

# Ai, die geldsake

---

**DIT IS OPVALLEND** in hoeveel onderhoude met suksesvolle entrepreneurs dit in een of ander stadium na vore kom hoe hulle gesukkel het om die nodige geld te bekom om hul onderneming van die grond af te kry.

Skeptiese finansiers was nog altyd 'n probleem en sedert die begin van die wêreldwye bankkrisis verlede jaar is dit des te meer die geval.

In 'n praatjie verlede maand by die Universiteit Stellenbosch Bestuurskool (USB) se Leader's Angle het Mothobi Seseli, uitvoerende hoof van Argon Asset Management, dié knelpunt as een van die heel ergstes vir beginners uitgesonder. Sy eie onderneming is 'n uitstekende voorbeeld: "Almal, mense én banke, het gesê: 'Wat, hoekom moet ek geld aan jou gee?' en daarom moet jy baie hard daaraan werk en die regte dinge doen om hul vertroue te wen."

Seseli het dié aanvangsprobleme met

moeite en deursettingsvermoë oorkom en staan ná vier jaar aan die hoof van 'n onderneming wat meer as R6 miljard se bates bestuur.

Die feit is dat feitlik alle ondernemings kapitaal nodig het om hulle op koers te plaas. Seda beklemtoon dit op sy webwerf ([www.seda.org.za](http://www.seda.org.za)) en sê dat geld die spil is waarom alles draai: toerusting, materiaal en voorraad moet aangekoop word en salarisse, huur en telefone moet betaal word.

Seda se raad is eenvoudig om, voordat jy die verskillende maniere om finansiering te kry ondersoek, jy eers omvattend en deeglik moet dink oor wat jou onderneming gaan doen, hoe jy dit gaan doen, wat dit gaan kos en hoeveel geld jy uiteindelik gaan maak. Dié inligting moet dan so goed moontlik in 'n sakeplan verwoord word – onder 'n afsonderlike hoof, waarin jou finansiële plan uiteengesit word.

Mike Hindle van Aldes Business Brokers skryf in 'n artikel op bizland ([www.bizland.co.za](http://www.bizland.co.za)) dat dit ongetwyfeld wil voorkom asof banke nie sommer geld vir 'n nuwe onderneming wil voorskiet nie. Hy noem dit een van die frustrerendste aspekte wat by die koop of verkoop van 'n sakeonderneming betrokke is: "Weer en weer gaan ernstige kopers hoopvol na hul bankbestuurders om finansiering te verkry op grond van hul eie bates en ook dié van die onderneming wat hulle wil verkry, net om te hoor dat hul aansoek afgekeur is."

Hindle sê dat banke oor die algemeen nie gerat is vir die koop van 'n onderneming nie. En diegene wat beweer dat hulle wel is, het dié streng kriteria:

- 'n Hegte sakeplan
- Die vereiste vaardighede om van die onderneming 'n sukses te maak
- Sorg dat jy sowat 20-30% van die koopsom in kontant het
- Sekuriteit vir die leningsbedrag (rand vir rand), verkieslik eiendom, is belangrik
- Die winspotensiaal van die onderneming moet bewys word.



**Mothobi Seseli**

*Geld is die spil waarom alles draai.*

#### KLOP OOK HIER AAN

SEDA gee verskeie moontlikhede waar mens finansieringshulp kan kry, handelsbanke en ander gemelde finansiers uitgesluit:

- Business Partners (leningsbedrae van R150 000 tot R15 miljoen)
- Die innovasiefonds
- Sizanani Advisory Services (R100 000 en meer)
- Zimele (aandeelfinansiering tot R1,5 miljoen).

Hindle sê as jou leningsbehoefte byvoorbeeld R120 000 is, jy R30 000 in kontant het en 'n verband vir die balans kan kry, is jou kans redelik goed. Maar daarsonder sal jou aansoek nie werk nie. "Die probleem is, volgens 'n sakebestuurder by 'n groot bank, dat baie bankbestuurders nie die sakevaardighede het om met kreatiewe finansiering vorendag te kom nie. Maar daar is wel bankbestuurders wat jou kan help om jou droom te verwesenlik – jy moet hom net vind."

As jou bankpad nie suksesvol is nie, is daar darem ander moontlikhede (lees die kassie). Die maatskappy Khula Enterprise Finance, 'n agentskap van die departement van handel en nywerheid wat 13 jaar gelede gestig is om KMMO's se toegang tot finansiering deur verskeie meganismes te vergemaklik, is een. Dit sluit handelsbanke en kleinhandeltussengangers in en kom daarop neer dat die regering 80% van wat 'n bank bereid is om te leen, onder sekere voorwaardes sal waarborg. Lenings is egter tot R600 000 beperk en is dus nie vir groot ondernemings bedoel nie.

Die Nywerheidsontwikkelingskorporasie (NOK) is ook bereid om in verdienstelike gevalle betrokke te raak en het in sy 2008-boekjaar sowat R1 miljard se finansieringshulp aan sowat 190 verdienstelike KMMO's alleen goedgekeur. Volgens sy jaarverslag is die kumulatiewe waarde van al sy finansieringshulp reeds meer as R25 miljard. Leningsbedrae van R200 000 tot R15 miljoen word toegestaan.

Volgens Mike Herrington van die Universiteit van Kaapstad se sentrum vir entrepreneurskap en innovasie is daar wel hoop op finansiering – mits entrepreneurs weet waar om rond te kyk en hoe om aansoek te doen. Die Umsobomvu-jeugfonds, NOK en selfs organisasies soos Mark Shuttleworth se Herebe Dragons en VenFin se afdeling vir waagkapitaal is moontlikhede.

Met 'n oortuigende sakeplan is daar wel hoop. ■