

CENTRE FOR  
SOCIAL SCIENCE RESEARCH

**2010**

---

***Flower Valley* se ondervinding in die  
blombedryf, 2006 tot 2008**

Beatrice Conradie  
Frieda Lloyd  
Roger Bailey  
Lesley Richardson

November 2010

Dr. Beatrice Conradie is 'n ekonomiedosent en 'n navorsingsgenoot by die Centre for Social Science Research (CSSR) aan die Universiteit van Kaapstad.

Frieda Lloyd is 'n onafhanklike markontwikkelaar met ondervinding in die wyn- en fynbosbedrywe.

Roger Bailey is Flower Valley se bewaringskoördineerder. Hy is onder andere verantwoordelik vir die plaas en vir die koördinering van navorsing en opleiding.

Lesley Richardson is hoof-uitvoerende beampte by die nie-regerings-organisasie, Flower Valley Conservation Trust. Die trust bevorder bewaring deur middel van volhoubare benutting van fynbosveldblomme.

### Erkenning:

Die studie oor die ekonomiese lewensvatbaarheid van veldblomme wat tot hierdie bladskrif aanleiding gegee het, is deur Fauna en Flora International uit hul Arcadia Fund befonds. Ons wil graag vir FFI International vir hulle finansiële ondersteuning bedank. Spesiale dank gaan aan die groep van sewe geakkrediteerde proefkonyne vir hulle tyd en insigte, Riana Coetzee en Marianna Afrikaner wat met Flower Valley se boeke behulpsaam was, en Hans Knoesen, Beatrice se navorsingsassistent op Saasveld, wat die meeste van die finansiële ontledings hanteer het.

# ***Flower Valley* se ondervinding in die blombedryf, 2006 tot 2008**

*Flower Valley Conservation Trust* is 'n gemeenskapsorganisasie wat hom tot die volhoubare oes van veldblomme beywer in die hoop dat dit tot die bewaring van fynbosveld sal lei. Fynbos is die wêreld se kleinste, mees diverse en moontlik mees bedreigde plantkoningkryk – daar kom ongeveer negeduisend plantspesies in 'n gebied van slegs 8.8 miljoen hektaar voor, en daar word geraam dat reeds 29% van die oorspronklike verspreidingsgebied van fynbos verlore is (Rouget *et al.*, 2003).

As bewaringsinisiatief was *Flower Valley* tot dusver so besig om te bewys dat veldblomme 'n lewensvatbare biodiversiteitsbesigheid is, dat daar nie genoeg gedoen is om die doel, oogmerke en belangrikste resultate van die trust met die gemeenskap tot wie se voordeel die trust werk, te deel nie. Die bladskrif is die eerste poging om die leemte te vul.

## ***Flower Valley* se verhouding tot Fynsa**

As gemeenskapsorganisasie is *Flower Valley* in die ongewone posisie dat die trust grond besit. Die grond is in 1997 deur *Fauna & Flora International (FFI)* aangekoop en aan *Flower Valley Conservation Trust* oorgedra om dit namens die plaaslike gemeenskap te bestuur en te bewaar. Die trustees wou uit die staanspoor hê dat die plaas tot voordeel van die hele fynbosbedryf aangewend word.

In dieselfde tyd was Parkeraad besig om met die *United Nations Development Programme (UNDP)* oor befondsing vir 'n laagland-fynbospark te onderhandel. *UNDP* het daarop aangedring dat 'n deel van die bewaringsaksie in samewerking met die gemeenskap en op privaatgrond moet plaasvind, en so het die *Agulhas Biodiversity Initiative (ABI)* tot stand gekom.

*Tabel 1: Die geskiedenis van Flower Valley en sy verhouding tot ABI*

	<b>Nasionaal / Internasionaal</b>	<b>Streeksverband</b>	<b>Plaaslike vlak</b>
1995	Parkeraad nader <i>UNDP</i> om befondsing vir 'n laagland-fynbospark; <i>UNDP</i> vereis 'n gemeenskaps-komponent		
1997			<i>FFI</i> koop Blomkloof en dra dit aan <i>Flower Valley</i> oor om bewaring te bevorder
1999 – 2003	Wêreldbank befonds <i>CAPE</i> -projek om bewaring vir Kaapse Blomryk te beplan	<i>UNDP</i> befonds <i>ABI</i> landskapsinitiesief om die <i>CAPE</i> -plan in werking te stel	<i>Flower Valley</i> raak by <i>ABI</i> se volhoubare fynbosprojek betrokke
2003			<i>Flower Valley</i> verhuur die plaas, verkoop die pakstoor aan Fynsa Pty Ltd. Die markontwikkelings-funksie word aan Fynsa oorgedra
2005			<i>Flower Valley</i> skort die huurkontrak met Fynsa vir die plaas self op, op, behou die pakstoor; begin weer self pluk en kry so die geleentheid om die akkreditasiestelsel te toets
2008			<i>FV</i> plukspan word winsgewind

*Flower Valley Conservation Trust* was in sy kinderskoene toe *CAPE* en *ABI* tot stand gekom het, maar met sy *FFI*-bewaringsvisie as agtergrond het die trust dadelik by *ABI* betrokke geraak en is toe vir die volhoubare fynbosprojek verantwoordelik gemaak.

In 2003 het die Trust besluit dat *Flower Valley* as gemeenskapsorganisasie nie by boerdery en markontwikkeling betrokke behoort te wees nie. Dien ooreenkomstig is die pakstoor-besigheid aan 'n konsortium van plaaslike en buitelandse beleggers verkoop, wat toe Fynsa Pty Ltd gestig het.

Fynsa Pty Ltd is nie 'n nie-regerinsorganisasie nie (*NGO*) nie; dit is 'n privaatmaatskappy met winsbejag. *Flower Valley Conservation Trust* hou geen aandeel in Fynsa nie, en dien nie op Fynsa se bestuursraad nie. Fynsa huur tans die pakstoor en perseel by die Trust, maar bedryf dit onafhanklik van *Flower Valley*. Fynsa het aanvanklik (tot einde 2005) ook die Trust se grond gehuur en vir hulle eie rekening gepluk.

Met die totstandkoming van Fynsa het die organisasie *Flower Valley* se rol as primêre markontwikkelaar oorgeneem. Fynsa se doel is om die mark vir volhoubare fynbos te toets en tot op so ver te ontwikkel dat dit vir produsente die moeite werd word om daarin betrokke te raak. Omdat die ontwikkelingsproses kostes behels wat nie deur Fynsa se konkurent aangegaan hoef te word nie, het die maatskappy sedert 2004 befondsing deur die *Shell*-stigting, die *Pick n Pay*-stigting en *ABI* ontvang. Die grootste deel van die ontwikkelingswerk is egter deur die eienaars van Fynsa self betaal.

