

Datum: Woensdag, 1 Julie 2009

Embargo: Geen – vir onmiddellike gebruik

Begin

USB hoor wat Seseli oor die opbou van vertroue en die benutting van netwerke sê

Mense moet mekaar meer vertrou en hulle moet nie net dié vertrou wat soos hulle lyk of wat 'n soortgelyke agtergrond het nie omdat hulle dít kan mislyk wat 'n groter spektrum van mense aan hul ondernemings kan bied. Dit is een van die grootste lesse wat Mothobi Seseli, besturende direkteur van Argon Asset Management, geleer het in die vier jaar wat hy sy onderneming van die grond af opgebou het tot waar hy vandag meer as R6 miljard se fondse onder bestuur het.

Seseli het by die Universiteit van Stellenbosch Bestuurskool (USB) se *Leader's Angle*-aanbieding gepraat oor die opbou van vertroue, die benutting van die krag wat in netwerke opgesluit is, en die lesse wat hy in die eerste 1 000 dae as 'n swart beleggingsbestuurder in Suid-Afrika geleer het. Sy gehoor het uit sakelui, USB-alumni, akademië en studente bestaan.

“Ons vertrou maklik gesinslede, vriende en mense met dieselfde opleiding of beroep as onself. Maar ons moet ons menings bevraagteken. Dit sal ons help om die persoon aan die ander kant te verstaan,” verduidelik Seseli.

Seseli se ervaring om 'n batebestuursonderneming in 2005 te begin nadat hy meer as 'n dekade in die batebestuursbedryf gewerk het, is insigtelik.

“Toe jy vir 'n maatskappy gewerk het, het mense jou erken, maar toe jy op jou eie gaan word jy skielik as onbevoeg beskou en verloor jy jou netwerke. 'n Groot mate van stereotipering vind plaas. Mense vra: ‘Wat weet jy nou eintlik van geldbestuur af?’

“Ek het gedog ek is 'n Suid-Afrikaner, maar toe was ek net nóg 'n swart man. Wit mense het my gewantrou en selfs swart mense gevra het waarom hulle hul geld aan my moet toevertrou. Ek was vasgevang tussen die twee en nie eens die banke wou my help nie.

“As jy in die batebestuursbedryf 'n onderneming begin het jy nie 'n prestasierekord van produkte nie. Daarom moet jy hard werk om mense se vertroue te wen.”

Seseli het begin om die vertroue van konsultante te wen wat waardevolle ondersteuning aan maatskappye verskaf.

“Daar sal agterdog en wantroue wees sowel as markweerstand as gevolg van lae bewustheid van jou handelsmerk. Om op jou eie te begin verg baie kapitaal en bevoegde personeel. Daarby moet jy al die tierlantyntjies van 'n luukse kantoor hê nog voor jy enige kliënte het.”

Seseli sê hy het vertroue opgebou deur handelsmerkbewustheid te skep. Hy beskou kommunikasie aan alle belangegroepes as noodsaaklik omdat reputasie en hoe ander jou onderneming sien uiters belangrik is.

“Om die persoon aan die ander kant te verstaan moet jy selfbeheersing en emosionele intelligensie aan die dag lê. Jy moet ook jou waardes uitleef selfs al beteken dit dat jy ’n sakegeleentheid van die hand moet wys. Gemeenskapsverantwoordelikheid is net so belangrik. Ons moet ’n positiewe rolmodel wees deur swart rolmodelle in ons gemeenskappe te skep. Ons moet daardie ruimte bou en ’n plek skep waar swart kinders wat graad kry kan kom werk,” sê Seseli.

Die USB se *Leader’s Angle*-aanbiedings oor alle aspekte van leierskap, wat in samewerking met *Finweek* aangebied word, is ’n uitvloeisel van die skool se klem op leierskapontwikkeling in sy MBA, sy bestuursopleidingsprogramme en sy navorsing oor leierskap.

Einde

Foto-onderskrif

By die USB se *Leader’s Angle*: spreker Mothobi Seseli, besturende direkteur van Argon Asset Management, Wendy Ngcanga, ’n lid uit die gehoor van City Mission, en dr Johan Smith, senior lektor in finansiële bestuur by die USB.

Uitgereik deur: Afdeling Bemarking en Kommunikasie
Universiteit van Stellenbosch Bestuurskool

Navrae: Marietjie Wepener
Tel: 021-918-4224; faks: 021-918-4468 / 78
E-pos: mwep@usb.ac.za
Webwerf: www.usb.ac.za

Clayton Swart
Tel: 021-918-4388; faks: 021-918-4468 / 78
E-pos: claytons@usb.ac.za