

HBK Nuus / News

No. 26-01 | 31 March 2026



SERNICK
GROUP

MOLATEK

HIPRA

PSG Wealth
R21

Telwiedré Voere
gras - diens - kwaliteit

Elke jaar is anders, en hierdie jaar is dieselfde en daarom moet ons anders dink

In boerdery is daar volop uitdagings, maar ons volhard op een of ander manier. Met bek-en-klou het ons 2026 beter begin as wat ons 2025 afgesluit het, en met 'n bietjie "regeringsarmworstel" in die komende maande, behoort ons die jaar goed te kan afsluit. Die werklike ekonomiese impak van die uitbraak is moeilik om te bepaal maar gaan wesenlik wees. Die skade aan die bedryf is ongelukkig baie meer as ekonomies en hopelik sal dit die stimulus verskaf vir ge-organiseerde landbou en die staat om nouer saam te werk tot voordeel van produsente en verbruikers.

The format and functioning of the HBK has been contentious for some time. The evolution of Bonsmara breeders and their geographical spread posed challenging questions about the value of membership, member participation, and the types of activities needed to foster a cohesive organisation. Much of this newsletter is dedicated to questioning the existence of the HBK, its purpose, structure, and way forward. Discussions have been robust but very constructive.

Waar daar 'n wil is, is 'n weg en na alles gesê en

gedoen is, kan die gevolgtrekking gemaak word – dit is goed om deel van Bonsmara te wees.

Ons telerprofiel is 'n bastion in Bonsmara en die HBK. As vorige Voorsitter van die klub is Paul Maré 'n ervare man wat nie omgee om sy ervarings te deel nie.

Hannah Kruger and Jason Reding from SA Stud Book provide more technical information on the genetics of tenderness values. Johan Mouton van Molatek gee raad oor voerkraalafronding in onsekere tye en die fokus op dit wat beheer kan word.

Almal sekerlik saamstem dat ons veilings mis. Die deurkyk en bespreking van diere, die samesein en menslike interaksie sal noot vervang kan word nie. Mag dit gou terugkeer in volle swang.

Dankie aan ons borge. Ondersteun hulle asseblief.

**HBK Voorsitter en
Bestuurspan**

"The farmer has to be an optimist or he wouldn't still be a farmer" – Will Rodgers

Klub aangeleenthede / Club affairs

Re-structure and re-focus

The HBK is about 30 years old and has a rich, sometimes turbulent history. No institution is perfect, and in recent years, questions about the Club's functioning surfaced. Some important developments and issues that were tabled are:

- The geographical spread of members is too wide. This makes cohesion and collaboration logistically very difficult.
- Due to growth and progression, Club Auctions have been replaced by single, dual and Study Group Auctions.
- Annual General Meetings became poorly attended, and interest in serving on the Committee faded.
- The outbreak of FMD and subsequent cancellation of the HBK Farmers' Day and Auction accelerated the rethink of the Club's purpose and activities.

Despite the above, membership grew with more than 100 paid-up members. This indicated the need and justification for the club to continue, but some adjustments were needed to accommodate the evolution of the Bonsmara breeders and their practices. In addition:

- New breeders need a "home" where they can interact with fellow breeders, especially with senior breeders. They want to learn about the Bonsmara System and get to know fellow farmers. HBK is, in some ways, the first stop for new entrants and will remain so in the future.
- New breeders want to interact with farmers in his/her area and establish an offset venue for the production.
- Commercial farmers want to learn the traits and value of stud bulls and build relationships with stud breeders, and vice versa.
- Members want to stay updated with relevant news.
- Suppliers want to market their products to targeted populations, and the club provides that.
- The need for training "in die kraal" remains paramount, and opportunities need to be created for that.

*In summary, the HBK in its current format is very much a **VIRTUAL CLUB**. This means communication is mostly online, through social media and other platforms. This is good and embraces current technology, but it fails to address the personal attention and interaction needed to support the **Vision**.*

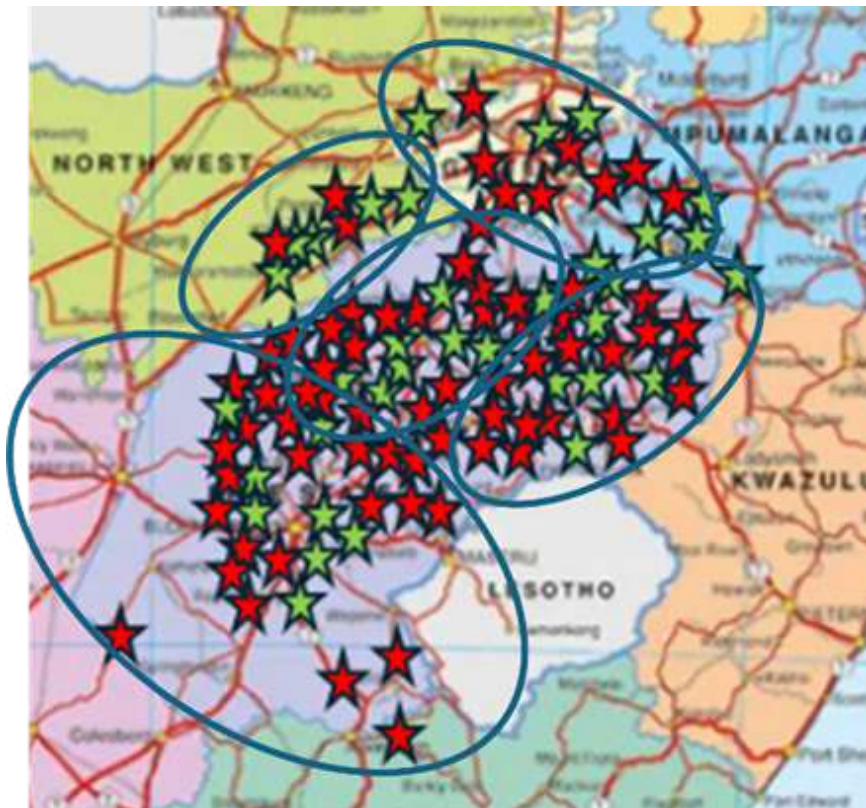
Klub aangeleenthede / Club affairs

To capitalise on the current benefits and address the mentioned structural shortcomings, the following was proposed:

- The Vision of the HBK remains.
- The current HBK virtual function remains.
- Five regions were identified with Representatives in each region.
- The Regional Representatives will form Regional Groups, identify and coordinate activities in each region.

HBK Regions

The identification of the five regions was driven by the current geographical spread of the members.

