

STOETVEE BREEK REKORDS IN GESEËNDE LANDBOUJAAR

Die jaar 2006 sal in die geskiedenis van Namibië opgeteken staan as waarskynlik die mees geseënde landboujaar ooit. Faktore wat bygedra het tot buitengewone gunstige boerdery omstandighede is die volgende:

- ❑ Besonder goeie reënval wat oor die hele land voorgekom het
- ❑ Gepaardgaande uitstekende weidings-toestande
- ❑ Bo-gemiddelde groeitempo en kondisie van diere as gevolg van die optimale weidingstoestande
- ❑ 'n Styging in vleis- en pelspryse tot die hoogste vlakke ooit
- ❑ Relatiewe lae rentekoerse en
- ❑ Stabiliteit in die land

Hierdie gunstige en positiewe klimaat het daartoe bygedra dat produsente vir die eerste keer in baie jare 'n bietjie geld in die sak gehad het. 'n Meer positiewe gesindheid in landboukringe is bespeur. Derhalwe was produsente bereid om aansienlik meer geld aan die onderhoud van die infrastruktuur van hulle boerdery-ondernemings te bestee. Dit was opmerklik dat produsente meer geld in die aankoop van bulle en ramme bestee het. Ou kuddebulle is onder meer op 'n groter skaal as in die verlede vervang. Selfs heelwat nuwe gesigte is by veilings opgemerk van produsente wat nie voorheen by veilings gekoop het nie.

Die positiewe groei in beide die getal telers (412 in 2006 teenoor 385 in 2005) en diere (47 251 in 2006 teenoor 43 773 in 2005) soos deur die Namibiese

Stoettersvereniging in hul jaarverslag gerapporteer, dui daarop dat die stoetbedryf steeds nuwe toetreders oplewer en kerngesond is.

Soos vantevore was vanjaar nog 'n uiters suksesvolle stoetveeveilingsjaar. In vele opsigte was dit 'n rekordjaar wat in die toekoms beswaarlik oortref gaan word. Nie net is die meeste stoetdiere ooit deur Agra se stoetveilings verkoop nie, maar die duurste en tweede duurste bul asook die duurste koei en koei met 'n kalf ooit, is



Die bul van Lorden Brahmane wat geskiedenis gemaak het toe dit N\$130 000 op 'n Agra veiling behaal het.

vanjaar van die hand gesit. Die prestasie van die Karakoelbedryf was besonders en uiteraard 'n hoogtepunt in die kleinveestoetbedryf.

Wat die genetiese potensiaal van Namibië se stoetdiere betref, kan ons met sekerheid sê dat dit gunstig vergelyk met die van ons buurlande in Suidelike Afrika. Trouens, die genetiese potensiaal van ons stoetdiere oortref waarskynlik die voedingsvermoë van die natuurlike omgewing waarbinne geproduseer word. Dit impliseer onder andere dat die genetiese potensiaal van ons

stoetdiere, nie ten volle tot uiting kan kom as gevolg van die beperking wat klimaatsuiterstes en die dramatiese afname in die drakrag van natuurlike weidings (as gevolg van verbossing) op die produksie-omgewing plaas nie. Dit was hierdie jaar baie duidelik dat diere heelwat hoër daaglikse toenames behaal het as gevolg van die beter weidingstoestande.

Geneties meerderwaardige teeldiere bly egter steeds die hoeksteen van Namibië se groot- en kleinveebedryf. Die uitdaging aan die landbousektor is inderdaad om optimale ekstensiewe voedingstoestande daar te stel deur, nie slegs op individuele vlak nie, maar ook op nasionale vlak die enkel grootste probleem naamlik bosindringing aan te spreek. Minder speenkalwers sal die land uitgaan as ons slagdiere wat 'n meerderwaardige groeipotensiaal het so goedkoop as moontlik onder ekstensiewe weidingstoestande markgereed kan kry. Die mees ekonomiese produksiestelsel behoort in die meeste gevalle te wees waar produsente hul eindproduk so goedkoop as moontlik self bemark. Daarom is dit logies dat die verhoging in die drakrag van ons land se natuurlike weidings in die eerste plek en bekwame en toegewyde produsente in die tweede plek, die sleutel tot suksesvolle binnelandse verslagtings is. Inmenging in bemarkingskanale wat op gesonde ekonomiese beginsels gebaseer is, kan ernstige finansiële implikasies vir die produsent tot gevolg hê.

Suksesvolle veeboerdery staan op drie bene naamlik top kwaliteit diere, optimale voedingstoestande en doeltreffende

vervolg op bl. 2

REDAKSIONEEL

Ons staan aan die begin van 'n nuwe jaar. Ek wil graag alle produsente 'n voorspoedige en geseënde 2007 toewens. 'n Vriend van my uit die Namakwaland het die volgende wense gestuur: "Mag suffel goedgeit jou en jouse mense slat lat jy eintlik loop skaamkry oor allie genade". Mag dit vir u ook waar wees. Vir die meeste van ons was 2006 'n suksesvolle jaar, met die oorfloed reën en goeie pryse vir ons diere. Ek wil die hoop uitspreek dat dit in 2007 sal voortduur.

Hierdie uitgawe van die Ring word hoofsaaklik afgestaan aan 'n oorsig van die suksesvolle 2006 stoetveeveisings, aangevul met die nodige statistieke. Ek hoop u vind dit interessant en kan dit in hierdie jaar as barometer gebruik.

