



# Gehalte bou die toekoms

Rooivleisverbruik neem om verskeie redes in reële terme af. Sommige lande het dit egter reggekry om dié afname om te keer deur die gehalte van sy produk te waarborg en sodoende die volhoubaarheid en groei van die bedryf te verseker.

In 'n ontwikkelende land soos Suid-Afrika vra ons onself tereg af of ons vleis moet produseer as 'n kommoditeit – 'n goedkoop proteïenbron vir die menigte – of liewer die produk wyer moet bemark.

'n Amerikaanse meestersgraadverhandeling met die titel "Should Beef Quality Grade be a Priority?" toon ondubbelsinnig dat die stappe om die gehalte van beesvleis te verbeter tans die dryfkrag vir Amerika se beesvleisbedryf is. Die sleutel is om beesvleispryse hoog te hou. Die Kanadese en Australiese bedryf het tot dieselfde gevolgtrekking gekom, naamlik dat 'n gehalteprodukt en hoë pryse onlosmaaklik verbonde is.

Geld dit ook vir Suid-Afrika? Plaaslik het ons 'n ekonomie wat min of glad nie groei nie en verbruikers wat onder druk is. Boonop leef 'n aansienlike persentasie van die bevolking net bo die armoedsgrens.

Die kleinhandelssektor sê as rooivleis teen afslagpryse in winkels aangebied word, koop mense dit. Vir rooivleisprodusente kan hierdie benadering 'n afdraande pad beteken. Dit bevestig die siening dat vleis bloot 'n kommoditeit is, pleks daarvan dat die produk wyer bemark word. Dit moet eerder 'n topgehalteprodukt vir 'n aansienlike deel van plaaslike verbruikers word en sodoende 'n beter prys kan behaal.

Dit staan vas dat die rooivleisbedryf wêreldwyd altyd gaan sukkel om met witvleis, soos hoender en vark, mee te ding. Beesvleis is al die afgelope vyf dekades duurder as hoender, maar die verhoudings van die prysverskille word steeds groter. Die belegging in pluimvee navorsing en produkvernuwing het die afgelope twee dekades aansienlik toegeneem.

Dit het tot die vermindering van produksie- en verwerkingskoste bygedra, wat tot 'n aansienlike verlaging in die kleinhandelspryse van hoendervleis gelei het. Laer pryse het daartoe gelei dat verbruikers beesvleis met hoender vervang het. Verbruikers bestee ook minder tyd aan die voorbereiding van maaltye, maar skenk terselfdertyd meer aandag aan cholesterolvlakke, vet, voedselveiligheid en gesondheidskwessies. Die bees- en skaapvleisbedryf het stadig gereageer en het nie

## KORTOM

- Die vleisbedryf kan nie toelaat dat vleis in Suid-Afrika 'n blote kommoditeit word nie. Die neiging moet omgekeer word na een van 'n topgehalteprodukt wat wyer bemark word.
- Die rooivleisbedryf sal stappe moet doen om mededingend te bly en groei te verseker.
- Om sy marktaandeel te verhoog, moet vyf hoofriglyne gevolg word om in die verbruikersvraag te voorsien.

vinnig en voldoende stappe gedoen om in verbruikers se behoeftes te voorsien nie.

