
INDUSTRY NEWS



DIE GEVAAR EN GEWIN VAN NUWE KULTIVARS

🕒 26 November, 2020 👤 Elise-Marie Steenkamp

📁 Industry News, Industry Newsletters, News, News Room Industry News

Bedryfskenners gee raad

Deur Anna Mouton

“Ek het in die twintig jaar wat ek boer al amper 150 hektaar vrugte geplant,” vertel Hendrik Pohl, ZZ2 se produksiebestuurder op Bokveldskloof, Ceres. “My pa het bykans niks geplant nie, want hy’t geboer met die bome wat die vorige generasie geplant het. Maar nou leef ons in ’n tyd waar, hier’s boorde wat ek geplant het wat ek al uitgetrek het en weer geplant het.”

Vervanging van boorde is noodsaaklik vir die winsgewendheid van Suid-Afrikaanse steen- en kernvrugprodusente. “’n Boord se leeftyd is gekoppel aan die mark,” sê Robert Zulch, appelprodusent op Wakkerstroom in Ceres. Die mark vereis beter-kwaliteit vrugte jaar na jaar. Vandag se uitvoer-appel is sommer binnekort bestem vir die sapfabriek.

Gala-tipe appels is ’n goeie voorbeeld. Oor die laaste klompie jare het rooier mutasies van Gala die oorspronklike kultivar verplaas in die mark. Verbruikers verkies die rooier vrugte en gevolglik moet produsente hulle boorde vervang met seleksies wat rooier vrugte dra.

“Die produsente wat reg dink, kyk na uitvoer-kartonne per boom,” verduidelik Thomas Mouton, hoof van kernvrugte by Core Fruit. “Dit gaan nie meer oor hoeveel ton jy aflaai by die pakhuis nie. Selfs dit wat ons op die plaaslike mark verkoop begin marginaal raak — dis nie volhoubaar om met ’n kultivar te boer wat jy meestal op die plaaslike mark verkoop nie.”

“Ons moet strewe na ’n 80% uitvoer of klas 1 uitpak op die boom,” sê Francois Malan, besturende direkteur van Ceres Fruit Growers (CFG). “Indien ons nie ’n 80% uitpak gaan bereik nie, gaan ons nie as ’n bedryf volhoubaar wees nie.”

Die moeilikheid kom egter wanneer ’n nuwe aanplanting misluk. “Ons kom uit ’n tyd uit wat ons impulsief besluite geneem het oor nuwe variëteite,” sê Pohl. “Jy plant ’n nuwe variëteit en drie jaar later kom jy agter dit werk nie. Jy’t ’n groot klomp geld per hektaar spandeer om te plant en die bome te versorg. Wat nou?

“Kyk ons of ons dit kan maak werk? Of steek ek die geld onder die bos weg en ent die bome oor, of trek ons bome uit en plant die boord oor?”

Volgens Pohl, selfs al is ’n nuwe kultivar winsgewend, het jy dalk nie die sprong gemaak waarvoor jy gehoop het nie. “Ons het die volgende beter seleksie van ’n sekere appel geplant, ongeëvalueer, en toe hulle begin dra, toe is hulle nie beter gekleur nie. Intendeel, hulle was swakker gekleur. Toe gaan die uitpakte af.”

Vervanging van boorde is dus ’n netelige besluit. Los dit te lank en jy boer agteruit. Maak ’n oorhaastige besluit en dit sal jou heel moontlik duur te staan kom.

Wie nie waag nie, wen nie

“In Suid-Afrika moet ons meeding met lande soos Nieu-Seeland en Chili, en hulle het ’n beter klimaat,” sê De Kock Hamman, tegniese raadgewer by CFG. “Hulle kan ’n mooi volrooi appel op die mark sit, wat ons nie altyd regkry nie.” Dit is waarom Suid-Afrikaanse produsente op die uitkyk moet wees vir nuwe kultivars.

“Met ’n goeie mutasie het jy eintlik vyf jaar om oor te skakel, anders verloor jy geld,” sê Zulch. Hy reken dis ’n fout om ’n boord te hou net omdat dit ’n bydra maak tot vaste koste. Hy wys daarop dat produsente ’n geleentheidsverlies lei indien hulle aanhou boer met ’n minder winsgewende kultivar. “Jou hervestigingsprogram moet daarop geskoei wees. Jy moet dit nie oordoen nie, want dan plant jy jouself bankrot. Maar jy moet dit in aanmerking neem.”

Mouton stem saam. “Elke produsent moet ’n vaste persentasie van sy totale hektare jaarliks vervang, elke keer die swakstes. Al maak daardie swak hektaar nog ’n bydrae, moet hy uithaal aan die agterkant en plant aan die voorkant. Die ouens wat dit reg kry is die ouens wat baie vinnig vooruitgaan en baie winsgewend is.”

Dit is belangrik dat die produsent en sy bemarker en verpakker saam besin oor die aanplant van nuwe kultivars. Die vrugte moet pas by die beskikbare mark met inagnome van die tendense in daardie mark. Dit help nie om vandag iets te plant waarvoor daar nie oor vyf jaar ’n mark gaan wees nie.

