



Die A-span. André de Villiers en sy vrou, Yvonne, by die twee bekere van die Fundi-4x4-uitdaging wat hulle twee jaar in 'n ry (2008 en 2009) gewen het.

André ken'ie van kannie

'Wat weet hierdie ou van *fô-by-fô*?' het menige rusbankkenner al hardop gewonder as dié snorman met die *two-tone*-kakkiehempeffens formeel op die kassie verduidelik hoe 'n mens 'n klipperige driffie behoort te benader. **Ali van Wyk** het probeer agterkom wat die baas van Safari Centre van 4x4 weet.

Ek vermoed as jy wil hê André de Villiers moet 'n berg klim, dan moet jy vir hom sê daai berg kan nie geklim word nie.

Jy kom dit gou-gou agter as jy met dié man praat. Hy't waarskynlik nog nooit in sy lewe gesit en wag vir beter dae nie. Hy lewe vir uitdagings en hy's gedrewe.

Toe André 'n paar jaar gelede sy TV-program op kykNET, *Safari 4x4-Roetes*, bekendgestel het, het sommige kykers hardop gewonder wat hom kwalifiseer as 'n kenner van 4x4-tegnieke.

Sy antwoord was om die taai Bridgestone-Fundi-4x4-uitdaging twee jaar in 'n ry te wen (een keer nogal in 'n Pajero). Toe kon niemand in sy vermoëns twyfel nie.

Op skool al het hy oor naweke in 'n onderdelewinkel gewerk, sy eie *beach buggy* in 'n garage gebou en as kaptein en haker vir die Bolandse Cravenweekspan uitgedraf.

Sy paadjie tot by Safari Centre was

ook soos 'n kronkelrige 4x4-roete. As die politieke situasie in Suid-Afrika nie in die vroeë negentigjare verander het nie, was André seker nou een van die top-militêre voertuigontwikkelaars ter wêreld.

As jong ingenieur was hy aan die stuur van die ontwikkeling van twee van Suid-Afrika se suksesvolste troepedraervoertuie – die polisie se Nyala en die weermag se Mamba, wat steeds in Afrika en die Midde-Ooste gebruik word.

Ek het uitgery na André se bosveldplekkie in die Waterberg om met hom te praat. Om by die nederige grasdakopstal sonder elektriese krag bo-op 'n koppie uit te kom moes ek heel gepas die bakkie hier en daar in laestrek sit.

Wat is die grootste fout wat ouens maak wat 'n 4x4 koop en dit wil uitrus? Baie mense maak 'n fout nog voor hulle by die 4x4-winkel kom: hulle koop die

verkeerde voertuig vir die bestemmings waarheen hulle wil gaan.

Die ou stap by die motorhandelaar in en sê hy soek 'n 4x4 om deur Afrika te toer. Wat verkoop die handelaar aan hom? Die kar wat hy in voorraad het.

Die klant koop dalk die mees gesofistikeerde voertuig, maar dit gaan nie in Afrika werk nie, want daar's nie onderdele nie, hy't laeprofielbande, hy kan nie op die 500 d.p.m.-diesel ry waar daar dalk paraffien in is nie... Afrika is nog Afrika, al sê ons wat vir mekaar.

Baie mense wat 'n pakket of polis gekry het, koop 'n 4x4 om deur Afrika te toer en rus daai voertuig toe tot die tande toe. Die helfte van daai goed gaan hy nooit gebruik nie. Iemand het hom die verkeerde raad gegee.

Dan, ná drie aande in die bos sê sy vrou sy hou nie meer hiervan nie. Hy't dalk die verkeerde stort gekoop en nou's

daar nie warm water vir haar stort nie.

Ouens maak nogal baie foute deur te veel en die verkeerde goed te koop. Voor jy begin koop, is dit belangrik om die regte professionele raad te kry.

Wat is die grootste bestuurfout wat 4x4-bestuurders aan die begin maak?

Hulle ken nie hulle voertuig nie. Dis 'n gereedskapstuk met ongelooflike vermoëns en jy moet hom ken. Weet jy waar's al die knoppies? Weet jy waarvoor is die knoppies? Weet jy hoe om dit te gebruik?