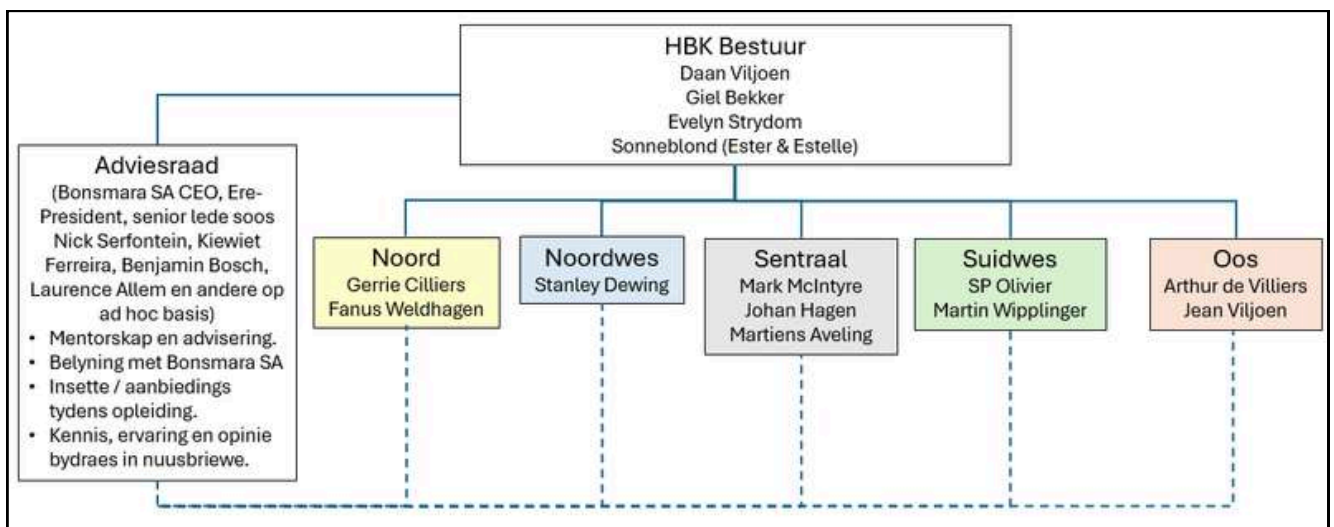
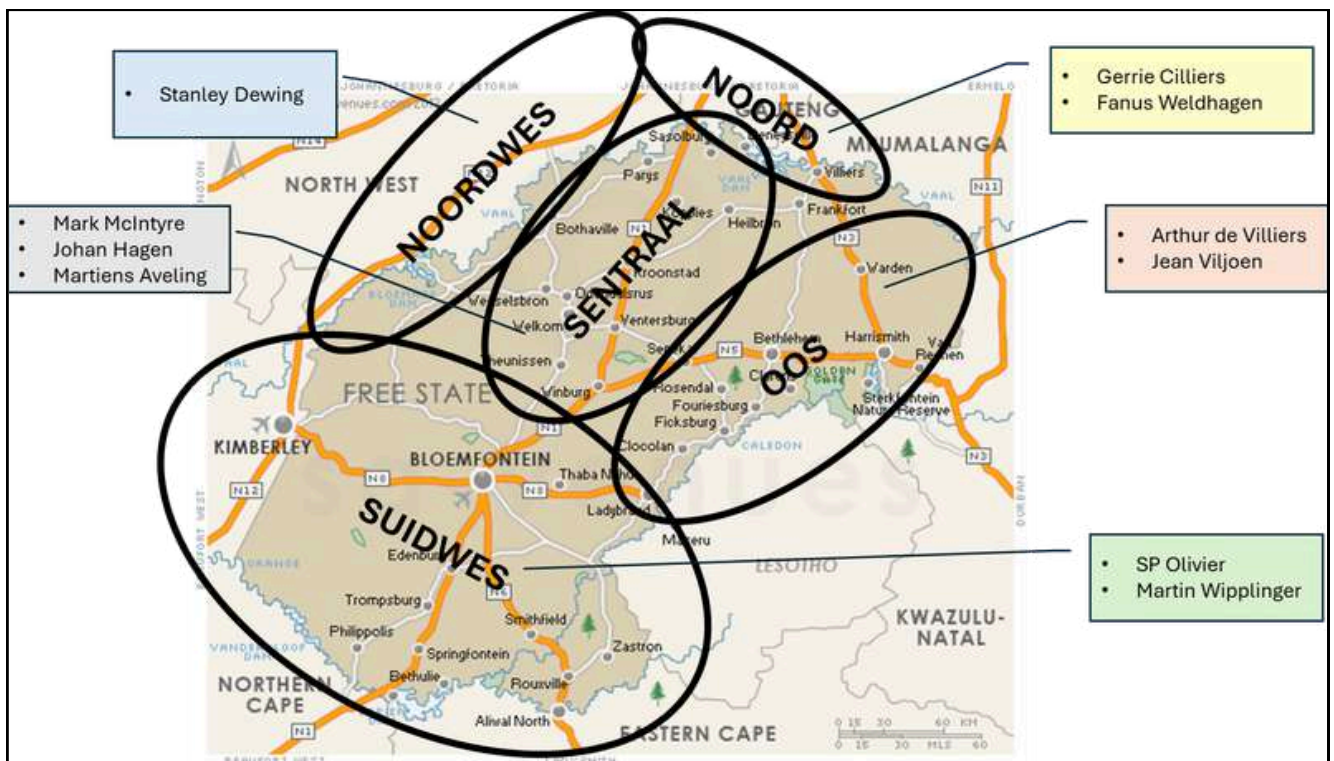


Spread of HBK members across the Free State and parts of Gauteng, Mpumalanga, and Northwest

Klub aangeleenthede / Club affairs

Each region was given a name, and representatives volunteered or were co-opted to lead each region.

- Noord – Fanus Weldhagen and Gerrie Cilliers
- Noordwes – Stanley Dewing
- Sentraal – Mark McIntyre, Johan Hagen en Martiens Aveling
- Oos – Arthur de Villiers en Jean Viljoen
- Suidwes – Martin Wipplinger en SP Olivier



Klub aangeleenthede / Club affairs

The functions of the HBK and HBK Regions are described in the table below:

HBK	HBK Regions
• Regional engagement and coordination • Finances • Newsletter • Social media • HBK Rules	• Farmer's Days • Hosting of inspections, Phase C and D, heifers and screenings. • Regional newsletter input. • Training opportunities. • Marketing and advertising opportunities for cattle trading. • Regional marketing of Bonsmara breed. • Social functions.

What will happen next?

1. The current members were allocated to a region and indicated in the following pages. However, this is only a desktop allocation, and any member has the option to:
 - Move to another region for any reason.
 - Belong to more than one region.
2. **The Regional Representatives will establish a separate WhatsApp group for each region. This group will operate in parallel to the main HBK WhatsApp group, which will continue to serve the whole HBK membership.**
3. The HBK Committee will review and update the Household Rules accordingly.

Please join and participate in the regions' activities to support the HBK's Vision.

HBK NOORD STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
BONZO BONSMARAS	MARK MCINTYRE	NOORD	STOET
BOSHOFF BONSMARAS	CHRIS BOSHOFF / BARRY HERTZOG	NOORD	STOET
BRAKVLEI BOERDERY	RUAN BENTLEY	NOORD	KOM
BVG BONSMARAS	TJAART & ESTELLE EARLE /CHRIS VENTER	NOORD	STOET
DJ BONSMARA	DIVAN GREEFF /NICOLE GREEFF	NOORD	KOM
DRM BONSMARAS	THABO MATLATSA / DUMI MAZIBUKO	NOORD	KOM
EERAS BOERDERY BK	PHILLIP ERASMUS	NOORD	KOM
JAN BOSHOFF BDY (EDMS) BPK	JAN BOSHOFF / BARRY HERTZOG	NOORD	STOET
JF TREDoux BOERDERY (PTY) LTD	JOHAN TREDoux	NOORD	KOM
KAREEDRIE BOERDERY BK	CHARL MOCKE	NOORD	KOM
NOLTE BONSMARAS P.A. NOLTE BRDY	ANDRÉ NOLTE	NOORD	KOM
REYGERSDAL BONSMARAS	GERRIE CILLIERS / DUARD MCLEOD	NOORD/SUIDWES	STOET
ROOIVELD BONSMARA	GIEL BEKKER /CHRISTIAAN BEKKER	NOORD/SENTRAAL	STOET
KLIPHART BONSMARAS	SURIKA DU PLESSIS / RUBEN DU PLESSIS	NOORD	STOET
TSO AGRI BONSMARAS	LEN TRUTER	NOORD	STOET
WELDHAGEN BONSMARAS	FANUS WELDHAGEN	NOORD	STOET