“Ons praat van ’n tien-jaar langtermyn oesskatting,” verduidelik Frederick Odendaal, bestuurder van produsente-dienste by CFG. “So ons het vroegtydig elke kultivar se syfers.” Dit stel CFG in staat om produsente te waarsku wanneer ’n kultivar te aggressief aangeplant word. Dit voorkom pieke in produksie wat probleme kan skep met verpakking en bemerking. Daarby help dit ook geleenthede identifiseer.

“Die grootste invloed op wat die boer wil plant kom van die bemarker af,” sê Pohl. Bemerkers sien egter soms in die buiteland dat ’n produk goed doen, maar daar is nie voldoende inligting oor die gedrag van die kultivar onder plaaslike toestande nie. “Nou plant ons en dan werk dit nie.”

Onafhanklik evaluasie is die beste manier om die gebrek aan inligting aan te spreek, meen Pohl. “Ek dink daar’s min ouens wat nie weet van evaluasie nie en die groter rolspelers kyk almal daarna. Dit sal dom wees om dit nie te doen nie.”

Kry die feite van die saak

“Ons het besluit ons plant niks voor dit nie geëvalueer is nie,” sê Tanith Freeman, evalueerder en bestuurder van produkontwikkeling by Dutoit Agri. “Ons het al in baie opsigte ons vingers verbrand met sekere kultivars. Maar dit gesê, ’n kultivar is net een stukkie van die legkaart.”

Freeman beklemtoon dat ’n kultivar slegs sy volle potensiaal kan bereik indien dit in ’n geskikte omgewing geplant word en dan reg bestuur word. “Jy kan goeie genetica baie maklik swak laat voorkom omdat jy dalk nie die seleksie en sy teelouers reg verstaan het nie. As ons nie weet wat die teelouers is nie, moet ons ’n langer pad vat met evaluasie.”

Dutoit Agri het gevestigde steen- en kernvrug evaluasie-personele met verskillende mikroklimaat. “Jy moet jou mikroklimaat gebruik om die beste vrugte te produseer wat jy kan,” sê Freeman. Sy benut die Culteva app wat deur onafhanklike evaluasie-maatskappy Provar ontwikkel is om haar werk te vergemaklik. Die app laat gebruikers toe om klimaat- sowel as evaluasiedata te versamel.

’n Deeglike evaluasie skep ’n magdom data wat ’n produsent in staat stel om ’n ingeligte besluit te maak. Volgens Hamman wil die produsent weet wat die voordeel van ’n nuwe kultivar gaan wees.

“Is dit ’n sterker groeiende boom? Gaan hy maklik of moeilik snoei? Dun hy homself uit of moet jy baie geld spandeer om hom uit te dun? Gaan hy minder arbeidskoste hê? Of minder chemikalieë benodig?” vra Hamman. “Jy moet kyk na sy pluk-vriendelikheid en val hy in die regte oes-tydgleuf.”

Zulch stem saam dat dit noodsaaklik is om te weet wanneer 'n kultivar geoes moet word. "Ek begin in week vyf oes en oes weekliks tot by week twintig met dieselfde mense, ewe veel, elke week — ek plant dit doelbewus só om die oes so te skeduleer. Want as jy nie die produk optimaal skeduleer en hanteer in die boord en in die pakhuis nie, dan het jy nie 'n puik produk nie, en dan kan jy nie kompetender wees nie."

Die arbeidsbehoefte van 'n kultivar of seleksie word definitief in ag geneem by Dutoit, sê Freeman, maar ongelukkig word die beste planne soms beduiwel deur plukdatums wat skuif. Sy glo party kultivars is meer sensitief hiervoor as ander.

Kultivars waarvan gedrag soos blomtyd en plukdatums tussen seisoene min varieer, is stabiel. Kultivars wat presteer onder verskillende omgewingstoestande is aanpasbaar. Die ideale kultivar is beide aanpasbaar en stabiel. Provar is tans saam met Universiteit Stellenbosch betrokke by die ontwikkeling van metodes om hierdie eienskappe beter te kan meet tydens evaluasie. Die navorsing word deur Hortgro befonds.

Duur skoolgelde betaal

"Ons is onlangs benadeel deur 'n kultivar wat uitgerol is, wat misluk het," beken Mouton. "Ons as Core het geglo dit is 'n goeie opsie en vir ons produsente gesê, gee dit 'n kans." So is daar ongeveer dertig hektaar van 'n nuwe rooi appel geplant. Ongelukkig ontdek Core toe dat die appel 'n na-oes defek ontwikkel wat beteken dit kan nie uitgevoer word nie.

Mouton sê hulle het aangeneem dat die kultivar geëvalueer is vir hou vermoë en vrugkwaliteit onder verkoeling. "Maar hy is nooit getoets dat hy die verkoeling kan hanteer wat nodig is om 'n appel in die buitelandse mark te kry nie. Hy moet op 'n warmer temperatuur hanteer en verkoel word, wat glad nie realisties in 'n pakhuis is nie."

