

ENTREPRENEURSKAP

'n Skaarste van rolmodelle

'Die vroeë opsporing van probleme is 'n kernaspek van sukses.'



Soek na iets unieks.
Wellington Chadehumbe

INTERNASIONALE EKONOMIEË wat deur entrepreneurskap en innovering gekenmerk word – mens dink gewoonlik aan Amerika en Israel – is ook geneig om lewendige waagkapitaalbedrywe te hê. Waagkapitaal is 'n baie klein deel van die algemene plaaslike private-ekwiteitmark, hoewel SA in hierdie opsig weinig van die meeste ander lande verskil.

Op 'n onlangse konferensie vir private ekwiteit in Geneve oor beleggings in die "voorposmarkte" (dié wat minder ontwikkel as SA is) is genoem dat min private-ekwiteitmaatskappye bereid is om in transaksies van minder as \$1 miljard te belê. Jo' Schwenke, besturende direkteur van Business Partners wat die konferensie bygewoon het, reken in SA is daar net drie of vier maatskappye soos syne wat bereid is om in transaksies van minder as R50 miljoen te belê.

Aanvangsfinansiering is skaars. Waar daar wel geld is, is dit min en is die fokus eng



Mentors kan die plek van rolmodelle inneem.
Jo' Schwenke

op tegnologie en innovering.

Triumph Venture Capital het net vier beleggings, maar dit is 'n opwindende tegnologie-ontwikkeling waarmee SA aan die internasionale voorhoede is.

Business Partners finansier weer klein en middelslag-ondernemings (KMO's) soos franchises, eiendomstransaksies en leefstylondernemings. Dié ondernemings is dalk klein, maar die invloed op werkskepping is wyd. Die 664 transaksies wat hy verlede jaar gesluit het, maak 72% van alle aangetekende private-ekwiteit/waagkapitaaltransaksies in SA uit. Die gemiddelde grootte van sy transaksies is R1 miljoen.

Hoewel albei waagkapitaliste is, is die ondernemings op heel uiteenlopende markte met wisselende temas ingestel. Schwenke beskou SA as 'n hoogs entrepreneuriese land en Business Partners se model berus daarop om entrepreneurs te help om in die sakewêreld te slaag deur nie net kapitaal nie, maar ook sakevaardigheid en bestuurskundigheid te verskaf.

Wellington Chadehumbe, uitvoerende hoof van Triumph, beskou SA nie as besonder ondernemend of innoverend nie.

Triumph se fokus is nie op leefstylondernemings nie, maar op aanvangsondernemings met die potensiaal om die volgende Microsoft of Virgin te word wat derduisende werkgeleenthede in SA en oorsee sou kon skep.

"Min van die grootste maatskappye in Amerika is ouer as 20 jaar. Dit wys dat mens van 'n lae basis af kan begin en baie groot kan word. Dis waarom waagkapitaal in Amerika 'n gewilde bateklas is, afsonderlik van genoteerde ekwiteit," sê Chadehumbe.

"Vir my beteken entrepreneurskap nie om dit wat ander doen, na te aap of 'n franchise te bedryf nie. Ons soek na iets unieks in die tegnologiebedryf met die potensiaal vir sterk groei, want dit is wat ekonomiese groei volhoubaar aandryf en werkgeleenthede skep."

Een rede waarom SA 'n gebrek aan ware entrepreneurs en innoveerders het, is die skaarste aan rolmodelle. Entrepreneurskap gedy waar mense reageer op ander wat geprester het – mense soos Bill Gates, Richard Branson en ons eie Mark Shuttleworth.

Wat Business Partners betref, glo hy mentors kan die plek van rolmodelle inneem. Vir Triumph beteken dit 'n langtermyn-projek om rolmodelle te kweek en dit verklaar sy geduld om net in 'n paar ondernemings te belê, maar 'n groot bydrae tot hul sukses te lewer.

"Ons wil nog kapitaal insamel, maar op die oomblik spits ons ons daarop toe om ons huidige geleenthede tot werklike waarde uit te bou. Die kandidate is almal aanvangs-ondernemings in die tegnologieveld en ons voeg waarde toe deur ons bydrae tot die sake- en kommersialiseringsstrategie van die tegnologiemaatskappye en ons help hulle ook om internasionaal uit te brei," sê Chadehumbe.

Die geheim van entrepreneurskap is om op tendense in die ekonomie te kan reageer, en SA se ekonomie is tans besig om oor te skakel van verbruikersgedrewe groei na infrastruktuurgedrewe groei.

Schwenke sê hierdie tendens blyk duidelik in die aansoeke om finansiering wat hy ontvang: "Ons ervaar toenemende belangstelling deur ons transaksievloei in sake-idees wat op subkontraktering berus, en 'n effense afname in idees wat op die verbruikersmark gerig is. Dis die aard van kleinsake – daar word byna gelyktydig op ekonomiese verandering gereageer en sulke ondernemings is dikwels tendensvoorlopers."

Hy meen die model hou ook die potensiaal in om tot groot sake te ontwikkel. Hy verwys na MacDonald's en Starbucks as twee hoogs suksesvolle Amerikaanse waagkapitaalondernemings as toonbeelde van die Business Partners-model.

Die model behels dat kliënte stelsels toepas waardeur daardie aspekte wat 'n onderneming kan laat vasval, deeglik gemonitor word, soos kontantvloei, debiteure, batebestuur, bruto wins en uitgawes.

"Die vroeë opsporing van probleme is 'n kernaspek van sukses en ons bied bystand met die regstelling van enige probleem." ▣