Daar word van Fynsa vereis dat 70% van die produk wat die maatskappy inkoop as volhoubaar gesertifiseer moet wees. Daar is aanvanklik gedink dat Fynsa uitsluitlik van gesertifiseerde blomme gebruik behoort te maak, maar vir 'n sekere tyd van die jaar kan die fokusblomme, wat die mark in elke bos vereis, slegs uit aanplantings voorsien word. As kompromis tussen die mark en bewaring is daar gevolglik besluit om Fynsa toe te laat om 'n maksimum van 30% aangeplante blomme in sy ruikers in te sluit. *Flower Valley* se plukspan is een van sewe gesertifiseerde verskaffers in die Strandveld met wie Fynsa 'n voorkeur-verskaffersooreenkoms het.

Die plukspan het in 2005 tot standgekom toe die trust die huurooreenkoms vir die grond met Fynsa beëindig het. Die oorspronklike gedagte was om die plukspan se bedrywighede slegs tot die Trust se grond (*Flower Valley* en Witvoetskloof) te beperk en al die geld wat sodoende gemaak word direk in die plaas terug te ploeg. Ongelukkig is die planne deur die brand van Februarie 2006 omver gegooi. Ter wille van *Flower Valley* se plaaswerkers is daar besluit om

die plukspan toe te laat om na kontrakwerk oor te slaan so lank as wat dit die Trust se grond neem om te herstel. Die plukspan is tans die Trust se enigste direkte betrokkenheid in die veldblombedryf en al die inkomste daaruit word steeds in die plaas teruggeploeg. Dit verseker 'n mate van volhoubaarheid vir die plaas, omdat skenkersfondse nie onbepaald vir algemene plaasuitgawes gebruik kan word nie.

## ***Flower Valley se doel en oogmerke***

Biodiversiteit staan met sy rug teen die muur. Die regering se antwoord daarop was om NEMA (*National Environmental Management Act*, no. 107 van 1998) te proklameer, wat die bewaringsklas op grondeienaars plaas. In 'n poging om boere tegemoet te kom, het die bewaringsgemeenskap begin soek na maniere waarop bewaring 'n inkomste kon genereer. Veldlomme is tydens die *CAPE*-projek as een van die beste sulke moontlikhede identifiseer (Gelderblom et al, 2009).

As deel van die inwerkingstelling van die *CAPE*-plan, het *ABI* in 2002 'n loodsondersoek na die welstand van blombedryf van stapel gestuur, waarin oorbenutting as bedreiging vir volhoubaarheid uitgewys is (Privett, 2002). Die studie het ook bevind dat die sogenaamde “veldplukkers” op daardie tydstip nie formeel georganiseer was nie en dus geen manier gehad het om oorbenutting aan te spreek nie. Dit was nie streng gesproke waar nie, aangesien *SAPPEX* wel bestaan het, maar daar is gevoel dat *SAPPEX* hom op daardie stadium meer op aangeplante fynbos as veldblomme toegespits het. In 1997 het *SAPPEX* inderdaad die swak kwaliteit van veldblomme as belangrike bedreiging vir die plaaslike proteabedryf uitgewys en voorgestel dat daar meer op aanplantings gekonsentreer moet word om sodoende kwaliteit te verhoog en sy marktaandeel te beskerm (Coetzee & Middelman, 1997).

Die Privett-verslag het grootliks bepaal wat *Flower Valley* namens *ABI* moes doen. In kort was die uitdaging vir die Trust om die vereistes van ekologiese volhoubaarheid met die vereistes van winsgewinde boerdery te versoen. Die Trust het die volgende spesifieke opdragte van *ABI* gekry:

1. *Om saam met Cape Nature en andere die veldblompermitstelsel te hersien en dit te versterk*

Dit het gebeur. Alhoewel *Cape Nature* steeds 'n gebrek aan mannekrag in die veld ondervind, bestaan daar nou 'n spesiale eenheid binne die organisasie wat net aan die permitstelsel aandag gee. Shaun Page staan aan die hoof van hierdie eenheid.

2. *Om volhoubare veldblomproduksie te bevorder, en 'n verskaffers-forum te stig*

Slegs sewe verskaffers kon tot dusver gewerf word, alhoewel 19 persone tydens die 2009 grondgebruiksonname aangedui het dat hulle in beginsel in sertifisering of akkreditasie belang stel (Conradie, 2010). Intussen het die Protea Produsente van Suid-Afrika (PPSA) van *SAPPEX* afgestig. Die nuwe organisasie het besluit om veldblomme by hulle werksaamhede in te sluit. *Flower Valley* is tans in gesprek met PPSA om volhoubaarheid en die belange van die veldblomboere onder die PPSA se aandag te bring.

3. *Beste praktyke vir volhoubare veldblomproduksie*

Die ekologiese vereistes vir volhoubaarheid vorm uiteraard die kern van die beste-praktyk riglyne wat onder *Flower Valley* se beheer ontwikkel is. Die stelsel is in 2004 aan wetenskaplikes voorgelê en is deur hulle aanvaar. Tydens die 2009 opname het verskeie blomboere aangedui hulle reken dat hulle volhoubaar oes, maar dat hulle nie noodwendig weet of hul methodes met die sogenaamde *Flower Valley*-riglyne ooreenstem nie. Daar is duidelik 'n behoefte aan verdere gesprekke in die verband; dis een van die sake wat *Flower Valley* reeds onder PPSA se aandag gebring het.

4. *Om die vraag na volhoubare fynbos te toets*

Markontwikkeling was oorspronklik deel van die Trust se opdrag, maar die mandaat om dit te doen, is in 2003 saam met die besigheid aan Fynsa oorgedra.

5. *Ontwikkel en toets kursusse in volhoubare blomproduksie*

Hennis Germishuys van die Departement Landbou en Tertiêre Carinus van *ABI* was saam met *Flower Valley* by die ontwikkeling van kursusmateriaal betrokke. Die kursus is in 2004 en 2008 vir die loodsgroep van sewe en hulle werkers aangebied. Daar word beoog om jaarliks kursusse in die afseisoen aan te bied. Belangstellendes kan die *Flower Valley*-kantoor vir verdere besonderhede kontak (028 - 425 2218).