Jy sien 'n ou wat jare lank al byvoorbeeld 'n Land Rover ry, en dan koop hy vir hom 'n Toyota, wat anders werk, en dan verstaan hy nie die dryflyn en wat gebeur as jy die voertuig in 4x4 sit nie.

Hy weet nie of hy 'n sentrale ewenaar of 'n ewenaarslot op die as het nie.

Wat was jou gunstelingkar wat jy al besit het?

My ou groen Pajero, Monster, die 3,5 liter wat ek gehad het. Absoluut. Ek het hom 'n ruk gelede verkoop met kort dusant 500 000 km op. Dit was 'n 1998 3,5 DOHC 24 klep, langasafstand, petrol.

Ek het die petrol gekoop omdat dit vir my op daardie stadium oor die sleep van 'n boot gegaan het; nie oor 4x4-ry nie. Op 'n 4x4-hindernis verkies ek 'n diesel.

In al daai kilometers het hy my elke keer huis toe gebring. Ek het net twee keer probleme gehad met hom. Die een keer was net 'n *sideshaft*-seël. Ek het van Namibië af tot by die huis gery. Die ander keer het ek 'n tand *ge-strip* op die agterste ewenaar in Mosambiek en hy't my tot by die huis gebring.

Hy kon die gewig hanteer wat ons op die dakrak gesit het, hy't lekker gesleep en hy't regtig lekker gery. Hy was 'n *all rounder* en ek het hom vertrou.

Enige ander kar waarvan jy gehou het?

Die Amarok wat ek nou ry, is baie lekker. Vir die goeie ingenieur is die belangrike vrae nie noodwendig net of dit genoeg krag het of wat is sy 0-100 km/h-versnelling nie. Hy kyk na die hele pakket.

Die voertuig se veiligheid, rygerief, hanteringseienskappe, plek in die voertuig, ergonomie, alles is net eenvoudig daar, alles is net reg en die voertuig ry baie lekker.

Sal jy diep in Afrika daarmee gaan ry?

Ja, maar ek sou nie daarmee Kongo toe gaan nie. Hy's te gesofistikeerd.

Uit my oogpunt, as ingenieur, ontwikkel jy 'n voertuig vir 'n spesifieke eindmark. Die Amarok is ontwikkel vir 80%



Gereed vir aksie. André in sy weermagdae (heel bo). Dié *beach buggy* het hy op skool self opgebou (bo). Aan die begin van sy hoërskoolloopbaan aan die Hoërskool Hugenote op Wellington (links).



Nie bietjie trots nie. André was in sy ingenieursdae aan die stuur van die ontwikkeling van die polisie se Nyala- en die weermag se Mamba-voertuie. Hier is die Mambas op 'n militêre uitstalling in Doebai.

op die pad en 20% in die veld.

As ek in Afrika gaan ry, gaan ek heel moontlik 'n 76 Land Cruiser-stasiewa koop, want hy's ontwikkel vir 80% in die veld en 20% op die pad. As ek Kaap toe en terug moet ry en 'n paar 4x4-roetetjies gaan doen, dan kies ek 'n Amarok.

Hy vat frag ook mooi. Ek het nou die dag sowat 1,25 ton daarop gelaai en hy't ongelooflik goed hanteer op 'n grondpad.

Hoe het jy betrokke geraak by die ontwikkeling van die Nyala-troepedraer?

Ná my studies het ek by Mercedes-Benz se hoofkantoor in Schoemanstraat in Pretoria gewerk. Daar het ek die sitplekke van daai ou Honda Ballade met die opflapliggies herontwerp vir ons groter Suid-Afrikaners wat nie in die oorspronklike sitplekkies pas nie.

Dis waar ek besef het my sterk talent is ergonomie – om uit te werk waar die beste plek is om byvoorbeeld die stuurwiel of die flikkerligte te plaas en of die sitplekke gemaklik sit.

Kort daarna kry ek 'n oproep van TFM, die maatskappy wat die polisie se Casspir ontwerp en gebou het. 'n Voor-malige baas het vir hulle gesê hy dink ek is 'n goeie ingenieur.

