



Woodstock Vir Kapitaliste

“Woodstock vir Kapitaliste” is waarna Warren Buffett self verwys as hy en Charlie Munger jaarliks met die Berkshire Hathaway aandeelhouers gesels. Dit is verstommend om te dink dat 35,000 mense die afgelope naweek na Omaha in die VSA gegaan het om na die 82-jarige Warren Buffett en die 89-jarige Charlies Munger te luister. Soveel te meer as jy in gedagte hou dat hierdie twee ouens al vir 54 jaar vennote is in die 5de grootste maatskappy in die wêreld (Berkshire Hathaway), waarvan die besigheid suiwer is om beleggings te maak en dat hulle dan vir 6 ure vroeë beantwoord – wat strek van die stand van die wêrelddekkonomie, beleggingstrategie tot by raad vir sakesukses.

Dit is bykans onmoontlik om ‘n 6 ure sessie in ‘n paar bladsye op te som. Ek gaan egter poeg om enkele van die punte uit te lig om by die logika van *die* twee beleggingsikone uit te kom. Om hierdie opsomming sinvol te maak, gaan ek die bespreking verdeel in temas en daarvolgens selektief punte bespreek. Let daarop dat hierdie geensins ‘n volledige opsomming is nie en dat ek dit opgestel het deur verskeie bronne saam te voeg.

Stand van VSA ekonomie: Die VSA ekonomie was al in ‘n swakker posisie as vandag, byvoorbeeld net na die Tweede Wêreldoorlog, tog het die ekonomie daarna goed herstel en vir dekades daarna sterk gegroei. “We've encountered far worse problems than we face now” gevolg deur “This is not our toughest hour”. Indien die VSA ekonomie dit regkry om die groeikoers te verhoog, sal meeste van die huidige probleme hulself oplos. Hy gebruik die woorde dat die probleem sal verdwyn in “insignificance”.

Griekeland en die EU: Hy is baie krities oor die besluit om Griekeland in die Europese Unie in te sluit - “It is like putting rat poison into whipped cream, Greece is not a responsible country”. Tog meen hy dat, hoewel dit langer gaan neem, Europa uiteindelik hul ekonomiese probleme gaan oplos.

Besluitneming op grond van makro - ekonomiese oorwegings: In die meer as 50 jaar, meen hulle dat hulle nog nooit ‘n besluit geneem het op grond van wat in die ekonomie aangaan of wat die ekonomiese vooruitsigte is nie. Indien jy meen dat jy met vertroue kan voorspel wat gaan gebeur, dan het jy nie genoeg huiswerk gedoen nie - as jy dink jy weet wat gaan gebeur, is jy eenvoudig oningelig en het nog nie genoeg navorsing gedoen nie. “If you’re not confused, you don’t understand things very well”.

Beleggingsbesluite: As jy nie in beheer van jou emosies is nie, moet jy nie jou beleggings self probeer bestuur nie. Beleggingsbesluite moet op grond van rasonale beginsels geneem word, en nie vanuit 'n gedrags – of emosionele vertrekpunt nie. “We always tried to stay sane when other people, a lot of them, go crazy. That's a competitive advantage. When people get scared it is very hard to deal with them. People get fearful en masse. When we see falling prices, we see opportunity”. Hulle beklemtoon ook “You can't afford to go with the crowd on investing”.

Wanneer dit kom by vooruitskatting, is sy siening duidelik “You can't make a lot of money trying to think what is going to happen tomorrow”.

As jy nie 'n professionele belegger is nie: Jy moet sorg dat jy in 'n verspreide of gediversifiseerde portefeulje is. Die beste hier is om 'n lae koste indeksfonds te gebruik. Die beleggingsindustrie is goed daarmee om fooie van die belegger te skuif na die adviseur en fondsbestuurder en die beste manier om dit te voorkom, is in 'n indeksfonds. Die vertrekpunt is dat die koste laer is en dat baie min fondsbestuurders dit regkry om die indeks te klop.