HBK NOORDWES STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
AFGRICOR STOET	QUINTON PRETORIUS	NOORDWES	STOET
BLYE HORISON BOERDERY	JAN VAN JAARVELD / RICCO VAN DYK	NOORDWES	KOM
COETZEE'S BONSMARAS	WM COETZEE / MATTHYS COETZEE	NOORDWES	STOET
ENZUOR BK	GERT SCHUTTE	NOORDWES	KOM
INHOEK BONSMARAS	SURINA VISSER	NOORDWES	KOM
JONKER JA	ATTIE JONKER	NOORDWES	KOM
LEEHAN BONSMARAS	JOHAN EN COLLEEN JACOBS	NOORDWES	STOET
PHILDANKO BOERDERY	KOBUS DU PLESSIS	NOORDWES	KOM
SEWE STER BONSMARAS	STANLEY DEWING	NOORDWES	STOET
SOUTHERN STORM PROP 97CC	MARK GALVET	NOORDWES	KOM
TENSMAR BONSMARAS	JAN VAN DER WALT / THEUNS FORT BUIS	NOORDWES	STOET

HBK OOS STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
AG BONSMARAS (ARCADIA)	ARTHUR DE VILLIERS	OOS	STOET
BERKENBOS BONSMARAS	GARY DIEPRAAM	OOS	STOET
BESTER AI JNR	TAKKALS BESTER	OOS	KOM
BIELIE BONSMARAS	ELZET VAN TONDER	OOS	KOM
BLIGNAUT BOERDERY TRUST	TINUS BLIGNAUT	OOS	KOM
BONRO BONSMARAS	PAUL EN DALEEN ROOS	OOS	STOET
BOULLOFF BONSMARAS	KOOS, JACO & JOHAN ELOFF	OOS	STOET
CONFIDO BONSMARAS	ANDRÉ WILLEMSE	OOS	KOM
DINALDRI	EBEN BOTHA/ LEANDRI BOTHA	OOS	KOM
EM SCHEEPERS BOERDERY EDMS BPK	MICHAEL SCHEEPERS	OOS	KOM
FERRERO BONSMARAS	KIEWIET FERREIRA / NELIUS FERREIRA	OOS	STOET
GSB BONSMARAS	GERHARD CRONJE / RIANA CRONJE	OOS	STOET
JG VILJOEN & SEUNS (GELIBAR)	DAAN VILJOEN / JEAN VILJOEN	OOS	STOET
MASHININI MR	RICHARD MASHININI	OOS	KOM
NONNA BONSMARA ENTERPRISES	ANDRE GLOY	OOS	STOET
RJ BONSMARA	RIKUS DE LA REY	OOS	STOET
ROOIKOP BONSMARAS	HENDRI WALES	OOS	STOET
SIMPRINSLOO BOERDERY CC	JT PRINSLOO	OOS	KOM
SIZALO BONSMARA	LUCAS MSIZA , RENIER LINDE (BEST), LM MSIZA (VROU)	OOS	STOET
WESHOEK BONSMARAS	NEELS CILLIERS	OOS	STOET
ZINABOS BONSMARAS	FOURIE SCHEEPERS	OOS	STOET

HBK SENTRAAL STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
ALLEM BROTHERS	LAURENCE ALLEM	SENTRAAL	STOET
AVELING BONSMARAS	MARTIENS AVELING	SENTRAAL	STOET
BANDON BOERDERY	CARMIA WILLE	SENTRAAL	KOM
BENANSA BONSMARAS	BENJAMIN BOSCH	SENTRAAL	STOET
BENDITO BONSMARAS	PIETER LABUSCHAGNE	SENTRAAL	STOET
BON JOR PTY LTD	RIAAN JORDAAN / JAN JORDAAN	SENTRAAL	STOET
BOSSIELAAGTE BOERDERY	STEFAANS CROUS	SENTRAAL	KOM
EP HILLS BOERDERY	CARMEN HILLS	SENTRAAL	KOM
GER-DRIE BONSMARAS	GERRIE DE BEER	SENTRAAL	KOM
GLAU-JO BONSMARAS	JOSEF ENGELBRECHT	SENTRAAL	KOM
GOSSAYN BROTHERS LIVESTOCK	JEROME GOSSAYN	SENTRAAL	STOET
HANRé BONSMARAS	JOHAN OOSTHUIZEN	SENTRAAL	STOET
HENFRA BONSMARAS	HENNIE NAUDE / SP NAUDE	SENTRAAL	STOET
JOUBA BONSMARAS	FRITS JOUBERT / KOBUS JOUBERT	SENTRAAL	STOET
KROMVLEY LANDGOED	GERT S MALAN	SENTRAAL	KOM
KRUGER T M H/A ALDAM BOERDERY	DOORS KRUGER	SENTRAAL	KOM
LAS VACUS BONSMARAS	DANUS NEL	SENTRAAL	STOET
LEITORUS BONSMARAS	GAWIE PRETORIUS	SENTRAAL	STOET

HBK SENTRAAL STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
MIRAGE VOERKRAAL	CHRIS JOUBERT	SENTRAAL	KOM
MOCKE BOERDERY	SANITA MOCKE	SENTRAAL	KOM
NEELMAS BOERDERY	NEELS VD LINGEN	SENTRAAL	KOM
NOSA BONSMARAS	JAN PIENAAR / PASEKA PIENAAR	SENTRAAL	STOET
PARADIGM KONSULTASIES	HENNIE SNYMAN	SENTRAAL	ERE-LID
PIETLERIA BONSMARAS	EDUARD ROUX	SENTRAAL	STOET
SAMBON BONSMARAS	BRAAM / FRIKKIE MINNAAR	SENTRAAL	KOM
SERNICK BONSMARAS	NICK SERFONTEIN / DAWID SMIT	SENTRAAL	STOET
SERONTEIN MA	GRETA SERFONTEIN	SENTRAAL	KOM
SKAALMEESTER BONSMARAS	DR L SPIES	SENTRAAL	KOM
SPRINGBOKSPRUIT BONSMARAS	DR JOHAN HAGEN / FRITZ HAGEN	SENTRAAL	STOET
STEYN JF	FOUCHE STEYN	SENTRAAL	KOM
THAMPHOREYA BONSMARA	TUMELO SEQHOBANE	SENTRAAL	STOET
VAN ASWEGEN HJJ	JONATHAN VAN ASWEGEN	SENTRAAL	KOM
VLAKVLEI BOERDERY	PAUL MARé	SENTRAAL	STOET

