UIT DIE PEN VAN DIE CEO (18/19)

(volg my op Twitter justchad_cga)

Justin Chadwick 3 Mei 2019

***"The tree laden with fruits always bends low. If you wish to be great, be lowly and meek."* –** *Sri Ramakrishna Paramahamsa*

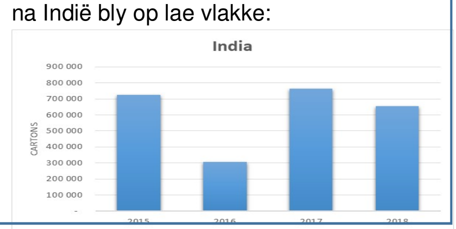
INDIË

Verlede week het 'n afvaardiging van Fruit South Africa New Delhi en Mumbai besoek. Dit was die vierde jaar wat Fruit South Africa die Fresh Produce India (FPI) geborg het. 'n Paar waarnemings:

- In Nieu-Delhi het die afvaardiging met amptenare vergader om die koue-behandeling te bespreek. Daar word gehoop dat die vereistes sonder veel meer vertraging hersien sal word (nadat dit bevestig is dat die besendings van lemoene suksesvol ontvang is).
- 'n Besoek is aan 'n belangrike kleinhandelaar in Mumbai (soortgelyk aan Woolworths in Suid-Afrika) gebring. Dit was kommerwekkend dat etikette op die rakke nie in lyn was met die vrugteplakkers nie. Pomelo's met Egipte se plakkers is as "Product from USA" gemerk, terwyl Egiptiese Valencias as "Product from South Africa" gemerk is. Die bestuurder het verduidelik dat produk van week tot week verander en soms is hul stadig in die verandering van die rakke se etikette. Dit lyk na 'n storie gegewe dat Suid-Afrikaanse Valencias in November 2018 na Indië verskeep sou moes word.
- Dit was 'n belangrike kleinhandelaar - en tog was die vars produkte van 'n baie swak gehalte. Baie van die produkte sou nie in enige winkel in Suid-Afrika gevind word nie.
- En tog was die pryse buitensporig - Egiptiese pomelo's (gemerk VSA) word verkoop teen US $ 17.33 per Kg (US $ 300 per 15 Kg karton); Egiptiese Valencias (gemerk as Suid-Afrika) word verkoop teen US $ 2,9 per Kg of US $ 43,5 per 15 Kg karton; dit op 'n tyd toe dieselfde karton vir minder as US $ 8 in die mark verkoop het. Twee punte om te maak - die aanvraag gaan laag wees teen hierdie soort van pryse, en daar is groot verskille tussen groothandel- en kleinhandel pryse.
- Uitvoerders sal tyd moet inruim en hulpbronne belê om die mark te verstaan, netwerke te bou en die voorsieningsketting op te lei indien hul van plan is om die ooglopende markpotensiaal te benut.
- 'n Interessante ontwikkeling is dié van private hawens in Indië - aanbiedings van privaat hawe-operateurs het nuwe koelkamerkonstruksies getoon en 'n fokus op die vinnige klaring en beweging van bederfbare produkte.
- Meer as 75% van vars produkte word steeds deur tradisionele markte verkoop (moderne of "georganiseerde" kleinhandel is nog klein). Dit is belangrik om te verstaan wanneer 'n bemarkings- en verspreidingsstrategie vir Indië gevorm word. Uitvoerders wat ernstig oor die Indiese mark is, moet die land persoonlik besoek - geen hoeveelheid leesstof of inligting kan persoonlike ervaring vervang nie; dit is 'n mark soos geen ander nie.

- Plaaslike vennootskappe is belangrik - veral vir opberging en verspreiding.
- Stabiliteit van wetgewing, reëls en regulasies is 'n risiko.
- Slimfone word as 'n bemarkingsinstrument in Indië gebruik. Leer hoe om die verskillende media kanale doeltreffend te gebruik en die aanvraag kan gestimuleer word.
- Die Indiese mark is wyd en divers - daar is meer as vyftig stede in Indië met meer as een miljoen inwoners.

Uitvoervolumes van sitrus vanaf Suid-Afrika na Indië bly op lae vlakke:



GEPAK EN VERSKEEP

Miljoen 15 Kg Kartonne tot einde Week 17	Gepak	Gepak	Gepak	Verskeep	Verskeep	Oorspronklike Skatting	Nuutste voorspelling	Finaal Gepak
BRON: PPECB/AgriHub	**2017**	**2018**	**2019**	**2018**	**2019**	**2019**	**2019**	**2018**
Pomelo's	2.7 m	2.1 m	2.5 m	0.9 m	1.1 m	17.1 m	**16.6 m**	18.8 m
Sagte Sitrus	1.9 m	2.2 m	1.4 m	1.4 m	0.8 m	18.3 m	18.3 m	16.2 m
Suurlemoene	3.9 m	4.5 m	3.2 m	3 m	2.4 m	22 m	**21.8 m**	19.9 m
Nawels	0.4 m	0.3 m	0.1 m			26.9 m	26.9 m	26.7 m
Valencias		0.1 m				52.9 m	52.9 m	54.4 m
Totaal	**8.9 m**	**9.2 m**	**7.2 m**	**5.4 m**	**4.3 m**	**137.2 m**	**136.4 m**	**136 m**

DIE CGA GROEP SE MAATSKAPPYE (CRI, RIVER BIOSCIENCE, XSIT, CGA CULTIVAR COMPANY, CGA GROWER DEVELOPMENT COMPANY & CITRUS ACADEMY) WORD DEUR SUIDER-AFRIKA SE SITRUSPRODUSENTE BEFONDS