



# 'n Boer(en 'n Brit) MAAK 'N PLAN

Die een onderneming se wyn laat kenners swymel, die ander se vleisprodukte laat kliënte toustaan. Dis 'n moeilike bedryf en harde werk, maar dié entrepreneurs stuit nie vir uitdagings nie

DEUR MARGUERITE VAN WYK EN SUZETTE TRUTER



## 'Ons klink 'n glasië op ons oupas van doerie tyd'

Stefan Gerber en Alexander Milner, eienaars van die Stellenbosse wyn-onderneming Boer & Brit

Die Rooinek en die Boer het hand geskud – 120 jaar ná hul ooroorlog met mekaar baklei het.

Stefan Gerber en Alexander George French Mordaunt Milner (kortweg Alex) het in hul tweede jaar as wynboudkundestudente aan die Universiteit Stellenbosch ontmoet.

“Ons het ontdek dat ons ooroorlog, president Paul Kruger en veldmaarskalk John French, vyande was in die oorlog.” Maar albei jong mans was lief vir wyn – en braai – en het saam 'n besigheid begin.

“Ons deel ook passies soos perdry en die natuur. Alex wou Afrikaans leer praat en ek wou beter Engels praat, so alles het goed uitgewerk,” sê Stefan.

Hul sakeonderneming bly groei met wyn wat oral in Suid-Afrika versprei en uitgevoer word na onder meer Amerika, Brittanje, Australië, België, Nederland en sekere lande in Asië.

Foto verskaf

As studente het hulle in 2002 “sommers vir die pret” 'n bietjie wyn gemaak op 'n lappie erfgrond van Alex. “Maar ons het gou agtergekom ons moes nog baie leer en dat wyn nie sommer vanself goed proe nie. Dit verg streng dissipline en higiëne.”

Stefan het ná sy studies 'n paar jaar in Indië wynbou bestudeer en toe sowat twee jaar lank by De Morgenzon-wynlandgoed op Stellenbosch gewerk. Alex is 'n ruk lank Indië toe.

In 2009 was hulle gereed om vir hulself te werk. En met R2 500 elk het hulle Boer & Brit begin.

“Ons het twee vaatjies rooiwyn gehad, 'n malbec en 'n tempranillo. Ons gooi dit toe saam en noem dit 'Rooinek and Rockspider' en gee dit vir een van Suid-Afrika se groot wynskrywers, Neil Pendock. Hy was mal daaroor.” Binne twee weke nadat hulle dit einde 2009 gebottleer het, was vier uitvoeragente op hul spoor.

Hulle was baie dankbaar – maar aanvanklik versigtig. “Ek glo nie jy kan verwag om binne die eerste drie jaar van 'n nuwe besigheid geld te maak nie. Jy moet net baie hard werk, met nuwe planne vorendag kom en besef die bank is nie eintlik van plan om entrepreneurs te help as jy nie sekuriteit kan verskaf nie,” sê Stefan nugter.

Al hoe meer mense, tot die top-Britse wynskrywer Jancis Robinson, het hul wyn geproe. Kort voor lank is twaalf

## Om te weet

**BESTE WENK**  
Gaan voluit en dink kreatief.

**BESTE MOTIVERING IN “AF” TYE**

Dink aan almal wat nie so bevoorreg is om vir hulself te werk nie en sóek inspirasie.

**GROOTSTE UITDAGING**  
Kontantvloei is 'n konstante probleem – senuwees van staal is 'n moet.

**UNIEKE VERKOOPSPUNT**  
Ons verpakking is besonder.

**BESTE KOMPLIMENT**  
Ons wyn is altyd 'n gesprekspunt.  
Navrae: [www.boerandbrit.com](http://www.boerandbrit.com)

bottels van die 2008-oesjaar van hul wyn, The Field Marshall, na die kelder in Brittanje wat wyn aan die Britse koningsgesin verskaf.

“Dit is 'n moeilike bedryf. Hoe vinniger verkope groei, hoe moeiliker kan jy kontantvloei beheer. Jy besef gou minder is meer. Ons het eerder minder reekse en gehalteprodukte. Ons sake-uitkyk is effens tong in die kies – daar moet ook pret in besigheid wees. Ek is 'n bietjie meer waaghalsig, terwyl Alex baie konserwatief is en altyd sal kyk vir afslag. Maar ons vul mekaar goed aan. In ons wêreld word jy daagliks gekonfronteer met veranderende markte en prysmededinging. Ons moes baie gou bepaal wát ons onderskei van ons mededingers. Anders sou ons dit net nie gemaak het nie,” sê Stefan. >



## Om te weet

**GROOTSTE UITDAGING**  
Om gemotiveerd te bly terwyl mense rondom my nie in my vermoë geglo het nie.

**GROOTSTE LES GELEER?**  
Geloof in jouself is baie belangrik. Dit begin by hoe jy uitdagings benader. Dis so belangrik om te volhard. Baie ouens is soms nader aan 'n deurbraak as wat hulle besef en gee dan moed op.

**GROOTSTE FOUT?**  
Daardie besluite waar ek teen my voorgevoel of "gut" gegaan het.

**UNIEKE VERKOOPSPUNT**  
Ons is passievol en lief vir ons handelsmerk. Dit wys in wat ons doen en hoe ons met mense omgaan.

