

Opvoedkundig

Madrie en Lindi Portwig se Experi-Maatjies maak wetenskap-eksperimente toeganklik en prettig vir kleuters.

Die idee om 'n onderneming te begin wat van die huis af bedryf kan word, het ontstaan omdat ons albei toegewyde ma's is wat beskikbaar wou wees tydens ons kinders se vormingsjare.

Madrie het vandat haar kinders baie klein was, saam met hulle eksperimente gedoen en uitgevind dat die wêreld van wetenskappe vir kleuters pret kan wees. Omdat daar 'n tekort aan wetenskapblootstelling vir jong kinders is, het ons 'n gaping in die mark gesien. Ons het die wetenskappe, kinders se leergierigheid en ons eie passies (Madrie – Chemie en Lindi – onderwys) gekombineer. Só is die Experi-Maatjies/ Experi-Buddies franchise-onderneming gebore. Ons maak gebruik van onafhanklike fasiliteerders (wat vir hulleself werk) om die klassies by skole (Graad R tot 2) aan te bied. Dit behels die volgende: Elke kind word toegerus met 'n laboratoriumjassie en 'n veiligheidsbril. Elke week word daar 'n wetenskaplike aan die kinders voorgestel en die eksperimente word afgewissel om verskeie wetenskaplike vakrigtings te dek. Gedurende so 'n klas-sie (30 – 40 min) kry elke kind die geleentheid om ten minste een eksperiment self te doen en die fasiliteerder doen 'n verdere twee tot drie eksperimente. Die kinders neem ook 'n Experi-pakkie huis toe. In die pakkie is daar 'n briefie wat aan

die ouers verduidelik wat in die klassie gedoen is en 'n eenvoudige eksperiment wat tuis gedoen kan word.

Een van die grootste uitdagings was om die program uit te werk sodat dit eenvoudig en opwindend vir die kinders kan wees. Dit moet ook maklik en bekostigbaar wees om aan te bied. Die logistiek het dinge bemoeilik met Lindi in Wellington en Madrie in Johannesburg. Daar is oor en weer e-pos gestuur en gebel – die program moes geskryf, geproeflees en vertaal word. Ons is oorweldig deur hoe vinnig mense begin belangstel het om die Experi-Maatjie-program te fasiliteer. 'n Onderneming wat eintlik nog in 'n ontwikkelingsfase moes wees, was binne twee maande in 'n groeifase. Ons moes op ons voete dink en vinnig leer oor kontrakte, finansies en webtuistes asook fasiliteerders se stel materiale saamstel, opleiding verskaf en help met bemarking. Die program moes weekliks ontwikkel word sodat die eksperimente getoets kon word (tydens die klassies wat ons self aanbied) voordat die program materiaal aan die fasiliteerders gegee is. Sommige idees moes herdink en aangepas word. 'n Verdere uitdaging was om ons huishoudings en ons nuwe onderneming te balanseer. Hier het ons mans 'n onmisbare rol gespeel.

Deur dit alles kon ons ons humorsin

en skoonsuster-verhouding behou en lekker lag vir ons foute.

Ons langtermynroom is om borge te kry om fasiliteerders op te lei om die program gratis by minderbevoorregte skole te kan aanbied. Ons sien die program nie net as 'n geleentheid om soveel kinders as moontlik in alle dele van die land aan wetenskap bekend te stel nie, maar ook as 'n manier om ander tuisbly-ma's te bemagtig en die geleentheid te gee om hul eie onderneming te begin.

Ons probeer om ons werksure so te beplan dat ons nog steeds beskikbaar is om ons kinders te vergesel na hul onderskeie na-skoolse aktiwiteite. Ons spandeer elke dag kwaliteittyd saam met elkeen van ons kinders en doen naweke iets saam as gesin. Omdat ons albei perfeksioniste is, probeer ons om 'n ding die eerste keer reg te doen. Ons het ook besef dat dit soms noodsaaklik is om spesialiste se hulp in te roep.