Ek gaan sien toe die eenaar, Cliff Modlin. Hy sê toe hy verstaan ek is jonk en energiek. Die polisie soek nuwe voertuie en hy wil hê ek moet die kontrak vir TFM by die polisie en Krygkor kry om die voertuie te ontwikkel en te maak.

Ek het met die polisie en Krygkor gaan praat en het die kontrak gekry. Ons moes die voertuig van *scratch* af bou – ek was die projekteier en het 'n span saamgestel. >

Ons het toe begin *mock-ups* bou.

Ek was toe in my laat twintigs met meestal net teoretiese kennis van universiteit, maar ek het twee briljante ouens saam met my gehad. Die een het met sy hande gewerk, die *mock-ups* gebou en die *shapes* bymekaargemaak. Die ander was ook 'n ingenieur en hy't baie gehelp met die integrasie van die dryflyne en het seker gemaak alles – die aste en die enjins – pas bymekaar.

Ons het die enjin by Atlantis Diesel enjins (ADE) gekry, die ratkas gekoop by ZF (ZF Friedrichshafen), skokbrekers by Gabriel gekry, die vere as ek reg onthou by die *railway*-manne en die aste by M.A.N.

Jy was 'n groentjie. Wat was die grootste fout wat julle gemaak het?

Daar was nie groot *mishaps* nie. Ons moes net klein verstellings aanbring.

Ons grootste probleem was om die *plug door* op die kant reg te kry – dis soos daai busdeure wat nie oopswaai nie maar uit die gat kom en wegskuif.

Die probleem was die massa van die deur en die meganiese aksie – dit moet nie te ver uitgaan nie en die hele gat moet oopgaan. Almal het gesê dit kan nie werk nie, maar ons het 'n meganisme ontwikkel wat gewerk het.

Het jy daar dinge wys geword wat jy later in die sakewêreld kon gebruik?

Ek het besef 'n kliënt se behoefte is nie net 'n lukrake ding nie. Ek moes 'n behoeftebepaling doen met verskillende afdelings van die polisie landswyd.

Die een ou soek 'n Mini en die ander 'n groot ding. Die een wil 15 mense kan inlaai, die ander 12. Die voertuig moet so diep deur water kan ry, hy moet so vinnig kan versnel, hy moet so skerp kan draai, hy moet soveel mense kan hanteer, hy moet handgranate op die dak en van onder af kan hanteer, petrolbomme... Ons moes na vore kom met die beste voertuig om aan al hierdie behoeftes te voldoen.

Waarheen is jy ná TFM?

Ek gaan werk toe by die Ermetek-afdeling van Reumech OMC (Olifant Manufacturing Company – die maatskappy wat die Olifant-tenk gebou het). Hulle het ook die G6, die Rooikat en die Ratel ontwikkel, en was in daardie stadium baie groter as TFM.

Daai ervaring het my oë oopgemaak! Ek het daar ingestap as die mannetjie wat die polisievoertuig ontwikkel het, bietjie met 'n houding van hierdie-ouens-kanny-nou-nie-veel-vertel-nie (lag).

Daar was sekuriteitsklarings vir elke gebied waarin jy beweeg en jy't 'n kaartjie gehad wat jy in die deur indruk en dan swaai die deur oop – nes jy in TV-programme sien.

Toe hulle my uiteindelik toelaat in die afdeling waar hulle die militêre voertuie ontwikkel, was ek kwaai beïndruk. Toe die deur oopswaai en ek sien rye en rye ingenieurs daar binne agter rekenaars sit, toe dink ek: “Wow!”

Daar was 'n spesialis op elke gebied: enjin, ratkas, dryflyn, elektrisiteit, romp, struktuur. As jy 'n vraag het oor rompontwerp, dan sit daar twee of drie ouens wat rompe kan ontwerp en 'n rekenaarprogram het wat stresanalise vir jou kan doen... dit was vir my *wow!*

Met my kennis van integrasievlakke wat ek met die polisievoertuig opgedoen het, word ek toe 'n integrasiespesialis. In die ontwikkeling het ek integrasie gedoen van die elektriese harnasstelsel met die romp, die intervlak van die romp met die dryflyn en die dryflyn met die kajuit en met die suspensie...

