



Jou vennoot in **Landboubesigheid**

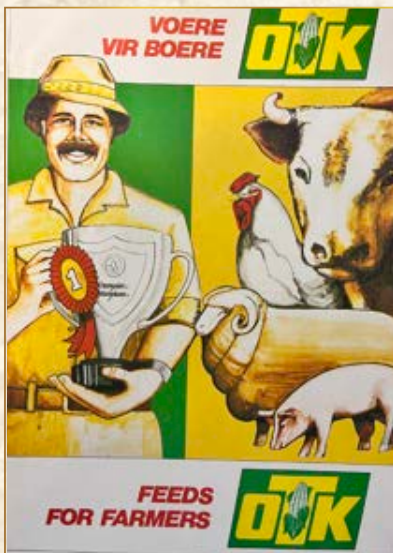


Landbou weekblad

'n Bylae tot *Landbouweekblad*



1923 Gedenkuitgawe, dan die ene van 1979 en dan die aangehegde een 1983 gedenkuitgawe.



INHOUD

- 4** AFGRI-‘kaptein’ skrum vir boere
- 7** AFGRI vier 100 jaar van vernuwing en visie
- 10** Tydlyn
- 14** Besigheid met landboueurs nog nooit só maklik
- 15** AFGRI Equipment vier groot mylpale
- 16** Vennoot vir nuwe boere
- 18** Die klant kom eerste
- 19** Ná 100 jaar steeds relevant
- 20** Graanproduksiesiklus verg buigsaamheid
- 22** Beste vir jou diere
- 24** ‘Ons stap al ‘n lang pad saam’ AFGRI-boere vertel van dekades se sukses
- 28** Van toeka tot nou
- 30** Personeelgedagtes



REDAKSIE

Hoofredakteur Chris Burgess
Adjunkredakteur Nelia Richter
Produksieredakteur Marieke Snyman
Joernaliste Lindi Botha, Carien Kruger
Eindredakteur Jan Bosman
Subredakteurs Johan Fouche, Aletta Pretorius-Thiart
Bladuitlegkunstenaar Karien van Wyk, Elgee Strauss
Produksiebestuurder Gretchen Peiser

Sakebestuurder Dirk Lamprecht
Produksiehoof André Beck
Administrasie Luzaan Grobbelaar
Advertensies Jacomien Oosthuizen

Landbouweekblad
 E-pos: lbw@landbou.com
 Web: Landbou.com

AFGRI GROEP KONTAKBESONDERHEDE

Tel: +27 11 063 2347
 E-pos: afgri@afgri.co.za
 Web: afgri.co.za
 Straataadres: 12 Byl's Bridge Boulevard,
 Highveld Ext 73, Centurion

Mediaverhoudinge en kommunikasie
 Wilna du Plessis E-pos: Wilna.DuPlessis@afgri.co.za

AFGRI-‘kaptein’ skrum vir boere

Sy kapteinskap van rugbyspanne, waaronder die SA skolespan, die SA weermagspan, die Oxford Blues van die Oxford-universiteit in Brittanje en die New York Athletics Club in Amerika, het die uitvoerende hoof van AFGRI deeglik gebrei vir wat op hom wag toe hy 32 maande gelede in dié pos begin het.

Toe Norman Celliers op 1 Maart 2021 die leisels by AFGRI oorneem, was dit in die tyd dat die Lank Bank AFGRI se rol as tussenganger vir finansiering aan boere beëindig het. Dit was deel van die stappe wat die bank gedoen het nadat hy die vorige jaar ’n wanbetaler van sy eie skuldverpligtinge geword het.

Norman het, soos in die agtsteman- en flankposisie waarin hy al gespeel het, sy kop in die “skrum” laat sak en die probleme met mening, maar ook strategies, aangepak. Hy het dit nie net in raadsale gedoen nie, maar ook stof op sy skoue gekry en sêlf op boeredae en skoue met boere gaan gesels.

Veranderinge is ook aan die maatskappykultuur aanbring om seker te maak die maatskappy spits hom toe op sterk verhoudings met boere.

Vandag is Norman trots op die vordering wat AFGRI gemaak het om ’n nuwe, herbelynde strategie en kultuur te bepaal en in werking te stel.

“Die groep het ’n duidelike visie, strategie en struktuur en dit maak my trots dat ons onself nou op die voorvoet bevind. Ek is baie trots op hoe ons die proses saam met ons skuldeisers en derdeparty-belanghebbendes bestuur het, terwyl ons ook die maatskappy moes herbelyn.

“Dit het baie tyd en energie

in beslag geneem, maar ons het dit reggekry om hulle deur ’n baie moeilike tydperk as ons vennote te behou. Vandag is ons, en hopelik ook hulle, sterker daaraan toe.”

Op ’n vraag oor wat aan AFGRI ’n mededingende voordeel bied, sonder hy vier sake uit:

- Die maatskappy se geografiese teenwoordigheid wat oor 100 jaar gevestig is.
- Sy jare lange verhouding met John Deere, wat hy beskou as die wêreld se voorste vervaardiger van landbou- en verwante toerusting.
- Die skaal en diverse netwerk van sy graanopbergingsgeriewe.
- Die maatskappy se kultuur en personeel, en die verhoudinge wat hulle met hul boereklante het.

Blad skud met boere

AFGRI is al jare lank betrokke by boeredae en skoue, soos die Balfour-hooidag, die Val-boeredag en die Swartland-skou. “Met ons honderdjaarfieringe vanjaar het ons besluit om daarop voort te bou,” sê Norman.

Boeredae gee AFGRI-personeel, hom inkluis, die geleentheid om met boere te kan gesels en sô verhoudings te koester en te laat groei.

Die maatskappy se ondersteuning van sulke byeenkomste bied ook ’n geleentheid om onregstreeks boere

se gemeenskappe te ondersteun. Baie boereverenigings gebruik boeredae om geld in te samel vir hul ondersteuning van instellings en projekte.

Boeredae skep ook geleenthede vir spesifieke uitreikprojekte, soos met die Balfour-hooidag wat gehou is voordat die covid-19-pandemie begin het. Daar het AFGRI-verskaffers vragmotors beskikbaar gestel en diesel geskenk sodat van die hooibale op die dag gelaai en geneem kon word na droogtegeteisterde boere in die Noord-Kaap.

Die boerebloed loop sterk in Norman se familie en hy het op hul familieplaas grootgeword, hoewel sy gesin ’n bou- en ingenieursagtergrond het en hy siviele ingenieurswese aan die Universiteit Stellenbosch gestudeer het.

“Ons familie woon al meer as 100 jaar by Ermelo in Mpumalanga. My ooms en neefs is byna almal boere en ons kom uit ’n familie wat diep spore in landbou-organisasie getrap het.”

Norman se oupa J. Celliers was in 1973, dieselfde jaar waarin Norman gebore is, ’n direkteur van die ou Oos-Transvaalse Koöperasie (OTK), AFGRI se voorganger.

Norman is in 2011 deur die PSG Groep genader om die uitvoerende hoof van Zeder Beleggings te word. Dit was sy toetred tot die landbou op korporatiewe vlak. Hy het dié



AFGRI vier vanjaar sy 100ste bestaansjaar.

FOTO’S: AFGRI

pos byna tien jaar lank beklee, terwyl die maatskappy die grootste en beheerende aandeelhouer in talle leidende landbou-ondernemings was. In dié tyd was hy onder meer voorsitter en nie-uitvoerende direkteur van maatskappye soos Kaap Agri, Capespan, Zaad en Pioneer Foods.

Opgerolde moue

AFGRI doen landwyd sake, maar sy fisieke bedryfswaai is in Mpumalanga, die Oos-Vrystaat, dele van KwaZulu-Natal en die Wes-Kaap.

Gegewe die verval op die platteland doen AFGRI meer as net sy kernbesigheid.

“Dit is skokkend wat gebeur. Munisipale dienste en infrastruktuur val uitmekaar. Die private sektor het geen keuse nie as om self die moue op te rol en innoverend op te tree. Hy doen ongelooflik baie en waardevolle werk. Dit kom egter ten koste van wins.



“Ons help met die herstel van paaie sodat vragmotors daar kan ry.”

Hoop lê in potensiaal

Te midde van al die neer-drukkende verval, is iets wat Norman bly moed gee die potensiaal in Suid-Afrika.

“Ons land is geseën met natuurlike hulpbronne, ’n goeie klimaat en veral vernuf. Dit bied sonder twyfel baie potensiaal en dit maak my opgewonde.”

Die teenkant van die munt is dat dié potensiaal nie ontsluit kan word nie, “meestal weens ’n gebrek aan die regte basiese beginsels, beleidsrigtings en bedrywighede”.

Die landbou gee hom hoop en moed. “Mense onderskat hóé gevorderd die Suid-Afrikaanse landbou is. Ons het oor een of twee eeue ’n bedryf geskep wat regtig met enige ander ter wêreld kan meeding. Wat ons hier reggekry het, is uitsonderlik in Afrika.

“Die landbou is só goed ontwikkel dat ons met klein beleidsveranderinge en ondersteuning een van die grootste bedrywe in Suid-Afrika én Afrika kan wees.”

Grenslose moontlikhede

’n Noodsaaklike deel van die Suid-Afrikaanse landbou se internasionale mededingendheid is sy benutting van die jongste tegnologie.

“Met die ontwikkeling van tegnologie en kommunikasie en dít wat die internet bied, kan ons deurlopend met die wêreld in kontak bly,” sê Norman.

“As ’n maatskappy het ons toegang tot inligting oor al die beste produkte en oplossings wêreldwyd, en ons werk baie hard daaraan om aan die voorpunt te bly.

“Ons verhouding met John Deere gee ons die geleentheid om uit ’n tegnologiese oogpunt aan die voorpunt te staan van internasionale ontwikkelings in toerusting, data en monitering. Só kan ons dit



Boeredae en die geleentheid wat dit skep om tussen die boere te beweeg en met hulle te gesels, is vir Norman Celliers van onskatbare waarde.

ook na ons eie markte bring.”

Norman sê AFGRI besef hoe belangrik die gebruik van data en kunsmatige intelligensie vir die volgende 100 jaar is. Dit word meestal in meganisasie en toerusting toegepas en help boere om bedryfskoste te verlaag.

Australiese verlengstuk

AFGRI se byna 20 jaar lange teenwoordigheid in Australië is ’n suksesverhaal.

“Ons het ten opsigte van landboutuering, -produkte en -dienste die grootste belanghebbende in Wes-Australië geword, weer danksy ons baie sterk verhouding met John Deere.”

Nie alle Suid-Afrikaanse maatskappye wat die Australiese waters getoets het, was suksesvol nie. Norman skryf AFGRI se sukses daaraan toe dat dit basies ’n verlengstuk was van ’n suksesvolle sake-model wat reeds oor 60 jaar

in Suid-Afrika ontwikkel is.

“Die soort landbou en die soort klant in Australië is baie soortgelyk as waaraan ons gewoon is. Die klimaat is ook baie soortgelyk aan veral die Wes-Kaap s’n. Die produkte en dienste wat ons daar bied, is presies dieselfde as in Suid-Afrika.”

