

BDT Africa help meulenaars met prysbestuur

Die Suid-Afrikaanse landboukommoditeite wat op Safex verhandel, is sinoniem met onbestendige pryse. Redes daarvoor is die onbestendigheid van internasionale graanpryse, die wisselvalligheid van die Suid-Afrikaanse rand as 'n geldeenheid in die mandjie van ontluikende markte, asook die toenemende uitwerking van klimaatsverandering op graanproduksie in Suider-Afrika.

Pryse moet voorsiening maak vir uitvoer- én invoerjare. Daar is sowat \$35 (R569) per ton verskil tussen die invoer- en uitvoerpariteitsprys van mielies in Suid-Afrika se binneland.

STRUIKELBLOKKE

Suid-Afrika het in die vorige produksiejaar te min mielies vir eie gebruik verbou, maar terselfder tyd is witmielies na buurlande uitgevoer waar hongersnood deur die Wêreldvoedselprogram getakel moes word.

Onbetroubare elektrisiteitsvoorsiening aan meulens het produksie verder bemoeilik.

Met voorraadtekorte moes meulenaars die afgelope produksiejaar die bykomende frustrasie beleef waar van die landboumaatskappye in die opbergingsbedryf die uitlaai van voorraad ingeperk het.

VERANDERLIKES

Die omgewing waarbinne 'n aankoopbestuurder besluite moet neem, is dus ingewikkeld.

Sommige van die veranderlikes wat aankoopbestuurders in ag moet neem, is universeel van aard vir die hele bedryf, soos internasionale prysneigings, maar daar is ook unieke omstandighede wat eie is aan elke onderneming.

BDT Africa het 'n prysvasstellingstrategie vir aankoopbestuurders met die oogmerk om hulle by te staan met vinnige besluitneming rakende die meer universele veranderlikes.



BDT Africa het 'n aankoopprysvasstellingstrategie wat aankoopbestuurders kan help met vinnige besluitneming rakende die meer universele veranderlikes.

REGS: Mnr. Johann Reinecke, senior Safex-makelaar. **FOTO'S:** BESTER VOER EN GRAAN



PLAN VAN AKSIE

Die strategie kyk na verskillende aankooptydhorisone, naamlik tydperke van een week, een maand en drie maande.

Die eenweek-tydhorison lei die aankoopbestuurder in wanner om 'n prys vas te stel indien daar elke week prysvasstelling gedoen word vir die beoogde weeklikse verbruik.

Die aanbeveling wat aangebied word, is of die aankoopbestuurder vroeg in die week (stygende prysneigings) of laat in die week (dalende prysneigings) prysvasstelling op termynkontrakte moet doen.

Dié strategie het die weeklikse prysneigings van die Maart 2020-mieliekontrakte 85% suk-

sesvol voorspel. Die mededingende voordeel hiermee is merkwaardig.

Die eenmaand-tydhorison is meer uitdagend. Dié strategie poog om 'n prysspits te vermy en 'n prystrôg te benut.

Die driemaande-tydhorison identifiseer risikotyperke waartydens prysvasstellingsbesluite uiters belangrik is en jy meer strategies na die mark moet kyk.

PRYSADVIES

BDT Africa stuur daaglik sy Procurement Pricing Call-advies voor die Safex-opening uit met 'n grafiese voorstelling van die stand van die mark.

Aanvullend is daar bondige teks wat die huidige prys-

neigings beskryf.

Hierdie formaat help met vinnige besluitneming.

Sukses in die maalbedryf hang baie af van die mededingende voordeel wat bereik kan word met goeie tydsberekening van prysvasstelling aan die aankopkant. Deur bloot prysspitse te vermy, kan 'n groot mededingende voordeel bereik word.

Tussen prysspitse en -trôe is daar laerisikotyperke waar prysvasstellingsbesluite 'n geringe impak het op die mededingende voordeel wat bereik kan word.

Hierdie tydperke waar handtot-mond-aankoopprysvasstelling gedoen kan word, word ook deur BDT Africa se strategie uitgelig.

Sukses met die gebruik van BDT Africa se prysvasstellingstrategie is net bereikbaar as aankopers die aankoopprysvasstelling en voorraadinname as twee onafhanklike aktiwiteite bestuur en die Safex-termynmark benut om prysrisiko te bestuur.

In die moderne era bestaan al die instrumente om die relevante verskil tussen voorraadbestuur en prysvasstelling onafhanklik te bestuur. Die risiko verbonde aan albei aktiwiteite was die afgelope produksiejaar baie prominent.

Inkrementele verbetering van al die aktiwiteite binne 'n onderneming is mos die sleutel tot sukses en mededingende voordeel in enige bedryf. **LBW**

NAVRAE: Mnr. Johann Reinecke, e-pos: johann.reinecke@bdt africa.co.za, 021 809 2547.