6. *Data-insameling*

'n Bedryfsorganisasie het 'n belangrike rol om te speel in die insameling van bedryfs-vertegenwoordigende data op grond waarvan markte ontwikkel en met die regering onderhandel kan word. Die loodsgroep se plukrekords word tans in 'n beveiligde internet-gebaseerde databasis ingevoer, waarop so 'n stelsel vir die

bedryf gebaseer kan word. Hierdie punt vorm ook deel van gesprekke met PPSA.

#### 7. *Monitering en evaluering van die impak van blomboerdery*

Daar word drie aspekte van die veldblombedryf gemonitor, naamlik die finansiële posisie van *Flower Valley* se plukspan, die impak van pluk op die samestelling van plantegroei en hoe die posisie van werkers in die bedryf met die provinsiale gemiddelde vergelyk.

Vir die doel van ekologiese monitering is daar persele uitgesit waar die plantegroeisamestelling oor die volgende twintig jaar gemonitor gaan word. In die korttermyn het wetenskaplikes die Strandveld plantegroei in guldes (*guilds*) verdeel waarvan slegs indikatorspesies gemonitor hoef te word. Dit bespaar baie geld en tyd sonder om die betroubaarheid van monitering te affekteer, naamlik die maksimumoes sonder om die veld skade aan te rig, en indien skade aangerig word, hoe voortdurende plukkery die plantegroei-samestelling van veld verander.

Daar is verskeie proewe op *Flower Valley* en elders wat deur belangstellendes besigtig kan word. Daar is ook 'n kwesbaarheidsindeks van kommersiële spesies beskikbaar by Roger Bailey (082-388 0713) of by die kantoor op Bredasdorp (028- 425 2218). Die Trust verneem graag van enige privaatproewe, veral die wat die strafheid van pluk ondersoek.

#### 8. *Om dit wat werk na ander boere ook te neem*

Daar is reeds R12 miljoen in die *Flower Valley* belê. Dit is belangrik dat lesse uit die projek, tot voordeel van die hele bedryf, al sy werkers, die natuur en selfs die eindverbruiker aangewend word. Die Trust sien homself beslis nie as blomboer nie, en wil niemand in die bedryf onregverdig bevoordeel of benadeel nie. Die Trust is daar om inligting in te samel, proewe te doen, markte en modelle te toets, en dan die inligting deur te gee. Heelwat van die inligting is reeds op hul webwerf gepubliseer, maar besoeke aan die plaas word verwelkom. Lede van die *Flower Valley*-span kan ook direk geskakel word vir meer inligting.

## **Markoorsig: Fynbos is groot nuus**

Fynbos is tans baie gewild en “sexy”. Bykans elke oorsese interieurtydskrif het 'n foto van fynbos iewers in 'n artikel of advertensie. Proteaontwerpe word op



juweliersware, handsakke, keramiek, en tekstielware gebruik. Een van Suid-Afrika se voorste kleinhandelaars gebruik fynbosolies in sy reeks versorgprodukte. Fynbos is sinoniem met biodiversiteit, wat self groot nuus is. Die protea dien as embleem vir die *Biodiversity and Wine Initiative* (BWI) en word op *Integrated Production of Wine* (IPW)-etikette gebruik, waar dit vir volhoubaarheid staan. Biodiversiteit is ook deel van *Wines of South Africa* (WOSA) se fokus in wynbemarking.

Oorsese verbruikers beskryf die veldblombosse wat teen £19.50 op Marks & Spencer se webwerf (<http://www.marksandspencer.com/Marks-and-Spencer-Flora-Bouquet/>) beskikbaar is as volg:

*“Flowers were beautiful and a few are still going strong .. even after ten days!! A lovely bouquet.”*

*“The flowers are simply beautiful as well as being unusual, all the flowers complimented [sic] each other and the Proteas were a real touch of South Africa. Real value for money as well as being totally different from the usual 'run of the mill' bunches of flowers.”*

*“Unusual, unique, beautiful”*

Die werklikheid is ongelukkig egter dat modegiere kom en gaan. Fynbos gaan weer uit die mode raak, en daarom is dit baie belangrik dat die bedryf voortdurend aandag aan produkontwerp moet gee. Die protearuikers wat tans in die mark aangebied word, is nie meer die tipiese pienk-en-geel bos wat weke lank op supermarkrakke vir aandag moet bedel nie. Deesdae word ruikers deur bloemiste ontwerp en die verpakking en etikette so gekies om 'n beeld van eksklusiwiteit oor te dra.

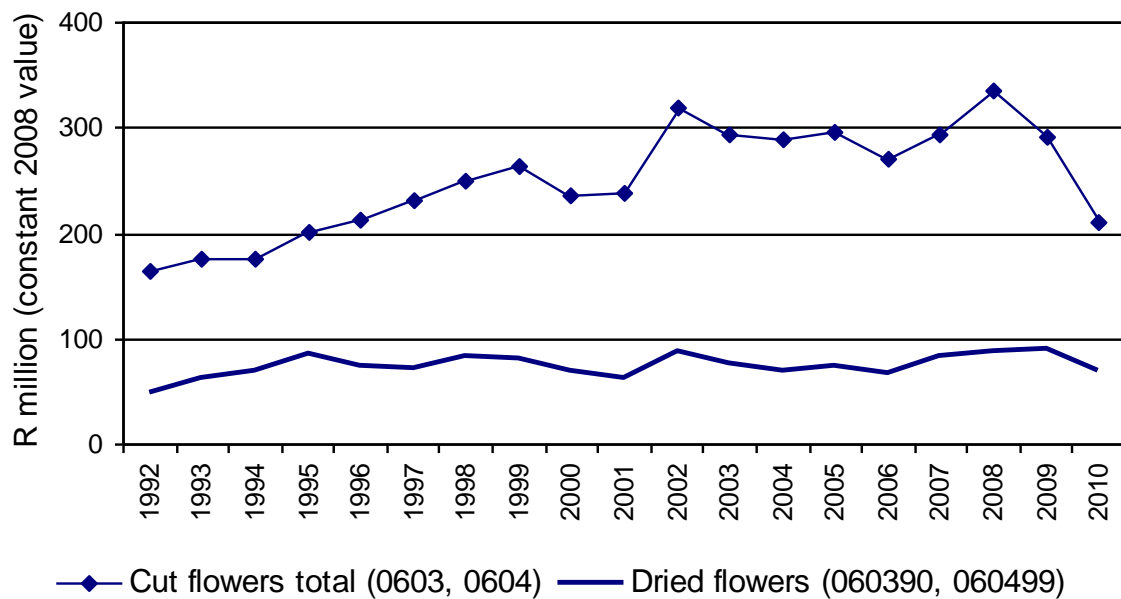
Tweedens, hierdie benadering word gevolg omdat dit betalend is om waarde toe te voeg, alhoewel proteas, omdat dit so goed hou, ook vir die huisvrou 'n waarde-proposisie is. Opsie A in die tabel hieronder, wat vir R39.99 verkoop word, word teen R23.19 op die plaas aangekoop en bevat 'n winsmarge van 12% vir die pakstoor. Indien u self pak, is die pakstoorwins natuurlik een en dieselfde ding as die wins vir die primêre produsent. Indien u egter aan 'n ander pakstoor verkoop, is die kans beter dat 'n meer winsgewinde pakstoor meer as betaal as een wat minder wins maak, en is dit dus ook relevant om te sien hoe pakstoormarges op verkoopsprys reageer. Opsie B, waarvan die prys amper dubbeld so hoog as die van opsie A is, word teen R40.59 aangekoop en bevat 'n winsmarge van 15% vir die pakstoor.

