

DECEMBER 2009 / JANUARY 2010

AGRA CO-OPERATIVE LTD MEMBERS' NEWSLETTER

AGRA KOÖPERATIEF BPK SE LEDE NUUSBRIEF



AGRA NEWS

AGRA TOON GOEIE FINANSIËLE RESULTATE VIR DIE 2008/2009 FINANSIËLE JAAR

Die verslag van die Uitvoerende Beampte gee 'n oorsig oor die finansiële resultate van die koöperasie vir die 2008/2009 finansiële jaar. Hiermee 'n uittreksel:

Gedurende die jaar onder oorsig het Agra die hoogste netto wins na belasting ooit behaal, ten bedrae van N\$23,9 miljoen vir die groep vergeleke met N\$20,3 miljoen in 2008 en N\$23,9 miljoen vir die koöperasie vergeleke met N\$20,0 miljoen in 2008. Dit verteenwoordig 'n toename van 19.5% vir die koöperasie vergeleke met 2008. Bruto omset het dienoooreenkomstig gestyg tot N\$1,2 biljoen, 'n styging van 6% teenoor 2008. Bruto winste vir die groep het toegeneem van N\$111,2 miljoen in 2008 tot N\$122,9 miljoen in 2009 (10.5%). Die netto groep omset vir die jaar het gestyg met 25% hoofsaaklik as gevolg van verbeterde prestasie in die klein- en groothandel afdeling.

1. LEWENDE HAWE AFDELING

Die aantal diere wat bemark is het ongelukkig weer 'n afname getoon.

Die aantal diere bemark in 2008/2009 was soos volg:

	2009	2008	% change
Beeste	122,669	132,199	(7%)
Skape	120,841	165,186	(27%)
Bokke	75,270	95,062	(21%)

Gemiddelde pryse per kop behaal in die verskeie kategorieë was soos volg:

	2009 N\$	2008 N\$	% change
Beeste	3,456	3,076	12%
Skape	475	464	2%
Bokke	505	463	9%

Netto omset behaal in die lewendehawe afdeling het N\$27.4 miljoen beloop in vergelyking met N\$28.9 miljoen in 2008

1.2 Algehele lewende hawe afdeling

Soos vermeld in die vorige jaar se jaarverslag, het Agra sekere dele van die lewendehawe afdeling herstruktureer gedurende die jaar onder oorsig. Hierdie besluit het reeds 'n positiewe impak gehad op die vermindering van operasionele kostes. Die volle voordeel sal egter eers oor die volgende twee jare realiseer. Die netto bedryfs surplus van hierdie afdeling het, as gevolg van minder waardedaling en afskrywings, gestyg vanaf N\$4,3 miljoen in 2008 tot N\$5,5 miljoen in 2009.

2. KLEIN- EN GROOTHANDELSAFDELING

Hierdie afdeling bestaan uit die Agra kleinhandelstakke sowel as Awas Wholesalers, Awas Vet Med en Safari Den. Terwyl kompetisie in die kleinhandelsektor dramaties toegeneem het met buitelandse maatskappye wat die Namibiese mark betree het, is ons trots om te rapporteer dat die omset verbeter het vanaf N\$559 miljoen in 2008 tot N\$661 miljoen in 2009 (18%). Terselfertyd het bruto winste toegeneem vanaf N\$71,3 miljoen in 2008 tot N\$81,0 miljoen in 2009 (13.6%). Operasionele uitgawes het toegeneem vanaf N\$49,2 miljoen tot N\$56,3 miljoen in 2009, 'n verhoging van 14.4%. Die bedryfssurplus het dienoooreenkomstig toegeneem vanaf N\$32,4 miljoen in 2008 tot N\$38,5 miljoen in 2009, 'n persentasie verbetering van 18.8%.

3. EIENDOMSAFDELING

Bruto inkomste vir hierdie afdeling beloop N\$14,4 miljoen in vergelyking met N\$11,3 miljoen in 2008 ('n styging van 27%). Hierdie styging is hoofsaaklik as gevolg van hoër inkomste van takke wat opgegradeer is en veilingskrale. Dit is ook belangrik om te wys daarop dat die Awas Valley inkoopcentrum weer ten volle verhuur word vanaf November 2009, wat twee groot huurders insluit naamlik Nictus Meubels en die Pick'nPay administratiewe- en bestuurshoofkantoor. Die totale uitgawes van hierdie afdeling het toegeneem met 14%. Die bedryfssurplus het gestyg vanaf N\$4,7 miljoen in 2008 tot N\$6,9 miljoen in 2009, wat 'n wins met verkoop van bates van N\$1,2 miljoen insluit. Die nuwe handelstak vir Mariental is voltooi gedurende Oktober 2009. Kleiner strukturele verbeterings sal uitgevoer word by takke indien en wanneer nodig.

4. FINANSIËLE RESULTATE

Die Agra groep het 'n netto wins, voor belasting en toedeling aan lede, van N\$29,6 miljoen (2008: N\$24,4 miljoen) behaal en die koöperasie 'n netto wins van N\$29,4 miljoen (2008: N\$23,5 miljoen). Bruto winste het met 10.5% vir die groep en met 24.8% vir die koöperasie toegeneem tot N\$122,9 miljoen en N\$120,4 miljoen onderskeidelik.

5. VERKLARING VAN BONUSSE AAN LEDE

Die raad van direkteure het tydens hul vergadering op 29 Julie 2009 die toedeling van 'n bonus van N\$12 miljoen aan die lede goedgekeur. Die bedrag sal toegedeel word volgens die pro rata bruto wins wat elke lid bygedra het tot Agra deur middel van besigheid gedoen met die koöperasie vanaf 1 Augustus 2008 tot 31 Julie 2009.

to continue on page 2...

EDITORIAL

This is the time of year that we hear Christmas Carols wherever we go. We also hear everybody commenting on how unbelievably fast the year has gone – and how time is flying.

Denis Waitely said: "Time is an equal opportunity employer. Each human being has exactly the same number of hours and minutes every day. Rich people can't buy more hours. Scientists can't invent new minutes. And you can't save time to spend it on another day. Even so, time is amazingly fair and forgiving. No matter how much time you've wasted in the past, you still have an entire tomorrow"

Agra looks back to the hours, days and months of a successful financial year as the annual report shows. In this *Ring*, we give you a brief overview with the reports of the

CEO, the Chairman of the Board and the Supervisory committee. We proudly distribute our third social report, which will be sent to all members. This report shows that Namibians use time wisely and that Agra as a corporate social citizen invest in worthy causes to assist in the development of our agriculture and our people.

We are also five months into the new financial year and we realize that times are challenging. Agra however looks forward to an exciting 2010 and as you will also see in the article on the Mariental re-opening Mr. Kazmaier gave the assurance that Agra will continue striving to provide to our clients expected availability of products, friendly and well equipped staff, good service and value for money.

We will continue next year with technical and informative articles on agricultural topics and we believe that you will still find this members' newsletter valuable. If you have any comments, requests, suggestions or contributions, you are most welcome to send it to the Senior Manager: Corporate Affairs, Birgit Hoffmann at Private Bag 12011, Windhoek or by e-mail to birgith@agra.com.na

We thank you all for your support during the past year. If I could have a wish for all I would go with Harlan Miller that said "I wish we could put up some of the Christmas spirit in jars and open a jar of it every month."

We wish you a happy festive season and a prosperous new year with enough rain.



Albé Snyman
Communications Officer
Private Bag 12011, Windhoek
Tel: 061-290 9273
E-mail: albes@agra.com.na

Agra Head Office
Tel: 061-290 9111

6. GEKONSOLIDEERDE BALANSSTAAT

6.1 Bates

6.1.1 Eiendom, Aanleg en Toerusting

Die netto waarde van die eiendom, aanleg en toerusting vir die groep het toegeneem met N\$7,1 miljoen as gevolg van toevoegings tot grond en geboue, voertuie, kantoor- en ander toerusting

6.2 Ekwiteit

Sedert die 2006 verslagdoeningsperiode word ledefondse nie langer getoon as ekwiteit nie, maar is dit herklassifiseer as 'n nie-bedryfslas. Die rede vir hierdie aanpassing is die feit dat ledefondse lenings is deur Agra se lede aan die koöperasie. Agra se skuld tot ekwiteitsverhouding is gesond op 16,7% en het gedaal vanaf 32% die vorige jaar.

7. TOEKOMSVERWAGTINGE

Nog 'n suksesvolle jaar lê agter ons. Ons is trots daarop dat ons in tye van 'n wêreldwye finansiële krisis kon slaag daarin om te verbeter op ons resultaat van die vorige jaar. Die klein- en groothandelaafdeling van Agra het weereens die grootste bydrae gelewer op beide omset en netto wins. 'n Ander positiewe aspek is die lae hefboomverhouding van Agra wat tot gevolg gehad het dat netto rente ontvang N\$2 miljoen vir die jaar beloop het. Agra kyk positief na die toekoms. Ons het 'n basis geskep waarvandaan ons stelselmatig sal belê in die infrastruktuur van ons takke (die nuwe Mariental tak is geopen in Oktober 2009) om sodoende ons missie te bereik om die een-stop landboubesigheid van keuse te wees in handel en lewendehawe dienste. Kompetisie in beide die kleinhandel en lewendehawe sektore neem deurgaans toe, tog sal ons voortgaan om ons marktaandeel te beskerm en te vergroot in alle streke van Namibië en ons het vertrou dat nog 'n goeie jaar vir Agra voorlê. Een van die belangrikste projekte van die 2009/2010 finansiële jaar is die omskepping van Agra van 'n koöperasie in 'n publieke maatskappy. Hierdie verandering sal ons balansstaat verder versterk, dit sal verseker dat die waarde van Agra na sy aandeelhouers verdeel word en dit sal Agra posisioneer as 'n organisasie wat selfs vinniger en groter groei, wat nodig is vir Agra se langtermyn volhoubaarheid. Ons is ook, soos in die ander jare, afhanklik van die weer en meer spesifiek die reënseisoen, en ons is vol hoop dat dit 'n aanvaarbare en nat seisoen sal wees wat voorlê. Ons wil dankie sê aan al ons kliënte, lede en ondersteuners wat nog 'n suksesvolle jaar moontlik gemaak het. Ons vertrou en is oortuig dat met u volgehoue ondersteuning en insette Agra steeds sal groei en in 2010 kan rapporteer op nog 'n suksesvolle jaar.

Die jaar wat voorlê gaan een van die mees opwindende jare in die geskiedenis van Agra wees. Ons sal weereens nuwe struikelblokke, uitdagings en geleenthede die hoof bied. Ons is seker dat ons met ons gemotiveerde en goed opgeleide personeel daardie uitdagings kan aanpak en die geleenthede kan aanwend om 'n stap nader te neem aan die verwesenliking van ons visie:

AGRA - My Keuse – My Bestemming

Peter Kazmaier
Hoof Uitvoerende Beamppte





VERSLAG VAN DIE VOORSITTER

AGRA NEWS

Die produksieomstandighede in die landbousektor varieer elke jaar as gevolg van eksterne faktore waaroor die produsent en kliënt van Agra min of geen beheer het nie. Dit bly vir Agra 'n uitdaging om binne hierdie dinamiese omgewing winsgewende besigheid te doen. Die bogemiddelde reëns het die afgelope jaar optimale produksie-omstandighede geskep vir beide die veeboer en akkerbouer. Insetkoste het gedaal as gevolg van 'n daling in brandstof, voer en fosfaatpryse. Rentekoerse het ook gedaal, terwyl vleispryse sywaarts beweeg het. Dit het 'n sterker koopkrag tot gevolg gehad.

Die landbou omgewing waarin Agra besigheid doen is egter dinamies en raak meer kompetend. Kompetisie is gesond omdat dit kreatiewe en innoverende denke stimuleer, effektiwiteit en dienslewering opskerp en tot gevolg het dat produkpryse kompetend bly wat tot voordeel van Agra se kliënt is.

