

Vyf top-entrepreneurs dié titel waardig

Om as 'n finalis in *Landbouweekblad* en Sanlam se nou reeds bekende Landbouvroue-entrepreneurskompetisie aangewys te word, is 'n onteenseglike prestasie. Vanjaar se vyf kandidate maak dit maklik om te verstaan waarom dié eer hulle te beurt geval het.

Onderhandelbare werk-beginsels, deeglike beplanning, deursettingsvermoë, selfdisipline en vernuwend denke is die morele gom wat sorg dat die ondernemings wat deur vanjaar se vyf finaliste in *Landbouweekblad* en Sanlam se agtste Landbouvroue-entrepreneurskompetisie bedryf word, op die wenpad is en bly.

Dié vyf raakvat-vroue wat vanjaar uit bykans 30 inskrywings gekies is, is Adele Rossouw, eienaar van Il Paradiso-skeerdienste in Middelburg (Mpumalanga), Alet van Zyl van die onderneming Hartsgoed by Richmond in die Noord-Kaap (met winkels op Swellendam en Upington), Antoinette Roos van The Cabin Farm Stall & Deli by Clocolan in die Vrystaat, Ina Lessing van 'n konfynt-onderneming op Modimolle (Nylstroom), Limpopo, en Joretha Grib van die blomonderneming Gribholm Trust by Citrusdal in die Wes-Kaap.

'n Mens kan nie help om te wonder wat dié vroue onderskraag te midde van die striemende ekonomiese toestande in Suid-Afrika nie. Dié entrepreneurs weet egter baie beslis wat laat hul ondernemings uitstyg en bo bly.

Adele Rossouw van die Il Paradiso-skeerdiens meen sy is in 'n bevoorregte posisie om haar onderneming in die landboubedryf te bestuur. "In dié bedryf moet elke boer wat skape besit, minstens een keer per jaar skeer. Indien ek volhou met die gehaltdiens wat ons tans verskaf, is ek dus versker van volgehoue werk en 'n volhoubare besigheid. Ons is boonop in die bevoorregte posisie om reeds 'n getroue, ondersteunende kliëntebasis te hê."

Om elke dag van jouself in te ploeg, verg egter murg in jou pype.

DEEGLIKE BEPLANNING

"Beplanning is vir my van die uiterste belang. Elke week word deeglik beplan. Ek hou goeie menseverhoudinge met kliënte in stand deur

gereeld met die boere te kommunikeer en handhaaf 'n professionele verhouding met my twee skeerspanne. Hulle weet wat van hulle verwag word en is opgelei en bekwaam om hul werk te doen."

Alet van Zyl van die Hartsgoed-winkels meen die feit dat sy haar produkte via die sosiale media kosteloos oor die wêreld heen bemark, gee haar 'n mededingende voorsprong.

"Ek lewer weekliks produkte aan kliënte so ver as Johannesburg, Namibië en selfs oorseer aan lande, soos Australië en Nederland, en het byna 5 000 volgelinge op Facebook.

"Ek lewer ook – benewens by my eie Hartsgoed-winkels op Swellendam en Upington – op groothandel-grondslag aan sowat tien ander winkels. Hartsgoed-produkte is ook te koop by Spree, Media24 se aanlynwinkel. Ek stel my dit ten doel om voor einde vanjaar my eie aanlyn-winkel te bedryf."

Om die eise van haar onderneming van dag tot dag vol te hou, kos deursettingsvermoë, meen Alet.

FYN VOETWERK NODIG

"'n Eie onderneming verg ook verantwoordelikheid, pligsbesef en vele offerings. Om as vrou nie jou huishouding en huwelik agterweë te laat nie en 'n gebalanseerde leefstyl te bly handhaaf, kos fyn voetwerk, soos om deelname aan feeste en uitstallings rondom die boerdery-bedrywighede te beplan."

Antoinette Roos van The Cabin Farm Stall & Deli meen die feit dat sy haar produkte uitsonderlik en bekostigbaar hou (hulle fokus op herwinning), bly 'n trekpleister. Dit is aangesien kliënte weet dat hulle die produkte wat hulle by The Cabin kry, nie noodwendig op 'n ander plek sal raakloop nie.



Adele Rossouw



Alet van Zyl



Antoinette Roos

'n Mens kan nie help om te wonder wat dié vrou onderskraag te midde van die striemende ekonomiese toestande in Suid-Afrika nie. Dié entrepreneurs weet egter baie beslis wat hul ondernemings laat uitstyg en bo bly.

“Ek probeer voorts om nie net in 'n enkele reeks produkte te spesialiseer nie, maar verskeie soorte produkte te verskaf, wat meebring dat wanneer dit aan een front stil raak, daar 'n ander is waarop ons kan oorleef. Ek bied naamlik ook verblyfgeriewe, 'n deli-afdeling en restaurant en kuns en handwerk wat ons self maak. Ons verhuur ook winkels op dieselfde perseel waar ons sake doen.”