Tabel 2: Die hipotetiese effek van waardetoevoeging op wins

Verskaffingsketting	Opsie A	Opsie B	Opsie C
<b>Supermark</b>			
Verkoopsprys	39.99	69.99	149.99
Wins (25%)	10.00	17.50	36.50
Merchandising (17%)	6.80	11.90	24.82
<b>Pakstoor</b>			
Plaashekprys	23.99	40.59	86.99
Blomme & loof	11.35	21.00	38.00
Oorhoofse kostes	7.00	9.00	15.00
Totale koste	18.35	30.00	53.00
Wins	4.84	10.59	33.99
Pakstoor wins op plaashekprys	12%	26%	39%

Die kombinasie van oorspronklike smaakvolle ontwerp, die beweging weg van *straights* na gemengde ruikers en huidige hoë modeprofiel van fynbos, lei daartoe dat fynbos tans pryse op die plaaslike mark bereik wat nog nooit voorheen gesien is nie. Byvoorbeeld, 'n bos wat veldblomme met rose of krisante meng is, word tans vir R149.99 aangebied (opsie C hierbo). Hierdie bos word waarskynlik teen R86.99 van die pakstoor aangekoop en bied 'n winsmarge van 39% vir die pakstoor. Ruikers voeg verder waarde toe in die sin dat 'n mark vir loof waarvoor geen aanvraag as *straights* is nie, skep. Bomme is 'n luukse artikel waarin die kwaliteit, 'n goeie verpakking en 'n hoë prys alles bydra om vraag aan te moedig. Dit is dus nie 'n goeie idee om die bedryf suiwer op prys te probeer meeding nie. Dit sal vir die bedryf as geheel beter wees as almal probeer om waarde toe te voeg.

Derdens, die groei in die proteabedryf oor die afgelope twintig jaar, is aan aanplantings te danke. Verteenwoordigende data is maar skraap. Grafiek 1, wat die amptelike uitvoerstatistieke vir *alle* vars en droë Suid-Afrikaanse snyblomme illustreer, is die beste wat beskikbaar is. Volgens die bron was daar sedert 1992 omtrent geen riele groei in die uitvoere van droëblomme nie. Aangesien die droëblombedryf deur fynbos oorheers word en fynbos droëblomme hoofsaaklik uit die veld kom, kan daar hiervan afgelei word dat die vraag na fynbos uit die veld nie veel oor die periode gegroei het nie.



*Grafiek 1: Rieële waarde van vars en droë snyblomme en loof uitvoere (Departement Handel en Nywerheid)*

Die prentjie vir vars snyblomme lyk heelwat anders. Dit toon sterk groei in uitvoervolumes tussen 1992 en 2002, gevolg deur 'n sywaartse beweging in volumes tot en met 2008, gevolg deur 'n sterk daling in uitvoere sedertdien.

In die 2006/07 seisoen het fynbos 55% van vars uitvoervolumes beslaan, terwyl tradisionele snyblomme soos rose en krisante 40% van vars uitvoere uitgemaak het (PPECB, 2007). Die res is deur varings (3%), orgideë (1%) en grasse en riete (1%) bygedra. Ons weet ook dat die skerp styging in vars snyblomuitvoere gedurende die 1990s met 'n verskuiwing van veldblomme na aangeplante fynbos saamgeval het. Daar word geskat dat daar aan die begin van die 1990s nog tweederdes van vars fynbos uit die veld gekom het, terwyl daar op die oomblik slegs 20% in die veld gepluk word. Die verskuiwing bied 'n groot geleentheid vir veldblomme aangesien aangeplante fynbos 'n bron van fokusblomme in die afseisoen verteenwoordig wat die bedryf toelaat om deur die jaar na byvoorbeeld Brittanje uit te voer en sodoende groter oeste te verkoop.

Vierdens, en in aansluiting by die vorige punt, is daar nie werklik 'n pryspremie vir volhoubaarheid nie, alhoewel gesertifisering toegang tot sekere markte, byvoorbeeld tot *Marks & Spencer*, kan verskaf. In Europa is slegs 7% van verbruikers bereid om meer vir volhoubaarheid te betaal, terwyl 22% aandui dat hulle meer sal betaal vir produkte wat nie van kinderarbeid gebruik maak nie.

Die verbruiker dwing sy voorkeure op produsente af deur 'n verskeidenheid van akkreditasie of sertifiseringsstelsels, wat tipies duur en tyrowend is, te vereis. Die stelsels is oorspronklik gebruik om voedselveiligheid te verseker, maar sluit sedertdien vereistes vir behoorlike arbeidspraktyke, veilige hantering van chemikalië en 'n minimum impak op die omgewing in. Omdat blomme nie voedsel is nie, het die blombedryf akkreditasie tot dusver vrygespring, maar die skrif is aan die muur, omdat fynbos toenemend saam met vrugte uitgevoer word, waar die soort akkreditasie reeds vir twintig jaar geld. Die blomboer het die opsie om te wag totdat die oorsese mark die reëls vir ander varsprodukte ook om hom van toepassing maak. Dit is egter ook vir die bedryf moontlik om in die verband proaktief te op te tree en 'n plaaslik-beheerde sertifikaasiesstelsel teen in 'n fraksie van die prys in bedryf te kry. So 'n stelsel kan bevoorbeeld gratis deur *Cape Nature* geoudit word en *Flower Valley* staan gereed met die ontwikkeling daarvan te help.

In die vyfde plek is dit belangrik om te besef dat die Europese koper se bereidheid om meer vir volhoubare fynbos te betaal, nie noodwendig in 'n koopbesluit oorgaan nie. 'n Geakkrediteerde blomboer het die volgende te sê gehad:

“Akkreditasie is nie werklik belangrik nie. Dis net omtrent die sesde ding wat die mark wil hê, maar as jy in daardie mark wil wees, beter jy sorg dat jy geakkrediteer is.”