Agra is verbind tot die landbousektor en gefokus om aan elke kliënt en produsent 'n diens te lewer. Agra is 'n Namibiese organisasie, behoort aan Namibiërs en verskaf werk in Namibië. Winste wat genereer word, word toegedeel aan sy lede asook teruggeploeg in die Namibiese ekonomie. Agra is gefokus op sy kliënte en is betrokke in vele sosiale projekte in al die gemeenskappe van Namibië.

Agra het sy trotse rekord van die afgelope jare, om winsgewend te groei, voortgesit. Die groep het 'n totale bruto omset vir die finansiële jaar van N\$1,2 biljoen behaal. Die handelsafdeling het weereens uitsonderlik presteer met 'n netto wins van N\$38 miljoen. Die lewendehawe afdeling het met 'n netto wins van N\$5,4 miljoen afgesluit.

Swakara is nog steeds hoogmode en die aanvraag goed. Gedurende die April 2009 veiling is die hoogste prys ooit, in Deense Krone en Namibiese Dollar, vir 'n pakkie **swakara** pelse betaal. Die prys was DKK 1000 en N\$1640 per pels onderskeidelik.

'n Nuwe afdeling, Professionele Dienste, is in Agra gestig. Die afdeling bestaan uit kundige persone met ervaring wat aan vee-, stoet- en wildboere advies en opleiding kan verskaf om produksie volhoubaar te verhoog en om hul diere te bemark.

Agra het sy lewendehawe dienste uitgebrei na die noordelike kommunale area. 'n Moderne veilingsfasiliteit is in Oshakati opgerig wat aan die produsente 'n addisionele bemarkingsgeleentheid vir hulle diere bied.

'n Nuwe aanlyn elektroniese veilingsstelsel (e-Auctions) is ontwikkel. Hierdie alternatiewe bemarkingskanaal is 'n gerieflike metode van koop en verkoop, aangesien geen beweging van diere plaasvind voordat die transaksie afgehandel is nie.

Agra het oor die afgelope jaar ook belê in infrastruktuur en die volgende verbeteringe is aan takke en winkels gedoen: Die Otjiwarongo tak is vir 'n bedrag van N\$8,1 miljoen opgradeer terwyl N\$4 miljoen aan die Mariental tak spandeer is. Die Auas Vet Med winkel, wat 'n gespesialiseerde diens in veteriniëre en mediese produkte lewer, is vergroot.

Agra, as 'n verantwoordelike korporatiewe burger, is daartoe verbind om in die gemeenskap waarin die maatskappy besigheid doen, te belê. Dit word gedoen deur gereeld te kyk na lewensvatbare moontlikhede wat die volhoubare gebruik van ons hulpbronne ondersteun en wat help om die mense van Namibië te verryk.

In 'n poging om die maatskappy se maatskaplike verantwoordelikhede en openbare verpligtinge deur die jaar na te kom, het Agra ook verskeie projekte en opleidingsprogramme aan die publiek aangebied, boereverenigingsdae ondersteun, deelgeneem aan kommunale en landboukoue en landbou-opleiding en ontwikkeling aangebied. Agra bied ook finansiële hulp aan studente deur middel van 'n beurskema.

Deur steun te verleen aan Agra se Have a Heart veldtog en Afrisam se Dollar-a-ton, wyk die maatskappy af van die fokus op normale landboukundige fokusgroepe na welsynsprojekte soos sokkombuise, kindertehuse, ouetehuse en 'n aantal ander welsyns- of gemeenskapsprojekte.

Soos reeds verlede jaar verduidelik mag dit sinvol wees om die besigheidsvorm van Agra van 'n koöperasie na 'n maatskappy om te skakel, en wel om die volgende redes:

- Die aanvanklike redes vir Agra se ontstaan as koöperasie bestaan nie meer nie.
- Agra is nie meer die enigste verskaffer van goedere en dienste nie en dus nie altyd die voorkeurkeuse vir besigheid deur sy lede nie.
- Slegs 39% van Agra se lede het in 2008 besigheid gedoen met die koöperasie.
- Die markomgewing is dinamies en het meer kompetend geraak.
- Internasionale rolspelers doen besigheid in Namibia.
- Die lede van Agra mag groter waarde kry uit die voordele wat 'n maatskappy bied teenoor 'n koöperasie.

Die beginsel en proses sal vroeg in 2010 met lede gekommunikeer word vir goedkeuring.

Ek is oortuig dat die strategiese rol en die belangrikheid van volhoubare landbouproduksie groter prioriteit geniet by regerings in Suider-Afrika. Die hoeveelheid voedsel wat in die wêreld geproduseer word, moet teen 2050 verdubbel om die verwagte bevolking van 9,3 biljoen mense te voed. Om dit te bereik is daar egter 'n paar uitdagings wat aangespreek moet word. Politieke vrede en stabiliteit, vryemarkbeginsels, 'n volhoubare grondhervormingsplan en die herwinning en volhoubare gebruik van ons natuurlike hulpbronne moet 'n prioriteit wees.

Agra deel saam met alle Namibiërs sy verantwoordelikheid om die regering se doelwitte en Visie 2030 te bereik, en het oor die afgelope jare noodsaaklike bydraes gelewer tot die skep van welvaart in Namibië. Politieke doelwitte en strategieë wat ekonomiese realiteite ignoreer sal die landbousektor strem, en 'n negatiewe invloed hê op Namibië se ekonomie. Die regering het 'n bepalende rol om 'n omgewing te skep sodat elke rolspeler optimale besigheid kan doen, werk skep en waarde toevoeg. Agra wil hande vat met die regering, produsente en ander rolspelers ten einde hierdie doel te verwesenlik.

to continue on page 4...

continued from page 3...

Agra het afgesluit met 'n netto wins na belasting van N\$24 miljoen. 'n Bonus van N\$12 miljoen gaan aan lede toegedeel word op grond van die bruto wins bydrae van elke lid tot die besigheid. Die bonus sal oorgedra word na ledefondse as gevolg van die kapitaalprojekte waarvoor begroot is vir die komende jaar.

Ek wil van hierdie geleentheid gebruik maak om vir elke lid en kliënt wat lojaal was teenoor Agra en sy besigheid met Agra gedoen het, dankie te sê. Soos reeds gesê is Agra gefokus om 'n volhoubare diens aan sy kliënte te lewer.

Ek wil graag my dank uitspreek aan die mede direkteure en lede van die Toesighoudende Komitee vir die toegewyde diens op alle vlakke. Die Raad van Direkteure is trots op die puik finansiële resultate. Dit is die resultaat van harde werk deur 'n dinamiese span. Ek wil namens die direksie van die geleentheid gebruik maak om vir Mnr Peter

Kazmaier, Hoof Uitvoerende Beampte, die bestuurspan en personeel geluk te wens met die puik finansiële resultate. Die direksie is trots op elke werknemer, en wil dankie sê vir elkeen se bydrae tot Agra se sukses. Die begroting vir die nuwe finansiële jaar is uitdagend.



RYNO VAN DER MERWE

VOORSITTER VAN DIE RAAD VAN DIREKTEURE



AGRA NEWS

REPORT OF THE **SUPERVISORY COMMITTEE (SC)**



The agricultural business is dynamic and presents new opportunities each year which can be exploited. These however bring new risks which need to be managed precisely. The purchasing power of Agra's clients is dependent on costs and production conditions. Costs and interest rates decreased during the year while optimal production conditions exist as a result of above average rains.

The SC can testify that both the Board of Directors as well as management are aware of changes taking place in the business environment. The competition is getting stronger and Agra is therefore continuously looking for new opportunities to grow the business. Agra also needs to find a balance between rendering an excellent service to existing clients and developing new markets.

It requires innovative thoughts to become the one-stop Agri business of choice in both retail and livestock, to grow the business profitable, and to offer a pleasant shopping experience to clients. The board of directors as well as management again committed themselves to the agricultural business and Agra will continue to focus on the needs and interests of its clients. A lot of time and energy were spent on strategies to reach the objectives mentioned above.

Agra needs to exploit new opportunities and markets to grow the business. Agra has a long term approach to business and risks should therefore be managed precisely. The risk committee, internal auditors and external auditors executed their duties adequately.

Agra is a proud Namibian company and is proud on the financial results and achievements over a number of years. Profits are ploughed back into the Namibian society and are distributed amongst these members who supported the business. Agra also fulfilled its social responsibilities towards the society in which it is conducting business. Various projects

were supported and training was conducted which supports the sustainable production of our natural resources.

A prerequisite for a successful business is well equipped and motivated staff. Personnel were continuously trained to render a service to the clients, and to fulfil their responsibilities as employees of Agra.

Agra is proud about the financial results maintained over the years and closed this year again with a record profit. The board of directors, the management and the staff of Agra should be congratulated with this achievement. This is a team effort on which everybody could be proud of. This is testimony of good corporate governance. Personnel must adhere to certain codes and the board of directors must adhere to an ethical code.

The business environment has become much more competitive and it is important to adjust quickly and in time to new challenges and conditions. The board and management questioned whether the current co-operative structure is still the preferred business form for the future. The committee is confident that the board, the management and the members of Agra will take the right decision to ensure that Agra will remain in the agricultural business in the future.

The committee would like to thank the board, management and personnel for their dedication and sincerity to make Agra a successful business. This is indeed a dynamic team. To continue with this proud record is a challenge. All the best with your task.



Sara Shikongo
SUPERVISORY COMMITTEE



AGRA NEWS

CONVERSION OF AGRA FROM A CO-OPERATIVE TO A PUBLIC COMPANY:

THE QUEST FOR VALUE GROWTH

As already reported in previous editions of the Ring, Agra's directors and senior management embarked on a process of evaluating whether Agra's current legal form, the co-operative, is still the best vehicle for Agra to operate and prosper in. This process was necessitated by the changing business environment, competition entering the Namibian market and the fact that Agra is already conducting a substantial amount of business with persons that are not members of the co-operative.

One of the biggest shortcomings of a co-operative as identified during our evaluation process is the fact that members of the co-operative do not significantly benefit from growth achieved by the business. Yes, Agra did make bonus allocations on the back of healthy profits over the last couple of years; however, the value of a member's shares in the co-operative never increases. If a person ceases to be a member of Agra, his member's interest will be redeemed at nominal value. There is thus no link between the financial performance and growth of the co-operative and the value of its members' shares.



A company is a well known business vehicle that is less restrictive than a co-operative. A prominent characteristic of a company is that the value of its shareholding is directly linked to its financial wellbeing and performance. The better a company performs, the higher the value of its shares. Agra's board and management wish to highlight that if the conversion to a company goes ahead, the quest for value growth to Agra's shareholders will not be done in a basis that is unsustainable. Agra will continue to honour its current vision and mission and will remain fully dedicated to retain the best staff in order to provide an excellent service to the Namibian farming community. Further, in the current competitive environment Agra will not be able to simply raise its prices or reduce its service levels, as then it will become uncompetitive.

Further comparison between a co-operative and a company reveals that normally in a company, shareholding is not restricted to for example only members of the farming community, and the voting rights of shareholders in a company are based on their proportionate percentage shareholding in the company and not, as is in the case of the co-operative, based on the principle of "one member one vote".

Should Agra convert to a company, it will have to be a public company, as it will have more than fifty members. Note that a public company is not necessarily listed, and that Agra will not be listed

on the proposed conversion date. However, there is a reasonable prospect that Agra may seek a listing on the Namibian Stock Exchange within the foreseeable future.

Operating in a public company provides shareholders with the benefit that their shares are freely transferable. Any shareholder may sell his shares to a willing buyer at a price to be negotiated between the two parties. This price will take into account the financial performance and net asset value of the company, thus again confirming that a company as a business vehicle enables shareholders to gain from the value created by the company, which is not always the case with a co-operative.

Further, a farmer holding shares in Agra as a public company may continue to do so even if he stops farming. This is not possible in a co-operative, where his membership would be cancelled on the day that he stops farming.