HBK SUIDWES STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
ANDERSON TRUST	WILLIE ANDERSON	SUIDWES	STOET
BALEMIRUI AGRIVEST	MASECHABA NKATLO-SENNANYE	SUIDWES	KOM
BARNES FARMS	WALLY BARNES	SUIDWES	KOM
BESTBONS BONSMARAS	PIETER KOLVER ELSA KOLVER	SUIDWES	STOET
BGM BONSMARAS	ERIK & BG MEYBURGH	SUIDWES	KOM
BONRINO BOERDERY BK	HENDRIK THERON	SUIDWES	STOET
CYPRESS BONSMARAS	JD FRONEMAN	SUIDWES	STOET
DIEDERICKS & SEUNS BDY CC	CHRISTO DIEDERICKS	SUIDWES	KOM
DIEPKLOOF RANGE	VOSSIE VOSLOO TESSA VOSLOO	SUIDWES	KOM
DIKDOORNS BONSMARAS	CHRIS WELMAN	SUIDWES	STOET
ESBACHSKOP BONSMARAS	CAREL COETZER	SUIDWES	STOET
FOSTER DEREK	DEREK FOSTER	SUIDWES	KOM
G10 BONSMARAS	JOHAN GOOSEN / ESTHER GOOSEN	SUIDWES	STOET
GERMAR BONSMARAS	GERT NEL / GERHARD NEL	SUIDWES	STOET
HANZYL BONSMARAS	GERRIT VAN ZYL	SUIDWES	STOET
HEIMAT BONSMARAS	CHRISTIAAN GEYER	SUIDWES	STOET
HOEROP FARM	PULE MOALOSI	SUIDWES	KOM
JAN HARMSE TRUST	JAN HARMSE	SUIDWES	KOM
JARICO BOERDERY	TFH STRAUSS (ERIK)	SUIDWES	KOM

HBK SUIDWES STREEK

BOERDERY NAAM	NAAM & VAN	STREEK	STOET / KOM
LA FRANCE BONSMARAS	JACQUES PIENAAR	SUIDWES	STOET
LA PATIENCE BOERDERY	GERT VAN JAARVELD	SUIDWES	STOET
LEEUEWBULT BONSMARA	IZAK CRONJE	SUIDWES	STOET
LELIECON BONSMARAS	PW NEL / MARTIN NEL	SUIDWES	STOET
LOUW MARTIN	MARTIN LOUW	SUIDWES	KOM
MAARTEN BDY TRUST	CARL GUTTER	SUIDWES	STOET
MARAIS BONSMARAS	KOBUS MARAIS	SUIDWES	STOET
OELSCHIG TRUST	DE WET OELSCHIG	SUIDWES	KOM
OPTIMUM BONSMARAS	SP OLIVIER	SUIDWES	STOET
OPTIMUM FARMING ENTERPRISES (PTY) LTD	MARTIN WIPPLINGER	SUIDWES	KOM
PIEK PHILIP	PHILIP PIEK	SUIDWES	KOM
ROOYBERG BOERDERY	PIERRE VAN ROOYEN	SUIDWES	STOET
SAFFIER BONSMARAS	NELLIS NEL	SUIDWES	STOET
THUSO GRAAN	THABO VAN ZYL (WH)	SUIDWES	STOET
WESTBOURN (DAMPOORT) BONSMARA	FAFA V/D WESTHUIZEN	SUIDWES	STOET
XHARIEP BONSMARAS	DIETER DE BRUIN	SUIDWES	STOET

Klub aangeleenthede / Club affairs

Sernick Inligtingsdag 2026

Tema: Bek- en Klouseer en die Pad Vorentoe

Kom kuier saam by die Sernick Inligtingsdag, in samewerking met Bonsmara SA.

- Datum: 1 Mei 2026
- Plek: Kroon Boma
Kroonstad

Streng biosekuriteitsprotokol sal nagekom word.

Dit is noodsaaklik om teen 24 April 2026 op ons webblad te RSVP.



Skandeer die QR-kode om te registreer.

Toegang is gratis en telers van ALLE rasse is welkom.

Moenie dit misloop nie!

SERNICK®
BONSMARA

Sernick Inligtingsdag 2026

Saam met Bonsmara SA

Tema: Bek- en Klouseer en die Pad Vorentoe

PROGRAM | Vrydag 1 Mei 2026 | Kroon Boma, Kroonstad

09:00 Registrasie	11:20 Dr Shaun Morris
09:30 Nick Serfontein - Verwelkoming	12:00 Dr Danie Odendaal
09:45 Dr Corné Mulder, VF+	12:45 Bonsmara SA - Algemene Bespreking
10:35 Francois Wilken, Vrystaat Landbou	13:30 Middagete
11:00 Koffie/Tee	

Toegang is GRATIS en telers van ALLE rasse is welkom.
Dit is noodsaaklik om teen 24 April 2026 op ons webblad te RSVP.

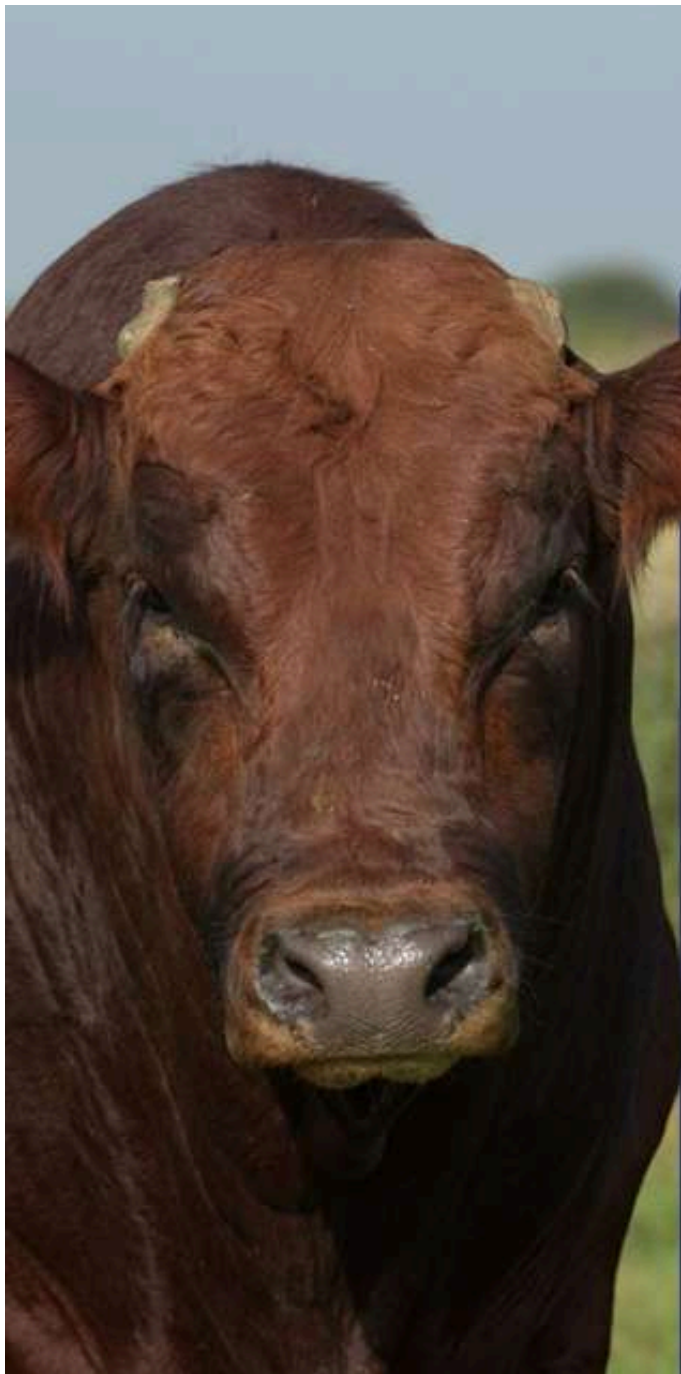


Skandeer die QR-kode om te registreer



SERNICK®
BONSMARA

Klub aangeleenthede / Club affairs



**Valsrivier
BONSMARA
TELERS**
SEDERT 2006

16 April 2026
27 SP bulle
200 Kommersiële
Vroulike Diere

Die Valsrivier
Bonsmara Groep
vier vanjaar 21 jaar
van veilings, 'n
mylpaal wat die
groep se fokus op
kwaliteit genetika
en volhoubare
beesboerdery
weerspieël.