Die Europese huisvrou sê dat sy blomme wat nie omgewingskade aanrig nie verkies, maar wanneer sy in die supermark voor twee bosse blomme staan waarvan een duurder is omdat dit volhoubaar geproduseer is, sal sy steeds die goedkoper nie-volhoubare produk koop. Produsente moet dus nie verwag om vir akkreditasie beloon te word nie; die vraag is veel eerder wat gedoen kan en moet word om die ekstra uitgawe onder beheer te hou.

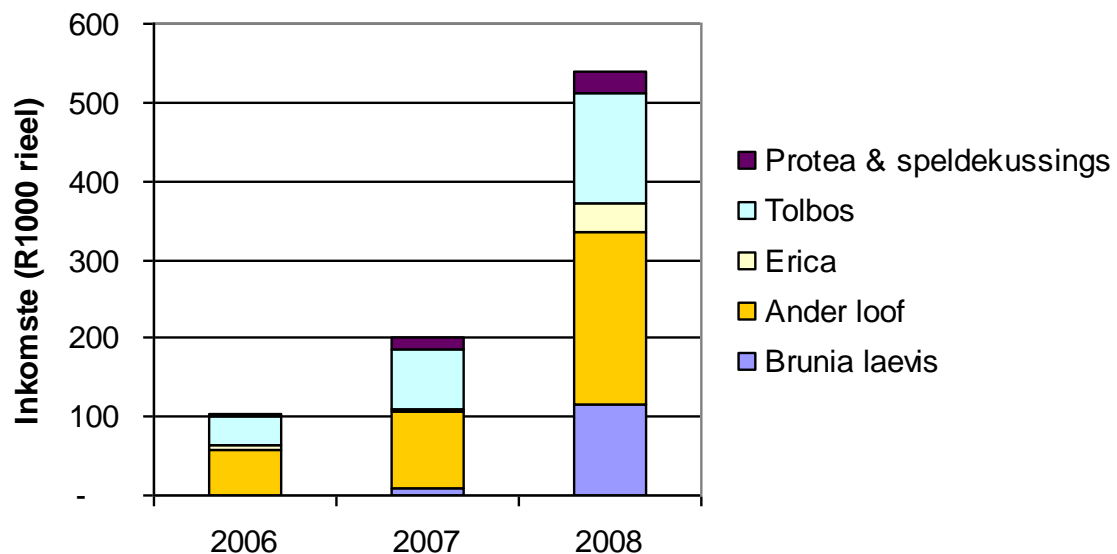
## **Die plukspan se finansiële resultate, 2006 - 2008**

Die plukspan se finansiële vordering bied 'n geleentheid om die finansiële lewensvatbaarheid van die veldblombedryf van nader te beskou. Die data wat hier bespreek word, dek *slegs* die periode 2006 tot 2008, toe die plukspan vir die eerste keer op sy eie voete moes staan. Die leerproses wat die plukspan deurgemaak het, is duidelik in hulle groei in omset in Grafiek 2 te sien. Daar moes 'n aantal aannames gemaak word om die plukspan se kostes van die van

die plaas se ander bedrywighede te skei, maar die pryse, volumes en plukdae wat hier rapporteer word kom direk uit die plaas se boeke. Alle syfers word in reële 2008 terme gegee.

## 1. Plukgronde en afsetpunte

Een van die sterkste punte van kritiek teenoor *Flower Valley* is dat die trust onregverdig om skaars hulpbronne meeding. Toe die plukspan na kontrak-werk oorgeslaan het, was dit heelwat makliker om grond in hande te kry as om die blomme verkoop te kry. So vroeg as 2006 het die plukspan reeds toestemming gehad om ongeveer 9,000 hektaar op veertien plase te pluk. Die area is egter heeltemal te groot vir die plukspan se behoeftes. Trouens, die bestuurder reken dat die span slegs een eiendom van 877 hektaar voluit benut. In 2008 het die plukspan op 129 dae daar gepluk en in totaal R263,000 se blomme op die bepaalde plaas geoes. As 'n mens aanvaar dat die plukspan nog 877 hektaar in die ander helfte van hulle tyd kon benut, het hulle beswaarlik meer grond gepluk as wat the trust besit (1,303 ha), en sou hulle slegs ongeveer 'n vyfde van die gebied waarvoor hulle toestemming gehad het, kon benut.



Grafiek 2: Grootte en samestelling van die plukspan se inkomste

Oor die eerste drie jaar van die plukspan se onafhanklike bestaan, het inkomste met 72% per jaar en kostes met 54% per jaar gegroei. In die 2008-boekjaar het die plukspan vir die eerste keer gelykgebreek. Die waarde van die oes was toe R641,000 en daar is 'n wins van R60,000 gemaak. Die plukspan produseer omtrent uitsluitlik loof. In 2008 het silwer brunia 22% van die waarde van die

oes uitgemaak, ander loof 41%, en tolbosse 26%. Die groot verandering in vergelyking met vorige jare was dat brunia vir die eerste keer deel van die oes uitgemaak het.

Aanvanklik was Fynsa die plukspan se enigste afsetpunt. In 2006 het die plukspan steeds 87% van sy oes (ten bedrae van ongeveer R107, 000) aan Fynsa verkoop, maar teen 2008 het Fynsa slegs ongeveer die helfte van die plukspan se oes geabsorbeer. As dit nie vir die addisionele afsetpunte was nie, sou die plukspan se groei deur Fynsa bepaal word.

## **2. Omset en winsgewindheid**

In Tabel 3 word die plukspan se kostestruktuur met die oog op vergelyking per R1,000 inkomste uitgedruk. Dit maak nie sin om net na totale inkomste en totale kostes te kyk nie aangesien koste noodwendig sal styg soos wat inkomste toeneem. Die belangrikste koste-items vir die plukspan is lone, vervoer en huur (waar daar op vreemde grond geoes word). Soos gebruiklik staan die plukspan 'n derde van sy blominkomste aan grondeienaars af. Alhoewel die plukspan 16% van 2008 se oes van sy eie grond gepluk het en 41% gekry het van grond wat hy skoon hou in ruil vir die reg om daarop te pluk, hef Tabel 3 huur op die volle oes, om sodoende die finansiële posisie van 'n plukspan wat geen grond besit nie, te weerspieël.

