

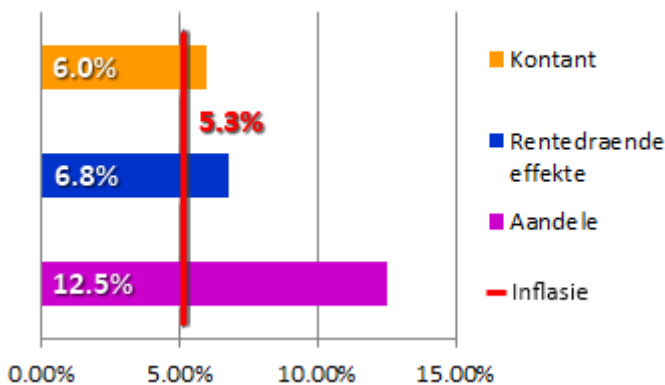


Die Maand Wat Was

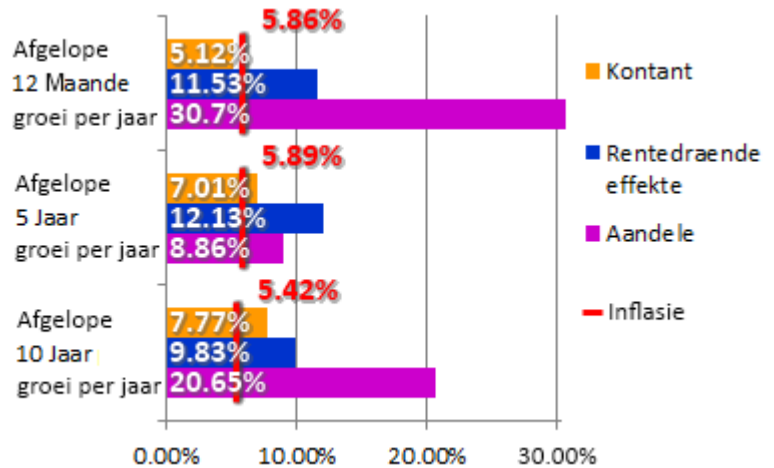
Junie 2013 Sakegesprek Beleggings Nuusbriëf

Bateklasprestasie (per jaar) tot einde Mei 2013

Langtermyn pj van 1900 tot einde 2011



Bron: Credit Suisse

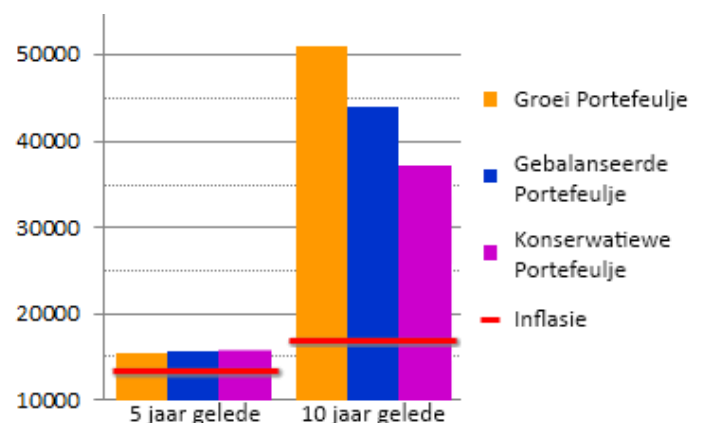
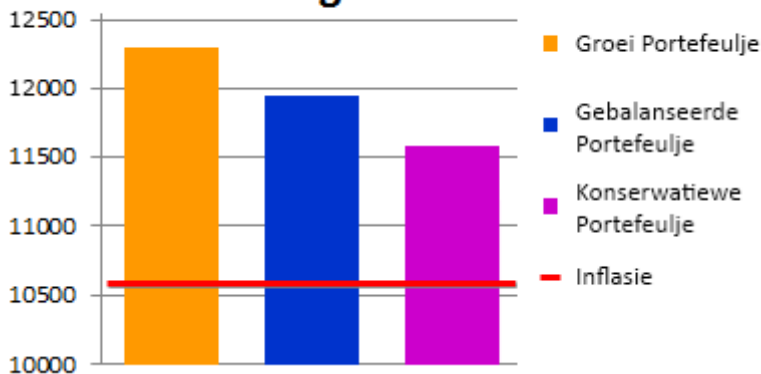


Bron: PlexCrown/I-Net Bridge

Die primêre bepalër van beleggingsprestasie is die blootstelling en gewigte in verskillende bateklasse. Die afgelope 12 maande, 5 jaar en 10 jaar was goeie periodes vir die groter bateklasse, dit selfs teen die agtergrond van negatiewe nuusvloei – al die bateklasse het nie alleen by inflasie bygehou nie, maar inlyn met die langtermyn tendense (1900 tot 2011) presteer.

