alleenheerskappy wat hulle oor die bedryf gehad het.

Namate oorsese markte se deure begin toeklap het, was daar allerhande geheimsinnige projekte om dit te omseil. Lande soos Swaziland en Lesotho het skielik groot “sagtevrugte produserende” lande geword. Selfs uit Zimbabwe is appels “uitgevoer”.

Hieroor sê Rabe: “Ek was nooit aan die kommersiële kant van die bedryf betrokke nie en weet dus nie van al die truuks en ‘boereplanne’ van daardie tyd nie. Al wat ek weet is dat indien Suid-Afrika nie aangehou het met uitvoere nie, daar vandag nie ‘n bedryf sou wees nie.”

Maar deurgaans was dit duidelik dat die damwal van beheerde bemarking gaan breek. Dit was net ‘n kwessie van tyd en op ‘n manier moes die oorgang bestuur word. Hoe moeilik dit sou wees, sou Rabe en ander nooit beseft tot hulle dit moes doen nie.

In die sagtevrugtebedryf self was daar hieroor groot tweespalt. Rabe onthou dit goed. Die destydse SVR en veral Unifruco se leierskap wou die *status quo* handhaaf. ‘n Ander bedryfskamp, onder andere binne SAAPPA en die ander produsenteverenigings wat later in die Sagtevrugte Produsente Trust (SPT) geformaliseer sou word, wou nie so aangaan nie. Die politieke omgewing was aan’t verander. Beheerrade het internasionaal ‘n vloekwoord geword. Vir hulle was die huidige bedeling nie meer ‘n opsie nie. Rabe self het toe reeds die skrif aan die muur gesien. Trouens, die omwentelings van die tyd het sy MBA-verhandeling soos ‘n handskoen gepas. “Daarin het ek onder meer oor die appelbedryf se belang in die ekonomie, spesifiek van die Wes-Kaap geskryf, maar ook ‘n hoofstuk of twee aan die komende deregulering afgestaan. Spesifiek watter bedryfsstrukture en dienste in plek hoort vir wanneer dit gebeur.

Kwessies soos: Wat is die sterk punte van die geregleerde omgewing wat ons in plek moet hê vir die gedereguleerde omgewing? Dit het maar oor navorsing, inligting, standaarde en sulke klas goed gegaan.

“Alles van die enkelkanaalstelsel was nie sleg nie, daar was goeie produkinligting, daar was pryspremies, statistiek oor oeste en aanplantings, goeie promosieprogramme, verbruikeropvoeding, tegniese dienste. Daar was ‘n stabiele bron van finansiering vir bedryfsfunksies – wat ons grootliks met deregulering verloor het en daarna so stuk vir stuk teruggebring het. Ek wil glo dat ons nou weer goeie inligtingstelsels het, ons het goeie markontwikkelingsprogramme, ons het ‘n selfdoen-benadering oor wetenskaplike navorsingskapasiteit en die bestuur daarvan, marktoegangskapasiteit om ‘n kwynende publieke kapasiteit te ondersteun, weliswaar heeltemal anders as voorheen. Die kapasiteit wat destyds deur die Landbounavorsingsraad begroot en gedoen is, sit nou grootliks by die universiteite en in die bedrywe. Maar die belangrikste is dat dit nog aangaan.”

Namate die druk teen beheerde bemarking opgebou het, het verskeie amptelike ondersoeke gevolg. Eers was daar die Bain-verslag, daarna die Kassiersverslag. En die goue draad wat deur alles geloop het, was dit: *The Marketing Act did not achieve its objectives!*

En toe besluit Derek Hanekom bloot genoeg is genoeg. Die septer wat die SVR vir soveel dekades oor die bedryf geswaai het, het letterlik oornag verdwyn. “Na ‘n wipwaentjie rit in die jaar voor D-dag op 1 Oktober 1997 – kon die Sagtevrugte-produsentetrust (SPT) bedryfsfunksies – en dienste oorneem.

In die totstandkoming en uitbouing hiervan het Rabe en Peter Dall deurslaggewende rolle gespeel. Daardie eerste treë van die SPT was wankelrig. Hulle had min personeel. En nog minder geld. Want skielik was die vorige bedeling se bestendige inkomste uit statutêre heffings weg. Heffings was nou vrywillig.

Rabe vertel: “Ons het ‘n miljoen rand elk van die groot appelkoöperasies as ‘n ‘voorskot’ op hulle heffings gekry. Ons het dus darem binne die Trust bedryfskapitaal gehad en ons kon vir navorsing en plantverbetering ‘n klompie miljoen by die SVR selikwidasiëkomitee motiveer. Prof. Kassier en Peter Dall was instrumenteel om ‘n mate van stabiliteit te help vestig. Dit het vir ‘n paar jaar relatief goed gegaan, maar toe begin die vrywillige heffings taan. En toe was daar net een rigting – afwaarts.”

Ná drie jaar was die SPT se fondse vir hierdie dienste so te sê uitgeput. En kort voor lank sit hulle met R8 miljoen se skuld.

“Ons kon egter nie net al die bedryfsdienste doodeenvoudig afsny nie. Ons moes iewers geld kry. Toe gaan Peter Dall na die groot appel- en peermanne, die steenvrugmanne, en pleit: Ons moet hierdie dienste aan die gang hou, maar terselfdertyd spartel ons om nuwe statutêre maatreëls in plek te sit. En hy sê vir hulle, leen vir ons die geld. Ons sal dit terugbetaal teen prima plus 5% rente.

“Destyds het ek vir Peter gesê dat hy mal in sy kop is. Waar sou ons die geld vandaan kry? Op die ou end het ons elke *bleddie* sent terugbetaal. Ek kan ’n boek net oor daardie tydperk skryf en ek wens daardie tye nie my grootste vyand toe nie. Ek is in daardie tyd uit my naïewe geloof in die mens se goedheid geskok – die blatante dreigemente van sommige produsente dat as A of B nie gebeur nie, gaan hy sy heffings nie betaal nie, is tot vandag toe vir my ’n duur lewensles.

“Daar was letterlik maande wat ek nie geweet het of ons genoeg kontant sou hê om die personeel te betaal nie. Ons het bitter lang ure gewerk. Daar was weke waar ek my kinders nooit wakker gesien het nie – as ek soggens werk toe gaan, slaap hulle nog, en as ek vannag terugkom, slaap hulle weer. Sonder my vrou wat dinge bymekaar gehou het by die huis, weet ek nie waar ek vandag sou gewees het nie.

“Maar op een of ander wyse – ook met bietjie geluk en groot genade – is ons daardeur. Vandag het ons drie bronne van fondse – statutêre heffings, gebruiksbetaaldienste (*user-pay*) en toelae (*grants*). Laasgenoemde word onder meer aangewend vir beurse, die area-wye vrugtevlugbeheerprogram en hulp aan opkomende produsente.

En met daardie gebrekkige fondse het Rabe en Dall toe ook nog die uitvoerdersforum in plek gesit. Hulle het die bedryfsforum gestig. “Ons het alles gedoen wat ons kon om te koördineer en prosesse te fasiliteer.”

Die verstommende ontploffing in die getal uitvoerders, van een tot 136 binne letterlik ’n week, het Rabe-hulle laat besef hul sal vinnig iets aan die chaos moet doen. “Ek en Peter het die sagtevrugte-uitvoerdersforum in hierdie kantoor gestig. Dit was basies ’n *gentlemen’s agreement* tussen Unifruco/Capespan aan die een kant en drie ander uitvoerders wat namens die nuwe uitvoerders gehelp het om orde te skep. ’n Gedragskode en riglyne oor wat in ’n produsent-uitvoerder ooreenkoms vervat moes word, is onder meer in plek gesit. Vandag se Varsprodukte Uitvoerdersforum (FPEF) het hieruit voortgevloei en verdere dissiplines en hulpmiddels is vandag in plek.”

Hy vertel wat juis hieroor agter die skerms gebeur het.

“Ons het eendag ’n vergadering hier oorkant die straat gehad. Daai tyd het ons nie ’n raadsaal by ons kantore gehad nie. Unifruco sê toe hulle gaan dit nie bywoon nie. Ons bel toe ’n klomp ouens wat ons weet Unifruco-produsente is en vra dat

hulle druk op Unifruco moet sit om te kom. Anders gaan hier ’n moerse *train smash* wees.

“Unifruco het gevoel hulle is sterk genoeg, hulle het nie ’n bedryfsstruktuur nodig om orde en dissipline in plek te kry nie. Maar toe dwing hul eie lede hulle om die vergadering by te woon. So het Bokkie Strauss (onder dwang) darem opgedaag. Strauss en Anton du Preez, wat as Unifruco se hoofbestuurder oorgeneem het, het baie gedoen om die moeilike oorgang te help bestuur.”

“Unifruco het daardie tyd ook die skuld vir alles gekry. Van die nuwe uitvoerders het kom kla dat Unifruco hulle toegang tot sleutelinfrastruktuur en -logistiek belemmer. Ons standpunt was dat ons ’n sterk Unifruco nodig het – ’n anker-uitvoerder wat in die gevestigde markte kan funksioneer en vir ons ’n stabiele basis kan skep, terwyl die nuwe uitvoerders die nismarkte ontwikkel. So sou ons ’n groot mate van dissipline kon behou en produsente beskerm. Ek en Du Preez het letterlik enige tyd van die dag of nag met mekaar gepraat om van hierdie kwessies te probeer ontlont”.

Rabe onthou ook die eerste direksie van die uitvoerdersforum goed. “Hulle het gesê die SPT moet ’n onafhanklike voorsitter aanwys. So Peter (Dall) was toe hulle voorsitter ook. Ons het die sekretariaat geskenk. Unifruco is daardie tyd verteenwoordig deur John Stanbury, Bokkie Strauss en Eric van Vlaanderen, terwyl die onafhanlike verteenwoordigers Geoff Croxford, Cacho Cabral en Marleen Hoekstra was.”