Vandag het AFGRI 500 werknemers daar, waarvan 40-50 voormalige Suid-Afrikaners is.

Nuwe eenheid vir finansiering

Die veranderinge in die Land Bank se finansiering van boere via tussengangers het volgens Norman ’n besonder ongunstige impak op AFGRI-klante en die landbou in die geheel gehad.

“Ons het die afgelope twee jaar ons klante probeer help in hul soeke na alternatiewe finansiering. Die meeste kon in ’n mate oplossings by ►

“Daar gaan twee groepe wees wat ’n duur prys gaan betaal vir wat op die platteland gebeur. Eerstens gaan maatskappye soos ons met baie klein marges dit nou nóg moeiliker vind om wins te maak.

“Tweedens gaan die verbruiker uiteindelik onregstreeks die koste moet dra – dít terwyl Suid-Afrika eintlik desperaat nodig het dat die prys van primêre produkte daal, pleks van styg.”

AFGRI skroom nie om in te spring om struikelblokke te oorkom nie. Die maatskappy suiwer onder meer self water.

“Dit help ons om skoon water aan ons voedselsvervaardigingsfabrieke te verskaf.”

Die maatskappy sorg ook vir betroubare kragtoevoer en sal selfs hand bysit om substansies te herstel.

Paaie is verder ’n groot probleem, veral vir graanaflewering.

◀ handelsbanke vind, maar die gaping wat die Land Bank gelaat het, kon nie heeltemal gevul word nie.”

AFGRI het in November 2023 sy nuwe sake-eenheid AFGRI Financial Solutions bekend gestel. “Hierdeur kan ons, stadig maar seker en aanvanklik gefinansier uit ons eie balansstaat, weer finansiering bied.”

Die stygings in die rentekoers die afgelope twee jaar het het AFGRI én sy boereklante geraak.

“As groep het ons daadwerklik daaraan gewerk om ons skuldvas en kapitaalstruktuur onder beheer te kry. Ons behoort, in ons huidige omstandighede, ’n verdere klein styging in die rentekoers te kan baas raak.

“Enige wesenlike opwaartse beweging sal egter ’n ongunstige uitwerking op ons, boere, die landbou en die voedselvervaardigingssektor hê. Die landbou is een van die bedrywe wat buitengewoon baie gebruik maak van seisoenale finansiering om produksie moontlik te maak.”

Oor boere se huidige skuldvlakke sê Norman dit verskil van bedryf tot bedryf. In die vrugtebedryf ervaar boere byvoorbeeld baie druk, maar in die graanbedryf het AFGRI-klante voordeel getrek uit die gunstige kommoditeitsiklus en sterk wêreldwye vraag.

Duur produksiemiddele kan egter graanboere se skuldvlakke laat styg.

Nuwe aandeelhouer

Nadat AFGRI in 2014 gedeneoteer het, het die Kanadese belegger Fairfax sy beherende aandeelhouer geword. Fairfax, nou bekend as Helios Fairfax Partners Corporation (HFP), wil nou dié belang stadig maar seker ten volle verkoop.

Norman sê ’n groep beleggers het in reaksie hierop byeengekom om HFP se belang oor te koop, wat ’n nuwe hoofstuk in AFGRI se geskiedenis sal inlui.

Hoe-wel die maatskappy en Fairfax einde Augustus 2023 ’n ooreenkoms hieroor bereik het, was die transaksietendruk-tyd nog aan verskeie Suid-Afrikaanse regulatoriese goedkeurings onderhewig.

Meer inligting hieroor sal later bekend gemaak word. **LBW**

Springbokke bring gesamentlike vreugde

Die Springbokke, wat in Oktober die Webb Ellis-trofee vir die tweede keer agtereenvolgens gewen het, het Suid-Afrikaners die geleentheid gegee om ’n slag “dieselfde doelwitte te hê en dieselfde vreugde te deel”, sê Norman Celliers, uitvoerende hoof van AFGRI.

Norman was self jare lank op skool en universiteit ’n rugbyspeler. Danksy sy rugbybande, soos met ander Suid-Afrikaanse rugbyspelers, het hy die kans gekry om aansoek te doen om aan die Oxford-universiteit in Brittanje te gaan studeer. Daar kon hy in 1998-’99 sy MBA-graad verwerf en terselfdertyd vir die Oxford Blues speel.

Van sy boesemvriende het vir die Springbokke gespeel en baie van hulle is steeds in die rugbywêreld. Natuurlik gesels hulle graag rugby en ontleed die spel en spelers.

“Ek dink die span wat vanjaar die Wêreldbeker gewen het, is uitstekend. Ek het vir ’n vriend wat by Nieu-Seeland se rugby betrokke is, gesê: ‘Albei spanne wou ewe graag wen, maar ons het dit nodig gehad.’

“Dié oorwinning was ’n onge-looflik goeie ding in ’n baie moeilike tyd vir Suid-Afrika. Vir ’n oomblik kon ons almal ’n bietjie opkyk. Oral op sosiale media was die kommentaar byna nêtgunstig. Hoe Siya Kolisi, Bokkaptein, die belangrikheid van die oorwinning vir die land en sy mense in onderhoude verwoord het, was net fenomenaal.”

Rugby het nog altyd ’n groot rol in Norman Celliers se lewe gespeel.



AFGRI vier 100 jaar van vernuwing en visie

Op 5 April 2023 het AFGRI 100 jaar sedert sy ontstaan gevier, en as die maatskappy terugkyk na al die verhoudings wat hy deur die jare gebou het, is hy trots om die landbousektor te kon bedien.

Om ná 100 jaar steeds 'n suksesvolle bestaan te maak, verg passie, visie en deursettingsvermoë. Met AFGRI se 100-jaar-viering vanjaar kan die maatskappy met trots terugkyk op 'n eeu van harde werk en innovasie.

In hierdie tydperk is AFGRI geseën met leiers wat vernuwing aangegryp en die pas aangegee het vir tegnologiese ontwikkeling, en 'n legio personeellede wat die boere-gemeenskap bygestaan het.

As jou landbouvernoot is AFGRI trots om deel te wees van talle suksesstories wat Suid-Afrika 'n wêreldleier in kosproduksie maak.

Verandering

In die afgelope 100 jaar het elke dekade 'n nuwe hoof-

stuk van sukses bygevoeg. Die eerste 50 jaar van AFGRI se bestaan het baie verandering gebring – in hoe boere hul ondernemings bestuur en in hoe AFGRI hulle bystaan.

Wie sou kon dink dat die 150 boere wat in 1923 bymekaar gekom het om die Oos-Transvaalse Landboukoöperasie (OTK) te stig en 'n kantoor teen R9 per maand gehuur het, die landbousektor só sou verander? Dit was net die begin van 'n reuselandsboubesigheid met vele vertakkings, wat vandag as AFGRI bekend staan.

Destyds het OTK vinnig gegroei deur opbergings- en tegniese dienste aan boere in Mpumalanga te bied. OTK se mede-senior hoofbestuurder in 1983, mnr. J. du Plessis, het destyds geskryf dat moeilike jare oorbrug word deur die

georganiseerde krag van die landbou wat onwrikbaar bly glo het dat sy heil en uiteindelijke voorspoed, én dié van sy medeboer, alleen maar opgesluit lê in die saamstaan wat net binne die raamwerk van sy eie organisasie gevind kan word.

Dit is hierdie saamstaan wat gesorg het dat die droogte wat in 1983 geheers het, nie die bedryf ondergekry het nie. Só ook nie die ramptoestande van die jare sedertdien nie.

Visie

Die landboulandskap het aansienlik verander sedert AFGRI in 1923 gestig is. Iets wat dieselfde bly, is dat daar altyd probleme gaan wees, maar ook geleenthede vir diegene wat volhard.

Mnr. J. Wilkens, voorsitter van die Suid-Afrikaanse Land-

In 1927 is die eerste trekker deur OTK aan 'n stigterslid, Kerneels Heynecke, verkoop. Saam met die bykomstige drieskaarploeg het dit £400 (R800) gekos. Ná 25 jaar diens is albei vir £300 (R600) verkoop. FOTO: AFGRI-ARGIEF

bou-unie se gelukwensing met OTK se 60-jaar-bestaan, wys daarop dat al gaan dinge moeilik, sal dié maatskappy bly staan. Dit blyk uit die oorlewing van die Depressie van die 1920's en 1930's – ekonomiese smeltkroese wat die meeste van die destydse landboukoöperasies gekelder het.

“Dat OTK hierdie louteringsjare oorleef het om te groei tot die korporatiewe reus wat ons vandag ken, is die mooiste getuigskrif wat daar kan wees vir die stigterslede en vroeë leiers van die koöperasie. Dit is mense wat met hul durf en deursettingsvermoë bewys gelewer het dat die koöperatiewe gedagte in ons land vrug kan dra.”

Jacob de Villiers, die huidige hoofbedryfsbeampte van AFGRI, voeg sy stem by: “Om na die toekoms te kyk en besluite te neem wat voedselsekuriteit en boere se voortbestaan raak, verg visie, kennis van ingewikkelde stelsels, neigings en toekomstige eise.

“Dit verg spanwerk, talent en die wete dat môre beter kán wees as vandag. Dit is hoe AFGRI vandag sy skoene volstaan as 'n wêreldklasverskaffer van landboudienste.”

Baanbrekerswerk

In die afgelope 50 jaar van AFGRI se bestaan was daar groot verskuiwings wat gelei het tot 'n volhoubare besigheid wat die landbou met trots bedien.

Ná die ingebruikneming van die koringosilo op Marble Hall, Limpopo, in 1959 is 'n graansilobouprogram in 1967 met mening aangepak en in die daaropvolgende 15 jaar is silokapasiteit vir nage-

noeg 2,7 miljoen ton graan op 39 plekke teen 'n koste van R100 miljoen gebou.

Losmaathantering en -opberging het 'n nuwe era van meganisasie ingelui van die plaas tot by die bemarking van die produkte. Die konvensionele metode van graanhantering in sakke het daarmee verdwyn.

Namate die landskap in Suid-Afrika verander het, het AFGRI voorgebly met oplossings wat voedselproduksie in die land bly ondersteun. Norman Celliers, uitvoerende hoof van die maatskappy, verduidelik dat amper 95% van Suid-Afrika se graan sowat 15 jaar gelede spoorlangs vervoer is.

“Die prentjie het egter aansienlik verander. Vandag word sowat 75% van die land se graan padlangs vervoer en slegs 25% per spoor. Derhalwe het AFGRI by dié verandering aangepas deur strategiese liggings te identifiseer waar nog silo's gebou is om die lewering van graan te vergemaklik.”

AFGRI beskik vandag oor opbergingskapasiteit vir meer as 5 miljoen ton graan. Wêreldklastegnologie in voorraadbestuur plaas AFGRI op die voorpunt van graanbestuur.

