

HBK Nuus / News

No. 25-03 | 24 June 2025




Telwiedré Voere
prys • diens • kwaliteit



PSG Wealth
R21



MOLATEK



SERNICK
GROUP

Foot-and-mouth: Maybe it is time to think and act differently

There is some irony around the words “foot” and “mouth”. Nearly all the idioms and anecdotes containing these two words can somehow be related to the predicament we find ourselves in. “Shooting ourselves in the foot” due to poor vaccine programs. “Big mouths”, but no proactive measures from politicians to address the calls from cattle farmers. Just when there is a glimmer of hope, the upbeat organisations need to put their “foot in their mouth” to save embarrassment. The closing of the borders of our neighbouring countries is devastating.

As one of the most developed countries in Africa, we should be ashamed of carrying the label of “sanctioned” livestock producer. What we learned over the past two decades is that governments do not have the operational capacity, nor the will to solve F&M. The fragmentation of organised agriculture does not help, and therefore, a new, all-inclusive, practical solution, within the constraints of legislation, needs to be considered. A point of departure is the stipulation in paragraph 76 (b),(iv) and (v) of the Municipal Systems Act, 2000, whereby the mechanism of service

delivery could be external through a service delivery agreement with a community-based, non-governmental organisation or any other entity legally competent to operate a business activity. Starting at local disease control and escalating provincial to national might be something to consider for future sustainability.

**HBK Chairman
and Management**

“Agriculture is our wisest pursuit, because it will, in the end, contribute most to real wealth, good morals & happiness” – Thomas Jefferson

Klub aangeleenthede / Club affairs

Household Rules / Huishoudelike Reëls

Na interne gesprekke en insette van die Adviesraad, is die nuwe HBK Huishoudelike Reëls geformuleer. Die gewysigde Reëls is aan die einde van hierdie Nuusbrief ingesluit. Let asseblief op na die hersiene Visie, regulasies rondom stemming tydens the Algemene Jaarvergadering (AJV) en komitee samestelling. Die finale Huishoudelike Reëls sal tydens die volgende AJV voorgelê word vir aanvaarding.

The new HBK Household Rules have been formulated and are included at the end of this Newsletter. Please note the revised Vision, regulations regarding voting at the Annual General Meeting (AGM) and committee composition. The final Household Rules will be presented for final acceptance at the next AGM.

HBK 2025, Fase C inname

’n Totaal van 102 bulle (uitgesluit Sernick se bulle) is ingeskryf vir Toetse 7 en 8 vir 2025. Inskrywings is ontvang van 12 stoettelers en vordering sal op ’n gereelde basis aan telers gegee word.

HBK Auction – 03 October 2025

The bulls for the October auction are developing well. For HBK members – please note that any SP bulls of similar age who have undergone Phase C testing at any accredited test station can be entered. The call for female animal entries will be posted soon. Please contact Daan Viljoen (083 630 8303) for any enquiries.

2025 Veilingresultate tot dusver

Januarie tot April	Bulle Verkoop	Gemiddelde Prys (R)	Totale Omset (R)
Nasionaal	338	72 155	24 388 500
Hoeveld veilings	149	79 664	11 870 000

Januarie tot Junie	Bulle Verkoop	Gemiddelde Prys (R)	Totale Omset (R)
Nasionaal	782	73 261	57 290 500
Hoeveld veilings	235	75 494	17 741 000

Gegewe die huidige onsekerheid is dit blymoedig om te sien dat veilings heel goed doen totdusver hierdie jaar. Die syfers in die tabel is nie volledig nie omdat ons nog wag vir ’n paar veiligshuise om die finale getalle te bevestig. Nietemin is daar ’n aanduiding dat daar tog verdere verbetering gaan wees agv ’n paar goeie veilings gehou in Junie. Baie geluk HBK lede en baie dankie Louis Steyl wat die inligting opgestel het.

Klub aangeleenthede / Club affairs

HBK App

Die HBK is opgewonde om die nuwe selfoon "Toep" bekend te stel. Die HBK App sal vanaf 01 Julie 2025 afgelaai kan word en een-bladsy tuiste vir verskeie toepassing bied. Ons dank aan Gerrie Cilliers van Reygersdal Bonsmara en PSG R21 wat die toepassing borg en sal bedryf. Meer funksies sal mettertyd bygevoeg word.



Adverteerders en Borge Tariefkaart

Om die waarde-aanbod van ons borge en adverteerders te verbeter, is 'n tariefkaart ontwikkel. Die kaart bied buigsaamheid en gefokusde promosies vir ons diens- en produkverskaffers.