Ons grootste uitgawe is om die handleiding en plakkate in kleur, aan die fasiliteerders te verskaf. Indien ons sou wen, sal ons graag 'n drukker wil aankoop. Die prysgeld sal ook ons langtermynroom, om die program na minderbevoorregte skole uit te brei, help verwesenlik.

www.experi.co.za



Madrie en gesin



Lindi en gesin

Wenke van sprekers

Ons is 'n wil-alles-hê-kultuur. Die moderne vrou het 'n meer stresvolle lewe as die meeste mans, en kla nie eens daarvoor nie! Omdat ons so baie skoene moet volstaan: ma, vrou, kok, sussie, dogter, vriendin, en so baie takies deur die dag moet doen, is dit soms moeilik om balans te skep.

Ons kan meer as een ding op 'n slag goed doen, en sal eerder iets self doen en seker maak dis reg gedoen, as om iemand anders toe te laat om dit te doen. En dit maak die werkklading net swaarder. Dis dus belangrik om balans te skep. Maak tyd om dinge te doen waarvan jy hou, sonder om skuldig daarvoor te voel, sodat jy die beste ma en vrou kan wees vir jou gesin.



Wenke:

1. Maak tyd vir jouself, sonder om skuldig daarvoor te voel.
2. Moet jou nie oorwerk nie.
3. Studies het bewys dat as mens gelukkig is by die huis, jy meer produktief by die werk is. Dis dus die moeite werd om in 'n gelukkige huistelewe te belê omdat dit ook jou loopbaan sal bevorder.



Onafhanklik

Colette Hugo se broer het haar die geleentheid gegee om 'n besigheid, KDT Signs and Printing, op haar eie te bestuur.

My lewe lank wou ek net 'n mamma en huisvrou wees. Toe trou ek in Mei 2000 met 'n boerseun en ons gaan woon en werk op 'n plaas in De Doorns. Die "mamma-titel" was my 'n jaar na ons troue beskore! Wat 'n voorreg!! Ná my tweede seuntjie se geboorte in 2004 het ek halfdag begin werk by 'n Uithangborde en Drukwerk-besigheid op die dorp. Al twee my seuntjies was in die kleuterskool, en middag na skool en werk is ons drie terug na ons lewe op die plaas. In 2007 het ons na Porterville verhuis en op die mooiste plaas in Porterville begin werk. Ek het so uitgesien na my lewe van weer net mamma en boervrou wees. April 2008 is my derde seuntjie gebore. Toe hy so ses maande oud was, het my broer my skielik en heel onverwags gevra om ons eie Uithangborde en Drukwerk-besigheid op die dorp te begin. Hy en my pa het nou 'n soortgelyke besigheid op Malmesbury en ek het die ondervinding. My eerste gedagte was: "Wat van my kinders en waar gaan ek die geld vandaan kry?" My man het my dadelik aangemoedig om die geleentheid aan te gryp en my verseker

dat alles goed sal verloop. Ons bly so 25 km buite Porterville en my oudste seuntjie is in graad 2, terwyl my middelste kind na 'n speelgroepie op die dorp gaan. My baba-kind bly by my wonderlike huishulp, sonder wie ek nie die besigheid sou kon begin nie. Sy is oppasser, kok, skoonmaker, dokter en sommer net 'n engel!

My boeta het my gehelp met al die aankoop van toerusting en voorraad. Oktober 2008 het ons die deure van KDT Signs & Printing oopgemaak. KDT staan eintlik vir "Kwas (my boeta sy bynaam) Du Toit", maar toe ons eendag weer so kyk na die naam, besef ons dit staan ook vir my drie seuntjies se name – Karel, Dirk en Theuns! Januarie 2009 het ons vennote geword, met my wat die besigheid op eie houtjie bestuur en hy as die stil vennoot. Ek het nooit besef wat die woord stil vennoot nou eintlik beteken nie – het wel gou agtergekom ek is nou heeltemal op my eie verantwoordelik vir alles! Nogals erg vir my wat vir agt jaar 'n voltydse mamma was. Ek kon nie eens behoorlik 'n e-pos stuur nie! Maar vandat ons in