Based on the above, the Board of Directors believe that Agra, the business and its shareholders, will benefit from the conversion of Agra into a public company. The conversion will however only go ahead if approved

by the members. Two thirds of all the members of Agra must provide their written consent to the conversion.

Agra will send out a circular after the AGM on 27 November 2009, explaining the details of the proposed conversion. Accompanying this circular will be a letter indicating the number of shares that each member will obtain upon conversion, as well as a Conversion Voting Form. We urge you to firstly study the circular and the letter in detail and secondly, return the Conversion Voting Form to Agra before the specified due date.

Without repeating the detail contained in the circular on how the number of shares allocated to each member on conversion will be calculated, we want to highlight the fact that upon conversion, more than N\$ 60 million in retained income and reserves will be allocated to Agra's existing members. The allocation to members will be made in proportion to each member's respective turnover with Agra over the past 6 financial years. The result is that members who have supported Agra through conducting a lot of business with Agra and who have thus contributed to its success will obtain a proportionally higher allocation of shares than members who have done only limited business with Agra. The conversion will thus unlock value to Agra members in excess of N\$ 60 million.

to continue on page 6...

continued from page 5...

Dear Member, the Board and Management of Agra do not want to be caught in a complacent position. We want Agra to remain competitive and innovative and to continue providing an excellent service to our members and the farming community at large. The proposed conversion is not a radical change, but merely another tool that we want to employ to assist us in operating in line with our vision and mission. We see it as a natural evolution, a process that will enable us to positively face the future and know that our business vehicle is well geared to continue

our success story of the recent past. However, the conversion is also a mechanism that will unlock substantial value for our members and that will ensure that members obtain the full benefit from any growth that Agra experiences.

Whether Agra converts from a co-operative to a public company is in your hands. We urge you to make use of this opportunity by completing and returning the Conversion Voting Form.



A Natural Evolution



OMSKEPPING VAN AGRA VAN 'N KOÖPERASIE NA 'N PUBLIEKE MAATSKAPPY - DIE STREWE NA WAARDEGROEI

Dit is reeds op verskeie platforms gekommunikeer dat Agra se direkteure en senior bestuur 'n aksie van stapel gestuur het om die huidige besigheidsvorm van Agra nl. 'n koöperasie te evalueer en te bepaal of dit die beste vorm is om welvarend in te opereer. Die proses is genoodsaak deur die veranderende besigheidsumgewing, toenemende kompetisie in die Namibiese mark en die feit dat Agra reeds 'n aansienlike hoeveelheid besigheid doen met persone wat nie lede is van die koöperasie nie.

Een van die belangrikste tekortkominge van 'n koöperasie is gedurende die evalueringsproses geïdentifiseer en dit is die feit dat lede van die koöperasie nie noemenswaardig voordeel trek uit die groei in die besigheid nie. Agra het wel bonustoeidelings gedoen na goeie winste wat behaal is oor die laaste paar jaar, maar die waarde van die lede se aandele in die koöperasie het nooit verhoog nie.

Indien 'n persoon se lidmaatskap by Agra beëindig word, word sy ledebelange aan hom terugbetaal teen die nominale waarde. Daar is dus geen verband tussen die finansiële prestasie van die koöperasie en die waarde van sy lede-aandele nie.

'n Maatskappy is 'n welbekende besigheidsvorm wat minder beperkings het as 'n koöperasie. 'n Belangrike eienskap van 'n maatskappy is dat die waarde van sy aandeelhouding direk gekoppel is aan sy finansiële prestasie en welvaart. Hoe beter 'n maatskappy presteer, hoe hoër is die waarde van sy aandele. Agra se direksie en bestuur wil dit graag beklemtoon dat, indien die omskepping na 'n maatskappy realiseer, die strewe na waardetoename vir Agra se aandeelhouders nie op 'n onvolhoubare basis sal geskied nie. Agra sal aanhou om hom te verbind tot sy huidige missie en visie en sal ten volle toegewyd bly om die beste personeel te behou om sodoende 'n uitstekende diens aan die Namibiese boerderygemeenskap te lewer. In die huidige kompeterende omgewing sal Agra ook nie kan bekostig om eenvoudig pryse te verhoog of swak diens te lewer en sodoende onkompeteër word nie.

'n Verdere vergelyking van 'n koöperasie en 'n maatskappy wys dat, in 'n maatskappy is die aandeelhouding nie net beperk tot byvoorbeeld lede van die boerderygemeenskap nie, en dat die stemreg van aandeelhouders in 'n maatskappy gebaseer is op hul proporsionele persentasie aandeelhouding in die maatskappy. Dit is nie, soos in die geval van 'n koöperasie, gebaseer op die beginsel van een lid, een stem nie.

Indien Agra omskep sou word in 'n maatskappy sal dit 'n publieke maatskappy moet wees, aangesien dit meer as vyftig lede sal hê. Let wel dat 'n publieke maatskappy nie noodwendig genoteer is nie en dat Agra nie genoteer sal wees op die voorgestelde omskeppingsdatum nie. Daar is egter 'n redelike vooruitsig dat Agra in die afsienbare toekoms op die Namibiese Aandelemark genoteer sal word.



In 'n publieke maatskappy het aandeelhouders die voordeel dat hulle aandele verhandelbaar is. Enige aandeelhouer kan sy aandele aan 'n gewillige koper verkoop teen 'n prys wat tussen die twee partye ooreengekom is. Die prys sal dan die finansiële prestasie en netto-batewaarde van die maatskappy in ag neem. Dit bevestig net weer dat 'n maatskappy as besigheidsvorm aandeelhouders in staat stel om voordeel te trek uit die waarde wat deur die maatskappy geskep word, wat nie altyd die geval is by 'n koöperasie nie.

Verder kan enige boer wat aandele by Agra as publieke maatskappy het, dit behou selfs al het hy ophou boer. Dit is nie moontlik in 'n koöperasie nie, waar lidmaatskap beëindig word wanneer 'n persoon ophou boer.

Gebaseer op bogenoemde, glo die direksie dat Agra, die besigheid en sy aandeelhouers voordeel sal trek uit die omskepping van 'n koöperasie na 'n publieke maatskappy. Die omskepping sal egter slegs kan geskied as lede dit so goedkeur. Twee derdes van alle lede van Agra moet hul skriftelike toestemming tot die omskepping gee.

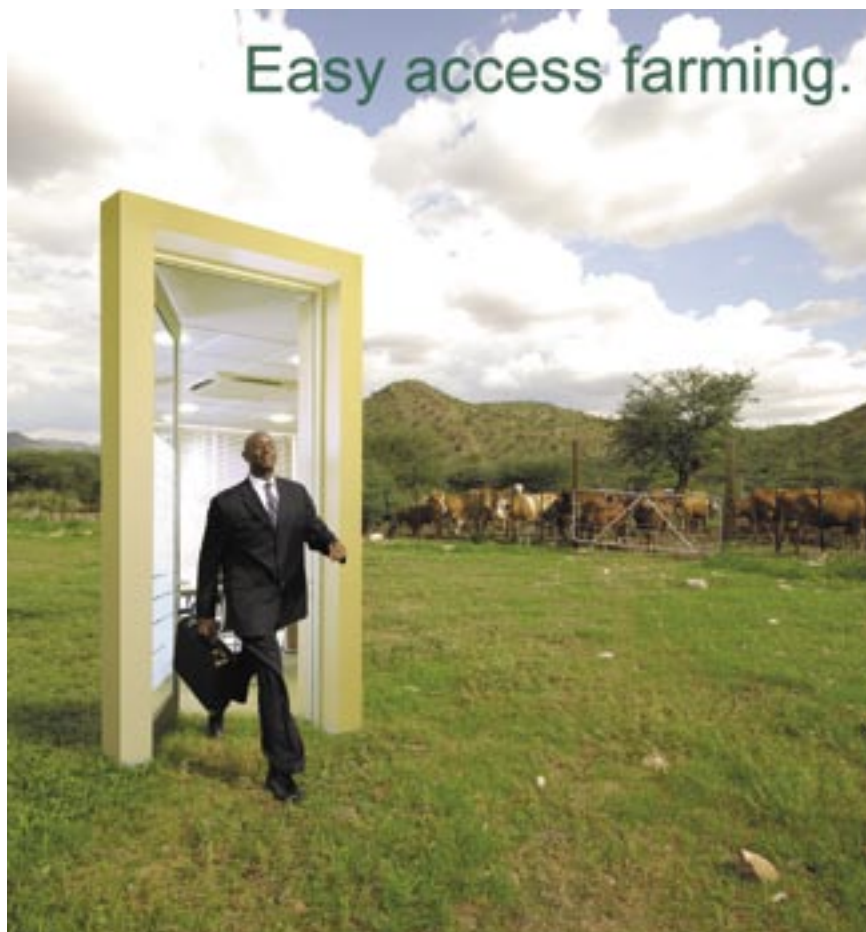
Agra sal 'n omsendskrywe uitstuur na die algemene jaarvergadering van 27 November 2009. Hierdie brief sal die besonderhede van die voorgestelde omskepping uiteensit en daarmee saam sal 'n brief wees wat die aantal aandele sal aandui wat elke lid sal ontvang met die omskepping asook 'n stembrief t.o.v. die omskepping. Ons versoek u om eers die omsendskrywe en brief deeglik te bestudeer en dan die stembrief aan Agra terug te stuur voor 24 Maart 2010.

Sonder om die besonderhede soos dit in die brief uiteengesit is te herhaal rakende die proses van toedeling van aandele by omskepping, wil ons graag die feit beklemtoon dat, met omskepping sal meer as N\$60 miljoen in opgehoopde inkomste en reserwes aan Agra se bestaande lede toegedeel word. Die toedeling aan lede sal gedoen word proporsioneel tot die omset van elke lid se besigheid met Agra oor die afgelope ses jaar. Die gevolg is dat lede wat baie goeie besigheid met Agra gedoen het en dus bygedra het tot ons sukses, proporsioneel 'n hoër toedeling

van aandele sal ontvang as lede wat beperkte hoeveelheid besigheid met Agra gedoen het. Die omskepping sal dus waarde van meer as N\$60 miljoen aan Agra lede ontsluit.

Geagte lid, die Raad van Direkteure en bestuur van Agra wil nie graag in 'n selfvoldane posisie vasgevang word nie. Ons wil hê dat Agra kompetierend en innoverend bly en voortgaan om 'n uitstaande diens aan ons lede en die boerderygemeenskap in die algemeen te lewer. Die voorgestelde omskepping is nie 'n radikale verandering nie, maar slegs nog 'n werktuig wat ons wil inspan om ons in staat te stel om in lyn met ons visie en missie te opereer. Ons sien dit as 'n natuurlike ontwikkeling, 'n proses wat ons in staat sal stel om die toekoms met optimisme tegemoet te gaan en te weet dat ons besigheidsvorm gerat is om ons verder te vat met ons bestaande suksesstorie. Die omskepping is egter ook 'n meganisme wat aansienlike waarde vir ons lede sal ontsluit en wat sal verseker dat lede die volle voordeel geniet van enige groei wat Agra bewerkstellig.

Of Agra omskep word van 'n koöperasie na 'n publieke maatskappy is in u hande. Ons doen 'n dringende beroep op u om van die geleentheid gebruik te maak en die stembrief wat aan u gestuur gaan word, te voltooi en aan ons terug te stuur.



Visit your
nearest Agra
branch today

Growing a farm into a successful business can be hard.

Agra has spent more than twenty-five years in the business of farming and has learned exactly what specialized equipment, supplies and advice you as a farmer need. We even stock some household goods for those areas closer to home. This, combined with our passion for farming, seventeen branches countrywide, and one of the best livestock, marketing and auctioneering operations in Namibia, make it very easy to take a step into success.



