



A
A Celebration of
the Deciduous Fruit
Industry Journey

HORTGRO 

DECIDUOUS FRUIT GROWER SAGTEVRUGTEBOER

APR	VOL	PART
APR	JAAR	DEEL
92	42	4



Index

Voorwoord	pp. 5-6
Witte Wijnappel	p. 9
Pome fruit Chairmen and Vice-chairmen	pp. 10-11
Chapter 1 - Alastair Moodie	pp. 13-14
Hoofstuk 2 - Gys du Toit	p. 15
Chapter 3 - Nigel Mudge	pp. 17-18
Chapter 4 - Doug Osler	p. 19
Hoofstuk 5 - Marius van der Westhuizen	pp. 21-22
Chapter 6 - Stephen Rabe	pp. 23-24
Chapter 7 - Peter Dall	pp. 25-28
Chapter 8 - Nicholas Dicey	pp. 29-30
Steenvrug Voorsitters en Onder-voorsitters	pp. 32-33
Hoofstuk 9 - Pieter de Necker	p. 35
Hoofstuk 10 - Charl Stander	pp. 37-38
Hoofstuk 11 - Kobus Eigelaar	pp. 39-40
Hoofstuk 12 - Petru du Plessis	pp. 41-42
Hoofstuk 13 - André Smit	pp. 45 -46



Published by the
U.S. Fruit Board

VOLUME 24
PART 4
APRIL 1974

The Deciduous Fruit Grower



Voorwoord

Anton Rabe

Hortgro Uitvoerende
Direkteur

Relevansie is elke bedryfsorganisasie se grootste uitdaging en geleentheid. Daarvoor is pro-aktiewe en deurlopende veranderinge en aanpassings by 'n veranderende omgewing 'n voorvereiste ten einde 'n daadwerklike verskil in die besigheid van ons primêre belangegroep – kern- en steenvrugprodusente, te maak.

To be an enabler, to facilitate, to complement, to play largely indispensable and unnoticed, almost as a non-player, an indispensable role in making its members' businesses more profitable. The proverbial impact player who before, during, and after the match, has to support the replacement team, without ever debuting on the field!

This implies continuous and incremental change which in itself is not a problem, but the challenge is to take all the interest groups with for the ride. For that, visionary leadership and a lot of hard work is necessary and to ensure that everyone in and around the industries is informed, and to get producer buy-in to conduct a focused strategy, is another prerequisite. To ensure this, good communication and personal relationships with industry thoughtleaders and groups are critical. And this is certainly not easy!

Verandering en die toenemende tempo van verandering, is derhalwe 'n gegewe met meer en meer kwessies wat op bedrywe soos Hortgro se tafel beland. In die sagtevrugtebedryf was ons egter oor dekades geseënd met leiers wat die langtermyn visie gehad het om daadwerklik by groot veranderinge aan te pas en nie gehuiwer het om dapper besluite te neem om hulle bedryfsstrukture relevant te hou nie.

Net so, is ons geseënd met 'n stabiele kern van bedryfspersoneel met 'n onmisbare institusionele geheue, kundigheid en passie wat kon help om hierdie visie tot uitvoering te bring. Hierdie stabiliteit is beide 'n sterkpunt, maar ook 'n uitdaging om die profiel en “gesig” van die bedryf oor tyd te verander. Ons is egter geseënd met 'n nuwe generasie bedryfsleiers en personeel om die bedryf se vele toekomstige uitdagings ewe suksesvol te hanteer.

Toe die voorlopers van die huidige Hortgro Pome in 1970 en Hortgro Stone in 1990 gestig is, was die internasionale, nasionale en bedryfsomgewing aansienlik anders as vandag. Dit was waarskynlik net so uitdagend, maar beslis anders as dit wat ons vandag beleef, maar dit was vreeslose leierskap, visie en toegewydheid van geslagte bedryfsleiers wat ons gebring het waar ons vandag is. Die wyse waarop reeds by die jongste Covid-19 uitdagings aangepas is en waar voortgegaan kon word met aktiwiteite, is meer as ooit tekenend van die relevansie en buigsaamheid van die bedryf en sy bedryfsstrukture.

I am convinced that the passion, the do-it-yourself ethos and ‘never say die’ culture that have been inherently part of our industry DNA for some time, will ensure that the pome and stone fruit industries will successfully manoeuvre through the turbulent waters of the next 30 and 50 years.

Hoewel daar episodes oor die tydperk is wat ek liefste nie wil herhaal nie, was dit 'n voorreg om vir 'n groot deel van die aksie te kon wees. My beste wense aan beide Hortgro Pome en Hortgro Stone vir die volgende era waar die uitdagings moeilik en kompleks gaan wees. Ek het geen twyfel nie, dat die volgende generasie bedryfsleiers en -personeel 'n stabiele fondasie het, om hierdie uitdagings suksesvol te oorkom.



Unifruco annual meeting 1989.

1997

Deregulation of agriculture. The Deciduous Fruit Producers' Trust (DFPT) replaces DFB to undertake joint industry services.

2008

DFPT changes name to Hortgro Services.

2013

Hortgro Services changes name to Hortgro.



Die eerste SPT Trustees 1997-1998.

2018

South African Apple and Pear Producers' Association becomes Hortgro Pome and the South African Stone Fruit Producers' Association becomes Hortgro Stone



SPT Trustees 2002-2003.



Die Sagtevrugteboer voorblad 1973



Richard Hurndall and Buks Nel receive KPV award, 1991.



Witte Wijnapple tree planting at Babylonstoren in 2019.



Franschhoek Verpakkerskoöperasie se tiende verjaarsdagvieringe in 1992.

WITTE WIJNAPPEL

SIMBOOL VAN RYK GESKIEDENIS

VAN SA SAGTEVRUGTEBEDRYF

April 2019 was 'n historiese oomblik vir die Suid-Afrikaanse sagtevrugtebedryf, toe 'n Witte Wijnappelboom na 'n lang afwesigheid weer in die Kompanjiestuin, Kaapstad, geplant is. Presies 357 jaar nadat die eerste twee appels, ook Witte Wijnappels, in dieselfde tuin gepluk is.

Met dié historiese stap is nie net 'n stuk van die glorieryke Kompanjiestuin se geskiedenis herstel nie, maar het die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf ook die “nederige geboorte van die vrugtebedryf” gevier.

Daaropvolgend is nog twee boompies geplant: die een by die Gedenkboord op Oak Valley, buite Grabouw, en die ander in die historiese tuin van Babylonstoren, Simondium.

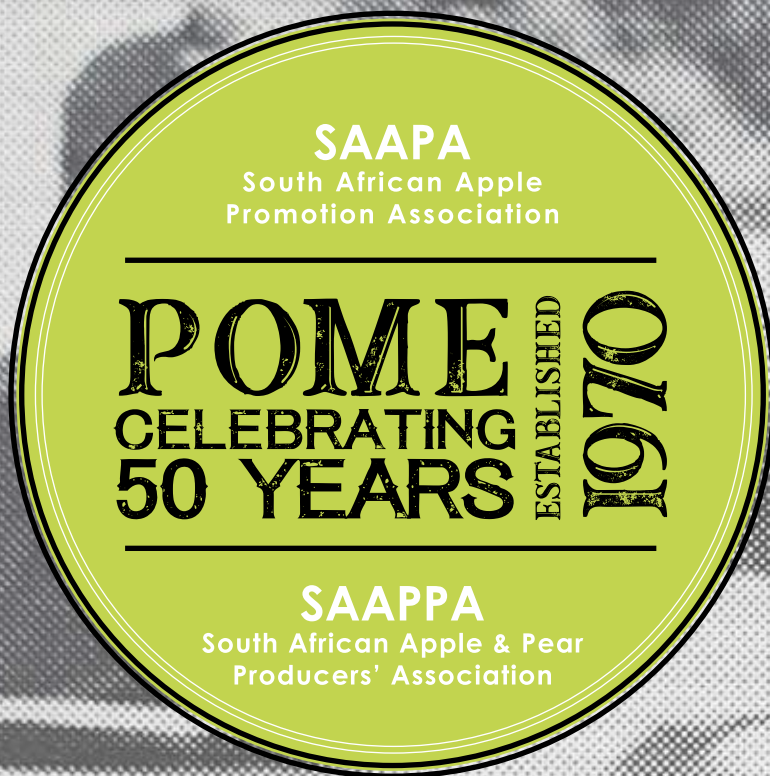
Wat die herplanting van die Witte Wijnappel so spesiaal maak is, dat die variëteit in Suid-Afrika heeltemal verdwyn het. Na jare se navorsing en 'n soektog deur Tru-Cape se appelkenner, Buks Nel en Henk Griessel, is die variëteit in 'n agterplaas in Nederland 'ontdek'.

