



Habitat Techno (Pty) Ltd. Reg No: 2014/ 156847/ 07). [Industriël en Huishoudelik].  
www.habitatgroup.co.za & www.thebeeman.co.za. 076 756 0801. habitatgo@gmail.com.  
Konvensionele- en Eko-vriendelike Probleemoplossing: Miere; bye; water; swamme; bome; peste  
& plaë. Toerusting Herstel / Vervang: Konveksie-, Induksie- en Wankel-Tegnologie; verkoeling;  
boorgate; konstruksie; sonkrag en sonwaterverwarming. **Terrein- en Energie-Oudits.**  
*Die lewe van 'n ware leier is soos 'n boom wat vrugte dra vir geslagte wat nog na hom kom.*

## VOETVAL:

Vroue-Ondernemings en Ekovriendelike Tegnologie vir 'n Volhoubare Aardse Leefstyl.

PLEK:  
TYD:  
DATUM:

### PROGRAM: STIGTINGSVERGADERING.

#### A]. VERWELKOMING en INLEIDING.

1. Die behoefte van private huishoudings
2. Die behoefte van restaurante, hotelle, gastehuse en kleinhandelondernemings.
3. Die behoefte van groot ondernemings en ontwikkelaars.

#### B]. KONvensionELE ELEKTRISITEIT.

ESKOM-monopolie – prys van elektrisiteit & korrupsie.

Besoedeling – Steenkool, gas, hout, ekostelsels, kernkrag, water, internasionale druk. Wind en son.

#### C]. EKOvRIENDELIKE ELEKTRISITEIT:

Wind, son, lig, magnetisme, kinetiese energie.

Indien u meer besonderhede verlang oor die verskuiwing van beleggings in olie na alternatiewe ekovriendelike ontwikkelings omdat groter opbrengs verkry word, kyk na J].2.3 hieronder.

#### D]. HYBRIDE TEGNOLOGIE.

#### E]. ENERGIE-oudIT.

#### F]. PRIVAAT HUIshOUDINGS.

1. Lugreëling (gas) – Koeltoring (verkoelde lug), nie noodwendig 'n 'toring'.
2. Stoofplaat (weerstand) – Induksieplaat (magnetisme).
3. Geiser (weerstand, elektriese waterverwarmer) – Hittepomp (baie minder elektrisiteit), ook gekoppel aan geiser met of sonder element – Sonwaterverwarming (son-hitte), ook gekoppel aan geiser met element.
4. Oond (weerstand) – Konveksie-oond.
5. Gloeilamp (weerstand) – Ligte wat nie 'gloei' nie.
6. Vloei van warm- en koue lug.
7. ESKOM-krag (besoedeling); hout en steenkool (besoedeling); gas (besoedeling); kernkrag (besoedeling en bestraling waarvan heelwat voorbeelde wereldwyd); wind (bedryging van reeds bedreigde spesies) – Sonpanele.
8. Beter verkoopprijs van die eiendom (verskil baie meer as koste van oorskakeling).

#### G]. KLEINHandEL-ONDERNEMINGS; RESTAURANTE; GASTEHUISE; HOTELLE; KANTORE; MOTORHAWENS; ens.

1. Bestuur van lugvloei; aanwending van warm- en koue lug; en besparing op konvensionele toerusting in gebruik.
2. Voordele van F] 1 tot 8.

#### H]. GROOT ONDERNEMINGS EN ONTWIKKELAARS.

1. Ekovriendelike bouplanne.
2. Bruto-inkomste uit verhuring.
3. Bestuur van lugvloei; aanwending van warm en koue lug; en besparing op konvensionele toerusting in gebruik.
4. Beleggings met groter opbrengs.
2. Voordele van F] 1 tot 8.

## I]. OORSKAKELING NA EKOVRRIENDELIKE KRAG EN TOERUSTING

1. Stelselmatige oorskakeling van toerusting.
2. Volledige oorskakeling van toerusting.
3. Stelselmatige oorskakeling van elektrisiteit.
4. Volledige oorskakeling van elektrisiteit.

## J]. WAT BIED V O E T V A L VIR ONS DAMES?

Dit is eintlik twee afsonderlike vrae. Beide kom van mense wat besorg is oor die omgewing:

1. VRAAG: 'Ek wil nie 'n sakevrou wees nie. Sal lidmaatskap vir my die moeite werd wees as ek net toerusting koop vir myself (my eie woning)?'

ANTWOORD: U wen uit i) goedkoper toerusting; ii) besparing op elektrisiteit; en iii) om kommissie te verdien op (-)werwing van besigheid by nie-lede, 'n persentasie waarop u plaaslike VOETVAL-tak besluit; en (=)werwing van nuwe lede, 'n persentasie waarop nasionaal besluit word (helfte van huidige 10%).

