

# Hoe top-entreprenneur 'n besigheid gebou het

**Johan Eksteen**, eienaar van Agricon, is as die algehele wenner van die 2016 Entrepreneur van die Jaar-kompetisie aangewys. Hy deel sy suksesverhaal.

**T**erwyl hy net langer as 20 jaar gelede sy meestersgraad in volhoubare landbou voltooi het, het Johan Eksteen besef daar is 'n behoefte aan verpillingsmasjiene wat aan die vereistes van Afrikaboere voldoen.

Johan het destyds gesien dié masjiene kon net uit Europa of Amerika ingevoer word en was meestal op grootskaalse produksie gerig, wat vir Afrika se kleinboere onbekostigbaar en onprakties is. Hy het toe Agricon Pelleting begin om masjinerie te vervaardig wat meer geskik is vir die plaaslike en pan-Afrika-mark.

**Johan Eksteen, Entrepreneur van die Jaar vir 2016 (regs), met sy kollegas Mzolisi Ngxoni (middel) en Elliot Klaas (links).**

## Wat is verpillingsmasjiene?

**Verpillingsmasjiene word gebruik om organiese materiaal tot klein, droë korrels vir dierevoer en kunsmis te verwerk.**



## Markleier

Vandag is sy besigheid 'n markleier wat na die hele vasteland uitvoer. Oor sy aanwysing as wenner van die 2016 Entrepreneur van die Jaar-kompetisie, geborg deur Sanlam en Business Partners, sê Johan: 'Dis wonderlik en dis gratis reklame! Dit het so baie gedoen om blootstelling vir my besigheid te gee - en net om ander te laat erken dat al my harde werk die moeite werd was.'

## Afrikagerig

Die maatskappy se sukses is deels daaraan te danke dat hy verpillingsmasjiene vervaardig wat op enkelfasekrag loop - die soort wat die meeste huise het. Een masjien kan ook 'n verskeidenheid stowwe verpil. Plantstowwe kan byvoorbeeld in veevoer omskep word, en diere-afval in kunsmis. Agricon belê in die opvoeding van sy kliënte oor die verskillende maniere waarop die masjiene waarde vir hul plase kan toevoeg.

'Ons laat kliënte ook toe om hul masjiene in te ruil. As iemand 'n masjien gekoop het wat 'n halwe ton korrels per uur kan maak, en sy mark het skielik gegroei en hy moet 'n ton per uur lewer, verskaf ons baie goeie inruilwaardes, want ons wil daardie kliënt se besigheid behou,' verduidelik Johan.

Die maatskappy fokus ook op naverkoopdiens en onderhoud om met buitelandse verskaffers mee te ding.

'Ek dink ons diensoriëntering vir die Afrikamark is een van ons suksesse. As 'n kliënt met 'n masjien sukkel, kan hy net die foon optel en met iemand praat, of ons sal 'n tegnikus na hom toe stuur. Dit kry jy nie van jou Europese, Amerikaanse of Asiatiese verskaffers nie.' ■

## Johan se sake-advies

**Entrepreneurs het 'n natuurlike vermoë om geleenthede raak te sien. Diegene wat waarskynlik die beste gaan vaar, is dié wat hul besighede sonder eksterne belegging kan begin, sê Johan.**

**As jy beleggersgeld nodig het om 'n besigheid te begin, gaan jy waarskynlik nie die besigheid aan die gang kry nie, waarsku hy.**

**'Om 'n suksesvolle entrepreneur te wees moet jy kontantvloei na jou besigheid kry - nie van banke en beleggers nie, maar uit produkverkope.'**