"Success breeds success" is die titel van 'n artikel in hierdie uitgawe, wat die suksesverhaal van twee families in Duitsland vertel. Dit is geplaas om te illustreer wat moontlik is met 'n bietjie inisiatief en kreatiwiteit. Dieselfde tipe produkte sal waarskynlik nie hier aard nie, maar moontlik sit dit u aan die dink vir ander tipe projekte om u boerdery te diversifiseer. Ons is bewus van produsente wat soortgelyke inisiatiewe met groot sukses geneem het.

Agra wil graag hierdie jaar wedersydse kommunikasie met sy lede bewerkstellig, ten einde maksimum diens en tevredenheid te probeer bewerkstellig. Verskillende opsies in hierdie verband word tans oorweeg. Die Ring is een voorbeeld en forum wat u hiervoor kan gebruik. U word egter intussen hartlik uitgenooi om met enige van Agra se bestuur kontak te maak om u tevredenheid/ontevredenheid uit te spreek of voorstelle aan die hand te doen.

U kan u bydraes en reaksie aan die bemarkingsbestuurder van Agra, Mev Birgit Hoffmann stuur by Privaatsak 12011, Windhoek of per e-pos aan birgith@agra.com.na

Gedagte vir die maand: "Boerdery is soos 'n kruuiwa. As jy dit nie stoot nie dan staan dit!"

Maxim Gorky, skrywer (1868-1936), het gesê. . . "Wanneer 'n mens se werk 'n vreugde is, is die lewe 'n vreugde. Wanneer 'n mens se werk blote plig is, is die lewe slawerny."

Koöperasiegroete

Sigi Lösch
Privaatsak 12011
Windhoek
Tel. 081 127 8580
e-pos: losch@iway.na

STOETVEE BREEK REKORDS

vanaf bl. 1

bestuur. Ten opsigte van hierdie aspekte het die opkomende produsente 'n geweldige agterstand en derhalwe 'n behoefte aan landboukundige kennis. Selfs van ons beleidmakers kan by hierdie behoeftige kategorie produsente ingesluit word. Daarom is dit kommerwekkend dat die voorligtingsaksies deur beamptes van die Departement van Landbou nie hoër prioriteit geniet nie. Verskeie instansies en telersorganisasies het wel reeds by die opleiding van opkomende produsente betrokke geraak wat baie verwelkom word. 'n Mens sal egter wil sien dat goed opgeleide voorligtingsbeamptes sinvol en aktief betrokke raak by die implimentering van opleiding- en ontwikkelingsprogramme van opkomende produsente. Die goeie werk wat onder leiding van Bertus Kruger in die noordelike kommunale gebiede gedoen word, behoort ook na alle ander gebiede uitgebrei te word. Hierdie projek word suksesvol ondersteun deur veekundiges met uitgebreide kennis oor stoetveeteling, voedings- en kuddebestuur en algemene boerderypraktyke in Namibië.

Die getal opkomende stoetelers neem steeds toe. Agra Stoetveedienste het die afgelope jaar 'n groot bydrae gelewer om hierdie telers van advies te voorsien met die aankoop van teeldiere. Die aankoop van teeldiere is inderdaad net so belangrik soos die keuse van 'n huweliksmaat en daarom word nuwe toetreders tot stoetveeteling aangeraai om die hulp van 'n kundige te gebruik wanneer dit kom by die keuse van aanteeldiere.

Gedurende die afgelope jaar het Agra 36 grootvee stoetveeilings (36 in 2005) en 21 kleinvee stoetveeilings (20 in 2005) landswyd aangebied. Soos in die geval van 2005 is die rekordboeke herskryf deurdat 'n rekordgetal bulle 853 (teenoor 2005 se 654) en ramme 1184 (teenoor 2005 se 1135) van die hand gesit is. Die werklike

getal bulle wat verkoop is, is egter 968 maar terwille van sinvolle en betroubare statistiek is die een- en tweejaaroud bulle wat tydens die totale uitverkopings aangebied is nie in aanmerking geneem nie. Agra het nie die jaarlikse kleinvee skouevelling en die veilings van die navorsingstasies van die Ministerie van Landbou aangebied nie, wat die getal ramme (1184) wat verkoop is 'n meer besondere prestasie maak.

Die uitstekende gemiddelde prys van N\$19 634 vir bulle is die hoogste gemiddelde prys sedert 1998. Die vorige jare se pryse was onderskeidelik N\$14 325, N\$12 095, N\$11 351, N\$14 738, N\$10 450, N\$8 589, N\$7 345 en N\$6 874 vir 2005, 2004, 2003, 2002, 2001, 2000, 1999 en 1998.

Benewens die kwaliteit van diere het dit oor die jare duidelik geword dat die per kg prys van kommersiële diere en reënval dié twee faktore is wat die vernaamste invloed op die prys van stoetdiere het. Die driejaaroud bulle wat tydens die totale uitverkopings aangebied is, is vir aansienlike laer pryse as die bulle op produksieveisings verkoop, wat die gemiddelde prys vir bulle in 2006 ietwat verlaag.

Die volgende 10 grootvee stoetveeilings het vanjaar die hoogste omsette behaal naamlik:

- Namibia Genetics (N\$2 961 400)
- Central Select (N\$1 678 700)
- Northern Select (N\$1 276 000)
- Hochfeld Produksieveling (N\$1 038 000)
- Northern Select Winter Bull (N\$1 004 500) Westelike Bonsmara (N\$993 500)
- Nguni Nasionale veiling (N\$967 000) Bonsmara Nasionale Veiling (N\$873 600) Khomas Produksieveling (N\$750 000) en
- E. Freyer en Seuns (N\$703 600).