For more information contact us at tel (061) 200 9111, marketing@agra.com.na, www.agra.com.na



AGRA NEWS

AGRA OPEN NOG 'N NUWE ONTWIKKELING

"'n Treffende voorbeeld van 'n plaaslike belegger wat vertroue in Namibiese ekonomiese toekoms toon, is Agra. 'n Eksklusiewe Agra wat tred hou met veranderinge in die bedryfs- en makro omgewing en wat reageer op die veranderde omstandighede kan net 'n suksesstorie wees." Hierdie was die woorde van Mnr Johannes !Gawaxab, Besturende Direkteur van Old Mutual se Afrika Bedrywe en boer van die Mariental omgewing. Mnr !Gawaxab was die gasspreker tydens die opening van die nuwe Agra winkelgebou in Mariental, 'n belegging van N\$4 miljoen in Agra se infrastruktuur in Namibië.

Vanaf 22 tot 26 Oktober het Agra Mariental hierdie verbeterde tak se inwyding gevier met baie spesiale aanbiedinge, kompetisies met pryse ter waarde van N\$50 000, 'n openingsfunksie vir genooide gaste en 'n funksie vir die personeel.

Mnr Peter Kazmaier, Hoof Uitvoerende Beampte van Agra het tydens die openingstoespraak die versekering gegee dat Agra sal aanhou streef om aan ons kliënte verwagte beskikbaarheid van voorraad; vriendelike en toegerusde personeel, goeie diens en waarde vir geld te gee. Hiermee 'n aanhaling uit sy toespraak:

"Agra has been one of the pillars of the agricultural community of Namibia since its inception in 1980. Over the years we have strived to make Agra the choice and the destination for the Namibian farmer and non-farming retail and wholesale clients. We have experienced stable growth over the last years and are proud to be a Namibian organization from head to toe.

Ons glo daaraan om volhoubare winste te genereer, sodat ons kan groei en daardeur ons netwerk en diens in Namibia uit te brei.

Van ons winste word volgens 'n formule aan ons aktiewe lede toegedeel in verhouding met die besigheid met Agra gedoen. Daarbenewens ploeg ons winste terug in Namibië, na ons gemeenskappe deur middel van borgskappe, ondersteuningsprogramme en opvoedkundige inisiatiewe op verskeie platforms.

As landboukoöperasie, moet ons altyd die balans vind tussen volhoubare groei en die voorsiening van bekostigbare produkte en dienste aan ons kliënte. Om hierdie fyn balans te handhaaf is dit belangrik dat ons oordeelkundige besluite neem rakende die allokering van ons finansiële hulpbronne.

Die nuwe groter en meer moderne winkel bied meer vloerspasie, beter rakke, moderne toerusting, 'n groter reeks produkte en 'n groot parkeerarea en laaisone asook verbeterde sekuriteit.

Gaste van die amptelike opening het Mnr !Gawaxab se toespraak baie insiggewend gevind en ons plaas dit graag vir u hier:

"Dit is inderdaad 'n besondere voorreg om u vanaand, met die amptelike opening van die nuwe Agra sentrum, toe te spreek. Mariental is mos die kommersiële hartklop van die uitgestrekte boeregemeenskap in die Hardap Streek. Die dorp is geleidelik besig om beleggings te lok wat net goed kan wees vir die plaaslike ekonomie, werkskepping en beskikbaarheid van basiese goedere en dienste.

Die landbou-sektor is inderdaad 'n baie belangrike komponent van die Namibiese ekonomie en steun sowat 70% van ons bevolking direk en indirek. Die landboubedryf ontwikkel definitief 'n aanvraag vir kapitaalbeleggers en verseker 'n groter inname van werkers.



Peter Kazmaier and Johannes !Gawaxab after unveiling the plaque

Agriculture in Namibia, appears to be waiting for a supply response.

The economic performance of Namibia's agriculture sector since independence has been modest to say the least. While overall GDP has grown by over 4% a year in the last decade, agriculture has grown by less than half that rate and communal agriculture by even less.

The relative contribution of agriculture to Gross Domestic Product (GDP) has steadily declined over the last 17 years. Whereas in 1990, the agricultural sector contributed some 9.4% to GDP by 2007 this had fallen to 4.9%, but increased to 5.4% in 2008 according to the latest national accounts released last week.



Tobie Barlow, Agra's Operations Manager hands over the key to the manager of Agra Mariental: MC Steenkamp

Agriculture and forestry yielded about N\$4 billion to the GDP in 2008 compared to N\$3 billion the previous year. Of this, livestock farming contributed N\$2.5 billion in 2008 versus N\$1.7 billion in 2007.

This is a positive trend, but I understand that Namibia is not producing enough and only meet 60% of its European quota. Namibia seems to be waiting for a supply response.

You know better than I do that, agriculture in any country is subject to the vagaries of the weather but Namibian agriculture's lacklustre

performance probably has more to do with the fact that the sector is plagued by the constraints of unclear property rights and significant barriers to foreign direct investment.

Total investment in agriculture, in constant prices in Namibia, has been flat over the past decade. While total investment in the country, if taken by the same measure, has grown by almost 110% in constant prices, investment in agriculture has grown from N\$370 million to N\$500 million or 35%.

The agriculture sector is far more important than its contribution to GDP suggests. It provides productive employment to a large number of people, and in my view, is one of the key competitive advantages, we as a country have. We need to embrace it, leverage it and build our sustainability on it. We need to encourage greater private investment in the sector and thereby help the country improve its supply response to higher world food prices.

Beleggers moet 'n waardering vir ons plaaslike toestande kweek en baie meer bereidwilligheid aan die dag te lê om in die ekonomie van ons land, Namibië, te belê.

'n Treffende voorbeeld van so 'n plaaslike belegger wat vertroue in Namibië se ekonomiese toekoms toon, is Agra. Die opknappingskoste van hierdie winkel van meer as N\$4 miljoen is geld wat myns insiens baie goed bestee is. Dit is groot vertroue in die toekoms van Mariental en die land en verdien ondersteuning en toejuiging op 'n tydstip waar onsekerheid heers oor die toekoms van die dorp veral teen die agtergrond van 'n wêreldwye likiditeits-uitdaging.

Agra speel 'n deurslaggewende rol in die landboubedryf, dien 'n groot aantal groot- en kleinboerdery gemeenskappe met belangrike produkte en lewer sodoende 'n onvergelyklike diens wat vir seker tot die land se boerdery sukses bydra.

Over the years, Agra has built a solid reputation, is a responsible corporate citizen, an asset, adds value to the competitiveness of the country while providing in the needs of its customers. 'n Esklusiewe Agra wat tred hou met veranderinge in die bedryfs- en makro omgewing en wat reageer op die veranderde omstandighede kan net 'n sukses storie wees.

Die lewende hawe afdeling van Outjo het blykbaar 'n CD met Damara/ Nama liedjies geborg. Een van die liedjies, vrylik vertaal, gaan soos volg:

- Where the nation shops
- Net wat jy soek is daar
- Of dit Brahmane, Simmentalers, Damaraskaap, Boerbokke of Tollies is waarmee jy boer
- Gewone kruideniersware, ons het dit in voorraad
- Dankie aan ons ondersteuners

Dit is dus vandag my wens om u geluk te wens met die belegging; vir 'n werk welgedaan en as boer van die omgewing, tesame met my bure, wil ek my dank en waardering uitspreek vir die waardevolle diens wat Agra aan die boeregemeenskap lewer. Aan die einde van die dag praat ons almal dieselfde taal in Mariental, naamlik boerdery.



INITIATIVE FOR SMALL FARMERS SUPPORTED BY AGRA

AGRA NEWS

Agra committed support to the value of N\$17 000 to the Guwiseb Farmers Co-operative towards setting up a veterinary outlet in Hoachanas. This social investment contribution was granted during the celebration of the re-opening of Agra's branch in Mariental on 26 October.

"As we invest in the farming community by expanding retail operations in Mariental, we equally are committed to invest in communities from which we derive our business," said Ryno van der Merwe, Chairman of the Board of Agra, at the handover of the sponsorship and added: "It is regarded as a gesture of goodwill showing appreciation for the loyal support of the farming community of Mariental over the past years." The Guwiseb Farmers Co-operative, established in 1994 and based in Hoachanas, is affiliated to the NNFU and currently has 35 active members. It organises regular livestock auctions at their own auction facilities and is engaged in various other regional development programmes in liaison with national and international organisations.

Poor livestock health and high livestock mortality is identified as a challenge faced by farmers. The establishment of a veterinary outlet providing veterinary remedies and equipment to local farmers together

with the services of trained animal health advisors will effectively address the problem.

Agra's contribution provides funding for the acquisition of required equipment, tools and stock and to provide related tailor-made training to local community animal health advisors.



Juliana Kamure of the Guwiseb Farmers' Co-operative and Pentile Davids, President of the NNFU receives the grant from Birgit Hoffmann, Senior Manager Corporate Affairs

continued from page 9...



AGRA e-AUCTION KICKS OFF WITH BIG DEAL

AGRA NEWS

Agra's e-Auctions kicked off with the first big deal. Clawa (OKB 00 311), a Brahman bull of Okabra Brahmans of Mecki & Brigitte Schneider was bought by Hendrik Blaauw and his son, Piet for N\$48 600.

A week before buying Clawa over the internet, Piet Blaauw bought another bull, two year old Roas, a son of Clawa, at the Northern Select Auction. At this auction they saw the quality of the off-spring of Clawa and the good prices the sons of Clawa fetched. (Two of Clawa's other sons were sold for a total of N\$126 000 at this auction) Since they are in the process of building a Brahman stud they find this genetic material ideal. At the Northern Select auction they heard about the Agra e-Auctions. In the comfort of his office, Piet explored the Agra e-Auctions and took part in the final bidding of the auction, which caused for the auction to last half an hour longer than the set closing time, with two prospective buyers bidding. Piet is very excited to have a bull like Clawa joining their stud and wants to build their Brahman stud on this excellent genetic material. He mentioned that he would like to encourage serious breeders to make use of Agra's e-Auctions and stud auctions to obtain the best genetic material in Namibia.

Mecki, seller of Clawa, congratulated Agra on the initiative. He is also very excited about Agra's e-Auctions. The selling of Clawa through the internet was a first trial run for Okabra Brahmans and a very successful one. "I am convinced that this option provides a wonderful opportunity in

the stud industry to make selected genetic material available to potential buyers, also outside the borders of Namibia. It made a big difference not to have to drive the animal to an auction over a long distance, thus saving time and cost," Mecki said and added: "e-Auctions is part of world-wide technological progress that will definitely gain momentum in the time to come."



CLAWA OKB 00 311



AGRA APPOINTS EXPERTS

AGRA NEWS

Agra is proud to announce the appointment of three new staff members. All three appointees are Namibian citizens, well equipped for their positions.



Vicky Forbes

Vicky Forbes is appointed as Manager: Marketing. Vicky is a qualified Public Relations Practitioner and gained marketing experience in the hotel and entertainment industry.



Big-Don Kondunda

Big-Don Kondunda joined the team as Agra's new Senior Manager: Properties. With an MSc degree in Project Management and ten years of experience in the building, construction and properties business, Big-Don is ready to take on the position at Agra.



Paul Klein

As a result of the need for additional expertise in the agronomic field, Agra appointed Paul Klein as Agronomist. Paul has about twenty years of experience in this field, being involved in several agronomic projects in Namibia.



ANIMAL HEALTH

ZOONOTIC DISEASES

PART 3

This is the third article on the Zoonotic diseases. The last article will be in the February 2010 edition of the *Ring*.

Zoonoses caused by Viruses.

