

Kom klop aan die sakekamer se deur

Elke besigheidsektor het sy eie unieke uitdagings, maar baie van hulle kwellings is dieselfde

Mireille de Villiers

MBOMBELA - Tien jaar op die bestuurskomitee van wat tans die Kruger Lowveld Chamber of Business and Tourism (KLCBT) is, het past. TJ Maré besonder gekwalifiseer om die organisasie te lei. Hy is in April tot 'n tweejaartermyn as voorsitter verkies.

Maré val met die deur in die huis: "Dit maak niemand 'n kenner op alle gebiede nie. Die sakekamer is 'n kommunikasiebuis en probleemoplosser, maar die gemeenskap dryf dit."

Hy voel sterk dat die kleinsakesektor meer ontwikkel moet word met behulp van groter plaaslike maatskappye. Verskaffers is tog nie in kompetisie met die aankoper nie.

"Ons moet breër dink, meer entrepreneurieel om die plaaslike kleinsakesektor te help stimuleer. Dikwels gaan dit met klein ondernemings meer oor die bestuur as die konsep. As iemand aan jou 'n voorlegging doen, moenie net sê, 'nee' nie. Verduidelik hoekom hulle nie tans kwalifiseer om aan jou te verskaf nie.

"Eerder as om hulle tekortkominge onder die vergrootglas te plaas, help hulle om aan jou vereistes te voldoen. Elke groot besigheid het ook klein begin. Ons moet ons kennis deel en poog om plaaslik aan te koop en buite die grense te verkoop om nuwe kapitaal in te bring. Geld wat jy in Johannesburg bestee, is baie moeilik om weer terug te kry in die plaaslike ekonomie.

"Mense het 'n behoefte om besigheid te doen, om 'n inkomste te verdien."

Hy vertel dat Suid-Afrikaners meer bedag moet wees op wat in ander lande werk. In Indië verkoop een man sement, en verwys jou na sy neef in die winkel langsaan om bakstene te verkry. In Ethiopië bly mense so lank oop as wat hulle wil, want die eienaars bedryf self die koffiewinkels.

Hierdie gebruikte bestaan, en Maré is van mening dat Suid-Afrikaners wyer moet dink om kompetender te bly. Hy voel ook die breër gemeenskap hoor te min suksesstories. "Om die goeie te openbaar sal help om beleggings te lok."

Elke besigheidsektor het sy eie unieke uitdagings, maar baie van hulle kwellings is dieselfde as dit wat die breër gemeenskap raak. 'n Tekort aan dienslewering, water, elektrisiteit, openbare aantreklikhede en goeie paaie raak almal wat besigheid doen nêr soveel as die inwoners.

"As die R40 naby Bosbokrand toegemaak word weens protesaksies oor dienslewering, het dit 'n uitwerking op ons. Dit plaas 'n stremming op besigheid in Mbombela."

Die sakekamer poog om dergelike kwellings aan te spreek. Hoe kan ons beperkte water meer effektief gebruik? Hoe verseker ons dat die munisipaliteit sy Eskom-rekening verhaal? "Deur met

hulle in gesprek te tree, names alle belanghebbendes, en positiewe druk toe te pas op die relevante departement om iets te doen," sê hy.

Hy voeg by dat die privaat sektor nie dinge altyd self kan doen nie - dit is beter om saam met die regering te werk. Neem spoorweë: die privaat sektor wil dit hê, maar het nie die vermoë om die infrastruktuur daar te stel nie. Dit is waar gesprekvoering inkom. Een van die sakekamer se projekte is sy hand-op-die-hart-program, waar besigheidsmense onderneem om met integriteit te handel. "Korrupsie werk op 'n vraag-en-aanbod-prinsiep.

Ons neem 'n neutrale aanslag daartoe op die besigheidspad."

Die sakekamer vat graag hande met verskillende soortgelyke organisasies. Die Kruger Lowveld Ehlanzeni Business Alliance is onlangs van stapel gestuur om inklusiwiteit te bevorder tussen verskillende kamers. "Ons leer lesse by mekaar en dit help almal om beter besigheid te doen."

KLCBT het tans 'n ledetal van ongeveer 900 en wil dit graag uitbrei. Hulle wil ook meer kleinsakeondernemings betrek.

Maré nooi almal uit: "Kom gesels. Of jy daaraan dink om iets te begin, of riglyne benodig om geleenthede te identifiseer en daarop te kapitaliseer, kontak gerus die KLCBT. Ook die gemeenskap moenie skroom om deelname van ons kantoor te vereis met kwessies nie, selfs in die korttermyn nie."

Navrae: 013-755-1988.



Past. TJ Maré.