AFGRI het ook 'n groot aandeel gehad in die vestiging van voerkrale in Suid-Afrika. Gedurende 1973 is daar oorgestaan tot die afronding en bemarking van beeste uit 'n voerkraal-eenheid wat op Estancia, Mpumalanga, gevestig is.

Dit het die ontwikkeling van die koöperatiewe voerkraalbedryf in die land ingelui en is primêr daarop gemik om lede by te staan in die vestiging van die veefaktor op die akkerbouplaas as 'n stabiliserende faktor in die boerderypatroon op die Hoëveld.

Norman noem nog 'n voorbeeld van innovasie, naamlik die byvoeging van die beheerende aandeel in Labworld wat in 2004 deur AFGRI verkry is.

“Ons kan nou ál ons navorsing in hierdie verband teen

kosprys aan die maatskappy bied. Dit is dus 'n wensituasie wat koste betref om verbeterde veevoer te ontwikkel.”

In 2018 is Harvest Time Investments se naam verander na Lemang Agricultural Services. Vandag troon dié afdeling uit vir sy toegewyde opleiding van die volgende generasie boere.

Groen krag

'n Groot oomblik in AFGRI se geskiedenis is die vennootskap wat in 1963 met John Deere aangegaan is om dié wêreldklasmassjinerie meer toeganklik vir boere te maak. Dit was egter nie sonder harde werk en deurstellingsvermoë dat hierdie vennootskap bereik is nie. In die 1960's het die OTK-direksie verskeie maatskappye genader in 'n poging om 'n alleenagentskap vir trekkers en werktuie te bekom danksy die voordeel wat dit vir boere sou inhou.

Toe John Deere homself in Suid-Afrika vestig, het dit 'n gulde geleentheid vir albei geskep. Nie net het OTK die

alleenagentskap van John Deere in Suid-Afrika bekom nie, maar kon toe werkwinkels reg oor die land vestig om boere by te staan van die begin tot die einde van die werktuig se gebruikstyd.

Vandag, 60 jaar later, is die plaaslike werkwinkels en kundige tegnisi wat reg oor Afrika versprei is, steeds 'n groot aanwinst vir boere.

Só slaan Manie Groenewald, die destydse handelsbestuurder van meganisasie, die spyker op die kop in sy 1983-skrywe: “Maak oestyd 'n feestyd deur die aankoop van doeltreffende, betroubare toerusting.”

Ná 60 jaar van feestye tydens oestyd bied John Deere steeds diens en werktuie wat boerdery vergemaklik, opbrengs beskerm en die doeltreffendheid van elke inset optimaliseer.

Verhoudings gebou

Hierdie uitbreidings het alles een doel gehad: volhoubare groei vir die landbou.

Om deurlopend te kyk ►



Vroeër jare het 'n merkwaardige 250 boere 'n OTK-boeredag bygewoon.

◀ hoe AFGRI sy boere kan bedien, is hoe die maatskappy vandag nog sy plek volstaan as 'n toonaangewende deelnemer in die landboubedryf.

“Die kern van ons sukses is die waarde wat ons in ons verhoudings plaas,” sê Norman. “Ons verstaan kwessies in boerderye en probeer om deur die ondersteuning van boeredae 'n platform te skep waar boere toerusting kan toets, tegnologie eerstehands kan ervaar en bande met ons landbouvennote kan smee.”

AFGRI se dekades lange betrokkenheid by boeredae is nog altyd 'n hoogtepunt. Dit is daar waar verhoudings verdiep en AFGRI eerstehands kan hoor hoe om sy kliente beter te bedien. AFGRI is al baie jare betrokke by die Nampo-oesdag, Swartlandskou, Val-boeredag en die Balfour-hooidag, en sedert Nampo Kaap drie jaar gelede begin is, is AFGRI ook daar.

“Vroeër vanjaar het ons ons

tienjaarvennootskap met die Balfour-hooidag gevier. Met elke geleentheid hoor ons stories van sukses en oorwinning ondanks moeilike omstandighede.

“Só weet ons met Suid-Afrika se boere sal die landbou altyd 'n sukses wees. En soos boere altyd 'n plan maak, sal AFGRI altyd daar wees om hulle by te staan,” sê Norman.

Tegnologiese innovasie

AFGRI was nog nooit een vir op die kantlyn staan nie. Intendeel, die maatskappy glo daaraan om voortdurend te vernuwe en leiding te neem in die ontwikkeling van en belegging in tegnologie wat die grootste verskil aan 'n landboubesigheid maak.

Met die toenemende belangrikheid wat tegnologie in 'n boerdery speel, speel AFGRI Equipment 'n sleutelrol in die voorsiening en onderhoud van Suid-Afrika se landbouvloot. Die maatskap-

py is een van die grootste verskaffers van landboutoerusting met 40 meganisiesetake wat oor ses lande versprei is. AFGRI se strategiese vennootskap met John Deere beteken boere is een stappie nader aan die wêreld se beste landboutoerusting.

Die hoë koste van tegnologie is dikwels die rede waarom baie boere nie in staat is om die jongste en doeltreffende oplossings op hul plase te gebruik nie. Dan is daar ook boere wat die beste uit hul bates wil kry deur optimale gebruik. As 'n ware landbouvennoot het AFGRI ook dié probleme aangepak deur in 2020 'n deurslaggewende nuwe AgTech-platform, Axl, bekend gestel. Dit is die eerste in sy soort in Suid-Afrika.

Danksy die Axl-platform kan boere landboutoerusting opspoor, huur en betaal deur middel van 'n veilige aanlyn portaal. Diensverskaffers – die eienaars van toerusting,

kleinhandelaars en kontrakteurs – kan hul ondernemings uitbou, inkomste laat groei en die proses optimaliseer deur van hul masjinerie te verhuur.

Vanjaar het AFGRI sy dienste en produkte een stappie nader aan sy kliente gebring met 'n e-handelplatform. Daardeur is insette nou op kliente se voorstoep te vinde.

Die volgende 100 jaar gaan seker die grootste veranderinge nóg bring namate die landbousektor die tegnologiese revolusie deurmaak.

Ná 100 jaar se suksesvolle bestaan is dit duidelik dat AFGRI die landbousektor verstaan en weet wat dit verg om volhoubaar te wees. En met die oog op nog 'n suksesvolle 100 jaar gaan AFGRI beslis nie nou agteroor sit en die pas van innovasie verslap nie. Die maatskappy glo dat die beste jare vir die landbou nog voorlê en sien uit om die pad saam met die boer te stap vir nog vele generasies. **LBW**



OTK se hoofkantoor op Bethal, Mpumalanga.

150 mense het 'n vergadering bygewoon wat belê is om die Oos-Transvaalse Landboukoöperasie te stig. 29 persone onderteken die lys van oorspronklike lede.

1923

Gestig op die 5de April 1923 as die Oos-Transvaalse Korporasie, of OTK, het ons waardes konsekwent gebly: Boere is ons prioriteit, en die sukses is ons s'n. Vandag is AFGRI 'n toonaangewende landboudienstemaatskappy met kernbevoegdheid om die groei van jou landbou-onderneming te versterk, te ondersteun en te lei. Met 'n sake-erfenis wat oor 'n eeu strek, is ons kundig passievol om die landboubedryf die toekoms in te dryf.

'n Rekord van 60 000 sakke ($\pm 5\,400$ ton) mielies is vandag skaars genoeg om die buis van een moderne silo vol te maak.

1930

Koring word vir die eerste keer hanteer toe 'n 'n depot by Bronkhorstspuit geopen word.

OTK se eie katoenpluis-meule by Marble Hall word in gebruik geneem. Nog meer silo's is opgerig, Trichardt, Platrand, Bronkhorstspuit, Standerton, Endocot, Maizefield, Amersfoort en Goeiehoek.

1947

DIE EERSTE MEULE WORD BY KINROSS BEKOM

1980

Graansilo en maalbesigheid by Leslie, bekend as E Kagan (Edms.) Bpk. en Kogan Mills (Edms.) Bpk., word aangekoop.



Oostelike Transvaalse Koöporasie Beperk se naam verander na OTK (Ko-ops) Bpk.

1975

1973

OTK Veevoere Kinross gaan in 1973 'n samewerkingsooreenkoms aan met Nola, wat konsentrate voorsien. Die mielies word deur OTK voorsien en word gemeng in 'n klein fabriek by Kinross - hoofsaaklik vir die herkouermark.

1985

In 1985 word Delmas Ko-op ingelyf by OTK. Dit sluit die fabriek Eloff en Dryden in. Eloff het saam met Meadow gedeeltelik braaikuikenvoer verskaf aan Earlybird en Dryden het slegs herkouervoere vervaardig.

1988



1989

In 1989 verkoop Epol sy Bethal-fabriek aan OTK, waar hoofsaaklik herkouervoere vervaardig en verkoop is. Dié fabriek, tesame met die Kinross-fabriek is opgegradeer om kapasiteit te skep by die Eloff-fabriek, waar al hoe meer pluimveevoere vervaardig en verkoop is aan Daybreak en ander pluimveeklante aan die Oos-Rand.



Die eerste bosboumeule word in Middelburg bekom.

1948

Silo-kapasiteit van die hele besigheid is 587 700 metrieke ton en daar is silo's by Marble Hall, Grootvlei, Kendal, Bloekomspruit, Nigel, Devon, Val, Ogies, Bethal, Kinross se eerste uitbreiding, Leslie se eerste uitbreiding se , Balfour se eerste uitbreiding), Greylingstad, Glenroy, Middelburg, Driefontein, Arnot, Harvard, Plastrand, Estancia en Holmdene

1952

Die raad besluit om grondontledingstoerusting aan te koop om boere te help om te bepaal hoe om grond voor te berei vir plant - die begin van wetskapike boerdery in Suid-Afrika.

1953

Die besluit word geneem om die heel eerste silo by Marble Hall te bou, met 'n kapasiteit van 200 000 sakke. Die silo word uiteindelik in 1963 ingewy.

1972 (1965 - 1972)

In 1996 word die Epol Isando-fabriek aangekoop, hoofsaaklik om voer aan die pluimveebedryf aan die Oos- en Wes-Rand te verskaf en die veevoerbesigheid uit te brei vir Afgri Veevoere.

Genoteer op die Johannesburgse Sekuriteitebeurs (JSE). Grootste John Deere-agentskap ter wêreld. Verkryging van SOK in Oos-Vrystaat met ingang 1 Maart.

1965

OTK se tweede silo word in Grootvlei opgerig.

1963

Vanaf die vroeë dae van die Oos-Transvaalse Korporasie (OTK) in 1923, tot die huidige trots van 60 jaar as 'n John Deere-handelaar, vertel die verhaal van AFGRI Equipment se voortgesette groei, aanpassing en 'n onwrikbare strewe na uitmuntendheid. 'n Dieper navorsing in die afgelope dekade ontbloeit 'n tydperk van ongelooflike uitbreiding en dinamiese besluitneming.

OTK se eerste graansilo by Marble Hall (20 000 ton) word in gebruik geneem.

1996

1997

In 1997 word die Bethlehem-fabriek bekom om Afgri se veevoermark in die Vrystaat uit te brei.