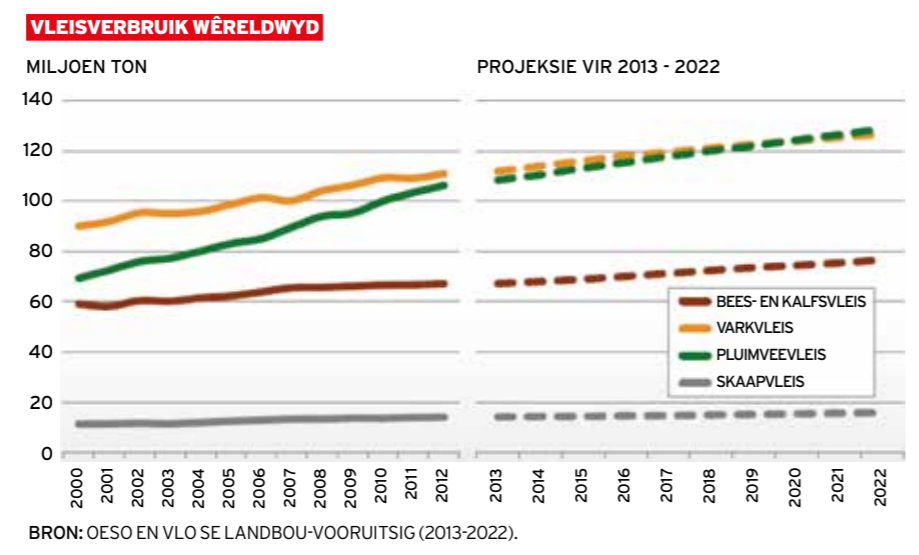
## ROOIVLEISVERBRUIK

Die **GRAFIEK** toon die internasionale verbruik van rooivleis in reële terme in vergelyking met vark- en pluimveevleis. In Westerse lande, soos Brittanje, Kanada, Amerika en Australië, het rooivleisverbruik merkbaar afgeneem. In Kanada was die jaarlikse verbruik van beesvleis in 1975 byvoorbeeld sowat 50 kg per persoon en nou is dit net effens meer as 20 kg. Die afname in Amerika is van 59 kg in die 1970's tot 50 kg vandag.

Lande, soos Amerika en Australië, het egter stelsels of handelsmerke, soos Certified Angus Beef (Amerika en Australië) of Meat Standards Australia ('n nasionale vleisgraderingstelsel) ingestel, wat slaag om die gety teen te werk en die vraag inderdaad te verhoog.

In Suid-Afrika het die rooivleisverbruik oor die afgelope 40 jaar van sowat 24 kg per persoon per jaar tot 14 kg per persoon per jaar afgeneem. Die internasionale toename in rooivleisverbruik soos in die grafiek kan toegeskryf word aan die afgelope dekade se reusetoename in verbruik in China, waar verbruik met sowat 400% toegeneem het.

Met meer as 280 miljoen mense in China wat nou as welgesteld beskou word, was daar 'n betekenisvolle verskuiving na die verbruik van vleis en vleisprodukte. Die stelling van mnr. C.L. Delgado van die Verenigde Nasies se Voedsel- en Landbou-organisasie (VLO), naamlik dat die produksie van melk en vleis teen die jaar 2050 moet verdubbel om verbruiksaanvraag te bevredig, is al dikwels gehoor. Baie wetenskaplikes bevraagteken nou of dié stelling, wat in 2005 gemaak is, wêreldwyd van toepassing is. Hulle glo die toename



in vleisverbruik kan net aan die reuse groei in die Chinese "middelklas" toegeskryf word.

## BELANGRIKSTE DRYFKRAGTE OM VLEISVERBRUIK TE VERHOOG

Die bees- en skaapbedryf moet 'n aantal dinge doen om marktaandeel te verhoog. Eerstens moet hulle produkte ontwikkel wat op verbruikersvraag reageer. Die Internasionale Lewendehawe-kongres in 2000 het ná omvattende navorsing onder verbruikers die vyf belangrikste dryfkragte beklemtoon. Bo-aan die lys was **KONSEKWENTHEID, GEHALTE EN SMAAKLIKHEID** van die produk. Suid-Afrikaanse verbruikers weet dit is moeilik om 'n produk te koop wat konsekwent sag, sappig en geurig is, aangesien daar so baie faktore is wat vleisgehalte beïnvloed. Dit sluit onder meer in die produksiestelsel, ras, hoe die dier voor slagtyd gehanteer word, die slagproses, die dier se ouderdom, geslag en, laastens, hoe die verbruiker die produk gaarmaak.

Tweede op die lys is **GESONDHEID**. Verbruikers word oorval deur dubbelsinnige boodskappe oor rooivleis. Baie gesondheidspraktisyns staan die eet van minder rooivleis voor, terwyl die jongste wetenskaplike bewyse inderdaad toon dat rooivleis deel van 'n gesonde dieet moet uitmaak. Die Banting-dieet, wat die gebruik van vleis voorstaan, het gelukkig baie gehelp om dié neiging in Suid-Afrika om te keer, maar baie gesondheidskenner bly skepties.

