



**AFRIVRIENDELIK SE
BESIGHEIDSBYTJIES**

**'N GIDS VIR JONG ENTREPRENEURS
EN LEIERS VAN DIE TOEKOMS**



“

BEGIN WAAR JY IS.
GEBRUIK WAT JY HET.
DOEN WAT JY KAN.

”

– *Theodore Roosevelt*

VOORWOORD

By AfriForum wil ons jongmense en kinders aanmoedig en inspireer om 'n verskil in hul onderskeie gemeenskappe te maak. Deur jou vaardighede as entrepreneur te ontwikkel, kan jy moontlik eendag 'n werkgewer wees wat 'n verskil maak deur werk te skep. Jy leer ook selfstandigheid en om nie afhanklik te wees van iemand anders om vir jou werk te gee nie. Ons wil hê kinders moet besef dat hulle ook eendag “die baas” kan wees – mits jy hard aan jou idees en die uitvoering daarvan werk.

In 2019 het AfriForum en AfriVriendelik besluit om saam te werk en 'n entrepreneurskompetisie – Besigheidsbytjies – vir junior entrepreneurs van stapel te stuur. Laerskoolleerders kan in twee kategorieë inskryf: graad 1 tot 3 (7- tot 9-jariges) en graad 4 tot 7 (10- tot 13-jariges). Vanjaar het ons besluit om ons kategorieë uit te brei sodat hoërskole ook aan hierdie entrepreneurskompetisie kan deelneem. Dus het ons 'n derde kategorie geskep vir graad 8- tot 9-leerders (14- tot 15-jariges). Met hierdie entrepreneurskompetisie wil ons kinders beloon wat wys dat hulle selfstandig kan werk en kreatief kan wees om idees in 'n onderneming te omskep. Nóg 'n doelwit is om jong kinders se entrepreneuriese vaardighede reeds van vroeg af te ontwikkel. Sowel laerskool- as hoërskoolleerders van oor die land heen sal vir die beste produk- of diensidee en basiese vaardighede meeding om hul produk/diens suksesvol te ontwikkel, te bemark en te verkoop. Die publiek sal dan die geleentheid kry om vir hul gunsteling-entrepreneur te stem. Entrepreneurs met die meeste stemme sal gevolglik na die toptien deurdring – daar is 'n toptien vir elke kategorie. Daarna sal die toptien van elke kategorie deur 'n paneel beoordelaars aangewys word.

AfriForum glo die Besigheidsbytjies-entrepreneurskompetisie sal leerders se leierseienskappe ontwikkel en hulle leer om self verantwoordelikheid te neem om hul innoverende idees uit te voer. Dit sal hulle ook aanmoedig om 'n verskil in die samelewing en in ons land te maak. Ons kinders is immers die leiers van die toekoms en hulle kan hoop skep deur van jongs af aan hul toekoms te bou.

SANDERIEN VAN DER WALT

AfriVriendelik

E-pos: sanderien.vanderwalt@afiriforum.co.za

LEANDIE BRÄSLER

AfriForum Onderwys (Koördineerder: Leierskapsontwikkeling)

E-pos: leandie.brasler@afiriforum.co.za

WAT IS 'N ENTREPRENEUR?

'n Entrepreneur is iemand wat 'n besigheid of besighede organiseer en finansiële risiko's neem om dít te laat werk.

?

'n Entrepreneur is dus:

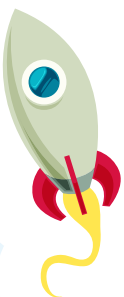
1. iemand wat bewus raak van 'n behoefte (produk of diens), iemand wat gapings en geleenthede in die mark raaksien; en
2. 'n besigheid begin om in daardie behoefte te voorsien.

ENTREPRENEURS HET DIE VOLGENDE EIENSKAPPE:

- **Vindingrykheid, kreatiwiteit en goeie, gesonde verstand** – Hulle kan 'n situasie sinvol en akkuraat beoordeel en geleenthede raaksien.
- **Visie, beplanningsvermoë en optimisme** – Hulle kan planne maak en haalbare doelwitte stel.
- **Risikonemers** – Hulle is nie bang om risiko's te neem nie.
- **Selfgemotiveerdheid en selfvertroue** – Hulle motiveer hulself om iets te doen.
- **Leierskap** – Hulle kan goed met kliënte en sakevennote saamwerk.
- **Buigbaarheid** – Hulle werk enige tyd wanneer dit ook al nodig is.
- **Goeie tydsberekening** – Hulle is geduldig, maar weet ook wanneer dit nodig is om te spring sodat dinge kan klaarkom.

