



Suiwelsake

Vertroue. Lojaliteit. Integriteit.

Nuusbrief Volume 1 Februarie 2008

Voorwoord by die eerste Clover Suiwelsake

Clover is vanjaar reeds 108 jaar lank 'n integrale deel van die landbou en spesifiek suiwel in Suid-Afrika. Dit is onomwonde die enigste suiwelmaatskappy wat daarop kan roem dat dit trots Suid-Afrikaans is. As dit nie vir toegewyde, lojale melkprodusente was nie, sou hierdie mylpaal nooit moontlik gewees het nie. Sommige van ons huidige produsente is afstammelinge van stigterslede van die eerste koöperasie en dit is aanduidend van die sterk bande wat oor baie jare gesmee is. Kommunikasie is altyd een van die aspekte wat onder die vergrootglas is. In ons strewe om deurlopend te verbeter, het ons besluit om voortaan elke tweede maand 'n nuusbrief te publiseer wat hoofsaaklik op produsente en hul belange sal fokus. Ons vertrou dat dit kommunikasie in die algemeen sal verbeter en dat u dit sal geniet.

Ons hoor graag van u indien u enige voorstelle het om die nuusbrief te verbeter. Kontakbesonderhede volg onderaan elke bladsy.

Tobie de Villiers
Hoofbestuurder: Melkwinning



Vooruitsigte

Handelstoestande het gedurende die afgelope twee maande versleg. Die toename in rentekoerse, brandstofpryse, voedselpryse en inflasie begin nou 'n ernstige uitwerking op die markte uitoefen. Die jongste Eskom-lasvermindings en vrese van internasionale ekonomiese resessie wat aansienlike verlagings in aandelepryse plaaslik en internasionaal tot gevolg gehad het, dra verder by om verbruikersbesteding te beperk.

Clover se verkoopvolumes en -pryse is nie uitgesluit nie. Ons beleef lae UHT-verkope (die meeste van ons seisoensoorskotmelk word tot UHT verwerk) terwyl die handel steeds probeer om van sy goedkoop ingevoerde UHT ontslae te raak en sekere kleiner rolspelers hul seisoensoorskot in die plaaslike mark stort. Dit is onseker hoe lank die ingevoerde voorraad sal hou, aangesien verkope traag is. In Desember 2007 het twee van die land se grootste kleinhandelaars onderskeidelik 21% en 14% minder UHT verkoop as in Desember 2006.

Clover se rou melkinname vir die eerste ses maande was effens onder begroting, maar as die neiging van die afgelope drie maande voortduur, verwag ons dat die melkinname voortaan die begroting sal oorskry. Ondanks die daling in die mark is die mededinging om rou melk egter steeds intens, met aansienlike prysverhogings van tussen 20 c en 40 c per liter wat deur opposisiekopers landwyd geïmplementeer en beloof word. Hierdie jongste verhogings in verslegtende marktoestande is ongelukkig baie gevaarlik vir die suiwelbedryf. Die skielike daling in die mark, eerder as surplus melkproduksie, kan gouer as wat verwag word 'n landwyse melkoorskot tot gevolg hê. Clover het op die oomblik genoeg rou melk, maar dit bly moeilik om die komende winter se melkvloei en verkoopvolumes te voorspel, aangesien geen betroubare bedryfsyfers beskikbaar is nie.

Jacques Botha
Hoof Finansiële Beampte





Suiwelsake

Vertroue. Lojaliteit. Integriteit.

Nuusbrief Volume 1 Februarie 2008

Clover Beste Boerderypraktyke vir Melkprodusente

Clover se Beste Boerderypraktyke vir Melkprodusente het ten doel om te verseker dat hoë kwaliteit, veilige rou melk wat aan al die wetlike vereistes voldoen, deurentyd geproduseer word. Om hierdie doel te kan bereik, is die volgende ses elemente geïdentifiseer en in Clover se riglyne vir Beste Boerderypraktyke vervat:

- Diergesondheid en kuddebestuur
- Diervoeding en water
- Diergeneesmiddels en landbouchemikalieë
- Melkhigiëne en melkveiligheid
- Omgewingsbestuur
- Personeel/mense

'n Span kundiges het kontrolepunte by elke element geïdentifiseer deur 'n HACCP-gebaseerde risiko-analise vir veiligheids- en kwaliteitsrisiko's van die melkproduksieproses te doen. Kritiese en operasionele kontrolepunte is geïdentifiseer wat bestuur moet word om die stelsel in stand te hou. By al die kritiese kontrolepunte is daar rekords wat bygehou moet word, wat dien as bewys van beheer oor die risiko en wat naspeurbaarheid sal verseker. Riana Viljoen vorder goed met die oudit en implementering van hierdie stelsel. Die vordering tot op datum is soos volg:

Persentasie melk reeds ingeskakel: 92%
Persentasie melk wat reeds die oudit geslaag het: 47%

Baie dankie aan al die produsente wat met soveel ywer saamwerk. Ons het groot waardering daarvoor!



Produsentenuus

Rigmeting van produsente

Clover het aan die einde van Oktober 2007 produsente begin rigmeet teen die onderstaande kriteria:

- Bewys van stalregistrasie
- Bewys van TB-sertifikaat
- Bewys van BM-sertifikaat
- Remstofvrye melk
- Geen melk met 'n sub-standaard vriespunt
- Bottervet
- Proteïen
- Kilogram vastestof per kilometer
- Bactoscan-telling <200 000/ml
- Somatiese seltelling <250 000/ml
- Aantal tenks in gebruik
- Melklewering volgens gekontrakteerde volume
- Inskakeling by Beste Boerderypraktykstelsel (BBP)
- Slaag van BBP-oudit
- Beskik oor minstens 'n 34 m draaispasie
- Gemiddelde temperatuur van melk wanneer dit op die plaas opgelaaai word.