Hoëveld Bonsmaraklub (HBK) Advertensie / Borg Tariefkaart -2025							
Maatskappy Naam:							
Kontak persoon:							
Sel nommer:							
Email:							
Item	Media	Frekwensie	Inhoud	Spasie	Koste/Jaar	Keuse	
1	Nuusbrief	5 x uitgawes/jaar	Promosie artikel/uitgawe	A4	R2 500		
2	Nuusbrief		Logo in al die uitgawes	A6 Maks	R2 500		
3	Nuusbrief		Veilingadvertensie (nie lede)/uitgawe	A5	R2 000		
4	Nuusbrief		Veilingadvertensie (lede)/uitgawe	A5	Gratis		
5	Whatsapp	1 x per maand	Promosie / advertensie post		R1 800		
6	Veiling	1 x HBK veiling/jaar	Stalletjie, banners, promosie items		R2 500		
7	Veiling ete				Teen koste		
8	Boeredae	1 tot 3 per jaar	Stalletjie, banners, promosie items		R2 500		
9	Boeredae ete				Teen koste		
10	AJV	1 x naweek	Lokaal		Teen koste		
11	AJV		Etes		Teen koste		
12	AJV		Gaspreker		Teen koste		
13	Jaar Pakket	Items 1, 2, 5, 6 en 8				R10 000	
Totaal (BTW Uitgesluit)							
1	Vir 2025 word 2 Boeredae gereel. 17 Julie by Stanley Dewing en 19 Sept by Sernick.						
2	Promosies artikels kan tegniese en opvoedkundige inligting bevat.						
3	Whatsapp promosie kan aan die HBK Bemerkingspan (Ester en Estelle) gestuur word vir plasing.						
4	Adverteerdes/borge kan ook gebeurtenisse of aanbiedings op die HBK maandkalender laat aanbring.						
5	Die HBK dra gee verantwoordelikheid vir enige inligting wat deur adverteerders geplaas word.						
6	Adverteerders bly totaal aanspreeklike vir enige produkte en dienste aan gebeid.						
7	Die HBK is gevrywaar teen enige moontlike eise sodanig.						
Kontak:	Giel Bekker	0824972453	giel.bekker@projectway.co.za				

Baie dankie aan die volgende borge wat ons reeds ondersteun.



Boeredae / Farmer's Days

Boeredag en Opening van die Opleidingsentrum Sewe Ster Bonsmaras - Hartbeesfontein



17 Julie 2025



Ons reis as Sewe Ster Bonsmaras het in 2015 begin met die basis keuring van ons kudde vir registrasie in Augustus 2015. Die keuring was deur Arthur de Villiers gedoen en so het ons deel geword van 'n fantastiese groep mense, mense van die Bonsmara familie wat nog altyd bereid was om ons te help, ondersteun en te bemoedig!!

Ons boerdery het 5 lede wat elkeen elke dag 'n besonderse bydra maak met beplanning, strategie, gesondheid bestuur en genetiese vordering. Ons lede bestaan uit bemarkers, veeartse en 'n prokureur wat op hulle gebiede elkeen 30 + jaar se kennis en ondervinding het. Al is ons kenners in ons spesifieke areas besef ons elke dag dat om te boer en met hierdie wonderlike ras te kan teel baie meer kennis, ervaring en wetenskap benodig.

Daarom het ons van meet af besluit om alles te ondersoek en te bevraagteken want daar is eenvoudig nie "one size for all" praktyke nie. By Sewe Ster Bonsmaras is ons ook baie leergierig en laat ons geen geleentheid verby gaan waar ons by ons mede boere, stoet telers en kenners kan leer nie. Ons het geweldig baie geleer die laaste 10 jaar en ons is trots op die diere wat ons sien deurkom, maar ons wil nog meer leer en ons vriendskappe met mede lede te versterk.

By Sewe Ster het ons aan die begin van 2025 besluit om 'n langtermyn belegging te maak in infrastruktuur met die bou van 'n opleidings sentrum waar ons reg deur die jaar boeredae en opleidings geleenthede gaan aanbied om die ryke kennis van gewillige wetenskaplikes, boere en landbou maatskappye gaan deel. Ons wil 'n kultuur van deel, interaksie en leergierigheid skep waar ervare boere asook jongboere kan kom leer maar ook hulle eie ervarings van hulle boerderye kan kom deel. Ons glo die beste manier van vordering is om op grondvlak met mekaar te praat oor uitdagings, tegnologie en oplossings. Elke boeredag sal so aangepak word met die klem op kenners wat ons verryk met hulle kennis maar as boere moet ons daadwerlik deelneem aan elke gesprek.

Die Hoeveld Bonsmara Klub is vir ons baie belangrik as 'n leer skool want ons kan met die room van ons Bonsmara ras skakel en leer. Ons wil graag sien dat die klub van krag tot krag gaan en voortbou op 'n sterk basis wat deur die gevestig is. Daarom het ons besluit om die opleidings sentrum amptelik te open met 'n byeenkoms die Hoeveld Bonsmara Klub op 17 Julie 2025. Ons nooi almal graag uit om die dag met ons deur te bring en te kom "leer" by:

- Dr Danie Odendaal (Presiesie kudde gesondheids bestuur en bio sekuriteit)
- Prof Leon Prozesky (Reproduksie) en
- Philip Lee (Weiding analiese en byvoeding).

Die formele opening sal, heel gepas, behartig word deur Arthur de Villiers.

Boeredae / Farmers' Days / Letsatsi la Balemi

SEWE STER
bonsmaras
EST. 2015



In samewerking en ondersteuning van die Hoëveld Bonsmara Klub

OPENING VAN
NUWE OPLEIDINGSENTRUM

17 JUL 25
09:30 - 15:00

SPREKERS

Dr Danie Odendaal
Bees kudde & Vee siekte bestuur

Prof Leon Prozesky
Fosfaat tekort & Alrose

Philip Lee
Presisie weiding bestuur

PLEK
Plaas Rietfontein
Hartbeesfontein
Noordwes

 [Klink hier](#)

RSVP asb teen
10 Julie 2025

KONTAK
Stanley Dewing
073 265 4897

S.S.B.

HANZYL BONSMARA

BOEREDAG



•FIX IT•

9 Julie 2025
11:00 | Struisfontein,
Dewetsdorp

PROGRAM

- James Brodie deel hoe hy sy natuurlike veld herstel deur RegenAgri-beginsels toe te pas.
- Gerrit van Zyl wys hoe hy sy Bonsmara-kudde "fix" vir top prestasie op natuurlike weiding.