OM 'N ENTREPRENEUR TE WEES BETEKEN DAT JY GROOT DROME HET:

- dinge wat jy graag wil hê;
- plekke wat jy graag sal wil sien; en
- doelwitte wat jy graag wil bereik.



Dalk sluit jou drome die volgende in:

- om 'n nuwe videospeletjie of tablet te koop;
- om eendag 'n mooi groot, nuwe kar te koop;
- om universiteit toe te gaan sodat jy 'n dokter, onderwyser of rekenmeester kan word; en
- om eendag 'n goeie werk en 'n gesin te hê.

Al hierdie drome is wonderlik, maar het jy al ooit gewonder hoe jy dit gaan laat waar word? Waar gaan jy geld kry om alles te bekostig? Om 'n entrepreneur te word en jou eie besigheid te begin, mag 'n goeie opsie vir jou wees.

WAAROM ENTREPRENEURSKAP?

As jy 'n entrepreneur is, kan jy jou eie geld maak én dit kan baie pret wees.

JY KAN SELF KIES:

- watter van jou kreatiewe idees jy wil gebruik en hoe jy dit wil benut;
- aan watter projekte jy wil werk;
- met watter sakevennote jy wil saamwerk;
- wie jou kliënte moet wees;
- wat die reëls by jou werkplek moet wees; en
- wanneer jy wil werk.

Jy sal self verantwoordelik wees vir jou sukses, maar jy sal dit ook baie geniet en trots wees op jouself en jou werk. Een van jou grootste voordele as 'n entrepreneur met jou eie besigheid is dat jy die **BAAS** kan wees.

- B-** Begin deur na die gemeenskap se behoeftes te kyk en hou dan 'n dinkskrum oor idees vir jou besigheid.
- A-** Aanvaar dat daar risiko's gaan wees en wees reg om weer te probeer as dit nie die eerste keer werk nie.
- A-** Analiseer jou idees en begin werk aan jou eie besigheid.
- S-** Sukses sal kom as jy iets op jou eie aanpak om geld te maak.

'n Besigheid kan iets groots wees, soos 'n onderneming wat televisies of rekenaars maak, of 'n restaurant. Dit kan ook iets kleiner wees, soos 'n koffiewinkel op die dorp of om honde op te pas.

BEKENDE ENTREPRENEURS

Enigiemand kan 'n entrepreneur wees. Oral om ons is ware entrepreneurs. Lees gerus op die internet oor bekende entrepreneurs soos die kinders Remmi Smith en Caine Monroy, Mark Zuckerberg van Facebook, Jeff Bezos van Amazon, of Oprah Winfrey.

Identifiseer ook entrepreneurs in jou gemeenskap – dalk julle bure, vriende of iemand in jou familie.

Watter entrepreneur inspireer jou?



DIE NADELE EN RISIKO'S VAN ENTREPRENEURSKAP



Besigheid het nadele ook en elke entrepreneur loop finansiële risiko's. As entrepreneur sal jy bereid moet wees om met die volgende nadele saam te leef:

- **Lang werksure** – Jy sal lang ure moet werk om jou besigheid aan die gang te kry en jou doelwitte te bereik, waarskynlik selfs naweke ook. Jy sal baie minder tyd hê om saam met jou vriende en familie te spandeer.
- **Gebrek aan ondersteuning** – Miskien ondersteun jou vriende en familie nie jou nuwe besigheid nie; dit kan jou soms laat voel asof jy alleen is.
- **Finansiële risiko** – As jy jou eie besigheid het, is daar nie 'n kontrak wat waarborg dat jy elke maand 'n vaste salaris, pensioen, mediese fonds of oortydvoordele sal kry nie. Jy moet besluit of jy kans sien om sonder sulke voordele te leef.
- **Mislukking** – Volgens die Small Business Administration (SBA) oorleef twee-derdes van alle nuwe besighede net vir omtrent twee jaar, en ongeveer 44% vir vier jaar.

'N GOEIE BESIGHEIDSPLAN KAN JOU HELP OM 'N SUKSES TE MAAK EN DIE RISIKO'S TE VERMINDER.