Hortgro en Tru-Cape het die plantmateriaal met groot moeite na Suid-Afrika terug gebring en na 'n tweejaarlange kwarantynperiode kon die boompies uitgeplant word.

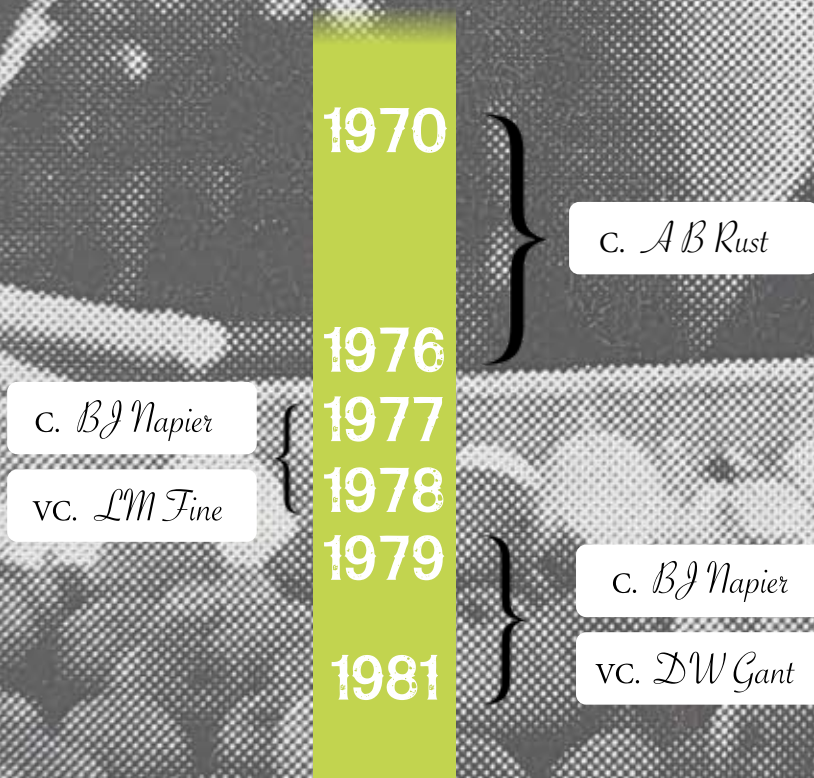
“Die impak en bydrae van die appelbedryf tot die moderne landelike ekonomie van die Wes-Kaap en die res van die land, is enorm,” het Roelf Pienaar, uitvoerende direkteur van Tru-Cape, destyds gesê.

“Die vrugtebedryf verseker voedselsekerheid, infrastruktuurontwikkeling en buitelandse handel. Die bedryf het 'n wêreldwye aansien en word beskou as 'n toonaangewende speler wat die kwaliteit en smaak van ons produkte, etiese handel, en omgewingsvolhoubare produksiepraktyke betref,” sê Anton Rabe, uitvoerende direkteur van Hortgro.

Hortgro het intussen die prestigeryke 1662-Toekenning geskep wat aan buitengewoon-verdienstelike individue gegee word ter erkenning van hul bydraes tot die bedryf. Die toekenning word jaarliks op 17 April oorhandig – nie net om die pluk van die eerste appels aan die Kaap te vier nie, maar ook ter erkenning van die nederige begin van die sagtevrugtebedryf aan die suidpunt van Afrika. Die 1662-Toekenning is die eerste maal in 2019 aan hortoloog, Koos Lötter, toegeken en vanjaar aan Joyene Isaacs, voormalige hoof van die Wes-Kaapse Departement van Landbou.



Historical Record of Chairmen & Vice-Chairmen



c. <i>DW Gant</i>	{	1982	{	
vc. <i>CR Bradley</i>				
		1987		
		1988	{	c. <i>DW Gant</i>
c. <i>DW Gant</i>	{	1992	{	vc. <i>AD Moodie</i>
vc. <i>GP Dall</i>		1993		
		1994	{	vc. <i>PST du Toit</i>
c. <i>PST du Toit</i>				
vc. <i>AG Rawbone-Viljoen</i>	{	1996	{	
		1997		
		1999	{	vc. <i>AH Botha</i>
c. <i>NJ Mudge</i>	2000			
vc. <i>AH Botha</i>	{	2002	{	
		2003		
		2005	{	vc. <i>G du Toit</i>
		2006		
c. <i>N Dickey</i>	{		{	
vc. <i>G du Toit</i>		2012		
		2013	{	vc. <i>C du Toit</i>
		2020		



Alastair & Douglas Moodie

1

ALASTAIR MOODIE

SAAPPA Deputy Chairman
(1988-1992)

There is no time like the present, dealing with the COVID-19 pandemic, to emphasise the importance of South African fruit industry structures and their continued relevance. The roles of SAAPPA, Hortgro and FPEF have evolved over time to represent the interests of the different sectors of our industry. Hortgro has played a huge role in the development of a vibrant successful and sustainable apple and pear industry. One, which is internationally competitive.

Since deregulation in 1997 the focus has been on enabling the industry to become internationally competitive through the focus on research and technical, market access, lobbying government, transformation, compliance etc. while recognising that its members and funders operate in a free enterprise and competitive environment.

It has been difficult at times managing the transition from a single desk statutory system to one of free enterprise amongst members but I am convinced that there is huge merit in having an industry body dealing with matters of common interest, by tackling and enabling issues on a joint vs fragmented basis, especially where there are economies of scale. Obviously, as we have proved conclusively in the past, that when significant industry funding is required, this can only really be successfully achieved under the umbrella of a democratic but statutory levy system.

Over the past 50 years Hortgro Pome and its predecessor SAAPPA has represented a platform for our group to continuously improve, grow and become more competitive, whether it has been the development of CA storage, combatting serious pests and diseases, latest industry initiatives, insect sterilisation programmes, getting market access for e.g. to China, development of SIZA, industry postharvest technologies, special market requirements, as well as the collection and dissemination of export and industry stats. Most of these initiatives would never have seen the light of day were Hortgro not in existence.

CHANGE

Having been involved in the industry for 49 of the 50 years of Hortgro Pome's existence and a few of those on the Board of SAAPPA, it has been a fascinating journey from the early days when the organisation was a watchdog over and négociant with the Deciduous Fruit Board and subsequently Unifruco, as well as focussing on the development of the local market - which was not part of the statutory control.

There were many stormy meetings during this time but it played a vital role providing checks and balances in a system that created a huge amount of power in the hands of a few, and of course with the heavy and powerful hand of Government ever near. The new order established after deregulation has not been plain sailing while the organisation had to adapt to a sometimes uncertain future both in terms of the role of the state and finding support eventually for the reintroduction of a statutory funding model.

FUTURE STRUCTURES

I think the way the industry bodies are now structured is an ideal fit for a purpose model with well-defined roles and responsibilities. Meaningful transformation of land ownership within all agriculture industries, remains a huge challenge. Whatever we do, our industry organisation and its entities must remain relevant and fit for purpose for both establishing a more transformed industry as well as remaining relevant for all existing and new entrants to the industry. I regard this as the single biggest challenge for us all in the future.

Hortgro has to keep in touch with the needs of its members through regular communication with key decision makers (not just the Hortgro Board) but all of the stakeholders.

The many interesting and stimulating interactions with our two main characters who invested their careers in our industry bodies, Gawie Roux and Anton Rabe and of course the many, many industry leaders over all these years have been a privilege - Hortgro of today is their legacy. The future is in the hands of the next generation.

2

GYS DU TOIT (SR)

SAAPPA (2001 – 2015)
SAAPPA Ondervoorsitter
(2003-2012)

“Ek was vir ongeveer 15 jaar aktief betrokke by SAAPPA en was deel van die proses om die Hortgro van vandag te vestig. Dit was ’n baie verreikende tyd in my lewe en het baie gehelp in die vorming van my loopbaan.