Die aanbod van goeie kwaliteit aanteeldiere, *vervolg op bl. 3*



Die drie hoofrolspelers in Agra se Stoetveebedryf. Eddie Reed (afslaer), Kiep Lepen, Grootveedienste en Gert van Wyk, Kleinveedienste.

STOETVEE BREEK REKORDS

vanaf bl. 2

wat vanjaar in aanvraag was, en die relatiewe hoër pryse, het daartoe bygedra dat buitengewone hoë omsette op stoetveiling gerealiseer is.

Die Northern Select telers het as groep stoettelers vir die tweede agtereenvolgende jaar die hoogste omset van N\$2 763 000 behaal. Baie geluk aan Mecki en Brigitte Schneider, Hagen en Birgit Eggert, Gunter en Charlotte Hellinghausen, Sidney Martin en Ulla en Armien van Biljon met 'n uitstekende prestasie. Die aanbod van top kwaliteit diere met volledige Breedplan prestasiegegewens saam met voldoende advertensie, is die wenresep vir die prestasie wat deur hierdie groep telers vir die tweede agtereenvolgende jaar behaal is. U lojaliteit en ondersteuning aan Agra Stoetveedienste word opreg waardeer. Die omset wat deur Namibia Genetics behaal is, is nie hier in aanmerking geneem nie aangesien nie al die diere deur stoettelers aangebied is nie.

Wat die Kleinvee betref het die volgende 5 stoetveilinge die hoogste omsette behaal:

- KTG Elite (N\$958 500)
- Lovedale Farming & P Jacobs (N\$627 000)
- Gellap-Ost (N\$583 150)
- Riaan de Klerk (N\$578 550) en
- Paul en Arnold Klein (N\$552 750).

As groep het Paul en Arnold Klein ook vir die tweede agtereenvolgende jaar die hoogste totale omset van N\$1 049 000 behaal gevolg deur Riaan de Klerk met N\$1 047 525 en Francois Theron, Kobus van Wyk en Nic Kruger met N\$789 775. Baie geluk aan die telers met 'n puik prestasie.

Die duurste bul is tydens die Lorden Brahman veiling vir 'n allemintige N\$130 000 aan Rynand Mudge verkoop. Dit is die duurste bul wat nog ooit in die geskiedenis van stoetveeteling in Namibia op 'n veiling verkoop is. Insgelyks is die tweede duurste bul ooit, op dieselfde veiling verkoop. Claus en Heidi Duvel het 'n Brahman bul op die Lorden Brahman veiling vir 'n uitsonderlike hoë prys van N\$80 000 aangekoop. Om

hierdie prestasies verder uniek te maak het Sidney Martin op die Lorden Brahman veiling die duurste koei en kalf ooit vir 'n ongelooflike bedrag van N\$53 000 gekoop.

Ander uitsonderlike prestasies is die Simmentaler bul van Sidney Martin wat tydens die Skouveiling vir N\$60 000 van die hand gesit is, die Bonsmara bul van Streicher en Hella Coetzee wat tydens die Bonsmara Nasionale Veiling vir N\$59 000 verkoop is, die Simbra bul uit die stalle van Kamab Simbra stoet van Diethelm en Katja Metzger wat vir N\$54 000 tydens die Central Select van eienaar verwissel het, terwyl Gunter en Charlotte Hellinghausen tydens die Northern Select en Kavango Beesboerdery onderskeidelik elk 'n



Hella en Streicher Coetzee se bul wat vir N\$38 000 verkoop is.

Brahman- en Santa Gertrudis bul vir N\$50 000 verkoop het. Daar was 6 bulle wat pryse van N\$40 000 en meer behaal het asook 18 bulle wat N\$30 000 en duurder was. Hierdie is prestasies wat nie maklik oortref gaan word nie.

Ten opsigte van die kleinvee het Riaan de Klerk en Paul en Arnold Klein onderskeidelik 'n Dorperram vir N\$25 000 van die hand gesit. Daarenteen het Lovedale Farming 'n Karakoelram vir N\$24 500 verkoop, terwyl Piet Jacobs 'n Karakoelram vir N\$20 000 van die hand gesit het. Die duurste Boerbokram is deur Dirk Louw geteel en is vir N\$17 500 tydens die Boerbok Nasionale veiling verkoop. Francois Theron was die verkoper van die duurste Van Rooyram (N\$7 750) en Nic Kruger die eienaar van die duurste Damararam (N\$4 750). 'n Verdere 11 ramme is vir N\$10 000 en meer op vanjaar se kleinvee stoetveilinge verkoop.

Soos in 2005, spog die Brangus weer met die hoogste gemiddeld van N\$23 200 al was dit slegs vir 5 bulle, gevolg deur die Simbra (N\$22 799), Sussex (N\$22 095),

Brahman (N\$21 965), en Simmentaler (N\$21 626).

Die Brahmane het nie slegs die meeste bulle (251) verkoop nie, maar wat die prestasie meer indrukwekkend maak, is die feit dat die rekordgetal bulle teen 'n gemiddeld van N\$21 965 verkoop is. Dit is voorwaar 'n prestasie om op trots te wees. Die Bonsmara het die tweede meeste bulle verkoop (225) gevolg deur die Simmentaler met 144 en die Santa Gertrudis met 95.