Waarde van R10,000 belê oor verskillende periodes

12 maande gelede



Vir hierdie ontleding is suiwer indeks prestasies gebruik - konserwatiewe portefeulje het 33% in aandele, gebalanseerde portefeulje het 50% blootstelling in aandele en 'n groei portefeulje het 66% blootstelling in aandele met die balans van die portefeuljes gelykop verdeel tussen rentendraende effekte en kontant. Die saamgestelde impak van groeibate blootstelling (aandele) wys duidelik in die 5 en 10 jaar prestasies en dat dit oor die langer periodes inflasie beduidend uitpresteer.

Mei 2013 - Die Maand Wat Was

Op die ekonomiese front het die verswakking in die waarde van die Rand die nuus oorskadu. In die grafiek hieronder het ek vir PlexCrown gevra om die Rand teen 4 geldeenhede te wys – VSA Dollar, Britse Pond, Euro en die Australiese Dollar. Om die verswakking uit te beeld, het ek versoek dat hulle die waardes van al hierdie geldeenhede (teenoor die Rand) op 100 te plaas aan die begin van Desember verlede jaar.



Hierdie grafiek wys dat die Rand sedert Desember verlede jaar tot einde Mei teenoor die VSA Dollar en teenoor die Euro met sowat 14% verswak het. Die verswakking teenoor die Britse Pond was amper 8% en teenoor die Australiese Dollar was die verswakking net meer as 4%. In die eerste paar dae van Junie het die Rand verstewig sodat die daling teenoor die VSA Dollar en Euro tans nader aan 10% is en teenoor die Australiese Dollar minder as 2% beloop oor die 6 maande.

Die een punt wat hierdie bewegings bewys, is dat politici bitter min invloed op die beweging van geldeenhede het en ook dat dit meer gaan oor langtermyn beleid en beleidsekerheid. Ek is 'n voorstander van die Nasionale Ontwikkelings Plan, maar is teleurgesteld dat ons nie enige tekens van implementering sien nie, selfs nadat beide die kabinet en die ANC dit as beleid goedgekeur het nie.

Geskiedenis wys dat die oplossing van 'n duur / goedkoop prys, gewoonlik die feit is dat die prys juis te duur of te goedkoop is. Teen huidige waardes van die Rand gaan uitvoerders meer kompetender raak en net so gaan ingevoerde goedere duurder word – wat juis gaan help om die waarde van die geldeenheid te ondersteun. Die risiko is egter dat daar negatiewe effekte gaan wees – onder andere druk op inflasie.

Die les vir beleggers hieruit is dat dit nie moontlik is om beleggingsbesluite te neem op grond van vooruitskattings en tydsberekening nie, maar eerder om op 'n langtermynstrategie binne 'n gebalanseerde portefeulje te fokus. 'n Fout sal wees om nou skielik op die verswakking te probeer reageer, dit is dan wanneer die besluit nie rasioneel is nie, maar suiwer emosioneel word – *wat gewoonlik in trane eindig!*

Na aanleiding van die sukses van die Sakegesprek boek, word ek tans gereeld uitgenooi om te praat oor die kernelemente wat vir my uitgestaan het as ek terugkyk na die sowat 38 onderhoude die afgelope 2 jaar met sakeleiers. In die voorlaaste hoofstuk in die boek lig ek hierdie punte uit - "7 Goue reëls vir sukses".

Sewe goue reëls vir sukses

Wat duidelik blyk uit die 38 verhale in hierdie boek, is dat daar nie iets bestaan soos 'n enkele wonderresept wat sukses waarborg nie. Ook nie kortpaadjies of kitsoplossings nie. Tog is daar 'n goue draad van gemeenskaplike eienskappe en benaderings wat deurgaans na vore kom. Uit hierdie "goue draad" het ek sewe punte gehaal wat myns insiens saamgevat kan word as *sewe goue reëls vir sukses*.

1. Passie

Al hierdie uitblinkers is passievol oor wat hulle doen. Om werk toe te gaan, is vir hulle lekker en iets waaruit hulle genot put. Jy gaan moeilik sukses behaal in 'n posisie of 'n bedryf waaroor jy nie geesdriftig is nie, wat nog te sê gelukkig wees in jou loopbaan. Bestee eerder meer tyd daaraan om jou passie te vind en te ontwikkel as om bloot ander na te volg.

2. Kennis, ure en harde werk

Baie van die sakeleiers en entrepreneurs het direk of indirek na Malcolm Gladwell se "10 000 uur-reël" verwys. Volgens Gladwell hang sukses op enige gebied grotendeels daarvan af dat jy ongeveer 10 000 uur aan 'n spesifieke taak of vaardigheid moet wy voor jy werklik bedrewe daarin is. Jy moet eenvoudig "die ure insit" en sorg dat jy jou van ander onderskei deur meer kennis en ervaring as hulle te verkry en harder as hulle te werk. Daar is geen plaasvervanger vir tegniese kennis tesame met harde werk en goeie voorbereiding nie.

3. 'n Visie

Jy moet 'n langertermynvisie vir jouself en vir jou besigheid hê, 'n droom wat jou besiel en laat vasbyt. Hierdie visie word dan die riglyn waarvolgens jy jou besigheid bestuur: alle besluite en transaksies moet met die visie strook en bydra tot die verwesenliking daarvan. As jy dieper kyk na suksesse wat dikwels aan geluk toegeskryf is, kom jy agter dat die geleentheid binne die toekomsvisie opgeduik het. Met daardie fokus kon die persoon die waarde in die geleentheid raaksien en dit benut.