DIE GROOT GEBEURTENISSE IN DIÉ ERA WAS:

- ⑤ Die beweging vanaf vrywillige heffings na ’n statutêre heffings. Dit was moeilik, omdat produsente nie wou saamwerk nie - byna ondenkbaar vandag.
- ⑤ Dié dag toe tafeldruiwe (SATI) onttrek het. Die herstrukturering en kostebesparing was tydrowend, maar ek is van mening dat Hortgro sterker anderkant uitgekom het.
- ⑤ Die proses om ’n deel van die huidige kantoorgebou in die Paarl se hoofstraat te koop – Hortgro is nou die trotse eienaar.

Ek is ’n ondersteuner daarvan dat produsente sentrale strukture het om die hele bedryf op verskillende terreine te kan verteenwoordig. Vandag het ons Hortgro as bedryfstruktuur en Agri SA vir algemene sake. Duidelike skeidslyne is nodig.

HORTGRO HET VIR DUTOIT BAIE BETEKEN, VERAL VIR DIE VOLGENDE:

- ⑤ Markontwikkeling – Baie werk is gedoen om markte vir ons te open, veral in die Ooste.
- ⑤ Inligting – Die rol om ’n bron van inligting te wees, is van onskatbare waarde – sonder inligting kan daar nie goeie besluite geneem word nie.
- ⑤ Navorsing – Die rol van wetenskap kan nie onderskat word nie. Soveel probleme is opgelos deur ons navorsingsprojekte.

Die relevansie van bedryfstrukture word op produsente vlak bepaal.

Daarom is dit belangrik dat Hortgro naby produsente moet “leef”.

Vra gedurig die vraag – “is Hortgro onmisbaar?” Indien nee, is dit te laat.

My wens is dat ons as bedryf, gedurig moet streef na eenheid, sodat daar een spreekbuis is.



Voorsitter van die Sagtevrugteraad, Alex van Niekerk ontvang 'n keurpak appels van oom Gys du Toit vir die erkenning vir die diens wat hy aan die bedryf lewer, 1981.



Abé de Villiers, Stoney Steenkamp, Gys du Toit en Chris Faure, 1982.

3

NIGEL MUDGE

SAAPPA (2000-2010)
SAAPPA Chairman (2000 -2005)

Any commercial grouping, whether it be motor manufacturers, fruit growers, or mining, need to have a body that represents them and talks to government. One of the basic rules of being in government is that you do not interact with individuals.

Without a well-functioning industry body, that sector has no ability to communicate and negotiate with government. Governments are always very appreciative of these industry bodies, even if they don't like what they are saying!

RESEARCH FUTURE

Research is one of the cornerstones of any economic activity. Very large companies attend to this in-house, but this is not really possible for activities that are spread over hundreds of players, as in fruit farming. There has to be a collective approach to generate research activities. This is where Hortgro has made such a big difference. Last century the thinking was that agricultural research was the responsibility of the government. That has now changed, and Hortgro was there to take us into a grower funded research future.

I became SAAPPA chairman in 2000, a few years after deregulation. Deregulation needed to happen but it was never properly thought through by Government. They had too much other stuff to deal with. So all the functional institutional industry knowledge, which over decades had been used to really put RSA on the world map very effectively, remained locked up in the old single-channel marketing body.

We had to recreate a lot of this, which meant compulsory levies to fund research and market information, to name just two. It was a very turbulent journey. Getting 500 growers to agree on anything was always going to be a moon landing. Someone once told me it was like loading frogs into a wheelbarrow, when you get one in another one jumps out.

While all this turmoil was going on, and South Africa moved from one exporter to 500 overnight, the overseas buyers took full advantage of this opportunity and grower-returns plunged.

In the Elgin Valley, nearly one-third of farms had to be sold and the new buyers often planted wine grapes. That is now all behind us, our fruit industry has reconsolidated into functional marketing channels, resulting in a return to profitability for fruit growers.

At a personal level I really like the deregulated industry we now operate in. It's now like a modern business environment you find anywhere in the world.

I don't know what the ideal industry structure of the future would look like, but going forward the challenge for South African growers is that we operate in a still to be developed country. This has positive and negative sides to it.

Growers in the European Union and the USA function in a hugely different environment. They are greatly loved by their governments. So our own industry bodies must always be interacting to counter the negative side of farming here, and I don't need to list them, they are all well known to us.

PEACE PLAN

The one we still frequently joke about is the schism that took place in the table grape industry in the early 2000s, basically between the Old Established South and the New Turks from the North.

So they needed a mediator to find a peace plan (a sort of Henry Kissinger). For some reason, they decided that I must do that job as well. Maybe the fact that I have never grown a table grape helped to make me acceptable as an independent caretaker chairman. After three months and a lot of bumpy meetings, a new course of action was agreed upon, and I was relieved of my post. I actually enjoyed the ride, at times it was really amusing (to me, not to them).

4

DOUG OSLER

SAAPPA
(2017 – current)

“I think industry structures are very important for the South African fruit industry in that there is a unified body that takes on tasks that would be virtually impossible for every member to do so individually.

Issues such as market access, transformation (to a degree) and research make more sense to be dealt with by Hortgro that gets input from members rather than individually. I say transformation to a degree because on this point I think individuals have more scope and responsibility to do something in this regard on an individual level.

Indirectly it has benefitted my business by playing a leading role on the issues that I listed above. Issues that I could not take on by myself. I would say the biggest change has been noted recently with the advent of Covid-19 and again reiterating the important role of Hortgro that takes on a united voice in dealing with government and passes on info to all members.

An ideal structure would be where all members in a specific area are involved, they would then give constructive input into issues and ideas that would be communicated to Hortgro and members then get feedback to inputs. Hortgro would make a decision with all this info out of the various regions and be a unified voice of the industry. Hortgro would continue to deal with these and other issues so that its members continue to get the benefit directly and are able to focus on their work. In the future, I would imagine the use of technology being utilised even more such as apps and video calling.



Sagtevrugteboer

poliseer deur die Sagtevrugteraad

JANUARIE

1972

JAARGANG 22

DEEL 1

MARIUS VAN DER WESTHUIZEN

SASPA (2003 – 2005)

SAAPPA

(2013 – tot hede)

Ek het nie in my wildste drome gedink dat ek ooit sou boer nie! Nog minder dat ek met vrugte sal boer, aangesien ek in die Karoo grootgeword het as die seun van 'n onderwyser. Die kanse was dus maar skraal dat ek in landbou sou opeindig.

As ek reg onthou het ek vir twee jaar op die Steenvrugteraad (SASPA) gedien, rondom 2003 tot 2005. My werkgever het ook met steenvrugte geboer en as G.M. van H. Kritzinger & Seun het ek sitting daar verkry. Die besigheid is in 2005 aan Du Toit verkoop en ek het bedank, aangesien my nuwe horisonne nie steenvrugte ingesluit het nie.

Van daardie tyd kan ek nie veel onthou nie, kort van om te sê dat my betrokkenheid van onskatbare waarde was insoverre die feit dat ek ongelooflik baie geleer het van die bedryf. Ek dink dit was 'n groot voorreg, maar meer so, 'n ongelooflike leerskool vir enige produsent. Vandaar my mening dat elke produsent daarna moet streef om op een of ander tyd 'n bydrae tot 'n bedryfsorganisasie te maak. Dit is 'n verrykende ervaring en baie meer werd as die “tyd” wat jy gee. Produsente skram daarvan weg om hulle bedryf te dien, as hulle maar net weet hoeveel hulle sal leer en baatvind by begrip van die bedryf, sy uitdagings en wisselwerking tussen belangegroepes.

Ek is nou reeds 'n geruime tyd betrokke by Hortgro Pome (SAAPPA). Die rol van Hortgro is onontbeerlik. Die bedryf is dinamies en as die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf kompetend wil bly, moet ons op die voorgrond van ontwikkeling en verandering bly. As sulks is navorsing ononderhandelbaar – ook om vernuwend op te tree.