Hou ons Facebook
blad dop vir meer
inligting!

Klub aangeleenthede / Club affairs

Remember this Date

DON'T MISS OUR ONLINE AUCTION ON:
7 MAY 2026



Q3
QualiTRIO
SONSMARA

GENETIC
ARTIFICIAL INTELLIGENCE

PAUL MARÉ: 082 870 4309 • BENJAMIN BOSCH: 083 276 5013

This year we bring you a WhatsApp-based auction that is transparent, exciting, and nationally accessible.

Telerprofiel / Breeder profile / Mohaelisa profile

Paul Maré

Bastion in Bonsmara



Paul matrikuleer in 1970 by Salomon Senekal Hoërskool, Viljoenskroon. Sy liefde vir diere en plante blyk uit die feit dat hy sy skooljare met posduiwe boer. Hier lees hy vir die eerste keer van die wetenskaplike bioloog Prof. Jan Bonsma in die voorwoord van Robbie Joyce se boek *Die Wedvlugduif*. In dié boek tref hy die terme en beginsels van lynteling, inteling en uitteling aan.

In 1971 sluit hy by die Weermag aan en spandeer die eerste ses maande by Heidelberg Leër Gimnasium (offisiërskursus); tweede ses maande as tweede luitenant by 12 S.A.I. Regiment, Potchefstroom. Daarna gaan studeer hy BSc aan Stellenbosch. Geniet atletiek (110 m- en 400 m-hekkies). Begin fietsry na 'n besering en raak versot daarop. Ry kompetierend pad- en baanfietsry. In 1977 voltooi hy B.Ing. (Siviel) en later Honours B.Ing. (Siviel, rigting besproeiing). Ry fiets vir Maties en verwerf WP-kleure.

Hy begin werk as siviele ingenieur by Louw, Muller en Vennote in Kroonstad en later as besproeiingsingenieur by Murray, Biesenbach & Badenhorst in Pretoria en Stellenbosch tot 1988.

Hy begin ook boer in 1984 op 'n 500 ha spekulasieplaas van sy prokureurpa, genaamd Limerick. Hy plant kiwi-vrugte, boer met beeste en lusern onder besproeiing, en begin saaiboerdery op 250 ha. Hy koop later die plaas met 'n Landbank-lening.

In 1989 stig hy die Paul Maré Bonsmara Stoet met voorvoegsel Limerick en kudde kenmerk LMR. Uit Simmentaler × Afrikaner kruiskoeie wat hy by sy pa koop, word sowat 60 koeie gekeur as basisdiere vir die stoet. Hy koop sy eerste Bonsmara toetbul by die veiling van Tok Erasmus op Christiana — RE K328.

Sy eerste verskeuring word in 1992 deur Viljee Crous gedoen. Daarna volg keurings deur Arthur de Villiers (snr), Hugh Enslin en Bokkie van der Merwe. Die ervarings is oor die algemeen positief en inspirerend.

Hy koop 'n tweede stoetbul op die Nasionale Bonsmara veiling in Pretoria — BD N97, geteel deur Beatrice Dorrington van Zeerust.

Hoekom Bonsmara?

Die besluit om Bonsmara te teel is beïnvloed deur familiebande met die Afrikaner ras (oupa Philip du Toit) en veral deur die wetenskaplike benadering van Prof. Jan Bonsma om 'n aangepaste, mak en hanteerbare beesras te ontwikkel.

Die basis van die kudde is geselekteer uit Simmentaler × Afrikaner nageslag en later aangevul met plaaslike Sussex × Afrikaner en Hereford × Afrikaner kruiskoeie. Paul se visie was om met 'n so groot as moontlike genepoel te begin en deur streng seleksie en gebruik van meerderwaardige bulle 'n lyn geteel koeikudde te vestig. Voorbeelde van aangekoopte genetika sluit in AGJ8; AG98 338; BG96 125; EI98 80; AG02 251; CEF13 317; LAR14 173 (Maestro); NFS19 321.

Die gemengde boerdery brei uit van 500 ha na ongeveer 5 000 ha (insluitend die 488 ha familieplaas by Viljoenskroon waar hy tans woon). Teen 2026 het die beesgetal gegroei tot 400 produserende stoetkoeie en verse.

Veilings, samewerking en bemarking

2001

Die eerste stoetbulle word verkoop op die Mielie boere veiling te Viljoenskroon. Lede sluit in Pieter Roux, Hugh Enslin en Paul Maré; Hennie Snyman tree op as Konsultant.

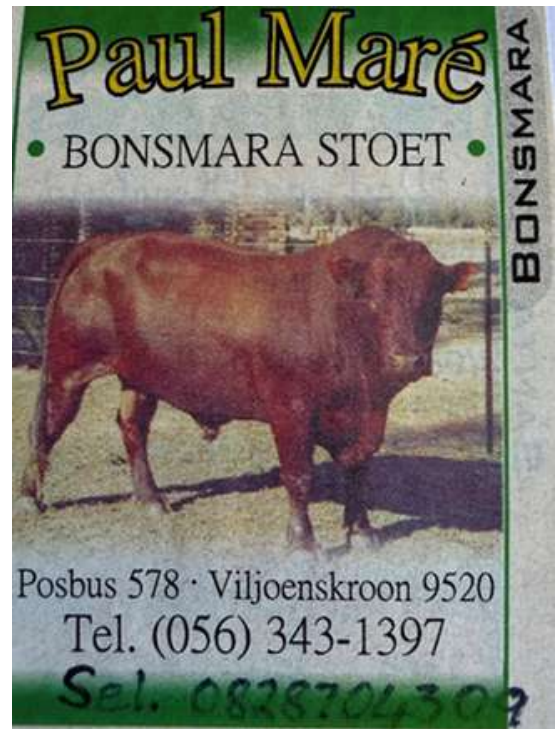
2007

Die eerste onafhanklike veiling onder die vaandel Paul Maré Bonsmara Stoet word aangebied. Benjamin Bosch koop die duurste bul en word later Paul se veilingsvennoot. Danie Bosman (Oom Bossie) sluit aan om veilingsbulle te evalueer en hulle by te staan met statistiek en ander advies.

2019

Paul en Benjamin gee hul gesamentlike veiling 'n bemarkingsnaam: Qualitrio Bonsmara. Met hul grafiese ontwerper Sulizna McDonald en bemarkingsbestuurder Ilse (Illa) Hugo skakel hulle bemarking na 'n hoër versnelling.

