

***“We long to return to normal, but normal led to this.” Ed Young***

Aan die begin van die 2021-seisoen was die boodskap een van versigtig optimisties, aangesien ons gevoel het dat die ergste van COVID verby was, en ons het 'n goeie 2020-seisoen gehad het. Soos die 2022-seisoen aanbreek, is die boodskap een van versigtigheid (sonder die optimisme). Daar is soveel rooi vlae waaroor produsente bekommerd is – en met goeie reg.

**REËN REËN REËN**

En terwyl ons produsente by die CGA Roadshows aangeraai het om die onverwagte in 2022 te verwag – het ek nie voorsien dat dit sal insluit dat houe op die Nasionale Hoofweg (N2) dryf nie. Durban het vandeeweek meer as 500 mm reën oor 'n tydperk van vier dae gehad en die impak is verwoestend. Behalwe dat snelweë riviere geword het, het baie huise weggespoel, lewens is verloor en infrastruktuur beskadig. Vir uitvoerders vanaf Durban Hawe is die grootste bekommernis dat die Bayhead pad – die toevoerpad na Durban Houer Terminale – die helfte van die bane weggespoel het; en die integriteit van die res van die pad is twyfelagtig. Die paaie na die meeste koelkamers is nog ongeskonde – ons sal verwickelinge monitor in terme van die verkryging van houe na en deur die hawe, en produsente op hoogte hou. Mitchell Brooke en Dave Watts vergader gereeld met Transnet en verslae oor die situasie sal aan produsente gestuur word – kontak asseblief vir Tanya [tanya@cga.co.za](mailto:tanya@cga.co.za) as jy 'n kopie verlang.

**FRUIT LOGISTICA**

Dit was wonderlik om persoonlik by Fruit Logistica terug te wees in 'n omgewing waar jy, in drie dimensioneel, met kollegas en vriende kon praat oor die kwessies wat ons in 2022 in die gesig staar, eerder as die onpersoonlike twee dimensionele videokonferensies wat ons lewens in 2020 en 2021 oorheers het. Alhoewel die gebeurtenis kleiner was en voete minder was, het dit gelyk of mense minder haastig was en meer tyd kon spandeer met diegene wat daar was. Van die “take home” boodskappe:

- Nadat die Suid-Afrikaanse produsente in die verlede ondersteun is met 'n indrukwekkende stal wat Suid-Afrika se posisie in die varsproduktewêreld pas, was dit uiters teleurstellend dat DTIC besluit het om nie in 2022 by te dra nie. Dit nadat die President gepraat het oor ekonomiese herlewing wat deur uitvoere gelei word en die belang van die vrugtebedryf tydens sy Staatsrede (SONA), en regeringsuitsprake van ondersteuning vir die bedryf. In werklikheid het CGA, SA Tafeldruifbedryf (SATI), HORTGRO, SATI en FPEF die Suid-Afrikaanse stal gefinansier – wat kleiner was omdat die gekose perseel verlore gegaan het as gevolg van regerings wat nie daar was nie.
- Alhoewel ons nog altyd geweet het dat logistiek 'n uitdaging in 2022 gaan wees, was die grootste kommer oor beskikbaarheid van houe, verskepingseleenthede en verskepingsskedules (tydsberekening). Die gesprek by die Logistica was egter oor die massiewe verhoging in vragtariewe. Die feit dat 'n logistieke maatskappy die plek wat Suid-Afrika opgegee het, beset het, kan 'n weerspieëling wees van wie die beste vaar in die waardeketting. Dit is nogal teleurstellend dat ou lojaliteite blykbaar vergete is, aangesien die uiters hoë vlakke die gesprek van die skou was. Die gety sal draai. Vrag-eienaars sal 'n manier vind om te oorleef - en daardie oorlewing kan diegene uitsluit wat hulle nie nou ondersteun nie.
- Probleme waarmee Suider-Afrika se sitrusprodusente te kampe het, is nie uniek nie – by die Wêreld Sitrus Organisasie (WCO) se netwerkgeleentheid was dit duidelik dat alle sitrusprodusente regoor die wêreld voor soortgelyke uitdagings te staan kom – logistieke beperkings, toenemende insetkoste en onvolhoubare opbrengste. Die boodskap van onvolhoubare opbrengste kom blykbaar ook van produsente in ander sektore af – en 'n onlangse FAO-verslag dui aan dat voedselprysinflasie aan die toeneem is. Maar kry die produsent nog meer vir sy produkte om hierdie steeds toenemende koste te dek? In die meeste gevalle is die antwoord op hierdie vraag "nee". Ander in die waardeketting neem 'n groter deel, met kleinhandelaars in die voortou. As die produsent nie 'n wins maak nie, kan hy kort paaie vat wat 'n impak op die planeet en mense het, en mettertyd sal hy/sy uit besigheid gaan (en wat dan?). Dit is tyd dat kleinhandelaars vars produkte prys gebaseer op die waarde vir verbruikers, en meer van hierdie prys aan die produsent teruggee. Van wat ek by Fruit Logistica gehoor het, ontvang produsente opbrengste wat nie volhoubaar is nie.
- Ons het die WCO by die San Miguel-stalletjie gehou en wat 'n dinamiese klomp jong professionele mense het ons daar gehuisves. Dit is so goed om 'n maatskappy te sien wat vroue en die jeug in hul besigheid waardeer. Ons het dit ook opgemerk in die roadshows toe ons Suid-Afrika se produksie streke, Eswatini en Zimbabwe besoek het – 'n goeie klomp jongmense wat hul vermoëns in 'n moeilike bedryf wys.