“Niemand wou chaos gehad het nie. Almal wou orde hê, maar sonder om inisiatief en entrepreneurskap te belemmer. Ek onthou in 1999 het ek ’n konsepkontrak opgestel vir produsente en gesê jou kontrak met jou uitvoerder moet hierdie elemente in ag neem. Klaar uit wat is jou verantwoordelikheid en wat is hulle s’n: Wat is die betalingsterme. Wat is die standaard. Wanneer gaan die eienaarskap van die produk oor en wie is wanneer aanspreeklik in geval van eise?”

“En weet jy, tot vandag toe is daar nog produsente wat nie daardie basiese goed doen nie. Ons is nou weer aan die einde van ’n seisoen, maar ek belowe jou, hier gaan weer ouens kom huil omdat uitvoerder A of Z ’my nie betaal het wat hy belowe’ het nie. En as jy hom dan vra het jy ’n kontrak, dan sê hy nee. Nou hoe help jy so ’n ou?”

Hierdie soort probleme word gelukkig nou minder, maar daardie tyd moes die SPT letterlik *tools* vir produsente gee om te gebruik. Daardie kontrakdokument is vandag nog net so geldig soos destyds, sê Rabe. “Ons uitgangspunt was om orde te skep.



Die eerste trustees van die Sagtevrugte Produsente Trust 1997 - 1998

Agter: Johan Burnett, Bertus Mong, Anton Rabe (Hoofbestuurder), Stoney Steenkamp, Riaan Botha, Billy Bourbon-Leftley, Simon Malherbe
Voor: Anthony Rawbone-Viljoen, Peter Dall (Voorsitter), Chris Faure (Onder-voorsitter), Pieter Graaff



Die eerste paar jaar het dit gewerk, maar toe word Unifruco net kleiner en kleiner.

“Daarna het ons hierdie geïntegreerde landboubesighede begin kry. Soos die Du Toits, die Rossouws, die Karstens, die Moodie’s, en die Graaff’s – groot koöperasies wat in die waardeketting geïntegreer en gegroei het. Hierdie ouens het naas plaaslike bemarking ook die internasionale markte begin ontgin. Dit is die realiteit vorentoe.

“Die waardeketting het van die produsent as’t ware vorentoe na die mark toe gespring. Terwyl van die oorspronklike uitvoerders (’n paar het al gesneuwel ook) wat net na deregulering opgespring het, en Capespan self ook, weer terugwaarts na produksie geïntegreer het.”

Dis ook hoekom Hortgro nie vandag meer net ’n produsente-struktuur alleen is nie, maar eintlik ’n bedryfsgedrewe een – wat van voorproduksie tot markkwessies fasiliteer en koördineer. Om mense inligting te gee en ’n omgewing te help skep waarbinne sinvolle bemarking en beleggingsbesluite geneem kan word.

In die proses is daar talle kleiner eenhede wat eenvoudig net nie kon aanpas by die gedereguleerde omgewing nie, veral vroeg in 2000 het baie bankrot gespeel. Na die eerste paar jaar van geweldige groei, ook klas 2 produkte wat uitgevoer is, was daar ’n groot uitstroom. Ons het maklik tot 30% van ons produsente verloor. Die aanvraag na die produk was bloot nie daar nie omdat ons nog in dieselfde markte bedrywig was. Vandag lyk die prentjie dramaties anders en is marktoegang (behoud van bestaande markte en toegang tot nuwe markte) die grootste prioriteit binne Hortgro.

“Dis maar in die laaste 10 tot 12 jaar dat ons werklik nuwe markte begin ontgin het. Dit het ’n tydjie gevat vir die nuwe bedryfsmasjien om netwerke te bou en markte te begin oopmaak. Die laaste tien jaar het dit wat in Afrika gebeur het, eintlik spontaan geskied. As bedryf het ons nie regtig op Afrika as mark gefokus nie, en het ons ook gesê, terwyl dinge werk, hoekom sal ons daar gaan inmeng? Dinge het die laaste twee jaar effens begin verander en ons begin ook nou daarop fokus om van die handelsbeperkings hoofsaaklik in Wes- en Oos-Afrika op bedryfsvlak aan te spreek.

Dit gaan oor elemente soos infrastruktuur en betalingsekerheid. Afrika was laas jaar ons tweede grootste uitvoermark vir appels, terwyl die Verenigde Koninkryk (VK), wat altyd ons grootste appel- en peermark was, nou derde lê. Selfs die Verre Ooste as kollektief, is groter as die VK en Europa.

“Die laaste vier jaar is dié een voor, dan daai een, maar dis hoe die jongste syfers lyk. En dis maar vir appels alleen. Vir die ander vrugte wissel dit baie, maar dis wat dit so uitdagend maak.”

“Daar is nie ’n *one size fits all* nie. Dis ’n komplekse bedryf hierdie. Die behoeftes van die verskillende vrugsoorte verskil skerp. So ook die kulture van, en persoonlikhede in die verskillende vrug- en produksiestreke. En ’n ou moet dit alles bymekaar probeer hou. Dis nie altyd maklik nie, maar op een of ander manier het ons dit tot dusver nog grootliks reggekry. Dit is en bly ’n spanpoging en die bedryf kan sy uiters bekwame en toegewyde personeel en die nuwe geslag bedryfsleiers binne die verskillende bedryfs-entiteite – nie net Hortgro nie – hiervoor bedank.”

Prinse en skelms



1 Oktober 1997 was 'n tipiese Bolandse lentedag in die Kaap. 'n Koue, nat winter is verby en oral breek nuwe lewe in boorde uit. Bloeisels en lowergroen blare net waar jy kyk – gepaste simboliek vir die vrugtebedryf, wat ná 'n lang winter van beheer op die vooraand staan van 'n ingrypende nuwe lente.

Die bedryf is amptelik gedereguleer. Die beheerrade, wat soveel dekades soos 'n beskermende sambreel oor boere gehang het, is weggepluk. Skielik is almal op hul eie.

Maklik sou daardie “lente” nie wees nie. Baie bedryfsleiers was terdeë bewus van die nuwe benarde situasie sonder die Sagtevrugteraad en sy dienste. Die bekende Peter Dall is nie fisies alleen 'n groot man nie, maar in daardie stadium reeds ook bekend as 'n werksreus van verskeie produsente-organisasies.

In die jare voor Hanekom se besluit het hy hom egter begin loswikkell uit hierdie organisasies. Hy het by Villiersdorp geboer. “Ek wou net vir 'n slag vir myself werk.”

Wat hy inderdaad in 1994 gedoen het. Hy het uit SAAPPA (hy was destyds ondervoorsitter) bedank en was “heel rustig” op Vredelust...min wetend dat vrede hom nie beskore was nie. 'n Jaar later in 1995 het die deregulerings-onweerswolke van die Kassier-kommissie oor die bedryf begin saampak.

“Ek was een van die paar vrugteboere wat nie heeltemal teen sy aanbevelings was nie, ek het besef ons móét dereguleer, ons het nie 'n ander keuse nie. Ons het 'n paar werksessies gehou waarby ek betrokke was om te sien wat gaan gebeur ás ons dereguleer. Maar dit was gou duidelik, die Sagtevrugteraad onder die destydse voorsitter, Josias Beukes, het nie Peter-hulle se siening gedeel nie, en gehoop 'n middeweg kon gevind word.

“Ek het nie daardie tyd so 'n sterk siening gehad nie. Unifruco het gewerk. Ek het altyd gesê enkelkanaal is eintlik die beste manier van bemaking. Die enigste nadeel daarvan is dat daar geen mededinging is nie. Ongelukkig het die enkelkanaalstelsel 'n klomp burokrate geskep. Jy kon maar net by die Parc du Cap-gebou (Unifruco se hoofkantoor) instap om te verstaan wat ek bedoel.

“So ja, my siening was, ons moet verander.”

lewers in Augustus 1997 is hy op pad huis toe. Alistair Moodie (direksielid van Capespan/Unifruco) bel hom en vra waar hy nou is? Hy sê hy ry deur Vyeboom. Jy moet my nou dadelik kom sien, sê hy, want ek het 'n *job* vir jou.

Peter vra nog watter *job*? En Moodie sê op 1 Oktober gaan die bedryf dereguleer, SAAPPA sal als moet oorvat. En dat hulle 'n oorkoepelende liggaam gaan stig (die Sagtevrugteprodusentetrust of SPT) en dat hy, wat Peter is, die voorsitter gaan wees.

“Ek sê nee man, jy's belaglik, daar's geen manier dat ek dit gaan doen nie. Toe ek by die huis kom sê ek vir Paddy (sy vrou): *You won't believe it, for once in my life I said no!*

Die besliste “nee” het nie lank gehou nie.

Die volgende oggend bel Pieter Graaff. “Ek gaan jou nou kom optel. Ons gaan in Kleinmond koffie drink.”

En daar stap Peter Dall pens en pootjies binne-in 'n tweedag-werksessie van die Sagtevrugteraad en verteenwoordigers van die destydse SAAPPA (appels en pere), SASPA (steenvrugte) en SATI (tafeldruiwe) in. Want teen daardie tyd het die SVR besef, 1 Oktober is D-dag. Daar is nie omdraaikans nie. Hulle moes besluit watter dienste na die SPT skuif en watter by Capespan/Unifruco bly.

“Wie is SPT?” vra ek. “Dis basies net Anton Rabe en drie ander personeellede wat toe vir SAAPPA gewerk het.”

“Nee, sê hulle, jy gaan die voorsitter wees. Ek sê maar ek het mos klaar gesê ek gaan dit nie wees nie!”