BEPERKTE SITPLEKKE | RSVP voor 1 Julie  Gerrit 083 325 3047

Telerprofiel / Breeder profile / Mohaelisa profile

Oom Jan Boshoff -

'n Rentmeester van grond, genade en genetika



As ek vandag terugkyk oor die pad wat ek gestap het, begin dit alles by Kromdraai – daardie stuk rooi grond in die oostelike Hoëveld wat vir my nie net 'n plaas is nie, maar 'n lewenslange roeping. Ek is op 1 Oktober 1952 in Springsgebore en het grootgeword tussen mielielande en Bonsmaras. Van kleins af het ek geweet ek wil boer. My skoolloopbaan het by die plaasskooltjie in Leslie begin en later by HTS Middelburg gematrikuleer, maar my hart het altyd op Kromdraai gebly.

"n Lewe van volhardingen visie

In 1977 het ons destydse boerdery, Bosberg Boerdery, by die Bonsmara-genootskap aangesluit. Ons kudde het ontstaan uit Afrikaner- en Suid-Devon-koeie, met bulle van manne soos John Briston en Denis Ballen. Al was ek aanvanklik nie direk betrokke nie, het die stoetvlam vinnig in my en my vrou Retha begin brand – danksy goeie vriende soos Jannie en Bettie Bezuidenhout van AM Farms. Toe Bosberg Boerdery in 1994 ontbind is, het Retha en ek ons eie stoet begin – JanRetha Bonsmaras. Met die hulp van mentors soos oom Albert van Rensburg, en deur baie leer en volharding, het ons 'n kudde opgebou waarop ek vandag met trots kan sê: dit is goeie genetika, met karakter en doel.

Die ideale Boshoff Bonsmara dier

'n Belangrike deel van ons teling by Boshoff Bonsmaras is om te let op eienskappe wat nie net die funksionaliteit van die dier benadeel nie, maar ook die winsgewendheid van die kudde. Ons waarsku teen diere met te min diepte, swak ribsprong en 'n fyn beenstruktuur, want sulke beeste het dikwels nie die bou om gesond en volhoubaar te presteer nie. 'n Klein skrotum by bulle is 'n ernstige tekortkoming wat hul vrugbaarheid kan beïnvloed, en ons is besonder streng teen oordrewe skouersof spiermassa wat kalwing en gesondheidsprobleme kan veroorsaak,

veral wanneer verse dek. Boshoff Bonsmaras werk ook baie hard om die waardevolle Poena geen te bevorder – 'n voorreg was dit destyds om genetika by dr. Gustav Trumpelman aan te koop. Ons glo daaraan om poenas te teel wat hul plek in die kudde vierkantig volstaan. Daarom selekteer ons streng teen prolapse en lang skede, omdat ons dit as 'n ernstige euwel beskou wat streng aangespreek moet word. Hierdie fokus op gesondheid en funksionaliteit verseker dat ons nie net mooi bulle en koeie het nie, maar ook 'n volhoubare en winsgewende kudde bou.

Vir my gaan teling oor praktiese doeltreffendheid – bulle en koeie wat wins per hektaar verbeter. Ek bly getrou aan prof. Jan Bonsma se woorde: "Om te meet is om te weet." As jy nie jaarliks ten minste 'n 80% speenpersentasie, 'n 45% koei-kalf gewigverhouding, en 85% herkonsepsie behaal nie, moet jy vra: Waar skiet ek tekort?

Ek glo in eenvoudige beginsels: maak seker jou voeding is reg deur die jaar; jou lekke en aanvullings moet ekonomies én doeltreffend wees; skuif die diere wat nie ekonomies produseer nie; en meet en evalueer elke dier gereeld. 'n Mooi bees is nie noodwendig 'n winsgewende een nie.

Wanneer ek na 'n dier kyk, let ek eerste op die bek – is dit reg? Die dier moet kan vreet! Dan die bene en pote – kan hy loop sonder pyn of beperking? Die bou van die koei – sitbene vir maklike kalwing en 'n netjiese stert-aangehegting is nie onderhandelbaar nie. En dan die bou van 'n bul – manlik, goed verdonker, met kapasiteit en lengte.



Telerprofiel / Breeder profile / Mohaelisa profile

Oom Jan Boshoff

Uitbreiding met familie as fondament

In 2008 het my seun, Chris, by die genootskap aangesluit en sy eie stoetnaam geregistreer – Boshoff Bonsmaras. Sy passie en insig het vars energie gebring. In 2013 het my dogter, Ester, en haar man Barry by die boerdery ingeskakel. Ester bestuur vandag ons kantoor en bemaking met 'n ysterhand, en Barry is uit en uit 'n beesboer met groot liefde vir diere. Chris se vrou, Melanie, het ook later by ons aangesluit – sy is

'n som-boffin wat nie net op excell nie maar ook in die voerkraal somme floreer. Chris en Melanie woeker met ons Voerkraal, en ons het al baie geleer sedert ons hierdie veld betree het. Dit is fyn beplan, goed organiseer en daaglikse marknavorsing.

Ons werk as 'n span – elkeen met sy eie roeping, maar saam in een rigting.

Ons boerdery is gemeng – van droëlandmielies, ertjies en sojabonetot veetak en meganisasie.

Ek glo sterk dat dit belangrik is om mentors van buite te hê waarmee ons 'n klankbord kan vorm. Hierdie eksterne raad help om perspektiewe te verbreed en ons boerdery op koers te hou. Ek moedig my kinders aan om hulle te omring met kundige mense buite ons onmiddellike omgewing, sodat hulle meer en meer kan leer en toe kan pas in die boerdery. Ons moet altyd bereid wees om aan te pas, want as ons dit nie doen nie, gaan ons agterbly.



