

EKONOMIESE OORLEWING VRA INISIATIEF EN OORSPRONKLIKHEID, ONDERNEMERSKAP EN DIE VERDIEN VAN SAKGELD TYDENS STUDIE

INLEIDING

Tydens die heel eerste Verkennerkongres van die Voortrekkers in Bloemfontein (1 – 3 Mei 1998) het die verkenners self onomwonde gesê: “Die toekoms is wat jy daarvan maak. Jong mense moet ophou kla dat hulle nie in die staatsdiens werk kry nie; hulle moet entrepreneurs word.”

Dit beteken dat die Afrikanerjeug die uitdaging moet aanvaar om ekonomies te oorleef in die nuwe Suid-Afrika, en die Verkenners het (namens Die Voortrekkers en die Afrikanerjeug) hierdie uitdaging met positiewe entoesiasme aanvaar.

ONTHOU

Ekonomiese oorlewing bedoel nie 'n egoïstiese selfgesentreerde handeling net om jouself te verryk nie. Vir ons as Christen Afrikaners beteken ekonomiese oorlewing : Die eerste opdrag van God aan die mens “ Bewoon die aarde en bewerk dit en heers daaroor”. As God se verteenwoordigers moet ons dus ons ekonomiese aktiwiteite so bedryf dat ons daardeur ook ons medemens dien en God se Koninkryk dien.

Dit beteken dat ons in ons handeling om aan ons eie behoeftes te voorsien ons nie ons medemens moet 'berooft' nie, maar intendeel so moet werk dat ons vir onself sorg en nog oor het om ons medemens (in nood) ook te help.

God wil hê dat ons selfversorgend moet wees deur ekonomiese aktiwiteit en gun ons selfs rykdom, mits dit nie ten koste van ander is nie. Ons moet dus net nie soos die “Ryk jong dwaas” wees en aan ons siel skadelig nie.

In hierdie hoofstuk beoog ons om jou te prikkel met wenke en gedagtes om jou te help om deur inisiatief en oorspronklikheid op die ekonomiese terrein te oorleef. In so 'n mate dat jy ander met jou “saamneem” en nie op hulle trap nie.

HISTORIESE AGTERGROND VAN EKONOMIESE OORLEWING

Toe Jan van Riebeeck op 6 April 1652 in die Kaap land was daar niks. Selfs sonder boumateriaal het die kasteel wat vandag nog staan, sommer gou verrys uit niks. Sonder vandag se infrastruktuur het die eerste setlaars ekonomies oorleef. Dink maar aan die Groot Trek en die vestiging in die binneland. Al daardie mense het deur inisiatief oorleef. Na die Anglo-Boere oorlog was duisende plase afgebrand en baie duisende mans in ballingskap. Vroue het egter deur inisiatief met die heropbouproses begin wat later deur die mans voortgesit is.

Laat Ouma of Oupa jou vertel van die depressiejare, toe die Afrikaner verarm was. Die Afrikaner het nie gaan lê en kreppeer nie, maar eerder inisiatief gebruik en vandag se ekonomiese reuse begin : Sanlam en Volkskasbank as voorbeeld. Hoe het hulle dit reggekry : deur geleenthede raak te sien en te benut. 'n gebou het stene, sement, sand, deure, vensters ens. nodig. Dan nog die tooisels soos verf, gordyne en matte. Plaasboere het implemente, kunsmis, saad ens. nodig. Elke behoefte is 'n geleentheid vir 'n entrepreneur.

Ons is vandag baie, baie verder tegnologies ontwikkel met dinge soos motors, vliegtuie, rekenaars ens. Daar is miljoene meer mense met onversadigbare behoeftes. Ons land het 'n goeie padnetwerk, Eskomkrag, telefone, internet, noem maar op.

Met al die moderne hulpmiddele is ekonomiese oorlewing net 'n gedagte ver wat wag om deur inisiatief gepluk te word.

Uit die geskiedenis moet ons die goeie neem en daarop 'n toekoms bou. As ons voorouers dit kon doen is dit mos ook aan ons oorgedra.

Met 'n paar gedagtevlugte en deeglike beplanning is 'n volgende Sanlam of Yskor of Sasol binne jou vermoë. Jy is 'n Afrikaner en kan oorleef.

WAT IS 'N ENTREPRENEUR

Die woord entrepreneur is afgelei van 'n Franse werkwoord wat beteken “om iets te onderneem” en dateer so ver terug as die twaalfde eeu. Vandag beteken die woord entrepreneur : daardie persone wat 'n wilsbesluit neem om eienaar en bestuurder van hul eie onderneming te wees. Dit is dinamiese leiers wat berekende risiko's neem deur innoverende denke om 'n eie onderneming daar te stel.

