

REALITEITE VAN DIE SAKEWÊRELD UITDAGINGS EN SLAGGATE VIR DIE JONG ONDERNEMER

*Toespraak as gasspreker, Kaapstadse Junior
Afrikaanse Sakekamer*



Theunis Bester

Een van die grootste take van 'n Junior Sakekamer is, volgens my mening, om die jong Afrikaner te rig op groter deelname in die ekonomie van ons land. Die agterstand van die Afrikaner in die sakewêreld is algemeen bekend en geniet deurlopend die aandag van sakeleiers. My onderwerp vandag raak dus nie alleen die grondgedagte by die stigting van die Handelsinstituut in 1942 nie, maar ook een van die redes vir die bestaan van die Kaapstadse Junior Afrikaanse Sakekamer.

Vir my is die doel van hierdie toespraak om 'n paar gedagtes in u midde te lê wat moontlik mag bydra om 'n identiteitstrots en groter sin vir verantwoordelikheid by diegene te ontwikkel wat reeds hulleself in die sakewêreld bevind en dan verder om moontlik andere te probeer motiveer om tot die sakewêreld toe te tree. Ek bedank u graag vir hierdie geleentheid, aangesien ek 'n groter deelname van die jong Afrikaner in die sakewêreld beskou as een van die beste beleggings wat die Afrikaner in sy eie toekoms kan maak.

Ek dink dit is gemene saak dat daar in Suid-Afrika vandag alle geleenthede bestaan vir betekenisvolle groei en verhoging van die lewensstandaarde van sy hele bevolking, wit en swart. Die potensiaal is daar en dit is die Afrikaner se plig om sy regmatige plek in te neem by die benutting daarvan. Ons woon in 'n goeie land met 'n oorvloed van natuurlike hulpbronne, maar 'n ernstige tekort aan ondernemers. Elke jong man moet egter waak teen die gevaar van die houding dat Suid-Afrika sondermeer 'n toekoms aan hom verskuldig is.

Volgens statistiek wat gedurende Februarie 1973 deur die Departement van Arbeid vrygestel is, is daar 'n totale tekort van sowat 76 000 Blanke werkers en 21 000 Kleurlingwerkers in die

Republiek. Hoewel geen statistiek ten opsigte van Bantoes vrygestel is nie, het die Minister van Beplanning, mnr. J.J. Loots, te kenne gegee dat die aanbod van Bantoearbeid steeds die aanvraag oorskry. Ten einde dus die groeipotensiaal van Suid-Afrika te verwesenlik, sal nie alleen die produktiwiteit van die ekonomies aktiewe gedeelte van die Blanke bevolking drasties verhoog moet word nie, maar ook 'n optimale benutting van Blanke mannekrag in die gebied van sakeman en ondernemer moet plaasvind.

Daar is maar een oorheersende realiteit van die sakewêreld, en dit is, dat jy moet werk. Dit maak nie saak wat jou ras of kleur of posisie is nie, dit is 'n skeppingsopdrag en geld vir alle mense. Werk is egter 'n middel tot 'n doel en moet nooit 'n doel op sigself word nie. 'n Mens kry egter so dikwels by die jong Afrikaner dat sy enigste doel is om siel en liggaam aanmekaar te hou. So 'n benadering is fataal en lei tot stagnasie. Werk moet gerig word op die bereiking van 'n breër doel en dan alleen kan jy 'n mate van arbeidsvreugde en bevrediging uit jou werk put en sukses behaal.

Jy moet dus nie soseer harder werk nie, maar planmatig en doelgerig. Die jong sakeman moet doelbewus tot die sakewêreld toetree en vir homself korttermyn mikpunte stel binne 'n raamwerk van 'n langtermyn doel. Dan alleen onderskei hy homself van die arbeider.

Die feit dat die Afrikaner wat sowat 60% van die Blanke Suid-Afrikaanse bevolking verteenwoordig, slegs sowat 25% van ons ekonomiese aktiwiteite beheer, stem ons almal tot nadenke, maar vind ongelukkig meestal slegs uiting in gedagte, soos die gelyke beregting van die Afrikaanse taal.

Sonder om afbreuk te doen aan hierdie mooi

gedagte, wil ek daarop wys dat die miskenning van Afrikaans in die handel bloot 'n gevolg is. Die oorsaak lê in die gebrek aan deelname deur die Afrikaner aan die ekonomiese aktiwiteite van ons land. Politieke oorheersing deur die Afrikaner het 'n mate van selfgenoegdoening laat ontstaan. As daar in ag geneem word dat dit bloot op getalsterkte berus, is hierdie kwantitatiewe beheer nie veel om op te roem nie. Kwalitatiewe beheer kan alleen verkry word deur 'n drastiese toename in deelneming aan die sakewêreld deur jong Afrikaners. Die sakelewe is oor die algemeen nog grootliks 'n vreemde gebied vir die jong Afrikaner. Die rede hiervoor is hoofsaaklik te wyte aan die geskiedkundige agterstand en die sielkundige weerstand van die Afrikaner teen die sakelewe.