Die uitdagings is legio en vir die Suid-Afrikaanse boer meer so as sy eweknieë in ander wêrelddele. Dit maak ons marginaal en as sulks het ons eenvoudig minder beweegruimte. Navorsing verseker weereens dat ons op alle terreine suksesvol produseer en dat die metodes en hulpmiddele 'n produktiewe boord en vrugte van gehalte verseker. Produsente kan nie bekostig om te “eksperimenteer” en sy inkomste op die spel te plaas nie. Die belegging is langtermyn en eenvoudig te groot. Daarom doen ons bedryfsorganisasie dit vir ons!

Kommersiële landbou is ongelukkig nie meer 'n prioriteit vir die regering en toepaslike departemente nie. Hoe sal die bedryf marktoegang verseker en behou? Sonder die insette en werk van die bedryfsorganisasie – onmoontlik! Alle vrugte-produiserende lande ding mee om dieselfde markte en winkelrakspasie. Hier word niemand gunsies gedoen nie en jy moet letterlik jou plek oopveg as jy in die mark wil kom en bly. Vandaar die belangrikheid van alle fasette van marktoegang, wat organisasies oos FruitFly Africa insluit.

Ek dink die grootste verandering wat plaasgevind het uit die oog van die Suid-Afrikaanse produsent is juis die staatsbestel en die feit dat kommersiële landbou geensins 'n prioriteit vir die regering van die dag is nie. Verdermeer het baie kapasiteit oor die jare verlore gegaan asook 'n verlies aan baie kundigheid. Die Landbounavorsingsraad en andere is sprekende voorbeelde daarvan. Ons “werk” nou in 'n omgewing van “selfdoen” en as sulks is samewerking en georganiseerde landbou belangriker as ooit tevore.

Die grootste uitdaging, behalwe om kompetend en relevant te bly, is bemagtiging en die vestiging van suksesvolle swart boere in ons bedryf. Ook hier het die regering gefaal en is ons nie nou nader aan oplossings as vyftien jaar gelede nie. Daar word te veel klem op grondbesit en te min op die bou van kapasiteit en die skep van geleenthede vir mense om betrokke te raak, geplaas. Die sleutel tot sukses berus nie in die hande van regering nie, maar wel in die hande van kommersiële landbou. Gesindheid en 'n wil om te slaag is al wat ontbreek.

Om relevant te bly as bedryfsorganisasie, moet Hortgro voortgaan om te fokus op, en die rol te vervul as navorsingsagent van die bedryf. Verdermeer moet sterk gefokus word op marktoegang. Dit is waar die toekoms van 'n winsgewende bedryf lê. Los die res vir die innoverende produsente wat nog altyd alle uitdagings die hoof gebied het.

6

STEPHEN RABE

Hortgro Science Advisory Council Chairman
(2014 - current)
SAAPPA (2011 – current)

The simple purpose, or reason industry structures exist, is to assist the levy payers (producers) in achieving their objectives in a competitive, sustainable way and by taking into consideration the local and international factors that impact on this. Its role is to determine the need from its constituency, obtain the mandate to address these needs and then assist in finding solutions or options available to achieve these. A service/support orientated organisation that can provide more for its constituents than each one of them can individually.

MAKING A DIFFERENCE

During my time in the industry there has always been an organised industry body in place. I started working in the industry in 1988, so I have not known otherwise. Maybe the best way to answer this is to look at the berry industry. A relative young industry in South Africa, but one of the first things the individual producers/companies involved in this industry did, was to start the Berry Producers' Association of South Africa (now known as Berries ZA.)

If I look at my personal development throughout my career how much I learned from the symposiums attended, newsletters read, lectures, and field days attended, all organised by industry structures. Our horticultural practices developed and improved through focussed research efforts by addressing short- and long-term challenges we faced. Market access and government interactions all made easier because of the organised nature of our industry.

At all times in the business I worked for, we had someone representing our organisation within organised industry structures, the benefits and ability to influence industry had a direct bearing on the strategic direction of the business. We have almost come to take all these inputs for granted and only when you sit and ponder the question do you start to realise the impact made by an organisation like Hortgro Pome.

NO MORE BIG BROTHER

When I got involved in the industry it was unified by way of single-channel marketing, we all did the same thing and generated the same return per unit. The only difference was how successful you were at production. This was your main focus, the rest was looked after for you. This has all changed, even though alliances have formed, we all row our own boat, no more big brother.

This dynamic has also influenced the way organised agriculture work. Producer requirements get influenced by a myriad of off-farm decisions that need to be made, adding to the complexities and variables that make up farming. Conflicts of interest within Ag structures need to be addressed, other interested parties get involved, stepping into commercial activities becomes inevitable and the needs of producer groups change and evolve. It is more difficult to find the common denominator.

THE IDEAL

With my current involvement in industry structures, I would like to believe it is the one we are striving to achieve. An industry body with a clear mandate, supported by the majority of levy payers, and having human capital employed that is capable of delivering on the mandate.

Its foundations are cast by producers agreeing on the mandate and recognising the benefits of an organised industry structure.

- ③ Clear mandate – needs to be tested regularly.
- ③ Majority support – gets measured every time we need to reapply for statutory levies.
- ③ Human capital – in both governance and operational capacity, a fine balance with clear succession in place.
- ③ Deliver on the mandate – effective communication to all producers and stakeholders so that those that are interested can find the information that they need to function more effectively and efficiently.

The structure only has a right to exist, if the levy payer sees value in the investment made. At the end of the day, it's a voluntary association that needs to humbly recognise its role as a service, support function that can only influence and not implement when it comes to producers actions.

PETER DALL

DFPT Chairman (1997 – 2000)
SAAPPA (1990 – 1997)
SAPO Chairman (2005 -2019)

Hortgro Pome and its predecessors had a distinct role to play in its history. Firstly, before deregulation, it was in many ways the watchdog over the Deciduous Fruit Board and its agent Unifruco/Capespan. When deregulation came in 1997, Hortgro Pome and Hortgro Stone had to pick up all the balls that were being discarded by Capespan. The strength of the South African deciduous fruit industry has been its industry structures, producer involvement, and a collective will to do what is best for the industry.

For me there is no question that industry structures are vital for the wellbeing of the deciduous fruit industry. I could probably fill twenty pages answering the question about industry making a difference, but just to give a few examples: General Export Incentive Scheme (GEIS), Government incentive scheme to encourage exports. Mr Gawie Roux, Head of SAAPPA, did sterling work in making sure that the deciduous fruit industry benefited to the maximum from this scheme. The financial support given to the deciduous fruit farmer from this scheme, put fruit farmers on their feet and gave them the financial well-being to expand and modernize. SAAPPA's Maturity Indexing Programme pioneered by Stan Smith and Others was the forerunner to the establishment of Hortec, now privately standing on its own two feet. A Maturity Indexing Programme that would have not been possible had it not been for SAAPPA's driving Maturity Indexing. Grower bodies involvements in the Unifruco Advisory Committees and Unifruco Research that played a vital role in ensuring growers' returns were maximized. It is said that the single desk statutory marketing scheme is probably one of the best marketing schemes in the world, the only problem is that there is no competition to keep them on their toes. The industry structures provided this very important oversight role.

When in August 1997, it became apparent that all control boards would be abolished on 1st October 1997 and deregulation of the agricultural industry promulgated, the then SAAPPA was transformed into the Deciduous Fruit Producers Trust that had to pick up all the industry activities that were previously done by the Deciduous Fruit Board such as Promotions, (Unifruco Promotions), Research (Unifruco Research), Plant Improvement (SAPO). Special export programmes and many, many other activities to name a few, had to be picked up by the industry structure. If it were not for a strong SAAPPA that was well supported by the industry, this would not have been possible (as difficult as it was at times). The void would have done untold harm to the industry, but thanks to strong industry structures were able to limit the damage (and by no means perfect, given the enormity of the task).

Since deregulation, industry structures have gone from strength to strength and the industry owes a lot of its success to what the industry structures have achieved. I am sure that I have left out many, many aspects where the industry structures have played a huge role and made a huge difference to my business and the industry businesses.

I spent some six years on the National Agriculture Marketing Council and there I saw that an industry with strong industry structures who were able to lobby “for government support” and “government’s ear”, achieved far more than those industries that did not have these structures.