Vanaf 1997 tot 2010 betree AFGRI Veevoere die nasionale veevoermark met die vestiging van veevoerfabrieke by Paterson en Klipheuwel, asook die oornome van die Pietermaritzburg-fabriek by Rainbow.

2000

OTK word die eerste Johannesburgse Sekuriteitebeurs-genoteerde maatskappy wat van sy eie uitgereikte aandele verkry en 4,25% koop. OTK verkry 'n SAFEX-setel en bied 'n volledige verskansingsoplossing aan kliënte.





2003

Die naam verander na AFGRI om weg te beweeg van 'n koöperatiewe struktuur na wêreldklas-landboudienste. OTK kry 'n nuwe handelsmerk as AFGRI. Die naam is as 'n sambreelnaam vir die groep gekies, omdat dit die konsepte van "landboudienste" in die wydste sin van die woord "Afrika" as die groep se werksfeer omsluit. Die eerste AFGRI bunker is gebou - Eensgezind Bunker

AFGRI Expand the brand to KwaZulu Natal with Natalagri, NCD and NLK.

2004

'n Belangrike jaar vir AFGRI Equipment met twee beduidende oornames. TTS in Limpopo sluit aan by die groep, asook Jollys in Wes-Australië. Albei hierdie oornames het die onderneming se voetspoor en kapasiteit drasties uitgebrei.



2012

Harvest Time New Era Farmers-ontwikkelingsplan word van stapel gestuur. AFGRI Equipment brei uit na Zimbabwe

2013

AFGRI Equipment brei uit na Zimbabwe. Hierdie uitbreiding het die onderneming 'n nuwe mark en geleenthede in 'n buurland gebied.

2016

Die oorname van Greenline in Australië het AFGRI Equipment se teenwoordigheid in die Australiese mark versterk en het bygedra tot die onderneming se groeiende globale invloed.

Hierdie jaar het twee sleutelaankope gesien: Ratten & Slatter in Wes-Australië en die uitbreiding na Botswana. Hierdie bewegings het die onderneming se internasionale reik nog verder vergroot.

2015

AFGRI Retail open weer sy deur onder die AFGRI handelsmerk.

2017

Met die suksesvolle integrasie van Agrico se John Deere-handelaarskap in die Wes-Kaap, verstewig AFGRI Equipment hul posisie in Suid-Afrika en verkry hulle toegang tot 'n groter klantebasis en nuwe markte buiten die somerreëvalgebiede.

2019



AFGRI vier sy 100ste bestaansjaar as die voorste landboubesigheid, met die slagspreuk: "Jou vennoot in Landboubesigheid". AFGRI Retail open "On Line" winkel.

2020

'n Mylpaaljaar vir AFGRI Equipment. Met die ondertekening van die John Deere Konstruksie en Bosbou-ooreenkoms, het die onderneming 'n voet in die deur gekry in die konstruksie-, mynbou- en bosboumarkte, wat 'n hele nuwe wêreld van geleenthede oopmaak het.

2023

2021





Wees verseker

Sodoos 'n boer 'n plan maak, maak ons planne om jou risiko's te verkleen.

Die landbou het met sy spesifieke omstandighede te kamp, hetsy dit die polisie, die woorde van die ned, die prys van graan, of die weer is. Daarom wil ons jou gemeenskap leed. Kies die versekeringsmaatskappij wat AFGRI Finansiële Dienste bied, en jy kan verseker woorde, jou risiko verminder.

As een van die grootste versekeringsmaatskappij's in Suidelike Afrika bied ons verskeide verskeie tipes. Ons unieke produkke is verskeie en jou verskeide en dit is:

- **Landbouversekering**
Personeel
Kontroleer
Kontroleer (Suidelike)
- **Oorsakeversekering**
Multi-rieto
Multi-rieto
- **Landbouversekering**

AFGRI
FINANSIËLE DIENSTE

Vir meer inligting, maak ons deel van jou plan en jou landbou.
Skakel 011 643 9000



You're like family to us

AFGRI's colours will be seen all over the province where the name Natalagri used to be. But this change is not just on the outside. It is also a change of heart.

We want to move closer to you the farmer and become part of the family.

We want to be your KwaZulu in agriculture, offering professional agricultural services and providing you with everything you need to optimize your returns.

AFGRI

Your KZN in agriculture



AFGRI
ANIMALIEDE
VEEVOER

Wingewende benutting van groen weiding

GROTECH 17

- Uitgroeie en afroei van jong diere op groen weiding
- Hoë verbyvoersproteïene om spiergroeie te bevorder
- Korrekte energiebronne om weidingseffektiwiteit te stimuleer
- Gebalanseerde aanvulling van minerale en spoorminerale
- Bevat groeibevorderende aktiwiteite om te verbeter

AFGRI



Geleenthede vir groei

Groei is die lewenskrag van AFGRI, Suidelike Afrika se toekomsgeleentheid.

AFGRI bied 'n omvattende reeks dienste, vaardighede en kennis aan die landbou en verwante industrie. Kliënte en toekomsgeleentheid kry toegang tot verskeide internasionale kapitaal, nuwe tegnologie, innovasie en toewyding.

Groei volg dan van self.

AFGRI

AFGRI Limited, Kingsbridge Water, Beaconsfield 2011, Gauteng, South Africa. Tel: +27 11 754 7997

Besigheid met landboueurs nog nooit só maklik

Met 'n stewige grondslag, gebou op vertroude verhoudings met boere en kapitaalverskaffers, en moontlik gemaak deur tegnologie, is AFGRI Financial Solutions goed geposisioneer vir die toekoms.

Reg deur die afgelope eeu het AFGRI Financial Solutions aankope deur boere by AFGRI Retail en AFGRI Equipment moontlik gemaak. Die verskaffing van jaarlikse produksiegeriewe het boere in staat gestel om hul plaasinsette te koop en het seisoenale gewasaanplantings moontlik gemaak. Met die opbrengste uit dié oeste is skuld vereffen en is verdere kredietverskaffing in die nuwe seisoen moontlik gemaak.

Dit terwyl die verskaffing van oesversekering deur AFGRI-versekeringsmakelaars boere gemoedsrus gee dat enige verliese wat hulle weens ongunstige weerstoestande ly, gedek word. So-doende word boere in staat gestel om weer te plant, of word hulle toepaslik vergoed. AFGRI-versekeringsmakelaars is met vele eerbewyse deur die nasionale versekeraar Santam bekroon – 'n bewys van sy diens en toewyding tot boerevolhoubaarheid.

Namate boere hul boerderybedrywighede gemeganiseer het, het die vereiste om trekkers, stropers en plaaswerktuie te finansier, noodsaaklik geword. AFGRI-versekeringsmakelaars het 'n trekkerinstandhoudingsprogram ontwikkel sodat alle toerusting gediens word en daar sekerheid is oor toekomstige dienskoste, wat die boer se kontantvloei veranderlikheid verminder.

Verder het AFGRI Financial Solutions huurkoopgerie-



'n Blik op die verlede toe boere se kredietooreenkomste en kontantvloeï in grootboeke bestuur, met die hand geskryf en by hul AFGRI-tak gehou is. Vandag kan hulle hul sake gerieflik aanlyn bestuur.

we aan boere verskaf terwyl hulle hul boerderybedrywighede gemeganiseer en gemoderniseer het.

Die vermoë om dié diensaanbieding te verbeter, is verder verstewig toe AFGRI in 2001 'n gesamentlike ondernemingsooreenkoms met Wesbank gesluit het. Die verhouding met Wesbank duur tot vandag toe voort en bly 'n steunpilaar van AFGRI Financial Solutions en die finansiële dienste-aanbod.

'n Krediet-en-finansiële dienste-aanbieding binne die landboubedryf kan so netelig wees soos om self te boer. Dit vereis vennootskappe met kapitaalverskaffers wat die wisselvalligheid verstaan weens droogte, insetpryse wat deur die internasionale aanbod aangedryf word, asook kommoditeitspryse wat deur Safex aangedryf word.

AFGRI Financial Solutions se getuigskrifte het in 2008 kapitaal van Rabobank ontsluit om die wêreldwye finansiële krisis te weerstaan. Tot onlangs was daar finansiering van R15 miljard van die Land Bank deur 'n vennootskap wat meer as 'n dekade lank geduur het, totdat die Land Bank in finansiële moeilikheid beland en sy uitleenstrategie hersien het.

Met al die risiko's verbonde aan boerdery en besigheid in die algemeen was dit logies dat AFGRI Financial Solutions sy diensaanbod uitgebrei het om eiendomme en ongevalle, aanspreeklikheidsdekking, lewensdekking en selfs 'n mediese fonds in te sluit.

Die uitdagings wat met die verskaffing van krediet ondervind word, het vereis dat boere jaarliks hul kredietbestuurders by AFGRI-takke

vir goedkeuring besoek het. Sodra krediet toegestaan is, is hierdie ooreenkomste en kontantvloeï in grootboeke bestuur, met die hand geskryf en by die tak gehou.

Terwyl AFGRI Financial Solutions persoonlike verhoudings met boere behou, wou hy sy diensaanbod toegankliker en geriefliker maak. In April 2015 het AFGRI Financial Solutions sy aanlyn platform, eAccounts, bekend gestel. Dit het die kredietproses geoptimaliseer, wat aanlyn handtekeninge en goedkeuring moontlik gemaak het. Nóg belangriker is dat dit boere toegang tot hul kredietgeriewe gebied het deur verskeie aanlyn kanale.

Die eerste R1 000 wat uitbetaal is, was 'n toetsbetaling van 'n boer aan sy dogter. Binne vier jaar is R19 miljard deur die platform verwerk. Die vermoë het ontwikkel tot 'n vlagskip-landbouplatform vir oorbrugging, finansies, graanopberging, logistiek en kleinhandel.

Wat die toekoms betref, sal AFGRI Financial Solutions op kort termyn daarop fokus om sy versekeringsaanbod te verbeter en sy huurkoopvermoë uit te brei om die finansiering van sonkrag en alternatiewe energie-oplossings in te sluit. Op medium- termyn sal AFGRI Financial Solutions produksiefinansiering aandryf soos hy oor die afgelope eeu gedoen het, wat sorg dat AFGRI Retail en AFGRI Equipment ten volle funksioneer. **LBW**

AFGRI Equipment vier groot mylpale

Van die vroeë dae van die Oos-Transvaalse Landboukoöperasie (OTK) in 1923 tot vandag as trotse John Deere-handelaar vir 60 jaar, is AFGRI Equipment se verhaal een van aanhoudende groei, aanpassing en 'n strewe na uitmuntendheid. 'n Deegliker blik op die afgelope dekade toon 'n tydperk van suksesvolle uitbreiding en dinamiese besluitneming.



AFGRI Equipment vier ook vanjaar sy 60ste jaar as John Deere-handelaar.

groter klantebasis en nuwe markte buiten boere in die somerreëgebiede.

2019: Daar was twee sleutel-aankope – Ratten & Slatter, 'n handelaar in Wes-Australië. Dit het die onderneming se internasionale reikwydte nog verder vergroot.