Vanaf die volksplanting tot die einde van die vorige eeu, was die Afrikaner hoofsaaklik gemoeid met pionierswerk en die stryd om te bestaan. Hierdie gebondenheid aan die landbou, het veroorsaak dat die jong Afrikaner hoofsaaklik net een beroep geken het, naamlik die van boer. In teenstelling hiermee het die anderstaliges hulle grootliks gewend tot die handel, met die gevolg dat selfs vandag nog die Afrikaner nie sy regmatige plek in die ekonomie beklee nie. In hierdie verband wil ek graag waarsku teen die gebruik deur die Afrikaner om sy toetrede tot die sakewêreld te beskou as 'n stryd teen die anderstaliges.

Ons Engelse en Joodse medeburgers het bloot gedurende die tydvak waarin die Afrikaner met pionierswerk besig was, op die sakewêreld konsentreer en die geleenthede benut tot 'n mate waarin die Afrikaner dit nie kon doen nie.

Dit is met inagneming van ons huidige omstandighede nie geregverdig om te praat van die stryd van die Afrikaner in die sakewêreld nie. 'n Mens stry immers nie vir geleenthede wat op 'n skinkbord vir jou aangebied word nie. Dit is jou reg en jou plig om gebruik te maak van die geleenthede in die sakewêreld. Ek dink dit is hoog tyd dat die strydbyl begrawe word en vervang word met die gedagte van positiewe motivering. Terselfdertyd kan die gedagte van die bedryf van sake op grondslag van sentiment gerus ook begrawe word. Die sakewêreld ken geen sentiment nie, maar net diens en waarde.

Daar word deesdae van die kant van groot Afrikaner sakemanne heeltemal te veel verwys na 'n stryd teen die anderstaliges in ons land se ekonomie in plaas van 'n stryd teen ons eie agterstand en weerstand teen doelbewuste toetrede tot die sakewêreld. Na my mening is een van die groot redes vir hierdie kruistog, dat te veel tyd spandeer word om te bepaal welke vordering die Afrikaner in die afgelope drie dekades op sakegebied gemaak het en wat reeds bereik is, in plaas van om te

beplan vir die toekoms en verdere moontlikhede te ondersoek. Ek is van mening dat hierdie kragte veel eerder aangewend moet word om 'n beter toekomstige bedeling te verkry vir die Afrikaner. Hierdie poging moet begin waar dit tuis hoort, naamlik by ons jeug.

Suksesvolle toetrede tot die sakewêreld vereis nie buitengewone kwalifikasies nie. Dit is trouens die een gebied waar jy nooit kan toelaat dat jou tegniese kennis jou gesonde verstand oorheers nie. Japan het aan die wêreld bewys dat dit nie nodig is om self die tegnologie voort te bring nie, maar eerder 'n geval is van die toepassing van reeds bekende kennis en vaardigheid by jou spesifieke omstandighede. Volgens statistiek van die V.V.O., het die produktiwiteit van die Japanse werker oor die afgelope twee dekades met sowat 500% gestyg terwyl die van die V.S.A. in dieselfde periode maar met sowat 50% gestyg het. Die ironie van die saak is dat Japan grootliks van Amerikaanse tegnologie gebruik gemaak het.

Voortspruitend uit die wanpraktyke van die verlede, verkeer 'n groot deel van ons Afrikaners steeds onder die indruk dat die handel onafskeidbaar verbonde is aan optredes van uitbuiting en ander minder aangename praktyke. Hierdie negatiewe aanvaardings is nie alleen ongeregverdig nie, maar volgens my mening gebore uit frustrasie. Die sukses van bykans elke sakeman word gekoppel aan een of ander vorm van oneerlikheid. Hierdie is na my mening 'n vorm van selfbejammering en spreekwoordelik die grootste vyand van sukses. Samehangend hiermee is die groot rol wat sekuriteit speel in die beroepskeuse by die Afrikaner.

Die jong Afrikaner is heeltemal te veel geneig om eerder die rigting van onvoorwaardelike sekuriteit te volg as die rigting wat hom in staat kan stel om sy aanleg en vermoëns ten volle te gebruik. Hierdie beheptheid met sekuriteit en sielkundige weerstand of traagheid, sal noodwendig afgebreek moet word en vervang moet word met 'n meer positiewe benadering.

Die potensiaal van die Suid-Afrikaanse ekonomie is groot genoeg om aan elke lid van sy bevolking 'n plek in die son te gee. Dit is nie alleen die Afrikaner se reg om deel te neem nie, maar ook sy plig.

