

UITGawe 5: Verandering

Graslander

*Die Metode Van
Grondmonsterneming
Maak Saak*

NUWE BEGIN BYLAAG

Combat Acid Build-up In Soil



BASTION

Grasland's New Dawn Is Here



BASTION

SERVICES

- Independent agricultural specialist consultancy services.
- Soil, leaf and water analysis.
- Web-based database which can be accessed 24/7 for all information relating to the farm.
- Soil classification and risk management via drafting of soil maps and unique ID-cards.
- Evaluation of economic viability and agricultural land.
- Nutrient index cards and satellite images.
- Chemical soil charts and recommendations for deficiencies and recovery programmes.
- Intelligent weather stations for 7-day planning and predictions as well as irrigation scheduling services.

DON'T HESITATE TO CONTACT US

BUSINESS MANAGER:

COBUS BURGER

cobus.burger@sgs.com

Tel : +27 18 285 7000

Cell: +27 82 495 4503

AGRONOMIST:

IAN BOTHMA

ian.bothma@sgs.com

Cell: +27 82 904 4110

SENIOR AGRONOMIST:

PETRUS VAN STADEN

petrus.vanstaden@senwes.co.za

Tel : +27 51 853 1141

Cell: +27 76 219 3778

In collaboration with



www.senwes.co.za



PRECISION FARMING SERVICES

What do we do, and what is the value we add?

Data is gathered through soil, leaf and water analysis. Thereafter the processed information is interpreted.

Various recommendations are made on an independent basis, which ensure increased yields and efficiency, while input costs decrease to enable the client to remain sustainable in the long run.

www.sgs.com

SGS

Inhoud CONTENTS

Welkom p.1

Bastion: Grasland's New Dawn Is Here p.2

Die Metode Van Grondmonsterneming Maak Saak p.4

Kalk Is Die Sleutelinset Om Jou Grond Se Ware Potensiaal Te Ontsluit p.5

Gebruik Van Presisietegnologie Om Die Effektiwiteit Van 'N Kalktoediening te Optimaliseer p.6

Personnel - Lourens Swart en Marelizé Smit p.7

Combat Acid Build-up In Soil With Rip Max p.8

ADVERTISE WITH US!

CONTACT ME FOR ALL YOUR ADVERTISING NEEDS:

Mariette Hugo: Advertising Marketer

Tel: 018 464 7505

Cell: 076 412 9756

Fax: 086 407 7100

GRASLAND

REDAKTEURSBRIEF.



Geagte leser, dit is vir my baie aangenaam om u in kennis te stel dat Grasland 'n gedaanteverwisseling onderraan het. Tydens ons 50-jaar herdenking het ons 'n nuwe era betree en Grasland staan nou bekend as Bastion. Sien asseblief ons artikel verder in die bylaag rondom hierdie gebeurtenis.

Kliënte kan uitsien na beter dienslewering omrede dit sentraal staan in ons besluit om ons naam en beeld te verander. Ons het diep introspeksie gaan doen en baie eerlik ons ware "doel" gaan bepaal as besigheid. Dit beteken dat klantgesentreerdheid sentraal staan tot ons maatskappystrategie. Daar is reeds veranderinge aan hoe ons dinge doen en nuwe personeel ondersteun hierdie dryf.

Ons wil geensins afstand doen van ons verlede nie, maar dit as 'n "springbord" gebruik om met die nuwe naam en beeld op 'n dieper vlak met u as klant te skakel. Met hierdie verandering sal die Graslander bylaag dan ook van die volgende uitgawe bekend staan as "Die Bastion".

Laastens los ek u met 'n aanhaling van Abraham Lincoln:

"It often requires more courage to dare to do right than to fear to do wrong"

Etienne Schoeman
BD Bastion



BASTION

GRASLAND'S NEW DAWN IS HERE

On Thursday, 2 August 2018, at The Barn in Klerksdorp, the agri-community celebrated 50 years of Grasland's existence as a leading provider of agricultural lime solutions in South Africa. Grasland also took the opportunity to announce the beginning of a new era in the company's illustrious tenure. That new era was marked by the announcement of the company's new name, logo and slogan: Bastion – Foundation for Growth.

Bastion Managing Director, Etienne Schoeman, said the name change marked a recalibration of the company strategy. "We have a proud history and track record and our name change in no way reflects a distancing of our past. We embarked on quite a lengthy period of self-reflection and deliberation and we felt we had to recalibrate, realign ourselves, so to speak, to the changes in the market and changes in the market environment. Part of this process brought to light that we needed to align everything we do to the "why" of what we stand for. Many companies know how to do business, but research has shown that many don't know why they do business."

