

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (11/17)

(Volg my op Twitter justchad_cga)

Justin Chadwick 31 Maart 2017



"Never confuse movement with action" Ernest Hemingway

NUWE AGRISEB TELKAART

By die CGA Sitrus Summit het ons van Agbiz se John Purchase gehoor dat die nuwe AgriSEB-telkaart binnekort gaan verskyn, en dat produsente 'n B-BSEB-telkaart sal moet produseer as hulle besigheid met enige staatsdepartement wil doen - insluitend as hul vir permitte en lisensies wil aansoek doen - en dat agri-besighede (insluitend banke) in die toekoms van hul kliënte sal verwag om telkaarte te hê. Die Sitrus Akademie oorweeg nou 'n volgende rondte van AgriSEB werksinkels om sitrusprodusente te help om die nuwe kodes te verstaan en aansoek vir hul telkaarte te doen. As jy belangstel in die bywoning van 'n werksinkel, laat ons asseblief weet deur ons te kontak by (031) 765-3410 of e-pos desiree@citrusacademy.org.za. Sluit asb jou naam, maatskappy se naam, streek en kontakbesonderhede in.

FREEK DREYER: SITRUS LEGENDE (Soos by die CGA Sitrus Summit aangebied)

Ons legende is in die Oos-Kaapse Middellande gebore en getoë. Die Sitrusbeurs het aan hom 'n beurs toegeken en hy het 'n B.Sc. graad aan die Universiteit van Stellenbosch voltooi. Hier het hy sy aktiwiteite in die klaskamer, op die sportveld en in leiersrolle met tipiese entoesiasme en onderskeiding uitgevoer. In 1990, het hy 'n pos as veldbeampste in Tzaneen aanvaar, waar hy sy pragtige vrou ontmoet en mee getrou het. Tydens sy tydperk as 'n tegniese beampste, het die legende uitgebreide ondervinding en insigte in die sitrusbedryf verkry, en baie belangrike rolspelers leer ken. 'n Uitgebreide loopbaan as 'n tegniese beampste was egter nie vir hom nie. In 1997, terwyl ons jong, de-gereguleerde bedryf steeds groeipyne ervaar het, het ons legende die veiligheid van die tegniese dienste verlaat om die onstuimige waters van die bemarkingsomgewing te omhels. Dit is hier waar hy sy plek gevind het en sy merk in die Suid-Afrikaanse sitrusbedryf gemaak het. Sy loopbaan het vinnig binne 'n groot uitvoer-organisasie gevorder en tussen 1997 en 2005, het hy die verskillende posisies beklee van Produkbestuurder, Algemene Bemarkingsbestuurder vir Europa, Sitrus Bemarkingsbestuurder en HUB van die Sitrus-afdeling. In die proses was hy instrumenteel in die verandering en pad aangedui waarop Suid-Afrikaanse sitrus globaal bemark word.

Dit sluit in:

- bekendstelling, implementering en ontwikkeling van handelsprogramme direk tussen die produsent en die handelaar;
- aanbiede van vaste pryse en minimum waarborge aan produsente;
- ontwikkeling van nuwe suurmoeë en sagte sitrus markte in Skandinawië en Europa;
- ontwikkeling van 'n aansienlike groei in die Midde-Ooste mark, en
- ontwikkeling van Oos- en Suid-Europese markte vir Suid-Afrikaanse sitrus.

Die laaste punt, in die besonder, moet uitborduur word. Ons legende het 'n belangrike rol in die ontwikkeling van direkte uitvoere na Oos-Europa en Rusland gespeel. 'n Buitengewone dapper besluit gegewe die tyd, en die skynbaar hoë risiko aard van hierdie markte. Sy pogings in die ontwikkeling van kliënte verhoudings het egter tot gevolg gehad dat hierdie een van ons groter en meer belangrike markte geraak het.

Merkwaardig van hierdie letterlik en figuurlike groot mens, was dat hy nooit weggeskram het daarvan om sy kennis en kontakte met enige belanghebbendes - insluitend moontlike kompetisie te deel nie. Hierdeur het hy ontsaglik bygedra tot die ontwikkeling van markte wêreldwyd vir Suid-Afrikaanse sitrus.

Na 2005 het ons legende sy volgende en dapperste besluit geneem. Hy het die gerief van die korporatiewe diens verlaat om van nuuts af, 'n nuwe en onafhanklike wêreldwye uitvoer en bemarking operasie te ontwikkel. Van hierdie nederige begin, en onder leiding van ons legende het sy maatskappy tot 'n groot uitvoerder van alle sitrustipes na alle uithoeke van die wêreld gegroei, en gaan voort om bestaande markte te behou en nuwe markte te ontwikkel tot die breë voordeel van die Suid-Afrikaanse sitrusbedryf.

Hierdie legende kan die beste geken word aan sy entoesiasme vir die bedryf en sy vermoë om dapper besluite te neem. Browning se gesegde dat "a man's reach should exceed his grasp" is gepas om hierdie persoonlikheid te beskryf. Ten spyte hiervan, is ons legende 'n nederige man wat sy vrou, Launa en familie erken, as die grootste bydraers tot sy sukses. Dames en here, ons volgende legende - Freek Dreyer.

SITRUS SUMMIT VRAELYS

Kan CGA Summit afgevaardigdes asseblief 15 minute neem om die vraelys te voltooi

<https://www.surveymonkey.com/r/6NJ7RQ7>

SKATTINGS VIR JAPAN EN SUID-KOREA

Produsente word daaraan herinner dat vandag (31/3/17) die laaste dag is vir die indiening van skattings vir Japan en Suid-Korea. Die skattings moet na CGA 031-765 8029 gefaks word of per e-pos in PDF / JPEG / TIFF-formaat na ph@cga.co.za gestuur word. Vir meer inligting kontak Paul by 031 765 2514.

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