Hul teelbeleid fokus op goed aangepaste, vroegryp diere wat op natuurlike veld gedy, bogemiddeld groei en 'n winsgewende karkas lewer. Hulle balanseer vrugbaarheid, melk en groei, en selekteer nou streng vir klein maar sterk kalwers by geboorte (bv. gebruik van Maestro genetika).



Mielieboere Lede: Pieter Roux, Hugh Enslin, Hugh Keyter, Hennie Snyman, Paul Maré

'Suksesdefinisie

Vir Paul word sukses gemeet aan die verbetering van die koeikudde deur seleksie en gerigte paring. Sukses is nie primêr welstand of gewildheid nie, maar die vordering wat in eie kudde gemaak is en só die bydrae tot die Bonsmara ras.

Hy beskou dit as 'n kuns om as teler met ander telers saam te werk, mekaar aan te vul en bande te smee ten bate van die breër Bonsmara familie. Hy het in die proses baie goeie vriende gemaak en staan saam met hulle in moeilike tye.

Slotgedagte

Die kern van stoetboerdery is volgens Paul die kommersiële boer wat jou toelaat om jou genetika in sy kudde te toets. Dit is 'n voorreg om boere te bedien met kennis en ervaring; min dinge gee 'n stoetteler soveel genoegdoening as 'n tevrede kliënt se sukses met jou genetika. Die norm in alle verbintenisse moet wees dat alles wat jy doen of sê die toets van eerlikheid, geloofwaardigheid en etiek deurstaan.

Raad aan aspirant stoettelers:

1. Jy moet 'n passie hê vir beeste.
2. Jy moet mense en uiteenlopende opinies kan akkommodeer.
3. Jy koop nie jou pad na sukses nie. Dit kom met harde werk en deursettingsvermoë.
4. Wees bereid om baie ure beesadministrasie self te doen, dit is 'n voltydse werk.
5. Moenie kortpaaie vat nie; mense moet op jou kan reken – loop die ekstra myl.
6. As al bogenoemde jou pas, fantasties – Bonsmara het jou nodig en jy kan suksesvol wees!

Soos die ouer manne sê: nuwe jong bloed moet infasseer om die ras lewendig en relevant te hou.

Dankie Paul vir wat jy vir Bonsmara en die HBK gedoen het. Ons kan so baie by jou leer, jy is 'n staatmaker.

Technical / Tegnies I

The Genetics of Tenderness: A New Tool for South African Beef Breeders

Hannah Kruger & Jason Reding,
SA Stud Book

For any cattle breeder, the ultimate goal is producing an animal that performs well on the farm and delivers a top-quality product to the consumer. While we often focus on growth rates and weaning weights, the “eating quality”, specifically tenderness, is what keeps customers coming back to the butchery.

A 2022 study by Basson et al. has shed some new light on the genetics behind South African beef. By looking at specific markers in the DNA, we can now predict how tender an animal's meat will be before it ever leaves the farm.

The “Scissors” and the “Brakes”: How Meat Becomes Tender

To understand the science, we have to look at what happens to the muscle after an animal is slaughtered. Tenderness isn't just about fat or age, its about a natural process where enzymes break down tough muscle fibres in the process of converting muscle into meat.

Think of it as a biological battle between two players:

1. Calpain (The Scissors): These are naturally occurring enzymes that act like tiny scissors. Their job is to snip away at the tough proteins in the meat during the ageing process. The more active these “scissors” are, the more tender the meat becomes.

2. Calpastatin (The Brakes): This is a protein that acts as a “brake” on the scissors. It stops the Calpain from working. If an animal has very high levels of Calpastatin, the “scissors” are being blocked, the muscle fibres stay tough, and the meat remains chewy.

The bottom line: For the best beef quality, we want active “scissors” (Calpain) and “brakes” (Calpastatin) that don't over-react.

The study by Basson et al. (2022) looked specifically at South African cattle breeds to find mutations, small variations in the DNA, that control these two players.

In the past, breeders had to guess which animals produced the best meat, or wait until after slaughter to find out. Now, by identifying these specific genetic mutations, we can assign a Tenderness Score to live animals through a genomic test.

Understanding the Tenderness Score (1 to 6)

This score tells a breeder the genetic potential of an animal to produce tender meat:

Technical / Tegnies I

Score	What it means for the meat	The Genetic Reason
1 - 2 (Average)	Standard texture.	The "brakes" (Calpastatin) are strong, slowing down the tenderizing process.
3 - 4	Good quality.	A balanced mix; the meat responds well to standard aging at the butchery.
5 - 6 (Most Tender)	Superior tenderness.	The "scissors" (Calpain) are highly active and the "brakes" are dialed back.

How tender is the South African Bonsmara?

In Figure 1 below is the distribution of the current genomic population of the South African Bonsmara. It shows that the majority of the animals (51%) are at an average meat tenderness score of 3. There is 28.4% at a level 4 and 2.9% at a level 5 showing that there are many animals who also have the genes for more tender than average meat.

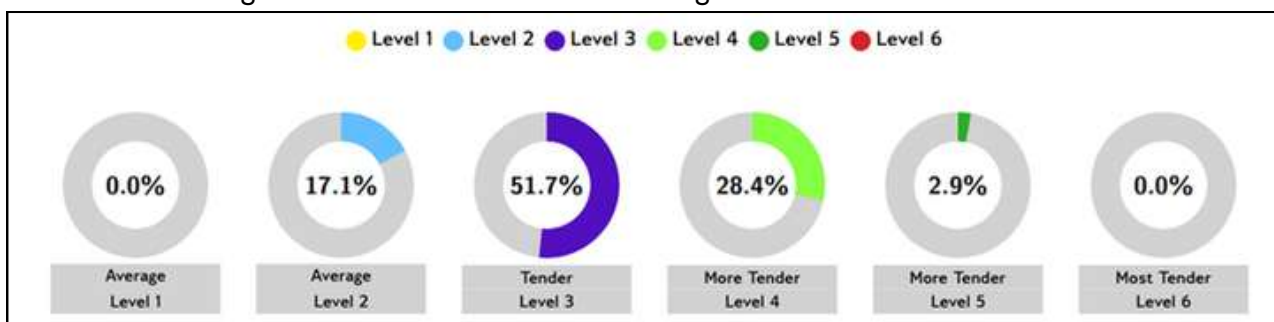


Figure 1: The distribution of meat tenderness scores in the South African Bonsmara

Why this matters for your herd

This research is a game-changer for **Marker-Assisted Selection**. Instead of relying only on how a bull looks or how he grows, breeders can now use a genomic test to see his genetic potential for meat tenderness amongst other advantages of genomic testing.

Predictability: You can identify which bulls will pass on their "tenderness" genes to their offspring.

Breed improvement: South African breeds like the Bonsmara have unique genetic profiles. This research helps identify the best individuals to improve the overall meat quality of the breed.

Value add: As the market moves towards branded beef programs, being able to guarantee a "Score 5 or 6" for tenderness could command a premium price.

Summary

The work by Basson et al. (2022) proves that tenderness is highly heritable. By selecting for the right mutations in the Calpain and Calpastatin genes, South African breeders can ensure that the "Great South African Steak" isn't just a matter of luck but a matter of good breeding.