Etienne made reference to the rise and fall of former cellphone giant Nokia, whose slogan or "why" was 'Connecting People', "but shortly before their demise, their strategy was to maintain a dominant market position... This shows a non-alignment between strategy and purpose."

"Bastion's "why" is: 'To make the purchasing of

natural lime products simple and low risk, in a way that promotes sustainability'. What this really means is that we have to be more customer-centric, absolutely focused on the client. It also means our business systems must be in place and run efficiently and it means that our staff must be aligned with our values," said Etienne.

"This one sentence might seem simple and straight forward, but take for instance just the one statement, 'low risk' – this means that we focus aggressively on conservative financial management in order to minimise any possible risk to all our stakeholders. It means we maintain a positive cash balance so that we are always paying our creditors on time, it means that we protect our customers by being a sustainable business and it also means that we safeguard our shareholders by doing responsible business. It further means that we make product quality a very high priority so that producers can be certain that they achieve the necessary reactivity of lime in their soil."

Bastion is a member of the Fertilizer Association of Southern Africa (FERTASA) which is an article 21 company that runs the generic affairs of the Fertilizer and Agricultural lime industry of Southern Africa.

The impact of agricultural lime on yield development and performance is discussed in articles elsewhere in this edition and there can be no doubt that crops assisted by agricultural lime applications deliver better yields.

Francois Strydom, Group CEO of Senwes (a 50% shareholder in Bastion) and director of Bastion, said that he researched the definition of the name Bastion. "I am honoured to be part of this historic day. When I looked up the definition I was very pleased and I can honestly say that I see that value being demonstrated here today. In the context of business the best definition applicable would be that Bastion is "a thing or person regarded as upholding or defending an attitude or principle. Given your track-record over the last 50 years, I can only predict good things going forward," said Francois while toasting the company's new name at the function.

Mr Lemmer Vermooten, vice chairman of the board at NWK (also a 50% shareholder in Bastion) and chairman of the board at Bastion, welcomed everyone to the event which was attended by about 150 stakeholders which included two former Grasland managing directors; Mr Piet Prinsloo and Dr Pieter Haumann, the Bastion board of directors and various producers, agents, business associates and company personnel.

The event was marked by a very positive reception of the new name and logo, with staff and management enjoying cake and a bubbly toast in celebration of this milestone and the new chapter it represents. A big thank you from all at Bastion to our loyal clients, suppliers and producers. Without you, we would not be where we are today.



Fertasa is verbind tot die bevordering van volhoubare grondvrugbaarheid en verbeterde plantvoeding.

Fertasa-lede is verbind tot:

- 'n Gedragskode.
- Standaarde deur 'n onafhanklike nakomingsbestuursliggaam geouditeer.
- Gehalte produkte.
- Toepaslike wetenskaplik-gebaseerde aanbevelings.
- Voortgesette onderrig en verbetering.
- Die nakoming van wetlike vereistes.

Fertasa – beskerm die volhoubare gebruik van kunsmis.





DIE METODE VAN GRONDMONSTERNEMING

MAAK SAAK

Martiens du Plessis, Grondkundige, NWK Beperk

Daar word jaarliks honderde duisende grondmonsters in Suid-Afrika geneem en miljoene spandeer op ontledings en biljoene op misstowwe.

Die aanbevelings vir die aanwending van misstowwe is uiteraard op hierdie grondmonsters se ontledings gebaseer. Slim regressies word tydens presisiepraktyle op die grondontledings toegepas om die regte hoeveelhede misstowwe en grondverbeteraars toe te dien. Maar kry die neem van grondmonsters sy regverdigte aandag? In hierdie artikel word hierdie belangrike aspek onder die loep geneem.

Grondmonterneming is 'n steekproef

Wanneer die eienskappe van 'n populasie gemeet moet word, kan al die individue van die populasie ondersoek word en 'n uiters akkurate antwoord kan gekry word. So in voorbeeld is die massa van 'n trop speenkalwers. Hulle word eenvoudig almal geweeg. Om die massa van speenkalwers in die Noordwes provinsie te bepaal, is egter 'n perd van 'n ander kleur. Nou moet 'n ewekansige steekproef getrek word en slegs die kalwers in die steekproef word geweeg, as verteenwoordigend van die populasie, naamlik al die speenkalwers in die Noordwes provinsie. Die steekproef se resultaat is slegs betroubaar genoeg indien dit daarin kon slaag om die hele populasie akkuraat te verteenwoordig.