Daar was egter 'n paar sterk leiers in die bedryf wat Peter uiteindelik omgepraat het om wel voorsitter te word. Manne soos Anthony Rawbone-Viljoen (Two-a-Day), Pieter Graaff (Citrus Fruit Growers), en Riaan Botha (Kromco), wat almal in die eerste SPT-raad gedien het. “Ek het gevoel, minstens is die groot manne daar. Ek moet net die leisels vir 'n rukkie hou.” Daardie kortstondige leisel-houery was wensdenkery.

“Dit was 'n mal tyd. Ons moes toesien dat die pap nie op die grond val nie. En natuurlik het daar pap op die grond geval. Ek meen, ons moes onder meer Unifruco Promotions tot niet maak.”

Peter was drie jaar voorsitter van die SPT – 'n tydperk met 'n klomp frustrasie, waarvan die grootste die vrywillige heffings was om al hierdie dienste te befonds.

“Almal het op 1 Oktober gesê, moenie worry nie, ons sal vrywillige heffings betaal. In die eerste jaar het ons seker 95% ingekry, die tweede jaar seker so 70% en die derde jaar 30%. Toe hou almal op om te betaal.”



Peter Dall

Appelsondes

“Hulle het die waarde van die dienste wat die SPT moet lewer besef, maar toe die een hoor Piet Pompies betaal nie, redeneer hy, nou hoekom moet ek betaal? Ek betaal en hy kry al die voordele?

“Wat my die meeste ontstel het, was dat die grootste sondebokke die groot appelmaatskappye was. Een na die ander het opgehou om die vrywillige heffings betaal. Die tafeldruiwbedryf het in 2000 omtrent 95% betaal, hulle het hul *commitment* behou. Maar die appelmense...dit het seergemaak.

“Dis waar ek groot bewondering vir Anton Rabe ontwikkel het. Ek het ná drie jaar geloop. Maar op een of ander manier het hulle die ding aan die gang gehou. Die Landboubemarkingsraad het in 2001 besluit die engiste manier om dinge te maak werk, was dat heffings statutêr* moet wees. Sonder die dienste wat die SPT (later HORTGRO) gelewer het en steeds lewer, sal die bedryf nie kan aangaan nie, beklemtoon Peter.

***Die wynbedryf was die eerste landboubedryf wat vir statutêre heffings aansoek gedoen het. SPT was tweede, maar eerste vanuit die vrugte-geledere. Ook hier moes Rabe en Dall spreekwoordelik die handboek herskryf. Vandag se heraansoeke volg steeds grootliks daardie oorspronklike templaar. Talle bedrywe het sedertdien daardie model vir hulle aansoeke gebruik.**

Teenkanting

Die vrugtebedryf is gesien as die mees verligte sektor van die landbou, maar daar was twee kampe. Een het geglo, al dereguleer ons, gaan Capespan die ankermaatskapy bly. Aan die ander kant was mense soos Gabby Gess (’n prokureur wat deur die regering benoem is om op die Sagtevrugteraad te dien) en Eckart Kassier wat gesê het Capespan het soveel voordeel uit die enkelkanaal gekry dat hulle aan die bedryf moet terugbetaal.

“Die groot debat het gegaan oor die Cape-handelsmerk, wat is dit werd? Toe stig ons ’n sespersoon-komitee om hierdie onderhandelings deur te voer. Dit was Pieter du Toit, Paul Cluver, Louis Kriel, Eckart Kassier, ek en Gabby Gess.

“Op 1 Oktober 1997 word ek toe ook voorsitter van die SVR, want die raad kon toe nog nie heeltemal ontbind nie, ons moes eers van die bates ontslae raak. So daardie tyd het ek twee hoedens gedra, ek het gesê dit het nou gebeur, ons moet vir die bedryf soveel geld as moontlik uit Capespan kry. Maar dit was ook belangrik dat ons nie Capespan as besigheid of die bedryf onnodig seer maak nie.

“Maar ek moet bieg, ek was nie suksesvol nie. Ek, Eckart en Gabby het hard baklei, maar Paul Cluver en Louis Kriel het vasgeskop en op die ou end het ons niks vir die handelsmerk gekry nie. Vir alle bates het ons ongeveer R3,5 miljoen gekry.”

Daardie geld is in ’n ontwikkelingstrust gesit, die DFPT Development Trust, wat gemik was op die bevordering van swart boere. “Daai trust bestaan nog, R3,5 miljoen saam met die bedrag wat oorgebly het in die SVR, wat dit tot by sowat R13 miljoen gebring het. Die trustakte bepaal jy mag nie die kapitaal gebruik nie, net die rente. En daarmee kan jy nie veel doen nie.

“Ons moes beter onderhandel het. Paul is ’n goeie vriend van my, Louis Kriel was ’n harde onderhandelaar, en hier sit jy as opposisie teenoor mekaar. Dit was vreemde onderhandelings daardie.”

Binne-politiek

Volgens Dall was politieke druk van buite was min, maar binne-politiek baie. “Hanekom het gesê doen die job, ek wil nie hoor van julle binne-gevegte nie. Ek het ’n bietjie interaksie met hom gehad, en dan was daar ’n paar linksgesinde wit tannies wat druk op ons wou uitoefen...

“Ek dink die verhouding tussen ons en Hanekom was goed. Toe Thoko Didiza oorgevat het, het ek baie lekker met haar saamgewerk. Daar was nie soveel nonsens soos nou nie. Jy kon met haar praat en sy het die bedryf verstaan. Sy sal jou so elke tweede maand bel en vra, hoe gaan dit met die bedryf? Wat gaan gaan? Is daar haakplekke? Die ouens wat nou daar is verstaan nie eintlik waaroor dit gaan nie.”

En toe bars alle hel los, die bedryf is gedereguleer, Unifruco slaan nie meer alleen die uitvoer-kitaar nie en nuwe uitvoerders sak soos aasvoëls op ’n onseker vrugtebedryf neer.

“Skielik skiet uitvoerders – met ’n klomp skelms tussen hulle – soos paddastoel op. Ons moes probeer vasvat, ons het selfs een of twee aangekla van bedrog. Ons moes versigtig wees, maar het selfs briewe aan die bedryf uitgestuur en gesê: Wees versigtig aan wie julle vrugte verskaf, want in die eerste vyf jaar van deregulering was daar heelwat probleme met verdagte uitvoerders.

“Binne die eerste week het ons van een na 136 uitvoerders gegroei. En die Tesco’s van hierdie wêreld het dit baie geniet. Hulle het seker 30 oproepe in die eerste week gehad en produsente lekker teen mekaar afgespeel.”

Die gevolg? Suid-Afrika ding oorsee met sy eie vrugte teen homself mee. Die SPT het spoedig beseft dat hulle iets aan die situasie moet doen. En toe stel die SPT Dall as arbiter aan in dispute tussen boere en uitvoerders.

“’n Deel van die probleem was dat produsente baie naïef was,” onthou Dall. “Baie het geen idee van bemerking gehad nie. Maar nou kom ’n uitvoerder met ’n mooi kar by jou aan en wil jou vrugte koop. Hy sê dat hy jou vrugte by jou koop en waarborg jou R100 minimum per karton. Die boer sê ja en lewer sy vrugte, maar kry net R60 weens gehalteprobleme.

“Dan sê hulle vir die uitvoerder, maar jy het nooit gepraat van kwaliteitseise nie. Jy’t nie gesê dit moet sus en so wees nie. Vra jy dan vir die boere, maar waar is die kontrak wat jy opgestel het? Kontrak? Nee, so iets is daar nie. Dit was baie moeilik om enige beslissing te maak. En waar is die R100? Oorsee, of gelewer op sy plaas? Baie keer was dit oorsee, dan word verskeping afgetrek en jy kom by R60 uit. Dan sê die uitvoerder die prys was R100 minus koste, maar dis nooit so beskryf nie.

“So dit was ’n probleem. Die boere het nooit eintlik self bemerk nie. Hulle was doodeenvoudig naïef. Destyds was hulle mentaliteit dat jy net jou vrugte verby die inspekteur moet kry. As die inspekteur sy rubberstempel opsit, is die probleem verby. Unifruco doen die res.

“Baie boere het seer gekry. Ek dink steenvrugte en tafeldruiwe meer as appels en pere. Kernvrugte het drie groot koöperasies gehad: Ceres Fruit Growers, Two-a-Day en Kromco. Hulle het seker 60 tot 70% van die produksie hanteer en boere beskerm. Hulle het ook ’n bemerkingspan gehad en daai drie koöperasies het in daardie moeilike jare redelik getrou aan Capespan gebly.

“Ek dink van al die arbitrasiesake wat ek hanteer het – seker maklik 30 – was 27 oor tafeldruiwe. Tafeldruiwe het ook die probleem gehad dat hulle ’n voorskot op hul oes kry. Hulle begin in Januarie lewer en kry 50% van die verwagte uitbetaling wat in Oktober kom. Appels en pere het dit nooit gehad nie. Die voorskotprobleem was, nou is jy committed. Die uitvoerder kan jou enige prys betaal, hy het jou vrugte. Daar is uitvoermaatskappye wat so plase bekom het.”



Orde

Dit het 'n goeie vyf jaar geduur voor die stof gaan lê en verdagte ouens uitgeval het. En die groot ouens besef het dat hulle moet saamwerk.

“Ek sê dikwels, dis eintlik baie maklik om die appelbedryf te organiseer. As ek 'n braaivleis hou en ek nooi net ses manne, het ek 85% van die appelbedryf bymekaar. Hulle kom formeel byeen binne die Joint Market Forums (JMF's). Hier deel hulle inligting met betrekking tot voorrade, hoe die mark lyk en hoe die oeste en verskepings van kompeterende lande en heersende markpryse lyk soos dit in die publieke omgewing beskikbaar is.”