Basson, A., Strydom, P. E., van Marle-Köster, E., Webb, E. C., & Frylinck, L. 2022. Sustained Effects of Muscle Calpain System Genotypes on Tenderness Phenotypes of South African Beef Bulls during Ageing up to 20 Days. *Animals* 12 <https://doi.org/10.3390/ani12060686>

WINTER PROMOTION

Valid until 31 May 2026

The following Sernick winter licks are now on promotion:

- Cattle Lick 45
- Wool Sheep Lick
- Profit Lick 50
- Winter Lick 40
- Production Lick 20%
- Winter Lick 40 Block
- Wool Sheep Lick Block



Contact your nearest Technical Advisor or visit your local co-op for more information.

SERNICK
VEEVOERE | FEEDS

Technical / Tegnies II



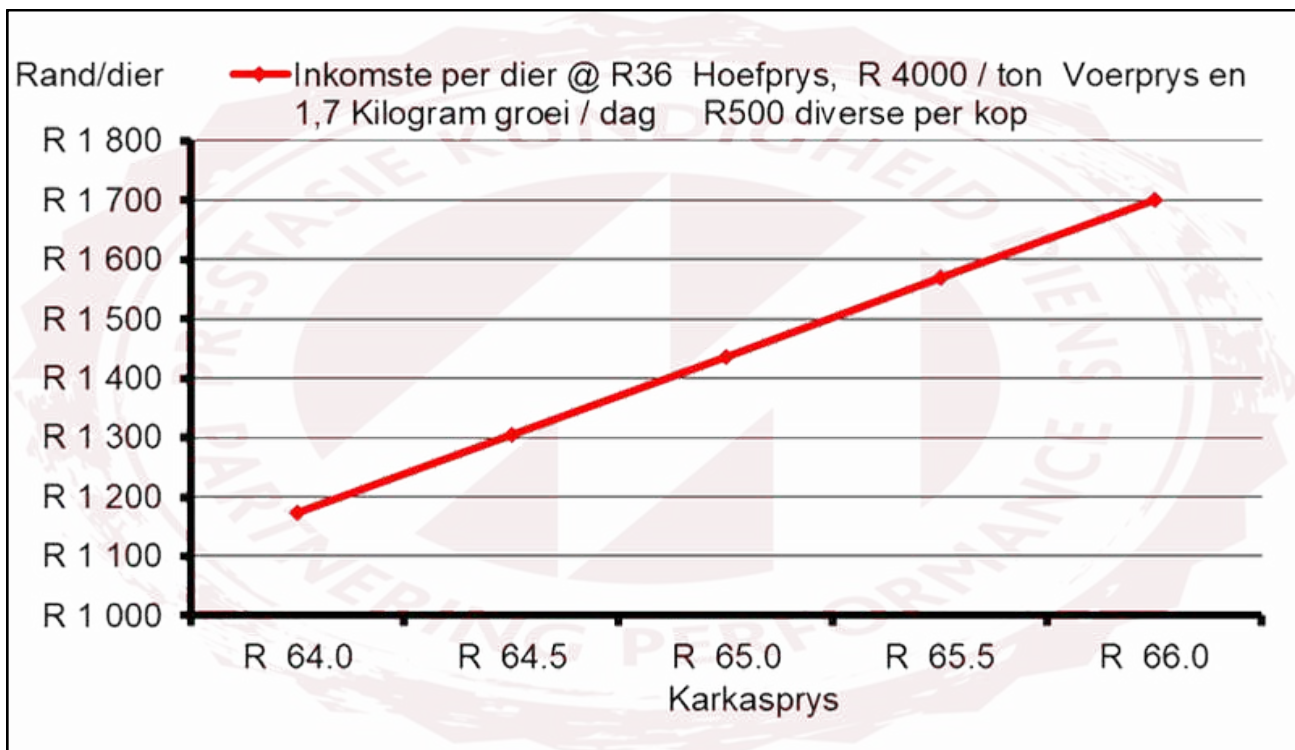
Voerkraalafronding

Johan Mouton (083 278 7746)



Onsekerheid is nie 'n nuwe verskynsel nie, maar vir produsente met vee is dit 'n tasbare realiteit. Prysskommelings en die impak van bek-en-klouseer skep uitdagings wat buite ons beheer lê. Juis daarom is dit noodsaaklik om dié faktore waaroor ons wél beheer het, konsekwent en korrek te bestuur.

Gedurende Maart 2026 is 'n sensitiviteitsontleding gedoen om die lewensvatbaarheid van 'n seisoenale plaasvoerkraal onder heersende marktoestande te evalueer. Figuur 1 som die resultate op en dui op 'n potensiele netto inkomste van R1 450 tot R1 550 per bees, selfs nadat 'n diverse koste van R500 per dier verreken is. Die swakste scenario, waar swak groei en pryse saamgeval het, is 'n netto inkomste van R492 per dier gerealiseer. Hierdie resultate bevestig dat die huidige omstandighede gunstig is vir vetmesting.



Figuur 1. Netto inkomste teen verskillende scenario's.

Sedert 2010 het Molatek 26 volledige voerkraalstudies met beeste en skape uitgevoer. In hierdie studies is alternatiewe grondstowwe, bestuurspraktyke en voerbyvoegsels geëvalueer. Sommige projekte het tot nagraadse kwalifikasies gelei, terwyl waardevolle, praktiese insigte vir plaasvlaktoepassing gegenereer is.

Technical / Tegnies II

Daar word altyd gestreef na die goedkoopste rantsoenopsie, maar lae koste beteken nie noodwendig hoër winsgewendheid nie. Kuilvoer dien as 'n goeie voorbeeld. Hoewel kuilvoer teen R800/ton in die bunker aantreklik lyk in vergelyking met hooi ($\pm$ R2 000/ton) en graanpryse ($\pm$ R3200/ton), bevat dit ongeveer 70% vog. Op 'n droëmateriaalbasis beloop die koste ongeveer R2 400/ton. Vergelykings moet altyd op die basis van droë materiaal geskied om werklike vergelykings te kan tref. Kuilvoer bly 'n waardevolle komponent van afrondrantsoene, maar oormatige insluiting kan droë materiaal inname beperk en ondoeltreffende "watervoorsiening" word weens 'n vals beeld van 'n "goedkoop" rantsoen. In 'n Molatek-studie waar speenkalwers uitsluitlik op kuilvoer afgerond is, was die staantyd 226 dae, spoormineraal probleme het voorgekom en 'n verlies van 32 sent in die rand is aangeteken.

In 'n verdere studie is goedkoper rantsoene aan ou koeie gevoer deur proteïen- en energievlakke te verlaag deur swakker kwaliteit ruvoer in te sluit, 'n praktyk wat dikwels by ou koeie gevolg word. Hoewel die rantsoen met slegs laer proteïen dieselfde daaglikse groei as die kontrole (Standaard Beesvet 33 +, V17357 rantsoen) getoon het, was die rantsoen met verlaagde proteïen én energie se groei 28% swakker. Tabel 1 wys dat hierdie "goedkoper" rantsoene se netto inkomste aansienlik laer was weens swakker voeromsetverhoudings. Dit bevestig dat voeromsetverhouding die primêre drywer van winsgewendheid is, terwyl daaglikse groei nie noodwendig 'n goeie aanduiding van ekonomiese prestasie is nie.

