Vrywilligers van Durbanville bied 50 ure per week leesvaardigheidslesse vir leerders aan. Anrico Kouter (links), Siya Madikwa en Emile November, leerders van die Valley Primêr, kry elke week ekstra lesse by die vrywilliger, Elizma Kotze (middel). Saam met hulle is die skoolhoof, Priscilla August (links) en die bestuurder van die Capespan-stigting, Ansonette van der Merwe.

Priscilla August en Ansonette van der Merwe het binne twee jaar die Valley Primêr in Durbanville op sy kop gedraai.

Ansonette van der Merwe (links), bestuurder van die Capespan-stigting, en Priscilla August, hoof van die Valley Primêr, by 'n nuwe vraghouer-klaskamer waar ekstra leesvaardigheidslesse aangebied word. Foto's: DEON RAATH

Hulp sonder 'n agenda

'Skuif sakebrein opsy en sien die ménse'

Anika Marais

KAAPSTAD. – Nóg skole nóg die sakewêreld kan dit meer bekostig om vir die regering te wag om die onderwys reg te ruk.

"Ons vra te veel van die regering en ons dink te min oor wat ons kan doen met dit wat ons reeds het," sê Ansonette van der Merwe, bestuurder van die Capespan-stigting.

En met hierdie houding het sy en die hoof van die Valley Primêr in Durbanville, Priscilla August, binne twee jaar dié plaasskooltjie heeltemal op sy kop gedraai.

"Maar dis belangrik vir ondernemings om te besef hulle kan nie net by 'n skool inbars met al die oplossings nie," het Van der Merwe gemaan.

"Dit gaan oor hande vat, die probleme identifiseer en sáám oplossings vind."

As deel van die Partners for Possibilities-projek het Van der Merwe en August vir 'n jaar kursusse in leierskapsontwikkeling en projekbestuur bygewoon om albei leiers op te lei om die skool se probleme aan te pak.

Dié projek bring ondernemings in kontak met behoeftige skole in hul omgewing. 'n Boek wat die suksesverhale vertel wat uit die projek gespruit het, het pas verskyn.

Twee jaar later en 25 vrywilligers uit die Durbanville-omgewing bied nou weekliks 50 ure se ekstra leesvaardigheidslesse by die Valley Primêr aan. Twee nuwe vraghouer-klaskamers is ingerig en twee ouerskapskonferensies is vir ouers aangebied.

> **"Dit gaan oor hande vat, die probleme identifiseer en sáám oplossings vind.**

"Ons grootste probleme is dat ons ouers nie betrokke is by hul kinders se ontwikkeling nie, want hulle is te besig om te werk en die pot aan die kook te hou," het August gesê.

"Ons kinders kom by die skool met 'n groot agterstand in leesvaardighede en dan druip hulle in gr. 1 – nié omdat hulle dom is nie, maar omdat skooltaal baie anders is as die taal wat by die huis gepraat word."

Maar ná twee jaar gaan dié twee leiers se paaie nie skei nie. Hulle beplan reeds aan die volgende ouerbyeenkoms én om die tuin voor die skool 'n nuwe voorkoms te gee.

"Dis belangrik vir ondernemings om te besef hulle kan nie eenvoudig net kospakkies by skole aflaai, foto's neem en wegry nie.

"Ja, soms het skole T-hemde of waterbottels nodig, maar moenie met jou eie agenda kom nie. Pas by die skool se behoeftes aan en skep iets waarby leerders jare lank gaan baat vind," sê Van der Merwe.

Sy het juis in dié proses geleer om soms haar sakebrein opsy te skuif en na die mense agter die probleem te kyk.

"In die sakewêreld is ons taakgeoriënteerd en ons dink nie heel eerste aan mense nie, want jy móét eenvoudig iets uitrig met die geld op die tafel. Maar in dié projek moes ek met die tempo van die mense en die kinders van die skool werk. Ek kon nie vooruit hardloop nie."

Só ook pas die skoolhoof deesdae sakebeginsels by haar skool toe.

"As ek nou geleenthede hier by die skool moet reël, organiseer ek dit soos 'n projekbestuurder," vertel August. "Ek is nou doelgerig. Ansonette het my geleer: As jy 'n doel het, wyk jy nie daarvan af nie, hoor? Jy hou koers!"

Klein optredes vorm jou vir die grotes

Entrepreneurs
THARIEN HATTINGH

Tharien Hattingh gesels met Stuart Reece, 'n musikant oorspronklik van Port Elizabeth wat nou in Johannesburg 'n bestaan maak uit sy musiek.

Wie is jy, Stuart Reece?
Ek is 'n musikant. Ek is 'n kitaarspeler, sanger, liedjieskrywer en entrepreneur.

Hoekom verwys musikante na hulself as entrepreneurs?
Jy moet 'n entrepreneur wees om te oorleef in dié bedryf. Om as musikant te werk, bedryf jy eintlik jou eie onderneming. Die musiekkomponent van die onderneming is jou produk wat jy verkoop en is slegs 40% van die onderneming, die ander 60% bestaan uit komponente wat by alle ander ondernemings teenwoordig is. Ek moet daagliks bemarking doen, kwotasies uitwerk, fakture uitstuur, skuld invorder, my webblad en sosiale media op datum byhou en met kliënte en ander musikante konsulteer.

Vra mense ooit wanneer kry jy 'n regte werk?
Ek het 'n regte werk! Vermaak is my werk. Daar is 'n groot behoefte aan vermaak en mense besef nie dat die musiekbedryf 'n sake-industrie uit eie reg is nie.

Hoe het jy begin?
Ek speel al vanaf 13-jarige ouderdom kitaar en het al in verskeie kerk- en skoolorkeste gespeel. Ná skool het ek probeer studeer en 'n paar los werkies ook gehad, maar ek het besef musiek is my passie.

Ek het in my vrye tyd as musikant begin werk en vinnig besef ek kan finansieel oorleef as musikant. Op 21 het ek besluit om voltyds as musikant te werk. Ek het 'n paar *gigs* per week gedoen en só genoeg geld gespaar om my eerste album op te neem.

Wat is jou toekomsdroom?
My langtermyndoel is om 'n oorspronklike kunstenaar te word wat slegs my eie liedjies speel. Op die oomblik sluit my repertoire heelparty bekende liedjies van ander kunstenaars in. Dit is wat die gehore vereis en ek weet dit is een van die stappe wat ek moet doen om by my langtermyndoel uit te kom.

As kunstenaar moet