My Joernaal

NAAM VAN ENTREPRENEUR:

BESIGHEID SE NAAM:

SLAGSPREUK:

STIGTINGSDATUM:

HOE OM 'N BESIGHEIDSPLAN OP TE STEL



WAT IS 'N BESIGHEIDSPLAN?

'n Besigheidsplan is 'n dokument waarin jy beskryf watter produk of diens jy wil lewer, en hoe jy beplan om daarmee geld te maak. Dit bevat ook jou bemarkingsplanne en 'n raming van jou inkomste, uitgawes en beplande wins.



WAAROM IS 'N BESIGHEIDSPLAN NODIG?

'n Besigheidsplan is soos 'n padkaart. Jy skryf al jou planne neer sodat jy beter kan beplan en nie onnodige foute maak nie. Dit help die entrepreneur om aan alle koste te dink en vir banke te wys jy is ernstig oor jou idee.

IDEE

Wat is jou groot idee?

Beskryf jou produk of diens.

Wat maak jou idee uniek?

Verduidelik wat jy bied wat jou produk of diens anders maak as dié van bestaande besighede en hoekom mense liever by jou sal koop as by bestaande besighede.

BEMARKING

Wat is jou besigheid se naam?

Wat sê die naam oor jou besigheid? Is die naam uniek, onvergeetlik en maklik om uit te spreek?

Wie is jou kliënte?

Beskryf jou teikenmark (kliënte) deur soveel inligting as moontlik oor hulle te gee.

- Is dit volwassenes, tieners of kinders?
- Is dit mans, vroue of albei?
- Waar woon hulle?
- Is hulle welgesteld?
- Waarvan hou hulle, en waarvan hou hulle nie?

Waar gaan jy jou produk verkoop of jou diens lewer?

Is dit 'n fisiese plek soos 'n koeldrankstalletjie, of verkoop jy dit aanlyn (op die internet)?

Hoe gaan jy jou besigheid bekend stel en adverteer?

Gaan jy vir jou vriende 'n e-posuitnodiging stuur, of plakgate by jou skool of in die strate opsit, of gaan jy advertensies in koerante plaas?

FINANSIES

Bereken die aanvangskoste (wat dit sal kos om die besigheid te begin).

Skryf alles neer wat jy moet koop voordat jy kan begin, byvoorbeeld toerusting om die werk mee te doen en materiaal om die produk van te maak, asook wat elke item sal kos.

Bereken die eenheidskoste (wat dit kos om een produk te maak of jou diens een keer te lewer).

Maak 'n lys van al jou uitgawes en elkeen se prys, tel dit bymekaar, en verdeel die totaal deur die hoeveelheid produkte wat dit gaan lewer of die hoeveelheid ure wat jy gaan werk. Gebruik die volgende formules:

- $\text{Produk: Eenheidskoste} = \text{Totale uitgawes} \div \text{aantal produkte wat gemaak word}$
- $\text{Diens: Eenheidskoste} = \text{Totale uitgawes} \div \text{aantal uur gewerk}$

Stel die prys vas (vir hoeveel jy elke produk of diens gaan verkoop).

Vergelyk jou pryse met jou mededingers s'n en maak seker dit is bo die eenheidskoste.

Bereken jou wins (hoeveel geld jy gaan oorhou nadat jy al die uitgawes afgetrek het).

Gebruik die volgende formule: $\text{Wins} = \text{Inkomste} - \text{Uitgawes}$

Verkoopsprys van produk of diens	
Eenheidskoste van produk of diens	-
WINS	=

Bepaal jou finansiële doelwitte (wat jy met jou wins wil doen).

Gaan jy spaar vir universiteit of 'n donasie skenk vir liefdadigheid? Besluit hoeveel jy wil spandeer, spaar en deel. Moenie vergeet om geld eenkant te hou om weer in jou besigheid te belê nie.

Wat is volgende?

Op die volgende bladsy kan jy die werk wat jy gedoen het kortliks opsom; dit is dan jou finale besigheidsplan wat jy vir jou familie, vriende en potensiële beleggers kan wys.