Oktober 2008 begin het, het ek nog nie een dag teruggekyk nie! Uitdagings was daar baie... vakansies op 'n plattelandse dorp is stiller as 'n begraafplaas. My kinders word skielik siek en moet hospitaal toe. En my eerste "werk" bly mos maar om 'n mamma te wees. Dan moet die deure van KDT toegemaak word of my pa of broer moet kom help. Party maande moes ek maar raap en skraap om al die uitgawes te dek.

Ek wil dit 'n familie-onderneming maak. Eendag, oor 'n baie lang tyd, is dit my wens dat ons drie seuns ná my sal voortgaan met die besigheid. Op die oomblik werk ek met 'n sner waarmee my pa sy onderneming begin het. Dus sal ek beslis groter en beter toerusting aanskaf as ek sou wen. Ek gaan ook my lening vir my aandele klaar betaal. Maar eers gaan ek my tiende aan die Here gee, want sonder Hom sou ek nooit kon wees waar ek vandag is nie.

Ek dank Hom en al die "engele" in my lewe!!

Finansiële wenke

Die menslike faktor

Wat maak 'n onderneming suksesvol? Alles draai om hoe goed jy jou verhouding met jou werknemers, kliënte en verskaffers bestuur, sê Louis van Ravestyn, Hoof van Klein en Medium Ondernemings by Standard Bank.

Werknemers:

Werknemers is bates wat versigtig gekies en versorg moet word. Die volgende riglyne kan jou werknemers help om deel van jou onderneming te voel:

- Verdien hul respek deur voorbeeldig te lei.
 - Wees koersvas. Bewys dit deur jou optrede teenoor jou werknemers.
 - Skep 'n gevoel van samehorigheid.
- Voldoen in jou werknemers se behoeftes en skep 'n goeie werksomgewing.
- Wees eerlik. Deel inligting met jou werknemers wat hulle kan help om meer produktief te wees.
 - Wees regverdig. Behandel alle

werknemers dieselfde, volg goeie werksietiek (fair market practices) en onderhou die besigheidswette.

- Kommunikeer, dis 'n tweerigting gesprek.

Kliënte:

Jy kan iets makliker aan iemand verkoop wat reeds voorheen jou produk gekoop het. Daarom moet jy altyd kliënte goed behandel. Maak seker almal in jou onderneming weet presies wat jul kliënte wil hê. Ongeveer 90% van kliënte wat ontevrede is met diens, kla nie. Jy kan kliëntediens verbeter deur gereeld terugvoer te vra. Ontwikkel 'n sisteem wat jou toelaat om terugvoer te kry, vas te lê en te rapporteer.

Jy moet kwessies wat ontstaan dadelik aanspreek en ook die volgende boodskappe oordra:

- Ons luister na jou en sal dadelik die probleem aanspreek, en nie net vir iemand anders aanstuur om dit te hanteer nie.
- Ons is verantwoordelik vir jou behoeftes.
- Ons is verbind tot verbetering.

- Ons waardeer jou besigheid.

Verskaffers:

Verskaffers kan waardevolle bronne van inligting wees oor nuwe produkte, wat jou mededingers doen en nuwe geleenthede. Jou doelwit is om goeie verhoudings met verskaffers, wat jou die regte produkte/dienste teen die regte pryse gee, te bou.

Wenke om verskaffers te bestuur:

- Vra vir afslag. Vra jou verskaffer wat jy kan doen om 'n beter prys te beding. Baie verskaffers gee afslag vir vroeë betalings.
- Verbeter dienslewering. As jy 'n diensleweringprobleem met 'n verskaffer het, maak hulle daarvan bewus en gee hulle die geleentheid om dit reg te stel.
- Moedig 'n hegte werksverhouding aan.