2021: 'n Mylpaaljaar vir AFGRI Equipment. Met die ondertekening van die bou-en-bosbou-ooreenkoms met John Deere-het die onderneming sy toetred tot die bou-, mynbou- en bosbou-mark gemaak, wat tot nuwe geleenthede gelei het.

Van plaaslike koöperasie tot internasionale reus

Die afgelope dekade getuig van AFGRI Equipment se strategiese denke en sy vermoë om geleenthede in 'n veranderende omgewing te identifiseer en munt daaruit te slaan. Dié groei is 'n duidelike aanduiding van sy visie vir die toekoms en sy toewyding om klante van topgehalte-toerusting en -diens te voorsien.

Die toekoms wag

“Met 'n geskiedenis wat so ryk, 'n span wat so toegewyd en 'n visie wat so helder is, is dit duidelik dat die toekoms vir AFGRI Equipment een van voortgesette sukses en groei sal wees,” sê Patrick Roux, besturende direkteur van AFGRI Equipment.

Met die ontwikkeling van tegnologie wat konsentreer op die drie kerndoelwitte van John Deere, naamlik outonomie, elektrifisering en kunsmatige intelligensie, en toegewyde belegging om dit te ondersteun, gaan die volgende dekade baie opwindend vir toerustingtoepassings in die landbou-, bou-, mynbou- en bosboubedryf wees.

Vir meer inligting of om deel te word van dié opwindende reis, besoek jou naaste AFGRI Equipment-tak. **LBW**

NAVRAE: Web: www.afgriequipment.co.za.

Boere het nog altyd met probleme en kwessies te kampe gehad. As 'n mens onderhoude sou kon voer met boere van 100 jaar gelede toe AFGRI gestig is, sou hulle kon vertel van baie oënskynlik onoorkomelike probleme wat hulle in die gesig gestaar het. Maar waar daar probleme is, is daar geleenthede om dinge anders en beter te doen en vanuit 'n ander perspektief na die situasie te kyk.

As die grootste John Deere-handelaar in Suider-Afrika is AFGRI Equipment trots om saam te werk met 'n handelsmerk wat 'n deurslaggewende rol speel om 'n doeltreffender,

winsgewender en volhoubaarder toekoms vir boere te skep deur middel van tegnologiese uitbreiding.

Terugblik oor die afgelope dekade

2012: AFGRI Equipment brei uit na Zimbabwe.

2015: 'n Belangrike jaar vir AFGRI Equipment met twee beduidende oornames. Truck and Tractor Specialists in Limpopo sluit by die groep aan, asook Jollys in Wes-Australië. Jollys was 'n handelaar met drie takke in Wes-Australië. Albei hierdie

oorname het die onderneming se reikwydte en kapasiteit drasties uitgebrei.

Die onderneming brei ook na Botswana uit.

2016: Die oorname van Greenline in Australië het AFGRI Equipment se teenwoordigheid op die Australiese mark versterk. Greenline was 'n groot handelaar in Wes-Australië met ses takke.

2017: Agrico se integrasie van die John Deere-besigheid in die WesKaap. Daarmee het AFGRI Equipment sy posisie in Suid-Afrika verstewig, en het toegang verkry tot 'n



Lemang Agricultural Services bied boere 'n verskeidenheid opleidings- en ontwikkelingskeuses, met die doel om nuwe-era-boere te ondersteun op 'n manier wat verseker dat hulle lewensvatbaar, onafhanklik en ekonomies suksesvol, en aktiewe bydraers tot voedsel-sekerheid is.

Lemang Agricultural Services gaan voort om die horisonne van nuwe-era-boere uit te brei en sal altyd, soos AFGRI reeds 100 jaar doen, boere bystaan.

Mentors en landboukundiges is byderhand om praktiese inligting en kennis oor te dra, en insig te bied wat uit baie jare ondervinding spruit. Deur studiegroepe en proefpersele te gebruik om die jongste tegnologie te demonstreer, waaronder presisieboerdery, kan nuwe-era-boere toegang tot die beste tegnologieë en boerderypraktyke kry.

Lemang se klem op mentorskap is waarskynlik die waardevolste komponent in die geheim van sy sukses. Deur regdeur die proses by nuwe-era-boere betrokke te wees, is Lemang se mentors in staat om boere by te staan om opbrengste te verbeter en prosesse te onderhandel, terwyl die boere toegang tot Lemang se kommoditeits- en termynhandelskundiges kry om hulle met die verskansingsstrategie te help.

Deur sy kommersiële boerenetwerk het AFGRI toegang tot mentors wat altyd gereed is om nuwe-era-boere met raad en ondersteuning by te staan wanneer nodig.

Marktoegang vir graan-kommoditeite word deur AFGRI se graanbestuursdienste vergemaklik, en boere word die basiese beginsels van die termynmark geleer.

Laastens bied Lemang opleiding en ontwikkeling, asook toegang tot finansiering en blootstelling aan die

Vennoot vir nuwe boere

As 'n landboubastion wat 100 jaar vier, verstaan AFGRI wat dit verg om 'n suksesvolle boer te wees. Dit is om hierdie rede dat AFGRI in 2012 sy nuwe-era-boere-inisiatief van stapel gestuur het, nou bekend as Lemang Agricultural Services.



Nuwe boere word nie net teoreties opgelei nie, maar doen ook praktiese ondervinding op Lemang se proefplaas op. FOTO: AFGRI

jongste tegnologie en beste boerderypraktyke deur georganiseerde boeredae. AFGRI het 'n ryk geskiedenis in die suksesvolle aanbieding van hierdie geleenthede om histories benadeelde nuwe boere en klein verskaffers te help ontwikkel tot volwaardige deelnemers aan die kommersiële landbouwaardeketting. Sake- en finansiële bestuursopleiding vorm 'n kernkomponent van sy opleidingsprogramme.

Vasfontein-opleidingsakademie

Lemang het 'n gevestigde opleidingsakademie in Vastfontein, Pretoria-Noord, wat

konsentreer op die opleiding van mikro- en groot nuwe-era-boere, asook gemeenskapstransformasie in die algemeen. Met 'n balans tussen teoretiese opleiding en praktiese blootstelling word studente bekend gestel aan 'n wye verskeidenheid gewasse en meganisasie.

Die kampus bestaan uit verblyfeenhede, 'n ten volle toegeruste opleidingslokaal en 'n demonstrasieblok waar die praktiese opleiding oor die hantering van die toerusting verskaf word. Daar is ook minstens 10 hektaar bewerkbare grond waar al die proewe uitgevoer word met die doel om nuwe-era-boere bloot te

stel aan die verskillende boerderymetodes.

Al die toerusting wat 'n boer op die plaas nodig het om graan- en groentegewasse te verbou, is op Lemang se opleidingsplaas beskikbaar. Die veilige hantering van toerusting en doeltreffende kalibrering van relevante werktuie is kernareas waarop klem gelê word om die leerervaring te verbeter.

Lemang het met 'n aanvanklike klas van 10 in 2012 begin en lei nou jaarliks gemiddeld 120 boere in verskeie kursusse op. Meer onlangs het Lemang 'n vennootskap met verskeie instellings aangegaan om in 'n toenemende behoefte aan opleiding en ontwikkeling te voorsien.

Lemang speel met trots gasheer vir tersiêre studente wat ervaringsopleiding benodig om hul kwalifikasies te voltooi. Dit bied hulle 'n afgeronde landbou-ervaring wat hulle op die pad na sukses in hul gekose beroepe plaas.

Die meeste nuwe-era-boere het 'n groot passie vir die landbou. Die ongelukkige werklikheid – wat geensins hul skuld is nie – is dat daar dikwels 'n gebrek aan tegniese en finansiële kennis en ondersteuning is om hierdie passie in volhoubare besigheidsukses om te skakel. Dit kan beteken dat hul kredietrisiko hoog is, en hulle nie toegang tot finansiering van banke en ander finansiële instellings kry nie omdat hulle geen suksesrekord het nie.

Lemang se doelwit is om histories benadeelde boere en klein verskaffers te ontwikkel om volwaardige deelnemers aan die kommersiële landbouwaardeketting te wees.

As deel van AFGRI, 'n toonaangewende landboubesigheid in Suid-Afrika, kan Lemang Agricultural Services die interne kennis en kundigheid wat oor die afgelope eeu opgebou is, benut en nuwe boere oplei om suksesvol te wees. **LBW**



**AFGRITM
Town
&Country**

**AFGRI Town&Country brings you
down-to-earth country lifestyle
at down-to-earth prices!**

The new and unique retail concept AFGRI Town&Country offers a wide variety of products under one roof. Experience an excellent selection, be it camping and outdoor equipment, books and travel guides, our exciting new outdoor clothing range, gardening and irrigation accessories, or do-it-yourself and hardware items that will make your fingers itch. And our down-to-earth country hospitality is always on offer.

Visit AFGRI Town&Country Cairns for a great shopping experience.

Opening
September 2006

124 Miles North (Cairns Hwy), PO Box 124 Bartlebaan 4706



Ons besigheid is jou versekering

Streekkantore

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000
M: 011 434 1000
Fax: 011 434 1000

Streekkantore en kantore in die provinsies

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

**Streekkantoor
Pretoria 011**
T: 011 434 1000
F: 011 434 1000

AFGRI verskaf versekeringe in 'n groter mate as ander versekeringe en kan verskaf word vir verskeie versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.

Ons verskaf versekeringe gebaseer op 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.

ONS LANSKE VERSEKERINGS

Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.

- 1. Landbouversekering
- 2. Landbouversekering
- 3. Landbouversekering
- 4. Landbouversekering
- 5. Landbouversekering
- 6. Landbouversekering
- 7. Landbouversekering
- 8. Landbouversekering
- 9. Landbouversekering
- 10. Landbouversekering

WATOM IS JY 'N VERSEKERINGSAGENTS IN DIESE WERK TOEGELATE?

- 1. Ons is 'n van die grootste versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 2. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 3. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 4. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 5. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 6. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 7. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 8. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 9. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.
- 10. Ons verskaf 'n groter mate as ander versekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.

AFGRI
VERSEKERINGSAGENTS

1. Landbouversekeringe in die landbou, kommersiële, private en openbare versekeringe.



AFGRI Milling bestaan sedert Desember 2011 en het sedertdien nog net verder uitgebrei. FOTO: AFGRI MILLING

Die klant kom eerste

AFGRI Milling het sterk gegroei in 'n bedryf wat die afgelope paar jaar baie struikelblokke ervaar het, en het deurentyd goeie waarde vir AFGRI se aandeelhouders ontsluit.

Die span by AFGRI Milling is passievol oor hul bydrae tot voedselsekerheid en is verbind tot hoëgehalte-, veilige voedselprodukte wat op 'n verantwoordelike manier geproduseer word vir sy kliente reg oor die wêreld.

AFGRI Milling het ten doel om die vooraanstaande bestanddeelverskaffer te wees in die nywerheidsvoedselmark met 'n klantgefokusde benadering.