Die Karakoel het in 2006 'n uitsonderlike prestasie behaal deur nie alleen die tweede meeste ramme te verkoop nie (411) maar dit teen 'n rekord gemiddelde prys van N\$7 055 te doen. Die Dorpers het die meeste ramme verkoop naamlik 589 teen 'n gemiddeld van N\$4 804 en die Boerbokke 98 ramme teen 'n gemiddeld van N\$4 355.

Die teler wat die hoogste gemiddeld per produksieveiling behaal bly steeds 'n gesogte prestasie. Dié eer het Ulla van Biljon te beurt geval, wat tydens die Northern Select 2 Simmentaler bulle vir gemiddeld N\$41 000 van die hand gesit het. Dit word gevolg deur Hagen en Birgit Eggert wat tydens dieselfde veiling 12 Brahman bulle vir gemiddeld N\$32 583, Diethelm en Katja Metzger tydens die Central Select 10 Simbra bulle vir gemiddeld N\$31 900, Gunter en Charlotte Hellinghausen tydens die Northern Select Winter Bull Sale 6 Brahman bulle vir gemiddeld N\$29 667 en tydens die Northern Select te Grootfontein 8 bulle vir N\$28 875, Mecki en Brigitte Schneider tydens die Northern Select 17 Brahman bulle vir gemiddeld N\$28 647 en Stefan Voigts tydens die Central Select 20 Simmentaler bulle vir gemiddeld N\$28 350 verkoop het.

In totaal het die Northern Select die hoogste gemiddeld per veiling behaal naamlik 42 bulle wat vir gemiddeld N\$30 380 verkoop is. Dit word gevolg deur die Bonsmara Nasionale Veiling van 26 bulle vir gemiddeld N\$29 365, die Central Select van 40 bulle vir gemiddeld N\$28 613 en die Westelike Bonsmara van 30 bulle vir gemiddeld N\$26 133.

Soos genoem het die Karakoel vanjaar uitstekend presteer. So byvoorbeeld het Piet

vervolg op bl. 4

STOETVEE BREEK REKORDS

vanaf bl. 3

Jacobs 33 ramme verkoop vir gemiddeld N\$10 636. Insgelyks is daar 90 karakoel ramme tydens die KTG Elite veiling vir gemiddeld N\$9 600 verkoop. PA Karsten het 27 Karakoel ramme vir gemiddeld N\$9 509 verkoop terwyl Lovedale Farming 34 Karakoel ramme vir gemiddeld N\$8 117 van die hand gesit het.

Die hoogtepunt van die jaar was seer sekerlik die Lorden Brahman veiling waartydens alle rekords denkbaar in die slag gebly het. Die aanbied van kwaliteit diere en getalle is altyd 'n wenresep vir stoetveeveilings. Loraine van Heerden en André Compion is op hierdie wyse beloon vir harde, eerbare en toegewyde werk aan die Brahman vir baie jare.

Die Namibia Genetics kan uitgesonder word as die veiling wat bewys het dat goeie kwaliteit kommersiële aanteeldiere wel suksesvol saam met goeie kwaliteit bulle aangebied kan word. Kopers verkies om veilings by te woon waar groot getalle diere aangebied word. Hierdie veiling toon baie potensiaal vir die toekoms.

Ten opsigte van pryse behaal kan die Northern Select, Bonsmara Nasionaal, Central Select en die Westelike Bonsmara stoetveeilings uitgesonder word as uiters suksesvolle veilings.

Die kwaliteit van bulle wat op die Bonsmara – en Brahman Nasionale veilings aangebied is verdien vermelding.

Die Paresis Gesamentlike Produksieveiling het almal verras en vir die eerste keer tot sy reg gekom. Die Khomas Gesamentlike Produksieveiling met sy nuwe samestelling het ook aan die verwagting voldoen.

In die geheel gesien het die veiling van Kobus en Anji van der Merwe op die plaas St Blaize, soos verlede jaar, weer met die louere weggestap in terme van organisasie, kwaliteit en voorbereiding van diere, professionele aanbidding, en somer lekker kuier.

Geleenthede wat 'n mens sal bybly is die lekker skaapbraai by Hella en Streicher Coetzee op die plaas Omantumba en die kuier die aand voor die Northern Select te

Grootfontein.

Die Karakoelveilings in die geheel kan uitgesonder word as dié hoogtepunt van 2006 se kleinveestoeveilings. Die leeuloop insident tydens die Aranos Dorperveiling het klaarblyk vir groot opwinding en vermaak gesorg.

