



**LINKS:** HOT 07 004 Hot Spot Troy is die vaar van die meeste van die bont verse wat op die plaas aangekom het. FOTO: VERSKAF

**HEEL LINKS:** Sergeant (PRB 09 006) is tans die vernaamste bul wat in die Boranstoetery PG's gebruik word. FOTO: VERSKAF

**ONDER:** Me. Anlia en mnr. Pieter Genis van Vryheid. Met 'n doelgerigte plan, baie geduld en min geld het Pieter binne 12 jaar sy eie stoetery van A-generasiediere af opgeteel.

# Teel jou eie Boran

Met min geld en in net 12 jaar het 'n KwaZulu-Natalse boer sy eie Boranstoetery van nuuts af opgeteel.

In 2004 het mnr. Pieter Genis van die Vryheid-omgewing in KwaZulu-Natal sy ganse kommersiële beesboerdery verkoop. Nadat hy twee Boranstoetevleings bygewoon het, het die Boranbees sy belangstelling in 'n stoetboerdery van vooraf geprikkel.

“Ek het besluit op die proses van opteling pleks van om geregistreerde stoetdiere aan te koop. Deur opteling is dit moontlik vir enige jong en opkomende boer om suiwer Boranbeeste te besit. Dit verg egter dissipline, geduld en uithouvermoë,” sê Pieter.

“Diere wat vir jou omgewing aangepas is, beteken beter produksie en dat klimaatsverandering, soos droogtes, nie so 'n groot invloed op jou diere het nie.”

## INVLOED VAN BUL

Met 'n beperkte begroting het Pieter 12 jaar gelede 60 A-generasie- Sanga-tipe verse van die Boranstoetery Elandspruit gekoop. Funksionele doeltreffendheid was vir hom belangrik. Hy het verse geselekteer met sterk bene en kloue, wye bekke, goeie bespierung en 'n vroulike bouwvorm. Hy het ook 'n Boranstoetbul volgens sy funksionele doeltreffendheid en vleiseienskappe gekoop.

“In die begin het ek net een bul gebruik. Dis 'n waagstuk, want as die bul nie die gewenste resultate gelewer het nie, was die hele opdelingsproses 'n generasie agter. Daarna het dit goed gewerk om 'n groot aantal aantel van elke bul per jaar te kry. Ek kry tussen 30 en 60 kalwers per bul per jaar, wat die prys van 'n goeie stoetbul die moeite werd maak.

“ 'n Bul het 'n baie groot invloed op 'n



kudde. Wanneer 'n bul nie die gewenste resultate lewer nie, moet jy hom en sy nageslag dadelik verkoop. Jy gaan nie daarby baat vind om die fout te probeer reg teel nie. Jy verswak net jou kudde se gehalte,” sê Pieter.

## STOETMARK

Oor die afgelope 12 jaar het hy sy Borane as 'n kommersiële kudde bestuur. Hy het speenkalwers verkoop om kontantvloei te lewer. Hierdie kommersiële bestuur gaan voortduur selfs wanneer al sy opgeteelde koeie deur stoetkoeie vervang is.

Hoewel Pieter vanjaar sy eerste SP-geregistreerde verse sal laat kalf, is daar volgens hom 'n lang pad wat voorlê voor sy stoetdroom verwesenlik is, naamlik om PG's Borans in 'n Boranstoetery te ontwikkel met uitstekende vleiseienskappe.

“Die beesbedryf in KwaZulu-Natal het die afgelope dekade baie verander, van die kommersiële stoetboer tot die kleinboer, wat hoofsaaklik op die vlaktes en berge op staatsgrond boer. Hulle soek funksionele beeste wat goed aangepas is in hul omgewing, met

**BO:** Een van die ongeveer 60 kommersiële Boran-koeie wat mnr. Pieter Genis in 2004 as verse aangekoop het om sy stoetery mee te begin. FOTO: JOHAN VAN DER MERWE

'n goeie loopvermoë, gehardheid, siekteweerstand, vrugbaarheid en die vermoë om die natuurlike weiding so doeltreffend as moontlik te benut.

“Ek kon ook nie tien jaar gelede voorspel het die kleinboer gaan vandag my grootste mark wees nie. Met die aankoop van 'n sekere bul was ek nie bewus daarvan dat hy bont kalwers sou teel nie. Die bont aantel vind egter baie byval in ons plaaslike mark en dit is voordelig vir ons.

“Al het dit my 12 jaar gekos om SP-diere te teel, het ek die voortrefflike rasegte eienskappe van 'n Boran al hoe sterker waargeneem in my opteelkudde. Hoe suiwerder die bees geword het, hoe sterker was daardie eienskappe en hoe beter het dit in my mark ingepas. Die geduld en lang wag was beslis die moeite werd.” **LBW**

NAVRAE: Mnr. Pieter Genis: Sel **082 899 1502**, e-pos: [pietergenis@pgsborans.co.za](mailto:pietergenis@pgsborans.co.za).