1) Rabies

Being one of the oldest diseases known to man, rabies is primarily a disease of animals. It is a deadly infection caused by a virus, belonging to the genus *Lyssavirus*, which attacks the central nervous system. All mammals seem to be susceptible. It is a direct zoonosis and transmitted among animals and to humans mainly by means of an infected bite. The virus is secreted in very high concentrations in the saliva of infected animals and the main source of infection of humans in this country is by means of infected dog bites, mainly from stray dogs. Mostly children are affected. Infection can also occur when saliva containing the virus gets into skin wounds or on to the mucous membranes of the mouth, nose or eyes, when animals affected by rabies or those that have died from rabies, are handled. Corneal and organ transplantation with organs containing the virus has been a source of infection in the past, although this is an extremely rare atypical mode of transmission. Human rabies cases have also occurred after dog and cat carcasses of animals that had died of rabies were butchered for human consumption and their brains consumed, as is customary in certain Asian countries. After entering the body the virus travels via the nerves to the brain.

The incubation period, the time which elapses between infection and the onset of clinical signs varies as short as a few weeks to many months. Once symptoms occur, the disease is invariably fatal. There is no specific treatment for rabies, no drug which is effective against the virus. Post exposure treatment, in other words treatment of persons who have been exposed to the virus in one form or another, takes the form of multiple injections of the human anti-rabies vaccine. The rationale behind this is to stimulate an active immunity during the incubation period. Hopefully the antibodies produced in this way will then successfully counteract and eliminate the rabies virus before it can cause clinical disease. The vaccine used is the same as the one used for pre-exposure prophylaxis, the difference being that more injections are given over a longer period in order to boost the immune system sufficiently to produce protective levels of anti-rabies antibodies.

Persons particularly at risk due to their profession include veterinarians and all para - veterinary professions, farmers, hunters who can be exposed to the virus while handling infected livestock or come into contact with infected wildlife like jackal, as well as people in rural and urban areas with a large feral dog population.

Transmission cycles

Three transmission cycles of rabies are recognized in Namibia:

1. The urban dog rabies cycle, which occurs in the northern communal areas and occasionally in urban areas, where the disease is maintained in the feral dog population and dog bites are the main source of infection for humans and live stock, like cattle, sheep and goats.
2. Wildlife or Sylvatic rabies cycle, which occurs in the rest of Namibia, where the disease is maintained in wild animal

populations and livestock is infected from time to time, mainly by infected bites by black backed jackal.

3. Kudu rabies cycle, an epidemiologically unique manifestation of rabies from time to time in the kudu population, occurring as severe epidemics in areas with a dense kudu population. (for details refer to the July 2009 issue of the *Ring*) The virus probably originated from jackal and transmission probably takes place between kudu, involving saliva and some form of direct contact.

Confirmed Rabies Cases

Statistically the occurrence of rabies is increasing in Namibia.

For the period 1977 to 1982 the number of confirmed cases totaled 946 of which 273 were kudu and 673 all other species. During the period 2001 - 2006, 1272 cases were confirmed in domestic animals of which 459 were cattle and 554 dogs, while 285 cases were confirmed in wildlife, 165 being kudu.

Between 2001 and 2007, 118 people died of rabies in Namibia, mainly as a result of infected bites.

No known case of human rabies has ever occurred due to contact with a rabid kudu.

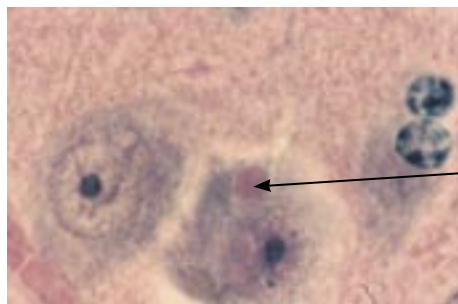
Worldwide 55 000 people die each year of rabies mainly in Africa and Asia, which amounts to one person every 10 minutes. Since it is mainly a disease of children, about 100 children die every day of this dreaded disease. This is extremely tragic since the disease is 100% preventable.



Dumb form of canine rabies.
Not all rabid dogs are aggressive



Sampling of brain tissue for rabies diagnosis



Histological examination of brain tissue showing rabies virus particles (Negri body) inside a nerve cell

to continue on page 12...

continued from page 11...

Symptoms of rabies in humans

In the early stages general malaise, fever and headache and later acute pain, anxiety, confusion, insomnia and agitation. In the progressive stages violent movements, uncontrolled excitement, severe hyper salivation, inability to speak and swallow. In the terminal stage mania followed by lethargy, paralysis, coma and death.

Prevention and Control:

- Compulsory vaccination of dogs.
- Recommended vaccination of cats by pet owners.
- Recommended vaccination of livestock by farmers.
- Recommended pre-exposure vaccination of people at risk.
- Control, eradication or vaccination, possibly making use of oral vaccines, of stray or feral dogs.
- Don't let your pets roam free.
- Don't leave garbage and pet food exposed outside, as it may attract wild or stray animals.
- Don't keep wild animals as pets.
- Observe all wild animals from a distance.
- Teach children never to approach or handle unfamiliar animals, especially wild animals that appear tame.
- Prevent dog bites.

What if I or a family member has been bitten by an animal possibly suffering from rabies?

- Wash the bite wound immediately thoroughly and vigorously with soap and water and disinfect it afterwards.
- If a wild animal or stray animal is involved it should be destroyed if possible by a veterinary official and tested for rabies.
- If the test result is positive for rabies, post exposure treatment is vital and must be started immediately.
- If the animal cannot be tested, post exposure treatment for rabies should be considered, (depending on the history and symptoms) to be on the safe side.
- Prompt and appropriate treatment after being bitten or exposed in any other way (e.g. examining the mouth of a bovine with rabies) and before the clinical symptoms of the disease develop, can stop infection and ensure survival.

2) Rift Valley Fever

Rift Valley Fever (RVF) is a viral disease of cattle and sheep and is transmitted by mosquitoes. It is also transmissible to humans, where it can cause severe disease and even death. The disease in animals is characterized by abortions in pregnant animals and infection of the liver. Young animals can be severely affected and die. Symptoms in humans include fever, inappetance, headache, joint pain, muscle pain, blood in the urine and stool. The liver can also be affected and blindness can occur.

Transmission: The disease is transmitted directly to humans as a result of droplet infection of the mucous membranes or skin wounds due to direct contact with aborted foetuses or during post mortem examination of dead animals. Indirect transmission of the virus to humans by drinking unpasteurized infected milk or by the bites of the mosquito carrying the virus is also possible but occurs much less commonly.

Prevention and Control:

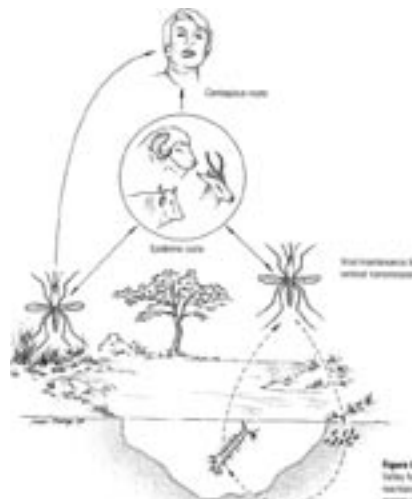
- Vaccination of animals, when indicated. Animals are not routinely vaccinated against RVF, since outbreaks are usually limited to periods following excessive or above average rainfall when open water favours the occurrence of very large mosquito populations.
- Wearing protective clothing, gloves, face masks, when working with animals affected by the disease or suspected to be infected, during outbreaks.
- Pasteurization of milk.
- Insect control (not very practical).
- Incineration of carcasses and aborted foetuses during outbreaks.
- Moving animals from low lying area to high ground, to avoid unnecessary exposure to the mosquito vectors.



Rift Valley Fever:
Young animals die



Rift Valley Fever:
Pregnant animals abort



Rift Valley Fever
infection cycle

3) Avian Influenza

Avian Influenza or bird flu has not been confirmed in Namibia. For details on this disease please refer to the February 2008 edition of the *Ring*. Please note that Influenza A H1N1 infection, also unfortunately referred to as "Swine Flu" is **not** a zoonosis.

Zoonoses caused by Protozoa

Toxoplasmosis

Toxoplasmosis is a common zoonosis which occurs worldwide and it is caused by an organism called *Toxoplasma gondii*. Asymptomatic carriers of this parasite include birds, rodents, domestic pets and livestock. Humans are infected through contact with cats or through ingestion of semi cooked infected meat. The domestic cat plays a cardinal role in the life cycle of this parasite and is the most important source of infection for humans. Antibody tests in humans indicate that about one third of the human population on earth has been exposed to *Toxoplasma* infection at some or other stage. The organisms can infect a number of different tissue cells in the body, including intestinal cells, brain cells, and liver cells, where they develop into so called oocysts. Infection of the human foetus can also occur during pregnancy, since the organism can cross via the placenta from the mother to the foetus.

Lifecycle: Oocysts develop inside the intestinal cells of cats, which act as carriers without developing symptoms of the disease, and are passed in the stool about 3 weeks after the cat picked up the infection. Once the cat develops immunity against the *Toxoplasma* parasite, it stops shedding the oocysts. The oocysts, which are very resistant against sunlight, heat and desiccation, develop into infective oocysts within 2 – 3 days, at room temperature. The infective oocysts are now taken up by the intermediate host (rodent, bird, sheep, cattle, human); causing mild symptoms of fever and listlessness after an incubation period that can vary from 7 – 10 days. The lifecycle is completed when cats eat infected rodents or by picking up the infective oocyst directly from infected soil or cat litter.

Transmission to humans:

- By ingestion of sporulated (infective) oocysts from cat faeces or soil and sand contaminated with infected cat faeces.
- By eating raw or half cooked meat, esp. mutton.
- By transplacental infection of the foetus during pregnancy.



Toxoplasmosis infection cycle

Symptoms in humans: Most human infections are completely without symptoms. However, depending on which tissue cells are affected, fever, swollen lymphnodes, respiratory problems, central nervous system problems and eye problems can occur. Pregnant women can either abort infected foetuses or give birth to babies with mild or severe eye- brain- or other organ abnormalities. Infection usually occurs during the first pregnancy between 2 – 6 months of pregnancy. Due to the development of immunity, subsequent pregnancies tend to be normal. In cases of a weakened or suppressed immune system, Toxoplasmosis can cause serious disease.



Hydrocephalus:
congenital defect due to toxoplasmosis

Prevention and Control:

- Women without immunity must take extreme precaution against infection during their first pregnancy.
- Wearing gloves when working with soil in the garden or when handling cat litter.
- Avoid contact with cat faeces and clean cat litter trays daily.
- Avoid eating raw or undercooked meat, esp. mutton.
- Cats should not be fed raw meat or offal, but preferably commercial cat food. Some cats, however, still retain their hunting habits and will eat rodents.
- Cooking and freezing at - 20°C kills the oocysts.

Dr. Rainer Hassel
Animal Health Consultant

References:

1. Diseases and parasites of cattle, sheep and goats in South Africa (Afrivet)
2. Soönoses dieresiektes en die mens. JH du Preez, LW van der Heever
3. Infectious diseases in livestock 2nd edition. J Coetzer & R Tustin



VERBETER VELD

DEUR INSAAI VAN GRASSE

VELD MANAGEMENT

Die afgelope jaar het baie boere saad van inheemse meerjarige grasse by AGRA Professionele Dienste gekoop om in veld in te saai om sodoende die veld te verbeter. Let op die volgende:

Waarde van verskillende soorte gras

Professionele Dienste se topverkoper was *Schmidtia pappophoroides*, meerjarige Kalahari sandkweek. Dit is 'n smaaklike, voedsame, sagte en blaarryke klimaks- en sub-klimaksgras wat wydverspreid in Namibië voorkom¹ waar dit meer as 175 mm/jaar reën. Dit word graag en by voorkeur deur beeste, skape en grasvretende wild (soos gemsbokke en hartebeeste) gevreet sonder onderskeid tussen blare en stingels, d.w.s. alle plantdele is ewe smaaklik. Dit is goed bestand teen beweiding en verloor eers groeikragtigheid as dit vir lang tye teen meer as 45 kg dieremassa/ha (10 ha/GVE) beweï word. Dan breek die polle op, word meer maar swakker en verdwyn later. Hierdie waarnemings is op Sandveld Proefplaas en Neudamm Kollege gemaak. Die kritieke weidruk sal waarskynlik laer in die droër dele van die land en hoër op die meer vrugbare gronde van die Otjozondjupa streek wees. Daarbenewens is *Schmidtia pappophoroides* onder gunstige omstandighede 'n volop gras wat byna die helfte van alle grasse in die graslaag kan uitmaak. Dit groei dikwels in groot, eenvormige plate (Foto 1).