“Die belangrikste deel van daardie vergadering is ná die tyd in die gang. Dan begin die manne met mekaar praat en hulle het binne vyf jaar besef my teenstander is nie CFG of Kromco nie, dis Chili en Argentinië. “As ons wil wen hier in Suid-Afrika moet ons saamwerk.”

“Daaroor voel ek baie sterk. Ons het nou deur die International Pome Fruit Alliance vier nuwe appelvariëteite ingebring wat hierdie jaar aangeplant word. Du Toit Boerdery moet hom proef, CFG, almal. Ons produseer 1,5% van die wêreld se appels. Ons is te klein om onder mekaar te baklei en te sê ek wil hierdie variëteit vir myself hou.

“Ons moet deel. Daar is 'n sterk gevoel in die bedryf hieroor. Daar is 'n bietjie meer kompetisie in tafeldruiwe, maar selfs daar begin die ouens besef saamwerk is beter.”

Anders doen?

“Ons kon seker goed anders gedoen het. Dalk beter voorberei het. As jy mooi daaroor dink, deregulering is eintlik soos swanger wees, jy kan nie half swanger wees nie, jy is of gedereguleer of glad nie. Om half gedereguleer te wees, sou nie gewerk het nie. Ek dink baie mense het dit nie besef nie.

“Die Nieu-Seelanders het my kort ná deregulering genooi om met hulle daaroor te gaan praat, hulle het ook gedink hulle moet daardie roete loop. Toe besluit hulle nee, hulle gaan op 'n permitstelsel werk, hulle gaan private uitvoerders 'n permit gee om 100 000 kartonne uit te voer, so hulle gaan half-dereguleer. Dit het glad nie gewerk nie.

“Sodra jy permitte en lisensies instel, reguleer jy. Ons het nie 'n keuse gehad nie. Derek Hanekom was reg, een dag is jy gereguleer, die volgende dag is jy gedereguleer – jy kan nie half swanger wees nie.

“Paul Cluver gaan nie 100% daarmee saamstem nie, maar ek dink dit was die regte besluit. Wat Paul nou wel 20 jaar later sê, is dat dit die beste besluit vir die bedryf was. En ook Josias Beukes – almal ouens wat daarteen geskop het. Dat ons vyf jaar van pyn gehad het, is klaar. Niks kom sonder pyn nie.”

Kwyn

As mens vandag terugdink aan Unifruco se rol onder die eenkanaalstelsel, het hy redelik nietig geword. Dall rol sy wysvinger teen sy duim op om te wys hoe klein. “Hier in SA is dit klein. Dis 'n heel ander maatskappy, sy appel- en peerproduksie kry hy net van sy eie plase. Hulle kry vrugte uit China, Chili... dis 'n internasionale bemarkingsmaatskappy.

“Met tafeldruiwe is dit nog bietjie anders, hulle kry 'n klompie sitrus ook, maar met steenvrugte het hulle nou heeltemal opgehou, trouens hul steenvrugte-ouens het afgestig en hul eie maatskappy begin.”

En tog was hulle die kroonprins van vrugte-uitvoer. Hulle het al die kontakte gehad, al die markte geken.

Dall sug. “Net voor deregulering het Unifruco en Outspan saamgesmelt en Capespan gevorm. Baie van Outspan se manne het hiernatoe gekom. John Stanbury het as hoof oorgevat. Peter Misselbrook was die finansiële bestuurder. Hulle het geen gevoel vir die appel- en peerprodusente gehad nie.

“Jy kan dit maar sê, ek het 'n moeilike tyd met John Stanbury gehad. In 'n vergadering het ek hom reguit gesê, soos julle nou aangaan, gaan julle geen vrugte kry nie.

“Hy sê toe dathy nie omgee nie: Ons is 'n bemarkingsmaatskappy, ons kan enigiets bemark, as ons nie vrugte kry nie, gaan ons karre bemark. Dit was sy woorde aan my.”

“Anton Rabe sal dit onthou, hy het daardie tyd gesê hy het my nog nooit so kwaad gesien nie. Ek het vir John reguit gesê, as jy daardie k*k wil praat, stap ek hier uit. Maar dit was hul siening. Arrogansie soos jy nog nooit gesien het nie.

“Ek dink as ons meer van die oorspronklike Unifruco-manne in beheer gehad het, sou hulle nie so vinnig uitmekaar



gespat het nie. Maar dit was amper 'n Outspan-oorname. En baie arrogant.”

Regte pad

Dall het geen twyfel dat deregulasie die regte pad was nie. “Ek het miskien meer van 'n appel- en peer-hoed gedra, maar selfs steenvrugte en tafeldruiwe, die geleenthede wat geskep is...

“Royal Gala doen tans besonder goed en die grootste mark is Bangladesh – daardie mark sou nooit daar gewees het as ons nog eenkanaalbemarking gehad het nie. Verskeie oorsese markte het vir ons oopgegaan.

“Kyk na Afrika, 29% van ons appels word nou al in Afrika bemark, ek het geen twyfel dat die innovering en markontwikkeling wat ons sien, die gevolge van 'n regte besluit in 1997 was nie. Jy hoef nie te baklei vir die produk nie.”

Uitdagings

Ironies genoeg was dit in 1997 'n politieke besluit om die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf te dereguleer en wêreldfiks te maak vir die enorme uitdagings van internasionale handel. Nou, 20 jaar later, lyk dit of politiek dié keer die vrugtebedryf se remskoen geword het. Volgens Dall lê daar nog 'n paar bulle voor.

“Na my mening is die grootste van almal die regering se bystand aan die bedryf. Ek praat nie hier van subsidies nie. In die laaste 20 jaar het Chili meer as 20 vryhandelsooreenkomste in die res van die wêreld aangegaan. Daarteenoor, het ons net twee deurgevoer: Europa en 'n paar produkte (sitrus, tafeldruiwe en appels) het toegang gekry tot China.

“Ons mag nie appels na Thailand uitvoer nie. Thailand het 10 jaar terug besluit almal moet heraansoek doen. Ons regering het daarvan vergeet. Ons werk daaraan, maar ons wen nog nie.

“Die wêreldvryhandel is onder druk. Fitosanitiëre maatreëls word gebruik om varsprodukte te blokkeer, en indien ons nie 'n regering het wat daarmee gaan help nie, gaan ons nie wen nie. Want dit moet van regering tot regering wees.

“Ons het wel ietwat gevorder in China, maar eintlik is dit te danke aan Mono Mashaba. Hy het 'n fantastiese job gedoen. Hoekom hy nie direkteur-generaal van landbou is nie, weet ek nie. Dis die regte ou.”

“Dis ons groot uitdaging,” sug die grote Peter Dall in sy leunstoel by sy huis in Bettysbaai. “Ons kry nie toegang tot markte nie weens 'n regering wat ons nie daarmee help nie.”

Veerkragtigheid

HOOFSTUK 8





UNIFRUCO



TWEE VRUGTEBEDRIFSLEIERS WAT 20 JAAR GELEDE SELF DEUR DIE MEUL VAN DEREGULERING IS, IS OOR EEN DING SEKER: SUID-AFRIKAANSE SAGTEVRUGTEBOERE IS VANDAG ONEINDIG MEER GEVORDERD, SELFVERSEKERD EN IN BEHEER AS IN DIE OU BEDELING.

Hoewel die Wes-Kaap een van die ergste droogtes in 'n eeu beleef, is dit koud en reënerig. Dr. Paul Cluver se kantoor-kompleks op De Rust-landgoed, by Elgin, is indrukwekkend. De Rust is sedert 1896 in die Cluvers se besit. So Kaaps-Hollands soos kan kom.

In die effe skemer raadskamer knetter 'n vuur gesellig. Cluver en Josias Beukes, tans besturende direkteur van Dennegeur-landgoed, is twee manne wat in die negentigs kniediep in die vrugtebedryfmoeras was. Beukes was destyds onderskeidelik Unifruco-direkteur asook 'n lid van die Sagtevrugteraad (SVR), terwyl Cluver die Unifruco-voorsitter was. Albei het diepe insig oor daardie tyd.

Heel aan die begin sê beide pront: Die afgelope 20 jaar het Suid-Afrikaanse sagtevrugteprodusente geleer om op hul voete te dink, te oorleef en om innoverend te wees. Sagtevrugteprodusente is nou sterker en slimmer as ooit tevore.

Deregulering, meen beide, het nie sy stukrag uit die destydse politieke omwenteling gekry nie. "Die Suid-Afrikaanse landbouwêreld – en ook die sagtevrugtebedryf – van die 1980's was reeds in eie reg gereed vir verandering. Die beheerraadstelsel is reeds bevraagteken," meen Beukes. "Vryheid was die neiging van die tyd."

Dan vul Cluver aan: "Die sagtevrugtebedryf was anders as die ander landboubedrywe in die sin dat nêr die uitvoer van vrugte deur die SVR beheer is." Dié bedryf is in die tagtigerjare deur ekonomiese sanksies geknou. Beukes sê lank voor politieke veranderinge was die gevoel dat 'n vryemarkstelsel "alles sou uitsorteer". "Daar word dikwels foutiewelik gedink dat sanksies teen Suid-Afrika 'n rol in deregulering gespeel het, maar die sagtevrugtebedryf was in die tagtigerjare reeds veel nader aan deregulering as die meeste ander landboubedrywe. So vroeg soos 1986 reeds is met 'n aandeelstelsel begin."

Cluver stem saam: "Die proses van verandering van regulasies het reeds in die tagtigerjare begin posvat toe Louis Kriel as besturende direkteur van Unifruco aangestel is. Saam met Leo Fine het hy deregulering progressief gedryf."

In 1987 het hulle 'n koöperasie gestig, Universal Fruit Trade, wat die bestuur van die SVR oorgeneem het. "Die bestuur van die raad is daarheen gedelegeer, en produsente het aandeel volgens hul vrugteleweringsvolume bekom."