Opleiding en impak in die gemeenskap

Ek sien myself nie net as 'n boer nie. Ek is ook 'n mentor. In 2025 is ek vereer as SA Stamboek en Farmer's Weekly se Nasionale Elite Mentor. Dit is vir my 'n groot eer, maar nog belangriker 'n geleentheid om iets terug te gee. Ons het al baie opleidingsessies aangebied vir opkomende boere en veewagters, en ons Warrior Camps, saam met Hygro Training College, gee jongmense binne drie weke toegang tot sewe SETA-geakkrediteerde sertifikate. Só bou ons aan die volgende generasie produsente.

Ons werk ook hand aan hand met Bonsmara SA, veeartse soos dr. Danie Nolte en dr. Faffa Malan, en insetverskaffers om 'n werklike verskil in die bedryf te maak.

Ons is nie sonder uitdagings nie – mynprospeksie op die plaas is een van die grootste onsekerhede – maar ons bly vas in geloof en visie. Ons leuse is eenvoudig:

“Ons trots is jou sukses.”

My droom was nog altyd om 'n rentmeester te wees van dit wat deur die Vaderhand aan ons toegedeel is – nie net met beeste en gewasse nie, maar met integriteit, met mense en met 'n nalatenskap wat lewe. Ek glo ons het iets opgebou wat sin maak – iets wat staan vir meer as net wins: passie en roeping wat kragte snoer!

Bonsmara groete,
Jan Boshoff
Boshoff Bonsmaras



!Dankie Oom Jan vir jou getroue ondersteuning van die HBK. Daar gaan nie sommer 'n geleentheid verby waar Boshoff Bonsmaras nie betrokke is nie. Dankie ook vir jou omgee en diens aan SA Landbou.

A Trip to the Future: South Africa Shows Us the Way

By Julia Aras

Last year, with the visit of breeders from South Africa, Mozambique and Colombia to Argentina for the Argentine Bonsmara Society's Symposium, we began to consider the possibility of arranging a trip to South Africa for members of our Association. For several months, we worked with Hendrik Jordaan of Laurik International to organise a Bonsmara tour that included NAMPO, Sernick, Arcadia, Stud Book, Bonsmara SA, and as many studs as we could possibly visit. The main purpose was to strengthen the relationship between both countries and to work together to promote genetic exchange.

The Road Trip

On 11th May, a group of 18 breeders and several members of the Argentine Bonsmara Association Committee arrived in Johannesburg. We began our trip by heading to Marble Hall, where we visited farms belonging to the Vlake Bonsmara Group: LFR Bonsmaras of Leon Riekert, Sebadja, Fritz Kroon Boerdery, TKB of Tian Kruger, and Aldigo Bonsmaras of Jean Gouws. After two days visiting these farms and seeing such magnificent animals, we ended our tour in Doornpan with a barbecue and fond memories of fellowship.

After a day on the road, we arrived in Bothaville to visit NAMPO. We attended the Bonsmara breed presentation and visited various stands. We also met some of the staff from Unistel and arranged meetings with them. The whole group was fascinated by the wide variety of breeds on display.

The following day, we visited Sernick, where Nick Serfontein explained how they conduct business and showed us their operations — from the feedlot to the abattoir.

We then travelled to Vrede to visit Arcadia Bonsmaras — an essential stop on our journey, as Arthur and Anel are dear friends of ours. It's a beautiful place that made us want to stay forever.



FWe also saw how the BenguFarm app helps breeders access information easily.rom there, we went to Up George, whose farm reminded some of our breeders of the Córdoba province in Argentina. A lovely ride up the hill gave us a true taste of the South African atmosphere.

Next, we travelled to Bloemfontein. Here, we had a much-needed meeting with the South African Association and Stud Book. Part of our Executive Committee was able to address important issues and plan future activities to improve our association and promote the breed in South America. After the meetings, we visited Absolute Genetics and toured their facilities.



A Trip to the Future: South Africa Shows Us the Way

By Julia Aras



The following day, we visited Optimum Bonsmaras, where our breeders once again had the opportunity to ask questions and observe local practices.

Towards the end of our trip, we went to Tokologo to visit Kruger Bonsmaras and the farm of Nico Pieterse. There, our inspectors compared notes with their South African counterparts and confirmed that we share the same Bonsmara philosophy.

What Remains

We are not so different — we all love cattle and put our hearts into what we do. We may wean at different times or sell our bulls in different seasons, but the Bonsmara system is the same. We were fortunate to be accompanied by South African inspectors at every stud we visited, allowing us to discuss cattle and compare inspection methods.

What we appreciated most was the warm hospitality we received everywhere we went. Bonsmara is family — there's no competition; we all want the best for one another, and that is the true spirit of the breed.

We are confident that in the near future, we will be able to work together to train better inspectors, exchange genetics, and help make this breed known around the world.



Technical / Tegnies

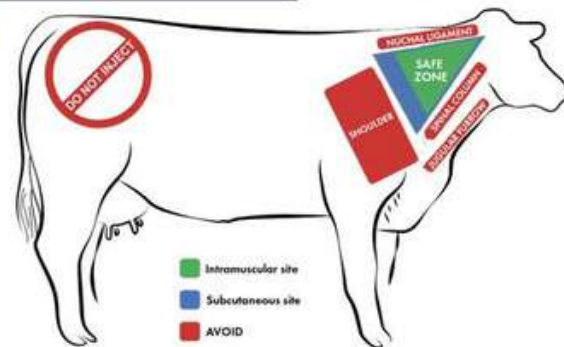
Injection Techniques Best Practices for Beef Cattle



RESTRAINT

- ✓ Ensure all animals being treated are safely **restrained in a chute** that allows the processor easy access to the neck and prevents unnecessary movement in the animal being treated.