Foto 1: 'n Plaat *Schmidtia pappophoroides* met 'n pad daardeur gesny, tussen Steinhausen en Hochfeld

Onder gunstige omstandighede is dit 'n aggressiewe gras wat nie maklik toelaat dat doringboomsaailinge daarin vestig nie. Dit kan selfs klein doringbosse en dwergstruik soos silwerbossie (*Leucosphaera bainesii*) en gifplante soos vermeerbos (*Geigeria* familie) doodgroeï weens sy kompeterende vermoë (Foto 2).

¹ : MÜLLER, M.A.N. (as revised by J. VAN ECK), 2007. *Grasses of Namibia* (2nd ed.). Ministry of Agriculture, Water and Forestry, Windhoek, Namibia. Hierdie boek is ook by Professionele Dienste te koop tesame met 'n uitgebreide artikel oor "volhoubare veldbestuur".



Foto 2: 'n Gesonde bedekking *Schmidtia pappophoroides* kompeteer sterk met klein bossies. Hier is die gras besig om 'n klein swarthaakbos (*Acacia mellifera*) dood te groei.

Schmidtia pappophoroides lewer volop en gehalte vreetbare materiaal en kan dus hoë diereproduksie ondersteun. Onder gunstige omstandighede (Omitomire se Swart Nossob vloedvlakte, 2008/09 groeiseisoen met 450 mm reën) kan dit tot 4.1 ton droë materiaal per hektaar lewer met 3.2% ru-proteïen en 53% verteerbaarheid in die na-jaar (volwasse groei, Mei 2009). Tydens die groeiseisoen sal sy voedingswaarde aansienlik hoër wees. Geen wonder sommige boere noem dit Schmidtia Pappa-freut-sich!

Die ander grasse wie se saad baie gekoop is, is borseltjiegas (*Anthephora pubescens*) en swartvoetjie (*Brachiaria nigropedata*). Hierdie tipiese klimaksgrasse is nog meer smaaklik en voedsaam as *Schmidtia* en soortgelyk produktief, maar is nie naastenby so weibestand nie. Sodra die veebelading 15 kg dieremassa/ha (30 ha/GVE) oorskry, begin hulle swaarkry. Selfs in goeie veld maak hulle gewoonlik slegs 'n klein komponent (minder as 10%) van die veld se plantegroei uit. Dit lyk asof vuur hulle groei stimuleer. Hulle teenwoordigheid in die veld is 'n aanduiding van goeie weidingsbestuur, suksesvolle reënwater-retensie en 'n gesonde grond-bolaag.

Ontkieming van grassaad

Hierdie grasse word nie kommersieel verbou nie en hulle saad is nie in die handel beskikbaar nie (met die uitsondering van *Anthephora pubescens*, waarvan Wes-Transvaalse ekotipes by geleentheid beskikbaar is). Saad word van wild-groeiende plante ge-oes op plekke waar hierdie grasse welig en gesond groei. Dit is dus onmoontlik om waarborge oor saadgehalte te gee. Natuurlikerwys is ons inheemse, meerjarige grasse swak tot intermediêre ontkiemers wie se saad met verdrag oor baie jare ontkiem. Dit is 'n oorlewingsstrategie wat verhoed

dat alle saad weens dieselfde rëenbui ontkiem en die hele saadvoorraad meteens uitgeput word. Hierdie eienskap is 'n voordeel in die natuur maar 'n nadeel as mens die graslaag deur insaai wil verbeter.

Waarskynlik moet al drie grasse se sade 'n jaarlange dormansieperiode ondergaan en eers aan koue en daarna aan hitte blootgestel word voordat hulle ontkiem. Hulle ontkiem beter as hulle lig kry, d.w.s. die saad moet nie onder die grond begrawe word nie. In plaaslike proewe het *Schmidtia* en *Brachiaria* se saad die beste ontkiem wanneer dit in 'n miskoeë inkorporeer is en *Anthephora* s'n wanneer dit in vlak voortjies gesaai is. In alle gevalle was ontkieming egter wisselvallig en het heelwat saad eers na twee jaar ontkiem (Foto 3). In die praktyk beteken dit dat hierdie grasse eers in die rëenseisoen nádat die saad versamel is, gesaai moet word. Professionele Dienste se grassaad is in Maart/April 2009 versamel en behoort dus eers tydens die 2009/2010 rëenseisoen (verkieslik vanaf Februarie 2010 af) gesaai te word.



Foto 3: Hierdie *Schmidtia pappophoroides* land het na die eerste jaar maar karig gelyk. In die tweede jaar het baie meer saad ontkiem (sonder hersaai!) en nou het die boer 'n groot hoeveelheid kosbare weiding

gewen.

Hoe word 'n saadbevattende miskoeë gemaak? Maak 'n stywe pap van ou beesmis aan. Skaapmis is geneig om plante te brand en moenie gebruik word nie. Meng die grassaad goed in die mispap in. Laat die mispap vinnig droog deur dit in die son en op sandgrond uit te spreid. Versamel die verbrokkelende miskoeë sodra dit droog genoeg is en saai hulle eers uit as die rëenseisoen goed op dreef is. Plaas saad-miskoeë onder afgekapte doringbosse of –takke waar hulle vir 'n paar jaar teen beweiding beskerm sal wees en kans kry om te vestig. Gewoonlik is swak ontkieming nie die probleem nie, maar die feit dat die ontlukende grasplantjies opgevrete word voordat hulle kan vestig. Onthou, hierdie grasse is hoogs smaaklik vir wilde en mak grasvreters. Verkieslik moet die saad-miskoeë op dieselfde grond groei as waar die doringbos gegroei het, want die bos het die grond se bolaag beskerm en die grond met plantegroei-stowwe (bv. stikstof) verryk. Ontbossing en die insaai van hierdie grassoorte behoort dus hand-aan-hand te gaan.

Natuurlik kan mens nooit genoeg saad kry om die hele plaas te behandel nie. Dit is dus sinvol om 'n "kwekery" op 'n gunstige plek te skep waar die gras ongestoord kan groei en saad maak. Dit kan bv. op 'n kaal stuk omuramba wees wat met 'n doringtakmuur (boma) omring is. Later kan mens jou eie gras se saad oes en verder in die veld versprei. Dit is ook beter om twee of drie "vestigingskolle" in 'n kamp te skep waarvandaan die gras op sy eie na die omliggende veld kan versprei eerder as om die hele kamp te besaai. Hierdie drie smaaklike en waardevolle grasse sal egter slegs buite die "kwekery" versprei as die oorspronklike weidingsbestuur wat hulle laat uitsterf het, verander. Die enkele grootste vereiste is dat hulle na elke beweiding ruskans moet kry totdat hulle saad gemaak het voordat hulle weer gewei word, veral tydens die rëenseisoen.

Sterkte met u veldverbetering!

Kontak gerus Dr. Axel Rothauge by AGRA Professionele Dienste vir verdere advies.

Dr. Axel Rothauge
Animal Production Advisor
advies@agra.com.na

B1 Oasis Service Station
Keetmanshoop
under new management of Agra
Opening 1 December 2009
Fuelmaster clients welcome!

bp

1. Clean restrooms with shower facilities
2. Safe parking for trucks
3. Fresh food & snacks
4. Petrol and Diesel
5. Fuelmaster facilities

agra
SERVICE-RANGE-COUNTRYWIDE



VELD MANAGEMENT

PLANTE SE VOEDSAAMHEID EN SMAAKLIKHEID BEÏNVLOED WEIDINGSBESTUUR

Hoe kan 'n boer sy diere daardie veldkos gee wat hulle soek sodat hulle die boer beloon met daardie produksie wat hy van hulle soek?

Plantvretende diere en die plaas-restaurant

Alle diere vreet selektief. Plantvretende vee- en wildsoorte soek daardie plante of plantdele uit wat vir hulle smaaklik en voedsaam is en nie vergiftiging of metaboliese stoornisse veroorsaak nie. 'n Plaas is soos 'n restaurant vir plaasdiere: die plaas se veld produseer plantkos, en die diere vreet dit. Hoe lekkerder die veld se kos, hoe meer sal diere daarvan vreet. Hoe meer hulle vreet, hoe meer sal hulle produseer en hulle sal ook gesonder wees. Natuurlik raak die voorkeurplante uitgevreet, en dit moet deur goeie veldbestuur voorkom word (Foto 1). Omgekeerd, as die plaas veldkos produseer waarvan diere nie hou nie, sal hulle minder vreet, minder produktief wees en meer dikwels aan siektes en stoornisse ly. Swak veldkos kan met lek- en hooi-aanvulling ondervang word en steeds hoë diereproduksie veroorsaak, maar teen 'n prys! Die plaas-veldkos het reeds geld gekos en nou word nog meer op aanvullende voere bestee. Voerkoste beloop gewoonlik drie-kwart van alle produksiekoste. Hierop kan baie deur goeie veldbestuur bespaar word. Maak gerus gebruik van die bewese kundigheid van AGRA Professionele Dienste om u veldbestuur nommerpas te maak.



Foto 1: Goeie veldbestuur hou grassoorte wat by voorkeur gevreet word, jonk en aktief groeiend, terwyl minder smaaklike grassoorte onderbenut bly en verswak. Op hierdie foto dring smaaklike *Schmidtia pappophoroides* (Kalahari sandkweek) en ranke van *Digitaria seriata* (sandveld vingergras) die kaal kolle tussen minder smaaklike *Stipagrostis uniplumis* (blinkaar-boesmangras) polle in en sal mettertyd 'n digte stand vorm wat volop goeie gehalte kos oplewer. In teenstelling daarmee vergrys die boesmangras omdat dit nie benut word nie. Dit sal mettertyd grootliks deur die ander twee, meer waardevolle grassoorte verdring word. Die teenoorgestelde verdringing is ongelukkig té dikwels die geval in Namibiese weiveld.

Die boer is die veld-restaurant se kok wat die veld goeie disse kan laat voorsit wat diere laat watertand en terugkom vir meer. Is die veldkos egter onmaaklik of ontoepaslik, vreet diere minder en gewoonlik ook slegter

(minder voedsame plante) en daal hulle produksie. Wild word ook deur veld-restaurante (plase) se grense beperk al probeer hulle tussen plase migreer om by die lekkerste kos uit te kom. Gewoonlik is gemsbokke en hartebeeste nog spekvat as beeste en skape reeds vermaer, want hulle trek soos fynproewers oor plase op soek na die lekkerste en beste veldkos. As hulle egter suksesvol deur 'n goeie wildwerende heining ingeperk word en die weidingstoestande op die wildplaas verswak, vrek selfs wild in groot getalle.

Wat maak plante smaaklik?

Inherente planteienskappe, waarvan die voedingstof-inhoud seker die belangrikste is, bepaal die smaaklikheid van plante. Gewoonlik is plante en plantdele met 'n hoër voedingswaarde smaakliker as dié met 'n laer voedingswaarde. Só is peulplante smaakliker as grasse. Groen grasse is smaakliker as dormante grasse en grashooi. Jong, vinniggroeiende grasse is smaakliker as uitgegroeide grasse van dieselfde soort. Blare is smaakliker as stingels maar minder as sade. Grasse wat onder bome en bosse groei, is smaakliker as dieselfde soort gras wat buite die skadukring van die boom groei, veral as dit 'n doringboom is. Die verrykte grond onder 'n boom, wat direk deur blaarval of stikstoffiksering en indirek deur "ingevoerde" voeltjiemis bemes word, verhoog die voedingswaarde en dus smaaklikheid van grasse wat daaronder groei. In die Sandveld is die ruproteïeninhoud van alle grasse wat onder doringbome groei, betekenisvol hoër as dié van grasse wat in die oopte groei¹, nl. $7.3 \pm 2.96\%$ teenoor $6.0 \pm 2.36\%$. Dit is een van die redes hoekom oordeelkundige bosbeheer altyd 'n paar bome en bosse laat oorbly. Soortgelyk onderhou die vrugbare grond in omiramba en op kalkriwwe meer voedsame en smaaklike grasse as arm sandgronde. Die fyn grasse in duinstrate weerspieël die tekstuur van die onderliggende sandgrond en is gewoonlik meer smaaklik as die growwer grasse op die duin. Gevolglik is die soetveld in omiramba, duinstrate en op kalkriwwe gewoonlik die meeste oorbeweë en het die swakste veldtoestand op die plaas.