ORGANIZED AGRICULTURE

While I have no doubt that the majority of producers support organized agriculture structures, very few have the time and inclination to want to become involved. So organized agriculture structures rely on strong well-trained management that has to play a pivotal role in managing the affairs of the industry. While this strong management structure has to get on with the day to day activities and work to achieve the best outcomes for the industry, they must always be accountable to the grass-root producers.



Peter Dall

A good example is industry structures need to play a strong role in lobbying and pressurizing the Government to implement market access and providing all the necessary support information and growers greatly appreciate this work and while they are not involved, they need to be informed on a regular basis as to the progress in this regard.

The danger of getting too lean and mean, is that the expertise that is developed in just a few people and succession becomes a problem. I believe the industry already has some succession challenges, with Dappies Smit and Richard Hurndall already retired. In Hugh Campbell, Anton Rabe, and Louis van Zyl - succession planning will be critical while we try and remain lean and mean. It is a given that the Government will not be providing any services in the future and everything from market access, research, plant improvement, new variety development, transformation, has to be driven by the industry itself.

STAYING RELEVANT

I believe the Covid-19 pandemic has just once again proved how important it is to have a strong and vibrant industry structure representing all deciduous fruit growers of South Africa. As Anton Rabe said, working from home, he has never been so busy, the strength of a strong industry body has never proved itself more worthwhile than at present. In no small measure as a result of this strong industry structure that the agricultural industry in general but the horticultural industry, in particular, was able to continue functioning with very few restrictions through the entire lockdown period.

The strong industry structure was the saviour of the South African horticultural industry.

8

NICHOLAS DICEY

Hortgro Chairman (2010 - current)

SAAPPA (2000 – current)

SAAPPA Chairman (2006 - current)

Industry structures such as Hortgro Pome help to create an enabling environment for individuals within the industry to ensure that they can address all the challenges that they are faced with in their day to day functioning as fruit producers.

As a collective Hortgro addresses the issues that are too costly or complex for producers to manage on an individual basis and thus ensures that they remain competitive and viable in the agriculture space.

It has enabled us to remain competitive in an environment which is faced with increasing technical, environmental, political and economic challenges.

CHANGING DEMANDS

The demands on the industry have increased dramatically. Activities that previously were managed and attended to and sorted out by other institutions (government and associated departments) are increasingly becoming or have become the responsibility of the industry organisations who have had to start managing these non-traditional activities on behalf of its producers.

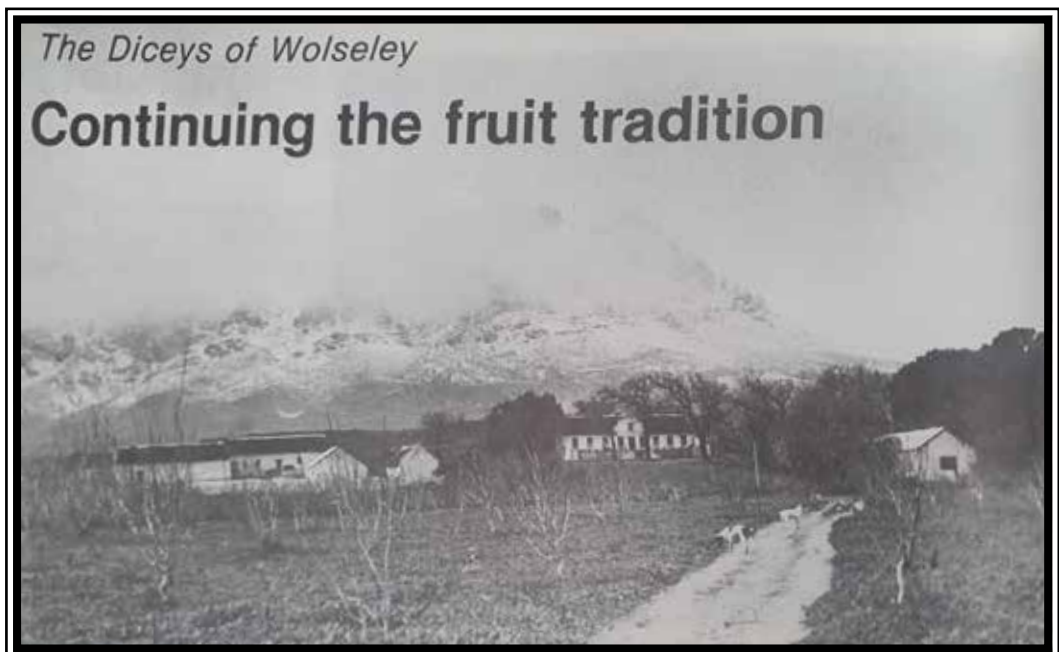
This shift has forced those involved in managing the industry structures to become experts in a wide range of activities and has put pressure on the management of costs. The pressure of the higher demands required that the industry bodies had to become more professionally run entities with increased measured outputs being expected from its constituency.

The future industry structure will be managed by individuals who not only will have an intimate knowledge of their specific field of expertise but also a knowledge of a wide range of general industry matters.

The boards of directors will preferably be producers from the industry who will strategically be able to guide the industry in a direction where the challenges facing the industry will be addressed.

The challenges and demands facing producers will be ever-evolving and outputs from industry bodies will be scrutinised more closely by its members (producers) who will continue to look for better returns on their investment.

By pre-empting the needs and challenges faced by the deciduous industry and effectively addressing this Hortgro Pome can continue to ensure that the South African deciduous fruit producer remain competitive and produce a product sought after by the international market.



La Plaisante during the cold winter in 1982, after first fruit orchards were laid out.

Onthou
die
appels

Granny Smith

Enjoy them
Fresh. Baked. Stewed.
In pies. In tarts.
In souffles.



The versatile apple

Granny Smith
Enjoy them
Fresh. Baked. Stewed.
In pies. In tarts.
In souffles.

YOU'LL LOVE

2oz
APPLE THRIFTPAK
APPEL SPAARSAK
CLUBS/VLAAS

2oz
APPLE THRIFTPAK
APPEL SPAARSAK
CLUBS/VLAAS

2oz
APPLE THRIFTPAK
APPEL SPAARSAK
CLUBS/VLAAS

2oz
APPLE THRIFTPAK
APPEL SPAARSAK
CLUBS/VLAAS

GOOD
FOR
YOU

BUY
APPLES IN
THRIFTPAKS

AND
THRIFTY
TOO

Dairy Maid

Onthou
die



Historical Record of Chairmen & Vice-Chairmen

	1990	c. <i>SP Malherbe</i>
		vc. <i>F Malherbe</i>
c. <i>SP Malherbe</i>	1991	
vc. <i>SJ Malherbe</i>	1992	
	1993	c. <i>JT Basson</i>
c. <i>JT Basson</i>	1994	
vc. <i>BJ Mong</i>	1996	

C. <i>BJ Mong</i>	{	1997	}	C. <i>BJ Mong</i>
		1998		
		1999		
C. <i>BJ Mong</i>	{	2000	}	VC. <i>NJ Steenkamp</i>
VC. <i>A Le Grange</i>		2001		
	{	2003	}	C. <i>LJ Eksteen</i>
C. <i>LJ Eksteen</i>		2004		VC. <i>A Le Grange</i>
VC. <i>GJ Carinus</i>		2005		
	{	2006	}	C. <i>H Lötter</i>
				VC. <i>PJ Roos</i>
C. <i>P de Necker</i>	{	2010	}	
		2011		
VC. <i>PJ Roos</i>		2012		
	{	2013	}	C. <i>P de Necker</i>
				VC. <i>A Smit</i>
C. <i>A Smit</i>	{	2015	}	
		2016		
VC. <i>R Graaff</i>		2017		
	{	2018	}	C. <i>A Smit</i>
				VC. <i>D Theron</i>
		2020		



PIETER DE NECKER

SASPA Voorsitter (2011-2015)

Bedryfstukture is ononderhandelbaar. Dit is 'n moet, want daarsonder gaan daar geen manier wees hoe jy jou bedryf gaan organiseer nie. Jy moet kan onderhandel, met wie ookal, van 'n gevestigde basis af.

Hortgro het 'n ongelooflike verskil aan ons besigheid gemaak. Die wêreld is wild daar buite en om internasionaal te kan onderhandel ten opsigte van byvoorbeeld MRLê, marktoegang, die daar stel van standarde en vele ander binnekring-aangeleenthede kan net gedoen word deur sterk bedryfstukture. Ek as individu staan nie 'n kans nie.

