

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (15/15)

Justin Chadwick (24 April 2015)

GESEGDE VAN DIE WEEK "Money can't buy friends, but you can get a better class of enemy" Spike Milligan

WEET WAT DIE KLIËNT VERLANG

Verlede naweek het ek en my familie na 'n restaurant gegaan; die kelner het die gebruik van 'n silindervormige hout voorwerp op die tafel aan ons verduidelik – as ons 'n kelner nodig moet ons die voorwerp so draai dat die groen geverfde kant na bo wys; as ons nie 'n kelner nodig nie dan moet die rooi geverfde kant na bo wys. Hoeveel van julle is al onderbreek met 'n "is alles reg" net wanneer jy besig is om jou grap te vertel? Of net wanneer jou wederhelf besig is om oor iets waarvoor jy lank wag te bieg? Of as jou "sales pitch" die regte oor getref het? Om te verneem of jou kos reg is, is goeie dienslewering maar om op die verkeerde tyd te vra, is irriterend. Nou het jy (die kliënt) beheer – jy kan die kelner roep wanneer jy hom nodig het; en kelners mors nie tyd met mense wat OK is nie (rooi kant is bo) en kan aan diegene wat nie is nie, aandag gee (met die groen kant bo) – baie oulik!!

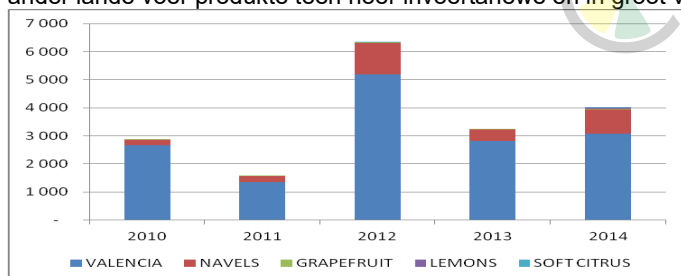
Sal dit nie fantasties wees om presies te weet wat die kliënte in die vars produkte bedryf verlang nie? Ek is seker dat baie handelaars maniere aangeleer het om dit te bepaal. Die maklikste is om hulle te vra – en dit is wat handel in vars produkte so persoonlik maak. Suksesvolle handelaars spandeer baie tyd met hul kliënte. Dit is altyd beter om vroeër as later van 'n probleem te hore te kom. Dit is wat handelskoue so gewild maak – die geleentheid om met jou kliënte tyd te spandeer en seker te maak of die groen kant (ons moet praat) of die rooi kant (alles is wel en ons hoef niks te verander nie) na bo wys. Die Wes-Kaapse Sitrus Produsente Forum (WCCPF) is uitstekend hiermee – elke jaar het hul 'n beplanningssessie in Citrusdal – hul nooi al hul verskaffers in die VSA na hierdie vergadering; hul bespreek dan presies wat hierdie ontvangers wil hê – en na aanleiding hiervan bepaal hul 'n verskaffingsplan om aan die kliënt se verwagtinge te voldoen.

Oor die jare het verskeie persone die CGA besoek om hul internet platvorms vir handel in vars vrugte bekend te stel – niks het daarvan gekom nie; dit is waarskynlik te wyte aan die persoonlike aard van handel in vars produkte; handel in vars produkte vereis onmiddellike aandag aan probleme en buigsaamheid aan beide kante. Deur na 'n rekenaarskerm te kyk gaan nie hierdie vervang nie.

Suider-Afrika beskik oor vars produkte handelaars wat al vir baie jare in die besigheid is – hul het aangepas soos omstandighede verander en is 'n groot aanwinst vir ons bedryf; hul maak seker dat ons meer as 1.5 miljoen ton sitrus elke jaar verkoop. Dankie aan diegene wat weet wanneer om aksie te neem (rooi kant bo) en wanneer om te wag en verhoudings te bou vir die moeilike tye.

INDIË

Hierdie week het Fruit South Africa vir die eerste keer deelgeneem aan die "Fresh Produce India" handelskou en konferensie. Suid-Afrikaanse sitrus word redelik swak verteenwoordig in Indië; ons het slegs 4 000 ton na hierdie mark in 2014 uitgevoer – geen pomelo's, suurlemoene of sagte sitrus nie. Meeste uitvoerders voer aan dat die hoë invoertariewe die struikelblok is – maar ander lande voer produkte teen hoër invoertariewe en in groot volumes uit; so dit kan nie die enigste rede wees nie.



Op Donderdag het die Fruit South Africa afvaardiging die "Food Safety and Standards Authority of India" se westerse streekskantoor in Mumbai besoek. Die streeksdirekteur het al sy inspekteurs en bestuur daar gehad wat goeie bespreking oor die implementering van FSSAI regulasies moontlik gemaak het. Alle regulasies en opdaterings aan die regulasies kan by www.fssai.gov.in gevind word.

GEPAK EN VERSKEEP

Tot einde Week 16 Miljoen 15 Kg kartonne	Gepak	Gepak	Gepak	Verskeep	Verskeep	Aanvanklike Skatting	Nuutste Voorspelling	Finaal Gepak
BRON: PPECB	2013	2014	2015	2014	2015	2015	2015	2014
Pomelo's	1.6 m	1.2 m	1 m	0.3 m	0.2 m	15.3 m	15.7 m	15.6 m
Sagte Sitrus	1.3 m	1.4 m	1.5 m	0.9 m	1.1 m	10 m	10 m	10 m
Suurlemoene	1.5	1.7 m	1.8 m	1.1 m	1.3 m	13.6 m	13.6 m	13.2 m
Nawels	0.2 m	0.1 m	0.1 m	-	-	25.1 m	25.1 m	26 m
Valencias	0.1 m	0.1 m	-	-	-	49.1 m	49.1 m	50.9 m
Totaal	4.7 m	4.5 m	4.4 m	2.3 m	2.6 m	113.1 m	113.5 m	115.7 m