

“We are what we repeatedly do; excellence, then, is not an act but a habit.” Aristotle

CGA STRATEGIESE BEPLANNING

Die afgelope week was die mees opbouende en kommerwekkende tyd van my lewe by die CGA (gaan nou al vir 23 jaar). Kom ons begin by die positiewe. Opbouend vanweë die vlak van bespreking wat die CGA-raad, genooid gaste en CGA-personeel by die twee-dae strategiese beplanningssessie gehad het. Die vlak van leierskap, die vermoë om bedryfswessies voor persoonlike agendas te plaas, die ervaring in die vertrek, en die gees van spanwerk, was inspirerend. Opbouend, want ons het met planne vorendag gekom – daar is seker uitdagings – maar ons het ’n plan. Sal die plan werk? Ons glo dit sal – en ons sal ons beste doen om dit te laat werk. Ons sal dit met CGA-lede deel en enige aanpassings aan boord neem wat nodig is om die uitdagings aan te spreek. Die vlak van insette van CGA-personeel het my trots gemaak op ons span – hulle wy hul tyd en passie aan die bedryf; hulle leef en asem sitrus en voel die pyn en die plesier van al die op- en afdraandes in ons bedryf.

Oor die bekommernisse - ons staan 'n paar groot struikelblokke in die gesig. Ja, ons het planne – maar dikwels hang die uitvoering en uitkomst hiervan van ander belanghebbendes af. Ons gaan ons eie EI moet verhoog, leer om beter met vennote te werk, beter te word om ons eie gebreke te verstaan en hoe ander ons sien; en daaraan werk om inkoop te kry om die planne uit te voer. So wat behels die plan? Dit is nie meer genoeg vir produsente en hul vereniging om aktiwiteite tot die vervaardiging en verpakking van 'n uitstekende gehalte, veilige, voedsame en gesonde produk, te beperk nie. As produsente nie meer aandag gee aan wat met hul vrugte na die pakhuis gebeur nie, as hulle nie 'n mate van beheer oor die logistiek en verbruikers-ervaring neem nie, sal die uitdagings voortduur.

Die strategiese beplanningsoefening het met 9 projekte vorendag gekom: 1) Om 'n bemagtigende omgewing in plek te stel wat die bedryf in staat sal stel om, teen redelike opbrengste, die langtermynvoorspelling van 260 miljoen kartonne sitrus oor tien jaar uit te voer, wat werkskepping, landelike ontwikkeling en buitelandse valuta-verdienste sal bevorder. Hierdie projek sal ook die plaaslike mark- en verwerkingsektor ondersoek, aangesien dit noodsaaklike elemente in produsentevolhoubaarheid en uitvoersukses is. 2) Hawens – terwyl baie werk gedoen is om hawedoeltreffendheid te verbeter, sal huidige hawebedrywighede nie hierdie uitbreiding hanteer nie. CGA sal saam met DPE, Transnet en ander belanghebbendes in die rigting van wêreldklas hawens in Suid-Afrika werk. 3) Verskeping – vragtariewe, beskikbaarheid van toerusting en skedulering het sedert 2021 die mees verwoestende element in die voorsieningsketting geword. Ongelukkig het skeepsrederye baie besighede in Suid-Afrika vernietig (en van wat ek regoor die wêreld hoor). Baie meer sitrusondernemings sal in 2023 misluk as dit nie aangespreek word nie. 4) Pad en Spoor – die sitrusbedryf vereis dat vrugte groot afstande vanaf pakhuis na hawe vervoer word. Die huidige padinfrastruktuur kan nie tans die volumes tans hanteer nie en spoor verlig nie die probleem nie. Om die uitgebreide volumes te skuif, moet daar aansienlike investering in hierdie infrastruktuur wees. 5) Koelkamers – met die moontlikheid van strengere EU-maatreëls, moet die bedryf die kapasiteit en vermoëns van koelkamer-infrastruktuur assesser. 6) Belanghebbende verhoudings – in besonder die regering. Bedryfsukses is afhanklik van 'n ratse, entoesiastiese, energieke en bekwame regering, spesifiek in daardie afdelings wat met bedryfswessies handel. Ons moet saam optree, 'n sterk span wees om die groei van die bedryf moontlik te maak. Ons het dieselfde doelwitte – ons kan dit laat gebeur. 7) Inligting en intelligensie – daar is 'n magdom datastelle in die bedryf wat, indien dit korrek ontgin en ontleed word, belanghebbendes in die sitrusbedryf kan help om ingeligte besluite te neem wat almal in die waardeketting bevoordeel. 8) Kommunikasie – ons moet die towerformule vind om met CGA-lede, belanghebbendes en die algemene publiek te kommunikeer. Baie spanning is as gevolg van misverstande en/of persepsies. Doeltreffende, proaktiewe kommunikasie kan hierdie pyn verlig en 'n verenigde benadering tot uitdagings en geleenthede bevorder. 9) Kommersialisering van CGA Groepsaktiwiteite – deur die belegging in RBX. Die CGA het die kommersiële arena betree; en dit moet so bestuur en gestruktureer word dat dit in lyn met produsentemandate gedoen word en voordele vir die lede verseker.

GEPAK EN VERSKEEP

Einde van Week 42 Miljoen 15 Kg Kartonne	Gepak	Gepak	Gepak	Verskeep	Verskeep	Aanvanklike Skatting	Nuutste Voorspelling	Finaal Gepak
BRON: PPECB/AGRIHUB	2020	2021	2022	2021	2022	2022	2022	2021
Pomelo's PP (17kg)		2.7 m	2.6 m	2.3 m	2.0 m			
Pomelo's Klas 1&2 (17kg)		12.8 m	12.2 m	12.8 m	11.2 m			
Pomelo's	16.0 m	17.5 m	16.7 m	17.2 m	15.0 m	16.8 m	16.8 m	17.5 m
Mandaryne	23.7 m	30.9 m	31.8 m	29.3 m	31.8 m	34.5 m	32.3 m	30.9 m
Suurlemoene	28.4 m	31.0 m	34.7 m	29.4 m	34.1 m	32.3 m	34.8 m	31.0 m
Nawels	26.0 m	27.2 m	27.8 m	27.2 m	27.4 m	28.7 m	27.9 m	27.2 m
Valencias	48.9 m	54.8 m	53.6 m	52.3 m	50.9 m	58.2 m	53.8 m	55.0 m
Totaal	143.0 m	161.4 m	164.6 m	155.4 m	159.2 m	170.5 m	165.6 m	161.6 m