



Vrystaatse ysters vir die boer

Van Zyl Staalwerke verskaf al vir vier dekades produkte aan boere wat in sy Vrystaatse fabriek vervaardig word uit onderdele wat hy grootliks self maak. Een van die direkteure, Niel Marais, vertel waarom hul werktuie werklik Trots Suid-Afrikaans is.

Waar dit begin het

Van Zyl Staalwerke is 'n volwaardige familiebesigheid. **Dit het in 1983 op Reitz in die Vrystaat begin as 'n eenmansaak met my skoonpa, Gawie van Zyl.** Hy was eintlik 'n motorwerktuigkundige en die besigheid het begin om herstelwerk aan landbouwerktuie te doen. Hy het self in die werkwinkel gewerk.

'n Deel van die ontwikkeling van enige besigheid wat klantediens lewer, is die ontstaan van 'n behoefte vir 'n spesifieke produk. Van Zyl Staalwerke het dus die pad saam met boere begin stap en baie van die idees het van klante gekom. **Dit is hoe die besigheid se oorgang van suiwer herstelwerk na vervaardiging van werktuie plaasgevind het.**

Nou, 40 jaar later, is ek betrokke as direkteur van die algemene besigheid. Gawie se twee seuns, GJ van Zyl en Bertus van Zyl, is ook direkteure van die maatskappy. Hulle is al verder in die gang af as ek. **Vandaar die familiebesigheid, ons drie en dan my skoonpa.** Hy is nog 'n groot deel van die besigheid, al is hy deesdae afgetree.

Waar ons nou is

Saam met die vervaardiging van werktuie het die maatskappy al hoe groter geword en die produksie het gegroei. **Vandag vervaardig ons 45 verskillende werktuie.**

Die behoefte na onderdele en voorraadhouing om ons eie fabriek te bedien, het groter geword. Klante het ook dieselfde onderdele begin nodig kry in hul boerdery. Daaruit het die winkel ontstaan. **Tans het ons 'n onderdelewinkel wat sowat 25 000 verskillende produkte aanhou.**

Mettertyd het ons takke op Frankfort en Heilbron oopgemaak om onderdele te ver-



Van Zyl Staalwerke vervaardig al vir 40 jaar produkte vir die boer by sy aanleg op Reitz in die Vrystaat. FOTO'S: VERSKAF

koop. Ons bemarkingsmodel sorg dat ons bemarkers op verskeie plekke in Suid-Afrika het, **dus verkoop ons werktuie reg oor die land – van Springbok in die Noord-Kaap tot Musina in Limpopo.** Werktuie word ook na die res van Afrika uitgevoer. Ons is teenwoordig in minstens sewe Afrikalande.

Namate die besigheid gegroei het, het 'n logistieke afdeling bygekome wat dit makliker maak om beter diens aan klante te lewer. Ons het ons eie vloot en lewer landwyd af.

Wat ons bied

Ons lewer uit en uit aan die landboubedryf. Ek sê altyd skertsend ons verkoop nie koelsakke en sambrele nie, **ons verkoop wat die boer op sy plaas nodig het.**

Die belangrikste oogmerk is die graanbedryf, maar ons het die afgelope vyf jaar na die aartappelbedryf uitgebrei. Ons het ook begin om verpakkingstoerusting te vervaardig en onderdele in die verpakkingstelsel aan te hou.

Die model wat ons volg, is om te sorg dat

elke boer, ongeag wat hy produseer, enige tyd van die jaar 'n werktuig by ons kan koop. In die begin het die besigheid met tye gedurende die seisoene stil geraak wanneer ons nie eintlik iets gehad het om te lewer nie. **Ons het produkte ontwikkel om ons reekse volledig te maak sodat ons by die hele landbousiklus betrokke is.**

Om leemtes te vul, het ons grondbewerkingstoerusting vir die voorseisoen begin vervaardig – skeurploë, Vibroflex-tandwerktuie, voorbereiders vir saadbeddings en nog meer. **Strooptyd is daar die rolsif wat ons al etlike jare bou en 'n baie belangrike produk vir ons is.** Saam met dit is daar ons tapkarreks, kanteelbakwaens en sleepwaens. Ná die planttyd het ons werktuie soos skoffels en rolêe beskikbaar.