Suiwelsake

Vertroue. Lojaliteit. Integriteit.

Nuusbrief Volume 1 Februarie 2008

'n Indeks waarde is bereken en die volgende produsente is in die onderskeie Clover-bedieningsgebiede aangewys as die produsente met die hoogste indekswaardes:

Oktober 2007	November 2007	Desember 2007
Stratford, IA (Estcourt)	Stratford, IA (Estcourt)	Stratford, IA (Estcourt)
Kruger, T (Lichtenburg)	Ward, PJ (Estcourt)	Du Plessis, PH (Lichtenburg)
Liebenberg, M (Lichtenburg)	Du Plessis, PH (Lichtenburg)	Kruger, T (Lichtenburg)
Insurance Business Trust (PE)	Kruger, T (Lichtenburg)	Pieterse, JJ (PE)
Pieterse, JJ (PE)	Pieterse, JJ (PE)	Insurance Business Trust (PE)
Super Pro Dairy (Pty) Ltd (PE)	Vroom, GP (PE)	Super Pro Dairy (Pty) Ltd (PE)
Thornecroft Farm Trust (PE)	Liebenberg, M (Lichtenburg)	Thornecroft Farm Trust (PE)
Ward, PJ (Estcourt)	Elliott, MG (Estcourt)	Potgieter, C (PE)
Vroom, GP (PE)	GJ Knobel & Seun (Pty) Ltd (Heilbron)	Ward, PJ (Estcourt)
Elliott, MG (Estcourt)	Rabie, JJ (Wesselsbron)	GJ Knobel & Seun (Pty) Ltd (Heilbron)

Baie geluk! Dit is voorwaar 'n voorreg om met sulke produsente besigheid te doen.



Algemene Nuus

CAMPPS

Die "Clover Automated Milk Procurement Planning System" (CAMPPS) het 'n paar jaar gelede ontstaan, omdat daar 'n behoefte was om veral kolleksieroetes holisties te optimaliseer. Die ontwikkeling is gedoen met TransCad-sagteware as platform en die program word strategies, takties en operasioneel gebruik.

Die detail wat in elke beplanningssessie vervat word, sluit onder meer elke produsent se volume per dag, venstertye waarbinne die melk per plaas opgelaaai kan word en voertuigtoegang in. Die oplossing van vervoerprobleme word meer kompleks soos die veranderlikes wat in ag geneem moet word, meer word. Die CAMPPS-pakket benut die beste beskikbare algoritmes vir die oplos van enige vervoeruitdaging. Karel Koen, Melkwinning se beplanner, verseker deur middel van hierdie program dat Clover deurlopend met die kleinste moontlike aantal voertuie en kortste moontlike afstande, die grootste moontlike volume melk vervoer.





Suiwelsake

Vertroue. Lojaliteit. Integriteit.

Nuusbrief Volume 1 Februarie 2008



Clover is gunsteling-handelsmerk

Min handelsmerke kan spog met 'n eg Suid-Afrikaanse geskiedenis van meer as 'n eeu. Nog minder handelsmerke is so geliefd dat hulle 'n plek in die wêreld se top twee persent handelsmerke beklee en boonop nog aanspraak kan maak op 'n emosionele band met verbruikers. Clover is met reg trots om op albei titels te kan aanspraak maak.

Clover is onlangs as die tweede mees gebruikte Suid-Afrikaanse handelsmerk in die Target Group Index (TGI) se nasionale meningspeiling aangewys. Clover het aan al die standaarde van 'n suksesvolle handelsmerk voldoen en is ook aangewys as 'n gewilde keuse onder verbruikers in lande buite Suid-Afrika. Clover het met die louere as mees vertroude suiwelhandelsmerk in die Markinor 2006 navorsingsveldtog weggeloop en was algeheel die tweede mees vertroude handelsmerk in 26 kategorieë. Hoewel hierdie prestasies nie bereik kon word sonder passie en harde werk nie, kan ons nie die kwaliteit rou melk wat deur ons produsente gelewer word, oorbeklemtoon nie. Dit is die hoeksteen van hierdie uitmuntende suksesverhaal en ons huldig graag ons produsente daarvoor.

Vanaf 'n beskeie begin meer as 'n eeu gelede, is Clover vandag sinoniem met betroubare kwaliteit en sorg. Clover se Korporatiewe Sosiale Beleggingsprojek (KSB), Clover Mama Afrika, het sedert sy ontstaan drie jaar gelede 'n daadwerklike verskil in die lewens van arm en minderbevoorregte gemeenskappe gemaak. Hierdie projek het reeds verskeie toekennings vir sy bydrae tot Suid-Afrikaanse gemeenskappe ontvang, waaronder die "2007 Proudly South African Homegrown" en "Bridge Builder of the Year" toekennings. Clover dra ook 'n gedeelte van die maatskappy se wins by tot CHOC, ter ondersteuning van die vriende en familie van jong kankerpatiënte wat behandeling ontvang.

Clover se vennoot, Danone, het 'n spesiale program vir jong sokkerspelers en borg jaarliks die Onder-12 Sokkerwêreldbeker in Frankryk. Suid-Afrika het verlede jaar se toernooi gewen.

Clover sal voortgaan om sy status as mees geliefde handelsmerk te behou en uit te bou deur volgehoue innovasie, kwaliteit en sorg.