Daar word nie rekord gehou van waarvoor voertuie gebruik word nie en dus moes 'n aanname gemaak word om vervoerkoste aan die plukkery toe te deel. Die aanname was dat daar spesiaal vir elke bestelling gery word maar dat daar net een keer per dag gery word. Die getal ritte is met 'n retoerafstand tussen die plaas en die pakstoor en 'n standaardtarief per kilometer vermenigvuldig om vervoerkoste te bereken. Volgens Whitehead & Archer (2008) was die standaardkoste vir 'n 2.4 liter-dieselbakkie R5.09 per kilometer in 2006 en 2007 en R5.49 per kilometer in 2008.

Veranderlike of toedeelbare koste het van R904 per R1,000 omset in 2006 na R366 per R1,000 omset in 2008 gedaal, wat 'n besparing van 18% per jaar verteenwoordig. Die grootste besparings is ten opsigte van vervoerkoste gemaak. Dit het van R266 na R101 per R1,000 omset afgeneem het, wat 'n besparing van R49% per jaar was. Verdere besparings is haalbaar – byvoorbeeld as die 25 ritte van meer as 100 kilometer elk wat in 2008 afgelê is om blomme ter waarde van R112,606 te gaan oes, vervang kan word met ritte van 10 kilometer elk, verminder die totale afstand gereis met 3,000 kilometer en die totale vervoerkoste met 25%.

*Tabel 3: Rieële plukkosies vir fynbos per R1, 000 omset*

	2006	2007	2008
Inkomste	1,000	1,000	1,000
Lone	308	267	204
Betalings aan grondeienaars (huur)	330	330	330
Vervoerkoste	266	196	101
<i>minus</i> Totale veranderlike koste	904	793	634
Bruto marge	96	207	366
<i>minus</i> Oorhoofse kostes	553	481	273
Netto wins	(456)	(274)	93

Om die werklike pluklone van die lone van die plukspan (wat vir enige ander werk ingespan word as daar nie plukwerk is nie) te onderskei, moes daar aangeneem dat werkers oor die afgelope drie jaar ewe veel blomme per dag gepluk het. Dit het ons toegelaat om plukdae waarvan daar nie in 2006 en 2007 rekord gehou is nie, te bereken. Lone het met ongeveer 20% per jaar van R308 tot R204 per R1,000 omset gedaal, maar daar is weereens baie ruimte vir verbetering. Elke voltydse werker behoort 245 dae per jaar te werk. Volgens ons berekeninge het die plukspan se vyf werkers in 2006 net 336 van hulle moontlike 1,225 mandae spandeer om blomme te pluk, en is in die sin dus net 27% effektief aangewend. In 2008 is hulle reeds 60% produktief aangewend, en indien die bestaande span 80% van hulle tyd kan spandeer om blomme te pluk, sal arbeidskoste met 'n derde daal wat bruto marge met 19% en netto wins met 73% sal laat toeneem.

Aangesien die vergoeding aan grondeienaars teen 'n vaste koers bereken word, is daar geen besparings op die item moontlik nie, en sal dit oor tyd 'n groter deel van totale veranderlike koste uitmaak.

In 2006 was bruto marge amper 10% van omset. In 2007 het dit opgegaan na 21% en in 2008 was dit amper 37%. Oorhoofse koste is aan die plukspan toegedeel op grond van die plukspan se bydrae to die plaas se totale inkomste. Oorhoofse koste het van 55% na 27% van omset gedaal. Sterk groei vanaf 'n lae basis is maklik haalbaar, maar dit is onwaarskynlik dat die plukspak die tipe winsgroei oor die volgende paar sal kan volhou.

### **3. Kommentaar op die plukspan se vertoning**

Vir die tipiese plukspan wat nie sy eie grond besit nie, is 'n ondernemers-loon en 'n lae administrasiekoste die enigste verskil tussen bruto marge en netto wins. Daar moet dus besluit word of die bruto marge wat die plukspan behaal het, 'n genoegsame ondernemersloon is of nie. In 2006 was die bruto marge van R14,624 beslis nie genoeg vir 'n jaarlikse salaris nie, maar die bruto marge van R234,538 wat in 2008 behaal is, is waarskynlik voldoende.

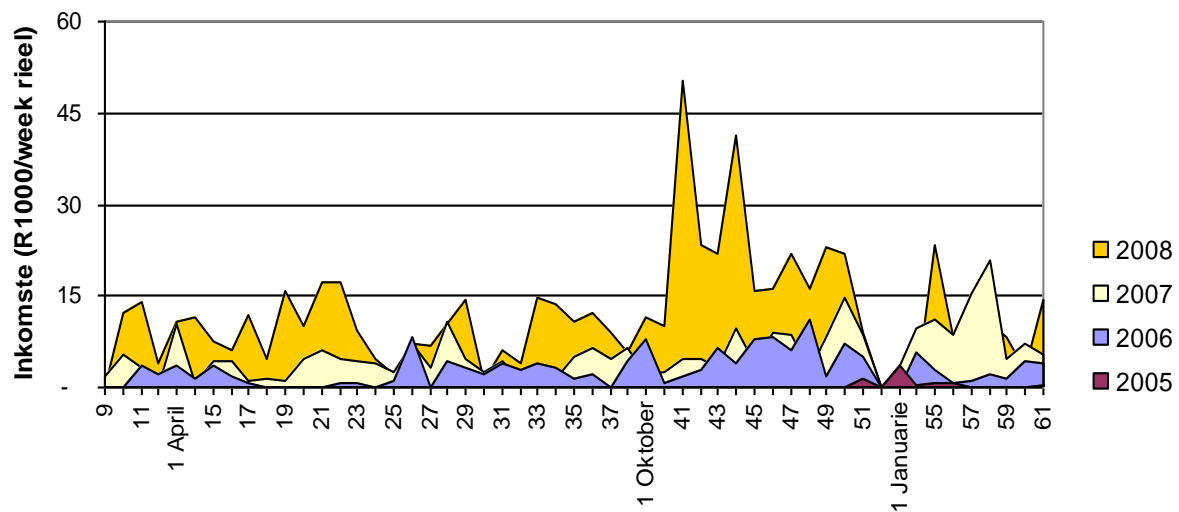
Die plukspan se winsgewindheid word grootliks bepaal deur die marksegment waarin hy besigheid doen. Soos wat Tabel 4 aandui is loofpryse laag, en inkomstegroei dus hoofsaaklik van groeiende volumes afhanklik. Tabel 4 bevat 'n lys van al die spesies wat die plukspan in 2008 geoes het en dui 'n gemiddelde, hoogste en laagste prys en die getal besendings per spesie aan, om 'n aanduiding van die vraag na 'n bepaalde spesie te gee. Die gemiddelde prys per kategorie en 'n drie-jaar prystendens word onder aan die lys aangedui.