2. VRAAG: 'Ek stel belang in Rand en sent, ek wil van my huis af 'n goeie salaris hieruit verdien. Kan VOETVAL dit vir my bied?'

ANTWOORD:

- 2.1 U sal dieselfde wen as 'n dame wat net lid is i) om goedkoper toerusting te kry; ii) vir besparing op eie elektrisiteitsverbruik; en iii) om kommissie te verdien op (-)werwing van besigheid by nie-lede, 'n persentasie waarop u plaaslike VOETVAL-tak besluit; en (=)werwing van nuwe lede, 'n persentasie waarop nasionaal besluit word (nie net die helfte soos vir lede nie, maar die huidige volle 10%, omdat u 'n KAPITALE lid is).
- 2.2 U gaan egter ook finansiële voordeel trek uit een of meer van i) kwotasiefooie; ii) energie-oudits; iii) grootmaatafslag; iv) 50% van winste vir Kapitale lede; v) gratis aandeel in beplande openbare maatskappy wat beoog om te noteer; vi) tegniese- en verkoopsopleiding; vii) vergoeding vir selfwerkzaamheid.
- 2.3 Indien u benewens KAPITALE lidmaatskap ook dink aan beleggings in alternatiewe, ekovriendelike tegnologie, is kontakbesonderhede beskikbaar. Dit sluit in, webtuistes en e-posadresse van plaaslike en internasionale ondernemings.

Sulke beleggings word deur u en die deponitnemer persoonlik en vertroulik gedoen. Raadpleeg egter u eie makelaar oor alle beleggings wat u doen. U makelaar kan ook namens u optree indien u hom instruksies gee.

Die jaarlikse opbrengs op beleggings in ekovriendelike tegnologie word strykdeur gesien as groeiende verbetering teenoor ander energie-beleggings.

Ons sien die groeiende beleggingsmoontlikhede al hoe meer in koerante, tydskrifte, die sosiale media, ens. Vir artikels wat in Januarie 2017 verskyn het op Facebook en LinkedIn, klik [hier](#)

## K]. WAT IS DIE GRONDSLAG WAAROP VOETVAL STAAN?

**Die Grondslag van V O E T V A L is die vryemark-stelsel.**

Die basiese reël in enige vrye-ekonomie wêreldwyd is:

- **Slegs as geld skaars is bestaan daar 'n ekonomie.**
- Daar moet dus kompetisie wees vir die verkryging van geld – jy moet dit verdien.
- Of jy werk vir 'n salaris en of jy in besigheid is, die persoon wat nie vinger trek nie, sal minder verdien as die een wat wel vinger trek.

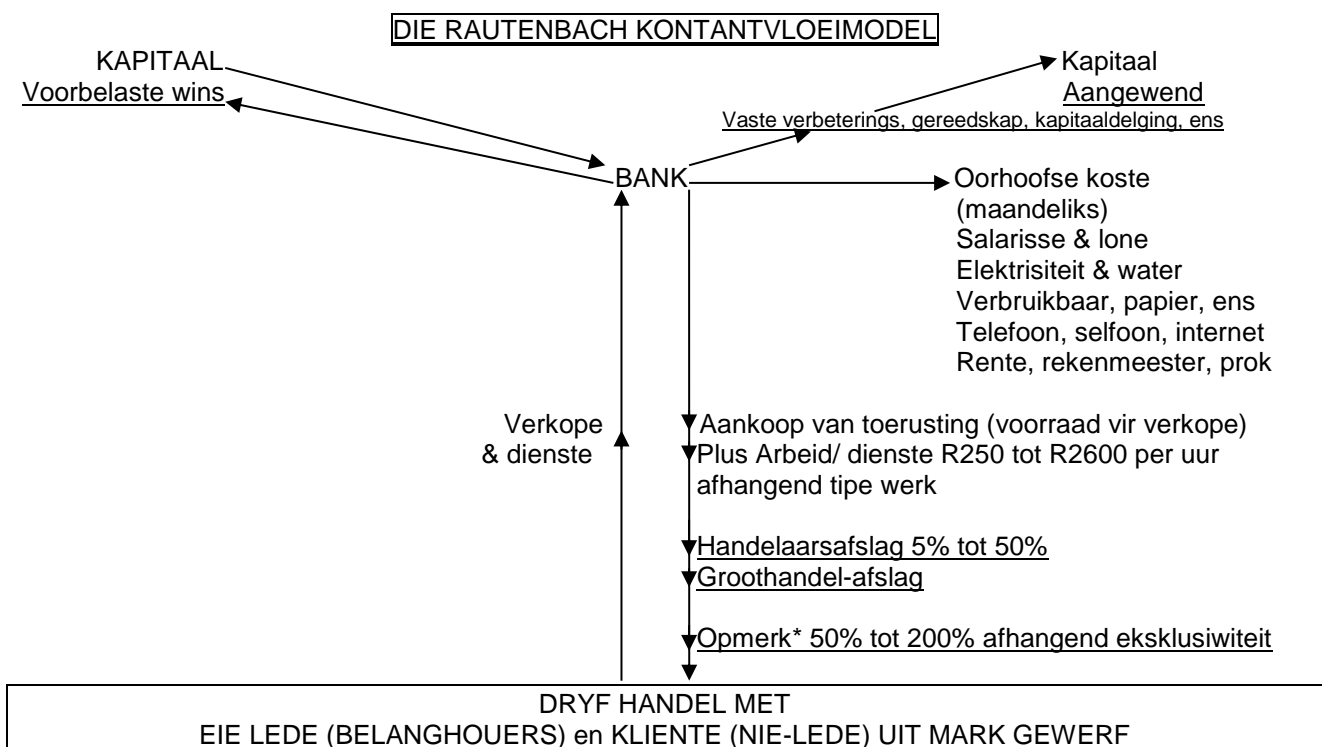
1. In gesinne/ huishoudings vandag teenoor 20 jaar gelede, word baie meer 'ekstra inkomste' verdien deur onder andere skoolkinders wat in winkels en restaurante werk; ouers wat op kleinmaat tuin- en groenteplantjies kweek en/ of verkoop, handwerk, kleremaak, kuns, fotografie, maak en verkoop van verversings, lekkernye, voedsel, ens.
2. Voor 1994 het besluitnemers van skole hul nie gesteur aan advertensies op omsendbriewe en skoolblaaie wat versprei word nie. Vandag doen elke skool dit – en veel meer. As u so rondom 40 of bietjie jonger is, sal u die verskil maklik sien.