BESIGHEIDSPLAN

NAAM VAN BESIGHEID

IDEE

BEMARKING

Kliënte

Ondersteuning en bemarking

FINANSIES

Aanvangskoste: _____

Eenheidskoste: _____

Eenheidsprys: _____

Wins per eenheid: _____

Kontak

OUERS, VOOGDE EN ONDERWYSERS – NEEM SO LEIDING:

Ouers, voogde en onderwysers kan graag hul kinders of leerders aanmoedig en help om die regte mentor te kies. Jy kan self as mentor vir jou kind of leerder optree.

MENTORSKAP: DIE REDDINGSBOEI VIR KLEIN BESIGHEDE

Volgens Sage erken 93% van klein en medium besighede dat mentorskap hulle kan help om sukses te behaal, maar net sowat 34% Suid-Afrikaanse besighede maak daarvan gebruik. In lande soos Marokko en Tunisië maak meer as die helfte van besighede op mentorskapverhoudinge staat.



WAT IS MENTORSKAP?

Die sambreelnetwerk Mentorvennoot definieer mentorskap as die informele oordrag (deur persoonlike interaksie) van kennis, vaardighede en psigososiale begrippe oor besigheid. 'n Mentor kan 'n gekwalifiseerde besigheidskonsultant wees of bloot 'n persoon wat jy as 'n leier op jou spesialisgebied beskou. 'n Mentor is 'n klankbord, 'n tweede mening en 'n raadgever.

*JY AS OUER, VOOG OF ONDERWYSERS KAN VIR JOU
KIND OF LEERDER AS 'N MENTOR OPTREE*

DIE BELANGRIKHEID VAN MENTORSKAP VIR JONG ENTREPRENEURS

Mentorskap stel jong entrepreneurs in staat om voordeel uit besigheidsmense se kennis en ondervinding te trek. Mentors motiveer, bied leiding en gee vir jong entrepreneurs advies oor die bestuur van hul besigheid. Die mentor werk saam met die jong entrepreneur en maak seker die besigheid het die beste moontlike kans om volhoubaar te wees en te groei.

VOORDELE VAN MENTORSKAP

In 'n onlangse meningspeiling het meer as 90% van uitvoerende beamptes in die Verenigde State van Amerika aangedui dat hulle van 'n mentor gebruik maak. In Suid-Afrika neem die gebruik van mentors ook toe. Ongeag of jy 'n kenner betaal of 'n goeie kennis vra om jou mentor te wees, kan jy die volgende verwag:

1. **Ervaring** – Boekekenis maak nie op vir ervaring nie. Mentorskap bied jou die geleentheid om uit jou mentor se foute te leer, en jou pad na sukses korter en makliker te maak.

As ouer, voog of onderwyser kan jy jou eie ervaring met jou kinders of leerders deel sodat hulle uit jou foute en herhaalde probeerslae kan leer. Kinders wil hulle in iemand se skoene kan plaas ter wille van die versekering wat dit bied om 'n goeie voorbeeld te volg.

2. **Emosionele intelligensie** – Hoe beter jy jouself ken, hoe makliker is dit om jou sterkpunte te benut en bewus te wees van jou swakpunte. 'n Mentor help jou om jou veronderstellings en oortuigings te bevraagteken.

Jy as ouer, voog of onderwyser het self al baie foute gemaak sonder dat iemand jou daarop gewys het.

3. **Vinniger oplossings** – Entrepreneurs kyk dikwels hul eie foute mis. 'n Vars perspektief kan jou dalk help om vinniger 'n oplossing te vind.

As ouer, voog of onderwyser kan jy jou ervaring gebruik om die kind te help en raad te gee.

4. **'n Groter netwerk** – Jou mentor het sy eie netwerk van diensverskaffers, spesialiste, hulpbronne en beleggers. As jou mentor vertrou in jou besigheid het, sal sy netwerk jou ook vertrou en ondersteun.

As ouer, voog of onderwyser kan jy kinders help om hulle horisonne te verbreed.

5. **'n Langer leeftyd vir die besigheid** – Sowat 30% van besighede oorleef nie die eerste twee jaar nie, en 50% haal nie vyf jaar nie. Maar die verpakkings- en verskeppingsreus United Parcel Service of America (UPS) sê hul navorsing wys 70% van besighede wat mentorskap ontvang, oorleef die gevare van die eerste vyf jaar.

Dit is belangrik dat jy as ouer, voog of onderwyser as mentor vir kinders optree, omdat hulle nog nie self die grootmenslewe betree het nie. Kinders moet by volwassenes leer. Gee raad en ondersteun hulle.

