

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (13/13)

Justin Chadwick (29 Maart 2013)

GESEGDE VAN DIE WEEK “Have no fear of perfection – you’ll never reach it” Salvador Dali

SONDAGSRIVIERVALLEI

Ek moet meer dikwels rondry – wat ‘n plesier om in die Sondagsriviervallei te ry en ‘n groet van elke produsent in sy bakkie te kry; in teenstelling met die nors kyke van mede-bestuurders in die stad. Besoekers aan die vallei moet regtig welkom voel, omdat inwoners van die vallei almal tuis laat voel. En die gasvryheid het tot die gala-aand voortgeduur wat deur Agri Kirkwood onder die bestuur van Deon Joubert gereël is. Meer as 300 het die aand bygewoon toe die Unifrutti Pakhuis in ‘n top-klas “dinner venue” omskep is – welgedaan aan diegene wat hard gewerk het om ‘n geleentheid te skep vir almal om die aand te geniet; die wat die plek versier het, die wat verantwoordlik was vir die heerlike kos en Deon wat alles bymekaar gesit het. En praat van “‘n boer maak ‘n plan” – toe die gasspreker (Prof Nick Vink) moet praat het die krag afgegaan. Geen probleem (nuwe plan) – kry ‘n flits, almal sit nader en gaan voort. Prof Nick se doserende vaardighede en sy stembande is egter tot die uiterstes getoets want die hemele het oopgegaan (eerste reëns sedert Kersfees) en die gekletter op die sinkdak van die pakhuis het hom uiteindelik gewen. Geen probleem (nuwe plan) – kry ‘n kragopwekker en maak seker dat die mikrofoon en digitale projektor werk – en so gaan die “show” aan.

Prof Vink het ‘n paar interessante opinies in terme van waarheen landbou oppad is gehad – met ‘n paar baie positiewe aanwysers. Een van sy boodskappe was die belangrikheid van waarde toevoeging tot jou produk. Hy het syfers van die wynbedryf gewys, as ek reg onthou maak produsente wat hul wyn vir R30 ‘n bottel verkoop, 54 sent op ‘n bottel. Produsente wat egter hul wyn vir R250 ‘n bottel verkoop maak R113 op ‘n bottel (en R200+ vir ‘n bottel is nie ongewoon nie, in werklikheid toe ek vanoggend wakker word besef ek dat ek ‘n bottel van ‘n “shady” afslaer by die gala-aand vir daardie bedrag gekoop het!!). Baie sitrusprodusente het maniere gevind om hul produkte te onderskei – soos om die risiko te neem om eerste met nuwe varëteite te begin, of om seker te maak dat betroubaarheid van verskaffing beter as die kompitisie is, of dat verpakking beter is. Daar is maniere om jou produk, verpakking en voorsieningsketting te onderskei – wat kan beteken dat ‘n premie verdien kan word.

Die Prof het ook ‘n paar interessante insigte oor die arbeidskwessies in die Wes-Kaap gehad, en arbeidstendense oor tyd. Tydens die hoogtepunt van arbeidsverbruik (mid 60’s dink ek) was meer as 1.6 miljoen in landbou werksaam, hierdie getal is nou tussen 600 en 800 000. Dit is wat die regering lei in hul doelwit om 1 miljoen addisionele werksgeleenthede in landbou te skep. Onvriendelike arbeidsbeleide maak dit egter onwaarskynlik.

Regeringsondersteuning en spandering op landbou maak ook interessante leesstof. In die verlede (veral in die 70’s) het die regering aansienlik spandeer om landbou te ondersteun – meestal op bewaring (bou van damme, windpompe, bou van kontoere ens). Hierdie spandering op bewaring het tot amper zero gedaal. Prof Vink het voorgestel dat dit ‘n invloed op landbou-produksie in die toekoms kan hê.

Soos wat die Sondagsrivier hulself in terme van vriendelikheid aan besoekers aan die vallei onderskei – is ek seker dat elkeen sal voordeel trek as besoekers sal terugkeer, hul vriende vertel van die gasvryheid en verseker dat ‘n ander element van die vallei se ekonomie (toerisme) groei.

“COOL LOGISTICS: KONFERENSIE

Cool Logistics Africa is die enigste gebeurtenis wat produsente van bederfbare produkte, uitvoerders, invoerders en handelaars saam met verskeppingslyne, logistieke verskaffers, hawens, operateurs van koelstore en ander belangrike rolspelers bymekaar bring vir die “360 degree debate” oor Afrika se doeltreffendheid van die koue ketting.

- Vooruitsigte vir die 2013 Suider-Afrika vrugte uitvoerseisoen: verskeppingskapasiteit, tariewe en sitrus swartvlek
- Wat is die opsies vir die ontwikkeling van volhoubare pryse van Afrika se vrugte-uitvoere se logistiek?
- Wat beteken direkte aankope deur handelaars vir Afrika se produsente van bederfbare produkte en die voorsieningsketting?
- Wat is die vooruitsigte vir uitbreiding van Afrika se handel in bederfbare produkte met die Midde-Ooste en Indië?
- Arbeid, belegging en regulering in die Suid-Afrikaanse landbou-sektor
- Infrastruktuur beleggingsvooruitsigte vir Afrika en die bederfbare sektor
- Uitdagings in die bestuur van die “koue” in die koue ketting – en ‘n paar oplossings

Hierdie is slegs ‘n paar van die belangrikste kwessies wat by die Cool Logistics Africa 2013 aangespreek gaan word, wat plaasvind net voor die kritieke Suider-Afrika se sitrus uitvoerseisoen: **16-18 April 2013 | Vineyard Hotel & Spa | Kaapstad, Suid-Afrika. SPESIALE KONFERENSIE-TARIEF VIR CGA LEDE:** CGA lede kan in aanmerking kom vir ‘n **40% afslag** op die standaardfooi vir afgevaardigdes. Vul die spesiale afslag kode **CGAAfrica2013** in wanneer jy aanlyn bespreek by www.coollogisticsafrica.com/conference/register of kontak helen@coollogisticsconference.com

SUIDER-AFRIKA SE SITRUSPRODUSENTE BEFONDS HUL TOEKOMS DEUR MIDDEL VAN DIE HEFFING WAT DEUR DIE CGA GEADMINISTREER WORD