

Sertifisering vir gemoedsrus

Deur prof Johann Kirsten, hoof: Departement Landbou-ekonomie, Voorligting en Landelike Ontwikkeling, Universiteit van Pretoria

Die gesaghebbende tydskrif *Food Technology* bespreek in sy April 2013-uitgawe die top tien tendense in die voedselbedryf. Hierdie tendense bied belangrike geleenthede vir die landbou- en voedselbedryf. Daar is veral drie belangrike tendense onder die top tien wat relevant is vir die Suid-Afrikaanse veebedryf.

Tendens 1: "A repositioned palate"

Die wêreld se *foodie*-beweging dryf basies hierdie neiging om ons pallet te herposisioneer en meer gesofistikeerd te maak. In hierdie konteks word die maaltyd-ondervinding gedryf deur varsheid, spesifieke geure en smake, stories oor kos en die streeksoorsprong van voedsel.

Tendens 5: "Seeking true transparency"

Die onlangse skandale in Europa en Suid-Afrika insake die etikettering van voedselprodukte en ook die vals aanduiding van die oorsprong en die ras van die dier, is 'n groot probleem vir die rooivleisbedryf. Daar is 'n dus 'n groot behoefte aan deursigtigheid, naspeurbaarheid en bloot eenvoudig eerlikheid in die bedryf.

Tendens 7: "Farmstead formulations"

Hier gaan dit oor die verbruiker se behoefte om direk van die plaas te koop en direk met die boer besigheid te doen. Verbruikers raak meer en meer gesteld op die ras van die bees of die "streek" van waar die voedselprodukt kom. Enige beskrywing soos "local" of "Karoo"; "Kalahari" of "Bosveld" is dus al hoe belangriker vir die verbruiker om sy konnotasie met die streek te vestig.

Dit is egter so dat hierdie koppeling met streeksname tipies op onetiese wyse deur die handel uitgebuit word, wat daartoe lei dat die outentiekheid en egtheid van die produk uit die spesifieke streek verwater word. Om dit te verhoed en die ekonomiese waarde van die streeksnaam vir produsente in daardie streek te beskerm en te ontsluit, is dit nodig dat sertifiseringskemas gebruik word.

Hierdie skemas maak dan van streng protokolle en ouditvereistes, asook streng naspeurbaarheidstelsels, gebruik om die oorsprong van die produk te verifieer en te waarborg.

In die lig van Suid-Afrika se nuwe reëls insake voedsel-etikettering en ook die regulasies onder die *Wet op Landbouproduktstandaarde*, is dit ook nie moontlik om enige aansprake oor oorsprong van die produk te maak alvorens daar nie 'n protokol is wat dit deeglik beskryf en deur die Departement van Landbou goedgekeur is nie.

Proses van sertifisering

Uit sulke sertifiseringskemas is daar ekstra ekonomiese voordele vir die produsente van 'n bepaalde streek, maar is daar ook groot koste en moeite daaraan verbonde. Die verhaal van Karoolam is 'n goeie voorbeeld om die voordele en kostes van sulke skemas te illustreer.

In die eerste plek is dit belangrik om deur 'n lang navorsingsproses asook 'n uitgebreide konsultasieproses te gaan om te bepaal wat die eienskappe is wat die streek definieer en ook die aspekte wat die produk uit die streek uniek maak. Hierdie aspekte sluit in:

- Bepaling van die grense van die streek.
- Kriteria vir insluiting van produsente onder die sertifiseringskema.
- Produksiepraktyke wat die unieke eienskappe van die produk sal verseker en beskerm.
- Sensoriese en ander dimensies wat aan die produk sy spesifieke uniekheid en identiteit verleen.

Al hierdie aspekte benodig wetenskaplike bewyse wat die standaard en/of protokol sal beïnvloed. Dit word ook benodig om in enige wetlike geding jou aanspraak oor die uniekheid en identiteit van die produk te staaf. In die geval van Karoolam het hierdie proses ongeveer vyf jaar se voltydse navorsing geverg. Die kostes vir hierdie aktiwiteit is deur die Franse regering, Wes-Kaapse

regering en Noord-Kaapse regering gedra. Die totale koste vir só 'n oefening is tipies in die orde van R1,5 miljoen (minimum).

Waar die "oorsprong" van 'n produk gewaarborg moet word, is dit belangrik dat volledige naspeurbaarheidstelsels in plek moet wees by elke rolspeler in die ketting (soos abattoirs en vleisverpakkers). Hierdie stelsel vereis ekstra kapitaaluitlegte, asook ekstra personeel om dokumentasie en kontroles te hanteer. Vir baie rolspelers is sulke uitgawes buite hul bereik en beteken dit dus dat hulle nie in staat is om deel te wees van so 'n sertifiseringskema nie.

Al bogenoemde aspekte moet uiteindelik in 'n stel regsdocumente opgeteken wees vir indiening by die Departement van Landbou (DAFF). Die reëls en verkillende kriteria, asook die toepassing van die reëls, moet deeglik uitgestippel word. Nog 'n stel dokumente moet dan by die Registrateur van Handelsmerke ingedien word vir registrasie van 'n sertifiseringsmerk wat gebruik kan word om die outentiekheid van die produk aan te dui. Regskoste vir hierdie proses beloop in die orde van R200 000 omrede daar van handelsmerkprokureurs gebruik gemaak moet word.