Opsommend is die stoetveeilings deur die volgende tendense gekenmerk:

- Die gemiddelde pryse was vanjaar uitsonderlik hoog.
- Die Brahman en Bonsmara bly steeds die mees populêre rasse in suiwer- en kruistelingstelsels.
- Die Brahman en Simmentaler vorm steeds die basis van bykans alle kruistelingstelsels.
- Sussex en Limousin bulle word veral in terminale kruistelingstelsels aangewend.
- Angus, Sussex, Hereford en Nguni bulle word veral op verse gebruik ten einde probleme tydens geboorte te beperk.
- Simbra bulle kry voorkeur waar gladde haartipes, hoë groeitempo en makliker bestuur in kruistelingstelsels verlang word.
- Santa Gertrudis bulle het veral in die noorde meer populêr geraak.
- Brahman x Braunvieh kruisingsverse bly steeds hoog in aanvraag.
- Besonder hoë kwaliteit bulle en ramme is vanjaar deurgaans op veilings aangebied.
- As gevolg van die beter weidingstoestande was veilingsdiere beter uitgegroeï en het telers laer voerkostes gehad om diere veilingsgereed te kry.
- Die aanvraag na kwaliteit stoetbulle en –ramme neem steeds toe.
- Kwaliteit vroulike diere (stoet en kommersieël) was vanjaar in aanvraag.
- Die Karakoel het sy oplewingsfase van die vorige jaar voortgesit. Dit blyk dat die Swakara handelsmerk goed in die buiteland gevestig is, gedagtig aan die vraag na gesogte pelse wat gestyg het. Die bemarking van die Karakoelraad in samewerking met Agra ter bevordering van die bedryf was voortreflik oor die

afgeloop paar jaar en het ongetwyfeld ook bygedra tot die gunstige veilingspryse wat behaal is. Hierdie tendens het die vraag na top kwaliteit aanteeldiere laat styg.

- Kwaliteit Dorperamme behaal steeds hoë pryse en behoort so te bly.

Kopers dring toenemend aan op die beskikbaarheid van teelwaardes in die katalogus. Telers wat nie teelwaardes beskikbaar het nie sal daarvan moet kennis neem. Andersyds verkies kopers om katalogusse voor veilings te bestudeer.

Telers moet nou al kennis neem dat die veilingsinligting vroër as in die verlede ingestuur moet word sodat katalogusse betyds gedruk en versprei kan word. U sal in die begin van die jaar van alle teiken datums in die verband voorsien word.

Die pogings deur verskeie telers om bulle teen meer bekostigbare pryse aan opkomende produsente beskikbaar te maak is prysenswaardig. Hier word veral gedink aan die baie suksesvolle boeredag op die plaas Wagner in die Otjiwarongo omgewing waar kommersiële en opkomende produsente die geleentheid gehad het om met mekaar te kommunikeer en gedagtes uit te ruil. Dis tydens hierdie geleentheid waar 'n baie spesiale bulskema vir opkomende produsente onder leiding van die Bonsmara teler, Ben Mouton, aan die Minister van Landbou bekend gestel is. Soortgelyke inisiatiewe is ook deur die Santa Gertrudis telers in die Gobabis omgewing tydens die Spring Sale aldaar van stapel gestuur.

Agra wil op hierdie wyse sy dank en waardering uitspreek teenoor alle groot- en kleinveetelers wat hulle veilings aan Agra toevertrou het. Namens Agra en alle stoettelers wil ons ook alle kopers wat die veilings deur die jaar ondersteun het bedank vir julle getroue ondersteuning.

Mag ons nuwe logiese denke en insigte ontwikkel wat daartoe sal lei dat die produksie en bemarking en vleis geoptimaliseer word. Laat ons nie vasklou aan ou uitgediende metodes en teorieë nie.

Dis ons bedede dat stabiliteit en vooruitgang in ons mooi land, waarvoor ons almal lief is, sal seëvier.

Success breeds success

The following is a success story illustrating that with innovative thought, hard work, a healthy degree of risk and determination anything is possible.

The region Beelitz, approximately 50km from Berlin in Germany, is home to forestry, agriculture and a relatively sparse industrial sector in spite of its proximity to Berlin. In terms of forestry, the sandy soil poses some limitations on profitability as the pine grows slowly under these soil conditions whilst the microclimate around the lakes offers good fruit harvests. In essence, the region offers interesting relaxation possibilities.

This was the departure point of families Buschmann and Winkelmann who questioned how an agricultural enterprise in the region could be developed profitably.

Through creative thinking, initiative, research and a healthy dollop of courage they cultivated 11 ha of asparagus in 1991 and consistently applied their motto "Fresh from the field to the table". A market-hall, which has been extended as finances allowed over the years, was built in 1995. With the expansion of asparagus cultivation, the name *Beelitzer Asparagus* was trademarked and the asparagus offered fresh within a 60 km circumference during the season from mid-April to June. Although this requires an increased organizational effort, satisfied customers make it well worthwhile.

The entrepreneurs did not rest on their laurels but expanded the concept by generously refurbishing the market-hall to include a butchery, a bakery with a wood oven, a fruit and vegetable market and a barn-style restaurant. Important to the diversification concept was the care of children and, in the interim, numerous entertainments including a jumping castle, swings, mini cars, water play areas and a weekly mini theatre are on offer. There are cultural entertainments on offer virtually every week. Generally no entrance fee is required and even the restaurant is moderately priced. A nature reserve offering nature trails and courses was added in 2004

and is popular among the city kids.

The desire to offer a barn-yard environment throughout the year was realized with the cultivation of various berries, vegetables and a field of flowers which extended the productive season, where visitors can in part harvest their own produce. Further highlights include the maize labyrinth, which allows both young and old to test their sense of direction, and the pumpkin exhibition, which has become the largest of its kind in Germany. The exhibition boasts a display of 400 of the 700 known pumpkin types and offers 30 different types of pumpkin for sale. Europe's largest pumpkin, at a whopping 402kgs, was also displayed.