Grondmonterneming berus op dieselfde beginsel, met dié verskil dat die steekproefmonster in grond vernietig word, terwyl die kalwers niks oorkom van die weeg nie. 'n Verdere beginsel is dat hoe meer die populasie homogeen is ten opsigte van die parameter wat bepaal moet word, hoe kleiner kan die steekproef wees, met steeds 'n relatief akkurate antwoord. Met die meet van landbougronde se chemiese eienskappe, is die populasie (die area se grond wat geneem word) juis baie heterogeen. Dit sou beteken dat die steekproef relatief groot moet wees, en dus 'n groot deel van die populasie moet insluit, om 'n akkurate antwoord van die grond se chemiese status te kry. Dit is egter nie moontlik nie, omdat ons maar sowat 300 g grond na die laboratorium versend, waar maar sowat 'n teenlepel grond ontleed word. Hierdie teenlepel grond moet nou as steekproef 'n bepaalde area se grond verteenwoordig. As 'n grondmonster van 300 g per hektaar vir presisioboarderydoeleindes geneem word, verteenwoordig dit 'n steekproef van ongeveer

0.000 009 231% van die populasie (1 ha en 250 mm diep). Dit beklemtoon waarom die neem van 'n grondmonster met soveel sorg uitgevoer behoort te word.

Die populasie is baie heterogeen

Verskeie studies is al onderneem om die ruimtelike variasie van gronde se chemiese eienskappe te illustreer. Van Vuuren, J.A.J., (1991) het die ruimtelike variasie van grondchemiese eienskappe onder vaste bewerkingspraktyle bestudeer. Monsters (4 cm x 4 cm x 4 cm) is in 'n profielgat se wand getrek en elkeen afsonderlik ontleed. Hy het duidelike bande van versuring aangetoon en gedeeltes wat min versuur was. Dit is variasie oor 'n afstand van 2.1 m, van een mieliery tot 'n volgende.

Van Wyk, D.J.L. (2014) het monterneming vir die doeleindes van presisioboardery ondersoek. Hy het onder andere die variasie binne 1 m² oor 'n mieliery ondersoek. Vyf grondmonsters is met 'n grondboor dwars oor die mieliery geneem en binne die 1 m² drie keer herhaal (FIGUUR 1). Die monsters is afsonderlik ontleed. Die onderskeie pH's (KCl) is in FIGUUR 1 aangedui en dit het van 5.01 tot 4.14 gevareer (FIGUUR 2), met die gemiddelde pH 4.58. Die verskil tussen die minimum en maksimum van die waardes was 0.87 pH-eenhede en dit alles binne 1 m². Die hele 1 m² is toe tot op 200 mm uitgegrave (dus die hele populasie) en deeglik vermeng. Hieruit is vyf monsters geneem en ontleed met 'n gemiddelde pH van 4.49. Hier was ook al weer variasie tussen die vyf monsters, wat die belang van effektiewe vermenging en goeie analises onderstreep.

Nou waar laat hierdie variasie ons met grondmonterneming?

Die Fertilizer Association of Southern Africa (FERTASA) stel vir presisiemonsters voor dat ten minste vyf sub-monsters in 'n radius van 10 m rondom die punt van monterneming, geneem moet word en as een monster vermeng moet word. Die posisie ten opsigte van die ry word nie gespesifiseer nie.

Van Wyk (2014) het die grondmonternemingsmetode soos deur NWK vir presisioboarderydoeleindes uitgevoer, ondersoek, naamlik om vyf sub-monsters met 'n grondboor dwars oor die ry te neem, wat die slootmetode van monterneming naboots (FIGUUR 3). Die logika agter hierdie metodiek is dat dit juis hierdie sone

is wat primêr vir plantvoeding verantwoordelik is. Hierdie monsters word dan deeglik vermeng, dan vyf klein sub-monsters (ongeveer in teenlepel vol) uit die vermengde monster te neem, die monster weer te vermeng en weer vyf teenlepel vol, as laboratoriummonster te neem.

