

Aanhaling van die week:

Eskom is soos ’n landlynmaat-skappy in ’n wêreld van selfone.

– Sid Peimer, direkteur van die Kaapstadse Kamer van Koophandel, op die Nersa-sittings in Kaapstad.



JSE			WISSELKOERSE					GRONDSTOWWE				
Alle Aandeel	Top-40	Finansiële	Hulpbronne	Nywerhede	Goud	Rand/\$	Rand/Pond	Rand/Euro	Euro/\$	Goud (R/kg)	Goud (\$/ons)	Brent ruolie
47661,87	42952,57	13914,57	23969,18	68107,22	1346,28	R16,41	R23,56	R17,74	€0,92	R581862	\$1100,90	\$31,36
↑	↑	↑	↑	↑	↓	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↑
+2,98%	+3,39%	+2,94%	+5%	+3%	-1,95%	+0,89%	-0,06%	+1,44%	-0,62%	-0,3%	+0,16%	+7,21%

Vraag&Antwoord

Sean Hough

Uitvoerende hoof van Pentravel

Hough het die reisagentskap Pentravel die afgelope vyf jaar uit die moeilikheid gehelp en die maatskappy het oor dié tyd met 734% gegroei. Francois Williams het aan hom ’n paar vrae gestel.

Hoe het julle groei van 734% behaal?
Pentravel is in 2009 as irrelevant beskou. Tsaime met die resessie het ons nie goed gevaar nie. Ons het begin fokus op beter diens te lewer as wat ons kliënte elders kon kry. Ons moes die waarde van ’n lewende mens vs. ’n masjien toon, en het geen personeel gesny nie, maar in hul ontwikkeling belê. Dit het gewerk en ons wins het tot nou met 734% gegroei.

Kan julle dit vanjaar herhaal?
Ons verwag nog ’n sterk jaar. Tot 60% van ons kliënte kom terug na ons of verwys nuwe mense, so ons bou op dié grondslag. Ons bestaande kliënte is ’n kragtige netwerk in eie reg. Ons fokus ook om die regte mense in diens te neem. Ons het tans 30 vakatures en kry meer as 500 aansoeke per maand, maar ons sal niemand in diens neem voordat ons weet dit is die regte een nie.



Sean Hough

Was die stories dat die nuwe visumreëls die toerismebedryf geknou het dan oordrewe?
Ebola het ’n veel groter impak gehad. Markte soos China en Japan het weggegly en dit het die bedryf seerge-maak. Maar gegewe die keuses wat reisigers het, is ’n visum nie ’n nuttige ding nie.

Betekén die swak rand net ryk Suid-Afrikanners kan nog oorsee gaan?
Europa en Amerika is duurder, maar plaaslike reisigers het meer innoverend geword. Boot-vaarte, bustoere en pakkettoere met ’n vaste prys word gewild, asook nader bestemmings soos Zanzibar en Mauritius. Daar is ook steeds ’n sterk vraag na reise na die Ooste.

So hoe oorleef ’n tradisionele reisagent te midde van TripAdvisor, Airbnb ens.?
Aanlyn reisbesprekings kan lank vat en nie almal het tyd daarvoor nie. Ons gaan uit ons pad uit om uitstekende diens te lewer en verhoudings te bou wat ’n beter ervaring as die internet bied. ’n Ervare reisagent kan ’n pakket saamstel presies volgens jou behoeftes. Ons het van ons beste jare beleef sedert die begin van aanlyn reisdiens. ’n Kwart van ons sake kom van mense wat bloot by ’n tak instap. Dit kos R1 miljoen om ’n nuwe tak te open, maar die opbrengs is daar, so ons beplan om ons netwerk van 30 takke vanjaar uit te brei.

SakeSkuïwe



MARCUS GEYER, besturende direkteur van MAN Truck & Bus Suid-Afrika: Geyer is aangestel as hoof van die Duitse handelsvoertuigvervaardiger in Suid-Afrika asook Afrika suid van die ewenaar. Hy volg Geofrey du Plessis in dié pos op.



MUSA SHANGASE, bemarkingsdirekteur van Corobrik: Shangase kom in die plek van Peter Kidger wat ná 43 jaar aftree. Shangase het in 2013 by Corobrik begin as handelsbestuurder. Hy was voorheen hoof van African Brick.