Vir dié kreatiewe vrou is harde werk, goeie beplanning, 'n passie vir wat sy doen, optimisme en geloof ononderhandelbare eienskappe wat in haar onderneming ingeplieg word.

Die beproefde suksesresep vir **Ina Lessing** se konfytonderneming te midde van geldelike droogte, is volgens haar die feit dat sy in voeling bly met haar teikenmark en by hul behoeftes kan aanpas.

“Ek werk ook saam met my werkers om produktiwiteit te verseker. Daarmee saam lewer ek steeds op 'n deurlopende grondslag uitsonderlike diens en produkte van gehalte teen billike pryse.”

Ten einde dié hoë standaarde te kan handhaaf, word heelwat van haar as mens gevra.

“As iets die moeite werd is, moet 'n mens dit met oorgawe en toewyding doen. Daarom pak ek elke werksdag doelgerig aan: Gewapen met selfdissipline en geesdrif.”

AANTREKLIK EN OPBEUREND

Omdat **Joretha Grib** van die blomonderne-

ming Gribholm Trust besef dat haar produk nie van lewensbelang vir verbruikers is nie, meen sy dat dit in só 'n mate aantreklik en opbeurend vir potensiële kopers moet wees dat dit die maksimum verkoopswaarde sal hê.

“Ons veg teen hoë produksiekoste. Só is ons tans besig om 'n stelsel – IrriCheck – in die boorde aan te bring om te verhinder dat oorbesproeiing plaasvind en kunsmisuitloging sodoende beperk word. Dit bespaar op pompkoste en lei tot doeltreffender bemesting.

“Ons maak ook oorlog teen buitensporig hoë pryse vir ons produkte sodat dit – sover moontlik – bekostigbaar bly. Alles wat 'n mens koop, het 'n prysplafon.”

Dié onderneming vra elke dag haar beste.

“Dis belangrik om vernuwend te dink, op die hoogte te bly van die jongste binnenshuise neigings wat blomme betref en nie weg te deins van uitdagings nie. 'n Mens moet altyd bereid wees om te leer en nooit tou opgooi nie.

“En seker die grootste uitdaging van almal: Om self só gemotiveer en optimisties te bly dat ek dié houding in my werk en aan my werksmense oordra.” **LBW**



Ina Lessing



Joretha Grib

SÓ SÊ FINALISTE

HOEKOM VERDIEN JY OM TE WEN?

Adele: Omdat ek 'n ongelooflik belangrike diens aan ons boere lewer, 'n diens wat spreek van gehalte. Ek werk in 'n ongenaakbare bedryf waar kontrole oor jou span en goeie verhoudinge met boere van die uiterste belang is. As 'n vrou en ma verg dit intense beplanning en toewyding om my onderneming met my gesinslewe en huishouding te versoen.

Alet: As passievolle, hardwerkende entrepreneur van 27 bedryf ek 'n winsgewende onderneming wat 'n uitsonderlike produk lewer. Alle Hartsgoed-produkte wat self vervaardig óf aangekoop word, is Trots Suid-Afrikaans. Ek het die vermoë om geleenthede te identifiseer en te ontgin. As entrepreneur op die platteland kan ek struikelblokke oorbrug, ek het deursettingsvermoë en 'n vaste wete van waar ek kom en waarheen ek op pad is. Deur slegs Suid-Afrikaanse produkte aan te bied, dra ek by tot werkskepping en ontwikkeling oor die land heen. Deur skenkings maak ek ook graag 'n verskil in my onmiddellike gemeenskap.

Antoinette: My hele hart en wese is op hierdie stukkie aarde en in dié onderneming uitgestort. My passie het my werk geword en só ook iets wat ek slaap, eet en droom. Om te wen, sal 'n erkenning wees vir die werk wat in dié besigheid gestort is – nie net vir my nie, maar vir die hele span van The Cabin. Ek het 'n ongelooflike span en dink ons almal verdien 'n oorwinning.

Ina: Met 'n knop in die keel kan ek met die wêreld deel: Deur Gods genade het die goue-etiket-konfyt vyf kinders deur 'n grade-parade. En sonder dié konfyt word Jan Publiek verskriklik siek. Om te wen is 'n voorreg, weet ek wél, met die ondersteuning van my gesin, 'n storie wat ons konfyt self vertel.

Joretha: Ek het baanbrekerswerk op die gebied van ons bedreigde inheemse fynbos gedoen en daarin geslaag om die *Serruria florida*-spesie grootskeeps vir kommersiële doeleindes te kweek, te verbou en tot ruikers te verwerk. 'n Mark wat voorheen nie bestaan het nie, is ontwikkel waar ons dié ruikers suksesvol en volhoubaar bemark. Sodoende is waarde toegevoeg tot 'n baie spesiale produk. Die produksiebedryfsprobleme wat met die ontwikkeling van só 'n nuwe produk gepaardgaan, moes ek self te bowe kom. My *Serruria*-boerdery was ook uitsonderlik wat blomproduksie in die distrik Citrusdal betref.