**HOOGTEPUNT?**  
Die eerste bietjie wins waarmee ek vir my 'n vliegkaartjie kon koop om vir my seuntjie (uit 'n vorige verhouding) in Skotland te gaan kuier. Dit was die bevredigendste vlug van my lewe.

Hy het op die naam The Boer & Butcher besluit omdat dit "vassteek" en omdat hy trots is op sy herkoms. "Ek is pal tussen my twee winkels en die fabriek wat ek sedert 2014 huur op 'n plaas in Durbanville. Ek werk ongelukkig self al hoe minder met vleis, maar ek het 'n wonderlike span. Vir my is my personeel die Boer & Butcher. Dis lekker om met geleenthede 'n verskil in ander se lewe te kan maak. Juis omdat jyself swaarkry ken. Ek het een van my hoof-blokmanne ontmoet toe ek hom opgelaa het aan't *bike* uit Springbok, op soek na werk in die Kaap. En een van my bestuurders het ek in 2014 op Malmesbury gaan haal waar hy op 'n grondvloer saam met sy boeties gebly het."

Mense is gaande oor die gehalte

## Dis lekker om 'n verskil te maak. Juis omdat jy swaarkry ken

Edu

< 'n Goeie boekhouer is van onskatbare waarde, meen hulle. "En ons is die ore en oë van kliënte. Ons glo in 'n ouwêreldse styl van wynmaak, met Nuwewêreldse wingerd. Ons het ook die snobisme uit wyn gehaal."

Sedert hulle begin het, het hulle al die Boer & Brit L'Union ('n shiraz) bekend gestel, asook die Boer & Brit Mt. Leeukop ('n Rhône-versnit) met 'n etiket met die gesigte van Jan van Riebeeck en presidente Paul Kruger, FW de Klerk, Madiba en Thabo Mbeki asook 'n klein stortkoppie op. (Dink in die lyn van Mount Rushmore.) Daar is ook 'n verskeidenheid rooi- en witwyne, soos die Trans-Karoo ('n pinotage en chenin blanc) en die Boer & Brit The General ('n Bordeaux-versnit).

Dié twee hoop vir seker hul kleinkinders kan ook eendag saam 'n glasië wyn klink.

## 'Dis harde werk – soos ek met my eerste "rodeo" geleer het!'

**Edu Hanekom, eienaar van The Boer & Butcher in Durbanville en Stellenbosch**

Toe Edu Hanekom in 2013 sy vleis-deli The Boer & Butcher in Durbanville oopmaak, het 'n afgetrede omie kom inloer. Ná 'n tydjie het hy Edu se hand gevat, effe gegrinnik en gesê: "Ek bewonder jou moed . . . ek gee jou vier

maande." Twee jaar later, nadat die winkel vergroot en uitgebrei is, stap die man weer in, vertel Edu. "Hy het my hand gevat en gesê: 'Welgedaan, ek haal vandag my hoed af vir jou.' Ek sal nooit daardie woorde vergeet nie. Ek het gedink: Nou's jy dalk op pad iewers heen!"

The Boer & Butcher is bekend vir die topgehalte van sy bees- en lamsvleis. Die steakburgers en perskewors is gewild by braaivleisvure, en *foodies* kom gereeld soek na besondere snitte en

"ietsie anders". Einde verlede jaar het Edu ook 'n winkel op Stellenbosch oopgemaak, maar vir mense wat beïndruk is met die besondere slaghuis, sê hy baie gou: "Jy plak nie net 'n *sticker* op 'n ding en daar gaan hy nie', dis harde werk en 'n pad wat jy loop . . . Soos ek met my eerste 'rodeo' in Durbanville geleer het!"

Edu se liefde vir vleis is in sy ouma se kombuis op hul plaas Appelfontein in die Koue Bokkeveld net buite Ceres gebore. Hy het bemerking

## By die vleis-deli kom soek foodies gereeld na besondere snitte en 'ietsie anders'

gestudeer, maar is later Engeland toe waar hy 'n bietjie rugby gespeel en by 'n ingenieursfirma gewerk het. Met sy terugkeer in 2012 het hy noodgedwonge eers op die familieplaas by Darling "begin slag en smous".

"Boer was nie 'n opsie nie. Ek het nét 520 pond gehad en 22 ooe wat ek met my rugbygeldjies gekoop het. Geen bank wou my 'n lening gee nie. Ek moes kontantvloei genereer. Op die plaas was 'n ou vleiskamer. Ek het vir 'n vriend met 'n supermarkie van my ooe

geslag, en dan die afval verwerk en gaan verkoop in informele nedersettings . . . agtien maande lank. Elke bietjie wins het ek gespaar om nog lammers te koop wat ek ook geslag, verwerk en afgelewer het in die stede. Van daardie mense ry nou nog van so ver as Noordhoek en Houtbaai om my te ondersteun."

Daar was nooit tyd om te tob oor hoe groot die risiko is om sy eie slaghuis te begin nie. "Ek moes dit maak werk. Daar was maar donker dae en lang maande."

van sy vleis. Edu reken sy boerdery-agtergrond help hom om vee reg te kies. "Ek het 'n goeie verhouding met ons boere en ander verskaffers. Ek soek meer detail van die geskiedenis en oorsprong van 'n dier as die gewone ou, juis omdat ek so gefokus is op die welstand van diere uit 'n boerdery-oogpunt. Ek kyk ook na die soort voer en watter inentingsprogramme boere gebruik voor ek van hul diere koop. My vrou, Anje, en ander familieleden help weer dikwels met die deli-produkte." ■