Die eerste projek waaraan ek gewerk het, was om 'n troepedraer te ontwikkel wat die Buffel-voertuig vir grensoorlogvoering kon vervang. Die projek se naam was Velle en Dawid. Dit was 'n troepedraer en bevelvoertuig op dieselfde onderstel en dryflyn.

Ons is na die leërgevegskool gestuur om daar ondervinding op te doen van bevel en beheer. Ons was eendag by met 'n groot oefening. Die G6'e was betrokke, daar was tenks en ook Rooikatte.

Nou kyk, ons kan baie trots wees in Suid-Afrika op al die voertuie wat ons ontwikkel het, die kennis wat ons opgebou het en die tegnologie wat ons ontwikkel het, maar die Rooikat was veral ongelooflik.

Hy kon slote (loopgrawe) van meer as 'n meter teen 60-70 km/h oorsteek. Daai wiele maak net so gorrorgorrorro, dan gaan hy deur.

Ons het bo-op 'n kop gestaan in daai bevelvoertuig, dan kom daai ouens in die Rooikatte aangejaag, dis net stof, en die bomme kom van agter af van die G6 af, *pin-point*, nè? Die weermag se meganiese slaantrag was ongelooflik.

Die Velle en Dawid-projek het doodge-loop as gevolg van geld. Die grensoorlog was amper verby en 1994 het nadergekom.

Wat het jy toe gedoen?

Die behoefte vir die voertuig was nog daar. Die probleem met die Buffel is dat dit vir bosoorlog ontwerp was en bo oop was. Jy kan ook nie buitentoe sien nie.

Die weermag moes in die townships gaan werk, en het jy al gesien wat gebeur as jy 'n petrolbom bo in 'n Buffel ingooi? Almal binne-in het 'n probleem.

Toe besef dok Vernon Joynte van Mechem, 'n ander maatskappy in Pretoria, daar is honderde Buffels wat landswyd in die weermag se voertuigparke staan. Hy kry toe die plan om die Buffel se bak af te haal en 'n ander bak op te sit.

Hulle bou toe twee of drie van hierdie Mamba-voertuie op 'n *job shop*-manier. Daar was nie tekeninge nie en jy sny maar die goed soos jy aangaan.

Die weermag keur dit toe goed en hulle sê toe hierso, André de Villiers, dis jou projek om hierdie voertuig van *scratch* af nuut te maak.

Die Buffel was aanvanklik 'n Mercedes-Benz Unimog 416-dryflyn en enjin met 'n bak wat bo-op gesit is. Maar deur die jare het allerhande roofonderdele in die goed beland.

Ons projek was om die egte Mercedes-onderdele te herwin en dit terug te bou tot 'n standaard Unimog 416-dryflyn (enjin, ratkas, aste en so aan), en dan die Mamba-bak bo-op te sit.

Ons het 1500 Buffels gestroop tot boude en blaai, *nuts* en *bolts*, enjin en dryflyn en alles weggegooi wat buite spesifikasie en nie Mercedes was nie.

Ons het die romp wat Mechem gebou het, gestroop en gemeet en die tekening reggekry, na die ergonomie en intervlakke gekyk, en toe't ons die eerste preproduksiemodel gebou. Ek het dit Moddervarkie gedoop.

Ons het die eerste produksie-*run* van Mamba-voertuie deurgesit en uiteindelik het die voertuig in produksie ingegaan – ons het 760 van hulle gebou. Ek sien nog kort-kort van hulle op die pad.

Het julle nie met Moddervarkie deur Afrika gery nie?

Ja! Ons het 'n ongelooflike geleentheid gekry om daai voertuig in Afrika te toets. 'n Groep BMW GS-motorfietsie het in 1993 uit Johannesburg gery tot in Hamburg in Duitsland, nie op die maklike teerpad nie, maar op die “interessante pad”. Hulle het hulleself Peace for Africa genoem, en dit het mooi saamgeval met wat toe polities in die land aan die gebeur was.