As integrale deel van die AFGRI-groep se waardeketting is AFGRI Milling bevoorreg om al sy meulens teenaan silokomplekse te hê. Dit dra by tot verhoogde deurset vir AFGRI-producente se graanlewering.

Op 'n uiters mededingende mark is dit van deurslaggewende belang om deur die AFGRI-groep ondersteun te word, wat uiteraard ook die produsente bevoordeel.

Al die geelmielies (YM1) word in die onmiddellike om-

gewing deur die AFGRI-silo ontvang en dan verwerk tot hoëgehalteprodukte vir die voedselbedryf en verskeie voerkrale in die omgewing.

In die begin

AFGRI Milling het op 1 Desember 2011 ontstaan toe AFGRI die historiese geelmielie-meulens wat eers aan OTK behoort het, teruggekoop het nadat dit vir 'n tyd aan 'n ander maatskappy behoort het. Die drie meulens is geleë in Mpumalanga by Bethal, Kinross en Ermelo.

Die meulens spesialiseer in nisprodukte, naamlik mielie-grits wat voorsien word aan die ontytgraanvervaardigers, uitgedrukte graanpeuselhappy's, bestanddele vir speseryprodusente en brouersgruis, asook meel vir mieliepap en mieliesemels vir die voerkraalbedryf.

In April 2014 is die oprigting van die Harrismith-koringmeule voltooi om dié mark te kan betree. Die meule is opgerig met die uitsluitlike

doel om gespesialiseerde koringprodukte aan die nywerheidsmark te voorsien, presies soos wat die klant dit vereis, waaronder vir hamburgerbroodrolletjies vir die meeste kitskosrestaurante, kitspasta, *wraps*, koekoek, pastei en brode, asook semels vir die dierevoerbedryf.

In Junie 2022 het AFGRI hande gevat met OVK ten opsigte van die meule by Clocolan in 'n gesamentlike poging tot waarde-ontsluiting, asook werkskepping op die platteland.

Die koring wat gebruik is, is gedeeltelik van plaaslike oorsprong, maar vanweë die beperkte produksie van koring in Suid-Afrika is die meeste koring van oral oor die wêreld ingevoer.

Die meulens is onafhanklik gesertifiseer as FSSC22000-geriewe en dra ook die halaal- en kosjer-merke van goedkeuring. Al die meulens is toegerus met gespesialiseerde laboratoriums wat die nodige toetse kan uitvoer om te ver-

seker die produkte voldoen aan alle vereistes soos ooreengekom met die koper en aan die bedryfsstandaarde.

Die meulens word deurlopend met die jongste tegnologie en innoverende toerusting opgegradeer om aan te pas by veranderende graangehalte. Só word die gehalte van die produkte bewerkstellig en gewaarborg.

Kragopwekkers is ook geïnstalleer om die impak van beurtkrag die hoof te bied. Hoewel die bedryfskoste astronomies is, word die klant eerste gestel wat voorsiening betref.

AFGRI Milling streef daarna om 'n blywende impak te maak op al die belanghebbendes, intern en ekstern, wat mense wil inspireer om ook 'n opbouwende bydrae te lewer in hul betrokke invloedssfeer.

Die onderneming is trots om deel van die AFGRI-groep te kan wees en wil graag 'n bydrae lewer tot die waarde-ontsluiting wat die groep vir sy boere kan bied.

AFGRI Milling beskik oor vooraanstaande bedryfskenners in sy uitvoerende bestuurspan wat gesamentlik meer as 100 jaar se kennis het en wat met passie en toewyding nooit kompromieë aangaan wat klantetevredenheid of gehalte betref nie. **LBW**



Selfbediening by takke is 'n ideaal wat eers in die 1970's verwesenlik kon word, 'n stap wat tot groot gerief vir die boeregemeenskap en lede van die publiek is. FOTO: AFGRI-ARGIEF

Ná 100 jaar steeds relevant

Die kroonjuweel van landbou-ondernemings, AFGRI Retail, vier met trots 'n eeu van uitnemendheid en sukses.

Met 'n ryk geskiedenis van 100 jaar is hierdie onderneming 'n rotsvaste pilaar in die Suid-Afrikaanse landboubedryf.

In 1923 het OTK Handel sy nederige begin gehad met die doelwit om produkte van hoogstaande gehalte en uitmuntende diens aan boere te lewer. Dit was 'n tyd van avontuur en struikelblokke, maar deur toewyding aan sy mikpunt het die onderneming vinnig 'n onuitwisbare stempel op die landboukaart afgedruk.

Een van die sleutels tot die langdurige sukses van OTK Handel (nou AFGRI Retail) is sy onwrikbare toewyding aan klantediens. Die afgelope eeu het die onderneming nie net boere ondersteun nie, maar hulle ook aktief betrek deur inligtingssessies, opleiding en innovasie.

Die afgelope dekade het AFGRI Retail indrukwekkende groei getoon. Met nuwe takke, winkel-in-winkel-konsepte, innoverende produkte en die oorgang na digitale innovasie het die onderneming

nie net die landboubedryf beïnvloed nie, maar ook die maatstaf vir uitnemendheid gestel. AFGRI Retail se 33 winkels in 5 provinsies is slaggereed om hul produkte beskikbaar te stel, raad te gee en klante met uitnemendheid te bedien.

Terwyl die onderneming op sy suksespad gevorder het, het AFGRI Retail nooit die gemeenskap vergeet nie. Verskeie maatskaplike projekte, skenkings, betrokkenheid by boereverenigings en boeredae het bewys dat hierdie onderneming nie net 'n ekonomiese dryfkrag is nie, maar ook 'n aktiewe deelnemer in die gemeenskap.

Met die viering van sy 100ste bestaansjaar kyk AFGRI Retail met 'n helder blik na die toekoms. Die onderneming beloof om voort te gaan om boere se behoeftes te erken en te vervul, terwyl hy ook in verdere uitbreiding en

nuwe tegnologie belê.

AFGRI Retail het nou ook 'n aanlyn platform. Hierdie tydsberekening is juis uitgewerk om die platform in AFGRI se 100ste bestaansjaar aan die publiek beskikbaar te stel. Die uitgebreide produkreeks van 12 000 lyne konsentreer op boere én die publiek reg oor Suid-Afrika.

Hierdie uitbreiding is vir AFGRI Retail belangrik om aan die voorpunt van tegnologie te bly, maar die persoonlike kontak met sy klante op 'n daaglikse grondslag sal bly voortbestaan.

Die 100 jaar van produken dienslewering sou nie moontlik gewees het sonder die bystand van verskaffers nie. AFGRI Retail het meer as 300 verskaffers wat hom help om gehalteprodukte tydig te lewer en seker te maak van uitmuntende naverkopediens. In die 100 jaar van sy bestaan het al die verskaffers

waarde tot produkte en dienste toegevoeg vir boere.

AFGRI Retail het onlangs hande gevat met TOTAL Energies waar AFGRI Retail se vulstasies met die bekende TOTAL-handelsmerk pryk. AFGRI Retail vier nie net sy 100ste bestaansjaar nie, maar ook 'n jare lange verbintenis met groot belanghebbendes soos TOTAL.

AFGRI Retail het onlangs Jack's Paint-afdelings in sy takke bekend gestel. Jack's Paint, wat konsentreer op verf en benodigdhede vir boere en die publiek, vier vanjaar sy 80ste bestaansjaar, en AFGRI Retail is trots om deel van dié mylpaal te wees.

In hierdie mylpaaljaar bly AFGRI Retail 'n baken van uitnemendheid in die landboubedryf. Sy erfenis van toewyding, groei en gemeenskapsbetrokkenheid is 'n inspirasie vir die huidige en toekomstige geslagte. **LBW**

[illegible]

Lê jou plukkerkop met 'n geruste hart neer

MAGRI Verzekeringsemaatskappij
 stel jou in al jou verplekingsbehoeftes toestaan met
 gesondheids-, langdurige-Misdaad- en betroubare
 verplekingsadvies. Toegesig met ons indigke kennis van
 jou besigheid, gedanksaam met Malles Huur- en Verhuur en
 14 jaar ondervinding, kind ons jou:

- Plaanverzekering
- Gewoneverzekering

en ook ook:

- Kragtensvolle blywende-verzekering
- Plaanverzekering
- Indigke blywende-verzekering
- Indigke blywende-verzekering
- Gewoneverzekering
- Alreë beplanning
- Indigke blywende-verzekering
- Indigke blywende-verzekering

Kontak ons hoofkantoor by 012 641 8043 vir meer indigke.

MAGRI Verzekeringsemaatskappij (Pty) Ltd
 (Incorporated in the Republic of South Africa)

afgr
 Direct only the world

Beste voer vir jou diere

AFGRI Veevoere speel 'n belangrike rol in die voedselketting deur hoëgehalte-grondstowwe in gebalanseerde voer te omskep vir voortreflike diereproduksie.

Die innoverende en tegnologies geïmmuniseerde verskaffer van veevoerprodukte en -dienste, AFGRI Veevoere, het strategies geplaaste meulens en depots om te verseker produkte wat vir optimale diereprestasie geskik is, is maklik verkrygbaar.

AFGRI Veevoere is daartoe verbind om uitstekende tegniese kundigheid deur vaardige personeel, voortreflike produkte, asook goeie advies en dienste aan sy kliente te verskaf. Só gee hy aandag aan hul produksiebehoeftes, terwyl hy terselfdertyd verseker dat AFGRI 'n gunstige bydrae tot voedselproduksie en voedselsekuriteit reg oor Afrika lewer.

AFGRI Veevoere bied 'n

omvattende reeks rantsoene vir vee. Die maatskappij se uitgebreide reeks produkte is spesifiek geformuleer om die veranderlike vereistes van diere in ag te neem.

Produkte word ontwikkel om te verseker dat diere in staat is om die voer op 'n gesonde en doeltreffende manier te benut, wat tot 'n ekonomies lewensvatbare en volhoubare vennootskap met sy kliente lei.

Hoe dit begin het

Die destydse Oos-Transvaalse Landboukoöperasie (OTK) se veevoerfabriek by Kinross is in 1973 opgerig. Nola het, in 'n samewerkingsooreenkoms met OTK, konsentrasie voorsien. Mielies is deur OTK voorsien. Dit is dan in die klein fabriek by Kinross

gemeng, hoofsaaklik vir die herkouermark.

In 1985 is die Delmas-koöperasie by OTK ingelyf, wat die fabriek Eloff en Dryden ingesluit het. Eloff het gedeeltelik braaihoendervoer aan Earlybird voorsien. Dryden het net herkouervoer vervaardig.

In 1989 het OTK 'n fabriek op Bethal bekom, waarin daar hoofsaaklik herkouervoer vervaardig en verkoop is. Dié fabriek is tesame met die Kinross-fabriek opgegradeer om kapasiteit te skep by die Eloff-fabriek, waar daar al hoe meer pluimveevoer vervaardig en verkoop is aan Daybreak en ander pluimveeklante aan die Oos-Rand.

