

UIT DIE PEN VAN DIE CEO (18/17)

(Volg my op Twitter justchad_cga)

Justin Chadwick 19 Mei 2017



“The thing about Mumbai is that you go five yards and all of human existence is revealed” Julian Sands

Fruit South Africa (FSA) woon “Fresh Produce India 2017” by – Mumbai, India

Vanaand kom die Mumbai-Indians teen die Kolkata Knight Riders in die 2de kwalifiserende rondte vir die Indiese Premierliga (IPL) finaal te staan. Dit is feitlik onmoontlik om nie deel van die opwinding van die IPL in Indië te raak nie - veral as die byeenkoms wat jy bywoon in dieselfde hotel is as waar sommige spanne bly! Ons wens Mumbai alles van die beste toe gegewe die hartlike ontvangs wat ons tydens die Fresh Produce India 2017 ontvang het. Dit was die derde jaar van FSA se deelname aan hierdie geleentheid en ons was opgewonde om daar te wees om die Indiese vrugtegemeenskap deur hierdie platform te betrek:

- Suid-Afrikaanse vrugte raak al meer bekend in Indië;
- Voortgesette deelname word gesien as 'n aanduiding aan die handelaars dat SA ernstig is om aan die Indiese mark te voorsien (ander lande het klaarblyklik gekom en gegaan);
- Fresh produce India bied insig in hoe die Indiese mark ontwikkel - teen 'n vinnige tempo - sodat strategieë ooreenkomstig aangepas of ontwikkel kan word;
- CGA en FPEF het aanbiedings vir die internasionale gehoor gelewer om SA en ons vars vrugtebedryf te vertoon.

Behalwe vir 'n groot bevolking (1,3 biljoen), bestaande uit 'n jonger generasie (generasie X & Y maak 64 persent van die demografie uit), is kundiges blykbaar verras hoe die jonger geslagte baie anders koop en verbruik as ouer / tradisionele gebruikers. Die volgende “take-home” boodskappe het betrekking op die ontwikkeling van die Indiese mark:

- Mobiele tegnologie speel 'n groot rol in die verskuiwing van patrone deur inligting goedkoop en oorvloedig aan verbruikers te verskaf. Byvoorbeeld, jy kan 2 gigs data per dag teen 'n koste van R7 bekom. Dit is gelykstaande aan 'n 64-gig-kontrak vir R211 per maand. Jy kan dalk net 8gigs in SA vir daardie prys per maand kry.
- Met massa-inligting beskikbaar, is handelsmerke belangrik as 'n teken van konsekwente gehalte en higiëne (voedselveiligheid). E-handel het groot potensiaal en sleutelspelers soos Big-basket sien dat die verkope van varsprodukte vinnig uitbrei, maar afgevaardigdes is daaraan herinner om nie die tradisionele bemarkingskanale te ignoreer nie.
- Logistieke en koue ketting beperkings bly steeds 'n uitdaging, maar geniet aandag met die toenemende verkope deur kleinhandelverkope. Die organiese mark groei teen 25% per jaar.
- Daar blyk 'n bietjie nuwe belangstelling en hoop vir groter pomelo-invoere te wees, hoewel dit van 'n baie klein basis af is.
- Dit is van kritieke belang om langtermyn vennootskappe met kopers te bou, hetsy vir gesamentlike promosies of om deur kwessies te werk wat tydens die seisoen opduik.
- Ander mededingende veldtogte (bv. Washington appels, of Belgiese pere) spandeer aansienlike bedrae op promosies - dit is baie goeie befondsde programme.

GEPAK EN VERSKEEP

Tot Einde Week 19 Miljoen 15 Kg Kartonne	Gepak	Gepak	Gepak	Verskeep	Verskeep	Aanvanklike Skatting	Nuutste Voorspelling	Finaal Gepak
Bron: PPECB/Agrihub	2015	2016	2017	2016	2017	2017	2017	2016
Pomelo's	5.0 m	3.5 m	5.5 m	1.6 m	2.6 m	15.6 m	15.1 m	13.2 m
Sagte Sitrus	2.7 m	3.6 m	2.8 m	2.7 m	2.2 m	13.2 m	13.5 m	12.2 m
Suurlemoene	4.3 m	5.4 m	5.8 m	4.3 m	4.4 m	17.5 m	17.5 m	15 m
Nawels	1.2 m	2.5 m	1.7 m	1.8 m	0.6 m	26.3 m	22.9 m	26.2 m
Valencias	0.1 m	0.1 m	-	-	-	50.1 m	49.4 m	41.8 m
Totaal	13.3 m	15.1 m	15.6 m	10.4 m	9.8 m	122.7 m	118.4 m	108.4 m

SUIDER-AFRIKA SE SITRUSPRODUSENTE BEFONDS HUL TOEKOMS DEUR MIDDEL VAN DIE CGA GROEP (CRI, RIVER BIOSCIENCE, XSIT, CGACC, CGA GROWER DEVELOPMENT COMPANY AND CITRUS ACADEMY)