Hulle wou 'n Samil-6x6 koop om te help met hulle logistiek, want jy moet brandstof, onderdele, *tyres*, *ratpacks*, noem maar op, saamry vir so 'n verskriklike tog deur Afrika.

Ek sê toe nee, 'n Samil gaan nie genoeg wees nie. Wat van jou mediese voer-

tuig en dokter? Ons is uiteindelik hier weg met die Samil en twee Mambas, en ek was hoof van die logistieke span.

Wow, wat 'n ondervinding!

Wat onthou jy daarvan?

Wel, eerstens was die motorfiets te vinnig vir die Samil met 'n topspoed van 116 km/h. Die motorfiets het baiekeer anderkant 'n grens van ons geslaap. Omtrent elke keer as ons logistieke konvooi in 'n stad aangekom het, was die partytjie by die ambassade al verby. Dit het groot onenigheid veroorsaak.

Ek het die silwerruggorillas in Rwanda gesien vir VSA\$100, wat vir my op daardie stadium bloedgeld was, maar ek is tot vandag toe bly dat ek dit gedoen het.

Ek het ook op pigmieë afgekom. Ek het gedink ek is kort, maar toe neem ons 'n foto van die pigmieë langs my en as ek my arm uitgesteek het, dan staan hulle onder dit.

Ons het ook swaargekry. Ons het buite die reënseisoen gegaan, maar dan reën dit vyf dae lank in die middel van die Kongo, daar waar die Michelin-kaarte sê jy moenie ry nie.

Alles bly nat. Jy ry drie dae lank op 'n pad waar die blaredak bo toemaak en jy sien omtrent nooit son nie.

Een oggend het ons sewe-uur begin ry. Sowat 200m van die kampterrein af het ons die eerste keer vasgeval en daai hele dag het ons 11 km beweeg. Dis *winch*, vasval, *winch*, vasval, 'n deel van die trok afpak, *winch*, vasval...

Ek het twee 24V M16-*winches* gehad, een voor op die Mamba en een op die Samil. Om daai Samil te beweeg het ons soms die Mamba se agterkant met kettings aan massiewe bome vasgemaak om 'n anker te kry met daai twee *winches*, en dan het ons al twee *winches gedouble-up* – die Samil se *winch* was met 'n *snatch block ge-double-up* na die Mamba toe, terug na die Samil toe, en die ander Mamba s'n was *gedouble-up* na die Samil toe en terug. Dan was dit 3-2-1-go! En dan ry hy net 'n entjie en dan grawe die manne weer die wiele oop.

Dit was ongelooflik. Ek dink ons was 16 dae in die Kongo.

Het die voertuig teëspoed gekry?

Nee, dit het mooi geloop. Ek het net 'n stuurpomp afgeskryf en gereeld die ou olieskokbrekers vervang.

Jy moet selfversorgend wees. Jy moet daai wiele kan afhaal en opsit in Afrika, daar's nie masjiene nie en dis nie 'n bakkiel nie.



Dis hoe jy Afrika aanpak (heel bo). André agter die stuur van Moddervarkie, die prototipe Mamba-voertuig waarmee hy in 1993 deur Afrika tot in Hamburg getoer het. Hier durf hy die Kongo se moddergate aan in die reënwoede. **Die dae voor Survivor...** (bo). Met die swaar voertuie op hul Afrika-tog was dit senutgerend om boomstompbrûe oor te steek. In Sentraal-Afrika het die toergeselskap tot 36 brûe per dag oorgesteek.

Op 'n ander keer het die motorfiets die *ferry* gevat op die Tanganjikameer, van die onderpunt in die meer in Zambië noordwaarts.

Die Samil was te groot vir die boot en ons moes toe al die pad teen die westekant van die meer opry, deur die Tanzaniese gebergtes, tot bo in Burundi.

Die mense daar rond het gesê: “*No man, 2½ days.*” Ons het amper ses dae gery, sonder om te stop. Ons het tot vieruur, vyfuur in die oggend gery, 'n uur of twee geslaap, sommerso op die *bonnet*, en dan verder gery.

