

# Koning van die waardeketting



Die sukses van rooivleisproduksie in Suid-Afrika sal toenemend deur waardetoevoeging bepaal word. Vir die Sernick-groep beteken dit betrokkenheid by die hele vleiswaardeketting – iets wat mnr. Nick Serfontein al sedert die vroeë 1990's doen.

**M**nr. Nick Serfontein, voorsitter van die Sernick-groep, het oor die afgelope paar dekades deur harde werk, ondernemerskap en algehele toewyding 'n sakeryk opgebou met die plaas Liebenbergstroom in die Vrystaatse distrik Edenville as basis. Dit bestaan uit sewe entiteite – 'n Bonsmarastoetery, 'n voerkraal, 'n abattoir en ontbeningsaanleg, 'n fase C-bultoeftsstasie, 'n groot- en kleinhandelsafdeling, 'n voerfabriek en 'n uitvoerafdeling.

Met 'n personeel van sowat 450 mense het die groep vanjaar 'n omset van byna R1,2 miljard behaal. In 2006 was die omset net minder as R200 miljoen. Die voerfabriek, voerkraal, abattoir en kleinhandel is die grootste bydraers tot die groep se omset en wins. Die eersgenoemde drie afdelings het reeds FSSC 22000-sertifisering ontvang, wat wêreldwyd as die hoogste vorm van voedsel-

veiligheidsstandaarde erken word.

Die plaasgrond van 5 000 ha in een blok bestaan uit 1 200 ha aangeplante weiding en 3 800 ha natuurlike weiding wat in 245 kampe van gemiddeld 25 ha elk opgedeel is. Sowat 60% van die oppervlakte word deur die Bonsmarastoetery gebruik en 40% om speenkalwers aan te pas en voor te berei vir die voerkraal. Die aangeplante weiding word met die mis uit die voerkraal bemes.

## Wat was die draaipunt in die Sernick-groep se sukses?

Die besef dat die produsent by die eindverbruiker moet uitkom. Ek het in 'n vroeë stadium besef dat boerdery riskant is en het die rooivleiswaardeketting reeds in 1990 begin ontwikkel. Tot 2002 het ek dit deelyds gedoen toe ek die ingenieursbedryf verlaat het. Oor dié twintig jaar het ek grond bygekoop, die Bonsmarastoetery uitgebrei, die fase C-bultoeftsstasie, die voerfabriek en die



LIGGING

Edenville, Vrystaat

## KORTOM

- Op plaasgrond van 5 000 ha behaal mnr. Nick Serfontein reusesukses met 'n onderneming wat uit sewe afdelings bestaan en die volle waardeketting dek.
- Die grootste bydraers tot die omset van sowat R1,2 miljard is die voerfabriek, voerkraal, abattoir en kleinhandel.
- Die klem is op mediumraamdiere met 'n puik GDT-teelwaarde van 186, teenoor die rasgemiddelde van 79.

'n Gebalanseerde rantsoen wat optimale groei verseker, word op vasgestelde tye aan die beeste in die voerkraal uitgemeet. Diere van bepaalde boere word saam in kampe gegroep.

voerkraal gebou en die abattoir op Kroonstad gekoop en opgeknip.

## Hoe beskou jy waardetoevoeging?

Die toekoms van die landbou, nie net in Suid-Afrika nie, maar wêreldwyd, lê in waardetoevoeging. Dit is ons passie en ons sal voortgaan daarmee waar ons kan. Ons groei deur die aanbieding van goeie produkte, dinamiese prosesse en persoonlike aandag aan kliënte. Ek glo ook ons doelgerigte strategieë, verantwoordelike karakter en ontvanklikheid vir idees is die sleutel tot ons vernuwend benadering tot die sake-omgewing.

## Julle het 'n unieke stelsel van kontrakvoeding gevestig.

Die voerkraal is in 1996 gebou – aanvanklik vir 1 500 beeste, maar dit is sedertdien vergroot tot 8 000 beeste. Die mikpunt is 'n voerkraal van 12 000 beeste.

Ons sluit 'n ooreenkoms met die eienaar wat sy speenkalwers na Liebenbergstroom bring. Ons behandel die kalwers voorspeens ingevolge 'n voorgestelde inentingsprogram en pas hulle minstens 30 dae lank op die veld aan – op die eienaar se plaas of by ons.

Ons het 'n tarief van R3 per dag per speenkalf vir die aantal dae wat die kalf voor bemarking in die voerkraal staan. Ons stuur maandeliks 'n rekening aan die eienaar vir die koste van die voer. Ons bestuur sy kalwers soos ons eie, want dit is belangrik vir 'n volhoubare sakeverhouding.

## Jou teelbenadering is hoofsaaklik op die kommersiële boer gerig.

Sernick-Bonsmaras het die afgelope 25 jaar



met die teling van effens kleiner beeste daarin geslaag om terselfdertyd sy voeromsetting te verhoog. Dit kan as 'n prestasie beskou word, aangesien gemiddelde daaglikse gewigstoename (GDT), voeromsetting en raamgrootte negatief gekorreleer is. Daar is 'n neiging onder Bonsmarastoetelers om hul diere té klein te teel. Kleinere diere kan mooi lyk, maar groei nie goed nie. Ons het mediumraamdiere wat goed groei.