The display of various wild animals made from pumpkin is topped only by the 1:1 replica of the ship Santa Maria, which pays homage to Christopher Columbus who brought the pumpkin to Europe. The replica is surrounded by an ocean of pumpkins and serves as an arts and crafts store. There are naturally many different uses for pumpkin, from soups, to cakes, to ices and recipes are available for free.

The Halloween celebration and pumpkin whittling under supervision are further highlights for children. The year concludes with a sale of all products and Christmas trees.

A few statistics:

- 350 ha asparagus with a harvest of approx. 2,000t (5,000t for the region)
- 50 ha young asparagus
- 36 ha strawberries
- 8 ha blueberries
- 1 ha cranberries
- 6 ha pumpkin, flowers, various vegetables
- 30 ha cereal crops
- 8 ha game reserve
- Catering for up to 600 people in the restaurant and tents.
- 70 permanent employees, 600 to 800 foreign harvesters, 250 temporary employees including drivers, sales and service persons.
- 80% of the harvest is marketed directly, including to large chains.

Several obstacles had to be overcome and political will had to be cultivated; politicians had to be shown what could be achieved and required their support.

The venue has since become a popular destination for those wanting to flee the hustle and bustle of the city, if only for a short while, so much so that more parking areas and a separate access road had to be built to avoid traffic jams.

Taking stock, the benefits are not only reaped by the proprietor, but the region and the client as well.

Klimaatstoestande laat insek-oorgedraagde veesiektes skerp toeneem

Dr. E S (Stan) Miller: Animal Health Consultant and Course presenter

Oor die afgelope maande is van verskeie veeboere angstige oproepe oor ernstige en onverwagte uitbrake van entbare insek-oorgedraagde veesiektes gekry.

Drie-dae Stywesiekte (deur muskiete & ander bytende insekte), Rooiwater (Babesiose) & Anaplasrose / Galsiekte by beeste en kleinvee (deur bosluise) en Knopvelsiekte (Lumpy skin disease) by bees (bytende insekte) het veral noord van die Windhoek-Gobabis pad uitgeslaan - dikwels op plase waar dit vir baie jare glad nie voorgekom het nie(en kuddes dus nou

totaal vatbaar is).

Daar is baie min twyfel dat hierdie uitbrake kan beteken dat siektes soos Slenkdalkoors (Rift Valley Fever) en Wesselsbronsiekte (Wesselsbron Disease) wat deur muskiete versprei word, asook Bloutong (Bluetongue) van skape en Perdesiekte (Horse sickness) by perde, wat deur muggies/Culicoides versprei word, in die volgende maande toenemend mag voorkom. Raadpleeg betyds u plaaslike veearts daarvoor.

Let asseblief ook op na die waarskynlike toename in wurms by u vee (eiertellings op mismonsters sal dit kan vasstel & monitor).

Agra Karasburg & Joos Oberholster winners of BP competition

During last year, BP launched a dealer competition, aimed at increasing volume turnover at participating BP filling stations.

Agra Karasburg won the dealer competition and increased its turnover by more than 100% compared to the same time period in the previous year. A reward was given to Agra, as well as the petrol attendants manning the service station.

The dealer prize is a weekend for two at a popular lodge including a



Johann Human of BP hands over the trailer to the son of Joos Oberholster in Windhoek.







Sibusiso Zulu, Managing Directors of BP Namibia, hands over the winning cheque to Arnold Klein, General Manager of Agra's retail division, who proudly received it on behalf of Agra's Karasburg branch.

trophy hunt to the value of N\$16 000. The petrol attendants incentive to all the attendants of the site totalled up to N\$8000,00.

Winner of the first prize (a trailer) was Joos Oberholster, also a client of Agra Karasburg.

Congratulations to Agra Karasburg and its winning team of clients and staff!




5de Gesamentlike Produksieveiling




van
Francois & Wallace Theron
Nic Kruger & Kobus van Wyk


28 Februarie 2007
11:00
Agra/Standard Bank Ring

Aanbod:

- 30 Van Rooy Ramme**
- 150 van Rooy Ooie**
- 30 Wit Dorper Ramme**
- 30 Wit Dorper Ooie**
- 18 Boerbok Ramme**
- 40 Boerbok Ooie**
- 8 Damara Ramme**
- 20 Damara Ooie**



Navrae:
Klep Lepen: 061- 290 9220 / 081 124 0648
Gert van Wyk: 061 - 290 9252 / 081 122 3315
Eddie Reed: 061 - 252 606 • E-pos: livestock@agra.com.na