In 1989 het Unifruco Edms Bpk die koöperasie oorgeneem. Aandeel in dié maatskappy het ook, soos in die koöperasie, die groottes van die spelers weerspieël. "Gevolgtrek is Unifruco oorheers deur die groot spelers, soos Ceres Fruit Growers, Two-a-Day en Kromco – die grootste appellewerings het van dié maatskappye gekom," vertel Cluver.

Plaaslike bemarking

Die binnelandse bemarking van sagtevrugte is reeds vroeg in die 1970's gedereguleer en het veral kernvurgte, wat 'n sterk plaaslike mark gehad het, bevoordeel. Die bevoordeling is te wyte daaraan dat daar reeds kernvrugtebemarkers met ondervinding was wat relatief maklik kon opskaal na uitvoerbemarking. Trouens meen Anton Rabe dat die plaaslike bemarkingsprogramme van detyds – wat hy na deregulering moes toemaak omdat daar nie eensgesindheid hieroor in die bedryf was nie, steeds 'n rendement lewer en as basis vir die sterk plaaslike kernvrugmark dien. Daarenteen het tafeldruiwe en steenvrugte bykans geen binnelandse mark gehad nie en sukkel vandag steeds. SASPA se plaaslike programme begin wel nou vrugte afwerp terwyl van die groot kernvruggroepe in eie reg bemarkingsprogramme op die plaaslike mark dryf.

Die mees dramatiese historiese gebeurtenis van die tagtigerjare was die val van die Berlynse muur en verkrummeling van kommunisme. "As die muur nie geval het nie, sou die destydse regering beslis nie met die ANC begin onderhandel het nie. Skielik was die 'rooi gevaar' weg."

In dié tyd het die Washington-konsensus met sy tienpunt-beginsels ook op die voorgrond getree. Ekonomie van die tyd het ook riglyne vir Derde Wêreld-lande gehad. "Ons vorige regering het dit nagevolg," sê Cluver.

Punt 9 van die konsensus was spesifiek oor deregulering. "Die tienpuntstelsel het die denke van die tyd weerspieël en die beginsels is ook aan Nelson Mandela verkoop," meen Cluver. Dit het 'n wye spektrum van beginsels, waaronder fiskale beleid, belastingstelsels, rentestelsels, handel, beleggings, privatisering, eiendomsreg en ook deregulering, gedek.

In 1997 is Cluver tot voorsitter van Unifruco verkies. Hy sê die siening van Unifruco was destyds dat dit 'n baie goeie maatskappy was. "Die mening was allerweë dat Unifruco sonder moeite sou kon meeding in 'n vryemarkstelsel."

"Unifruco het oor 'n geïntegreerde logistieke- en bemarkingsketting beskik met fasiliteite, soos koelkamers en verpakkingsaanlegte, in Engeland (Shearness), België (Antwerpen), Nederland (Flussingen) en Duitsland (Bremerhaven). Die hoofkantoor was in Londen, met streekkantore in Hamburg, Parys en Antwerpen. Unifruco het geglo hy kon beter en meer mededingende diens lewer as enige ander instansie."

Unifruco het egter ook besef dat sy infrastruktuur, soos sy skepe, asook heelwat van sy personeel, net seisoenaal besig was. "Om dié rede is reeds in die vroeë negentigerjare 'n gesprek met Outspan begin om te kyk of hul onderskeie infrastruktuur nie kon saamsmelt nie. Veral omdat die twee maatskappye se 'hoogseisoene' mekaar uitstekend aangevul het."

Capespan

Die gesprekke het in die vroeë negentigerjare gelei tot die stigting van 'n gesamentlike vrugte bemarkings- en verspreidingsmaatskappy in Europa, naamlik Capespan.

"Capespan het ook oor twee van die beste handelsmerke in die wêreld beskik, naamlik Cape en Outspan. Hulle het destyds getel onder die top vyf handelsmerke in die wêreld en almal in die vrugte-wêreld het hulle geken," vertel Cluver.

Unifruco en Outspan se mening was dat 'n samesmelting van die twee maatskappye hulle in 'n baie sterk posisie sou plaas eerder as mededingende uitvoerders. Die idee het egter ook bestaan dat hulle die vermoë sou hê om ook teen mekaar te kon meeding."

Ná deregulering sou Capespan sitrus hanteer, en Unifruco sagtevrugte. In Januarie 1999 het Unifruco en Outspan toe saamgesmelt en Capespan geword. Cluver was Capespan se eerste voorsitter en Milaan Thalwitzer (van die Bosveld Groep) was ondervoorsitter. John Stanbury is as hoofuitvoerende beamppte aangestel.

Die volgende stap was om 'n ooreenkoms aan te gaan met Fyffes – 'n groot Ierse piesang- en vrugtemaatskappy. Fyffes was die grootste speler in die Europese piesangmark. "Die gedagte was dat dit Capespan in 'n unieke, onaanvegbare posisie sou plaas. Capespan sou dan aan sy kliënte 'n volledige spektrum van die vrugtemandjie kon bied," sê Cluver.

In 'n poging om toegang te vergroot het Capespan ook verhoudings opgebou met Noordelike Halfrond-produsente – waaronder Florida Oranges. "So sou Capespan nie meer aan Suidelike-Halfrond seisoene gebonde wees nie. Capespan sou 12 maande per jaar in bedryf wees. Dit sou die maatskappy onaanvegbaar maak."

Lugkastele

"Jy moet nooit dink jy is te bakgat nie. Dis net daar waar jy jou agterwêreld sien!" lag Cluver. "Ek is 'n neurochirurg en 'n produsent. Beide opsette bring mens vinnig aarde toe die oomblik wat jy begin dink jy is baie goed!"

Daar was 'n paar faktore wat Capespan se strategie gekelder het. Die groot supermarkgroepe het oorgegaan na 'n stelsel van kategoriebestuur, vertel Cluver. Dit beteken hulle het nie meer waarde aan 'n volmandjie vrugte geheg nie. Hulle het vrugte-kategorie-spesialiste verkies en wou besigheid doen met die beste sitrusprodusent, die beste appelprodusent, die beste peerprodusent.



“Die mandjekonsept wat ’n voordeel was, was nou ’n nadeel. Die supermarkgroepe het Capespan skielik nie meer as ’n spesialis gesien nie, maar as ’n algemene vrugte-uitvoermaatskappy – presies die ou met wie hulle nie wou besigheid doen nie.”

“Die supermarkte het al die skakels uit die voorsieningsketting gehaal. Die deur vir ’n direkte verhouding tussen groot produsente en supermarkgroepe, ten koste van agente, was oop,” sê Cluver.

“Voor deregulering was die geloof by Capespan dat hul mededinging ander groot vrugtemaatskappe, soos Dole, Delmonte, Chiquita en Fyffes sou wees. Daarom is dan ook met Fyffes saamgesmelt.”

“Chiquita, ’n Amerikaanse vrugtemaatskappy, het toe nooit na Suid-Afrika gekom nie; Delmonte het gekom, maar weer onttrek, en Dole het nooit werklik tot ’n beduidende speler ontwikkel nie.”

“Hierdie verwikkeling by die supermarkgroepe het almal onkant gevang, want die mededinging vir Capespan het dus nie van maatskappe gekom het nie, maar van die produsente self.”

“Tegnologiese vooruitgang het dit ook moontlik gemaak om vrugte in verkoelde houe van deur-tot-deur te vervoer. Deregulering het veroorsaak dat die verkoelingsvragkepe van Capespan nie meer winsgewend kon meeding nie.”

“Voor 1997 en deregulering was daar nie iets soos internet nie. Die elektroniese media en die beskikbaarheid van verkoelde behouering, het dit vir produsente moontlik gemaak om hul eie produk uit te voer en op dié manier baie kostes uit die stelsel te haal. Dit het meegebring dat vrugte verpak kan word in kartonne met die kliënte se eie etikette. Produkte van Du Toit, Tru-Cape, Kromco, kon nou direk verpak word in byvoorbeeld ’n Sainsbury- of ’n Tesco-karton. So is een van die sogenaamde bates van Capespan – hul handelsmerk – tot ’n groot mate vernietig,” meen Cluver.

Cluver en Beukes vertel ná deregulering het onderhandelinge plaasgevind oor die bates van die SVR. Die bates sou in ’n trust vir opkomende boere geplaas word.

Soos wat daar met ander bedryfsinstansies ’n ‘grys area’ van onderhandelings was – aspekte soos watter bates aan die raad behoort het en watter aan die gestigte maatskappy – was daar ook onderhandelinge tussen bemakingsraadense.

Dit was om uit te klaar of Unifruco aan die raad geld moes betaal vir sekere bates, waaronder die Cape-handelsmerk. “Unifruco het die handelsmerk voor deregulering byvoorbeeld vir R1 van die SVR ‘gekoop’. Toe die effektiewe bedryf van die SVR oorgeplaas is na Universal Fruit Trade, en later na Unifruco, is al die bates deur hulle oorgeneem – waaronder ook die handelsmerk,” vertel Cluver.

Hy sê die argumente het gegaan tot watter mate daardie bates teen ’n redelike waarde aan Unifruco oorgedra is. “Die argument van die ANC, Derek Hanekom en hul prokureurs was dat daar bates in Unifruco oorgedra is wat die aandeelhouders onregverdig verryk het.”

Die uiteindelijke bedrag waarop ooreengekom is, was R3,5miljoen. Die geld is deur Unifruco aan die Sagtevrugtebedryf Ontwikkelings Trust (DFIDT)* oorbetal.

***Hierdie Trust bestaan vandag steeds en het tans bates ten bedrae van R15,6 miljoen. Ses trustees (twee persone van Hortgro en vier wat deur die minister van landbou aangestel is) bestuur die Trust; met Hortgro as administrateur. Studiebeurse aan kinders van voorheenbenadeeldes word die afgelope paar jaar hieruit gefinansier.**

Sagtevrugteraad

“Beheerrade soos die SVR het ’n uiters belangrike rol gespeel om produsente te beskerm toe beskerming nodig was,” meen Beukes.