Met die wêreldwye resessie van 2008 en 2009, kan 'n mens verwag dat verbruikersvraag oor die afsienbare toekoms swak sal bly, en volumes dus onder druk sal wees. Daarmee saam het die Britse pond dramaties teenoor die meeste van die groot geldeenhede verswak wat die Rand-prys van fynbos verder onder druk sal plaas. Daar word dus verwag dat nominale pryse minstens na 2006 se vlakke sal terugkeer, en moontlik selfs verder kan terugsak. Die bedryf sal waarskynlik op soek wees na nuwighede om die verbruiker mee te verlei of probeer om besonder goeie waarde vir geld te bied deur net spesies met buitengewone hou vermoë uit te voer.



Tabel 4: Pryse en prystendense vir fynbos, 2006 – 2008

Spesie	Mark	Pryse vir 2008 (R/steel)			Bestel- lings	Prys tendens % p.a.
		Gem.	Laagste	Hoogste		
<i>Protea compacta</i>	Vars	1.69	0.75	2.20	6	
<i>Brunia laevis</i>	Vars	0.86	0.80	1.00	31	
<i>Leucospermum cordifolium</i>	Vars	0.75	NA	NA	1	
<i>Leucospermum patersonii</i>	Vars	0.75	0.75	0.75	7	
<i>Leucadendron platyspermum</i>	Droog	0.37	0.32	0.60	9	
<i>Brunia laevis</i>	Droog	0.35	0.35	0.35	10	
<i>Leucadendron coniferum</i>	Vars	0.35	0.30	0.35	9	
<i>Protea compacta</i>	Droog	0.35	0.25	0.40	4	
<i>Leucadendron muiirii</i>	Droog	0.35	0.30	0.40	4	
<i>Leucadendron xanthoconus</i>	Vars	0.31	0.25	0.31	20	
<i>Berzelia lanuginosa</i>	Vars	0.29	0.20	0.31	41	
<i>Leucadendron meridianum</i>	Vars	0.27	0.23	0.80	13	
<i>Leucadendron linifolium</i>	Vars	0.26	0.20	0.31	82	
<i>Berzelia abrotonoides</i>	Vars	0.25	0.22	0.31	19	
<i>Phaenocoma prolifera</i>	Vars	0.24	0.23	0.50	7	
<i>Diosma subulata</i>	Vars	0.24	0.23	0.30	18	
<i>Erica lineata</i>	Vars	0.23	NA	NA	1	
<i>Metalasia densa</i>	Vars	0.23	NA	NA	1	
<i>Nebelia palaceae</i>	Vars	0.23	0.23	0.23	4	
<i>Passerina rigida</i>	Vars	0.23	0.23	0.23	37	
<i>Stoebe plumosa</i>	Vars	0.23	0.22	0.23	58	
<i>Metalasia muricata</i>	Vars	0.22	0.20	0.23	42	
<i>Staavia radiata</i>	Vars	0.22	0.20	0.23	15	
<i>Erica corifolia</i>	Vars	0.21	0.20	0.23	27	
<i>Phyllica ericoides</i>	Vars	0.20	0.20	0.23	10	
<i>Erica imbricata</i>	Vars	0.20	0.20	0.20	6	
<i>Phyllica stipularis</i>	Vars	0.20	0.20	0.20	4	
Loof uitsl. tolbos	Vars	0.24	0.20	0.27	256	-1.3
Tolbos	Beide	0.29	0.20	0.80	145	7.5
Heide	Vars	0.21	0.20	0.23	34	-6.3
Protea, speldekussings & Brunia	Beide	0.63	0.25	2.20	59	-17.1



Grafiek 3: Die plukspan se inkomste per week, 2005 tot 2008

Volume groei kan tot 'n mate vir die verwagte prysdalings vergoed, mits die plukspan daar in kan slaag om kostes onder beheer te hou. Volgens Grafiek 3 het die plukspan reeds daarin geslaag om produksie na die afseisoen uit te brei, deur onder andere ook droë blomme te oes. In 2006 was die gemiddelde inkomste per week R2,872 en is 'n maksimum van R11,058 net voor Kersfees in week 48 behaal. In 2007 is die maksimum inkomste van R20,834 per week buite die normale hoofseisoen in week 58 behaal. Die gemiddelde inkomste per week het verder ook tot R5,430 toegeneem. Die maksimum van R50,367 vir 2008 is in die eerste week van Oktober in die middel van die tradisionele hoogseisoen behaal.

Of hierdie weeklikse kontantvloei voldoende is om die besigheid aan die gang te hou, hang grootliks van die span se weeklikse loonrekening af. Vir 'n arbeidsmag van vyf voltydse werkers, wat 45 uur per week werk en slegs die minimum loon verdien, sal die weeklikse loonrekening slegs R1,258 beloop, maar die vraag is of vyf mense wel die oes gepluk sal kry as daar ver agter blomme aan gery word.

#### 4. Vergelykende syfers

Die blote winsgewindheid van veldblomme waarborg nie dat *Flower Valley Conservation Trust* se oogmerk van bewaring deur volhoubare benutting van die omgewing vir 'n privaat-grondeienaar sin maak nie. Die boer moet 'n lewe maak en sal dit doen op die manier wat vir hom die meeste in die sak bring.

Tabel 5 vergelyk die bruto marges van 'n aantal moontlike bedryfs-takke vir die Strandveld.

Die syfers vir koring, canola, skape en beeste kom van Overberg Agri se studiegroep, terwyl die syfers vir wyndruiwe van die SAWIS-webwerf verkry is. Die bruto marges vir aangeplante fynbos kom uit 'n Elsenburg COMBUD vir 2001/02. Hierdie syfers is met behulp van 'n verbruikersprys-indeks na 2008 waardes omgeskakel. Die bruto marge vir die langtermyn gewasse is met behulp van 'n 3% verdiskonteringskoers as jaarlikse netto huidige waarde uitgedruk, om sodoende vestigingskoste en die totale produktiewe lewe van die gewas in ag te neem. Daar word aangeneem dat wingerd se produktiewe lewe twintig jaar is en dat dit in Jaar 3 begin dra. Die berekening gebruik die bedryfsgemiddelde opbrengs van 7.32 ton per hektaar en 'n vestigingskoste van R91,995 per hektaar vir wingerd. Vir *Safari Sunset* is die verwagte produktiewe lewe agt jaar en word die eerste oes in Jaar 3 verwag, terwyl vestigingskoste R67,371 per hektaar beloop. Daar word aangeneem dat *Protea cynaroides* wat van saad gekweek word, in Jaar 4 begin dra en dat die gewas se produktiewe lewe agtien jaar is. Volgens Elsenburg is vestigingskoste R63,981 van die gewas per hektaar.