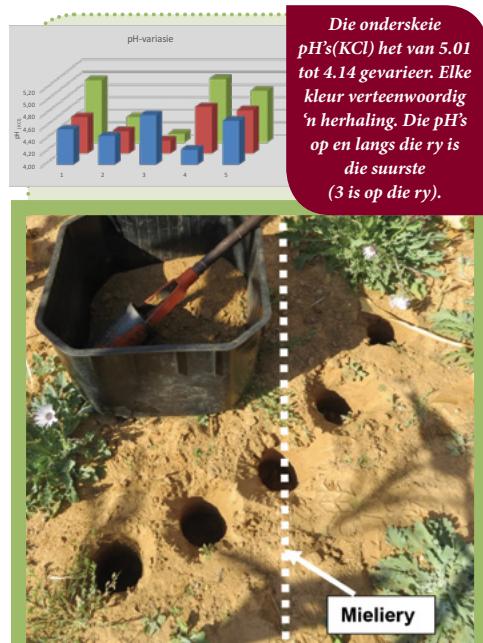
Maar hoe verteenwoordigend is dié monster van die 1 m²? Gemaat aan die hele 1 m² se gemiddelde pH van 4.49, het die pH's van die drie herhalings van die vyf boormonsters oor die ry, onderskeidelik 4.55, 4.52 en 4.67 opgelewer. Dit gee 'n gemiddelde afwyking van 0.10 pH-eenhed, wat besonder akkuraat is. Enige een boormonster kan dus 'n pH-waarde van 0.35 onder die populasiegemiddeld of 0.52 bokant die populasiegemiddeld lewer. Dit kan verder ook verwag word dat 'n grondmonster getrek by wyse van 'n grondmonternemingsapparaat wat dunner is as 'n standaard grondboor, 'n swakker monster sal lewer as dié van 'n grondboor.

SAMEVATTING

Vir presisioboarderydoeleindes kan wyd beredeneer word oor wat die "populasie" is wat geneem moet word, aangesien metings op 'n punt geneem word en dan wiskundig tussen die punte geïntpoleer word. Dit ten spyte, behoort 'n relatief groot grondmonster op die punt van meting geneem te word, deeglik vermeng te word en die laboratoriummonster dan hieruit geneem te word. Hierdie metodiek is steeds ekonomies en prakties haalbaar in die praktyk en dit behoort eintlik nie eers onderhandelbaar te wees nie, aangesien die spandering van groot geld op dié data, onder ander bekalking, gebaseer word.

Bronnels op aanvraag beskikbaar.

Die onderskeie pH's(KCl) het van 5.01 tot 4.14 gevareer. Elke kleur verteenwoordig 'n herhaling. Die pH's op en langs die ry is die suurste (3 is op die ry).



Vyf sub-monsters word met 'n grondboor oor die ry geneem en in 'n bak vermeng, waaruit die laboratoriummonster, bestaande uit 10 klein monsterstjies, geneem word.



KALK IS DIE SLEUTELINSET OM JOU GROND SE WARE POTENSIAAL TE ONTSLUIT

Hoe effektiel is die kunsmis wat jy toedien? Hoeveel kilogram N,P,K is die afgelope seisoen toegedien en hoeveel ton graan het gerealiseer?

Indien jy die syfer wil verbeter, moet jy begin antwoorde soek by kalk. Kalk gaan nie vir jou die enigste antwoord verskaf nie, maar ten minste weet ons vandag dat die regte tipe kalk op die regte plek 'n baie groot impak het om die effektielheid van toegediende kunsmis te verhoog.

Die afgelope twee maande het 80 produsente (proefneming van 1 094, in Noordwes en Vrystaat klein, medium en groot produsente) aan 'n intensiewe onafhanklike opname deelgeneem. Verskeie datastelle het vir ons baie interessante inligting verskaf, maar veral een het uitgestaan.

Produsente het in die proefneming aangedui dat hulle gemiddeld 0,49 ton kalk per hektaar per jaar toedien (in 'n drie jaarsiklus is dit 1,47 ton/ha). Die vraag: "Dien ons vandag werklik genoeg kalk toe vir volhoubare voedselproduksie?"

Selfs die kwaliteit van kalk kry nie aldag die nodige aandag wat dit verdien nie. Die vrae wat produsente vra is ook van kardinale belang. 'n Goeie voorbeeld hiervan is: "Is die naaste bron die goedkoopste om aan te ry?" Wanneer ons die regte vrae begin vra, DAN begin ons eers anders dink.

DIT IS AL MEER NODIG DAT ONS DIE REGTE VRAE MOET BEGIN VRA, SOOS:

1. Wat is die mees effektielike kalkbron gelewer op my plaas?
2. Is 'n fyner kalk met 'n laer KKE(suur) nie dalk beter as groter kalk met 'n hoër KKE(suur)? (*KKE suur duï bloot die kapasiteit aan*)
3. Hoekom word die KKE harswaarde (reaktielheid), al minder gebruik?
4. Is my metode van kalktoediening (plasing) die mees effektielike manier om probleem-areas – horisontaal en vertikaal (ondergronds) te behandel?
5. Sewe verskillende kalkaanbevelingsmodelle word landswyd gebruik (In die vorige Graslander is die metodes bespreek). Is die huidige model wat op my plaas gebruik word nog relevant vir die langtermynndoelwitte wat ek wil bereik?
6. Skep my huidige bewerkings- en kunsmispraktyk nie dalk vir my probleme oor die langtermyn (ondergrondse surheid) nie?
7. Het ek al 'n ander, dalk beter kalkbron, op my plaas beproef teenoor my tradisionele naaste bron?