“Die groot depressie van die dertigerjare was die resultaat van swak bestuur, maar dit het sagtevrugteboere hard geslaan. Dit het gelei tot die beheerrade,” vertel Cluver. “Dit is ingestel om meer stabiliteit in ’n onstabiele wêreld vir produsente te bring en so boere se lewens te verbeter”.

Dit het nie saak gemaak dat dit aan sosialisme gegrens het nie. Dit was ‘reg’ vir die tyd. Boere kon soveel appels en pere plant soos hulle wou sonder om hulle te veel oor wêreldtoestande te bekommer. Die ‘ou’ Suid-Afrika was nie volwaardig kapitalisties nie – meer sosialisties, sê Cluver. Kyk maar na staatsmaatskappe soos Sasol, Yskor en Foskor. Mense het aanvaar die ANC sou al hierdie sosialistiese neigings oorneem. Dit het nie gebeur nie.

“Trovens,” meen Cluver, “die 1994-verkiesing was eintlik ’n ‘wonderwerk. Suid-Afrika word oorgeneem deur ’n alliansie van sosialisme, kommunisme en vakbonde, en tog ‘sluk’ hulle die idee van ’n vrye demokrasie heeltemal. Geen myne en instansies word genasionaliseer nie. Vryheid was in die lug – ook vir landbou.”

“Die verbasendste was dat Derek Hanekom die insig gehad het om nie ’n stap terug te neem in ’n sosialistiese bestel nie, maar wel die pad van deregulering na te volg, en Kassier opdrag te gee om dit te doen.”

“Ironies word daardie vryemarkbeginsels vandag bevestig. Kyk maar net na Brexit. Ek dink natuurlik dit is gekheid – jy kan nie terugstap in ’n beheersituasie nie. Trump van Amerika wil teruggaan na proteksionisme!”



Josias Beukes, Paul Cluver en Peter Dall

WAS DEREGULASIE DIE REGTE PAD? BEIDE CLUVER EN BEUKES TWYFEL NIE HIERAAN NIE.

Regte pad

“Deregulering het die vrugtebedryf in ‘n veel beter situasie geplaas as wat dit ooit onder ‘n beheersisteen kon wees,” meen hulle.

“Tye was onseker en daar was pyn, onderlinge wantroue en geskille. Hier en daar is ‘n paar karre se wiele afgeblaas, en selfs ‘n selfoon of twee het in die slag gebly, maar dit is mettertyd uitgesorteer,” lag Beukes.

“Oral is maar aards-optimiste en aards-pessimiste. Sommige mense het regtig destyds geglo die nuwe ANC-regering gaan reuse-probleme in die landbou veroorsaak, en dat dit die einde van die sagtevrugtebedryf gaan wees.”

“Toe Hanekom ná Van Niekerk as landbouminister aangestel is, wou party boere ‘selfmoord’ pleeg,” vertel Beukes. “Landbou was in sy peetjie, het baie geglo. En kyk net waar sit ons vandag – ons verlang terug na Derek Hanekom en Thoko Didiza,” lag hy gemoedelik.

Beukes meen ook onomwonde dat ‘n enkelkanaal-bemarkingstelsel nie nêr sleg was nie. “Die grootste probleem was dat dit geen aansporing vir produsente ingehou het nie. As jy ‘n enkelbaan-bemarkingstelsel daarstel wat geen burokrasie gehad het nie, sou dit dié ideale bemarkingstelsel vir landbou – soos sagtevrugte – kon wees.”

In die jare voor deregulering was kommunikasie een van die sagtevrugteboer se grootste probleme. Inligting is via die beheerraad, waarvolgens besluite vir



die volgende seisoen geneem is, verkry. Tegnologie het dit verander. “Vandag gesels elke produsent daagliks met internasionale markagente wêreldwyd en neem binne sekondes besluite,” meen Beukes.

Vandag is nog ‘n hele klomp uitvoeragente in die sagtevrugtebedryf bedrywig – sowat 120 – maar eintlik word sowat 90% van alle sagtevrugte-uitvoere deur ses of sewe groot uitvoerders hanteer.

Die jare 2000 tot 2004 was “regtig ‘n slegte tyd vir die uitvoerbedryf. Produsente het egter ‘boeke gevat’ en elkeen moes maar sy boerdery sê herstruktureer dat by die nuwe omstandighede aangepas kon word. Dit was ‘n tyd van leer en aanpas,” meen Beukes. “Die moderne vrugteboer moet soos ‘n sakeman innoverend op sy voete dink.”

Vandag lê die wêreld oop. Produsente kan feitlik op enige plek bemark solank hulle aan fito-sanitêre vereistes voldoen word. Veral markte in Suidoos-Asië maak hom opgewonde, sê Beukes.

‘n Groot frustrasie is dat feitlik geen staatsondersteuning bestaan nie, sê Beukes. Hiermee stem Cluver saam: “Daar is enorme nuwe markgeleenthede maar om dit te ontsluit, is ondersteuning op staatsvlak nodig.”

“Ons soek nie subsidies nie – ons wil net hê die staat moet sy kant bring wat internasionale protokolle betref. Die sagtevrugtebedryf in Suid-Afrika is gesond, innoverend met ‘n puik infrastruktuur. Maar die regering bring nie sy kant nie. Dit veroorsaak onnodige vrese, onsekerhede en ontmoedig ontwikkeling, sê Beukes.

Veerkragtig

Gebrekkige navorsing wek ook kommer, meen Cluver. “Min van die bemarkingsinstansies kan vandag navorsing bekostig. ‘n Groot gedeelte van navorsing word deur universiteite gedoen en hulle fokus op toegepaste navorsing. Bitter min basiese, praktiese navorsing op sagtevrugte word tans in Suid-Afrika gedoen,” sê Cluver. “Ons het net een hortologie departement in die land oor – op Stellenbosch.”

Maar dat die Suid-Afrikaanse sagtevrugtebedryf veerkragtig is en by omstandighede kan aanpas en groei, is die afgelope 20 jaar klinkklaar bewys.

Riding the wave



A PICTURE IS WORTH A THOUSAND WORDS...



If that is the case, two photos in a Hortgro market analysis document compiled by Jacques du Preez, Hortgro’s trade and markets manager, and his colleague Mariëtte Kotze, group operational manager, tell you in an instant how dramatically the market for South African fruit has changed over decades.

On the one photo – the consumers of the past – a glum bunch. The men are all wearing jackets and ties, the women in dresses that cover everything from the neck to the ankles. The little girls all have big bows in their hair, the boys’ hair all parted in the middle. A typical photo from a bygone era.

On the other photo – a group of women. There is something defiant on their faces. With modern hairstyles, and clothing that reveals flesh that would raise the ire of the reverends of old. It’s a picture of the famous American Kardashian-clan. Self-made celebrities who regularly rock the social media with their daring ventures.

This is today’s market, but still not the full story. For a lesson that South African fruit farmers learned quickly over the past two decades is: Today and tomorrow’s market can differ light years from one another, in a manner of speaking.

Where were we, where are we now, and where are we going?

In 1997 SA’s population was 41,8 million, last year in 2016 it was 55,4 million. This is good news from a producer perspective because people have to eat.

However, numerically the opposite happened on the producer side. In 2002 there were 1 646 fruit producers in the country, the average fruit enterprise was 34 hectares. Last year, there were over 400 fewer fruit farmers (1 210), but the average fruit enterprise was 45 hectares.

This pattern is not unique, and is what typically happens in the rest of the agricultural sector. It’s known as the 80:20 principle, but in the deciduous fruit industry the ratio is 70:25 - where there is more and more consolidation of farming enterprises, farm sizes are getting bigger, and the small farms dissipate.

This also is not where the story ends because together with the consolidation process, dramatic changes have also started to unfold behind the ‘farm gate’ – changes that can be summarised as an explosion in new production techniques.

During this period, the efficiency of production per hectare impressively shot up with 25% to 35%, and the amount of cultivars increased from 148 to 550. In addition, there are 25% more stone fruit trees on a hectare nowadays, and a massive 58% more pome fruit trees than in the past.

Where is all the fruit going?

There was a time when Europe was everything for the SA fruit industry. Under the old dispensation farmers basically just had to get their fruit through the ‘farm gate’ and past the fruit inspector, the Deciduous Fruit Board and its export arm, Unifruco, would take care of the rest. In fact, to that end the Unifruco team had its own fleet of ships, a world-renowned brand and an impressive distribution network in Europe.

The Far East, China in particular, wasn’t even on the horizon back then. From a SA fruit marketing perspective the Far East was a

mysterious, closed-off part of the world, barely a blip on exporters’ radar screen. Not to mention the rest of the African continent.

According to Du Preez as recently as a decade ago, Russia, the European Union and the United Kingdom (at the time of writing still part of the EU) made up roughly 72% of SA’s export market. This, in comparison to the 24% of the Middle East, the Far East, Asia and Africa.

Since then the combined share that Asia and Africa represents of SA’s export markets has more than doubled. And now represents 55% of SA’s export market, against Europe’s 42%. In other words, a dramatic market turn-around.

“The impact of technology in this changing market has been impressive. Controlled atmosphere cold storage, as well as other technology, has doubled the capacity of the pome fruit industry to store fruit long term over the past 20 years. The industry can now market fruit 12 months of the year.



"The use of technology in packhouses with regard to colour sorters as well as consumer-driven packaging material, have also made huge leaps forward. The marketing windows in the respective continents also changed significantly. Our window in Europe is becoming smaller for apples and pears. For stone fruit we are not chasing the early markets anymore, but instead aim for the later markets with better eating quality fruit," says Du Preez.