Soms is ons deur graad 4-tipe hindernisse met daai volgelaide Samil.

Toe ons by die motorfietsouens kom, wag hulle al twee dae vir ons. Hulle *kit*, brandstof en kos was alles op die Samil.

'n Groot ou, Mike, was so bly om ons by die deur te sien instap dat hy opgespring en sy hande in die lug gegooi het en dit stukkend geslaan het teen 'n dakwaaier.

Die ontbering was erg. Dis 35°C buite, dis warm in die kar, daar's drie ouens voor in die kar, jy kan nie langmougoed aantrek nie...

En die steekvlieë! Ek het gedink die Moddervarkie-voertuig is dig, maar daai steekvlieë kom in. Ek het later my handskoene aangetrek en hulle met die vuis stukkend slaan – gelukkig het die voertuig dik vensters gehad. Ek het amper 'n paar keer die kar omgegooi soos ek na die tsetsevlieë geslaan het.

Ons het hulle later teen die ruite met daai staal *army firebuckets* geslaan, tjanggg, tjanggg, tjanggg, want hulle steek! >

Tot wanneer het jy by Reumech gewerk?

Nog tot in 1999. Ná 1993 het die voertuigontwikkeling opgehou en ek is toe die ou wat die wêreld ingestuur word om die voertuie te verkoop omdat ek 'n goeie meganiese agtergrond het en ook met kliënte kon praat en bemerking kon doen.

Dit was soms maar stresvol in Afrika gewees. Soms is ek stoksielalleen gevlieg na 'n land waar ons nie veronderstel was om te wees nie.

In Algerië het manne met AK47's sommer in die vliegtuig ingestap en my kom uithaal: "Jy daar, kom!"

Op daai oomblik wonder jy of jy lewend daar gaan uitkom.

Dis situasies wat ek nie weer wil hê nie, maar dit was ook baie interessant, want ek het Afrika werklik gesien, en dit maak van jou 'n ander mens.

Hoe het jy by Safari Centre uitgekom?

Ná ek in 1999 pakket gevat het, het ek 'n Pajero gekoop, daai einste 3,5. Ek wou self my boot in die water sit by Vleesbaai – hengel is een van my groot liefdes.

Saam met die Pajero het ek 'n geskenkbewys van R15 000 by Safari Centre gekry. Safari Centre in Menlyn het behoort aan 'n Duitser, Adolf Waidelich, en 'n Engelsman, Doug Gifford. Hulle het mekaar in Botswana ontmoet en 'n besigheid begin wat meestal wildkykvoertuie gebou het. Dit het later Safari Centre geword.

Ek stap toe die dag daar om 'n wenas en 'n bumper replacement en 'n paar ander goedjies te kry.

Ek sê toe vir die bestuurder dat dit presies is wat ek wil doen – hierdie Safari Centre. Ek gee toe vir hom my visitekaartjie en sê as hulle eendag wil verkoop, moet hulle my laat weet.

Agt maande later, in November, toe bel hy my om te hoor of ek nog belangstel.

Ek teken toe die kontrak in Januarie ná 'n ander koper nie met die geld vorendag kon kom nie. 'n Jaar later het die Safari Centre-hoofkantoor in Bryanston bankrot gespeel, en ek het dit toe ook by die likwidateurs gekoop.

Die eerste ding wat ek gedoen het, was om die naam as 'n handelsmerk te registreer. Daarvandaan het ons gegroei.

Ek kon nou my passie in my werk uitleef: dit het my voertuigondervinding en my liefde vir die natuur gekombineer.

Maar ek moes my huis en my kar en my hond prysgee om Safari Centre te kon bekostig. Ek het de laaste sent by die bank geleen. Dit was 'n groot risiko en my vrou was baie kwaad vir my.

Ek dink dis wanneer jy 'n plek die bes-



Spring self in. André is 'n bekende gesig op TV. Die sesde reeks van *Safari 4x4-Roetes* word vanjaar van April af op kykNET uitgesaai.

te maak werk – wanneer jy alles op die spel sit. Ek het die plek opgebou tot 'n redelik groot winkel.