Tabel 1. Ekonomiese prestasie van goedkoper rantsoene

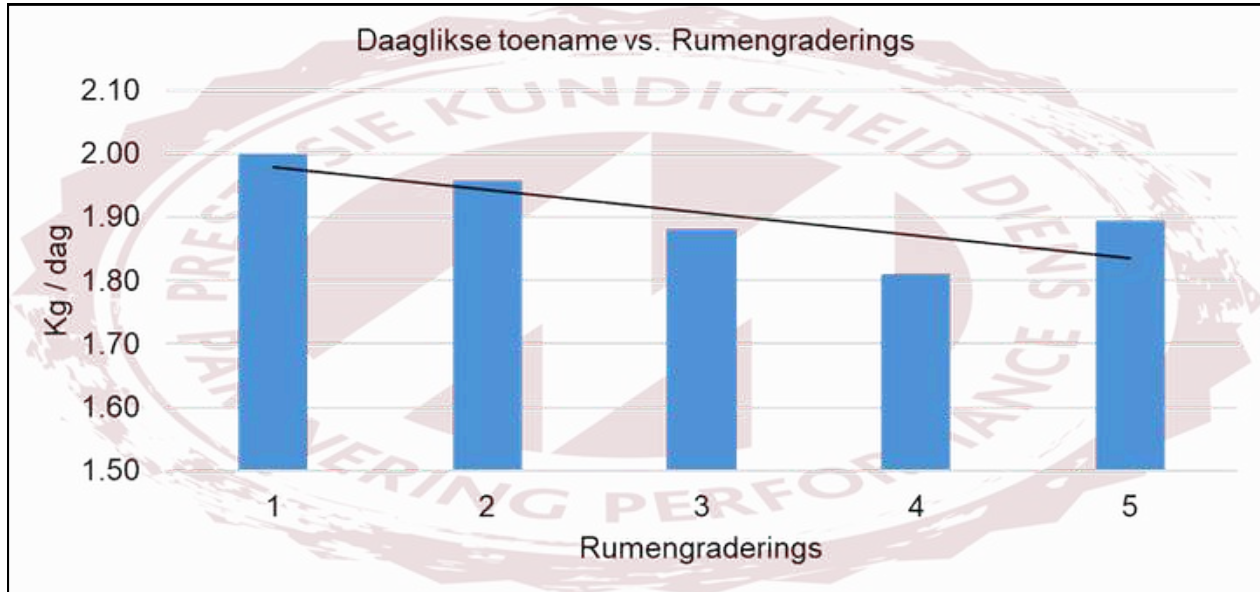
Behandelings	Netto inkomste vir elke R 1 aan voer spandeer
Verlaagde proteïen	R0.13
Standaard afrond	R0.26
Verlaagde proteïen en energie	R0.08

Teenoor dit staan die waarde van goed bestuurde, volledig gespesifiseerde rantsoene. In 'n beesaf rondstudie is 'n standaard Beesvet 33+ (V17357) rantsoen vergelyk met 'n rantsoen waarin 25% hoër kwaliteit lusern ingesluit is, ook met Beesvet 33+. Hoewel die lusern-rantsoen 7% duurder was, is 'n 17% hoër netto inkomste behaal. Dieselfde tendens is tot 'n groter mate in kleinvee studies waargeneem, waar diere meer sensitief is vir ruvoer kwaliteit.

Verbeterde rumengesondheid speel 'n sleutelrol by rantsoene met voldoende en kwaliteit ruvoer. Ruminante is ruvoerbenutters en is ontwerp om ruvoer te kan verteer. Lae ruvoer insluitings verhoog die risiko van rumensteurings, veral asidose. Rumengraderings is 'n goeie aanduiding van bestuursvlak en rantsoenkwaliteit. Figuur 2 toon duidelik dat diereprestasie afneem namate rumenskade toeneem, met 'n gepaardgaande toename in sekondêre long- en lewerprobleme.

Technical / Tegnies II

1 = 100 gesonde rumen, 5 Erg beskadigde rumen.



Figuur 2. Rumengraderings versus diereprestasie

In 'n ander studie wat klem geplaas het op geleidelike aanpassing en 'n minimum van 12% ruvoerinsluiting tot slag, is tot 14 % beter ekonomiese prestasie behaal, hoofsaaklik weens verbeterde voeromsetverhoudings. Daaglikse toenames was soortgelyk. Die praktyk om ruvoer tydens die finale afrondfase drasties te verlaag, is kontraproduktief en lei tot verminderde prestasie. In hierdie fase behoort die fokus eerder op proteïen-energie-verhoudings te wees as op laer veselvlakke.

Hoewel alle aspekte van voerkraalvoeding nie hier volledig bespreek kan word nie, geld die volgende riglyne:

- Beide kafeteria- en volvoerstelsels kan suksesvol toegepas word, met volvoer as voorkeur.
- Heel mielies is ongeskik vir grootvee en slegs onder spesifieke omstandighede vir kleinvee toepaslik.
- Daar is geen onderskeid te tref tussen wit en geel mielies vir voerkraal afronding nie.
- Hominey chop is 'n uitstekende energiebron indien voginhoud reg bestuur word vir beesvoerkraal.
- Verpilling versus los voer verbeter gerief, maar beïnvloed nie diereprestasie vir dieselfde rantsoen formulering by skape nie.
- Rantsoene bo spesifikasie bied geen ekonomiese voordeel nie, veral met betrekking tot oormatige natuurlike proteïen.
- Skoon, koel en maklik toeganklike drinkwater is krities.

Technical / Tegnies II

Die gebruik van HPC 820 (V28271) of Beesvet 33 + (V17357) vir beeste of Skaapvetmeskonsentraat (V14344) by kleinvee, vorm slegs een komponent van 'n winsgewende voerkraal. Konsekwente dag-tot-dag bestuur, minimale drastiese veranderinge en die keuse van geskikte diere is ewe belangrik. Sekere diere pas eenvoudig nie by voerkraal omstandighede aan nie, en die tydigte verwydering daarvan voorkom waardeverlies. Ontledings toon dat die uitskot van die swakste 5% presteerders teen dag 14 'n netto verbetering van minstens R50 per oorblywende dier tot gevolg gehad het, grootste afwykings was op dag 28 wat tot R184 per dier effek getoon het. Daar kan nie sondermeer 'n harde reël neergelê word en sal verskil van omstandighede. Die riglyn is dat 'n kalf wat op dag 21 nog nie positief reageer het en aangepas is nie eerder uit die kraal verwyder word.

Voerkraalafronding is nie 'n ingewikkelde proses nie; die kern van sukses lê in die konsekwente en gedissiplineerde toepassing van beproefde praktyke. 'n Konstante rantsoen, saamgestel uit roumateriale van hoë en betroubare gehalte, is 'n ononderhandelbare vereiste vir optimale ekonomiese prestasie. Die Molatek Tegniese Adviseur-span beskik oor die kundigheid en praktiese ervaring om produsente hierin te ondersteun en staan gereed om leiding te bied in 'n tyd waarin vetmesting gunstig is.



Rumengraderings tydens 'n studie



Lam karkasse in 'n Molatek studie



Beeste in Molatek plaasvoerkraal studie

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		Gasspreker		Teen koste	
13	Jaar Pakket		Items 1, 2, 5, 6 en 8		R10 000	
Totaal (BTW Uitgesluit)						

- 1 Adverteer by Boeredae
- 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 geen verantwoordelikheid vir enige inligting wat deur adverteerders geplaas word.
- 6 Adverteerders bly totaal aanspreeklik vir enige produkte en dienste aangebied.
- 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.