HOE OM 'N MENTOR TE KIES

As jy wil voordeel trek uit 'n besigheidsverhouding met 'n mentor, moet jy seker maak jy kies die regte mentor. Moenie sommer die eerste persoon aan wie jy kan dink vra om jou mentor te wees nie. Vra eers die volgende vrae:

- Wie het reeds die uitdagings oorkom waarmee ek worstel?
- Het ek respek vir die persoon?
- Wil ek oor 10, 20 of 30 jaar soos daardie persoon leef en werk?
- Maak die persoon my opgewonde oor my besigheid?
- Het ek lus om gereeld met die persoon te gesels, byvoorbeeld as ek hom/haar weekliks, maandeliks of een maal per kwartaal moet raadpleeg?

Maak nou 'n lys van jou behoeftes en gaan gesels met die persoon wat jy gekies het om jou mentor te wees. Verduidelik waarom jy na 'n mentor op soek is en waarom juis hy/sy die geskikte kandidaat is.

Baie bekendes het 'n mentor gehad: Plato s'n was Sokrates, Warren Buffet s'n was Benjamin Graham, Alexander die Grote s'n was Aristoteles, en Thomas Jefferson s'n was George Wyth. Moenie die geleentheid by jou laat verbygaan nie.

DIE DRIE “WONDERSADE” VAN ENTREPRENEURSKAP WAT OUIERS KAN PLANT

Daar is 'n jong gesig vol hoop in ons midde wat so graag 'n verskil wil maak, iemand wat na jou opsien – jou wysheid, kennis en insig – om die rigting aan te wys en 'n woordjie van bemoediging te spreek.

Wat sal jy vir hierdie kind aanbied? Geld? 'n Beurs om eendag te gaan studeer? Advies? Jy kan so teleurgesteld wees as jy die verkeerde keuse maak. Geld word dikwels verkwis of nie produktief aangewend nie. 'n Universiteitsgraad gaan soms meer oor status as oor die wil om te leer of oor karakterbou. Advies word dikwels verontagsaam, maar ondervinding is die beste leermeester.

Hier is 'n radikale voorstel. Daag die kind uit om die eerste drie uitdagings van 'n entrepreneur se pad na sukses aan te pak:

1. **Maak iets met jou eie hande.**
2. **Verkoop jou produk (op 'n veilige manier) aan vreemdelinge.**
3. **Beleef die vryheid (en verantwoordelikheid) van 'n bietjie ekstra sakgeld.**

Klink dit dalk te maklik? Elkeen van hierdie “wondersade” sal kinders iets leer, hulle inspireer en hul selfvertroue bou vir die jare wat kom. Hou hulle van ’n veilige afstand af dop en geniet hul sukses. Wie weet, dalk ontdek jy ook opnuut jou eie entrepreneurskapgees.

1) MAAK IETS MET JOU EIE HANDE

Die eerste ontdekking wat ’n jong entrepreneur moet maak, is die vreugde daarvan om iets met jou eie hande te maak, om iets heeltemal nuut te skep. Dit beteken om grondstowwe, ruwe, onverwerkte materiale uit die natuur te vat en jou tyd, talente en energie te gebruik om dit te omskep in iets wat vir die eienaar van waarde sal wees. God het vir ons die vermoë gegee om te skep net soos wat Hy geskep het. Elke kind verstaan dit reeds: die plesier daarvan om iets te verf, om iets uit klei te maak, of om Lego’s aanmekaar te sit. Daar is iets in ons DNS wat ons aanmoedig om te skep en te bou.

Mettertyd sal die kind wat iets skep nuwe gawes en talente ontdek en agterkom wat die genotvolste is. Herhaaldelike gebruik sal die vonk van genieting koester totdat dit later die lig op die tiener of jong volwassene se pad word wat hom/haar help om ’n lewensroeping te vind.

Terwyl kinders hard werk om iets te skep, ontdek hulle die wonderlike sensasie van iets wat so genotvol is dat dit voel of die tyd stilstaan. Ons het dit al almal ondervind – die oomblik wat jy opkyk van die taak af en wonder waar die tyd heen is; die vreugde daarvan om iets na die beste van jou vermoë te doen. Dit is die soort vreugde wat jou laat oefen totdat jou meesterskap jou tussen die res laat uitstaan. Dit lei tot ’n waarlik goeie selfbeeld – die stil, sterk trots wat spruit uit sukses. Dit is ’n belangrike les om te leer: die beloning vir werk lê daarin om iets goed te doen.