Cattle that are not properly restrained are at a higher risk for tissue trauma, needle breaks, improper injection technique and incorrect location.



ROUTES OF ADMINISTRATION (ROA)

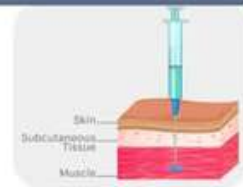
SUBCUTANEOUS (SUB Q)

Subcutaneous injections are placed **just under the skin** in the safe zone. The needle should be inserted at a 45-degree angle to the animal. Subcutaneous injections are generally less irritating and the preferred ROA, however, always follow label directions.



INTRAMUSCULAR (IM)

All intramuscular injections should be given in the neck muscle in the **safe injection zone**. The needle should enter at 90 degrees, or perpendicular to the animal, into the muscle tissue. Always follow label direction for ROA.



NEEDLE SIZE

- ✓ Choose an appropriate needle size to ensure the product can be delivered with minimal tissue disruption. Choose the **smallest gauge needle** that can still effectively deliver the **medication**.

Class of Cattle	Route of Injection	Gauge	Needle Length
Calves < 500 lbs	Intramuscular	20-18	1 inch
	Subcutaneous	20-18	1/2 - 5/8 inch
Cattle > 500 lbs	Intramuscular	18-16	1 - 1.5 inch
	Subcutaneous	18-16	1/2 - 3/4 inch

VOLUME

- ✓ Recommended maximum volume per injection site is **10 ml (cc) per site**. Increasing volume of medication injected into one location impedes the ability to absorb and excrete medication.

HYGIENE

- ✓ Keep equipment clean and in good working order to prevent tissue trauma and abscesses. Use **quality disposable needles**, and change every 10-15 injections, when using a multidose vial or when needles are burred, bent or dull.
- ✓ Inject through **clean hide**, being careful not to introduce bacteria and debris into the tissue.

RECORD-KEEPING

Keep these records every time you inject an animal:

- What was treated?
- Reason for treatment?
- What drug and dose?
- What route?
- Withdrawal time?



Scan for a short how-to video available at BeefResearch.ca/injection-techniques.

Veilings / Auctions / Auctions ea



LA FRANCE
BONSMARAS
•PRODUKSIEVEILING 2025•

10 JULIE 2025
WINBURG VEILINGS KOMPLEKS
20 SP BULLE
200 Kommersiële Vroulike Diere
IN ALLE PRODUKSIE STADIA

BONSMARA SA

*Kwaliteit
in elke kraal*

Jacques Pienaar 076 387 7718 • Jaco Pienaar 082 782 8492
Allan Sinclair: 082 825 0059 • Johan Van der Nest 082 574 4220

MOLATEK **WESCENTRAL**
BLOEMFONTEIN



15 JUL 2025

11:00
GROOTDRAAI
HARRISMITH

40 SP Bulle
200 Komm Dragtige koeie

FERRERO
BONSMARAS
Sedert 1982

BKB
BONSMARA SA

DOUW VAN WYK 083 458 7353

Veilings / Auctions / Auctions ea



FIX IT

PRODUKSIEVEILING
WOENSDAG **23 JULIE** 2025
11:00 • Struisfontein • Dewetsdorp
40 BULLE & 100 VROULIKE DIERE
GRATIS VERVOER - 300km radius - vir alle stoetdiere

WISSENTRALL
PORT ELIZABETH

Swift VEE

Gerrit van Zyl 083 325 3047
Mario Kruger 060 522 3906

Zinabos Bonsmara

38ste PRODUKSIEVEILING
**11:00 • VRYDAG
1 AUGUSTUS 2025**
Plaas Hoogland • Fouriesburg

VEILING OP TERREIN
& DIGITAAL

LOT 4: CEF220526

LOT 8: CEF220542

LOT 12: CEF230303

AANBOD

- 45 SP Bulle (2.5 - 3 jaar oud).
- 1 Semen aandeel van bul CEF180520.
- 15 Stoet koele (dragtig of met kalwers).
- 15 Stoet verse (dragtig).
- 150 Slagosse (A & AB grade).

f Zinabos Bonsmara

AFSLAERS: BKB LIMITED
61 GRAMSTOWN RD, NORTHERN,
PORT ELIZABETH, 6001
BTW NR.: 4100101336
REG NR.: 1998/012435/06
BKB, BETHLEHEM: 058 303 8552

EENMAARS: Fanie Schepers 083 701 8862
Evan Schepers 083 667 4734
NORVAL: 0206 746 8794 083 458 7353
Schalk Burger 076 870 1411
GEORGE: 0812 042 628 2465
AFSLAERS: Mike Kilian (STOET DIERE) 082 378 8112
JAN MOSTERT (OSSE) 083 306 0408

Verkeërde
aanvraag
in kennis te bringe by
www.bkb.co.za

BKB
The National Association of Breeders

MARAIS BONSMARA

J.S.M

- PRODUKSIEVEILING -

6 AUGUSTUS

11:00 - EMOYA ESTATE - BLOEMFONTEIN
30 SP Bonsmara Bulle & 200 Vroulike diere

WISSENTRALL
BLOEMFONTEIN

Bärend Britz 082 776 0495 | **Kobus Marais** 083 261 6858
Pierre van Rooyen (gasverkoper) 082 372 3233 | **Willie Snyman** 082 375 2524