Ons het algemene toerusting waarvoor daar regdeur die jaar 'n behoefte is. Daar is byvoorbeeld die ligterdiens-kanteelbakwa wat 'n vrag van 3 ton kan dra, tot die swaardiens-kanteelbakwa wat 18 ton kan dra, en damskroppe en padskrapers. Daar is ook snyers en voerhanteringstoerusting.



Gawie van Zyl, stigter van Van Zyl Staalwerke, op 2009 se Nampo-oesdag. Hy staan by die werktuig wat destyds beskikbaar was.



Van Zyl Staalwerke bou produkte vir die hele landboubedryf. Hierdie 20 ton-kantelbakwa is ontwikkel vir oestyd.

Wat maak ons beter

Ek kan nie sê 'n ander persoon s'n is beter of swakker as myne nie, want ek het nie toegang tot sy produk nie. Ons klem is op ons eie besigheid. Een van my leuses is: **Ek het nie nodig om te gaan kyk wat die buurman doen nie, ek doen my eie huiswerk op die mark** en bepaal op grond daarvan waar nuwe ontwikkeling gedoen moet word, of wat moet verbeter.

Prys is altyd 'n oorwegende faktor in enige besigheid, maar ons gaan nie 'n prysgevoelige produk vervaardig nie. Dit is glad nie waar ons op die mark meeding nie. Ons hoef dus nie af te skaal wat gehalte betref om by 'n sekere prys uit te kom nie. **Van Zyl Staalwerke bou 'n produk met die beste moontlike materiaal, wat so lank moontlik op 'n plaas gebruik kan word.**

Die diens wat ons lewer, is ons grootste oorweging, dit is die behoud van ons besigheid. Producente raak minder, dus word die koopkrag van 'n spesifieke klant ál belangriker. As ons 'n werktuig afgelewer het en daar is 'n probleem, los ons dit so gou moontlik op. **Dit gaan nie oor die werktuig wat ons vandag aflaai nie, dit gaan oor die volgende een wat ek by dieselfde klant moet aflaai.**

Hoe ons dit doen

In die begin is 'n werktuig vervaardig met 'n replika wat langs jou staan. Jy bou byvoor-

beeld 'n kantelbak, maar jy is nie seker hoe lank iets moet wees nie. Dan stap jy na die replika en meet dit. Die vervaardigingsproses was lomp, want daar was nie toegang tot vandag se tegnologie nie. **Ons het ingenieurs aangestel en programme aangekoop waarmee die tekenwerk gedoen word.** Plasmasnymasjiene is gekoop wat die staal elke keer in 'n spesifieke grootte kan sny.

Die produksieproses is verfyn. In die verlede het een persoon aan 'n kantelbak gebou. Nou bou 'n span mense kleiner komponente om een produk te vervaardig. Een persoon bou dalk die onderstel, die volgende persoon die kante. Dit het die beskikbaarheid van voorraad verbeter en die vervaardigingstyd verkort.

Daar is draaibanke van sowat 15 verskillende soorte toerusting wat deurentyd aan die gang is, dus word baie van die draaibankonderdele wat ons vervaardig, in huis gebruik. Ons is ver van groot sakesentra en kan nie dié tipe werk uitkontraakteer nie. **Omtrent die helfte van die werk wat in die draaibankafdeling gedoen word, is eie onderdele, en die res is vir kliente.**

Ons het 'n fabriek waar altesaam 250 mense werk. In sekere opsigte sal dit doeltreffender wees om robotte vir vervaardiging te gebruik, maar dan gaan jy baie minder mense werk gee. In die staal-

vervaardigingsbedryf is ons verreweg die grootste werkgewer in die omgewing.

So belangrik as wat die besigheid vir ons is, is ook die dorp en sy voortbestaan belangrik. In 'n klein gemeenskap soos Reitz is alles interafhanklik van mekaar. As jou skool byvoorbeeld agteruitgaan, kry jy nie mense met kinders om hier te kom werk nie. Die gemeenskap is afhanklik van ons en ons van hulle.

Struikelblokke

Praat met enigiemand wat 'n fabriek het, en hulle sal vir jou sê beurtkrag is die grootste struikelblok. Hou jy op met werk tydens beurtkrag, kom dit met 'n groter koste as om aan te gaan. Jou vervaardigingstyd verminder en jou werknemer ly daaronder, want hy word minder betaal. Dit is 'n bese kringloop. Ons gaan dus aan. Daar is genoeg kragopwekkers. Ons gooi maar die diesel in, al kom dit teen 'n koste wat jy nie kan verhaal nie. Maar om net te sê ons werk nie tydens beurtkrag nie, is ook nie 'n opsie nie.