Opsomming van 2006 Bulveilings

Veiling	Datum	Ras	Gem. Prys (N\$)	Aantal verkoop	Hoogste Prys (N\$)
Windhoek "Summer Sale"	15/02/06	Bonsmara	10 178.57	7	12 500.00
		Brahman	11 583.33	6	13 000.00
		Hereford	16 000.00	1	16 000.00
		Limousin	10 000.00	1	10 000.00
		Santa Gertrudis	15 000.00	1	15 000.00
		Simbra	15 333.33	3	19 000.00
		Simmentaler	14 285.71	7	22 000.00
Kavango Beesboerdery	16/03/06	Brahman	5 195.35	43	16 500.00
Kavango Beesboerdery	27/04/06	Bonsmara	5 885.48	62	17 500.00
Hochfeld "Winter Sale"	03/06/06	Brahman	18 250.00	6	26 000.00
		Hereford	18 500.00	2	21 000.00
		Limousin	18 500.00	2	20 500.00
		Simmentaler	14 666.67	3	16 000.00
Bergbon Bonsmarastoet	07/06/06	Bonsmara	10 690.00	25	25 000.00
"Northern Select Bull & Female Sale"	09/06/06	Brahman	24 500.00	22	36 000.00
		Simmentaler	25 500.00	6	33 000.00
R Mudge	16/06/06	Brahman	18 437.50	8	24 500.00
Kavango Beesboerdery	22/06/06	Santa Gertrudis	9 847.41	58	50 000.00
Neudamm Landbou Kollege	07/07/06	Afrikaner	6 535.71	7	8 750.00
Nguni Nasionaal	20/07/06	Nguni	11 555.56	9	20 000.00
Noordelike Santa Gertrudis	28/07/06	Santa Gertrudis	17 657.89	19	28 000.00
Noordelike Bonsmara	16/08/06	Bonsmara	17 083.33	12	26 000.00
Sidney Martin	17/08/06	Simmentaler	15 468.75	16	29 000.00
		Brahman	20 700.00	5	32 000.00
Brahman Nasionaal	22/08/06	Brahman	22 769.23	26	37 000.00
E Hansen	25/08/06	Bonsmara	19 305.56	18	32 500.00
Namibia Genetics	30/08/06	Angus	16 625.00	4	20 000.00
		Beefmaster	19 000.00	6	24 500.00
		Brahman	17 000.00	5	22 000.00
		Charolais	24 250.00	2	24 500.00
		Limousin	19 875.00	4	26 000.00
		Santa Gertrudis	23 200.00	5	40 000.00
		Simbra	19 875.00	4	23 000.00
		Simmentaler	21 000.00	9	30 000.00
Santa Gertrudis "Spring Sale"	01/09/06	Santa Gertrudis	16 673.96	23	42 500.00
Duikersvlei Produksie	06/09/06	Bonsmara	13 500.00	3	17 500.00
		Brahman	20 000.00	1	20 000.00
		Simbra	13 000.00	1	13 000.00
Bonsmara Nasionaal	08/09/06	Bonsmara	29 365.38	26	59 000.00
Capricorn Telersklub	21/09/06	Brahman	11 750.00	5	13 500.00
		Simbra	13 000.00	2	13 000.00
		Simmentaler	10 000.00	1	10 000.00

Veiling	Datum	Ras	Gem. Prys (N\$)	Aantal verkoop	Hoogste Prys (N\$)
Eastern Genetics	13/09/06	Charolais	9 500.00	3	13 500.00
		Simmentaler	18 450.00	5	20 000.00
Central Select	13/09/06	Limousin	25 850.00	10	32 500.00
		Simbra	31 900.00	10	54 000.00
		Simmentaler	28 350.00	20	43 000.00
K van der Merwe	15/09/06	Brahman	23 970.56	17	40 000.00
		Sussex	21 576.92	13	26 000.00
M Krafft, F Redecker & C Düvel	18/09/06	Brahman	22 250.00	18	28 000.00
		Simmentaler	20 090.91	11	31 000.00
E Freyer & Seuns	20/09/06	Bonsmara	20 736.84	19	36 000.00
Windhoek Skouveiling	06/10/06	Brahman	21 363.64	11	30 000.00
		Brangus	23 200.00	5	28 000.00
		Braunvieh	19 000.00	3	20 000.00
		Hereford	13 666.67	3	14 000.00
		Limousin	21 666.67	3	25 000.00
		Simbra	33 000.00	3	37 000.00
		Simmentaler	32 500.00	8	60 000.00
R & M Rusch	10/10/06	Brahman	20 000.00	8	24 000.00
		Simmentaler	22 444.44	18	45 000.00
S & H Coetzee	11/10/06	Bonsmara	21 236.84	19	38 000.00
Oostelike Bonsmara	12/10/06	Bonsmara	17 600.00	10	21 000.00
Paresis Gesamentlik	13/10/06	Bonsmara	22 000.00	3	23 000.00
		Brahman	16 250.00	8	20 000.00
		Limousin	21 750.00	4	27 000.00
		Simbra	21 500.00	2	23 000.00
		Simmentaler	18 800.00	5	26 000.00
		Sussex	25 125.00	4	27 500.00
Hochfeld Gesamentlik	17/10/06	Bonsmara	21 416.67	6	37 000.00
		Brahman	22 928.57	21	30 000.00
		Braunvieh	21 333.33	3	26 000.00
		Hereford	18 500.00	4	21 000.00
		Limousin	16 000.00	3	18 000.00
		Simmentaler	22 000.00	11	30 000.00
Noordelike Bulveiling	18/10/06	Afrikaner	11 000.00	2	11 000.00
		Angus	14 250.00	2	15 500.00
		Brahman	15 625.00	4	21 500.00
		Charolais	24 000.00	1	24 000.00
		Limousin	11 000.00	3	13 000.00
		Simbra	11 700.00	5	13 000.00
		Simmentaler	13 666.67	9	15 000.00
Khomas Gesamentlik	24/10/06	Bonsmara	20 733.33	15	34 000.00
		Brahman	17 576.92	13	29 500.00
		Hereford	16 000.00	1	16 000.00
		Simmentaler	22 300.00	5	28 000.00
		Sussex	20 750.00	4	24 000.00
Lorden Brahmanstoet	24/10/06	Brahman	16 580.36	56	130 000.00
Otavi "Star Bull"	27/10/06	Brahman	27 900.00	5	35 500.00
		Simmentaler	17 800.00	5	20 500.00
Northern Select	03/11/06	Brahman	29 972.97	37	50 000.00
		Simmentaler	33 400.00	5	46 000.00
Westelike Bonsmara	08/11/06	Bonsmara	26 133.33	30	35 000.00