Die paar toegewyde vleiswetenskaplikes wat in Suid-Afrika in die vleisbedryf werk, het 'n moeilike taak om die waarheid aan die mense wat in beheer is, te verkondig. Gelukkig geniet die gemiddelde verbruiker tradisioneel steeds rooivleis. Die bedryf as geheel moet voortgaan om sy lede op te voed oor die wetenskaplike feite ten opsigte van die gesondheidsaspekte van rooivleis.

Die derde belangrike dryfkrag is **VOEDSEL-VEILIGHEID**. Baie Suid-Afrikaanse kleinhandelaars beskou dit as die belangrikste faktor van almal en dit is in die meeste lande nie vir verbruikers onderhandelbaar nie. Enige vrees oor vleis, byvoorbeeld malbeessiekte of selfs bek-en-klousee, laat vleisverkope skerp daal en skaad die persepsie oor die produk.

'n Vierde faktor is **VERSE OOR OMGEWING- EN DIERSORG**. Namate verbruikers meer opge-

**Die bees- en skaapvleisbedryf het stadig gereageer en het nie vinnig en voldoende stappe gedoen om in verbruikers se behoeftes te voorsien nie.**



Dit is belangrik vir die rooivleisbedryf om sy lede voor te lig oor die gesondheidsaspekte van vleis. Voedselveiligheid is ook 'n belangrike faktor waarop kleinhandelaars en verbruikers aandring.

voed word, wil hulle weet waar vleis vandaan kom en of dit eties, skoon en omgewingsvriendelik geproduseer word.

Laastens is **GERIEF** 'n belangrike dryfkrag ten opsigte van rooivleisverbruik. Die vier groot kleinhandelaars in Suid-Afrika verkoop deesdae byna 60% van alle vleis. 'n Betekenisvolle deel van alle beesvleis word as 'n vakuumverpakte produk verkoop. In die meeste gesinne werk albei ouers en dit is maklik om 'n biefstuk of lamstjop bloot op 'n gasrooster te braai. Saam met groente vorm dit 'n perfekte maaltyd.

Kleinhandelaars betreur egter die feit dat dit steeds te moeilik is om die eetontervinding te voorspel omdat daar steeds veranderlikes ten opsigte van sagtheid, sappigheid en geurigheid is weens die bogenoemde redes.

## PRYS 'N SWAK AANDUIDER VAN GEHALTE?

Voor Meat Standards Australia meer as 'n dekade gelede in Australië ontwikkel en bekend gestel is, het meer as 80% van verbruikers in dié land geglo prys is 'n swak aanduiding van gehalte; 57% het gesê hulle sukkel om die sagtheid van vleis te voorspel; en 40% het gesê hulle sukkel om vleis te koop van die gehalte wat hulle verkies.

Die verpakking van vleis in Suid-Afrika het aansienlik verbeter en daar is nou 'n betekenisvolle poging deur die bedryf om in verbruikers se vraag na vleis van 'n beter gehalte te voorsien. Talle keursnitte word verouder en handelsmerke is bekend gestel om verskille in gehalte aan te dui. Dié inisiatiewe is lofwaardig en help baie om die marktaandeel van vleis in Suid-Afrika te verhoog.

## GEHALTE BELANGRIK IN UITVOERBEDRYF

Proepaneeltoetse onderskei vleis op grond van sagtheid, sappigheid en geur. Die Amerikaanse vleisgraderingstelsel steun swaar op die marmering van vleis omdat dit die geur en sappigheid, asook die algehele eetontervinding verbeter. Terloops, uit navorsing lyk dit of daar min korrelasie tussen marmering en sagtheid is. Vleis wat baie gemarmer is, proe egter sagter vir verbruikers danksy die goeie eetontervinding.