"The amount of data generated from research to production to the end-consumer is astonishing. How it is interpreted and converted into industry intelligence, plays a key role in the success of the producer of the future."



In the old dispensation, international political twists were of little concern to SA fruit farmers. It was the concern of Unifruco's bureaucrats. Today world politics are as much a part of a fruit farmer's headaches as water, fertiliser and fruit flies.

"We live in the era of protectionism and self-interest, the dynamic of trade and trade relations are under fire everywhere. And it has a dramatic effect on market access for South African fruit."

To complicate matters further, South Africa is also battling with its own political turbulence and widespread corruption. In Du Preez's analysis this unknown market factor is illustrated with a single photo: a smiling Jacob Zuma with two handfuls of banknotes at a horse race – a gamble of which the result is very difficult to predict.

Market share and market access are not going to get easier. Barriers like tariffs and trade requirements regarding plant health, food safety and chemicals are only going to get stricter internationally. That is why market access remains one of Hortgro's main priorities, says Du Preez.

Then there is still nature to contend with. The impact of climate change on South African farmers can be best illustrated by the drought in the Western Cape. Suddenly the main artery of fruit production – sufficient water supply – is not a given anymore. It can have far-reaching consequences for the production pattern of fruit.

Twenty years ago was a turbulent time for the fruit industry, but it adapted and survived. Du Preez says the tempo of change did not stop. On the contrary, it has increased.

"We must embrace technology and read market turbulence correctly. Our industry is determined. We can adapt and survive the tougher cycles."

And with that he lays the finger on the SA fruit industry's big challenge: to not only read tomorrow's markets correctly, but also to adapt to it quickly.

Meet us halfway

CHAPTER 10



Errol April, new generation grower, who won the Deciduous Fruit Industry's Novice Award for 2017.

Today, 20 years after deregulation, South Africa can boast with a fruit industry that survived the 1997-revolution and has since then blossomed into a highly successful world player. However, now new obstacles have emerged. Potholes of a unique nature that the industry cannot overcome without an agriculture-friendly government.

For the last chapter three industry leaders talk about the future – Nicholas Dicey (Hortgro board chairperson), Anton Rabe (Hortgro’s executive director), and André Smith (Hortgro board member and South African Stone Fruit Producers’ Association chairperson).

The conversation takes place in the heart of Tulbagh. All three agree that the South African fruit industry has developed into a fit competitor that holds its own against the big players on world markets. There is undoubtedly a bright future for this industry. Not only for fruit farmers themselves, but it also has an important role to play in the country’s economy and the transformation of the sector.

But in order to unlock that potential, a condition as heavy as lead holds true, and here the finger points to the government: The industry itself can only do so much to unlock international

markets, the big responsibility lies with the state. Trade agreements and export protocols are negotiated between governments, not between producers and foreign governments.

According to Dicey the history of the fruit industry is full of pioneers who had to find ways around obstacles. The generation of ‘97 had to wrestle with the consequences of deregulation. Now there is a new generation that must manage other changes. “Whether you are part of the industry structures or out on the farm, there are huge challenges in the whole socio-economic environment that we work in. And in that environment the state is practically not present anymore.”

“Before deregulation there were structures in place that took care of virtually everything. Now we have to maintain these structures ourselves, and intervene where needed to ensure the wheel keeps turning and that we keep up with our overseas competitors.”

According to Dicey a vacuum (on government’s side) was created after the old industry structures fell away. “Today industry structures have a mighty role to play to fill those voids. Hence the importance of Hortgro.”

But what are these so-called voids?

Smit looks to history for answers. He summarises the modern fruit industry in three parts: The first was the pioneer phase to bring the deciduous fruit industry into modern agriculture with new technology, deregulation was the second phase, and the present socio-politico-economical stage is the third phase.

“During deregulation, industry had to unbundle itself from a one-channel system. It had to find its place in a new era, and it had to figure out how to position itself and make farmers market-ready. Farmers were use to a ‘big brother’ in single channel marketing who did everything for them, then everything changed.

“This middle phase was a sharp learning curve for producers about what the market actually requires of them, and how to position themselves therein and to become market-driven and compliant.

“The last and current phase, the socio-politico-economical and transformation phase, in essence is about the decreasing capacity of the state’s role insofar as it involves infrastructure and guardianship over a number of things in agriculture, especially in export agriculture.

“While having to fill that void, there is also additional pressure because it’s expected of us as an industry to take responsibility for transformation and the integration of black farmers into the deciduous fruit industry value chain.

“Even though we don’t really have the authority to enforce transformation, we must create an environment of consultation and enticement in which commercial farmers and black farmers as businessmen (and women) come together to make transformation work. We don’t have the financial means to do it ourselves, it’s about influencing policy, to cast the image of agriculture in a positive light for government, so they see and experience agriculture as a strategic asset and partner.

“This means that current industry roleplayers have to possess a skill set completely different to that of our predecessors. And we are not naturally trained or always prepared for that.”

THE CONVERSATION FLOWS FROM SMIT’S STATEMENT:

Dicey: “Farmers are excited and ready to integrate throughout the entire value chain. But we sorely miss the role that the state must play in this regard. This makes it quite challenging, but it made us fitter and more efficient. We have positioned ourselves to pick up the slack very quickly, and it makes us a much more self-reliant and agile industry.”

Smit: “We can’t manage without the state’s negotiations. We can’t simply go and build an export harbour, and we can’t just go and talk to Russia. We operate in a highly technological environment, and



The 2017 Hortgro Board: Bongwiwe Njobe, Nicholas Dicey, Anton Rabe and Mono Mashaba, with André Smit in front. Since mid-2016 Piiso Sekhoto was co-opted to attend all the Hortgro board meetings.

you can quickly fall behind. As far as cultivars are concerned, we have to keep up - the world only wants the best, with the focus on eating quality as well as cosmetic appearance. It is an ongoing journey, there isn't a final destination."

Rabe: "Thus far BRICS hasn't meant anything for deciduous fruit, not a single thing. We don't have preferential access in Russia, India or China. Yes, maybe a niche market or product here and there, but I am talking about meaningful new strides forward. Why does it take ten years to sort out a new product protocol? It took eight years to get apples into China, since then three more years have elapsed and the pear protocol still isn't finalised for the same product type!

"It's hard to explain these slow and difficult processes to a producer who is used to tangible things, like: you plant a year-old tree, it has to be this deep in the soil, when it has grown this high you cut it back to that height, and you give it this much fertilizer and water. These are tangibles, a lot of the things we are wrestling with aren't tangible, and a lot of it is beyond our control.

"Officials come and go. How many DG's of Agriculture have we had in the past few years? How many ministers from Thoko Didiza till now? That makes it very difficult to build trust relationships.

"You get along with some officials, but others are simply obstructive. It's frustrating when you don't get things ticked off the list. But failure isn't an option, we'll continue to engage and try to unlock the constraints.

"We need a political will to make this happen. Competitors such as Australia, Peru and Chile are running circles around us given the partnership they have with their governments.

"And yes, it is about trust and networks and complex and inter-linked issues, but just meet us halfway. We're willing to walk that road, just meet us halfway!"

Dicey: "The reality is that we are consolidating on production level. It's becoming an industry where the units have to become increasingly bigger in order to farm profitably, and this in itself presents a challenge to transformation, as well as the existing commercial sector."

Smit: "The industry's future lies in growth – driven by maintaining current markets and accessing new markets – which will enable us to integrate transformation successfully."

Transformation

Dicey: There is great pressure for transformation from government's side, but no clear model to follow. This transfers the pressure to the industry to find the right formula. From a social perspective, if agriculture is a catalyst for economic

growth, it will not only benefit the country, but it will also be good for the farmer's future to help create stability in the country. If agriculture goes down, rural areas go down."

Smit: "For us, transformation is about more than land ownership. Transformation is about creating economic opportunities throughout the whole value chain. Not all black roleplayers want to be farmers, but they do want to share in the value chain. And that is where a mind shift has to take place. Land is a valuable asset, but the real value lies in the business that is on the land."

Dicey: "You can create a lot more opportunities off-farm than by just giving everyone a piece of land and saying now you are empowered. To create profit and real opportunities you have to work the land."

Smit: "The government needs to see transformation as actual economic empowerment, and not where land is used as an emotional plaything for political gain. For that to happen you need statesmanship, not politicking."

Rabe: "Our point of view is, you can't drive transformation in an environment where there isn't economic sustainability and policy certainty. We have made great progress with the things that are within our control, but we haven't made progress with the things that fall outside our control because we do not have authority over the environment (the government) within which it has to happen.

"That is part of the frustration. For me it's simple: Open markets for us, and create the potential for the growth with a stable policy environment within which entrepreneurs have the confidence to invest. Link that growth to transformation and give recognition where it happens."

Progress

THE CONVERSATION TURNS TO HOW MUCH PROGRESS HAS BEEN MADE WITHIN THE TRANSFORMATION PROCESS.

Dicey: "Not enough, but there are various reasons for that. For instance, due to differences in production practices and the economy of each agricultural sector, there isn't a one-size-fits-all transformation model for the whole of agriculture. Each sector should have its own transformation models. In the deciduous fruit industry there are many positive private initiatives. That is why we need both the commercial and emerging sector to buy into our industry to move in the right direction together. We need to convince the state, and get their buy-in, for a model or models that works for our industry."

Smit: "It is also necessary for us to introduce our industry and its unique heartbeat to the decision-makers and thoughtleaders. We have to share knowledge as others don't understand our industry. There is a big responsibility to lobby and to influence."

Dicey: "Private transformation initiatives are in motion, but the cooperation and buy-in from officials aren't there. Water is a very sensitive issue, but getting a permit to raise a dam wall in order to plant another 500 ha for an empowerment project, can't be done. It's red tape like this, that unfortunately hampers essential growth."