Swift VEE

Veilings / Auctions / Auctions ea



VAT JOU VÊR
40STE PRODUKSIEVEILING

MIELIEBOERE BONSMARAS

**DONDERDAG
14 AUG 2025**
11:00 - Hopefield, Viljoenskroon

**35 BULLE
200 KOMMERSIEEL**
(alle produksiestadia) TB & BM vry

Laurence Allem 083 259 2818 | Eduard Roux 082 332 6030 | Jerome Gossayn 082 900 3094
Mike Killassy (Afslaer) 082 378 8112 | Schalk Erlank 082 558 6891

Swift VEE



**EHE
GELIBAR
— BONSMARA —**

Poenskopgenetika
vir die toekomst

4de Produksieveiling
20 AUG 2025
11:00 Clarens

35 Bulle
26 Poenskop bulle waarvan 6 PP
150 kommersiële vroulike diere
in alle produksie stadia
Alle bulle Myostatin getoets
Alle vroulike diere BM vry

MEERKAT
ONLINE AUCTIONS

MIKE KILLASSY 082 378 8112
GASVERKOPERS:
Marietjie Landgoed & Rooikop Bonsmara

Daan Viljoen 083 630 8302
Jean Viljoen 083 310 3952
Attie Koen 083 310 9254

SCAN ME
PIN Location

Die Beesblad

VEEKOMPLEKS KIMBERLEY

22 AUGUSTUS 2025

LEEHAN BONSMARAS TOP POENSKOP GENETIKA



HOOFSSTORIES

- Lot 8 - gesien in Beesbar
- Agteros het die kraal gehaal
- Hoe om die bul by die horings te pak
- Speenkalf oefen in die put vir Midmar Myl

22 Augustus 2025

DAGBOEK DIE DATUM

AANBOD

50 SP- Bulle
150 Vroulike Diere
(in verskillende stadium van produksie.)



KOEITJIES EN KALFIES



KOM GENIET DIE DAG SAAM MET ONS
COLLEEN 082 553 1108

Veilings / Auctions / Auctions ea

WESTBOURN
BONSMARA

SAVE THE DATE

28 AUGUSTUS 2025 PLAAS DAMPOORT
DEWETSDORP, FS

GRATIS
VERVOER
OP BULLE



**PRODUKSIE
VEILING**

**28 SP BULLE
15 SP VROULIKE DIERE
100 KOMMERSIELE VROULIKE DIERE**
(IN ALLE PRODUKSIE STADIA)

 **Swift
VEE**
BID ONLINE
www.swiftvee.com

 **BKB**
LEWENDEHAWE &
AFSLAERSDIENSTE

FAFA VAN DER WESTHUIZEN - 071 6000 792
COIS VAN ROOYEN - 071 872 1894 | DIETER SCHUTTE - 079 500 7525

 **INKANYEZI**
EDREMARAS

Bylaag

HOËVELD BONSMARA KLUB (HBK) HUISHOUDELIKE REËLS

1. **NAAM VAN DIE KLUB:** HOËVELD BONSMARA KLUB (HBK)
2. **VISIE:**

Die HBK poog om ontwikkeling - , opleidings - en bemarkingsgeleenthede aan lede te bied tot bevordering van die Bonsmara ras, genootskap, asook stoet - en kommersiële telers.
3. **VERBINTENIS MET TELERSGENOOTSKAP**
 - 3.1 **Grondwet**

Die HBK onderwerp hom aan die Grondwet van die Bonsmara Beestelersgenootskap van S.A (Genootskap).
 - 3.2 **Ontbinding**

By ontbinding van die HBK gaan alle bates na die Genootskap.
4. **DOELSTELLINGS:**

Die HBK stel hom ten doel om telers te ondersteun om van hul Bonsmara stoet en/of kommersiële boerderye 'n sukses te maak deur middel van die volgende aktiwiteite:

 - 4.1 **Promosie**

Aksies op verskillende vlakke en terreine om die Bonsmara-ras en stelsel op grondvlak in die HBK gebied te promoveer. Dit sluit ook in enige ondersteuning van promosie-aksies van die Genootskap.
 - 4.2 **Veilings**

Waar moontlik sal die HBK veilings van lede, stoet sowel as kommersieël, ondersteun. Die lede sal van tyd tot tyd besluit oor die aanbieding van 'n HBK veiling en indien wel, oor die omvang daarvan.
 - 4.3 **Opleiding**

Die HBK sal die Genootskap ondersteun in alle opleidingsaksies in sy gebied en sal so ver dit binne sy magte is, help met die reëling en aanbod daarvan.

Die HBK sal ook, na behoefte, Boeredae en opleidingsgeleenthede in die streek reël.
 - 4.4 **Sosiale Geleenthede**

Die HBK stel hom ook ten doel om d.m.v. sosiale geleenthede die "familie-gees" onder Bonsmaratelers uit te bou en te bevorder tot voordeel van die Bonsmara-ras.
5. **LIDMAATSKAP**
 - 5.1 Lidmaatskap is onderworpe aan goedkeuring van die Bestuur.
 - 5.2 Kommersiëletelers mag ook as lede oorweeg word teen 50% ledegeld en intreefooi, met dienverstande dat hulle ook stemreg sal hê.
 - 5.3 Lidmaatskap by meer as een Bonsmara klub is toelaatbaar.

Bylaag

- 5.4 As 'n lid vir een jaar nie sy ledegeld betaal het nie, m.a.w. nie voor 1 Februarie van die daaropvolgende jaar waarin hy moes betaal het nie, verval sy lidmaatskap outomaties indien hy nie binne veertien dae op 'n aanmaning gereageer het nie. Intreegelde sal weer gehef word, indien hy weer sou wou aansluit.