LINDA SANGARET, bemarkingshoof van Brand SA: Sangaret was voorheen bestuurder van SA Toerisme in Frankryk, internasionale bemarkingsbestuurder vir die beleggingsbank Société Générale in Frankryk.



CLAYDON WHITAKER, vise-president: vervaardiging van General Motors Afrika: Whitaker was voorheen hoofbestuurder van vervaardiging by GMSA. Hy het ’n BCom-graad van die Universiteit van Natal en het in 1996 by GMSA begin.

ENTREPRENEUR

Vir landbou moet jy lang termyn kan dink

Handri Conradie is ’n vrugteboer van Ceres en vervaardiger van droëvrugte. Liana Mocke het met hom gesels oor sy boerdery en droëvrugte-onderneming.



Handri Conradie, boer en entrepreneur, op die familieplaas, Koelfontein, buite Ceres. Hy is in 2009 aangewys as die Wes-Kaapse Jongboer van die Jaar.

Foto: VERSKAF

Gee agtergrond oor hoe At Source Handmade Food ontstaan het en wat julle alles doen?

Die plaas Koelfontein is al van 1832 in my familie en ek is die sesde geslag Conradie wat hier boer. Ek het At Source Handmade Foods in 2002 begin.

Ons boer met vars vrugte en verpak, verpak en versprei droëvrugte in verskeie vorms aan kettingwinkels soos Woolworths en onafhanklike kleinhandelaars. Vyf jaar gelede het ons ook onder die naam Cecilia’s Farm begin om ons eie reeks te verpak en te versprei.

Ons het oor die 160 produksie wat insluit gedroogde vrugte, vrugtestafies, vrugtelekkers en vrugte-neute-happies.

Die meeste van ons produkte word geproduseer in die Wes-Kaap terwyl subtropiese vrugte soos mango’s en pynappels onderskeidelik van die Laeveld en Oos-Kaap kom.

Ons voer ook appelkose en vye van Turkye af in en bessies en kersies van Noord-Amerika.

Een van ons innoverende produkte is die sagte droëvrugte (“Soft-eating dried fruit”) waarvan die voginhoud verhoog word deur ’n rehidrasieproses wat ons self ontwikkel het. Dit is volgens ons kennis uniek in die wêreld.

Voer julle vrugte uit?

Ons voer tradisionele droëvrugte hoofsaaklik in grootmaat uit na Australië.

Hoe kom het jy besluit om ’n entrepreneur te word?

Ek het grootgeword in ’n familie-onderneming, so om entrepreneur te wees is deel van my mondering.

My pa het ons byvoorbeeld van kleins af op die plaas laat werk en ’n liefde vir die boerdery gekweek. So is my verbeelding van jongs af gestimuleer oor byvoorbeeld

allerhande geleenthede vir ons boerdery.

Wat is die grootste en moeilikste uitdagings wat jy tot op hede as entrepreneur moes aanpak?

Mense onderskat wat vennootskappe, en veral nie die regtes nie, aan ’n onderneming kan doen. Vennootskappe kan ’n waterskeiding wees vir ’n jong onderneming; dit kan werk of dit kan onnodig spanning veroorsaak.

Ek het ’n groot les hier geleer. Jy moenie desperate skuiwe maak as daar ’n kapitaaltekort is nie, dit kan baie moeilik wees om uit ’n toksiese vennootskap te kom. Ongesonde verhoudings, of dit met kliënte, vennote of werknemers is, kan ’n onderneming kelder. Ek was al spyt dat ek nie vroeër seker verhoudings beëindig het toe ek besef het dit gaan nie uitwerk nie.

Het jy interessante lesse geleer?

Natuurlik, soos dat die kultuur

van ’n onderneming baie belangrik is en dat dit ’n groot impak kan hê op sukses. Spanwerk is ook uiters belangrik.

Anton Erwee (’n voedselwetenskaplike) is my steunpilaar in albei die bogenoemde. Hy is At Source se eerste werknemer en in die eerste jaar van die maatskappy se bestaan het ons nie ’n sent inkomste gemaak nie, maar slegs gefokus op produkontwikkeling. Anton is tot vandag toe deel van die At Source-span en hy vul die belangrike rol van bedryfshoof en medeaandeelhouer en hy bou ook sterk aan ons ondernemingskultuur en -waardes. Ons twee se gedeelde filosofie oor onder meer sake-etiek en organisasiekultuur is die gom wat die onderneming aanmekeer hou.