Opsomming per ras van 2006 Bulveilings

Ras	Aantal Verkoop	Gem. Prys (N\$)	Hoogste Prys (N\$)	Duurste prys gekoop (Koper)	Duurste prys verkoop (Teler)
Afrikaner	8	7 093.74	11 000.00	H R Otto	F E C Gaerdes
Angus	6	15 833.33	20 000.00	Benestus	G J G Vermeulen
Beefmaster	6	19 000.00	24 500.00	W A Mosehuus	R van der Merwe Boerdery
Bonsmara	225	18 732.76	59 000.00	E Freyer	S & H Coetzee
Brahman	251	21 965.91	130 000.00	R Mudge	Lorden Brahmanstoet
Brangus	5	23 200.00	28 000.00	C J H Oosthuizen	Delpport Brangus Boerdery
Braunvieh	6	20 166.66	26 000.00	J F E Boonzaaier	D B Delpport
Charolais	6	16 833.33	24 500.00	S W B Oosthuizen	J A Calitz
Hereford	11	16 727.27	21 000.00 21 000.00 21 000.00	Pommersche Farming H E Diekmann S Knye	H Keibel Otongovi Farming Otongovi Farming
Limousin	30	20 599.99	32 500.00	W Theron	S Wilckens
Nguni	9	11 555.56	20 000.00	P J H Jacobs	J M & W O Lepen
Santa Gertrudis	95	13 131.58	50 000.00	J Rieckert	Kavango Beesboerdery
Simbra	30	22 799.99	54 000.00	J A Steenkamp	Kamab Guest Farm
Simmentaler	144	21 626.72	60 000.00	K Dannhauser	S W Martin
Sussex	21	22 095.23	27 500.00	L M du Plessis	D S Botha

Opsomming van 2006 Kleinveeveilings

Veiling	Datum	Ras	Gem. Prys (N\$)	Aantal verkoop	Hoogste Prys (N\$)
R de Klerk	19/01/06	Boerbok	2 664.29	14	4 000.00
		Dorper	4 212.34	81	25 000.00
K van Wyk N Kruger W Theron S F Theron	22/02/06	Boerbok	5 769.23	13	10 000.00
		Damara	2 888.89	9	4 750.00
		Dorper	4 093.75	16	6 250.00
		Van Rooy	3 128.57	35	7 750.00
KTG Elite	06/04/06	Karakoel	6 515.63	64	17 000.00
P & A Klein	20/04/06	Dorper	6 545.45	66	25 000.00
P A Karsten	27/04/06	Karakoel	9 509.26	27	19 500.00
Boerbok Nasionaal	12/05/06	Boerbok	6 791.67	18	17 500.00
Gellap-Ost	16/05/06	Boerbok	3 483.33	12	8 100.00
		Karakoel	7 868.75	48	18 500.00
R von Wielligh	14/06/06				
R von Hase & R Schreiber	04/07/0	Karakoel	1 337.04	83	5 000.00
Karasburg Dorper	12/07/06	Dorper	4 142.59	27	8 250.00
Lovedale Farming & P J Jacobs	26/07/06	Karakoel	8 117.64	34	14 500.00
		Karakoel	10 636.36	33	20 000.00

Veiling	Datum	Ras	Gem. Prys (N\$)	Aantal verkoop	Hoogste Prys (N\$)
R de Klerk	27/07/06	Boerbok Dorper	3 214.29 4 626.96	7 89	4 000.00 16 000.00
K van Wyk N Kruger S F Theron	11/08/06	Boerbok Damara Van Rooy	5 200.00 2 762.50 3 118.18	12 8 33	7 000.00 3 600.00 5 100.00
E von Schauroth	15/08/06	Dorper	4 047.05	68	9 000.00
Aranos Dorper	24/08/06	Dorper	4 873.74	99	17 000.00
Mariental Dorper	19/09/06	Dorper	9 036.00	36	9 000.00
KTG Elite	21/09/06	Boerbok Karakoel	4 350.00 9 600.00	20 90	7 000.00 24 500.00
J H Duvenhage	18/10/06	Karakoel	7 695.31	32	12 500.00
P & A Klein	19/10/06	Dorper	5 629.84	67	14 200.00
Aroab Excelsior Privaatkool	09/11/06	Boerbok Dorper Van Rooy	3 500.00 5 062.49 2 000.00	2 40 1	3 500.00 12 500.00 2 000.00

Opsomming per ras van 2006 Kleinveeveilings

Ras	Aantal Verkoop	Gem. Prys (N\$)	Hoogste Prys (N\$)	Duurste prys gekoop (Koper)	Duurste prys verkoop (Teler)
Boerbok	98	4 355.30	17 500.00	E A B van Niekerk	D J Louw
Damara	17	2 281.81	4 750.00	Gannasveld Boerdery	N Kruger
Dorper	589	4 804.54	25 000.00 25 000.00	H Visser J H Louwrens/J Roux	R de Klerk P F E Klein
Karakoel	411	7 055.16	24 500.00	C J G Combrink	Lovedale Farming
Van Rooy	69	3 081.94	7 750.00	J J Blaauw	S F Theron