Indien hy dit nie vir homself gun nie, is hy dit verskuldig aan die nageslag. Deur kruistogte teen anderstaliges en negatiewe ondermyning, kan egter niks bereik word nie. Die oplossing is voor die hand liggend — tree toe en neem deel.

Vooruitgang deur die Afrikaner in die sakewêreld is baie belangrik. Dit is egter ewe belangrik dat vooruitgang op ekonomiese gebied hand aan hand moet gaan met die breër nasionale

voortgang van die land as geheel. In sy aanslag op 'n ekonomiese plek in ons volkshuishouding, moet die Afrikaner nie net ingestel wees om te verower en te eksploiteer nie, maar eerder om te ontwikkel en op te bou.

Ek het reeds vermeld dat ek 'n voorstander is van die gedagte van positiewe denke en optrede met die behoud van 'n realistiese balans. My eie filosofie is baie beskeie. Ek vra bloot dat wat ek vandag bereik nie môre deur my verloor word nie. Anders gestel, "if you make a profit, you can never go bankrupt". Elke sakeman bou sy toekoms op wat hy in die verlede bereik het en nie ten koste van wat hy bereik het nie. Die neiging om langtermyn ontwikkeling op te offer ter wille van korttermyn voordele, is besig om 'n kenmerk te word van ons Suid-Afrikaanse sakelewe.

Die sakeman van vandag en van die toekoms sal moet besef dat hy nie slegs 'n ekonomiese rol speel nie, maar ook groot maatskaplike verantwoordelikhede het. Die beste voorbeeld van 'n sosiale gewete en 'n belegging in die toekoms, kan waarskynlik verkry word van dr. Anton Rupert van die Rembrandt Tabak Korporasie. Dit is nie vir my nodig om in besonderhede in te gaan nie, ek dink ons almal besef wat hy vir 'n land soos Suid-Afrika met sy sosio-ekonomiese en politieke probleme beteken.

Dit is 'n algemeen aanvaarde feit dat karaktertrekke van persoon tot persoon verskil. Dit is egter merkwaardig om te let hoe dikwels dieselfde kwaliteite en denkwyses by werklike suksesvolle sakemanne voorkom, ongeag of hy vir 'n salaris werk, sy eie besigheid besit, of 'n magnaat is. By elke suksesvolle sakeman vind jy konsekwent dat hy 'n breë, maar kritiese uitkyk en denkwyse het, elke probleem van gevolg tot oorsaak navors, planmatig en sistematies werk en sy tyd spandeer in die fasette van sy besigheid wat op langtermyn die beste voordele inhou. Die vermoë om te bestuur, te beplan, te organiseer, te beheer en aan te pas, is fundamenteel en van deurslaggewende belang vir sukses in die sakewêreld.

Soos u sal merk, praat ek van karaktertrekke by persone, maar van kwaliteite en denkwyses by sakemanne. 'n Sakeman word nie gebore nie, hy ontwikkel. Basies het elke persoon 'n gelyke kans in die sakelewe. Dit is nie wat 'n persoon is wat van hom 'n sukses maak nie, maar wel *wat hy met die geleenthede doen wat andersinds by hom sou verbygaan*.

Niks in die sakewêreld is so seker as verandering nie. Wat onder vandag se omstandighede die aangewese oplossing is, kan môre noodlottig wees vir jou onderneming. Geen onderneming se mark word vir hom reserveer nie en sukses is die resultate van die toekoms.

Elke sakeman moet verder kyk as wat sy konkurent in die toekoms kan sien. Die ware sakeman hou hom nie net besig met die probleme van vandag nie, maar maak ook tyd om te beplan vir môre. Om in die sakewêreld stil te staan, is noodwendig om agteruit te gaan.

'n Leier in die sakewêreld bly nie 'n leier bloot omdat hy leierskap status bereik het nie, maar wel omdat hy doelmatig beplan en altyd betyds by veranderings en tegnologiese ontwikkeling aanpas. Hy moet nie net saam beweeg of tred hou nie, maar ekonomiese neigings bepaal en vooruit beweeg. Sukses bly altyd 'n doelstelling vir die toekoms. Mikpunte word bereik, maar finale sukses nooit, want die uitdaging van die toekoms bly altyd daar.

Die uitdaging vir die jong sakeman is groot en die vooruitsigte onbeperk. Groot in die sin van verantwoordelikheid en onbeperk in die sin van die ontsaglike potensiaal van Suid-Afrika. Toetred tot die sakewêreld vereis nie buitengewone akademiese kwalifikasies nie. Daar moet net entoesiasme wees vir elke poging en verantwoordelikheid in die uitvoering daarvan. Elke jong Suid-Afrikaner is geregtig op 'n plek in die sakewêreld. Die geleentheid en potensiaal is daar — dit berus net by hom om te besluit of hy dit gaan benut.