Om die veevoerbesigheid vir AFGRI Veevoere uit te brei, is nog 'n fabriek in Isando in 1996 aangekoop, hoofsaaklik om voer te verskaf aan die pluimveebedryf aan die Oos- en Wes-Rand.

In 1997 is die Bethlehem-fabriek bekom om AFGRI se veevoermark in die Vrystaat uit te brei.

Van 1997 tot 2010 het AFGRI Veevoere die nasionale veevoermark betree met die vestiging van veevoerfabrieke by Paterson in die Oos-Kaap en Klipheuwel in die Wes-Kaap, asook die oornam van 'n ander fabriek in Pieterma-

ritzburg in KwaZulu-Natal.

AFGRI Veevoere het 'n nasionale reikwydte met ses voermeulens wat oor 'n produksiekapasiteit van naastebly 1 miljoen ton per jaar beskik. Dit is oor die jare gevestig as een van die grootste, nie-geïntegreerde veevoermaatskappij in Suid-Afrika. AFGRI Veevoere is 'n verskaffer van hoëgehalte-veevoer vir die pluimvee-, vark- en herkouermark.

Diere wat presteer

Die produkte van AFGRI Veevoere word met sorg vervaardig en is gegrond op innoverende tegnologie, navorsing en prosesse om te verseker dat vee presteer en puik gesondheid handhaaf. Die omvangryke reeks produkte is geformuleer om in die wisselende vereistes van diere te voorsien, asook aanpasbaarheid in verskillende produksiestelsels te verseker.

Met behulp van sy ervare personeel, topgehalte-produkte, sinvolle advies en dienslewering streef AFGRI Veevoere daarna om uitsonderlike tegniese kundigheid aan sy kliente te bied. Só kan hy in hul toenemende produksiebehoeftes voorsien en 'n gunstige bydrae tot voedselproduksie en voedselsekuriteit lewer. **LBW**



AFGRI Veevoere stap al van 1973 'n pad saam met boere om hulle van hoëgehalte-veevoer te voorsien. FOTO: AFGRI-ARGIEF



'Ons stap al 'n lang pad saam' AFGRI-boere vertel van dekades se sukses

Verandering is van die min deurlopende faktore in die landbou waarvan boere verseker kan wees. Dít, en AFGRI se teenwoordigheid as 'n vennoot waarop boere kan staatmaak. Met 100 jaar ervaring in die landboubedryf is AFGRI gereed om nog vele generasies by te staan in hul strewe na groter doeltreffendheid en winste, en volhoubaarheid.

Vir talle boere is hul vennootskap met AFGRI die goue draad wat deur hul sukses loop. AFGRI het by sy landbougemeenskap gaan aanklop om te hoor wat dit van AFGRI is wat hulle hoog op prys stel. Elkeen van die boere bestuur 'n gemengde boerdery met mielies, sojabone en beeste.

Kobus Pieterse van Bethal, Mpumalanga. "My pa het in die 1940's 'n kliënt van AFGRI geword – toe dit nog OTK was. Toe ek in 1976 op die plaas begin werk het, het ek met die vennootskap aangegaan. Ons het nog altyd goeie diens by AFGRI gekry – hy staan kop en skouers bo die

ander maatskappye uit, en is die beste landboubesigheid op Bethal. Die diens wat ons by John Deere kry, is ook besonder goed – dit maak 'n groot verskil."

At de Lange van ???. "Ek het nog altyd 'n passie gehad om met boere te werk en AFGRI het my die ge-

leentheid gegee om vir 44 jaar van my loopbaan die landbousektor te dien. AFGRI was baie lojaal teenoor my, en my tyd daar is van my beste herinneringe.

"Ek het myself opgewerk van 'n baie junior tot 'n baie senior pos, en om deur die jare deel van al die veranderinge te wees, was baie opwindend. "Ek onthou nog hoe boere



AFGRI besef die waarde van boeredae, soos die Balfour-hooidag. Om op sulke geleenthede met sy kliënte te kan gesels en bande te bou, is vir AFGRI belangrik. FOTO'S: MARIEKE SNYMAN

AFGRI glo van sy beginjare daarin om persoonlik met sy kliënte te kan gesels en hulle van kundige raad te bedien deur boeredae te hou. FOTO'S: AFGRI-ARGIEF

mielies met die hand moes oes. Toe masjinerie beskikbaar word, het AFGRI sy silo's reg oor Suid-Afrika begin bou. Vandag is dit vir my só lekker om deur die platteland te ry en nog dié monumente te sien. Dis 'n bewys van AFGRI se deurlopende sukses."

Niel Claassen van Bethal. "Ek loop al van 2000 'n pad saam met AFGRI toe ek begin boer het. Voor dit was my pa nog altyd 'n kliënt. Ons het 'n wonderlike tak op ons dorp, en die werkwinkel vir John Deere lewer besonder goeie



diens. AFGRI verhandel ons graan en ook daarmee kry ons uitstekende diens.

"AFGRI is net een oproep weg en het altyd 'n antwoord of 'n plan wat by my plaas en besigheid pas. Ek wens die maatskappy geluk met sy eeu-feesviering en hoop om nog baie meer dekades saam 'n pad te stap. AFGRI en boere loop saam – die een kan nie sonder die ander nie."

Johannes Boshoff van Ladysmith, KwaZulu-Natal. "Ons familie doen al besigheid met AFGRI sedert dit nog die ou Natalse landboukoöperasie was. Ná al die jare weet ons ons kan 'n pad met AFGRI stap. Hy lewer goeie diens en dit is lekker om met hom besigheid te doen."

De la Rey Tonkin van Standerton, Mpumalanga. "Dis al baie jare dat ons met AFGRI besigheid doen – al van OTK se dae af. Ons kry nog altyd baie goeie diens – by John Deere se toerusting en met die graanopberging en -verhandeling. Alles is doeltreffend en ons het nog nooit 'n probleem gehad nie."



Boere van heinde en ver stroom na die Val-boeredag, een van die vele boeredae waarby AFGRI betrokke is.

Louis Bezuidenhout van Belfast, Mpumalanga. "Ons het oor die jare saam met AFGRI gegroei en doen al van 1981 besigheid met hom. Ons kry baie goeie bystand van die maatskappy.

"AFGRI doen moeite om die pad saam met ons te stap en help met kundigheid waar nodig. Ons waardeer die inligtingsdae en bereidwilligheid van AFGRI se personeel om ons by te staan."

Gert Kriek van Balfour, Mpumalanga. "My pa, Piet,

het in 1960 met OTK begin besigheid doen. Van daar af, namate ons kinders grootgeword en die plaas gegroei het, het ons vennootskap met AFGRI ook gegroei. Ons kom al 'n lang pad saam met AFGRI se mense – daar is lojaliteit van albei kante. Ek wens hom baie geluk en voorspoed toe vir nog 100 jaar."

Johan Hancke van Bethal. "My oupa Johan Daniel Hancke was 'n stigterslid van OTK en ons familie se geskiedenis loop dus hand aan hand met AFGRI. My oupa vertel in daardie jare moes boere met 'n perdekar dorp toe ry om te hoor of hulle hul mielie-oes kon bring en teen watter prys dit gekoop sal word. Dan ▶

AFGRI en boere loop saam – die een kan nie sonder die ander nie.



Talle boere het in 1973 boeredae van OTK, wat later AFGRI geword het, bygewoon.

◀ moes die boer weer met die ossewa terugkom om sy twee ton mielies te bring.

“Baie keer het die handelaar dan gesê daar is nie meer plek in die pakhuis nie. Dan moes die boer weer huis toe met sy vrag, en die volgende week weer probeer.

“Dit was toe dat ’n paar boere, waaronder my oupa, besluit het om hul eie koöperasie te stig en plek vir lede se graan te verseker. Dit was die begin van OTK, wat toe later AFGRI geword het.

“Vandag nog bied AFGRI ’n gerieflike afleweringsproses. By AFGRI kry ons goeie afslag vir ons saad en altyd uitstekende diens.”

Francois Lourens boer tussen Leandra en Standerton in Mpumalanga. “My oupa was ’n direkteur van OTK, dus stap ons al ’n lang pad saam.

Ons gebruik John Deere se toerusting juis omdat die diens by die AFGRI-tak so betroubaar is. As daar ’n probleem is, is dit nie lank voordat ’n tegnikus langs jou staan om dit reg te maak nie. Die diens is regtig uitstekend.”

Wilhelm Badenhorst van Harrismith, Vrystaat. “Ons is saam met AFGRI al sedert AFGRI AFGRI is. Hy bied goeie diens en produkte.”

Lebo Zietsman van Harrismith. “Toe ek 11 jaar gelede begin boer het, het ek my vennootskap met AFGRI begin. Hy was nog altyd behulpzaam en sy diens is regtig goed.

“AFGRI het veral baie goeie verkoopsmense en tegnici, en ons vind baat by goeie produkte soos John Deere. Ek wens AFGRI nog 100 jaar se sukses toe.”

George Galloway van Harrismith. “Ek kan net goeie dinge oor AFGRI sê. Ek doen al besigheid met die maatskappy vandat hy sy



AFGRI is die hoofborg van die Val-boeredag waar meer as 1000 boere jaarliks opdaag vir die geleentheid om talle werktuie in aksie te sien en kundige raad te kry.

deure op Harrismith oopgemaak het, en sy diens was nog altyd uitstekend. Ons boere hou van persoonlike diens, en ons kry dit by AFGRI. Die deelname van die takbestuurder in die boeregemeenskap is van onskatbare waarde. AFGRI moet voortbou op dit waarmee hy tans besig is – dan sal hy net van krag tot

krag gaan.”

Kiewiet Ferreira van Harrismith. “Ek boer sedert 1984 en is van toe af ’n kliënt. Ons kry baie goeie ondersteuning vanuit die meganisasie-afdeling en die tegnici is goed opgelei. Ons gebruik ook AFGRI se graanopbergingsdienste en ons kry baie goeie diens.” **LBW**

QUALITY EQUIPMENT. SUCCESSFUL OUTCOME.



AFGRI Equipment is a supplier of mechanized equipment tailored to the needs of the farmer through the largest single sales network in Africa. AFGRI Equipment supports the farmer with advice, servicing and maintenance workshops to ensure effective management of an agricultural fleet. Countrywide workshops are manned by highly qualified personnel, coordinated by John Deere. Let AFGRI help you ensure a successful crop outcome with quality equipment. Growth. The natural outcome. www.afgri.co.za

JOHN DEERE

AFGRI
Landbou dienste

JOU PAD NA SUKSES BEGIN MET 'N BETROUBARE VENNOOT

	GRAIN MANAGEMENT
	EQUIPMENT
	UNIGRO FINANCIAL SERVICES
	HARVEST TIME INVESTMENTS
	HINTERLAND

By AFGRI Landboudienste streef ons na volgehoue vooruitgang, ontwikkeling, vernouwing en selfs nog belangriker – die uitbreiding van ons streeke na voedselakeurigheid in Suid-Afrika en die res van die Afrika kontinent.

