

TEGNIESE- EN BEMARKINGSVERSLAG GRANATE

Produsente in Limpopo en Mpumalanga het laasweek klaar geoes. Produksie in die gebied was heelwat onder die oesskattings. Dit wil voorkom asof hierdie tendens, van laer as verwagte produksie, voortgesit word in die Weskaap. Oor die algemeen voldoen die volumes wat inkom nie aan die verwagtinge nie.

Die eerste aankomstes oorsee het wisselvallige kwaliteit. Angel Red het nie goed aangekom nie. Dit geld vir vrugte wat in die Noorde sowel as die Weskaap gepak is. Die eerste Wonderful het ook nou begin aankom en daar is bederf en Alternaria. Die lang verskepingstye speel ook 'n rol hier. Daar is op die huidige stadium ongeveer 'n twee weke vertraging in die hawens. Van pak tot mark is gewoonlik 28 – 30 dae. Tans is dit ongeveer 40 dae en meer.

Die vertraging het uiteraard 'n effek op almal se kontantvloei. Voorskotte word op die basis van verskepingsweek betaal en alles is dus tans ongeveer twee weke stadiger. Dieselfde geld vir die ontvangs van voorskotte uit die markte waar ons dit wel ontvang. Die vertraging het ook veroorsaak dat ons grootliks die gunstige voor-Ramadan mark gemis het. Addisionele kostes ten op sigte van stoor- en inplugkoste is ook algemeen.

Marktoestande is nog steeds besonder positief. Baie min vrugte vanaf Suid-Afrika het egter al arriveer. Die werklike marktoestande sal eers gesien kan word as die eerste groot volumes vanuit Suid-Afrika oor die volgende drie weke aankom. Meeste kliënte is dit egter eens dat die mark besonder stabiel is vir die tyd van die jaar en slegs beïnvloed word deur swak kwaliteit. Daar is 'n besonderse goeie vraag na goeie produk.

Die tendens dat Peru minder produseer en verskeep het, duur voort. Daar is besonder baie versoeke vanaf nuwe kliënte aan wie ons nie tans verskaf nie. Van die versoeke kom ook via ons produsente. Die realiteit is dat baie van die kliënte voorheen granate uit slegs Peru ontvang het, maar nou nie genoeg produk ontvang vir hul programme nie. Hulle soek dus nou ander verskaffers. Om hulle te bedien moet ons produk wegneem by bestaande lojale kliënte. Die realiteit is egter dat daar geen versekering is dat die “nuwe” kliënte nie volgende jaar net weer op Peru gaan fokus nie. 'n Korttermyn voordeel kan baie vinnig in 'n langtermyn nadeel verander. Op enkele uitsonderinge na fokus ons dus grootliks op die markstrategie wat voor die seisoen opgestel is.

Daar was die afgelope week weereens baie teenstrydighede oor die pak van sonbrandvrugte. Daar is nou weer uit verskillende oorde versoeke om swart sonbrand te pak. Die vrugte word deur ander maatskappye gepak en uitgevoer en die vraag is dan hoekom doen Sapex dit nie?

Sapex se standpunt is nog steeds dat ons ligte sonbrand, wat nie die arils betekenisvol beïnvloed nie, sal pak. Die produk word teen 'n diskonto in baie spesifieke markte verkoop, waar dit nie die algemene mark en pryse beïnvloed nie. Om swart sonbrand uit te voer, of selfs ligte sonbrand orals te versprei, het beslis 'n invloed op die mark en op Suid-Afrika se beeld.

Ons het laasjaar byna daaglikse fotos van die swart sonbrand vanaf ons kliënte gekry en die algemene kommentaar was deurgaans dat dit Suid-Afrika se beeld skade doen en beslis die algemene markpryse beïnvloed. Die vrugte word beslis nie slegs vir sap verkoop nie. So het die pryse in een mark laasweek met 25% gedaal. Reg of verkeerd, word dit toegeskryf aan die swak produk wat in enkele gevalle alreeds arriveer het, of wat gepak word. Van die kliënte het die produk in die pakstore gesien en baie negatief reageer op wat gepak word.

Ten spyte daarvan dat Suid-Afrika 'n klein speler op die internasionale mark is, doen ons besonders goed in ons tydsgleuf. Ons moenie ons beeld skade aandoen deur ondeurdagte besluite nie.

Sterkte met die res van die seisoen.

Groete.

Sapex Span.