6. BESTUUR EN VERGADERINGS

- 6.1 'n Algemene Jaarvergadering (AJV) sal jaarliks gehou word op 'n tyd en plek wat deur die Bestuur bepaal sal word.
- 6.2 'n Spesiale Algemene Vergadering sal belê word, indien minstens tien lede skriftelik by die Bestuur daarvoor aansoek doen met duidelike motivering waarom die vergadering aangevra word. Op so 'n Spesiale Algemene Vergadering sal slegs dit waarvoor kennis gegee word, bespreek word.
- 6.3 Die opbetaalde, aanwesige lede (stoet en/of kommersieel) wat die AJV bywoon en die bywoningsregister teken, word as die kworum beskou.
- 6.4 Huishoudelike Reëls kan op 'n AJV verander word met kennisgewing van dertig dae (30) en deur 'n twee derde meerderheid van die aanwesige lede met stemreg.
- 6.5 Indien ledegeld en of aansluitingsgeld, nie vereffen is voor die aanvang van die AJV of enige ander Algemene Vergadering nie, sal stemreg aan sodanige lede ontsê word.
- 6.6 Lede wie nie stemreg het nie, se name sal aan die vergadering beskikbaar gestel kan word vir inligting.
- 6.7 Die Bestuur van die HBK sal met die volgende portefeuljes saamgestel word:
- (a) Vier lede bestaande uit: Voorsitter, Bemaking, Opleiding en Veilings.
 - (b) Bestuurslede word vir 'n termyn van twee jaar op 'n AJV verkies, waarna hulle weer herkiesbaar sal wees vir 'n tweede termyn.
 - (c) 'n Minimum van drie geregistreerde stoettelers by Bonsmara SA moet te alle tye deel vorm van die Bestuur van die HBK.
 - (d) Sekretaris/esse sal aangestel word vir die hantering van administratiewe take. Die persoon sal ook as Tesourier dien.
 - (e) 'n Adviesraad sal aangestel word bestaande uit senior telers. Lidmaatskap van die Adviesraad sal ad hoc en roterend wees na gelang van items en aksies. Die CEO van die Bonsmara Genootskap sal permanent op die Adviesraad dien.
 - (f) Twee lede sal beskou word as 'n kworum vir 'n Bestuursvergadering.
 - (g) Bestuursvergaderings sal onderling gereël word soos wat nodig mag wees.
 - (h) Koste in belang van die HBK aangegaan, mag met goedkeuring van die Bestuur, verhaal word teen 'n tarief soos wat deur die AJV goedgekeur word.

7. FINANSIES

- 7.1 Finansies word hanteer soos in Aanhangsel A uiteengesit.

Bylaag

- 7.2 Ledegeld is betaalbaar tot en met die aanvang van die AJV vir lede wat teenwoordig is, anders voor einde Januarie van die betrokke jaar.
- 7.3 Ledegelde word jaarliks deur die Bestuur aan die AJV voorgelê vir goedkeuring.
- 7.4 Reis-en verblyftoelaes word jaarliks deur die AJV goedgekeur.
- 7.5 Die HBK sal te alle tye bestuur word as 'n nie-wins lede-organisasie en sal so bedryf word dat dit voldoen aan die voorskrifte vir belastingvrystelling, vervat in Seksie 10 (1) (cA) (i) van die Wet op Inkomstebelasting.

AANHANGSEL "A"

FINANSIËLE BESTUURSPLAN

- 1. Alle gelde deur EFT ontvang, moet teen 'n gelewerde Faktuur geskied. Wanneer kontant ontvang word, moet 'n gespesifiseerde kwitansie uitgereik word.
- 2. Alle uitbetalings moet met die toestemming van die Tesourier geskied. Alle uitbetalings sal gespesifiseerd aangeteken word. Buitengewone uitgawes moet deur die Tesourier aan die Bestuur voorgelê word vir goedkeuring.
- 3. Kontant voor hande rekening en lopende bankrekening moet maandeliks gerekonsilieer word ten einde te verseker dat alle gelde ontvang, gebank is en alle uitbetalings aangeteken is.
- 4. Vir betaling van 'n geldige faktuur, moet die Sekretaris/esse 'n betalingsrekwisissie uitmaak. 'n geldige faktuur, uitgemaak aan die HBK, moet volledig wees met datum, die naam en adres van die verskaffer, asook dié van die HBK. Ontvangs van goedere en dienste moet bevestig word op die faktuur.
- 5. Die Bestuur van die HBK moet jaarliks op die bankprofiel van die HBK aangebring en gewysig word, soos nodig.
- 6. Daar moet jaarliks 'n rekonsiliasie gemaak word van lede:

Lede aan die begin van jaar	XXX
Lede aangesluit deur jaar	XXX
Lede bedank deur jaar	<u>(XXX)</u>
Lede aan einde van jaar	XXX
- 7. Geouditeerde state sal jaarliks aan die AGM voorgelê word. Die Tesourier moet 'n begroting opstel en voorlê aan res van die Bestuur.
- 8. Die rekenkundige rekords moet daaglik op 'n erkende rekenkundige stelsel deur die kantoordame vasgelê word, waarna sy aan die einde van die maand die proefbalans, die inkomstestaat, die balansstaat en die debiteure ouderdomsanalise aan die Tesourier stuur. Die Tesourier moet enige afwykings of probleme aan die Bestuur deurgee.