Indien jy die waarde van kalk onderskat, dan wil ek die stelling maak dat die verkeerde vrae gevra word. Bastion en sy vennote in die veld, sal jou help om die regte antwoorde te kry op jou kalkvrae.

Bastion het die afgelope twee jaar geweldig baie belê in mensekapitaal en reuse beleggings in ons eie myne gemaak. Ons neem verantwoordelikheid vir die volledige kalkproduksieproses. Ons het 'n passie vir natuurlike kalk – kalk wat direk uit die kalkafsetting gemyn word.

Die meulens en sifkaste is opgegradeer tot die beste wat tans in Suid-Afrika beskikbaar is. Hoekom? Want ons wil, gegewe die geologie, die bes moontlike kwaliteit kalk by ons myne produseer.

Ben Krog, Group bemarkingsbestuurder

Hoe kry ons die kalk op die plaas? Die afgelope jaar het ons strategiese venootskappe met verskeie vervoerkontrakteurs gesluit om die mees kompetenterende vervoertariewe aan produsente te bied. Ons bied ook vir produsente verskillende betaalopsies met die aankoop van kalk.

Bastion het ten doel om antwoorde te verskaf aan produsente se regte vrae! Die kalk wat Bastion produseer, weet ons, is een van die belangrikste skakels in die produksiesiklus wat voedselsekerheid verseker. Ons vind waarde daarin om verby wins alleen te kyk. Ons is terdeé bewus van ons verantwoordelikheid teenoor volhoubare voedselproduksie vir ons mede-landsburgers. Dit verskaf vir ons vreugde om 'n rol hierin te kan speel. Jou sukses is ook ons sukses. Kontak ons gerus.

Marelizé Smit Verkoopskoördineerder **082 382 1898**

marelize.smit@bastionlime.co.za

Lourens Swart Logistieke Koördineerder **060 989 3877**

lourens.swart@bastionlime.co.za

Bastion Hoofkantoor **018 464 7820**

**Saam Boer
ONS MEER PRESIES**

Daagliks daar vir jou

Klop aan by die presisiespesialiste

NWK Landboubestuursdienste se span spesialiste lewer 'n volledige spektrum van presieseboerderydienste. Dit sluit grondopnames met gedifferencierde potensiale, chemiese presieseboerdery met differensierende regstellings, meganiese presiese op trakkery en ander landbouwerktyue en GPS-plaaskarte in. Landboubestuursdienste is ook kalkagentie vir Bastion. Kontak ons gerus vir al u presiesebehoeftes op die plaas. Saam plaas ons u boerdery op die wenpad.



VOLG ONS OP



TEL: +27 (0) 18 633 1143 FAKS: +27 (0) 86 669 0486
SCHOLTZSTRATAAT 81 POSBUS 107 LICHTENBURG 2740
E-POS: lbd@mvk.co.za www.nwk.co.za

NWK Beperk is 'n geregistreerde finansiële diensteverblykaffier (lisensie: 44998) en 'n geregistreerde kredietverklykaffier (registrasie: 2789).



NWK
BEPERK • LIMITED
SINCE 1990



BASTION **Graslander** September 2018



GEBRUIK VAN PRESISIETEGNOLOGIE

OM DIE EFFEKTIWITEIT VAN 'N KALKTOEDIENING TE OPTIMALISEER

Die reaksie op 'n kalktoediening, kwaliteit van kalk vir eers geignoreer, is net so goed soos die inligting wat ingesamel is. Insetkoste bly styg en produkpryse verhoog nie as 'n reël saam met die tendens op 'n jaar-tot-jaar basis nie. Gevolglik is daar voortdurend 'n kosteknyptangaksie en moet ons dus poog om vir die komende seisoen die maksimum opbrengs te verdien op ons belegging in kalktoedienings.