*Tabel 5: Relatiewe winsgewindheid van sekere bedrywe in 2008 Rand*

Bedryfstak	Bruto marge	
	R/ha	Bron
Veldblomme: <i>Flower Valley</i> plukspan	165	Hoogste, 2008
Heydenrych, 1999	196	Gemiddelde, 1999
Skape	95	3.33 ha/skaap, 2008
Vleisbeeste	105	20ha/bees 2007
Koring	1,770	2.2 ton/ha, 2008
Canola	1,603	1.3 ton/ha, 2008
Wyndruiwe: Sauvignon blanc	4,506	7.32 ton/ha, 2008
Wyndruiwe: Cabernet sauvignon	- 2,232	7.323 ton/ha 2008
<i>Protea cynaroides</i> (van saad)	23,233	Saad, 2001
Safari Sunset (van steggies)	11,377	Steggies, 2001

Die huidige waarde van Heydenrych (1999) se gemiddelde bruto marge uit veldblomme beloop R196 per hektaar. Die syfer is effens hoër as die syfer van R165 per hektaar wat die plukspan in 2008 onder toestande van volle benutting aangeteken het. Veldblomme behoort met vee vergelyk te word aangesien die twee bedrywe albei ekstensief is. Volgens Agri Overberg se studiegroep behoort skape of beeste 'n bruto marge van ongeveer R100 per hektaar op te lewer. Daar moet egter in gedagte gehou word dat vee meestal op lusern of stoppellande

aangehou word en slegs vir 'n kort deel van die jaar in die veld loop. Winsgewindheid is egter ook aan drakrag gekoppel en dus sal vee wat slegs in veld benut moontlik selfs 'n kleiner bruto marge as R100 per hektaar bereik. Verder het die 2009 grondgebruiksopname ook bevind dat heelwat boere dit nie die moeite werd vind om hulle blomme te benut nie, maar soms ander partye toelaat om dit as 'n guns te pluk.

Ander gewasse is net interessantheidshalwe ingesluit, hoewel die negatiewe bruto marge vir rooiwyndruiwe onder huidige aannames maar net weer onderstreep hoeveel risiko in permanente gewasse opgesluit lê. Op die oomblik realiseer Cabernet Sauvignon gemiddeld R3,196 per ton terwyl Sauvignon Blanc R4,668 per ton behaal, maar so onlangs as 2002 was die prysverhouding, en dus winsgewindheid, presies omgekeerd. Dieselfde is tot 'n mate van aangeplante fynbos waar, en dus moet die twee voorbeelde wat in Tabel 5 gegee word bloot as aanduiding van wat met nuwe kultivars moontlik is, gesien word.

## **Gevolgtrekking**

*Flower Valley* se geskiedenis lê opgesluit in die bewaringsgemeenskap se verwagting dat volhoubare fynbos winsgewind behoort te wees. *Flower Valley* het intussen geleer dat die mark op fokusblomme in elke ruiker aan dring en dat die produk dwarsdeur die jaar beskikbaar moet wees om met ander snyblomme te kan meeding. Uit 'n werkskeppingsoogpunt is dit gunstig dat daar vir twaalf maande van die jaar 'n vraag na fynbos bestaan, maar die uitdaging is om 'n betroubare bron van fokusblomme daar te stel wat dwars deur die jaar kan voorsien. Daar is verskeie moontlikhede om dit te doen, deur byvoorbeeld rose as fokusblomme in fynbosruikers te gebruik. Aangeplante fynbos is waarskynlik steeds 'n beter alternatief.

*Flower Valley* het op 'n punt gekom waar die meriete van aanplantings ingesien kan word, maar om sulke aanplantings met die oogmerk van volhoubaarheid te versoen, sou die trust wou hê dat aanplantings ook op 'n verantwoordelike, omgewingsvriendelike manier moet geskied. Daar is 'n gesprek met ekoloë en boere nodig om die werklike gevare van genetiese besoedeling uit aanplantings vir natuurlike fynbos uit te klaar en goeie riglyne vir veilige aanplantings te ontwikkel. Dit is ook verder belangrik aangesien die mark toenemend op etiese produksie aandring.

## Bronnelys

- COMBUD, 2001/02. Fynbos: Volume 5. Departement Landbou, Elsenburg.
- COETZEE, J.H. & M.C. MIDDELMANN, 1997. SWOT analysis of the fynbos industry in South Africa with special reference to research. *Acta Horticulturae* 453: 145 – 152.
- CONRADIE, B. 2010. How do landscape initiatives work for farmers?: An investigation into the interaction between landholders and conservation on the Agulhas Plain, CFR Centre for Social Science Research, University of Cape Town, [www.uct.ac.za/CSSR](http://www.uct.ac.za/CSSR)
- CONRADIE, B. 2009. Boerdery en bewaring in die Strandveld. Centre for Social Science Research, University of Cape Town, [www.uct.ac.za/CSSR](http://www.uct.ac.za/CSSR)
- GELDERBLUM, CM, VAN WILGEN, BW, NEL, JL, SANDWICH, T, BOTHA, M & M HAUCK. 2003. Turning strategy into action: Implementing a conservation action plan in the Cape Floristic Region *.Biological Conservation* 112: 291 -297
- HEYDENRYCH, B, 1999. An investigation of land use practices on the Agulhas Plain with emphasis on socio-economic conservation issues. Unpublished M.Sc. thesis, Botany Dept., University of Cape Town.
- PPECB, 2007. Export directory. Cape Town.
- PRIVETT, S, 2002. Sustainable harvest component. ABI document, SANparks, L'Agulhas.
- ROUGET M, RICHARDSON DM, COWLING RM, LLOYD JW & AT LOMBARD, 2003. Current patterns of habitat transformation and future threats to biodiversity in terrestrial ecosystems of the Cape Floristic Region, South Africa. *Conservation Biology* 112: 63 – 85.
- SAPPEX (SOUTH AFRICAN PROTEA PRODUCERS & EXPORTERS ASSOCIATION). Ongedateer. Cape Flora. Fynbos Unit, Elsenburg .
- SAWIS (SOUTH AFRICAN WINE INFORMATION & SYSTEM), 2009a. South African wine industry statistics and production plan. [www.sawis.co.za](http://www.sawis.co.za).
- WHITEHEAD EN & CG ARCHER. 2008. Guide to machinery cost 2008/09. Department of Agriculture, KZN.