Kyk na die advertensieborde ingange van skole; langs hul heinings; borge van spanne en byeenkomste; 'lapa's' wat verhuur word en self benut word vir sosiale byeenkomste; selfs kamers en woonstelle wat verhuur word.

3. Ander instellings soos kerke, het net soos skole, tekorte op hul begrotings gedelg deur lede, lidmate, ouers, ens, te vra vir skenkings as die jaarlikse basaar of tiekie-aand dit nie inbring nie. Vandag is daar kerke wat in pleks van basaars, feeste en selfs danse aanbied. In enkele gevalle is daar kerke wat afslaersondernemings besit en predikante wat polisse verkoop.
4. Soos wat geld skaarser geword het, was verenigings sonder winsoogmerk, verplig om deur wingewende projekte, die las van lidmaatskap op die skouers van hul lede, ligter te maak.
5. Sodra geld te min word begin ondernemingsgees en dus wingewende besigheid – die vryemark skop in!

#### LJ. WATTER BESIGHEIDSBEGINSELS HANDHAAF VOETVAL?

1. Die besigheidsbeginsels is ten eerste om kompetierend te wees. Dit kan insluit, voordele wat ander ondernemings nie het nie, of geleenthede wat hulle nie benut nie.
2. Tweedens is daar hulpmiddels waarvan elke onderneming gebruik kan maak. Een daarvan is –



Die skema van die Rautenbach-Kontantvloei-model is maklik en selfverduidelikend. Dit is vir enige onderneming dieselfde – van baie klein- tot baie groot sake-ondernemings. In die geval van u eie plaaslike onderneming, is die bestuur daarvan baie maklik en eenvoudig. Groei van die onderneming hang af van hoeveel besigheid gedoen word met lede; en met nie-lede. Uit die aard van die saak gaan u boekhouding groter eise stel soos wat verkope toeneem.

3. U eie (die plaaslike) tak van V O E T V A L is 'n vereniging met winsoogmerk. Dit beteken dat winste wat verdien word, onder lede verdeel word, presies soos wat winste in 'n maatskappy verdeel word onder aandeelhouers. 'n Lid is dus inderdaad 'n belanghouer wat deel in wins.
4. Behalwe vir betaling van 'n toetreefooi, is daar geen verdere geld betaalbaar om lid te bly nie. U plaaslike VOETVAL-tak begin funksioneer soos lede wat nie 'n kapitale bydrae lewer nie. Die bedryf daarvan is dus baie eenvoudig. Selfs al word u tak geweldig groot en finansiël sterk deur toetrede van Kapitale lede, bly die stelsel steeds eenvoudig vir die gewone lid.
5. Die verskillende komponente van inkomstes en uitgawes (kontantvloeiplan) van die onderneming werk soos volg:

- 5.1 KAPITAAL (links bo) word verkry van lede wat bereid is om kapitaal in te steek in ruil vir 50% van die winste wat verdien word, persentueel tot die totaal wat deur ander belanghouers ingesit is. Indien 'n lid dus die ekstra finansiële voordeel daarin sien, maak hy die bydrae en staan hy bekend as KAPITALE LID. Geen lid is verplig om 'n kapitale bydrae te maak nie.
- 5.2 Kapitale lede stel dus geld beskikbaar in ruil vir 'n groter aandeel in winste, i) vir aanvanklike kontantvloei benodig vir bedryfskoste (wederkerende maandelikse uitgawes) en ii) in enkele gevalle, vir verkryging van voorraad.
- 5.3 Koste van voorraad het in die algemeen nie finansiering nodig nie. In die bedryf is dit normaalweg die kliënt (koper) wat 'n groot genoeg deposito betaal en wat toerusting insluit wat aangekoop moet word. Die onderneming hoef dus nie self vooruit te betaal vir toerusting wat bestel word nie.
- 5.4 Ons het reeds hierbo verwys na beleggings wat binne die nasionale en internasionale alternatiewe energie-bedryf, besondere groei toon. Die potensiaal binne die Groep is egter ook baie belowend. Ons moet kortliks kyk daarna:
  - 5.4.1 Sodra 10 takke bestaan, word 'n jaarlikse kongres gehou wat deur alle Kapitale lede bygewoon kan word. Sodra die getal kapitale lede te veel word vir een kongres, word streekskongresse gehou waar afgevaardigdes gekies word vir die nasionale kongres.
  - 5.4.2 Afgevaardigdes kan 'n besluit van die nasionale kongres veto sodat dit eers goedgekeur moet word deur die streekskongres.
  - 5.4.3 Sodra daar nasionale byeenkomste plaasvind, sal die korporatiewe kennis en besigheidservaring, lei tot veel groter projekte, wat kan insluit i) sentrale aankope van voorraad vir takke; ii) navorsing en ontwikkeling van eie ekovriendelike projekte; en iii) gesamentlike beleggings in winsgewende megaprojekte.
6. Benewens kapitaalbehoefte is daar maandelikse oorhoofse kostes, middel-regs in die diagram hierbo. Voorbeelde is daaronder gelys en is eenvoudig en verstaanbaar.
7. Daarna volg twee lyne vanaf die BANK tot onder by die verbruiker/ koper. Die lyn aan die linkerkant wys die hoeveelheid geld wat verkry word uit verkope. Die lyn aan die regterkant wys die 'insetkoste'. Die insetkoste is baie belangrik vir u.
  - 7.1 Die aankoopkoste vanaf die vervaardigers vir 'n individu, is byvoorbeeld R100.
  - 7.2 Indien 'n kontrakteur by hulle koop kry hy 'n handelaarsafslag. Kom ons aanvaar dit is 'n afslag van 30%. Die prys vir produkte en die persentasie afslag vir kontrakteurs kan aansienlik wissel tussen vervaardigers, enigiets van 5% tot 50%.
  - 7.3 Groot kontrakteurs kwalifiseer vir 'n verdere afslag wanneer hulle groter hoeveelhede per keer aankoop. Dit word genoem, grootmaat-afslag. Kom ons aanvaar dit is 'n verdere 10% afslag, dan kos die produk hom R60 teenoor die R100 wat 'n individu sou betaal.
8. Wanneer 'n kontrakteur aan die verbruiker 'n kwotasie gee sal hy een bedrag gee wat sy aankoopkoste, plus oorhoofse koste dek en gewoonlik, arbeidskoste apart daarby. Vir aankoopkoste en bedryfskoste, maal hulle die aankoopkoste met 2 of 3, met ander woorde, R70 x 2 of x 3. Dan sit hulle arbeid daarby wat kan wissel tussen R250/ uur tot R2500 per uur.
9. Sy prys sal dus wees R70 x 3 (R210), plus arbeid waarvan die eerste uur meer is as die daaropvolgende ure (kom ons aanvaar dit is R800 vir die eerste uur en daarna R400 per uur. Die Habitat Groep kan vir VOETVAL-takke 'n handelaarsafslag en 'n Groothandel afslag beding tot takke gesamentlik hul eie kongresse begin hou en dus georganiseer is. Totdat u self mense oplei om die werk te doen kan u met 'n plaaslike kontrakteur namens al u lede onderhandel oor 'n billike fooi vir arbeid alleenlik. Eendrag maak mag!
10. Dit verduidelik baie eenvoudig hoe VOETVAL tot voordeel van sy lede funksioneer. Dit word in meer detail bespreek by stigtingsvergaderings en ook opgeneem in die handleiding wat elke lid ontvang.
11. Opsommend: Elkeen wil graag help om die vernietigende gevolge van die koolstofspoor te bekamp deur meer en meer groen spore te help trap. Elkeen wil graag so veel moontlik finansiële voordeel daaruit trek.  
Nie elkeen kan of wil in die bedryf van 'n besigheid betrokke raak nie. Daarom maak VOETVAL voorsiening vir die behoeftes van beide by wyse van gewone- en Kapitale lede.