## Jy bestuur voerdoeltreffendheid fyn.

Jy kan nie bestuur wat jy nie verstaan nie, jy kan nie verstaan wat jy nie meet nie en wat jy nie meet nie, kan jy nie beheer nie. Die bulle wat op ons onlangse produksieveling aangebied is, se gemiddelde GDT-teelwaarde was 186 teenoor die rasgemiddelde van 79, terwyl die voeromsettingsverhouding-teelwaarde (VOV) -82 was teenoor die rasgemiddelde van -39.

Daarvoor was die teelwaarde vir hoogte slegs 7, wat nie 'n groot soort bees is nie.

Ons betree 'n tydperk waarin voerdoeltreffendheid ál belangrijker word vanweë die koste van voer. Uit die aard van ons metings is ons teelwaardes vir VOV baie akkurater as die beraamde teelwaardes van Stamboek. Die toepassing van ons verbeterde VOV oor 'n tydperk van 25 jaar op die voerkraalbedryf beteken miljard rand.

## Wat is jou benadering teenoor die mense wat vir jou werk?

Ons is passievol oor ons werknemers, en hoewel die groep uit verskeie sake-eenhede bestaan, werk hulle saam as een span. Ons glo sukses as 'n span is belangrijker as

individuele sukses. Ek glo ons mense is die dryfkrag van waardeskepping, en hul verbeelding, deursettingsvermoë en toewyding is nodig vir ons groei.

## Wat doen Sernick om in die gemeenskap terug te ploeg?

Ons is deeglik bewus van ons maatskaplike verantwoordelikheid teenoor ons plaaslike gemeenskap, wat onder massiewe werkloosheid gebuk gaan, asook opkomende boere. Ons korporatiewe maatskaplike beleggingsprogram behels onder meer opleiding en ondersteuning van opkomende boere, finansiering aan en monitering van opkomende boere met die samewerking van die Land Bank, kontrakvoeding vir hul speenkalwers, boeredae, karkaswedstiwes en ondersteuning aan sportklubs, kerke, skole en nie-regeringsorganisasies.

## Hoe voel jy oor eie handelsmerke?

Die handelsmerk Certified Sernick Bonsmara Beef is vanjaar bekend gestel. Dié handelsmerk dien as teken aan die verbruiker dat die produk waarop dit aangebring is, ten volle Bonsmara-beesvleis is. Die stoetery het sedert 1996 12 platinumbul-eerbewyse ontvang. Die stoetery is vanjaar verskeie keer op die Landbounavorsingsraad (LNR) se nasionale beesvleisprestasie-prysuitdelings vereer. Die bul NFS 14 0204 het 'n platinumprys ontvang, terwyl die kudde bekroon is as die Kudde van die Jaar.

## Hoe verseker julle naspeurbaarheid?

In die voerkraal is alle besonderhede van die Bonsmaras op Sernick se Meat Matrix-stelsel beskikbaar (byvoorbeeld ras, brandmerk en

1. Die toonbeeld van die ideale bul vir mnr. Nick Serfontein in sy stoetery. Dit is 'n bul met 'n goeie groei- en voeromsettingsyfer, asook goeie melkeienskappe en bespiering.

2. Mnr. Nick Serfontein (middel), voorsitter van die Sernick-groep, saam met Christo Faasen (regs, hoofbestuurder) en Stevie Coetzee (voerkrabestuurder).

3. Twee van Sernick-Bonsmaras se topbulle wat op die jaarlikse veiling aangebied is. Hulle beskik oor die ideale agterkant en het ook goeie kloue vir veldtoestande. Dit is die tipe teelateriaal wat vir die kommersiële boer bykomende wins kan beteken. FOTO'S: JOHAN NORVAL

gewig) as bewys dat die diere wel deur Sernick se voerkraalstelsel gelewer is.

Die Bonsmaras word ook afsonderlik by Sernick se abattoir afgelaai. 'n Bewys van aflewering sowel as 'n faktuur vergesel ál die diere wanneer hulle na die abattoir vervoer word.

As die karkasse by die abattoir ontbeen word, vind dit ook afsonderlik plaas, met alle houers wat aandui dat die snitte van Sernick-Bonsmara is. Elke individuele pak in die houer word met die logo gemerk, asook die produksie- en vervaldatum en die naspeurbaarheidsnommer.

Sernick-Bonsmara-beesvleis word tans slegs in die groep se Country Meat-slaghuise verkoop (in Fourways, Epsom Downs, Linden en Kroonstad), maar sal eersdaags ook in sekere Spar-winkels in Centurion en Midstream beskikbaar wees. Rekord word gehou van die hoeveelheid (in gewig) Sernick-Bonsmaravleis wat ontvang word, en dit moet ooreenstem met die verkope.

## Hoe sien jy risikoverskansing?

Risiko's sluit weerpatrone in, soos die droogte wat Suid-Afrika tans ervaar, stygende produksiekoste teenoor onstabiele en dalende kommoditeitspryse, die wisselkoers en natuurlik politieke onsekerheid. Ons waardeketting stel ons in staat om die meeste van dié risiko's te vermy. **LBW**

NAVRAE: Mnr. Nick Serfontein, sel 082 554 7690; e-pos: [nick@sernick.co.za](mailto:nick@sernick.co.za). Webwerf: [www.sernick.co.za](http://www.sernick.co.za).



Die Megaboere-episode waarin Sernick-Bonsmaras verskyn, word op 16 November om 20:00 op kykNET uitgesaai.