

**DIE ONDERNEMING**

LIGGING
Modimolle, Limpopo

PLAASNAAM
Lusthof

ONDERNEMING
Konfyt, blatjang en
ingemaakte vrugte

TYDPERK IN BEDRYF
17 jaar

WERKERS
14 heeltjys

STRUIKELBLOKKE
Geen geld om onderneming
te begin

VISIE
Om keurgraad-produkte oor
die land heen te lewer



Genadeprojek het vlerke gekry

Met net twee potte het sy 17 jaar gelede onder 'n afdak by die huis begin konfyt kook. Wat as 'n genade-projek begin het, het uitgekring tot 'n reuse sake-onderneming. Haar produkte is landwyd bekend vir hul goue etiket.

KORTOM

Ina se produkte word in Limpopo, die Vrystaat, Mpumalanga, Gauteng, die Kaap, KwaZulu-Natal en Namibië verkoop.

Keurgraad-produkte met die goue etiket word deur die Departement Landbou getoets en is oor die land heen in aanvraag.

'Ek dink jy moet hou van dit wat jy doen en weet hóé om dit te doen. Jy moet ook baie deursettingsvermoë hê, want dit is bitter harde werk. Vir ses dae per week werk ek lang ure.'

na Lessing van Nylstroom, oftewel Modimolle, in Limpopo, is 'n nederige boervrou met 'n onwrikbare geloof in haar Skepper.

Op die gasteplaas Merwenstein buite Bonnievale waar Ina en haar man, Danie, tuisgaan, vertel sy waarom hulle in dié Wes-Kaapse dorp kuier: "Een maal per jaar kom ek en Danie vir ses weke met 'n bussie en sleepwa Bonnievale toe om vye en perskes in die omgewing te koop. Ons bring ons eie stowe en kastrolle saam. Die bottels en gas word afgelewer. Die werkers kom met die trein. "Ons huur elke jaar 'n pakskuur, koop die vrugte plaaslik by boere en verwerk dit alles hier. Die klaar gebottelde produkte word op palette gepak en met vragmotors na Nylstroom vervoer," vertel Ina.

As plaaskind van die Bosveld was Ina altyd doenig in die kombuis. Sy het by haar ma geleer hoe om vrugte op die outydse manier in te lê en konfyt te kook. Daarom het sy ook ná skool 'n graad in huis-houdkunde verwerf.

Ina en Danie boer op Lusthof, 'n beesplaas van 180 ha, sowat 7 km buite Modimolle.

"Aanvanklik het ons met volstruise ook geboer, maar dié bedryf het maar gesukkel en daarom het ons vandag net 'n klein beesboerdery. Toe die kinders amper almal op hoërskool was, het die plaas nie regtig 'n inkomste gehad nie en die volstruisbedryf was dood. Ons het geldelik erg noustrop getrek en dringend nog 'n inkomste nodig gehad. Ons oudste dogter moes ná matriek vir drie jaar in die buiteland gaan werk om vir haar universiteitstudies te help spaar en ek het besef ek moes uitspring en help,"

vertel Ina.

Maar eers wou sy 'n ander vrou, wat geldelik gesukkel het, help deur konfyt te kook en dan te verkoop. Dié vrou wou dit nie doen nie en Ina het op eie stoom daarmee voortgegaan. Met net twee gasstofies en twee potte van 30 liter elk. "Die grootste probleem was dat ek nie geld gehad het nie. Maar ek moes vrugte, suiker en bottels koop en vir arbeid betaal. Ek het R5 000 daarvoor by my skoonpa geleen.

"Ek het aanvanklik my konfytbedryf as 'n genade-projek gesien. Die eerste kooksel was stamvrugkonfyt, 'n vruggie wat aan die stam van die bome groei wat in ons berge voorkom. Ek het met 200 botteltjies konfyt begin. Ná skool het ek die konfyt ingelaai en dan moes die kinders dit plaaslik help smous by ondernemings op die dorp.

"My kinders, Ané (32), Daleen (30), Natan (29), Jana (26) en Nicolet (23), was aanvanklik skaam vir my konfyt. Maar hoe ouer hulle geword het, hoe groter het hul waardering vir my onderneming geword. Vandag is hulle trots op wat ek vernag het."

Ina het al haar botteltjies by die plaaslike koöperasie gaan koop. Ná die stamvrugkonfyt het maroelajellie gevolg en toe kweperkonfyt. Waar sy met die hulp van 'n enkele werker begin het, moes sy goue nog twee vroue kry om te help. Ina se produkte het gegroei om kweperkonfyt, kweperjellie, ingemaakte kwepers, halwelemonkonfyt, marmalade en aarbeikonfyt in te sluit. Sy het alles plaaslik van die hand gesit.

"Ek en Danie het ons kombi vol konfyt gelaai en is Pretoria en Brits toe om dit daar te bemark. Toe ons daardie aand moeg tuis kom, het ek nie één



HOOFFOTO: Ina se keurgraad ingemaakte perskes.

BO: Martha Thulare (links) en Enipha Segabetla besig om perskes in te maak.