Watter stappe het jy gedoen om vir jouself te begin werk?

Ek het vroeg begin om sterk idees te vorm oor wat ek eendag wil be-

reik en dit sou moeilik wees om die doelwitte te bereik as ek vir ander mense sou werk.

Ek het oorsee studeer en vir ’n ruk korporatief gewerk by ’n beleggingsbank en ’n vrugte-uitvoerder vir ondervinding voordat ek terug plaas toe gekom het.

Hoe bly jy gefokus op jou doelwitte en sakebelange as dinge moeilik gaan?

Gelukkig is my vrou, Noelani, ook ’n entrepreneur en is ons mekaar se klankborde.

Ek is ook lid van die Entrepreneurs’ Organisation (EO) waar ek deel is van ’n forum wat een keer per maand ontmoet. Ons ondernemings is in onverwante velde en het nie botsende belange nie, so ons kan ons onderskeie uitdagings met mekaar deel.

Verder glo ek reis is belangrik; so kry ek ander perspektiewe en insigte.

Het jy raad vir voornemende entrepreneurs in veral die landboubedryf?

■ Veral geduld is broodnodig. Sowel primêre as sekondêre landbou is velde waar jou ingesteldheid lang termyn moet wees, want die resultate van inisiatiewe kan jare neem om vrugte af te werp.

■ Gedifferensieerde produkaanbieding is belangrik, veral ook om te weet wat jou onderneming se unieke waarde en posisie is wat jy aan die mark wat jy bedien kan bied.

■ Geen onderneming het werklik ’n bestaansreg as dit nie ’n behoefte kan vervul nie.

■ Baie entrepreneurs is individualiste, maar jy moet ook besef jy kan dit nie alleen doen nie. Spanwerk is baie belangrik en met die regte mense in jou span, kan jy by jou doelwitte uitkom.

■ Dit neem tyd om aan ’n onderneming se kultuur te bou en daarom moet elkeen mooi oplet wie aangestel word. Kultuur moet vasgelê word en deel hiervan is opleiding en ontwikkeling. Ons onderneming se kultuur is oor 14 jaar vasgelê. Ons span deel dieselfde waardes en ons werk hard om seker te maak almal is belyd agter ’n gemeenskaplike visie.

■ Dit neem tyd om aan ’n onderneming se kultuur te bou en daarom moet elkeen mooi oplet wie aangestel word. Kultuur moet vasgelê word en deel hiervan is opleiding en ontwikkeling. Ons onderneming se kultuur is oor 14 jaar vasgelê. Ons span deel dieselfde waardes en ons werk hard om seker te maak almal is belyd agter ’n gemeenskaplike visie.

grondstofpryse kan beteken daar sal waarskynlik in 2016 nie verdere rentekoersstygings in Amerika wees nie, wat goeie nuus is. Soos in die verlede is daar verskeie borsels in bio-tegnologie- en sosiale-media-aandeel, maar plek-plek het realisme begin posvat.

Ontluikende markte se wisselkoerse het dramatiese geval weens die kommoditeitskrisis en die moontlike verhoging in Amerikaanse rentekoerse.

Ten slotte is daar ongelukkig tans nêrens laag-hangende vrugte in die beleggingswêreld nie. Die langtermynprentjie vir internasionale aandeelbeleggers is steeds redelik en met die regte keuses sal waarde gebou kan word. Vir die aansienbare toekoms gaan geografiese seleksie en spesifieke aandeelseleksie kritiek wees.

■ David Botha is ’n senior portefeuljebestuurder by PSG Wealth Wnlands. Hy is by david.botha@psg.co.za.

Ons sal jou help om rasonele besluite te maak in hierdie wisselvallige markte.



E-pos: info@verso-wealth.co.za
Tel: 021 943 5301
www.verso.co.za
Verso Wealth (Edms.) Bpk., FSP-lisensie nr. 46260

Minder aandele bied nou waarde, sê Allan Gray

Francois Williams en Vida Booyens

Kaapstad. – Die vertoning van die JSE se sektorindeks was gister so te sê die omgekeerde van die vorige week of wat s’n, met al die indekse stewig op behalwe die goudindeks, wat met meer as 1% gedaal het.

