

TVC Nieuwsbrief week 12 - 2011

Onzekerheid

Als we de marktsituatie van dit moment vergelijken met het weer, constateren we een grote tegenstelling. Buiten een strak blauwe lucht met een aangename temperatuur. Prachtig voorjaarsweer dus. In de markt echter is het zwaar bewolkt met veel wind. Kortom zeer onstabiel. Met name in België staat de prijs onder druk terwijl we hier de prijs nog enigszins weten op te houden.

Volgens onze informanten blijven de volumes op peil, maar door de onzekere situatie blijft het aanbod en daardoor de druk op de markt hoog. Ook de kwaliteit en het uitstalleven laten soms te wensen over. Blijf de cellen goed volgen. Kortom, hou de vinger aan de pols, en hou nuchter vast aan uw planning. Na regen komt zonneschijn.

Voor goede klasse 1 zijn de volgende prijzen te maken

50-55	0.45
55-60	0.48-0.51
60-65	0.52-0.55
65-70	0.60-0.65
70-75	0.65-0.67
75-80	0.68-0.70

Klasse 2 staat verder onder druk. Voor getinte peren moet men al snel op de prijs inleveren. Gezien de onzekere situatie lijkt het ons verstandig vast te houden aan uw planning.

Nieuwsbrief maart

Aangezien er op dit moment niet overdreven veel onderwerpen zijn om een aparte nieuwsbrief aan te wijden, combineren we de items die er zijn met dit marktbericht.

Kwaliteit van de Nederlandse Conference en Elstar

In opdracht van NFO en TVC wordt onderzoek gedaan naar de kwaliteitsverliezen die optreden in de fase nadat de Nederlandse Conference en Elstar het teeltbedrijf verlaten hebben. De centrale vraag hierbij is: Hoe komt het dat er kwaliteitsproblemen ontstaan in de afzetketen? Belangrijk is dat de consument een betrouwbaar en qua houdbaarheid voorspelbaar product krijgt. Om een antwoord te krijgen op deze vraag zijn twee studenten van de Hogeschool HAS Den Bosch in het kader van het afstudeertraject de komende vier maanden actief voor NFO en TVC.

Er zal bij alle schakels in de ketens onderzoek worden gedaan naar factoren die de kwaliteit van de Elstar en Conference positief en negatief beïnvloeden, vanaf het moment dat het product de teler verlaat tot het moment dat de consument het product koopt. Door

middel van interviews met diverse personen binnen de ketens wordt alle relevante informatie vergaard om een compleet beeld te vormen.

Aan de hand van de uitkomsten uit het onderzoek worden concrete verbeteracties voorgesteld, voor zowel korte als lange termijn. Deze verbeteracties moeten leiden tot een betrouwbaar en voorspelbaar product voor de consument, wat een vergroting van de afzet met zich mee brengt.

Beveiliging website

We streven er naar om een deel van onze website af te schermen en alleen voor leden toegankelijk te maken. Zoals het er nu naar uit ziet zal dit vanaf 4 april gerealiseerd zijn. Leden zullen een eigen gebruikersnaam en wachtwoord ontvangen. Algemene info blijft vrij toegankelijk, marktinfo en voorraadcijfers zullen worden afgeschermd.

Ledenwerving

In februari is er een ledenwerfactie opgestart. Deze heeft inmiddels 20 nieuwe leden opgeleverd, waarmee het ledental nu op 205 ligt. Onze vereniging moet groeien. In de bestuursvergadering van 21 februari is besloten om ieder lid dat een nieuw lid aanbrengt, een korting op het lidmaatschap van 2012 te verlenen van €50,- (per nieuw aangebracht lid).

Voorraadinventarisatie

Maandelijks worden de deelnemers aan de voorraadinventarisatie geïnformeerd over het verloop van de voorraad. De deelname aan deze inventarisatie is goed en levert een waardevolle indicatie over de werkelijke situatie. We werken aan een verbeterde versie die helder is en vlotter kan worden ingevuld. Momenteel wordt het nieuwe formulier getest. Het is de bedoeling dat dit formulier met ingang van het nieuwe seizoen gebruikt zal gaan worden (vanaf 1 augustus) Deze nieuwe enquête zal alleen onder TVC leden gehouden worden.

Marktbericht / Doorsturen transactiegegevens

Iedere vrijdag brengen wij een marktbericht uit waarmee wij u informeren over de actuele situatie aan het prijzenfront. Het marktbericht verwoordt de actuele situatie en komt tot stand op basis van de dagelijkse contacten die wij hebben met handelsbedrijven, coöperaties en telers. Hoe meer zicht wij hebben op afgesloten transacties, des te beter zijn wij in staat een goed onderbouwd beeld van de markt te schetsen. U kunt uw gegevens over celverkoop (plus voorwaarden), sorteerorders met prijzen, sorteeroverzichten met prijzen etc. doormailen of faxen.

E-mail: info@telersvereniging-conference.nl

Fax : 087 784 0429