Dit is dus 'n lekker uitdagende begrip wat sommer dadelik 'n opwindende tintelende reaksie ontlok om al jou kreatiwiteit in hoogste versnelling te plaas.

As Voortrekker het jy 'n groot voorsprong bo ander. Jy glo my nie. Wat dan van al die Voortrekkerkampe en aksies waar julle die geleentheid gehad het om julle inisiatief en kreatiwiteit te ontwikkel? Dink maar net aan vlotvaarte, veldwerkkampe, leierskapkamp en spesiale onderskeidings. Dit is alles geleenthede waar jy onbewus geslyp het aan jou vermoë om vindingryk te wees, nuut en anders te dink, en prakties te ervaar hoe jou idees prakties uitvoerbaar raak.

Jy het die geleentheid gehad om gaandeweg, sonder dat jy so daaraan dink, die eienskappe van 'n entrepreneur jou eie te maak.

- * Innoverend en kreatief
- * Doelgerig en suksesgerig (gefokus)
- * Deursettingsvermoë en volharding
- * Behoefte aan prestasie en selfontwikkeling
- * Bereidwillig om risiko's te neem en die verantwoordelikheid daarvoor te aanvaar
- * Selfvertroue
- * Dryfkrag en energie
- * Betrokkenheid by dit wat jy onderneem

As potensiële Hoofleierswag of Presidentverkenner is jy beslis deur jou Voortrekkerloopbaan baie beter gerat vir entrepreneurskap as vele van jou ander maats. Jy het dit in jou! Wat keer jou nog? Neem net die besluit en volg die volgende stappe in hierdie hoofstuk.

Die grootste risiko in die lewe is om te wag vir ander en afhanklik te wees van 'n ander se inisiatief om iets te bereik.

Die grootste sekuriteit is om 'n beplande risiko te neem wat jou onafhanklik sal maak.

Dit neem nie "groot" mense om dinge te doen nie, maar dit is dit wat mense doen wat hulle "groot" maak.

STAPPE OM 'N ONDERNEMING TE BEGIN

'n Entrepreneur moet die deursettingsvermoë hê om na sy droom te streef. Waag om te droom. Doen dan wat nodig is om jou droom te laat realiseer.

Daar is entrepreneursgees in elkeen van ons. Al wat ontbreek is die vonk om dit aan te skakel. Deurdink behoorlik wat jy moet doen om jou droom 'n werklikheid te maak deur metodies te werk te gaan om jou doelwit te bereik.

Volg die volgende stappe en sukses wink vir jou :

Selfondersoek

Jou vertrekpunt moet wees om eerlik en krities na binne te kyk en jou self te ontleed. Dit is baie nodig om te weet wat in jou mondering kortkom sodat jy dit met studie en navorsing kan bekom.

- Maak 'n lysie van jou sterk/swak punte. Deur die swakpunte te ontleed kan jy vasstel watter soort kennis/ervaring jy aan moet werk.
- Ontleed jou belangstellings en leefwyse. Dit is sinneloos om 'n besigheid te begin wat bots met jou leefwyse of jou belangstelling. Dit is egter byna ongeloflik vervullend om te doen waarin jy werklik belangstel en wat jou leefwyse aanvul.
- Menseverhoudings is krities vir sukses in enige besigheid want jy wil 'n produk of diens aan mense verkoop. Deur 'n kort maklike kursus in menseverhoudings te volg belê jy beslis in jou grootste bate.
- Kennis en ondervinding van dit wat jy wil doen is gebiedend noodsaaklik, daarom moet jy eerlik bepaal of jy genoeg kennis en ondervinding het vir wat jy gaan aanpak. Indien nie bepaal jou presiese tekortkominge en verkry dit wat nodig is. Bv. neem 'n kort boekhoukursus om jou in staat te stel om jou finansies kerngesond te hanteer.

Bepaal tipe onderneming

- Deur eenvoudige navorsing kan jy gou bepaal hoekom mense wat koop. Ys sal nie eens in die somer in Alaska verkoop nie, maar in Suid-Afrika is ys oor ons somermaande hoog in aanvraag.
- Doen iets anders wat mense prikkel om jou produk te koop. Vat dieselfde ys en gooi 'n kleur- en geurmiddel by en die kinders koop dit. Gee dit allerlei verskillende vorms en kinders raak gaande daaroor. Dit is by hierdie stap wat jy jou gedagtes vrye teuels mag gee.