Foto 2: As daar nie gras is nie, word selfs 'n grasvreter gedwing om boomblare te vreet

¹: ROTHAUGE, A., 2006. *The influence of frame size and stocking rate on diet selection of cattle and range condition in the camelthorn savanna of east-central Namibia*. Ph.D. thesis, University of Namibia, Windhoek, Namibia.

Baie van hierdie faktore is seisoensgebonde. Dormante geel wintergrasse is minder voedsaam en dus minder smaaklik as aktief-groeiende, groen somergrasse (Tabel 1), met die uitsondering van dié soorte wat redelik winter-aktief is as daar voldoende grondvog is, soos knietjiesgras (*Eragrostis lehmanniana*). Boomblare is in die winter vergelykenderwys meer voedsaam en dus meer smaaklik as dormante wintergrasse (Tabel 1). Daarom sal nie-blaarvreters soos beeste in die winter probeer om boomblare te vreet, al is hulle denkbaar swak vir hierdie taak toegegerus (Foto 2).

Die voedingswaarde van grasse beïnvloed hul smaaklikheid

Verskillende grassoorte se voedingswaarde en smaaklikheid verskil van mekaar. Blaarryke klimaksgrassoorte bevat oor die algemeen meer voedingstowwe as stingelryke subklimaks- en pioniersgrassoorte en word dus by voorkeur gevreet (Tabel 1). Let op dat 'n bees se dieet omtrent 7% ruproteïen moet bevat en 55% verteerbaar moet wees om 'n

daglikse gewigstoename van 500 g te kan behaal. Goeie veldbestuur wat klimaksveld veroorsaak sal hoër diereproduksie met min lekaanvulling teweegbring en dus 'n lae voerrekening beteken. Swak veldbestuur wat veldagteruitgang bewerkstellig sal aansienlike lekaanvulling benodig voordat beeste hierdie groeiprestasie sal kan behaal en dus boerderykoste aansienlik verhoog. Dieselfde geld vir ander veesoorte (bv. skape, wie se dieetbehoefes tot 30% hoër as dié van beeste is²) en ander produksie-eienskappe (bv. vrugbaarheid). Goeie veldbestuur is dus die fondasie vir goeie, winsgewende diereproduksie. Selfs goeie veld se fosfaatinhoud is egter aansienlik minder as wat diere benodig (verkieklik 0.2%). Dus moet fosfate altyd aangevul word. Kontak AGRA Professionele Dienste om u lekaanvullingsprogram met die veldtoestand te balanseer.

Tabel 1: Verskille in voedingswaarde en smaaklikheid van verskillende grassoorte en boomblare soos deur beeste uitgesoek³

Grassoort en seisoen	Ruproteïen (%)	Fosfaat (%)	Verteerbaarheid (%)	Smaaklikheid*
Alle grasse tydens reenseisoen:	8.2±2.45	0.06±0.029	56.5±7.38	1.4
Blinkaar-boesmangras (<i>Stipagrostis uniplumis</i>)	6.8±0.96	0.05±0.019	52.3±4.75	0.8
Borseltjiegas (<i>Antheophora pubescens</i>)	9.6±1.52	0.06±0.024	62.4±4.22	3.2
Klitsgras (<i>Setaria verticillata</i>)	17.3±1.99	0.16±0.087	56.6±8.28	3.0**
Knietjiesgras (<i>Eragrostis lehmanniana</i>)	7.3±1.92	0.04±0.021	53.8±6.45	1.9
Meerjarige Kalahari sandkweek (<i>Schmidtia pappophoroides</i>)	7.3±1.37	0.05±0.016	61.6±4.93	2.1
Swartvoetjie (<i>Brachiaria nigropedata</i>)	9.7±2.01	0.06±0.022	56.0±5.19	3.0
Alle boomblare	13.3±2.68	0.05±0.018	50.7±5.41	0.3
Alle grasse tydens dormansie:	4.8±1.31	0.03±0.020	42.5±4.80	1.0
Blinkaar-boesmangras (<i>Stipagrostis uniplumis</i>)	4.0±0.47	0.03±0.016	38.5±4.45	0.4
Borseltjiegas (<i>Antheophora pubescens</i>)	4.7±0.73	0.03±0.017	45.6±2.70	1.8
Klitsgras (<i>Setaria verticillata</i>)	3.3±0.35	0.01±0.001	40.0±4.65	0.0
Knietjiesgras (<i>Eragrostis lehmanniana</i>)	5.0±1.41	0.03±0.032	42.8±3.54	2.2
Meerjarige Kalahari sandkweek (<i>Schmidtia pappophoroides</i>)	3.7±0.78	0.03±0.014	45.7±4.39	1.3
Swartvoetjie (<i>Brachiaria nigropedata</i>)	4.6±0.51	0.04±0.021	40.6±4.12	0.1
Alle boomblare	9.8±2.74	0.04±0.028	40.1±7.89	1.2

*: Hoe meer hierdie waarde groter is as 1.0, hoe hoër die smaaklikheid. Waardes kleiner as 1.0 beteken dat hierdie plante vermy word.

** : Net tot saadvorming.

Nie alle voedsame grasse is ook smaaklik nie: jong, groen klitsgras is baie voedsaam maar sy stekelrige, irriterende saad maak dit onsmaklik sodra die saadkoppe verskyn. Grasvretende diere moet hulle kop met oë en al in 'n graspol insteek om hul kos te bekom. Ander grasse weer skei in die onvolwasse toestand sure af wat die smaakorgane irriteer (bv. eenjarige suurgrasse soos *Enneapogon cenchroides* en *Schmidtia kalahariensis*) en is onsmaklik solank hulle jonk is. Sodra hulle volwasse word en suurafskeiding staak, val hulle voedingswaarde drasties. Eenjarige suurgrasse is dus feitlik altyd minder smaaklik. Diere wat net eenjarige grasse vreet se prestasie is heelwat minder as op meerjarige grasse. Ander grasse weer is baie voedsaam, maar word vinnig stingelrig en houtagtig, bv. bloubuffelgras (*Cenchrus ciliaris*) en is dus in die volwasse toestand vergelykenderwys minder smaaklik as ander grassoorte wat sag bly, bv. borseltjiegras. Sels sommige sagte grasse word in die winter baie onsmaklik, bv. swartvoetjie, waarskynlik weens die akkumulering van baie droë (ongevrete) materiaal.

Grasvreters neem hierdie verskille noukeurig waar en selekteer oorwegend grasse en plantorgane wat voedsaam is. In halfdorre gebiede soos Namibië selekteer beeste veral vir die proteïeninhoud van hul dieetbestanddele eerder as vir energie. Hulle soek 'n dieet uit wat 71% meer ruproteïen en 67% meer fosfaat bevat en 12% meer verteerbaar is, maar net 16% meer metaboliseerbare energie bevat as wanneer die plante met mensehand ge-oes word (Figuur 1). Die bees-uitgesoekte dieet bevat ook 89% meer kalsium, maar dit is waarskynlik as gevolg van die laag-afvreet van grasse en dus onwillekeurige inname van grond eerder as dat doelbewus vir 'n hoë kalsiuminhoud geselekteer word. Die uitgesoekte dieet se hoë kalsiuminhoud vererger egter die reeds lae fosfaatinname omdat kalsium die opname van fosfaat in die spysverteringskanaal inhibeer.

Chemiese faktore kan plante onsmaklik maak

Chemiese faktore kan die smaaklikheid van plante verlaag, bv. die inhoud aan onverteerbare, bitter, aromatiese en selfs toksiese bestanddele. Lignien (houtstof) kan nie deur hoër diere verteer word nie. Hoe meer lignien in plantmateriaal voorkom, hoe minder word dit gevreet. Daarom word grasse in geheel gevreet terwyl diere net die blare van bome en bosse vreet. Stingelrige, harde grassoorte soos blinkaar-boesmangras, krulblaar (*Eragrostis rigidior*) en besemgras (*Eragrostis pallens*) bevat meer lignien en lignien-agtige verbindings as sagte, blaarryke grasse

en word dus minder gevreet. Harde grassoorte is gewoonlik aan swak gronde en swak bestuur verbonde sodat goeie veldbestuur hulle voorkoms en weligheid kan verminder.

Boomblare wat tanniene (looisuur) bevat is bitter en verminder die opneembaarheid van dieetproteïene in die dermkanaal. Sogenaamde "tannienvergiftiging" is dus nie 'n klassieke vergiftiging nie maar eerder 'n relatiewe proteïentekort. Tanniene word veral deur doringbome gebruik om hulself teen beweiding te beskerm. Die tannieninhoud van boomblare neem vinnig toe as die bos beweid word. Die blare word meteens bitter en dwing die blaarvreter om hierdie bos te los en na die volgende bos te stap. Maar sommige tanniene is ook vlugtig en versprei gou deur lug (wind) en grondvog (wortels) na aanliggende bosse wie se tannieninhoud in reaksie ook verhoog. Dus moet die blaarvreter 'n hele paar bosse oorslaan voordat dit weer lekker "soet" blare vind; aan bosse wat nog nie van die beweidingsgevaar verwittig is nie. 'n Middel soos Browse Plus™, by alle AGRA winkels te kry, inaktiveer tanniene en beskerm diere in die winter dus grootliks teen die nadelige gevolge van hoë tannieninname. Hoe minder en swakker die grasvoorraad, hoe groter die gevaar van tannienvergiftiging.

'n Plant soos die blou-groen stinkbos of pietbos (*Laggera decurrens*, Foto 3) wat deesdae so welig op versteurde grond langs die paaie en in die veld groei, is propvol aromatiese stowwe wat só onsmaklik is dat selfs hooi wat 'n takkie pietbos bevat, onaangenaam ruik en swak gevreet word. Terpentyngras (*Cymbopogon* familie) se groen blare is ook aromaties en word minder gevreet as wat hulle hoë voedingswaarde regverdig. Baie plante bevat gifstowwe wat diere siek en selfs doodmaak as hulle té veel hiervan inneem. Diere leer deur ondervinding om gifplante nie te benut nie. Diere wat vanuit ander gebiede na 'n "nuwe" gifplantgebied toe gebring word, het nie hierdie kennis nie en vreet die gifplante, veral in die lente wanneer dit omtrent ál is wat groen is, dikwels met noodlottige gevolge.