Deur die jare, het dinge baie verander. Destyds, met Capespan, was die wêreld gemaklik, maar jy het geen seggenskap gehad oor jou produk nie. Dit was 'n deurmekaar spul na deregulering. Elkeen kon en wou bemark. Daar was chaos in sekere bedrywe. Gelukkig met gesonde verstand het die eerlikes oorgebly om te bemark en is hulle vandag ook ingetrek in bedryfstukture.

Hoe die ideale bedrystruktuur lyk? Dis 'n moeilike vraag, maar soos ek dit sien vir die volgende drie tot vyf jaar gaan dit baie dieselfde bly. Daar is onlangs veranderinge aangebring in Hortgro se stuktuur. Veranderinge vind plaas soos die behoeftes ontstaan. Ek sou graag wou sien dat steenvrugte meer kon bydrae tot navorsing; die dag sal seker nog aanbreek.

Hortgro kan relevant bly vir die vrugteprodusent deur te alle tye betroubaar en eerlik te wees. Daarbenewens moet die organisasie op hoogte bly met die nuutste tegnologie en internasionale veranderinge. En dit in “produsente taal” deurgee aan produsente.

As organisasie is dit ook belangrik om aan produsente “die gesig” te wys wat hom/haar verteenwoordig. Inligting soos uitgawes en heffings moet ook op 'n deursigtige manier aan produsente deurgegee word.

Ek dink Hortgro het geweldig aansien by produsente verwerf met die werk agter die skerms met die koronavirus-situasie en om dit daagliks aan produsente deur te gee. Weer 'n bewys dat daar 'n goed-georganiseerde bedryfstuktuur moet wees. Sommer hiermee aan almal dankie sê wat hiermee betrokke was.



10

CHARL STANDER

SASPA (2009 - tot hede)

Die doel en rol van die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf raak al hoe belangriker vir die toekoms...en 'n absolute noodsaaklikheid.

In die tydvak waar ons onself tans bevind is daar feitlik geen ondersteuning en hulp van die regering se kant nie. Elke bedryf is op homself aangewese vir oorlewing. Om hierdie uitdaging te bowe te kom moet jy jouself goed organiseer, finansieel onafhanklik wees en jou eie besluite tot voordeel van die bedryf neem.

Die onderhandelings en “gesig” in die markomgewing, hetsy MRL, bemarkingsontwikkeling, marktoegang, navorsing, ensovoorts kan net deur die bedryf gedoen word - deur as die spreekbuis van die produsente op te tree. Kyk mens na die “minor crops” waar gekoördineerde strukture (om verskeie redes) ontbreek, sien mens die gestoei en gesukkel.

Weens die beweging na geprogrammeerde en direkte bemarking word die vereistes van die ontvangers, in die geval die supermarkte, direk op die produsent, pakhuis en uitvoerder geprojekteer.

Deur hierdie vereistes na te kom, is die onderhandelaar en gesig weereens die bedryfstrukture en die kanaal waardeur die inligting heen en weer vloei. Om in die groter omgewing op jou eie iets te probeer doen, werk moeilik. Die verskil is dus om gouer nuwe geleenthede te benut en die ontvanger tevrede te stel om volhoubaar sake te doen.

Lank gelede tydens die vorige bedeling van die eenkanaalbemarkingskema was die bedryf se sake redelik in plek met bepaalde beperkings vir individue. Gaandeweg met die vryemarkstelsel wat in werking gekom het nadat die bemarkingswette geskrap is, was daar 'n tydperk van eie besluitneming en ietwat ongekontroleerde en ondeurdagte optrede en denke. Dit was vir die bedryf en sommige produsente negatief. Kort voor lank is die situasie omgeswaai na samewerking en kollektiewe bedinging soos ons dit vandag ken.

Die toekoms sal baie soos nou lyk. Ek sou wou sien dat meer produsente meer aktief betrokke raak by die bedryf deur bv. byeenkomste by te woon en idees deur te stuur en dat tweerigting-gesprekvoering meer sal plaasvind. Ek sou ook wou sien dat die bedryf sy eie navorsing en projekte en alles wat nodig is vir volhoubare toekomsgerigte produksie self kan doen en finansier.

Dit is miskien nie so maklik nie, maar die fokus moet daarheen skuif.

BLY RELEVANT DEUR:

- ❸ Goeie verhoudinge met aandeelhouders (produsente).
- ❸ Betroubaar en geloofwaardig te wees.
- ❸ Die stem en verlengstuk van die produsent te wees.
- ❸ Op hoogte te bly met nuutste neigings en tegnologie.
- ❸ Vinnig en akkuraat inligting vanaf mark te verkry en te versprei.
- ❸ Betroubare en aanvaarbare inligting na die mark te versprei.
- ❸ Inligting van ons kompetisie uit ander Suidelike Halfrond lande te versamel.
- ❸ Trots by aandeelhouders te vestig.
- ❸ Hoog en geloofwaardig geag te word deur regeringskaders.
- ❸ Aansien binne die groter landbougemeenskap en algemene publiek te vestig.



Vrugte en vrugtetegnologie kursusse wat jaarliks deur Navorsingsinstituut aangebied word, 1973.

KOBUS EIGELAAR

SASPA (1997 - tot hede)
SAAPPA (2018 - tot hede)

Bedryfsstrukture vir die Suid-Afrikaanse vrugtebedryf is baie nodig.
Die doel is om die belange van die vrugtebedrywe te koördineer betreffend:

- ⑤ Onderling tussen alle formele landbou strukture;
- ⑤ Kommunikasie tussen bedrywe vir markuitbreiding en -vestiging;
- ⑤ Ontginning van tegnologie moontlikhede;
- ⑤ Beskerming en bevordering van landboubelange.

Die bedryfsstrukture hou besighede ingelig en paraat. Die feit dat amper al die bedrywe in een struktuur verteenwoordig word, het goeie kruisbestuiwing tot gevolg en duplisering verminder en kostes bespaar.

Ek is langer as 30 jaar deel van die vrugtebedryf se landbou strukture. Dit was 'n voorreg en kon ek die fases van Capespan en die eenkanaalbemarkingsstelsel tot nou, waar die bedryfsstrukture dramaties verander en die wêreld veel meer ingewikkeld geraak het, beleef. Die onbaatsugtige leierskap in die sagtevrugtebedryf se strukture, produsente en georganiseerde landbou het die vrugtebedryf deur diep driewe getrek tydens die oorgang van 1994 na 'n oop ekonomie. Die opleidingsvlakke van produsente is baie hoër as toe ek op die bestuurstrukture begin dien het. Die sagtevrugtebedryf is goed geposisioneer en het die vermoë en kapasiteit om 'n leidende rol te speel en om die uitkomst vir die toekoms te bestuur.

Die vrugtebedryf kan maklik die plek, wat oor dekades oopgewerk is, in die internasionale arena verloor as daar nie 'n fokus is op tegnologie, wetenskap en die volhoubaarheid van die Suid-Afrikaanse vrugtebedrywe in 'n kompeterende globale wêreld nie. Die geo-politieke skuiwe van die toekoms kan 'n groot impak hê op markte se toegang.

Vrye handel en ekonomiese groei in Afrika kan die vrugtebedrywe help groei. Die rol van die regering om die markte met diplomatieke onderhandelinge oop te maak, is krities en die bedryfsstrukture is in die hoedanigheid uiters belangrik. Sterk leierskap, kundigheid, produsente met kapasiteit en “mean and lean” komitees, wat die kompleksiteit van die omgewing waarin die vrugtebedrywe funksioneer verstaan, is nodig. Dit sal die ideaal wees indien die tafeldruiwe, sitrus, avokadopere en die bloubessies in dieselfde strukture opgeneem kan word.

WONDERBOERE

In die Capespan-dae het ek by ’n vergadering gesê dat ons “wonderboere” is – ons “wonder” heeltyd wat die produkte wat ons lewer se waarde is en wat die bemarkers daarmee doen. Die staaltjie se strekking het verander. As die regte bemarker deel van jou span is, is jy nou ’n “wonderboer” wat met tegnologie, goeie bestuur en nuwe plaaspraktyke veel meer vrugte met dieselfde hulpbronne, kan lewer.