Die produsent wil redelik seker wees dat sy opbrengste sal verbeter waar hy wel kalk toegedien het vir die komende seisoen en nie eers in die tweede seisoen nie. Hier speel oplosbaarheid/fynheid van kalk 'n baie groot rol. Wanneer kalk toegedien word, word daar gekyk na die volgende aspekte:

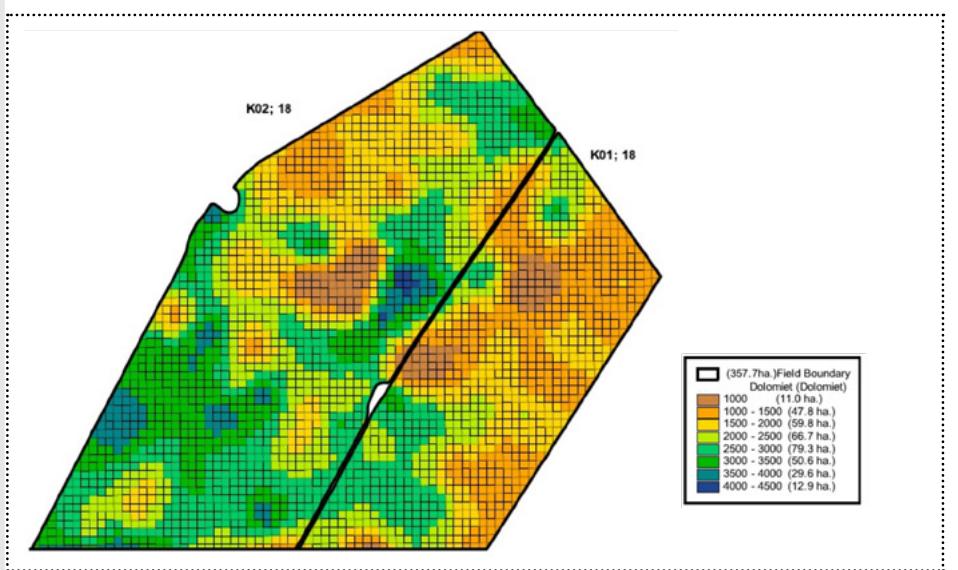
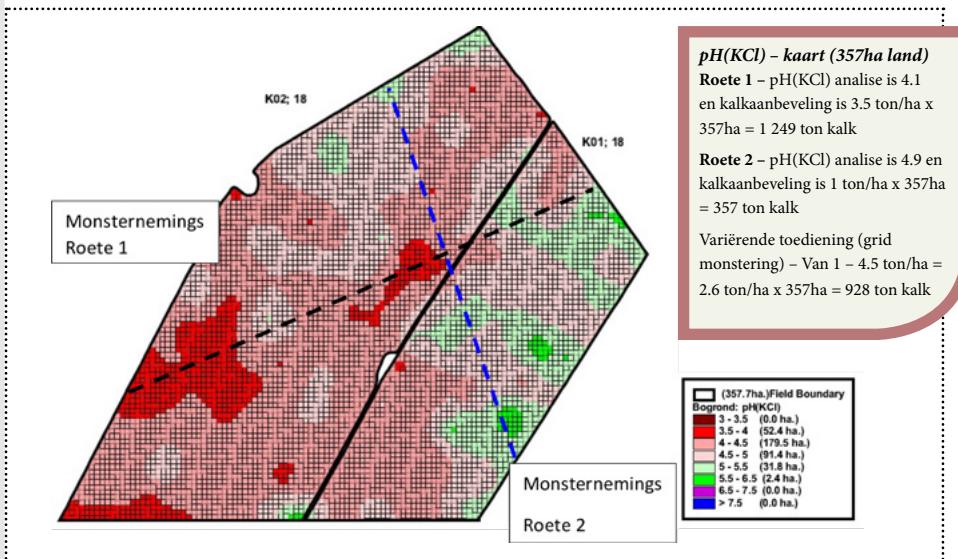
- pH gekombineer met uitruilbare surheid en suurversadiging van die gronde.
- Plantvoedingstowwe soos Ca en Mg se beskikbaarheid vir opname deur die gewas se wortelstelsel.
- Om fisiese eienskappe van die bogrond te beïnvloed waar struktuurloosheid en/of dan die toeslaan van bogrond na 'n goeie reënbus, aangespreek kan word.

Bostaande drie punte kan alles met een bekalkingsaksie aangespreek word en dus moet ons nie net vir pH bekalk nie, want beskikbaarheid van bostaande nutriënte, asook goeie bogrond deurlugting beïnvloed ook opbrengsresultate.

Grondontledingsinligting word aanbeveel in jou besluitneming ten opsigte van die hoeveelheid kalk, asook tipe kalk wat toegedien moet word. Daar is gewoonlik twee maniere waarop die grondinligting ingesamel word:

- 'n Gemiddelde grondontleding word per land geneem.
- Presisiетecnologie word gebruik om meer as een monster op 'n ruitpatroon te neem en dan 'n nutriëntkaart op te stel wat verskille in pH en nutriënte aandui. Dit kan dan verskillend aangespreek word met 'n strooier.