Die werkmag se unies, maar dit is iets waaraan ons gewoond is. Daar is tye wanneer die druk van 'n unie se kant af meer raak, ander kere is dit minder. Dit is fases in 'n besigheid en jy moet dit bestuur.

Dat ons ver van groot sakesentra is. Die voorsiening van materiaal is soms moei- ▶

◀ lik. Dit maak dit noodsaaklik dat ons ons vloot doeltreffender bestuur. Ons laai dus self voorraad op en doen ons aflewings self. Om senior personeel te kry om op die platteland te kom woon, is ook nie altyd maklik nie.

Dit gee my hoop

Mense wat aanhou planne beraam, ondanks Suid-Afrika se probleme. Nie net boere nie, die hele nasie. Ek dink baie ander mense sou lankal moed opgegee het.

Mense wat kreatief dink. Die situasie is tans baie voordelig vir entrepreneurs. **Daar is genoeg mense in Suid-Afrika wat optimisties bly en nie toelaat dat die probleme wat daar is, meer raak as die oplossings wat ons daarvoor kry nie.**

Met beurtkrag kan jy op 'n hoop gaan sit, maar jou besigheid se deure gaan nie lank oopbly nie. Daarom begin jy die koste beter en fyner bestuur, wat eintlik 'n goeie ding is. **Dit gee jou die geleentheid om jou besigheid te beoordeel om te bepaal of dit op alle vlakke op sy doeltreffendste is.**

Dié lesse is geleer

Ons het al baie probleme oorkom en lesse daaruit geleer. In vervaardiging is die mikpunt om 'n nuwe produk te ontwikkel en in



Van Zyl Staalwerke se werktuie, soos hierdie Vibroflex-tandwerk, word ná vervaardiging op boere se plase getoets.

die veld te kry. Dit gaan altyd met groeipyne gepaard. **Die les wat jy leer, is dat daar is nie eenvoudige oplossings nie.** Jy kan die produk ontwikkel, op die rekenaar teken en dit bou, maar totdat dit fisiek in die landery is, weet jy nie régtig hoe goed dit gaan werk nie.

In die landbou het jy met soveel kragte te doen. Jy gaan toets 'n produk by 'n klant en hy het sandgrond, dus werk die werktuig nie so hard nie en alles lyk goed. Daarna gaan toets jy dit by 'n ander boer wat meer kleigrond het wat teen jou werk en alles breek, maar **jy moet aanhou met produkontwikkeling totdat jy dit regkry.**

Kommunikasie – dit is so 'n eenvoudige woord, maar soms is dit moeilik om reg te

kry. Kommunikasie tussen ons administratiewe kantoor wat die verkope behartig en ons fabriek is baie belangrik. Dan is kommunikasie met die klant die heel belangrikste. As ons weet ons gaan dalk laat wees met 'n aflewering, kommunikeer ons dit aan die klant.

Vir 'n familiebesigheid wat groei, moet jy seker maak jy het die regte persoon in die regte pos, ongeag of dit 'n familielid is of nie. Ons vier vanjaar ons 40ste bestaansjaar en dit is lekker, maar ek wil graag hê my kinders en kleinkinders moet die 80ste bestaansjaar beleef. As 'n mens na statistieke kyk, gebeur dit min dat 'n familiebesigheid tot 'n vierde geslag bestaan. Daarom moet jy nou die werk begin doen om die besigheid reg te posisioneer.

Ons is Trots SA, want . . .

Elke produk wat ons verkoop, kom uit ons fabriek en is deur ons vervaardig. Niks word ingevoer wat weer verkoop word nie. As ons iets moet laat regmaak, bring ons dit terug na ons fabriek en herstel dit hier.

Ons gebruik Suid-Afrikaanse verskaffers of maak dit self. Ja, daar sal altyd 'n faktor wees van produkte wat ingevoer word, maar ons fabriek vervaardig self 'n groot deel van dit wat ons nodig het.

Ons voer 'n redelike klomp werktuie na Afrika uit, dus is ons trots op ons Suid-Afrikaanse produkte. **LBW**



'n Behoeftte om onderdele aan klante te verskaf, het gelei tot die opening van Van Zyl Staalwerke se winkel op Reitz. Daar is ook takke op Frankfort en Heilbron.

Navrae: Web: vszgroup.co.za