As ’n ou visserman is daar ’n gesegde dat die beste stuurman altyd aan wal staan. Ons moet net versigtig wees dat dit by wyse van spreke nie op ons van toepassing raak nie.



Pear orchards planted in Helderberg, 1982.

PETRU DU PLESSIS

SASPA (2013 - tot hede)

Die vrugtebedryf het wat my aanbetref baie verander gedurende die laaste jare. Onthou, 25 jaar terug was daar nog nie selfone nie, die wêreld het stadiger gedraai met min of geen e-pos, geen WhatsApp, geen sosiale media, slegs gedrukte media, Massey Ferguson trekkers en Toyota 2.4D bakkies...

Spoed op plase was laer, kultivars was minder eksoties. Pakstore het nog nie met kameras gesorteer nie en skepe het nog 20 of 21 dae geneem om in Europa te kom. Daar was 'n eenkanaalbemarkingsstelsel via Capespan en Outspan. Uitvoerders het eers het eers vanaf 1997 en 1998 die geleentheid gekry om te begin sake doen in die buiteland.

Die snelheid en veral kompleksiteit in die vrugtebedryf het dus in so mate toegeneem, dat 'n produsent nie meer veilig op sy eiland kan produseer nie. Die natuurlike gevolg is dat die sagtevrugteprodusenterraad, deesdae Hortgro, meer en meer relevant geraak het.

Deesdae kan produsente nie meer produseer sonder voortgesette insette van bedryfsorganisasies nie. Ons is blootgestel aan 'n magdom buitelandse genetika (veral ook omdat die LNR-teelprogram opdraende ondervind) en Provar help dink en evalueer.

Marktoegang, chemie en fitosanitêre oorloë speel homself in die agtergrond af. Hortgro Science hou ons in kontak met navorsing in verafgeleë jurisdiksies, maar bestuur produsente heffings op eie bodem, om plaaslike probleme te bowe te kom. Inligting word oorgedra na produsente met relevante simposiums, velddae en seminare. SAPO hou ons bedryf se plantmateriaal vry van insekte, swamme en virusse, terwyl FruitFly Africa 'n geveg aan het om ons boorde en vrugte te beskerm teen aanslae van insekte. Ons kry, gedurende die seisoen, 'n gereelde opdatering en blik van oesskattings, asook marktoestande, met data wat enkele ure oud is.

Produsente is dus meer ingelig oor die markte wat hul bedien, asook prystendense. Die moderne produsent is dus meer ingelig oor stand van besigheid op sy eie perseel, maar ook van omstandighede in die buiteland. Hoër eise word egter gestel en GlobalGAP, Sedex en Siza, en menigte ander sertifiseringsvereistes land op sy tafel. Hortgro help met die kristallisering van die menigte inligting na implementeerbare werklikhede.

'n Produsent het nie die tyd en fokus om bedryfsaangeleenthede op sy eie aan te pak nie. Die speelveld is nie aldag gelyk nie en Hortgro veg veral nasionale en internasionale gevegte. 'n Moderne boerdery is 'n komplekse besigheid in vergelyke met 25 jaar terug. Destyds was daar nie iets soos GlobalGAP, Siza, Field to Fork, Grondhervorming, Phytclean, en 'n oop internasionale stelsel wat plantmateriaal aanbetref nie. Produsente moet aan soveel vereistes voldoen en kophou van soveel aspekte; Hortgro help die aanslag versag.

Die toekoms is enigeen se raaiskoot. Van die aangeleenthede wat aangespreek moet word deur Hortgro, is nog nie eens geïdentifiseer nie. Veral omdat nuwe geleenthede en gevare skielik hul opwagting maak. Die moderne struktuur moet dus gereeld sy radar inspan om risiko's en gevare wat ons voortbestaan bedreig, waar te neem. Iets soos die aanwesigheid van 'n virus of viroïed in ons plantmateriaal, of fitosanitêre blokkasies deur EU of UK, of marktoegang of toegang tot moderne nuwe kultivars is voorbeelde van versekering dat ons bedryf voortbestaan. Ons bedryf kan ook baie leer by internasionale kollegas d.w.s kennisuitruiling met buitelanders sal altyd leersaam en interessant bly. Ons is een van die min bedrywe in die wêreld waar navorsing en innovering, plaaslik en wêreldwyd, op groot skaal gedeel word. Waar inligting en IP met groot sorg teen die bors gehou word in die selfoon, elektroniese, motor-bedryf en andere, is vrugteprodusente en navorsingskantore reg oor die wêreld bereid om gereelde inligting te deel.

Ek was 'n paar jaar gelede in Spanje opsoek na die ideale uitleg van steenvrugpakhuis en koelkamers. Ek het 'n afspraak met 'n vername pakhuisbestuurder net buite Seville gehad. Ek en 'n bedryfsingenieur spandeer toe twee ure saam met die pakhuisbestuurder, in hul piektyd in die steenvrugpakhuis. Die Spanjaard antwoord met groot beskeidenheid en geduld al ons vrae en toe ons afspraak tot 'n einde kom, groet ons. Buite gekom, loop ons in die besigheidseienaar, Juan Orero, raak. Juan wil weet waarvandaan ons kom, en waarin ons belangstel.

Te ek noem ek is 'n steenvrug-adviseur en produsent, helder sy gesig op en vra of ons sy nuwe eksprimentele boord met 250 nuwe steenvrugkultivars wil sien. Ek duik vir die geleentheid en vyf minute later smul ons aan die heerlikste ryp steenvrugte. Gesels land en sand. Ons groet later met 'n grommende maag (almal wat al van 'n Suid-Afrikaanse winter noorde toe gereis het en te vinnig hulle somervrugte geproe het, ken die gevoel).

Ses maande later, bel Johan Jooste (tevore van Sunworld, Paarl) my op 'n besige oesdag. Hy wil hoor of hy oorsese besoekers ons steenvrugboorde kan kom wys. Dis bietjie kort kennisgewing, maar ek stem in. En wie klim die middag by my steenvrugboorde uit? Ola! Juan Orero. Johan Jooste kon glad nie verstaan hoekom ons mekaar om die hals val en so lekker raas en gesels nie...die vriendskappe van die vrugtebedryf strek baie verder as net plaasgrense.

Interessant genoeg, vir mense wat lank reeds in pruimbedryf werk: ons het 25 jaar gelede met “simpel en suur” pruimkultivars geboer soos Santa Rosa, Ruby Nel, Harry Pickstone, Gaviota, Casselman. Indien ons dus nie aangepas het na die wonderlike en eksotiese Black Pearl, Sun Kiss, Honey Punch, Sun Supreme, GreenRed, African Delight, Ruby Star en Fall Fiesta nie, sou ons bedryf nie meer relevant gewees het nie. GlobalGAP en Siza het verder verseker dat ons boerderye meer gekalibreerd optree teenoor internasionaal aanvaarde standaarde, die werkers in ons bedryf mooi versorg en ondersteun (ongeach wat die regering van die dag sê) asook die grond en omgewing meer volhoubaar maak. Ons bedryf ploeter dus nie bloot vooruit nie. Ons bedryf floreer, groei en skep werkseleenthede. Ons stap die pad saam met wonderlike vriende en die natuur se skoonheid inspireer ons elke dag om nog beter te doen. Voorwaar 'n bedryf om te geniet en op trots te wees.

'N PERKINS-ENJIN OMSKEP NIE SOMMER ENIGE TREKKER IN 'N MASSEY FERGUSON NIE.



deur

FedMech

Massey Ferguson gebruik reeds sedert 1952 Perkins-enjins om hulle trekkers aan te dryf.

Vanweë hulle betroubaarheid en ekonomie sal Perkins-enjins binnekort die meerderheid trekkers wat in die Republiek van Suid-Afrika vervaardig of gemonteer word, aandryf.

Maar dieselfde enjin beteken nie noodwendig dieselfde trekker as 'n Massey Ferguson nie.

Geensins nie. 'n Trekker behels veel meer as net 'n enjin. Massey Ferguson ontwerp reeds vir baie jare hulle trekkers om by die Perkins-enjin te pas.

Die kragoorbringstelsel, hidroulika en kragtakker — om die waarheid te sê, alles is ontwerp om perfek saam te werk, om die merkwaardige doeltreffendheid van hierdie enjin af te rond. Massey Ferguson en Perkins is die perfekte kragspan en die perfekte keuse vir u.

