



# **Blink toekoms** vir klein ondernemings

*deur Albert Loubser*

**Wat het Fair Cape, Lancewood, Orange Grove, Corridor Melkery, Darling Romery, Willow Valley, Morning Milk, Bushy Park, Bon Mella en Milky Way in gemeen, benewens die feit dat hulle almal baie suksesvolle en moderne suiwelverwerkers is? Hulle het almal begin as, of is nog steeds, produsente/distribueerders of PD's, soos hulle in die volksmond bekend staan. Verder lewer suksesvolle klein sapondernehmens die oorgrote meerderheid van enkelsterkte sap aan verbruikers.**

In die suiwelbedryf staan kleiner ondernemings algemeen generies as PD's bekend. Maar wat verstaan ons onder die benaming PD? Die definisie lui dat dit 'n privaat of produsent-distribueerder, *private dairy* of produsent-verspreider is. In werklikheid is dit 'n suiwelprodusent wat sy eie koeie melk, daardie melk óf verwerk, óf verpak en die produkte direk aan die verbruiker lewer.

Suid-Afrika se heel eerste PD was Antjie, die Boerin. Sy het in 1655 begin om haar eie koeie te melk en botter te maak wat sy onder kontrak aan Jan van Riebeeck gelewer het. Sy was die kompanjietuinier, Hendrik Boom, se vrou en was die eerste persoon wat die Suid-Afrikaanse melkbedryf kommersieel betree het.

## Reëls en regulasies

PDs, soos wat ons hulle ken, het in die vyftiger- en sestigerjare in die nie-beheerde gebiede begin melk lewer. Die melkbedryf was destyds swaar gereguleer binne beheerde gebiede, maar nie-beheerde gebiede het wel vir entrepreneurs geleenthede gebied. Met die aankondiging van die melkskema in 1985, en toe later met die afskaffing van regulering, het PDs werklik eers begin groei.

Met hierdie groei verstaan ons dus 'n proses van verdere betrokkenheid in die produksieketting, met die doel om waarde toe te voeg sodat 'n hoër inkomste van die beskikbare wins gerealiseer kan word. Hoe dieper ons in die onderwerp delf, hoe ingewikkelder raak die definisies, en hoe groter die meningsverskille. 'n PD wat ook sy bure se melk aankoop word deur sommige beskou as 'n melkkoper, en nie meer 'n PD nie. Waar die onderskeidslyn presies lê, is dus nie seker nie.

Waaroor almal wel saamstem, is dat dit 'n PD 'n melkprodusent is wat sy eie melk verwerk en aan verbruikers verkoop in die gees van waardetoevoeging en vernuwung. Of hy/sy nou die melk aankoop of nie, hetsy die onderneming groot of klein is, of die produkte nou melk, kaas of botter is, en of die eienaar self betrokke is of nie – waardetoevoeging en vernuwung bly die gemene faktor.

## 'n Groeiende bedryf

Kleiner ondernemings en PDs het die afgelope vyf jaar dramaties op die voorgrond getree. Tradisioneel was baie van die ondernemings klein, met swak produkgehalte, bemarking, kundigheid en min produkvernuwung. Vandag is van die mees vooraanstaande handelsmerke in suiwel en sap dié van kleiner ondernemings en PDs.

Fair Cape en Milky Way wat melk aan Woolworths lewer, is byvoorbeeld PDs. Fair Cape lewer vir Cadbury 'n reeks gegeurde melk onder die Cadbury-handelsmerk. Dit spreek van die onwrikbare vertroue wat Woolworths en Cadbury in kleiner ondernemings het. Voorts is The Dairy Connection hierdie jaar aangewys as Woolworths se verskaffer van die jaar.

Daar is na berekening sowat 800 suiwel-PDs in die land. PDs oorheers bykans die Agri-Expo Kaasfees op Franschhoek waar hulle nie net uitstekende kase vertoon nie, maar ook titels voor die neuse van groot en gevestigde internasionale maatskappye weggraap. Dieselfde tendens het met hierdie jaar se *Qualité Toekennings* voortgeduur.

Vroeër het net sap van 'n handvol groot en bekende ondernemings die verbruiker bereik. Daar was nie heeltemal dieselfde beheer as wat in die suiwel gegeld het nie. Dit was eerder ander faktore wat marktoegang vir die kleiner ondernemer beperk het.