Die eerste opsie impliseer een peil regoor die hele land wat nie noodwendig dieselfde opbrengs op jou insette tot gevolg sal hê as wat 'n variërende toediening van kalk teweeg kan bring nie.



Tussen roete 1 en VRT is daar 321 ton kalk verskil op bestelling wat impliseer 321 ton kalk x R360/ton = R115 560 meer vir jou kalkbestelling. Dit is nie so effekief as die goedkoper variërende opsie nie. Daarby is die opbrengs (die belangrikste deel van die aksie) op die insetkoste waarskynlik ook nie dieselfde as ons kyk na uiteindelike opbrengsreaksie nie.

Opsommend, ons moet poog om surheid (identifiseer probleemkolle) in ons gronde so effekief as moontlik te neutraliseer deur te bekalk

as die geleentheid hom vooroer. Dit is veral by 'n $\text{pH}(\text{KCl}) < 4.6$ waar die aluminium in ons gronde begin beskikbaar raak en sodoende die uitruilbare suur + suurversadiging laat verhoog, waar ons opbrengste begin verloor. Gedurende midsomerdroogtes, wanneer ons dit die minste kan bekostig, droog bogrond uit en word aluminium die maklikste opgeneem deur 'n gewas se wortels en die netto effek is vernietiging van 'n eens aktiewe wortelstelsel met meegaande opbrengsverliese.



Marelize Smit, new Bastion Sales Co-ordinator



Marelizé Smit

"I keep people happy, all day," says Marelize, with a smile. Marelize joined Bastion as the new sales co-ordinator three months ago and says she enjoys learning more and more about the products. "Customers, mostly wholesalers and producers, will call to place orders and some of them are not sure about what mixture of product they need. We have access to agents who are willing to do soil sampling to assist the client with the exact composition of product for their needs. I've learned so much about the products and every day increases my knowledge. Call me now on 018 464 7822 or contact me via email at Marelize.smit@bastionlime.co.za so that we can make a plan for your specific needs."

Lourens Swart

Bastion's New Logistics Co-ordinator



Lourens Swart

Lourens Swart joined Bastion as its new logistics co-ordinator 3 months ago and he "loves every minute" of his job. "The key to a successful business relationship is effective and constant communication between both the supplier and the client. This is so that everyone is on the same page at all times. It creates peace of mind and builds trust," says Lourens. "I am here to serve you, the client, and to provide the best possible solution for your needs, both logically and from a product acquisition point of view. Don't hesitate to contact me at 018 464 7823 or via email on lourens.swart@bastionlime.co.za. I look forward to finding a solution for your needs."



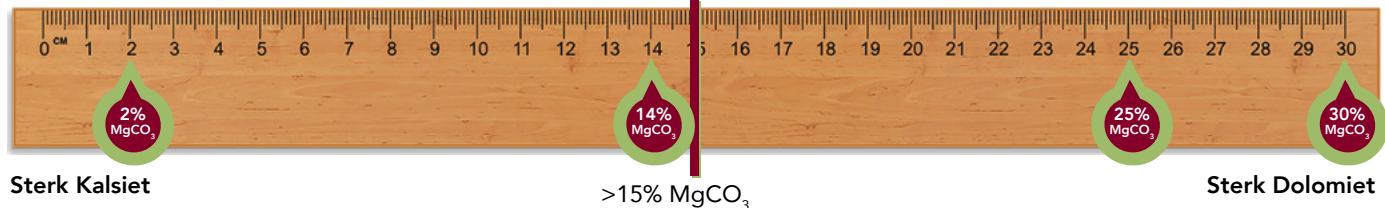
Die Bastion span tydens die bekendstelling van die nuwe naam en logo - Ons het 'n oplossing vir jou...