Sagtheid is die hoeveelheid krag wat nodig is om 'n stuk vleis te kou. Dit is ook geïdentifiseer as die belangrikste gehalte-uitdaging in die internasionale bees- en skaapbedryf. Verbruikers beskou sagtheid as die belangrikste eienskap wat die eetontervinding beïnvloed. Sommige kleinhandelaars in Suid-Afrika

◀ ka plaas die aanspraak “sagtheid gewaarborg” op hul produk. Dit is egter ’n feit dat deur vleis bloot vir twee weke of langer te verouder, kan moontlik sagtheid verbeter, maar dit kan nie ’n sagte produk waarborg nie. Dit vereis ’n veel omvattender stel wetenskaplik gegronde riglyne wat gevolg moet word. Dit begin op die dag dat die dier gebore word en strek tot by die produk op die rak.

Geur word gedefinieer as die indruk wat ’n produk in die mond wek via die chemiese sensors en dit kan geassosieer word met die water in die vleis en die vetkomponente van die vesel. Sappigheid dra 10% tot 40% van die afwisseling in die tekstuur van ’n stuk vleis by. Die indruk van sappigheid in ’n stuk vleis word voortgebring deur die stimulasie van die speekselkliere in die mond. Volgens

**Die verpakking van vleis in Suid-Afrika het aansienlik verbeter. Dit is ’n poging om in verbruikers se vraag na vleis van ’n beter gehalte te voorsien.**

data wat verkry is uit toetse deur opgeleide proepanele, word sagtheid en geur gewoonlik heelwat hoër aangeslaan as sappigheid.

Met Suid-Afrika se lae vleispryse voer die meeste vertikaal geïntegreerde voerkrale en slagplase deesdae baie vleis uit, meestal na die Midde-Ooste. Soos in vorige artikels genoem, ding die instansies daar hoofsaaklik mee teen ander lande uit die Derde Wêreld, soos Indië, Brasilië en Pakistan. Ongetwyfeld betreur plaaslike boere die feit dat Suid-Afrika nie in dieselfde uitvoermarkte is nie as byvoorbeeld Amerika, Kanada, Ierland en Nieu-Seeland, wat aandring op ’n premieprys van 50% tot 100%.

Die rooivleisbedryf moet besin oor die posisionering van hul produk op die mark, veral omdat, soos in Amerika en Australië, pryse kan verhoog indien die gehalte van die produk gewaarborg kan word. **LBW**

*Dr. Michael Bradfield het die grade B.Sc. aan die Universiteit van die Vrystaat, M.Sc. aan die Universiteit van Edinburgh en Ph.D. aan die Universiteit van Nieu-Engeland verwerf. Hy skryf in sy persoonlike hoedanigheid.*

NAVRAE: Dr. Michael Bradfield, e-pos: [michael@](mailto:michael@)

## LEER BY KUNDIGES

Die tema van vanjaar se Aldam-vleisbeeskool is “Voldoen aan verbruikersverwagtinge – visie vir 2020 en daarna”. Die skool vind van 12 tot 14 Oktober plaas by Aldam in die Vrystaat. Vier van die beste vleisnavorsers in Suid-Afrika sal die sleutelsprekers wees. Hulle sal ondersteun word deur internasionale sprekers uit Brittanje, Amerika en Australië.

Op 13 Oktober vind ’n “dinkskrum”-werksessie plaas oor verbruikersverwagtinge en stappe wat die bedryf moet doen om aan die visie te voldoen. Dit sal die eerste in sy soort in Suid-Afrika wees. Alle belanghebendes sal die geleentheid kry om te leer by die kenners en ’n bydrae te lewer oor hoe hulle wil hê die bedryf moet ontwikkel.

’n Velduitstap op 12 Oktober is na die plaas Woodview van mnr. Brian Angus. Brian is bewus van internasionale ontwikkelinge in die verskaffing van gehaltevleis.

Hy streef daarna dat die bedryf steeds gehaltevleis lewer en aan verbruikersverwagtinge voldoen.

NAVRAE: Webblad: [www.stockmanschool.co.za](http://www.stockmanschool.co.za).