LINKS: Ina se span werkers wat haar help om die vrugte te verwerk.

botteltjie konfyt verkoop nie! Maar ek het nie moed verloor nie. 'n Paar weke later het Danie en my seun die konfyt op Nelspruit en Lydenburg bemark en 'n paar padstalletjies het dié keer my konfyt gekoop. Ek moes dit elke drie maande aanvul sodra dit uitverkoop was,” vertel Ina. “Binne 'n jaar kon ek my skoonpa se geld terugbetaal.”

Geleidelik het haar besigheid momentum gekry. Al hoe meer plekke, soos padstalletjies, tuisnywerhede, geskenkwinkels en slaghuise wou van Ina se konfytprodukte koop. Benewens Limpopo, die Vrystaat, Mpumalanga en Gauteng, is haar produkte daarna in die Kaap verkoop, asook in KwaZulu-Natal en Namibië.

Ina se produkte sluit in konfyt (aarbei, appelkoos, stamvrug, mango, kweper, lemoen, maroelajellie, appelliefiekonfyt), blatjang (appelkoos, mango, maroela, vrugte en kweper) en ingemaakte vrugte (perske, kweper, stamvrug, kerriesperske, koejawel en aarbei). Haar gewildste produkte is vye- en perskekonfyt.

Sy het aanvanklik probeer regkom met die hulp van twee werkers. Soos haar besigheid uitgebrei het, het sy egter al meer mense in diens geneem.

Vandag het sy tot 14 mense wat haar help met die vrugte, van wie drie Sotho's en die res Zimbabweërs is. Sy gaan laai haar werkers elke dag in die swart woonbuurt in hul omgewing op. Ina gee soggens vir haar werkers onthut en smiddae middagete.

“Ons kom 'n lang pad saam en kom vreeslik goed oor die weg. Ek lei hulle self op en leer hulle alles wat hulle van konfytmaak moet weet. Die vroue kry dikwels van die orige konfyt om huis toe te neem.”

Die omgewing vind ook baat by Ina se konfytonderneming omdat sy dikwels die orige konfytstroop vir die plaaslike kinderhuis gee wat dit dan gebruik as hulle patats of pampoen kook. Soms skenk Ina ook van haar produkte vir die bejaarde-tehuis.

Met verloop van tyd het sy haar onderneming van die afdak, waar sy aanvanklik begin werk het, na die buitekamer verskuif. Later het hulle 'n kookhuis aangebou wat met tien gasstowe en tien potte toegerus is. Ná sewe jaar het die onderneming só gegroei dat sy deesdae 60 gasstowe en 60 potte gebruik om konfyt te kook.

Volgens Ina het sy nog nooit regtig haar produkte bemark nie. Bloot gesmous. “Daaruit het die besigheid deur hoorsê net aangehou groei. Deesdae is dit mode om tuisgemaakte produkte op jou bord te hê. Mense bel of skryf dikwels vir my en vra raad oor konfytmaak of om te sê hoe lekker my konfyt is. Dié gebare is vir my 'n groot aansporing.”

Ina se konfyt-onderneming het binne 17 jaar vertienvoudig. “Elke jaar is die verkope beter ondanks die land se huidige ekonomiese klimaat. Soveel sô dat ons eindelijk met gemak ons vyf kinders se universiteitstudies kon betaal.”

Ina se keurgraad-produkte met die goue etiket – dit word deur die Departement van Landbou getoets – is deesdae landwyd in aanvraag. Haar oudste dogter, Ané, behartig nou die bemarking.

“Ek huur 'n groot perseel in Pretoria en het baie palette konfyt daarheen aangery. Ané het een werker wat haar help om etikette op te sit, bestellings te pak en met die aflewering te help.”

“Ek glo jy moet hou van wat jy doen en weet hóé om dit te doen. Jy moet ook baie deursettingsvermoë hê, want dis bitter harde werk.

“Ek is permanent nat van die sweet. Vir ses dae per week werk ek lang ure. Maar ek het al ervaar hoe die Here vir my krag gee om my werk te doen.”

LBW

NAVARAE: Ina Lessing, selfoon 072 236 2328. E-pos: admin@inalessing.co.za. Webwerf: www.inalessing.co.za.

SÓ SÊ INA



WAT IS JOU STERKSTE EIENSKAP AS ENTREPRENEUR?

Ek dink groot, maar realities. En ek is bereid om kanse te waag.

WATTER EIENSKAP BEWONDER JY DIE MEESTE IN ANDER ENTREPRENEURS?

Kreatiwiteit. Ek is elke keer opgewonde as ek iets nuuts sien.

WAT WAS DIE BELANGRIJKSTE IMPAK VAN JOU ONDERNEMING OP JOU AS MENS?

Ek het geleidelik gegroei en het geleer dat sukses nie sonder harde werk en deursettingsvermoë kom nie.

WAT LAAT JOU VOORTGAAN IN MOEILIKE TYE?

Sonder die ondersteuning van my man en kinders sou ek nie dié werk kon doen nie. Daar is soveel mense wat swaarkry en dit maak my soveel meer dankbaar vir die talente waarmee die Here my so ryklik geseën het.

AS JY IN EEN SIN RAAD KON GEE AAN 'N NUWE ENTREPRENEUR, WAT SOU DIT WEES?

Gryp geleenthede aan en maak seker jy weet wat jy doen. Glo daarin en geniet dit.