VAN KELDER NA KOMBUIS

'ONS KAN SOMS NIE VOORBLY MET BESTELLINGS VIR ONS SNYBORDE NIE. MAAR DIS 'N LEKKER PROBLEEM!'

Anthony Laubscher

'n Entrepreneur is iemand wat nie wag vir geleenthede nie, maar 'n geleentheid skép. En in daardie sin is **Anthony Laubscher**, eienaar van Kiewiet, 'n ware entrepreneur.

Toe hy nie werk kon kry nadat hy sy meestersgraad in genetika aan die Universiteit Stellenbosch voltooi het nie, het hy besluit om self werk te skep.

"My pa, Kallie, was 'n skrynwerker en ek het altyd gekyk terwyl hy werk, en gehelp waar ek kan. Só het ek deur die jare geleer om self houtwerk te doen en toe besluit om daardie vaardighede te gebruik om 'n bietjie geld te maak."

Hy het ou wynvate gekoop en herwin om sy produkte te maak, van snyborde tot kissies. Mense was mal oor die vars idee en die onderneming het floreer. "In 2008 het ek my produkte by die opskietmark KAMERS vol geskenke uitgestal en dit was 'n groot sukses. Mense het gesê ons het unieke idees en ons produkte is van hoë gehalte. Daarna kon ek byna nie voorbly nie."

Anthony het van die werkers en kinders op die plaas buite Stellenbosch, waar hy gewoon het, ook begin oplei. "So het ek al in 'n stadium 13 werknemers gehad, maar ek het intussen afgeskaal na ses sodat ek makliker 'n oog oor alles kan hou en hulle deeglik kan oplei."

Kiewiet se gewildste produk is snyborde, maar hulle verkoop ook rusbanke, stoele, tafels en kissies.

Die volhoubaarheid van die besigheid word egter 'n uitdaging, omdat wynplase deesdae hul ou wynvate teen 'n groot wins kan uitvoer. "Wynvate word uit 200 jaar oue planke gemaak, maar kan net vir so vier jaar vir wyn gebruik word en dan nog vier jaar vir gefortifiseerde wyne soos port. Gefortifiseerde wyne is nie so gewild in Suid-Afrika nie en omdat daar 'n skaarste aan wynvate is, voer plase dit uit nadat dit vir wyn gebruik is. Baie van hulle het hul houtvate ook nou met vlekvryestaal-vate begin vervang."

Maar weer het Anthony 'n plan gemaak. "Wynmakers hang planke van akkerhout in die staalvate om daardie houtvatgeur na te boots en ons het nou dié planke ook begin gebruik. In enige onderneming is daar maar oppe en awwe en jy moet maar 'n plan maak!

"Hoe harder jy probeer, hoe beter sal dit met jou onderneming gaan. Klante is mal oor ons produkte, só baie dat ons soms moet nee sê vir besigheid. Mense het my ook al gekontak om die produkte uit te voer na lande soos Australië en Brittanje, maar ek verkies om dit eerder eksklusief te hou."

Hul produkte word by sommige wynplase, markte en 'n paar uitsoekwinkels in die Kaap verkoop. Dis ook aanlyn te kry by shop.kamersvol.com

Anthony (middel) en twee werknemers, Zama Williams (links) en André Farao. REGS Kiewiet se snyborde is veral gewild.

Om te weet

RAAD AAN ENTREPRENEURS

Kliëntediens is alles, want gelukkige kliënte praat oor jou en dis die beste manier om te adverteer. Ek het die eerste vier jaar nie eens 'n webtuiste gehad nie, want dit was nie nodig nie!

UITDAGINGS

As ek nie werk nie, gaan my onderneming nie werk nie. Ek is baas, admin-assistent, werker, drywer … alles. Dit verg baie energie om jou eie besigheid te hê.

GROOTSTE SAKELESSE GELEER

Moenie ander mense blindelings vertrou nie. Ek het al 'n paar bloutjies geloop met groot maatskappye wat my produkte wil versprei, maar dan nie hul beloftes nakom nie. En ek het mense na markte gestuur om my produkte te verkoop en groot skade gely. Goedhartigheid kan maklik misbruik word.

EIENSKAPPE NODIG OM SO 'N ONDERNEMING TE LAAT SLAAG

Jy moet op eie stoom kan werk en selfdissipline hê. Dis ook belangrik om oopkop te bly en te luister na raad, maar dan self te besluit wat reg is vir jou.

www.kiewiet.co

Foto's verskaf