Hortgro

THE THREE LEADERS THEN DISCUSS THE VALUE OF A 'HORTGRO'.

Dicey: "Coordination of issues and challenges, whether on the market, research or production side, is vital. Hortgro as an industry organisation is well positioned to take notice of the challenges, and give attention thereto in a collective way. This makes it possible for the producer, whose primary interest is production, to focus on just that, production, and be able to deliver the best possible product for profit.

"In that sense Hortgro is an enabler – to help growers sell their product in any market of choice. There are so many issues out there that have to be addressed, which the farmer doesn't have time or necessarily the knowledge for. They just want to farm."

Smit: "What would happen if we close Hortgro tomorrow – that is the question one should ask to justify the organisation. I think, we can possibly keep the industry running on momentum for another two or three years, and after that industry will feel the consequences of lack of capacity.

Dicey: "We test this question – Hortgro's relevance – with producers all the time. We have to stay in touch with producers' needs. That is why we still consider ourselves a producer organisation, but because the value chain has expanded rapidly we also have to test ourselves against the entire industry."

Smit: "Because agriculture is co-dependent, challenges are increasingly double-edged. If a producer in another agricultural branch does something wrong that causes a food safety problem or violates an ethical labour practice, then it cuts across all fruit sectors, across the deciduous fruit landscape, across farmers and across South African agriculture as a whole. For that reason we changed our mandate to include non-deciduous crops, like figs, pomegranates, and blueberries, and address challenges collectively.

"We reaffirm our relevance as industry organisation by making ourselves available to other commodities that need similar services. In this way we want to protect our industry and manage the risks, and image of the 'product of South Africa'."

Dicey: "Hortgro is active in all the relevant areas to support producers and other stakeholders in the value chain. Take information, and the role that alone plays. If there wasn't a Hortgro, there would be no industry information. Nothing. The international fruit community admires the unifying role that Hortgro plays in the South African fruit industry and the one-stop-shop services it provides to the whole customer spectrum. A producer only has to place one call to get all the necessary support. That is a real asset."

Smit: "We have been blessed with capable people and a good industry organisation. We must cherish and build on that asset in order to overcome the challenges of the future. Our organisation and its human resources should never be taken for granted."

Markets

Smit: "The priority focus remains on gaining access to new markets, as we can't achieve the growth we're hoping for with the existing markets alone. Europe, which was our traditional market, is only so big. The same with the Middle East. We need other markets, and for that government negotiations are required. But especially negotiations that are fuelled by competency, a political will, and the ingenuity to have it succeed.

"Our future lies in the consumer's eating experience of what we produce and export. If you consider what the table grape industry has achieved with new cultivars that are competing with junk food... They are successful because their new cultivars have a novel 'wow' taste.

"We must give our market that 'wow-experience' with our fruit. Take something like the citrus industry's Nadorcott, it is one of the few products of which the volume and price have increased because it is such a good eating experience for the consumer.

"Creating awareness of the South African product in the market is of paramount to our ability to grow our share of the market. For example, Chile has launched a market development project for cherries, and its government has made \$10 million available in support. We're struggling to compete with our few pennies!"

Dicey: "We have to look at new markets that can still grow. After all, we know where the population growth and hopefully also economic growth will be – the East. The rest of Africa also remain important as we already see huge growth for our apples in that market. The Middle and Far East will be just as important, especially for stone fruit."

Smit: "Market development is a much more complex question than it looks on the surface and a specific strategy needs to be put in place for each commodity, and sometimes even on a per cultivar basis."

"While opportunity awaits in Middle East and Far East, there are the restrictive phytosanitary protocols and trade agreements. To enter those markets therefore presents technical and regulatory challenges. But, Europe remains a core market and we see an opportunity to increase our footprint there. Our challenge is to regain access to markets that have shown a decline in the last ten years, such as France, through a re-introduction and redeployment of our product. There definitely still remains opportunity in some of our traditional markets."

Rabe: "At Hortgro we have a specific strategy that we call "GRO". It stands for Gain, Retain and Optimise. And is managed in coordination with the other fruit exporting industries within FruitSA. Gain refers to new markets, Retain to those we have, and Optimise is about both. A lot of the gain and retain rest between governments, and that is where expertise and the will to be part of the solution, unfortunately remain absent."

"Every market is rife with opportunities. We have a set of norms for each fruit group, based on a priority matrix which periodically gets tested with the industry stakeholders. This matrix is based on for example: there are so many hundred million people with

money, the technical challenge around protocol, the tariff, the logistics and shipping regime, and the product profile they want."

"Then ultimately we must say okay, what is going to make the biggest difference to a product on industry level. It isn't always easy because you have to weigh an apple, plum or pear against each other. Then we're not even talking about citrus and table grapes because we have to do that together on a collective level."

Dacey: "The role Hortgro plays in identifying and researching these opportunities is of crucial importance. We still have so many technological opportunities that we can utilise, just look at what we are already doing in terms of climate change, and what producers are doing with the little water available to them. Despite the negatives, we have an extremely dynamic and positive industry. We make plans, and won't give up."

"I am always worried about the next generation, but youngsters are coming in. There is immense re-investment in our industry, with positive attitude and positive growth."

"The challenges are there. But it makes us fitter. And yes, some of those challenges also make us fed-up, but we are unstoppable. We are delivering good products, and we want to transform. We want to make sure that the next generation of farmers are rooted in the industry, and that industry will look different in the future. This will be to the benefit of the whole country."

Nuwe generasie vrugteboere wat voorvat

Voet in die deur en jou kop is deur.

"As jou voet eers in die deur is, is jou kop deur. Die vrugtebedryf is 'n puik plek om te wees. My grond is my rykdom en die pad vorentoe as kommeriële vrugteboer lyk goed." Dis die positiewe boodskap van Joseph Hendricks, van die plaas Kaapschon by Grabouw. Hy boer al sedert 2003 met sy seun, Wesley (26), op 144 hektaar waarvan 'n honderd hektaar onder appel- en peerkultivars is.

Hendricks is tog bekommerd oor die arbeidsituasie, hoë rentekoerse – ook van die LandBank. En in die jongste tyd oor die watersituasie.

Hy verskaf werk aan sowat 100 voltydse werkers. Dit is sy trots om uitstaande verhoudinge met al sy werkers te handhaaf. Hy bou sy boerderysukses op dié mense materiaal. Maar om goeie werkers te kry, raak deesdae 'n uitdaging, meen hy.

Maar Hendricks wil in geen ander bedryf wees as die vrugtebedryf nie. "Met 'n organisasie soos Hortgro wat kundige raad, hulp en bystand verskaf, kan 'n mens 'n ver ent stap," meen hy onomwonde.



Joseph en Wesley Hendricks

Ons gaan "slim moet boer"

"Ons gaan toenemend moet 'slim boer' om tred te hou met die jongste tegnologie in die vrugtebedryf. My droom is dat my drie seuns hulself stewig in die landbou, en besonder in die vrugtebedryf, sal vestig," sê André Cloete, van die plaas Klein Ezeljacht, naby Caledon. Hy boer reeds sedert 1988 daar en het tans 38 hektaar onder appel- en peerboorde. Hy is in die proses om 'n verdere veertien hektaar onder vrugteboorde te vestig.

Cloete is 'n gevestigde vrugteboer wat aan agt permanente werkers en 24 tydelike werkers, werk verskaf. "In oestyd neem ek 'n verdere 70 werkers in diens."

"Ek sien myself oor 'n jaar of tien in 'n sekondêre bestuursposisie, en wil graag hê dat my seuns die boerdery oorneem. Sonder huiwering sê Cloete dat watertekorte en hoë rentekoerse boere kwel. " "Ons moet tegnologies 'slim' boer, en daarvoor is goedkoper finansiering nodig. Dit gaan goed met my vrugteboerdery en ek sien 'n blink toekoms vir my en my seuns."



André Cloete (tweede van links) saam met sy seuns, Matthew, Andrio en Noah.

Nuwe projekte wink.

"Ek wil my posisie in die vrugte-waardeketting oor die medium en langtermyn vestig en verbeter deur beleggings in die landbousektor, en om nog vennootskappe met gevestigde landbou-instellings te smee," sê Ismail Motala van die plaas Waveren by Wolseley. Hy het sowat 40 hektaar onder peerkultivars. Hy en twee ander opkomende vrugteboere is ook reeds betrokke by 'n bemagtigingsprojek saam met die Stargrow-groep, "maar ek wil nog sakevennootskappe smee".

"Ek is op pad boontoe in die vrugtebedryf, en is betrokke vanaf die plantmateriaal-verkryging tot die vestiging van boorde."

Hoewel daar heelwat klippe in die pad is, is hy en sy seun, Taariq (24) van plan om 'n sukses te maak van hulle vrugteboerdery. Ek maak opofferings en beleggings vir my kinders se toekoms. My boerdery groei en gaan van krag tot krag," sê Motala.



Ismail en Taariq Motala

INTEGRITY • RELIABILITY &
ACCOUNTABILITY
CHANGE & AGILITY
INTELLIGENCE
ATTITUDE • COMPETENCE
QUALITY • DIVERSITY
KNOWLEDGE &
PASSION & PRIDE
EXPERIENCE • LEADERSHIP
COLLABORATION

OUR VALUES

HORTGRO IS THE HOME OF THE SOUTH AFRICAN DECIDUOUS FRUIT GROWER.

At Hortgro we focus on production, research and technology, markets, and transformation within the deciduous fruit industry.

Our vision is: Inspiring Inclusive Growth.

And our mission: To create an enabling environment to enhance equity, sustainability, profitability and competitiveness through:

- Economic empowerment & land reform
- Information & statistics
- Plant improvement and acquisition
- Research, development and technology transfer
- Human resource, skills, socio-economic development
- Effective communication
- Market access & development
- Logistics & infrastructure development

