

Een wolhand was die ander

Deur Marike Brits

Die wolbedryf werk al sedert 1997 met groot sukses in dele van die voormalige Cis-kei en Transkei om wolboerdery in kommunale gebiede te ontwikkel. Die Woltrust, Cape Wools SA en die Nasionale Wolkwekersvereniging (NWKV) bedryf 'n projek wat daarop gemik is om hierdie boere se boerdery- en lewensomstandighede te verbeter. 'n Uitvloeisel van die verbetering is natuurlik 'n groter Suid-Afrikaanse skeersel van hoër gehalte.

“Die volumes wol wat jaarliks deur die formele mark verhandel word, het van 222 610kg in 1997/98 tot 3 461 937kg in 2012/13 toegeneem. Dit verteenwoordig 'n verbetering in geldwaarde van R1,5 miljoen tot bykans R132 miljoen,” verduidelik dr Louis du Pisani, die NWKV se nasionale bestuurder vir produksie-advies en -ontwikkeling. “In dieselfde tydperk het die prysverhouding tussen kommersieel geproduseerde wol en kommunale wol van sowat 50% na meer as 60% verbeter. Dit dui op 'n verbetering in gehalte.”

Struktuur is belangrik

Willem Goosen, bestuurder van wolproduksie en markontwikkeling vir die NWKV in King William's Town, sê die mikpunt is,



soos in enige wolboerdery, om meer lammers en meer en beter wol te verseker, asook om teen die hoogste maandelike pryse te verkoop. Verskeie uitdagings moet egter spesifiek aandag kry, waaronder bedryfsstrukture, infrastruktuur, toegang tot die formele mark en genetika.

Die eerste taak was om 'n struktuur in die gemeenskappe te skep waardeur die betrokke boere bereik kon word. “Ons het begin deur sogenaamde wolkwekersverenigings te stig. Dit is opgevolg met 'n plan wat op opleiding, infrastruktuurverbetering, beter wolbemarking en genetiese verbetering fokus,” verduidelik Louis.

Maak die markhekke oop

Die volgende stap was om die boere se toegang tot die mark te verseker. Wol-skaapboere in die kommunale gebiede

van die Oos-Kaap boer reeds vir dekades, maar die grootste persentasie van die wol wat daar geproduseer is, is teen lae pryse in die informele mark verkoop, verduidelik Louis. “'n Belangrike fokus was dus om die kommunale produsente toegang tot die formele mark te gee.”

Dié doelwit is deur die vorming van skeerhuise bereik. “Sodoende kan boere die formele mark as 'n groep bereik. 'n Skeerhuis bestaan uit sowat 30 lede. Die skeerhuis se wol word alles onder een produsentnommer verkoop, maar elke produsent word betaal vir dit wat hy gelewer het,” vertel Willem.

Nadat die afrekeningstate ontvang is, word 'n gesprek met die produsente gevoer om te kyk na wat hulle gelewer het en hoe dit verbeter kan word. Aspekte wat in die proses aandag geniet, is die opgradering van infrastruktuur en die beskikbaarstelling van skeer- en wolklassopleiding.

Tabel 1: Verandering in die bemarking van wol uit die Oos-Kaapse kommunale gebiede wat via die formele mark bemark word.

Seisoen	Wol deur formele mark bemark	Waarde (kg)	Gemiddelde prys behaal (R)	Gemiddelde prys deur kommersiële boere behaal (c/kg)	Prysverhouding kommunaal tot kommersieel %
97/98	222 610	1 502 908	675	1 225	55
99/00	336 700	1 965 557	584	1 102	53
01/02	535 911	6 927 640	1 293	2 277	57
03/04	2 029 556	17 768 955	876	2 109	42
05/06	2 222 883	14 954 931	673	1 695	40
06/07	2 345 991	30 791 496	1 313	2 594	51
08/09	2 666 933	43 149 706	1 618	2 548	64
10/11	3 027 276	71 749 104	2 370	4 015	59
11/12	3 555 077	113 015 898	3 179	5 236	61
12/13	3 461 937	131 842 578	3 803	5 537	69

Beter genetika

Louis sê dat die gehalte en hoeveelheid wol wat die diere in die gebiede dra, ook dringend verbeter moes word. Beter genetika was nodig en 'n ramprojek is in 2002 vir dié doel begin. “'n Ooreenkoms is met die Departement van Landbou aangeaan waarvolgens 3 000 ramme elke jaar uit die kommunale gebiede gehaal sal word en met 3 000 gehalte ramme vervang word wat deur telers in groepteel-skeemas verskaf word.”

Die resultate hiervan, sê Willem, is duidelik. “Ons sien voortdurend dat meer lammers aankom en dat dié lammers beter wol as hul ma's dra.” 