Wat het jy reg gedoen?

Die belangrikste was en is steeds klantediens. 'n Klant betaal jou water en ligte aan die einde van die maand.

Ek dink ook met my agtergrond en praktiese ondervinding kon ek iemand presies vertel wat is nodig vir sy Afrika-toevoertuig.

Die ander belangrike aspek was die feit dat ek nie geld gehad het nie. Ek het altyd vir myself gesê: *No stock, no customer.*

As ek byvoorbeeld die dag al twee die yskaste op my vloer verkoop het, sou ek self die aand deurry Johannesburg toe om nuwe yskaste by die fabriek te gaan kry, sodat daar môreoggend 'n yskas is as 'n klant instap.

Laastens is ons die Mercedes-Benz in 4x4. Ons is nie die goedkoopste nie, maar ons verkoop produkte van die beste gehalte, die beste gehaltdiens en ons het die beste werksinkels.

Jy kan nie kortpad vat met sê nou maar 'n kragpunt wat jy installeer nie, want daai klant gaan Botswana toe, en as sy yskas daar nie werk nie, is hy vir Safari Centre en vir André de Villiers kwaad.

En het julle foute gemaak?

Ja, ons almal maak foute. Dis net belangrik om nie dieselfde fout weer te maak nie.

Ons het byvoorbeeld produkte aangekoop wat jy dink goeie gehalte is en dan bring die klant dit terug. Deesdae, as meer as twee persent van 'n produk terugkom, dan haal ek dit van my rak af.

Nie tien nie, nie twintig nie, twee persent.

Hoekom het jy onlangs die grootste deel van Safari Centre aan Imperial Holdings verkoop?

Dertien jaar gelede was my visie om 'n Safari Centre in elke dorp van die land te hê. Ek het egter baie vinnig besef ek het nie die geld daarvoor nie en ons kon nie so vinnig groei nie.

Ek het drie maande lank nee gesê vir die aanbod, maar op 'n stadium het ek besef dis miskien die regte geleentheid om 'n deel van my aandeel aan hulle te verkoop. Op dié manier kan hulle die geld gee om meer winkels oop te maak sodat ek nog steeds my visie van 13 jaar gelede kan uitleef.

Ek is nog steeds die besturende direkteur van Safari Centre, en dit bly so – solank as wat ek daar wil bly en solank as wat ek my werk reg doen.

Baie 4x4-manne reken ons betaal te veel vir 4x4-toerusting uit Australië. As dit byvoorbeeld bekend was wat dit vir julle kos om 'n stel EFS-vering in te voer, sal die gewone klant skrik as hy sien watter wins julle maak?

Beslis nie. Ek sou eerder in die klerebedryf wou wees, want hulle maak 100% op hulle produkte. Ons besigheid is van so 'n aard dat ons elke maand net-net genoeg geld maak om te kan oorleef.

Ja, in Australië sal jy dieselfde produkte waarskynlik goedkoper kry, rand vir rand, maar om dit in te voer is duur. Jy moet 'n hele houer inbring van Australië af en jy moet COD daar anderkant daarvoor betaal. Dit kos jou R1,2 tot R1,5 miljoen om 'n container met sy inhoud in te bring.

Dan moet jy vervoerkoste van die hawe af tot hier betaal, jy moet waarborg-eise hanteer. Die gewone ou kan dalk vir hom vering goedkoper invlieg, maar wie hanteer die waarborg diékant vir hom? Niemand nie.

Nou het jy 'n houer met ses maande se voorraad in wat klaar betaal is, maar jy moet nog 'n wins op jou belegging verdien.

Ons mark is ook baie klein in vergelyking met Australië. Jy kan dalk 'n dakrak maak vir R4000 of R5000, maar in die winkel kos hy R7000, want ons het nie massaproduksie om die winsgrens af te bring nie. Jy verkoop eintlik maar net 'n paar per jaar.

Wat is jou gunstelingbestemming?

Ek het twee: om langs die Kwai-rivier in Botswana tussen die leeus te kamp en ook die Liuwavlakte in Zambië.