In die skerp afswaai van die afgelope weke was dit telkens die goudindeks wat die enigste ligpunt was danksy die swak rand wat goudmaatskappye se winsvooruitsigte laat verbeter het.

Die afgelope week se rilrit was egter genoeg om enige groentjie-belegger vir altyd van aandeelbelegging af te skrik. Die indeks van alle aandele het Maandag sy daling van die vorige week voortgesit. Dinsdag fluks herstel en Woensdag en Donderdag nuwe dieptes getoets.

Leonard Krüger, portefeuljebestuurder by Allan Gray, sê die Suid-Afrikaanse aandeelmark is tans baie “smal”.

“Daar is minder aandele wat waarde bied en die indeks van alle aandele kan opstoot.

“Uit die perspektief van ’n buitelandse belegger het talle van ons aandele in dollarterme swak gevaar, wat meegebring het dat buitelandse aandeelhouers netto verkopers geword het.”

Krüger beskryf dit as ’n “stille beermark” en sê die JSE is in dollarterme terug by dieselfde vlakke as in 2005. “Dit beteken die mark het in tien jaar nie ’n opbrengs vir daardie beleggers gelewer nie.”

Aandelereuse soos SABMiller en Riche-mont maak tot ’n derde van die gewig van die beurs se top40-indeks uit. “As jy hierdie aandele buite rekening laat, is die indeks maar op sowat 35 000 pleks van 48 000.

Tog glo Krüger heelparty Suid-Afrikaanse aandele is tans ondergewaardeer en dat daar koopgeleenthede is. “By Allan Gray het ons tans heelwat kontant in ons portefeuljes sodat ons goed geposisioneer is om voordeel te trek wanneer die regte aandeel teen die regte prys verbykom.”

Izelle Nel, beleggingsspesialis van Coronation, sê beleggers moet hulle gereedmaak vir die “nuwe normaal” van ’n rand wat waarskynlik nie gou weer sal terugwip ná sy skerp verswakking nie.

“Die goue jare vir Suid-Afrikaanse bates is verby en dit gaan waarskynlik eers slegter gaan voordat dit beter gaan.”

Sy sê die Suid-Afrikaanse aandeelmark se goeie verdienste van die afgelope jare kon nie onbepaald voortduur nie en sy verwag vanjaar ’n gemiddelde opbrengs van tussen 7% en 10% op plaaslike ekwiteit.

ADVERTENSIE | VERSO WEALTH

Laer rand knou beleggers

Theo Vorster

Na afloop van die ongemaklike wisselvalligheid in 2015, waartydens die rand onder meer met meer as 25% gedaal het, is beleggers met reg bekommerd oor die vooruitsigte vir 2016.

Teen die agtergrond van ’n wankelrige rand en dalende ekonomiese groei-vooruitsigte, fokus al hoe meer beleggers op buitelandse blootstelling en dan spesifiek op hoeveel van hul kapitaal oorsee belê moet word.

Die uitdagings word bemoeilik deur die rand wat reeds baie waarde verloor het en die vertrekpunt dat dit dalk nie nou raadsaam is om al jou kapitaal teen huidige vlakke oorsee te skuif nie.

In tye van onsekerheid en emosioneel belaaide sprake, is dit belangrik om ’n rasonele beleggingsplan te hê wat daarop gefokus is om die belegger se eiesoortige langtermyn-doelwitte te verwesenlik. Hierdie beleggingsplan moet goed gediversifiseer wees met relatief laekoste-oplossings om te verseker dat die belegger se kapitaal hierdie onstuimige tye kan oorleef.

■ Theo Vorster, direkteur van Verso Wealth (Edms.) Bpk., FSP-lisensie nr. 46260.

Bou Langtermyn Verhoudings

Ons help jou fokus op dit wat belangrik is - jou kliënte. So maak ons dit eenvoudig vir Suid-Afrika se finansiële adviseurs.

Kontak ons vandag 0861 SIMPLI (0861 746 754)
www.simplisiti.co.za info@simplisiti.co.za

simplisiti Beleggingsbestuur

Authorised Financial Services Provider | FSB Licence No 34690 | Est. 2004