Die gevolg was dat produsente die boorde moes uittrek of oorwerk. Oorwerk behels die ent van 'n nuwe bostam op 'n bestaande onderstam. "Dit het ons in 'n slegte lig gestel. Ons het van toe af die besluit geneem om altyd te sorg dat Provar enige nuwe kultivar baie goed evalueer. Op al die fases van die ketting."

Die skade van 'n verkeerde besluit oor 'n kultivar kring wyd uit. Benewens die impak op die verhoudings tussen Core en hulle produsente, was daar ook reputasie-skade aan die eienaar van die kultivar, sê Mouton. "En dit beïnvloed natuurlik jou verhouding met jou kliënt."

Nog 'n party wat geraak word, is die pakhuis. "Dis druk seisoen en nou moet jy planne maak om die kultivar anders te hanteer as die norm. Die veroorsaak konflik en frustrasie en dit werk nie."

Core Fruit is geensins uniek nie — daar is baie rolspelers in die bedryf wat al soortgelyke ervarings gehad het.

"Met baie kultivars lyk die vrugte met die oes pragtig," sê Odendaal. "Nou berg jy hom vir twee maande op voordat jy pak. Hoe lyk die vrugte wanneer jy die beheerde-atmosfeer kamer oopmaak? Sekeres lyk presies soos jy hom insit. Ander kultivars het intussen defekte ontwikkel waarvan jy nie eens geweet het nie.

"Nou sit jy hom nog boonop op 'n skip. Hoe lyk hy twee maande later wanneer hy in 'n vol mark kompeteer?" Odendaal glo gevolglik ook vas in evaluasie. "Jy kan nie bekostig om hierdie massiewe risiko's te loop nie."

Haastig is nie gou nie

Een van die kritieke teen evaluasie is dat dit lank neem. Nuwe kultivars wat die land binnekom vertoef reeds meer as twee jaar in kwarantyn. Daarna neem die evaluasieproses ten minste drie jaar vir steenvrugte en vier

jaar vir kernvrugte. Die volledige evaluasie van belowende kultivars of seleksies kan ses tot agt jaar duur.

Die lang verloop van evaluasie beteken die proses moet so gou moontlik begin, meen Pohl, sodat produsente so lank moontlik die voordele van 'n nuwe kultivar kan geniet. Hy sou graag wou sien dat evaluasie direk na kwarantyn begin. "Nuwe kultivars moet vinniger in ons sisteem kom sodat dit vir ons omstandighede geëvalueer word. Ons moet eerder evalueer en weggooi, as wag en kyk en dan evalueer en weggooi. Want daar verloor ons ekonomies."

Dit is raadsaam om aanvanklik net 'n klein area met iets nuut te vestig, selfs al is dit geëvalueer. Malan beveel aan dat 'n produsent begin met een of twee hektaar voordat groter areas geplant word. "As jy wil volhoubaar wees kan jy nie wegstaan en wag nie. Jy moet risiko's neem. Dit is wel 'n voorreg om binne die Ceres-groep produsente te hê wat bereid is om risiko's te neem met twee hektaar van 'n nuwe variëteit."

Freeman het raad vir produsente wat nie hulle eie evaluasies doen nie. "Sy risiko is baie groter want hy het nie dieselfde ervaring van die produk, as iemand wat self evalueer, voordat hy dit kommersialiseer nie. Die onus is soveel meer op hom om met Provar te gaan gesels, om velddae by te woon, om by sy buurman te gaan kuier wat dit dalk al vir drie of vier of vyf jaar het.

"Ek dink nie jy kan 'n pamflet van 'n rak afhaal en sê, hierdie is wat ek ingedagte het, en dit lyk min of meer soos my klimaat, ek wil dit vir hierdie oesweek plant...daar gaan ek, nie."

Bedryfskenners is dit eens dat Suid-Afrikaanse produsente nuwe kultivars moet plant om winsgewend te bly. Maar hulle stem ook saam dat daar nie meer gedobbel moet word met onbekende kultivars nie.

"Wat Provar doen, is vir die bedryf onmisbaar," beklemtoon Zulch. "Ons kry pakslae oor die klomp jare wat ons evaluasie agterweê gelaat het. Maar ek is baie dankbaar dit is nou weer aan die gang."

cultivar development

evaluasie

evaluasie persele

evaluasielokke

new cultivars

nuwe kultivars

nuwe variëteite

Provar

vervanging van boorde

Share This



Tweet



Share

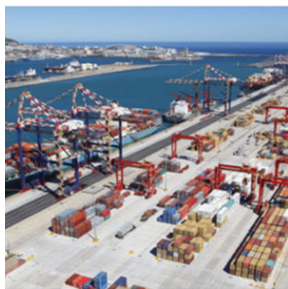


Share



Email

Related Posts



INDUSTRY NEWS



INDUSTRY NEWS



INDUSTRY NEWS



INDUSTRY NEWS