Mettertyd sal kinders leer daar is maniere om sekere goed makliker te maak. Oefening verbeter beide spoed (doeltreffendheid) en gehalte (effektiwiteit). Hulle sal besef sekere take kan suksesvoller in groepe aangepak word; dit lewer vinniger ’n groter aantal items. ’n Vennootskap met iemand wat ander talente as jy het, kan ook vir beide partye voordelig wees.

Die eerste lesse wat die toekomstige entrepreneur moet leer, is om iets te skep of bou, en om sy/haar visie met ander te deel wat helpers of werknemers kan word.

2) VERKOOP JOU PRODUK (OP ’N VEILIGE MANIER) AAN VREEMDELINGE

Die tweede ontdekking wat ’n jong entrepreneur moet maak, is die vreugde daarvan om iets wat jy self gemaak het aan ’n vreemdeling te verkoop. Die indruk wat jou eerste verkope maak, kan lewenslank duur – daardie opwinding dat jou skepping vir iemand anders iets beteken en soveel waarde het dat die persoon daarvoor betaal.

Enige kind wat iets verkoop moet natuurlik vir veiligheidsredes voog- of ouertoesig hê.

Dit verg baie waagmoed om iemand aan wie jy jou produk of diens wil verkoop, te nader; veral as dit jou eie skepping is. Dit verg net soveel moed om iemand te bel, veral as 'n vorige kliënt jou skepping verwerp het. Uit die verkoopaksie leer die kind dat die koper en verkoper waarde vir hul geld moet kry; albei moet wegstap met meer as wat hulle gegee het. Uit onsuksesvolle verkoops pogings leer kinders dat mislukking nie lewensbedreigend is nie al krenk dit jou ego. Na 'n paar “verwerpings” leer hulle om te onderskei tussen hulself as mens en hul skepping, en dan maak dit minder seer. Die meeste volwassenes beskou kinders as “oulik” en tree vriendeliker teenoor hulle op as teenoor volwasse entrepreneurs. Daarom help dit om hierdie les as kind reeds te leer eerder as in die toekoms as volwassene.

Baie volwassenes beskou die verkoopelement van entrepreneurskap as “vuil” besigheid – soos bv. wanneer mense “pirate” DVD's langs die pad verkoop om 'n inkomste te verdien (onetiese optrede). As kinders egter verstaan wat entrepreneurskap is, sal hulle verkope as 'n diens beskou – 'n poging om te voorsien in iemand se behoefte. Kinders met 'n natuurlike vermoë om iets te verkoop, kan 'n span verkopers met 'n ruim aanbod produkte en dienste lei.

Om 'n produk of diens aan 'n vreemdeling te verkoop, bevorder respek teenoor ander. Jy leer dat die geheim van verkope is om op die kliënt se behoeftes te fokus. Egosentriese voorleggings is baie ondoeltreffender as om te luister, vrae te vra en jouself in jou kliënt se skoene te plaas. Jy leer om tyd, energie en geld te spaar deur te fokus op die kliënt wat vandag wil koop, sonder om dié te vervreem wat dalk môre belangstelling kan toon.

3) BELEEF DIE VRYHEID (EN VERANTWOORDELIKHEID) VAN 'N BIETJIE EKSTRA SAKGELD

Geld wat in liefde gegee word sonder dat dit verdien is, kan sleg wees vir kinders. Om geld te verdien, is egter 'n kragtige seëning. Dit leer die kind die waarde daarvan om jou natuurlike gawes, energie en tyd te gebruik in ruil vir geld waarmee jy iets kan koop wat jy graag wil hê. Dit leer die kind ook die wet van bewaring – 'n mens moet geld wat jy verdien het versigtig gebruik, want dit neem tyd en moeite om nog te verdien. Die kind leer om ryk te word, moet jy minder spandeer as wat jy verdien, en die kosbaarste is die vryheid om jou tyd en geld te spandeer soos jy wil.

Dit is ware vryheid: om te kan kies wat jy wil doen, en die vrugte van jou werk te ruil vir iets wat jy waardevoller ag. Ware wysheid is om iets te hou vir onverwagte geleenthede of terugslae, sodat jy jou vryheid in die toekoms kan behou.