***** Die jongste OECD-toetse het bewys dat die Massey Ferguson/Perkins-kombinasie met een van die mees ekonomiese brandstofverbruike ter wêreld spog.

 ANDRÉ SMIT

SASPA/Hortgro Stone
Voorsitter (2015 - tot hede)

Bedryfstrukture is nodig om die Suid-Afrikaanse steenvrugbedryf 'n oorkoepelende identiteit in die mark te gee. Dit dien as beeld en spreekbuis en gee geloofwaardigheid aan Suid-Afrikaanse steenvrugte in die mark.

Hortgro Stone koördineer marktoegang, asook navorsing en evaluasie van nuwe kultivars namens produsente. Die naamsverandering vanaf SASPA (Suid Afrikaanse Steenvrugte Produsente Vereniging) na Hortgro Stone het ook meegewerk om die bedryfstruktuur te belyn met die mark waar ons produk moet kompeteer. 'n Hooffokus van die bedryfstruktuur is om met die regering as vennoot, nuwe markte te open en die behoud van bestaande markte te verseker. Hiervoor is hoogs tegniese en wetenskaplike feite nodig om fito-sanitêre kwessies sinvol aan te spreek. Dit is nie funksies wat deur individue verrig kan word nie.

Hortgro Stone het saam met Hortgro Pome 'n versameling van proefpersone ontwikkel om die produsente te diens t.o.v. evaluasie van nuwe kultivars. Ons is in die onlangse verlede oorval met nuwe, ingevoerde kultivars wat nie behoorlik onder plaaslike toestande getoets is nie. Dit het in sommige gevalle tot duur foute gelei met IP-eienaars wat op die produsent se rekening en risiko, met kultivars in Suid-Afrika eksperimenteer. Slegs 'n bedryfstruktuur wat in voeling met die produsent se behoeftes is, kan 'n oplossing hiervoor bied en help om 'n bedryfsomgewing te skep waarbinne die steenvrugte waardeketting winsgewend en volhoubaar kan groei. Ons moet.

UITDAGINGS

Die grootste uitdaging van die steenvrugbedryf is om te kompeteer vir die aandag en kosmandjie van die verbruiker binne 'n mark wat reeds oorvol met aanbiedings van vrugte en ander verbruikersgoedere is. Die “geraas in die marksaal” is oorweldigend en ons moet 'n stem en 'n gesig wees vir ons produk en land van oorsprong deur die aanbieding vir die verbruiker die moeite werd te maak deur 'n uitmuntende smaak en eet ervaring. “Fruit is grown for eating, not only for selling.”

Een van ons uitdagings is om die regering te oortuig dat ons 'n waardevolle vennoot en medewerker is binne die nasionale ekonomie en betekenisvolle oplossings kan bied in gemeenskappe en plaaslike ekonomieë deur die waardeketting van ons bedryf betekenisvol te transformeer. Daardeur wil ons nuwe toetreders van voorheen benadeelde groeperings ondersteun om met dieselfde passie en ywer as die gevestigde steenvrugprodusente te groei en te ontwikkel om wêreldklas te wees.

Hiermee saam moet ons (die bedryfstruktuur) die gaping vul wat deur 'n toenemend kwynende regerings en institusionele kapasiteit gelaat word. Dit gaan 'n groter las op die produksiebasis plaas en slegs kollektiewe aksies maak dit bekostigbaar vir individuele besighede.

Hoe het SASPA Hortgro Stone geword?

In die SASPA-era het ons groot produsente-rade gehad waarvan die lede almal direkteurstatus gehad het. Uitvoerende besluite is geneem deur 'n dagbestuur wat uit die voorsitter, onder-voorsitter en Hortgro se uitvoerende direkteur bestaan het. Hierdie situasie was in 'n veranderende besigheidsomgewing nie volhoubaar nie. Toenemende aanspreeklikheid en 'n bedryf wat al hoe meer en vinniger besluite oor uiteenlopende kwessies moes neem het 'n struktuurverandering genoodsaak.

Daar is derhalwe besluit om die direksie te verklein na maksimum vier direkteure wat in wese as 'n vergrote dagbestuur dien. Hierdie struktuur gee meer buigsaamheid en skep 'n vermoë om dringende besluitneming te kan neem vir operasionele uitvoering deur Hortgro. Die produsenteraad wat steeds die produksie areas en belangegroep verteenwoordig, het in die opsig steeds verteenwoordiging en beheer in die aard, omvang en finansiering van bedryfsfunksies en -dienste. Die produsenteraad keur ook steeds die jaarlikse begroting goed en stel die direksie aan. Hierdie verkleinde formele struktuur is in lyn met 'n nuwe benadering waar direkteure verantwoordelikheid neem vir funksionele portefeuljes en nie slegs streeksverteenwoordigers is nie.

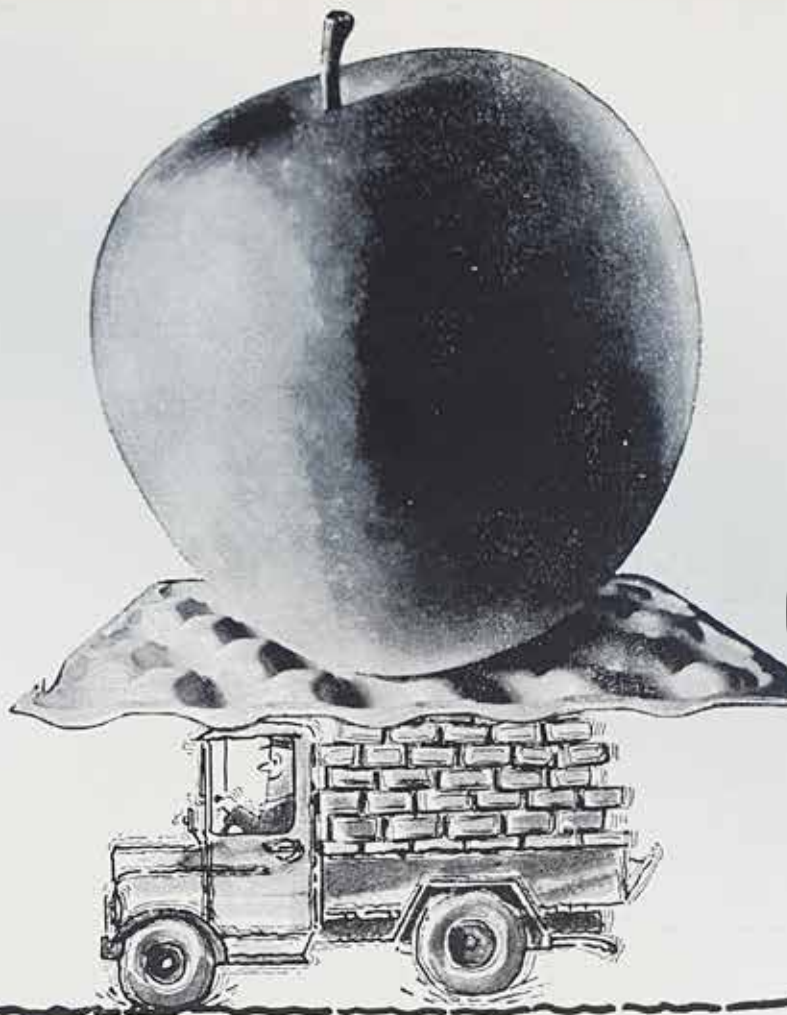


**THROUGHOUT THE
YEARS, THE INDUSTRY
AND THE PRODUCERS
HAVE SHOWN
RESILIENCE.**

**HORTGRO IS COMMITTED
TO INSPIRE, INCLUSIVE
GROWTH.**







Appel-liefies ?

Verward? Moenie wees nie — ons praat van Pillo-Pak, die veilige, sekere appelverpakking. Met Pillo-Pak bereik appels boomvars hul bestemming, net soos u hulle verpak het.

Pillo-Pak Vrughtehouers en Netlon Voëlnette word vir die Suid-Afrikaanse Vrughtenywerheid vervaardig deur

VAN LEER VERPAKKINGS (EDMS) BPK.

Posbus 25, Howard-Oord, Kaapstad. Telefoon: 53-6481

