

DRUIWE BEMARKINGSVERSLAG

Die laaste Sapex driuwe het laasweek, week 19, in die mark arriveer. Verkope behoort teen volgende week afgehandel te wees. Die mark is nog redelik stabiel vir tafeldruwe en 'n interessante verskynsel is dat rooi pitloos nou 60% van die verkope in Europa behels. Tradisioneel is dit die verkoops patroon in die VK maar verkope in die res van Europa was altyd andersom – meer wit pitloos as rooi pitloos. Die kwaliteit van wit pitloos uit Indië is nie baie goed nie en of die verandering in aankoopspatrone van die finale verbruiker 'n reaksie daarop is, is nie duidelik nie. Die kwaliteit van die laat rooi pitloos uit Suid-Afrika is in elk geval ook nie baie goed nie.

Ons doen komende Vrydag weglaiweek 8 se finale betalings. Pryse is nog steeds besonder goed maar die effek van Covid-19 in Europa en veral die Ooste begin nou sigbaar raak. Onthou dat week 8 se verskeping die tweede en derde week van Maart in die mark aangekom het. Dit was op die stadium dat die Covid-19 impak in die Ooste baie hoog was en die hele Europa alreeds in “lock-down” was.

Die beperkinge in Europa begin nou stadig lig en markte raak meer normaal. Die groothandelmarkte bly egter nog grootliks gesluit en dit het 'n groot impak op die hantering van kwaliteitsprobleme. Ons hoor elke dag van driuwe met kwaliteitsprobleme, veral uit Indië, wat vernietig word. As die driuwe uit die supermarkprogramme gehaal moet word weens die probleme is die potensiele inkomstes in die groothandel minder as die koste verbonde aan die vervoer en stoor van die driuwe. Dikwels word die vernietigingsopsie dus gekies.

Die Ooste begin stadig terugkeer na normaal maar die groothandelmarkte bly nog steeds grootliks gesluit. Die vloei van geld begin egter optel. Ons het die afgelope twee weke 'n groot verbetering gesien in die invordering van agterstallige betalings. In baie gevalle moes krediete toegestaan word om die verkope van die produk te verseker en om kleiner kwaliteitsprobleme aan te spreek.

Dieselfde word in die Midde-Ooste ondervind, maar die impak op die banke was daar nie so erg as in die Ooste nie. Die logistiek na die twee areas was seker die grootste probleem wat ons ondervind het. Verskeping is dikwels met tot twee weke vertraag – party skepe na die Midde-Ooste het byvoorbeeld glad nie meer Kaapstad aangedoen nie en baie vragte is per vragmotor Port Elizabeth toe gestuur om gelaai te word. Daar was 'n periode van 14 dae waar geen skepe na die Ooste beskikbaar was nie.

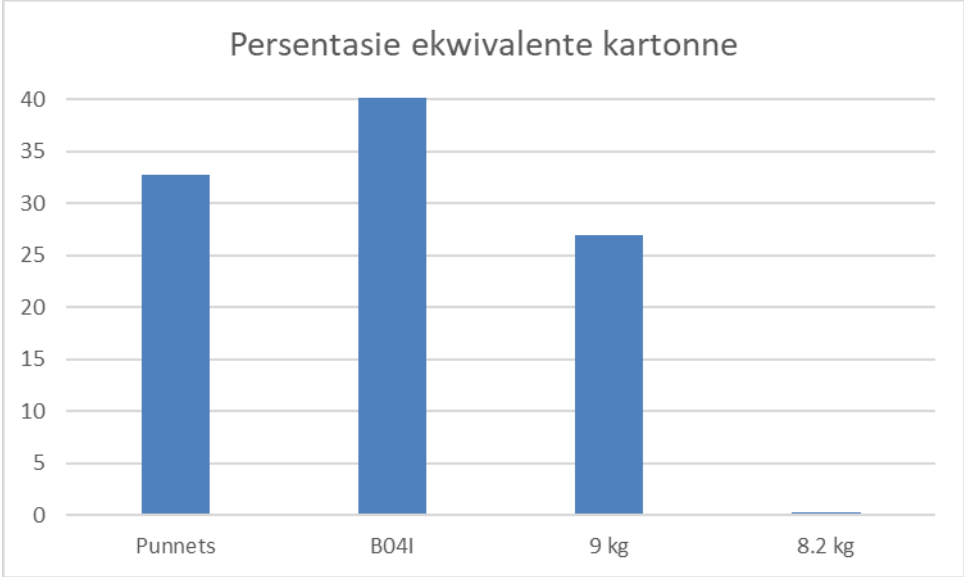
Ten spyte van die groot probleme met Covid-19 in die VK, was die mark nog steeds besonder stabiel. Al ons druiwe daar is egter direk in supermark-programme hanteer en met die uitsondering van 10 pallette wat ons Europa toe moes skuif, kon ons al die kwaliteitsprobleme wat ondervind is by die ontvangers hanteer deur kleiner oorpak- en sorteringsaksies uit te voer.

Seker ons grootste frustrasie die afgelope drie maande was dat ons glad nie die markte kon besoek nie. Veral waar kwaliteitsprobleme ondervind is, het ons altyd gaan kyk en help planne maak. Die gevalle moes nou oor die foon en met videokonferensies hanteer word. Ons is baie dankbaar dat die kwaliteitsprobleme beperk was en meesal van 'n ligte graad. As ons dieselfde kwaliteitsprobleme as in die 2018/19 ondervind het kon dinge lelik uitgedraai het.

Sapex het vanjaar ons teenwoordigheid in supermarkprogramme soos Rewe, Kaufland en ASDA versterk. Ons het bietjie gesukkel om die Lidl program te bedien en sal in die komende seisoen hard daaraan moet werk om die program voluit te bedien en uit te bou. Vanjaar het net weer die belang van goeie supermarkprogramme bewys.

Voorts het ons ook vanjaar vir die eerste keer 'n direkte program na Aldi VK en Aldi Europa gehad en ons glo ons sal op beide kan voortbou. Kleiner programme soos Mercadonna, Carrefour, Tesco Oosblok, ens is ook bedien. Met ons verhoudinge en programme met ons Oosterse kliente kon ons ook vanjaar goeie volumes van bepaalde kultivars en kwaliteit in die streke verkoop wat baie bydra om die gemiddelde pryse na die plaas te verhoog

Een implikasie van baie van die supermarkprogramme is dat almal meer en meer aandring op punnets. Alhoewel ons tans alreeds 33% punnets uitgevoer het (vorige seisoen 26%) is dit nog glad nie genoeg om aan die groeiende aanvraag te voorsien nie. Daar is ook 'n groot groei in aanlynverkope en dit is alles in punnets. Geen losverkope vind aanlyn plaas nie. Hierdie groei in aanlynverkope is reeds voor Covid-19 waargeneem en die pandemie het net 'n groter klem op die groei geplaas. Addisioneel tot dit het die meeste kliënte hul eie voorskrifte en punnetplakkers. Baie daarvan kan oorsee geplak word, maar dit het 'n groot koste-implikasie. Gelukkig het ons ook nog goeie markte in 4.5kg en 9kg verpakking.



Sapex is ernstig besig om moontlikhede, buitelands sowel as binnelands, te ondersoek om die druk in pakstore te verlig. Ons besef terdeë die implikasies van die groot volumes punnets op paktempos en infrastruktuurkoste.

Veilig wees.

Groete.

Sapex Span