Figuur 1: Relatiewe inhoud aan voedingstowwe (%) van plantmonsters wat met die hand ge-oes (rooi = 100%) en wat deur vryweidende beeste uitgesoek is (groen)

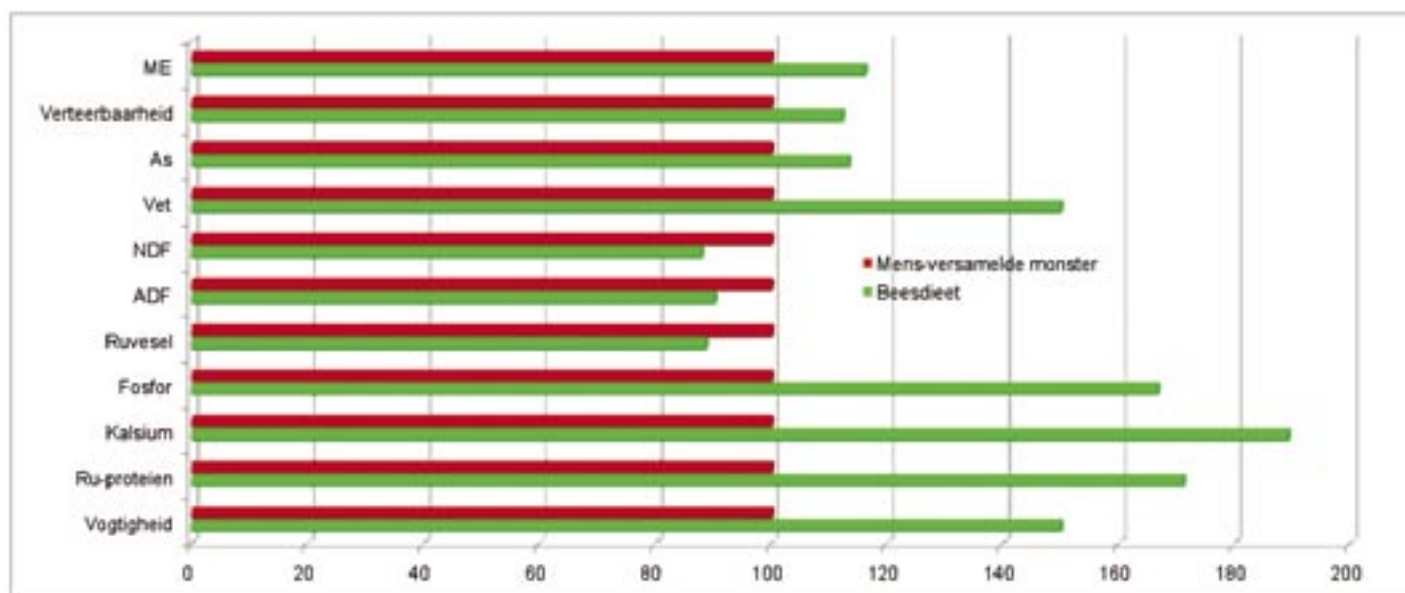


Foto 3: Pietbos (*Laggera decurrens*) in volle blom. Dit vestig maklik van saad, dring kaal plekke en versteurde grond in en lewer geen bydrae tot diervoeding nie. Dit word maklik chemies uitgeroei en met die hand uitgetrek. Dit is 'n swak bossie wat maklik deur 'n digte stand klimaksgrasse doodgegroeï en uit-gekompeteer word. Dit is egter nie so maklik om 'n digte stand klimaksgrasse te kry nie. Voldoende herstel van meerjarige grasse ná beweiding in die rëenseisoen is die sleutel tot hierdie geheim!



Fisiese faktore wat plante onsmaklik maak

Fisiese voorkoms beïnvloed smaaklikheid. Blare wat harig is of skerp rante het, is minder smaaklik as gladde blare. 'n Dik waslagie en klewerige afscheidings maak blare onsmaklik. Blare wat met uriene, mis of stof besoedel is, is ook minder smaaklik. Daarenteen is soetigheid smaaklik en word blomme, die bloeisels en peule van bosse, en grasse se saadkoppe graag gevreet. Doringbome en –bosse se blare word natuurlik deur dorings en prikkels beskerm, wat hulle smaaklikheid verlaag in vergelyking met 'n graspol wat heeltemal onbeskerm is teen beweiding.

² : NATIONAL RESEARCH COUNCIL, 2000. *Nutrient Requirements of Domestic Animals (Sheep, Beef Cattle)*. National Academy Press, Washington, USA.

³ : ROTHAUGE, 2006. *Ibid.*

Hoe kan smaaklike plante bevorder word?

As die boer weet watter plante graag deur sy diere gevreet word, kan hy hierdie plante beskerm om te sorg dat hulle ten spyte van voorkeurbenutting steeds volop en welig in sy veld-restaurant groei. Vir bome en bosse geld die eenvoudige duimreël dat daar in een groeiseisoen nie meer as een-kwart van hulle blare verwyder word nie, anders word die bos se groeikragtigheid té veel benadeel en duur herstel te lank.

In die geval van gewenste meerjarige grasse moet die reserwes in die kroon van die pol eers voldoende van die vorige beweiding herstel voordat 'n nuwe beweiding kan plaasvind. Voldoende aanvulling van kroonreserwes het plaasgevind as die graspol blom en saad skiet, omdat slegs graspolle met voldoende reserwes seksueel kan voortplant. Eers wanneer die meerjarige graspol saadskiet, het dit voldoende van die vorige beweiding herstel om weer bewei te word. Let op dat sulke herstel slegs in die rëenseisoen kan plaasvind. Voldoende rus in die rëenseisoen is dus nodig om gewenste meerjarige grasse se groeikragtigheid te behou.

Eenjarige grasse se oorlewingsstrategie is om soveel en so vroeg as moontlik saad te maak om hulle voortbestaan te verseker. Onder strawwe beweiding sal hulle kort saadstingels op grondvlak maak. Net solank eenjarige grasse kans kry om saad te maak, en die saad daarna kans kry om te ontkiem en te vestig, sal hulle teenwoordigheid in die veld-restaurant verseker wees. U kan gerus vir Agra Professionele Dienste vra om u weidingsplan te hersien sodat u diere daardie plante vind wat hulle graag vreet en u dus met verhoogde produktiwiteit beloon.

Dr. Axel Rothauge
Animal Production Advisor
advies@agra.com.na





LABOUR ARTICLE

PART B: REMUNERATION

In our last article we looked at the calculation of remuneration and basic wages. Now, we take a step further and find out how, when and where such payments must be made.

Payment of remuneration

11. (1) An employer must pay to an employee any monetary remuneration to which the employee is entitled -

(a) not later than one hour after completion of the ordinary hours of work on the normal pay day, which may be daily, weekly, fortnightly or monthly;

Example – if the normal pay day is the last working day of the month and the ordinary working hours cease at 17H00 – payment to the employee must be made no later than 18H00.

(b) in cash, or, at the employee's option, by cheque, and the payment must be either -

- (i) to the employee; or
- (ii) by direct deposit into an account designated in writing by that employee; and

(c) in a sealed envelope, if payment is in cash or by cheque.

(2) In the case of an employee whose contract of employment is terminated before the pay day, the employer must, on the day on which the contract is terminated, pay to the employee the remuneration to which the employee is entitled in the manner set out in subsection (1) (b) and (c).

Example – If the employee has been dismissed following a disciplinary hearing on the 12th day of the month – payment in full (remuneration to date, accrued leave days to date) must be paid on such day.

(3) Each payment contemplated in subsections (1) and (2) -

(a) must be supported by a written statement of particulars in the prescribed form, which -

“Written statement of particulars” refers to what is commonly called a pay slip.

- (i) must accompany the payment, if payment is in cash or by cheque; or
- (ii) must be in a sealed envelope given to the employee, if payment is by direct deposit;

(b) must not be made at a shop, bottle store or other place where intoxicating liquor is sold or stored or any place of amusement in that shop, bottle store or place, unless the employee is employed in that shop, bottle store or place.

(4) If any part of an employee's remuneration is paid in kind, then it must be made in the manner set out in subsection(1) (a), unless the employee requests otherwise.

In our next article we address deductions and other acts concerning remuneration.

Yours in Labour,

ROBIN C RAINES
Labour Dynamics



STOETVEE-UITSLAE

Vrydag, 6 November 2009:

“Northern Select Bull & Female Sale” – Agra Veilingskrale, Grootfontein:

VERKOOP:	GEMIDDELDE PRYS (N\$):
31 Brahman Bulle	32 322.58
31 Brahman Koeie	8764.52
5 Brahman Koeie met kalwers	9380.00
7 Simmentaler Bulle	31 571.43

VERKOPER VAN DUURSTE BUL:	BESKRYWING:	BEDRAG (N\$):	KOPER:
M Schneider	Brahman Bul	N\$ 66 000.00	E W Fischer, Windoek
Mev U van Biljon	Simmentaler Bul	N\$ 41 000.00	T Simon, Grootfontein



*May this season
bring you peace
and goodwill
and may you
have a
blessed
2010.*

We thank you for your ongoing support.
Christmas wishes from the Agra family

JANUARIE

2010

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag:

4: 5: 6: 7: 8:
Outjo Grootfontein Gibeon Leonardville
Gobabis @
09:00
Khorixas

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag:

11: 12: 13: 14: 15:
Asab Chaka Rehoboth - Grootvee Otjiwarongo Loskop

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag:

18: 19: 20: 21: 22:
Rehoboth - Kleinvee Grootfontein Aranos Mariental
Gobabis @
09:00

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag:

25: 26: 27: 28: 29:
Keetmanshoop Karasburg Okahandja Windhoek - Grootvee & Kleinvee Otjiwarongo Verona



SERVICE-RANGE-COUNTRYWIDE

www.agra.com.na

Navrae:
Grootvee Stoetveiling: Kiep Lepen 081 124 0648
Kleinvee Stoetveiling: Patrick v/d Westhuizen 081 128 9731
Kommersiële Veiling: Kontak u naaste Agra tak

Grootvee Stoetveiling begin om 11:00.
Kleinvee Stoetveiling begin om 10:00.
Kommersiële Veiling begin om 10:00 tensy anders aangedui.

Dagboek die volgende datums:

2010

DONDERDAG, 4 FEBRUARIE:

Koës Dorper/Wit Dorper Streekveiling
10:00 - Koës Boereverenigingskrale

DONDERDAG, 11 FEBRUARIE:

Windhoek "Summer Sale"
(Alle rasse is welkom)
11:00 - Agra/Bank Windhoek Ring

DONDERDAG, 18 FEBRUARIE:

Aranos Dorper/Wit Dorper Topramveiling
10:00 - Aranos Boereverenigingskrale

VRYDAG, 26 FEBRUARIE:

Kobus van Wyk, Francois & Wallace Theron
(Boerbokke/Wit Dorper/Van Rooy/Saenen Melkbokke)
11:00 - Agra/Bank Windhoek Ring



www.agra.com.na

SERVICE-RANGE-COUNTRYWIDE

Navrae:

Grootvee Stoetveiling: Kiep Lepen 081 124 0648
Kleinvee Stoetveiling: Patrick v/d Westhuizen 081 128 9731

FEBRUARIE

2010

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag: Saterdag:

1: 2: 3: 4: 5: 6:
Outjo Grootfontein Gibeon Dorper Streek-veiling, Koës Gobabis @ Onyulaye
09:00
Khorixas

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag: Saterdag:

8: 9: 10: 11: 12: 13:
Asab Rehoboth - Grootvee Samehaling Summer Sale, Windhoek Otjiwarongo Aranos Imkerhof Gochas Oshakati North Central Auction

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag: Saterdag:

15: 16: 17: 18: 19: 20:
Leonardville Grootfontein Koës Nina Dorper Topram, Aranos Aroab & Samehaling Bees Okahandja Mariental Gobabis @ 09:00 Otjiwarongo

Maandag: Dinsdag: Woensdag: Donderdag: Vrydag: Saterdag:

22: 23: 24: 25: 26: 27:
Tweerivier Rehoboth - Kleinvee Karasburg Saambou Windhoek - Grootvee & Kleinvee Bethanie Otjiwarongo K v Wyk & F Theron, Windhoek Keetmanshoop Loskop



SERVICE-RANGE-COUNTRYWIDE

www.agra.com.na

Navrae:
Grootvee Stoetveiling: Kiep Lepen 081 124 0648
Kleinvee Stoetveiling: Patrick v/d Westhuizen 081 128 9731
Kommersiële Veiling: Kontak u naaste Agra tak

Grootvee Stoetveiling begin om 11:00.
Kleinvee Stoetveiling begin om 10:00.
Kommersiële Veiling begin om 10:00 tensy anders aangedui.