As jou landbouvennoot lewer ons omvattende dienste vir graanproduksie en berging. Ons dienste sluit finansieel ondersteuning en oplossings in, asook insette en geïntegreerde meganiese tegnologiese toerusting, gerig op kleinboere landbou. Harvest Time Investments is die helpende hand wat AFGRI na opkomende boere uitsteek om hulle landbouvoordrigte met opleiding en raad en daad te help ontwikkel.

AFGRI Landboudienste is 'n lid van die AFGRI Groep.
www.afgri.co.za

AFGRI
Landboudienste

AFGRI EACCOUNTS – DIE TOEKOMS VAN LANDBOU, IN DIE PALM VAN JOU HAND

BEGUNSTIGDES BYVOEG

TOEGANG KRY TOT ALLE REKENINGE OP EEN PLEK

VOORRAAD BESTUUR

VOORUITBETALINGS SKEDULEER

GEbruikersREGTE STEL

DIREK SKAKEL MET 'N MAKELAAR

GRAANPRISE MONITOR

OOBBETALINGS DOEN

MET eACCOUNTS KAN JY:

AFGRI eAccounts is 'n alomvattende elektroniese platform wat aan kliënte aanlyntoegang bied tot relevante rekeninginligting, soos gedetailleerde verslae en inligting oor graanlewering vir opberging. AFGRI kliënte kan via 'n slimfoon, tablet of rekenaar, 'n hele reeks transaksies maklik, enige tyd en enige plek bestuur.

Dienste behels die betaling van begunstigde deur kliënte se wenste/redelike salite, asook die afhaal van rekeningstate en fakture, maar daar is ook heelwat ander funksies wat produkte baie voordelig sal vind.

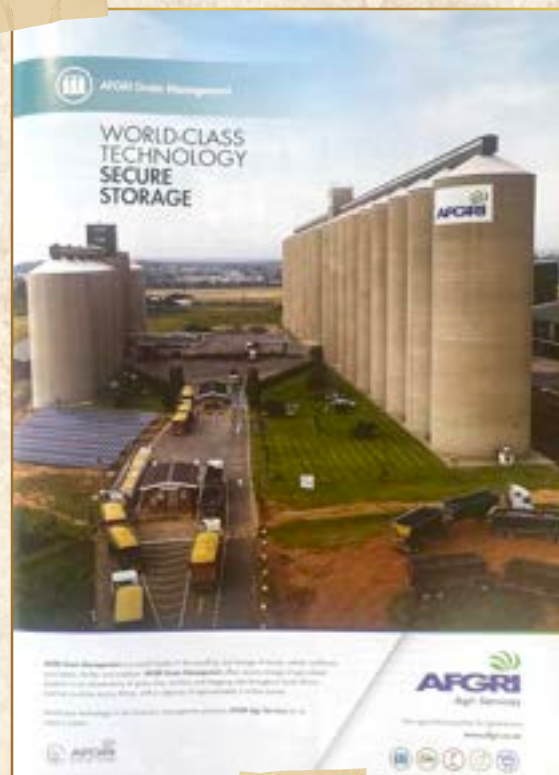
Gebuiers van die AFGRI se graanbestuursbeheer kan onder meer ook doeltreffend bepaal water volumes van hulle graan op daardie oomblik in 'n spesifieke silo getoeg is. Groter langheide sal ook boatoend by die werksaamheidsfunksionaliteit.

AFGRI eAccounts, die bekostigbare oplossing tot jou tegnologiese ondernemingsbestuurs behoeftes.

AFGRI Landboudienste is 'n lid van die AFGRI Groep.
www.afgri.co.za

AFGRI
Landboudienste

WORLD-CLASS TECHNOLOGY SECURE STORAGE



AFGRI Grain Storage is a world-class facility for the storage of grain, offering a secure and reliable environment for the storage of grain. The facility is equipped with modern technology and infrastructure to ensure the highest quality of storage and handling of grain. AFGRI Grain Storage is a world-class facility for the storage of grain, offering a secure and reliable environment for the storage of grain. The facility is equipped with modern technology and infrastructure to ensure the highest quality of storage and handling of grain.

AFGRI
Landboudienste



OTK se hoofgebou (links) was in Bethal geleë. 100 jaar later is AFGRI se hoofkantoor (regs) in Centurion, Pretoria.

Van toeka tot nou



AFGRI het ontstaan as OVK (Oostelike Tranvaalse Koöperasie) en oor die jare het die maatskappy 'n groot rol in die Suid-Afrikaanse landbousektor gespeel. Ons kyk terug na van hierdie oomblikke.



DJC Malan was van 1923-1944 die eerste hoofamptenaar van OVK. Hy is op 19 Mei 1887 in Pretoria gebore. In sy lewe was hy onderskeidelik 'n bankklerk, meulenaar en boer en hy het hom as laasgenoemde in 1911 op die plaas Goedehoop in Bethal gevestig. Soos Dawid van agter die skape geroep is tot koningskap, is hy van agter die ploeg geroep om die leier te word van 'n boere-organisasie wat onder sy bestuur gegroei het tot een van die magtigste en glorierykste koöperasies in die destydse Unie.

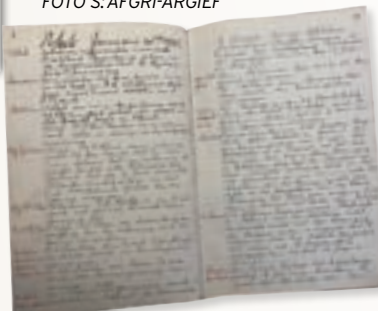
FOTO'S: AFGRI-ARGIEF



Norman Celliers is sedert 1 Maart 2021 die uitvoerende hoof van AFGRI. Enige probleme en kwessies wat sedertdien oor sy pad gekom het, het hy met mening aangepak en kaggedraf. Blaai na bladsy 4 vir meer oor Norman.



In 1927 is die eerste trekker deur OVK aan 'n stigterslid, Kerneels Heynecke, verkoop. Saam met die skaarploeg het dit £400 gekos. Ná 25 jaar diens is dieselfde twee stukke vir £300 verkoop. Nou wonder 'n mens of dit rekord-dienslewering of 'n rekord- goedkoop prys vir uitstekende plaaswerktuie was. Toe was geld nog geld en trekkers nog trekkers. Dit was in die dae voor rubberwiele standaardtoerusting was en die staalwieltrekker het glo ook nie so vinnig geloop nie. Dit het 15,27 perdekrag gehad en al 15 perde en die vullertjie het lustig gewerk op die Hoëveld waar dit die grond gebreek het vir so baie ander wat daarna gekom het.



Links is 'n notule van 'n OVK- algemene ledevergadering in 1928. Regs is 'n notule van 'n maandelikse direkteursvergadering wat in Januarie 1928 plaasgevind het.





AFGRI het in 1923 reeds geglo in die bewusmaking van die landbou as 'n beroep onder die jeug. Dit is 'n passie wat die maatskappy vandag nog uitlewe.



'n OTK-depot op Grootvlei in 1957.



George J. Harmse (links), van die plaas Roodepoort naby Middelburg het in 1975 sy meganisasieprogram uitgebrei toe hy hierdie vierwiel-aangedrewe 205 kW-trekker – die reus onder die grotes – aangeskaf het. Die trekker het R54 000 gekos en die skottelwerktuig wat hy daarmee saam gekoop het, R10 000. George was die eerste lid van OTK wat hierdie trekker aangekoop het.



Die opberging en hantering van graan is 'n diens wat oor die jare heen gegroei en verfyn is. AFGRI Grain Management het sy aanbod aan boere verander en aangepas namate boere se behoeftes duideliker geword het.



Blaai 'n mens deur al die OTK-ers se jaarblaai, is dit opmerklik hoe sterk die maatskappy destyds al daaroor gevoel om nie net tydens boeredae vir boere die kans te gee om werktuie in aksie te sien nie, maar om só ook uit te vind wat is probleme en kwessies wat in daardie stadium vir die boere moeilik oorkombaar voel. Sy betrokkenheid by boeredae soos die Swartlandskou, Balfour-hooidag, en Val-boeredag bewys dat die huidige bestuur van AFGRI steeds so voel.



AFGRI het in April 2023 sy 100ste bestaansjaar saam met sy personeel by die hoofkantoor in Centurion gevier. FOTO: MARIEKE SNYMAN



AFGRI is sedert 2014 een van die assosiaat-borge van die Blou Bulle-maatskappy. Die twee maatskappye het in 'n verklaring gesê hulle glo albei in transformasie, taaheid en 'n veggees. Die Blou Bulle streef daarna om die spel op professionele vlak te bevorder en om dieselfde op gemeenskapontwikkelingsvlak te bereik deur geleenthede vir jong rugbyspelers te skep. AFGRI het deur sy borgskap bygedra tot die ontwikkeling van sport, spelers en gemeenskappe. AFGRI borg ook Tukkie se eerste rugbyspan en is betrokke by skoleatletiek. Korporatiewe maatskaplike belegging is vir die maatskappy belangrik, veral waar jong mense betrokke is. **LBW**

PERSONEEL QUOTES



AFGRI GRAIN MANAGEMENT

AFGRI Grain Management is jou vennoot wat daarop toegespits is om veilige graanopberging te lewer deur gevestigde infrastruktuur en tegnologie, met innoverende en mededingende graanbemarkingsprodukte en -dienste om prysrisiko's in wisselvallige marktoestande te bestuur deur uitstekende diens aan kliënte te lewer deur ons goed opgeleide personeel. Wanneer jy by AFGRI lewer, kan jy verseker wees dat ons sal lewer.

AFGRI RETAIL

AFGRI Retail is jou vennoot wat alles plaasverwant na ons plaaslike takke bring. Ons het ook 'n aanlyn platform wat orals vir almal beskikbaar is. Vir ons by AFGRI Retail is ons kliënte familie, en ons streef daarna om die ekstra myl te loop deur die diens wat ons lewer. www.online.afgri.co.za/

AFGRI EQUIPMENT

AFGRI Equipment is jou vennoot wat dienste en betroubare toerusting van globaal-gerespekteerde vervaardigers lewer om kliënte te help om hul eie sukses te bewerkstellig.

AFGRI FINANCIAL SOLUTIONS

AFGRI Financial Solutions is jou betroubare vennoot in die verskaffing van pasgemaakte befondsing, ondersteuning en omvattende besigheids- en persoonlike versekeringsprodukte aan boere en verwante landboubesighede.

AFGRI ANIMAL FEEDS

AFGRI Animal Feeds is jou vennoot wat innoverende voere en voedingsbymiddels formuleer wat dieregesondheid en optimale groei vir vee, pluimvee, wild en troeteldiere prioritiseer.

LEMANG AGRICULTURAL SERVICES

Lemang Agricultural Services is jou vennoot om nuwe-era-boere in die veld te plaas met kundige landboubesighedsmentors wat hulle op die pad na groei lei.

AFGRI MILLING

AFGRI Milling is jou vennoot wat koring en mielies van topgehalte omskep in die konsekwente en betroubare produkte wat ons kliënte vertrou.

Your partner in Agribusiness



JD AD