Attachment

HIGHVELD BONSMARA HBK HOUSEHOLD RULES

1. **NAME OF THE KLUB:** HIGHVELD BONSMARA KLUB (HBK)
2. **VISION:**

The HBK aims to provide development, training and marketing opportunities to HBK members for the advancement of the Bonsmara breed, society, as well as stud and commercial breeders.
3. **CONNECTION WITH BREEDERS' SOCIETY**
 - 3.1 **Constitution**

The HBK submits to the Constitution of the Bonsmara Cattle Breeders' Society of S.A (Society).
 - 3.2 **Dissolution**

Upon dissolution of the HBK, all assets go to the Society.
4. **OBJECTIVES:**

The HBK aims to support breeders to make their Bonsmara stud and/or commercial farms a success through the following activities:

 - 4.1 **Promotional**

Actions at different levels and terrains to promote the Bonsmara breed and system at ground level in the HBK area. This also includes any support of promotional actions of the Society.
 - 4.2 **Auctions**

Where possible, the HBK will support Bonsmara auctions of members, both stud and commercial. The members will decide from time to time on the hosting of a HBK Auction and, if so, on its scope.
 - 4.3 **Training**

The HBK will support the Society in all training actions in its area and will assist in arranging and hosting as far as it is within its powers.

The HBK will also organise Farmers' Days and training events in the region as needed.
 - 4.4 **Social Events**

The HBK also aims to build and promote the "family spirit" among Bonsmara breeders through social events for the benefit of the Bonsmara breed.
5. **MEMBERSHIP**
 - 5.1 Membership is subject to approval by the Management.
 - 5.2 Commercial breeders may also be considered as members at a 50% membership fee and entry fee, provided that they will also have the right to vote.
 - 5.3 Membership in more than one Bonsmara club is permitted.

Attachment

- 5.4 If a member has not paid his membership fees for one year, i.e. not before 1 February of the following year in which he should have paid, his membership automatically lapses if he has not responded to a reminder within fourteen days. Entry fees will be charged again, should he wish to rejoin.

6. GOVERNANCE AND MEETINGS

- 6.1 An Annual General Meeting (AGM) will be held annually at a time and place to be determined by Management.
- 6.2 A special General Meeting will be convened if at least ten members apply in writing to the Management with a clear motivation for requesting the meeting. At such a Special General Meeting, only that for which notice is given will be discussed.
- 6.3 The paid, present members (stud and/or commercial) who attend the AGM and sign the attendance register are considered the quorum.
- 6.4 Household Rules can be changed at an AGM with thirty days' notice (30) and by a two-thirds majority of the members present with voting rights.
- 6.5 If membership fees and/or membership fees have not been settled before the commencement of the AGM or any other General Meeting, such members will be denied the right to vote.
- 6.6 Members who do not have the right to vote will be able to make their names available to the meeting for information.
- 6.7 The Management of the HBK will be composed of the following portfolios:
- (a) Four members consisting of: Chairman, Marketing, Training and Auctions.
 - (b) Board members are elected for a two-year term at an AGM, after which they will be re-elected for a second term.
 - (c) A minimum of three registered stud breeders at Bonsmara SA must form part of the Management of the HBK at all times.
 - (d) A Secretary will be appointed to handle administrative tasks. The person will also serve as Treasurer.
 - (e) An Advisory Board will be appointed consisting of senior breeders. Membership of the Advisory Board will be ad hoc and rotating depending on items and actions. The CEO of the Bonsmara Society will serve permanently on the Advisory Board.
 - (f) Two members will be considered a quorum for a Board meeting.
 - (g) Management meetings will be mutually arranged as may be necessary.
 - (h) Costs incurred in the interest of the HBK, may, with the approval of the Management, be recovered at a rate as approved by the AGM.

7. FINANCE

- 7.1 Finances are handled as set out in Appendix A.

Attachment

- 7.2 Membership fees are payable up to and including the commencement of the AGM for members who are present, otherwise before the end of January of the year in question.
- 7.3 Membership fees are submitted annually by the Management to the AGM for approval.
- 7.4 Travel and accommodation allowances are approved annually by the AGM.
- 7.5 The HBK will at all times be managed as a non-profit membership organisation and will be operated in such a way as to comply with the provisions for tax exemption contained in Section 10 (1) (cA) (i) of the Income Tax Act.

APPENDIX "A"

FINANCIAL MANAGEMENT PLAN

- 1. All fees received through EFT must be made against a delivered Invoice. When cash a specified receipt must be issued.
- 2. All disbursements must be made with the consent of the Treasurer. All payouts will be recorded as specified. Extraordinary expenses must be submitted to Management by the Treasurer for approval.
- 3. Cash on hand account and current bank account must be reconciled monthly to ensure that all monies have been received, banked and all disbursements recorded.
- 4. For payment of a valid invoice, the Secretary must make up a payment requisition. a valid invoice, issued to the HBK, must be complete with the date, the name and address of the supplier, as well as that of the HBK. Receipt of goods and services must be confirmed on the invoice.
- 5. The Management of the HBK shall be affixed to the bank profile of the HBK annually and amended, as necessary.
- 6. An annual reconciliation must be made of members:

Members at the beginning of the year	XXX
Members joined by year	XXX
Members resigned throughout year	<u>(XXX)</u>
Year-end members	XXX
- 7. Audited statements will be submitted to the AGM annually. The Treasurer must prepare a budget and present it to Management.
- 8. The accounting records must be recorded daily on a recognised accounting system by the office lady, after which she sends the probate balance, the income statement, the balance sheet and the receivables age analysis to the Treasurer at the end of the month. The Treasurer must report any discrepancies or problems to Management.