Oudit en sertifisering

Nadat al die reëls geboekstaaf is, moet die proses begin om plase, abattoirs en verpakkers en kleinhandelaars te ouditeer om te kan sertifiseer dat rolspelers aan die vereistes van die skema voldoen. SAMIC het die mandaat van die Departement van Landbou om sulke protokolle in die veebedryf te ouditeer en dit kos die skema 'n aansienlike bedrag in ouditfooie, wat weer van al die rolspelers verhaal moet word.

Die protokol om alle skaapvleis uit die Karoo te sertifiseer is middel 2011 deur die Departement van Landbou aanvaar en die sertifiseringsmerk is in November 2012 deur die Registrateur van Handelsmerke goedgekeur. Daardeer is 'n proses van amper sewe jaar afgehandel. Nou is die merk beskikbaar vir enige rolspeler wat graag in die ware Jakob (Karoolam) wil handel dryf.

Belangstellendes moet net aansoek doen en geouditeer word.

Ekonomiese voordeel

Noudat al die voorbereidende prosesse afgehandel is, is die vraag: Wat is die ekonomiese voordele vir die boer? Dit is natuurlik belangrik dat daar ekonomiese voordele vir die boer moet wees aangesien dit in wese die doel van so 'n skema is, naamlik die ontsluiting van ekonomiese waarde uit die streeksnaam. Dit is egter so dat dit in wese ook gaan oor die behoud en beskerming van die Karoonaam vir ons nageslag en dat korttermyn ekonomiese voordele nie noodwendig die onmiddellike doelwit moet wees nie.

Die proses om dekades se verwaarlosing van Karoolam se reputasie reg te stel, gaan nie oornag gebeur nie. Boere se geneigdheid om hul vee net te laat slag en nie eintlik veel anderkant die plaas- of abattoirhek betrokke te raak nie, asook die manier hoe abattoirs karkasse bemark sonder om die identiteit van Karookarkasse uit te lig en dit nie as die markdifferensieerder te gebruik nie, is deel van die Karoo se probleem.

Die wyse waarop vleishandel in Suid-Afrika tans gestruktureer is, maak dit dus moeilik om die potensiële waarde van Karooskaapvleis te ontsluit. Die huidige mo-

del is op 'n kommoditeitsmarkmodel geskoei en is dus glad nie in staat om met die unieke eienskappe en hoër orde behoeftes van die verbruiker van egtheid, kontak met die boer en sy streek te deel nie.

Die hoofdoel is bloot om karkasse sonder enige identiteit en waarde te skuif. Voordat daar nie in die kleinhandel en binne die abattoirbedryf 'n totale omwenteling plaasvind nie, gaan hulle maar sukkel om die werklike ekonomiese voordele van streeksidentiteit na die boer (en alle rolspelers) deur te gee.

Die verbruikersmark

Dit is egter so dat verbruikers bewus is van Karoolam en dus reeds die produk as anders beskou. Baie verbruikers is egter ontevrede omdat hulle dit nie in die hande kan kry nie of omdat hulle nie gewaarborg is dat dit wat hulle koop, wel Karoolam is nie. Omdat daar 'n redelike sterk reputasie van Karoovleis in die mark is, kan dit verwag word dat verbruikers dit as 'n premieproduk beskou.

Hierdie feit is gestaaf deur onlangse eksperimente in die verbruikersmark waardeur verbruikers se bereidwilligheid om 'n premie vir Karoolam te betaal getoets is. Verbruikers het in hierdie eksperimente met regte geld gebie om gewone lam vir Karoolam te verruil en daardeur 'n aanduiding te gee van die

monetêre waarde wat hulle koppel aan die verskil tussen Karoolam en gewone lam.

Die gemiddelde bod op rugtjops was R21,80/kg. Dit beteken dat verbruikers bereid was om R21,80 meer vir Karoolamtjops te betaal terwyl die kleinhandelprys in Pretoria ten tye van die eksperiment gewissel het van R89,95/kg tot R118,16/kg.

Om hierdie resultate met 'n meer gematigde verskil in prys te toets, is gesertifiseerde Karoolamsnitte in Checkers-winkels teen R5/kg bo soortgelyke snitte van Certified Natural Lamb (Checkers se premieproduk) verhandel (in wese R8/kg bo Checkers se gewone lamsvleis). Uit die verkoopsdata oor die verkoopsperiode van drie dae was die Karoolam-verkope gelykstaande aan 47% van die gewone lam-verkope en 52% van Certified Natural Lamb se verkope.

Dit is dus duidelik dat verbruikers bereid is om 'n premie vir Karoolam te betaal, en dat die produk reeds bekend is onder verbruikers en nie onnodige reklamekoste hoef te hê nie. Al wat die verbruiker soek, is 'n waarborg dat dit werklik uit die Karoo kom.

Vir meer inligting, skakel prof. Kirsten by 012 420 3248 of e-pos hom by johann.kirsten@up.ac.za 