Stel vas of die besigheid lewensvatbaar is

- Marknavorsing is 'n GROOT MOET om te bepaal watter teikengroep jy gaan tref met jou produk of diens. Is dit volwassenes of is dit kinders? Is dit die ryk mense, die middelklas of arm mense? Onthou selfs arm mense het lewensnoodsaaklike middels nodig.
- Stel indringende vrae soos bv. hoeveel soortgelyke produkte is reeds in die mark sodat jy kan bepaal of daar genoeg afsetmoontlikhede vir jou produk is.
- Bepaal op grond van die voorafgaande inligting wat jou markaandeel kan wees.
- Jou markaandeel sal bepaal waar jy gaan vestig. Jy gaan ys in Suid-Afrika verkoop, nie in Alaska nie. Verder gaan jy soek na 'n groot sentrum in die warmste deel van Suid-Afrika. Uppington teenoor Bethlehem moet tog aan jou 'n groter markaandeel gee. Neem verspreidingsmoontlikhede in ag soos vervoer, die pad- en spoornetwerk en die koste daarvan.

Stel 'n sakeplan op

'n Sakeplan is jou "padkaart" om jou doelwitte te bereik. Doen al die huiswerk vooraf. Hoe deegliker jy beplan hoe makliker is dit om vinnig te reageer as 'n geleentheid hom voordoen. 'n Deeglike sakeplan gaan voorsiening maak vir al die roete-aanwysings op jou "padkaart" sodat jy die regte stappe op die regte tyd en regte plek neem.

'n Sakeplan is 'n gedetailleerde aksieprogram wat elke moontlike aspek van jou voorgestelde sakepoging beskryf. Dit is 'n omvattende selfverduidelikende plan van :

- Wat jy beoog om te doen
- Hoe jy beoog om dit te doen
- Wanneer jy dit wil doen
- Waar jy beoog om dit te doen en
- Waarom jy dink jou idee is lewensvatbaar

Gebruik die volgende raamwerk vir jou sakeplan

SAKEPLAN

- Voorblad
- Inleiding
- Beskrywing van onderneming
- Bemerkingsplan en Strategie
- Finansieringsplan en Strategie
- Sakestruktuur en Bedryfsplan
- Slot

Neem ook die volgende wenke vir die opstel van jou sakeplan:

- Dit moet goed versorg wees en goed vertoon want jy moet dit aan 'n bank voorlê om finansiering te kry.
- Dit moet volledig wees maar bondig.
- Dit moet logies wees.
- Eenvoudig en maklik leesbaar.
- Gebaseer op onweerlegbare feite of bewyse sover moontlik.

'n Goeie sakeplan wat onmiddellik uitvoerbaar is, is beter as 'n perfekte sakeplan wat eers later uitgevoer kan word.

In al ons groter stede en dorpe is daar kundige professionele mense wat jou met so 'n sakeplan kan help. Moet nie skroom om 'n paar rand te betaal om die regte plan te hê voor jy begin nie. Dit gaan jou later baie geld spaar aan onnodige uitgawes en baie geld in die sak bring aan verhoogde inkomste.

Doen die moeite om vas te stel wie die regte ouens gaan wees om jou hiermee te help.
Henry Ford het gesê :

“ Paying attention to the simple little things that most men regard as unimportant is what makes some men rich”

Stel vir jou 'n kontroleblad op om seker te maak dat jy in jou beplanning van jou onderneming alles onthou wat jy moet doen.

IMPLEMENTERING

By die implementering van jou besigheidsplan moet jy altyd onthou :
Kliënte maak meer saak as enige iets anders.
Dit gaan oor die “ontginning” van die verbruiker.

BESIGHEID = BEMARKING = BESIGHEID

Die volgende skets sal jou help om by implementering aan alles te dink.



Diens is die wagwoord tot sukses.

In hierdie fase moet jou vriende en jou familie jou onderskraag. Jy gaan hulle nodig hê. Sê dit vir hulle.

DEURLOPENDE EVALUERING

Om effektief en kompetend te bly is dit nodig dat jy op 'n beplande manier deurlopend evaluering doen.

Jy kan slegs inligting oor jou besigheid bekom deur te evalueer :

- Bly jou verkope konstant, styg dit of daal dit?
- Is jou pryse kompetend?
- Is jou kliënte tevrede?
- Is jou winsgrens volgens plan?
- Is jou kostes konstant of styg dit?
- Is jou voorraadomset soos beplan?

Deur eerlike evaluering bepaal jy op 'n beplande wyse waar tekortkominge ontstaan, anders sal jy heeltewel laat uitvind dat 'n fout ingesluit het. Jy kan vroegtydig regstellend optree as jy weet wat om aan te spreek.