Rentebeleggings teenoor aandele: Hy verwys hier spesifiek na die VSA, hoewel baie van hierdie beginsels ook op SA toegepas kan word. Hy voel jammer vir mense wat in rente instrumente belê. “For 90% of my life it is better owning equities” en bedoel daarmee dat blootstelling aan groeibates krities is vir langtermyn groei.

Raad om 'n besigheid suksesvol te bestuur: Hy fokus op drie punte: *Bestuur en hou die kostes laag, bou jou handelsmerk uit en sorg dat jou kliënte gelukkig is.* Op 'n kritiese vraag oor hul belegging in die motorfietsgroep Harley-Davidson, kom hy terug na die fokus op die handelsmerk “Any company that gets customers to tattoo ads on their chests can't be all that bad.”

Langtermyn aard van belegging: Die 89-jarige Charlie Munger ondersteun die 82-jarige Warren Buffett wanneer hulle toelig dat langtermyn belegging nie oor 3 of 5 jaar gaan nie, maar oor die langer termyn. Dit is insiggewend dat 'n persoon van 89 nie gepla is oor wat die volgende 3 na 5 jaar gaan gebeur nie

Oor kinders, testament en erflating: Hulle beveel aan dat jy jou testament met jou kinders deel wanneer jou kinders in hul 30's is. Warren Buffet beklemtoon dat dit die gedrag van ouers is wat kinders se toekoms bepaal, en nie die wete van 'n erflating of die kwantum van die erflating nie. Die voorbeeld wat ouers stel, is bepalend hoe kinders met geld gaan werk.

Maak van 'n belegging: Of jy slegs 100 aandele in 'n besigheid koop of die hele besigheid, jy moet enige belegging beskou asof jy die hele besigheid koop. Hy voeg daarby dat jy bereid moet wees om 'n premie vir 'n kwaliteit besigheid te betaal. "Paying up for an extraordinary company is not a mistake." Hulle glo ook daarin om besighede toe te laat om hulself te bestuur "We're decentralized almost to the point of abdication".

Lewensadvies: Aan jong mense is die advies "Start developing your track record as early as you can, one that is a product of sound thinking". Oor die besluit van 'n loopbaan "You have got to work where you're tuned in. I have never been successful at something I did not like". Charlie Munger meen dat "The game of life is the game of everlasting learning". Wanneer dit kom by die toepassing van kundigheid is die advies "Knowing the edge of your competency is very important. If you think you know more than you do, that's looking for trouble".

Prakties – wat beteken hierdie vir beleggers:

1. Maak seker dat jy nie emosioneel is wanneer dit kom by beleggingsbesluite nie. Daarom is dit beter om 'n kundige finansiële adviseur vir advies in te span wat nie emosioneel betrokke is by jou spesifieke omstandighede nie en vir jou rasonale raad kan gee.
2. Gebruik goedkoop indekso oplossings indien jy nie 'n professionele beleggingsbestuurder is nie.
3. Moet jouself nie te veel steur aan makro-ekonomiese faktore nie en moet nie op jou vermoë om vooruit te skat vertrou nie.

Die eerste stap na finansiële welvaart bly 'n uitvoerbare realistiese strategie/plan waarby jy kan hou. So 'n plan help jou deur tye van onsekerheid, om op die langtermyn te fokus en herinner jou waarom jy sekere besluite in die eerste plek geneem het indien jy begin twyfel. Hiervoor het jy liefste die hulp van 'n kundige nodig sodat jy kan fokus op wat jy verstaan en daarvan 'n sukses kan maak.

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



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.

Aan die einde van die boek lig ek **“Sewe Goue Reëls vir Sukses”** uit. Hierdie is sewe beginsels wat deurlopend na vore gekom het en wat ek dink elke persoon in sy / haar eie lewe en op sy / haar eie loopbaan met vrug kan toepas.

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.