## 'n Gebalanseerde fokus

Oor die laaste tien jaar het kleiner ondernemings wat enkelsterkte sap direk aan die publiek lewer, dwarsoor die land opgeskiet. Baie is gekoppel aan suiwelverwerkers wat beide sap en melk aan verbruikers lewer. Dit is juis hierdie tendens wat onder andere aanleiding gegee het tot die fokus van M&J. Waar suiwelverwerkers in die verlede sap bloot as 'n ekstra produk gesien het en



**GEA** Tuchenhagen  
Dairy, Food & Juice Systems  
Process Engineering Division

## Discover the benefits of process optimization

The performance of your process plant is essential to your business. Plant reliability bacteriological safety, product safety, minimum product waste and maximum flexibility: all parameters that influence the profitability of your process. Tuchenhagen Process Engineering Division supplies expert process solutions. Let us optimize your process.



**Tuchenhagen SA (Pty) Ltd**  
Private Bag X210  
Halfway House, 1685  
Phone: +27 11 805-6910  
Fax: +27 11 541-0555  
[www.tuchenhagen.de](http://www.tuchenhagen.de)  
Email: [Stig.Thorlund@geasa.com](mailto:Stig.Thorlund@geasa.com)

die konsentraat slegs verdun is, beskou hulle hulself nou ook as sapspesialiste. Die fokus op sap is nou net soveel soos op hulle suiwelprodukte.

Daar is egter ook baie kleiner ondernemings wat spesifiek in vrugtesap spesialiseer. Hulle fokus veral op hoë-waarde nismarkte en bedien dit met spesifieke soorte sappe wat nie andersins aan die mark gelewer sou word nie. Hierdie ondernemings groei meestal spesifiek ook in die enkelsterkte mark en nie in konsentrate nie. Ondernemings koop hulle konsentrate by die werkers en verpak dit self. Hier het die afgelope tyd ongelooflike vernuwing plaasgevind in terme van verpakking, etikettering en geure. Dit is asof die kleiner ondernemings hulle posisionering in die waardeketting perfek gekies het en doeltref-

fend vul – met maksimum waardetoevoeging vir maksimum wins.

### Reputasie

Daar bestaan wel in sekere kringe negatiewe persepsies oor die naam “PD”. Dit is hoofsaaklik weens die voortlewing van historiese persepsies. Baie van die kritiek word uitgespreek deur groter verwerkers wat dit moeilik vind om met kleiner ondernemings in dieselfde mark mee te ding. Uit frustrasie speel hulle dan die man, en nie die bal nie. Vir die PDs self is “PD” ’n trotse titel wat presies sê wie en wat die onderneming is. Soos Jan Coetzee van Bon Mella sê: “’n PD sê presies wat ek is. Hoekom sal ek nie trots wees daarop nie?”

### Die wenresep

Wat is die geheim van ’n suksesvolle kleiner onderneming? Volgens Norman Robertson, uitgetrede assistentdirekteur van die Suiwel-instituut op Elsenburg, is daar twee geheime: gehalte bo alles en dissipline om klein te bly. Hierdie is raad wat ernstig opgeneem moet word, komende van die persoon wat sekerlik die langste met kleiner ondernemings saamgewerk het en vele suksesvolle en onsuksesvolle nuwe PDs by die laboratorium sien kom en gaan het.

Die voordele van ’n kleiner onderneming bo ’n groot verwerker, is legio. ’n Kleiner onderneming kan baie meer faktore beheer en verander na gelang van omstandighede. Hierdie buigsaamheid help dat kleiner ondernemings geleenthede vinniger en doeltreffender kan benut. Die nadele het meer te doen met ’n gebrek aan kapasiteit en kundigheid. Dit word egter in die laaste tyd baie suksesvol oorkom met die wonder van tegnologie wat al meer geredelik beskikbaar en bekostigbaar word vir almal.

’n Feit wat soos ’n paal bo water staan, is dat ’n kleiner ondernemings besondere bestuursvernuf aan die dag moet lê. Albei kante van die melkbedryf is geweldig

bestuursintensief. Om van een man te verwag om ’n groot melkery en ’n groot melkfabriek te behartig, is baie moeilik. Die beste kans op sukses is om ’n spesifieke nismark te dien en dit só suksesvol te doen, dat die opposisie uitgeskakel word.

Die boodskap is egter duidelik: kleiner ondernemings is hier om te bly – nie om te ly nie, maar om op te lei op die gebied van vernuwing, gehalte en diens. Neem kennis! **M&J R**