So 'n benadering help jou grootliks om jou besigheid te bestuur. Jy sal byvoorbeeld agterkom dat sê Dinsdae stil dae is. Nou gebruik jy die dag om rakke af te stof en aan te vul en al jou rywerk af te handel. Of jy stel op Dinsdae spesiale aanbiedings daar om kliënte te lok.

Dit is veral belangrik om maandsiklusse (tendense) te bepaal sodat jy jou voorraadvlakke op die regte tyd aanvul.

As jy self nie kan kry iemand om jou te help met 'n kontantvloeietaat. Deur evaluering sal jy die nodige inligting hê om so 'n staat op te stel. Evaluering sal jou ook vroegtydig waarsku as daar verandering in behoeftes van mense plaasvind.

BESTUUR VAN VERANDERING

Deur jou evaluering kan jy bepaal of dinge besig is om te verander. As dit so is, doen van voor af beplanning. So bestuur jy die verandering.

Die Switsers was vir baie jare die mees erkende horlosiemakers. Horlosies van gehalte. Die era van die rekenaar het aangebreek en die Switsers het nie kennis geneem van die verandering nie. Die Japanese en Chinese het die mark oorstroom met digitale horlosies en vandag het Switserland nie meer die monopolie in die mark nie. As hulle geëvalueer het, sou hulle die verandering kon bestuur.

Kom ons vat weer ons Ysvoorbeeld. 'n Nuwe geurmiddel kom op die mark wat alle mense onweerstaanbaar vind. Vind nou 'n metode wat die bepaalde smaak net onder bevrore toestand uitbring. Jy sal dan selfs ys in Alaska verkoop.

Moet nooit bang wees om te verander nie. Bestuur net die proses op dieselfde wyse as waarop jy te werk gegaan het toe jy jou onderneming die eerste maal begin het.

SLAGGATE OM TE SYSTAP

- Oorhaastigheid sonder deeglike beplanning is die heel eerste slagat om te vermy.
- Kortpaaie is te dikwels doodloopstrate.
- Moet nie jou ore uitleen vir wolhaarstories nie : dit is dikwels bangmaakstories en hou nie water nie.
- Moet nooit wetgewing probeer vermy nie.
- Wees skerp om skelmstreke van verskaffers en verbruikers te vermy.
- Daar bestaan nie in die werklikheid iets soos kitsrykdom nie (behalwe as jy erf).
- Vermy gierigheid deur bv. nie jou produk te oorprys nie, op die lang duur deug dit nie.
- Wees uiters versigtig om krediet aan kliënte toe te staan. As jy moet, sorg vir voldoende sekuriteit.
- Moet nooit aan verouderde idees vasklou nie. Onthou die Switsers met hulle horlosies.
- Moet nie jou kliënte se intelligensie onderskat nie. Leuens lei tot ondergang.
- Wees versigtig om nie jou hand te oorspeel nie. Waag met versigtigheid en berekende risiko's.

SELFONTWIKKELING

Jy sal ons moet gelyk gee dat dit onmoontlik is om binne een hoofstuk vir jou alles oor entrepreneurskap te leer. Jy kan egter deur selfstudie jou self deurlopend verryk.

Bronne om jou kennis oor entrepreneurskap te verbreed

- Entrepreneurskap (J. Kroon & P.L. Moolman) (P.U. vir C.H.O.)
- Spirit of the Entrepreneur (Tony Manning) (S.A. SUCCESS Posbus 72178, Parkview, 2122)
- The seven habits of highly effective people (Stephen R. Covey)
- Drawing up a Business Plan (Fisher Hoffman Sithole) (KSOK Beperk)
- Keeping a set of books (Fisher Hoffman Sithole) (KSOK Beperk)
- Understanding financial statements (Fisher Hoffman Sithole) (KSOK Beperk)

Ander bronne van inligting

Veral as jy begin mense in diens neem moet jy by die volgende instansies kers opsteek :

- Ontvanger van Inkomste vir Registrasie van Onderneming en werknemers vir betaling van belasting.
- Ontvanger van Inkomste vir B.T.W. Registrasie. Kry 'n kundige om jou op te lei hoe om B.T.W. te hanteer.
- Ongevallekommissaris vir Registrasie van werknemers.
- Mannekrag vir Registrasie as werkgewer en betaling van Werkloosheidsversekering vir werknemers.
- Mannekrag en K.V.B.A. ("C.C.M.A.") vir Wet op Basiese Diensvoorwaardes. Dit is uiters belangrik om 'n afskrif van dié wet te bekom om kontrakte met jou werknemers te sluit.
- Distriksraad vir Registrasie van werknemers.

SLOT

Met al die inligting in hierdie hoofstuk is daar niks meer wat in jou pad staan om jou drome te verwesenlik nie. Doen so en vind selfverwesenliking van jou ideale.