Om mense te bestuur, voel dikwels soos om deur 'n mynfeld te loop. Dit sal baie help om goeie verhoudings op te bou as jy hulle met respek behandel en luister na hul behoeftes.

2009 Standard Bank/rooi rose “Mapreneur”-kompetisiereëls

VOORWAARDES EN BEPALINGS VIR DIE KOMPETISIE

(sien kompetisiebesonderhede op bl. 213)

- 1 Vyf (5) inskrywers vir hierdie kompetisie het 'n kans om elkeen R50 000 (vyftig duisend rand) te wen wat in 'n Standard Bank-rekening inbetaal sal word. As die wenner nie 'n Standard Bank-rekening het nie, sal sy 'n Standard Bank-rekening moet oopmaak onderhewig aan Standard Bank se prosedures en reëls vir nuwe rekenings.
- 2 Die kompetisie word aangebied deur **CTP Limited t/a Caxton Magazines** en **Die Standard Bank van Suid-Afrika Beperk** (“die promotors”).
- 3 Die promotors, hul direkteure, lede, vennote, werknemers, agente of konsultante en hul eggenote, lewensmaats, ouers, kinders, broers of susters en besigheidsvennote mag nie aan die kompetisie deelneem nie.
- 4 Hierdie reëls en regulasies geld alle inligting of advertensiemateriaal aangaande die kompetisie wat gepubliseer gaan word.
- 5 Geen inskrywing sal oorweeg word wat nie volledig ingevul is en tot die geldigheidsproses voltooi is nie. Alle inskrywings moet die promotors voor 13:00 Vrydag 23 Oktober 2009 bereik.
- 6 Inskrywings wat gesteel, beskadig, verander, verkeerd ingevul of op enige manier mee gepeuter is, sal nie aanvaar word nie. Die promotors is nie verantwoordelik vir verlore, gesteelde of beskadigde inskrywings nie.
- 7 Die wenners van die kompetisie sal deur 'n evaluasieproses gekies word en alle geldige inskrywings sal deur 'n paneel kundige beoordelaars (“die beoordelingsproses”) geëvalueer word. Die beoordelingsproses vind plaas op Woensdag 25 November 2009 op die perseel van **Die Standard Bank van Suid-Afrika Beperk** in Simmondsstraat 5, Johannesburg.
- 8 Die promotors sal die wenners telefonies in kennis stel binne sewe (7) dae nadat die beoordelingsproses begin het.
- 9 In die geval van 'n dispuut is die besluit van die promotors en beoordelaars finaal ten opsigte van alle aspekte van die kompetisie en geen briefwisseling sal gevoer word nie.
- 10 Die promotors, hul direkteure, lede, vennote, werknemers, agente, konsultante, verskaffers, kontrakteurs en borge aanvaar geen verantwoordelikheid vir enige direkte of indirekte verlies of skade vanweë die inskrywer se deelname aan die kompetisie, of enige verlies of skade as gevolg daarvan nie. Die prysweners vrywaar die promotors en hou hulle nie aanspreeklik vir enige verlies, skade of besering wat die prysweners mag ervaar as gevolg van enige eis wat 'n derde party teen die wenners instel terwyl hulle aan die kompetisie deelneem nie.
- 11 Die promotors behou die reg voor om die kompetisie onmiddellik, sonder enige kennis, te staak indien die Minister van Handel en Nywerheid, die Raad op Loterye, of enige ander rede dit vereis. In so 'n geval sal die inskrywers enige regte laat vaar wat hulle teen die promotors het, en sodoende aanvaar dat hulle geen eise van enige aard het teen die promotors, hul direkteure, lede, vennote, werknemers, borge, agente of konsultante nie.
- 12 Deur in te skryf, aanvaar alle deelnemers al die reëls en regulasies van die kompetisie.
- 13 Die promotors behou hulle die reg voor om die prys met 'n ander prys van ooreenstemmende kommersiële waarde te vervang.