4. Delegeer aan die regte span

Geen van hierdie sakeleiers en entrepreneurs kon sukses behaal sonder spanwerk nie. Jy moet die regte mense vir jou span kies, maar hulle ook bemagtig binne 'n kreatiewe en opbouende organisasiekultuur. Stel kundige vakspesialiste aan wat jou eie leemtes aanvul en laat hulle toe om positief tot die besigheid by te dra.

5. Beginsels, jou eie opinie en selfvertroue

Elke sakemens moet 'n stel waardebeginsels of 'n morele kode hê waarvolgens sake gedoen word. Saam met integriteit en beginselvastheid moet jy die selfvertroue hê om jou opinie te lug en 'n standpunt in te neem, vir jouself te dink en te glo dat jy sukses kan behaal. Die feit dat mense van jou verskil beteken nie dat jy verkeerd is nie – in baie gevalle, veral as dit kom by vernuwing, beteken dit juis dat jy reg is! Hierdie beginsels gaan op die lang duur bepaal hoe jou kliënte, jou sakevennote en jou personeel jou sien en of hulle jou gaan ondersteun op jou pad na sukses.

6. Finansiële en voldoeningsbeheer

Jy moet te alle tye presies weet wat die finansiële posisie binne jou besigheid is, spesifiek hoe die kontantvloei daar uitsien en wat die risiko's is wat dit negatief kan raak. Of dit nou 'n groot maatskappy, 'n groeiende besigheid of 'n klein onderneming in sy kinderskoene is, maak seker dat kontroles en verslagdoening ten volle op datum en geboekstaaf is. Vanselfsprekend moet jy die nodige prosedures en kontroles instel en byhou – anders gaan jy nie bewus wees van gevaartekens nie.

7. 'n Positiewe ingesteldheid jeens veranderinge en geleenthede

As vertrekpunt moet elke verandering as 'n moontlike geleentheid gesien word. Jy moet voortdurend op die hoogte wees van tendense in jou sakeomgewing, die samelewing en die globale buitewêreld, spesifiek met die oog daarop om geleenthede in hierdie onsekere of veranderende omgewing te identifiseer.



Die boek *“Sakegesprek met Theo Vorster – sleutels tot sukses van ons top sakelui”* is nou beskikbaar by toonaangewende boekhandelaars en ook in elektroniese formaat by onder andere Amazon, Nook, Kobo en Kalahari.

Ons het ‘n funksie geskep op die Sakegesprek webbladsy waardeur die boek bestel kan word deur na www.sakegesprek.co.za te gaan en dan die “boek” skakel te volg.

In die Sakegesprek boek poog ek om vir lesers ‘n blik te gee op elkeen van die 38 sakeleiers met wie ek die afgelope 2 jaar gesels het en om elkeen se eie suksesverhaal in sy / haar eie woorde weer te gee. Ek gee my eie opmerkings en opinies rondom die onderhoude en probeer om kernbeginsels uit te lig waaroor die sakeleiers sterk voel - onder andere oor sakeleierskap, sukses en gesonde bestuursbeginsels.

Ek hoop lesers geniet die boek net soveel soos ek dit geniet het om met die sakeleiers onderhoude te voer en die boek saam te stel.

Indien lesers enige voorstelle het wat onderwerpe of gaste betref, stuur gerus ‘n e-pos aan: Theo@sakegesprek.co.za of volg Theo op Twitter [@sakegesprek](https://twitter.com/sakegesprek).

Lesers is welkom om hierdie Sakegesprek nuusbrief aan te stuur. Om by die maandelikse nuusbrief databasis gevoeg te word, besoek gerus die Sakegesprek webbladsy en registreer op die nuusbrief skakel of stuur ‘n e-pos aan: nuusbrief@sakegesprek.co.za.

Mooi loop!

Theo Vorster

Theo@sakegesprek.co.za

**Volg ons op
TWITTER**



**Volg ons op twitter [@sakegesprek](https://twitter.com/sakegesprek) vir program
opdaterings en interessante beleggings- en sakenuus**

Theo het in 2010 kykNET genader met die konsep om ‘n trots Suid-Afrikaanse sakeprogram saam te stel wat die prestasie van sakeleiers uitlig en wat sakeleiers die geleentheid gee om hul eie suksesverhaal met die kykers te deel – kykNET het die konsep en die program uit die staanspoor heelhartig ondersteun. In die afgelope 3 reekse is daar met 38 sakeleiers gesels.

Theo is ‘n stigter en uitvoerende hoof van Galileo Capital, ‘n finansiële dienste maatskappy wat spesialiseer in finansiële beplanning en welvaartbestuur (www.galileocapital.co.za). Warren Ingram, wat aan die hoof staan van Galileo Capital se welvaartbestuurs afdeling, was Suid Afrika se 2011 finansiële beplanner van die jaar. Vir enige voorstelle of vrae, kontak Theo gerus by: Theo@galileocapital.co.za.