BASTION
Grondslag vir groei

Bastion natuurlike kalk kan enige behoefté in grond aanspreek

Buhrmansdrif Kalsiet





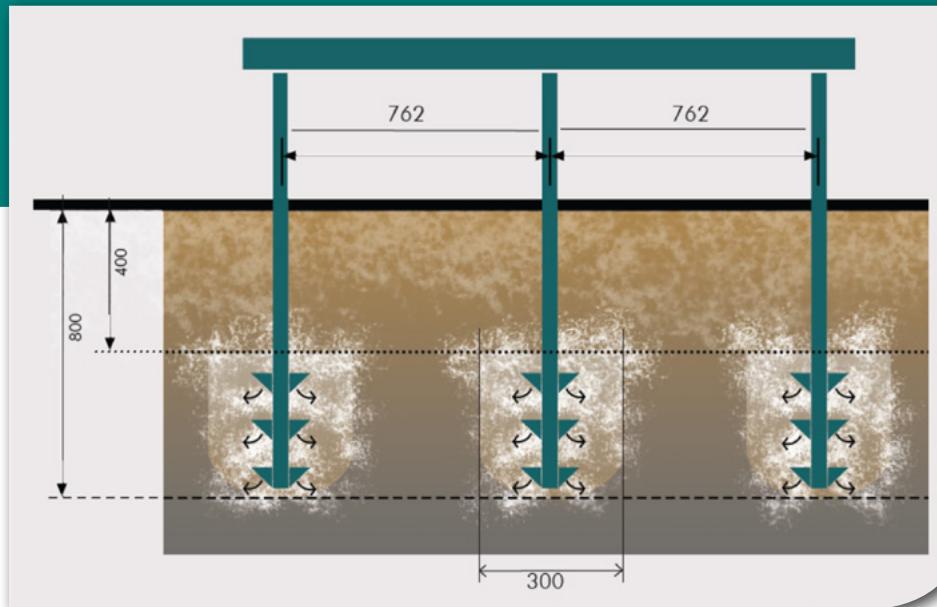
COMBAT ACID BUILD-UP IN SOIL WITH RIP MAX

Acid build-up in soil is a growing concern to farmers world-wide. It has a detrimental effect on your crop's yield and the general health of your soil. Rip Max is the best solution for deep soil treatment.

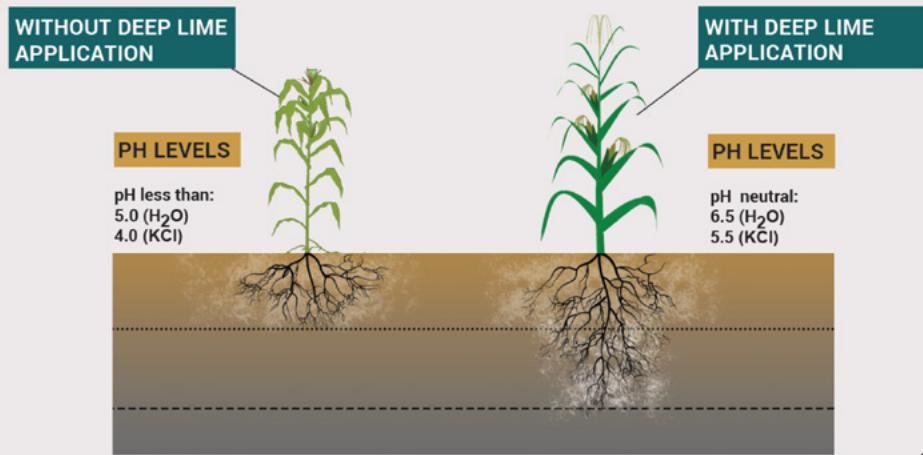
Lime or gypsum can now be precisely placed up to 900 mm deep into the soil. The solution consists of a towable trailer with a metering and pneumatic conveying system which transfers lime, gypsum or other particle material to the specially developed applicator subsoiler tines.

The applicator tines mix the particles thoroughly into the soil to ensure the accurate placement of lime, gypsum or other particles into the targeted soil.

Unlike a moldboard plow, the applicator tines don't turn the soil over or bring soil from the bottom profile to the surface. The system is designed to attach to the standard Rula Agri Rip Max rippers, but can be attached to your existing ripper.



THE EFFECT OF SOIL PH





Die Rula RipMax bied 'n presisie-oplossing vir grondbehandeling.
Kalk kan akkuraat in die grond geplaas word tot op 'n diepte van 900 mm.



JOU VISIE, ons passie.

Presieseboerdery is 'n bestuurshulpmiddel wat die produsent in staat stel om die optimum finansiële opbrengs op beleggings te realiseer vir elke area of sone binne 'n boerderyeenheid. Skakel ons inbelsentrum by 018 464 7550/3.
Breek nuwe grond.



www.senwes.co.za | www.senwes.mobi





BASTION

Grondslag vir groei

Bastion natuurlike kalkbronne lewer uitmuntende reaksie in die grond

Sluit aan by duisende
produsente en verseker
jou opbrengs vandag.

Ons doel is om die aankoop van natuurlike kalk eenvoudig te maak. Daarom spog Bastion met nuwe personeel en prosesse, asook 'n hele reeks betalingsopsies en die beste logistieke ondersteuning in die hele bedryf.

Bastion - grondslag vir groei!

*Voorheen bekend as Grasland