higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede vraestel)

(4090336)

4 Junie 2021 (X-vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

VYF verwysingswerke, insluitende woordeboeke, handboeke en studentelêers wat klasaantekeninge bevat, word toegelaat.

Sakrekenaars mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 9 bladsye.

214Q2J2104

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6
(Tweede vraestel)
TYD: 2½ UUR
PUNTE: 150

LET WEL: Indien jy meer as die vereiste getal vrae beantwoord, sal slegs die vereiste getal nagesien word. Trek alle werk dood wat jy nie wil laat nasien nie.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord DRIE van die vier vrae.
2. Lees al die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nimmeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Begin elke afdeling op 'n nuwe bladsy.
5. Gebruik slegs 'n swart of blou pen.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

SA VRY NA VK VIR INVESTERING

Volgens president Cyril Ramaphosa het sy vergadering met die Verenigde Koninkryk se eerste minister Theresa May goed afgeloop en op 'n omvattende verskeidenheid gesprekke oor 'n aantal kwessies gefokus.

'Ons het hoofsaaklik op die ekonomie gefokus en op hoe die vennootskap tussen Suid-Afrika en Brittanje met betrekking tot ekonomiese kwessies verdiep kan word – die ekonomiese groei wat ons probeer dryf,' het Ramaphosa gesê.

Hy het genoem dat hy vir May ingelig het oor Suid-Afrika se investeringsveldtog wat daarop gerig is om geld te verkry vir investering in die land. Die veldtog sal na verwagting in die volgende vyf jaar US$100 miljard insamel.

'Sy was heel entoesiasties en het gesê dat hulle, as die Verenigde Koninkryk, graag 'n manier sal wil vind – of twee of drie maniere – waarop hulle 'n rol kan speel om Suid-Afrika met hierdie investeringsveldtog te help,' het hy gesê

Ramaphosa was op 'n werksbesoek aan Londen, om die Vergadering van die Gemenebes-staatshoofde (CHOGM) op 19 en 20 April by te woon. Hy het gesê dat hulle sterk op pad is om meer vertroue in Suid-Afrika en die ekonomie te bou, en dat hierdie vergadering 'n addisionele bonus was. Volgens Ramaphosa sal die groep die hoof-finansiële sentrums in Asië, die Midde-Ooste, Europa en die Amerikas besoek om potensiële beleggers te ontmoet en ook om beleggers in ander dele van Afrika te vind.

Ramaphosa het voormalige minister van finansies Trevor Manuel, voormalige adjunkminister van finansies Mcebisi Jonas, uitvoerende voorsitter van Afropulse Group Phumzile Langeni, en voorsitter van die Liberty Groep Jacko Maree, as sy spesiale gesante oor investering aangestel.

'Hierdie is mense met waardevolle ervaring in die sake- en finansiële wêreld, en het uitgebreide netwerke regoor internasionale markte. Dit is deel van 'n breër poging deur die regering om ekonomiese integrasie in die Suider-Afrikastreek en regoor die vasteland te bevorder,' het Ramaphosa by die bekendstelling van die gesante gesê.

'Benewens die prosesse wat ons binne die land moet onderneem om ons deelname aan die African Continental Free Trade Area te finaliseer, sal ons ook ander inisiatiewe nastreef om intra-Afrika-samewerking op die terrein van investering, infrastruktuurontwikkeling, toerisme en landbou te bevorder.'

Direkte buitelandse belegging in Suid-Afrika het van ongeveer R76 miljard in 2008 tot net R17,6 miljard verlede jaar gedaal.

Ramaphosa het gesê dat Suid-Afrika 'n wonderlike verhaal het om te vertel en dat, wat die investeringveldtog betref, die land 'n aantal pilare het waarop dit gebaseer kan word.

[Bron: *Africa News Agency Daily News, 18 April 2018*]

2.1 Waarom het president Ramaphosa 'n veldtog geloods om bewustheid vir belegging in Suid-Afrika te verhoog? (6 × 2) (12)

2.2 Watter navorsing sal 'n voornemende entrepreneur wat met 'n oorsese land wil handel dryf, eers moet doen? (5 × 2) (10)

2.3 Waarom, dink jy, het president Cyril Ramaphosa die afvaardiging na Brittanje vergesel? (2 × 2) (4)

2.4 Na jou mening, waar is die gaping in die internasionale mark vir Suid-Afrikaanse produkte? (2 × 2) (4)

2.5 Watter staatsdepartement in Suid-Afrika is vir die bevordering van binnelandse en buitelandse handel verantwoordelik? (2 × 1) (2)

2.6 Wanneer 'n onderneming beplan om met 'n ander lans handel te dryf, moet dit eers die ekonomiese aanwysers ontleed om te bepaal of die handelsooreenkoms sal slaag.

Bespreek die ekonomiese aanwysers. (4 × 2) (8)

2.7 Na jou mening, waarom was daar in 2017 in Suid-Afrika so 'n groot afname in buitelandse direkte belegging/investering? (2 × 2) (4)

2.8 Wat hoop president Ramaphosa en sy spesiale gesante om met hul besoeke aan die internasionale finansiële sentrums te bereik? (2 × 2) (4)

2.9 As 'n entrepreneur, watter advies sal jy aan die spesiale afvaardiging gee oor hoe hulle die begin-entrepreneur kan help om toegang tot buitelandse markte te verkry? (2 × 1) (2)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 3

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

OMDRAAI OP DIE REGTE TYD IS BESLISSEND VIR GROEI

Die afgelope 18 aande het Five Futbol drievoudig in grootte toegeneem, en 'n aantal merkwaardige mylpale bereik – dit het nou 50 voltydse personeellede, en 80 deeltydse personeellede in diens. Dit is een van die faktore wat Adam inspireer, omdat baie van sy werknemers tot soveel as agt familielede ondersteun, Die onderneming word nou ook in vier provinsies en 15 liggings regoor die land verteenwoordig. Teen September 2018, sal daar 18 wees.

Vinnige groei beteken dat jy vinnig moet kan omdraai wanneer dinge nie volgens plan verloop nie, soos wat dikwels wel die geval is, sê Adam.
'As dinge nie werk nie, moet jy kan omdraai, en jou fokus verskuif. En jy moet dit vinnig kan doen. Dit is geensins 'n teken dat dinge verkeerd gegaan het nie; inteendeel, dit beteken dat jy die insig het om te erken dat daar 'n probleem is met die veronderstellings waarop jy jou sakemodel gebou het. Die besluit om om te draai is 'n groot besluit, en nie een wat ligtelik geneem moet word nie. Dit vereis dat jy die hertoewysing van hulpbronne ernstig oorweeg en ontvanklik is vir verandering.'

Five Futbol word op hipermoderne, weervaste, sintetiese gras onder spreiligte gespeel. Dit word regdeur die jaar gespeel, reën of sonskyn, dag of nag. Fives Futbol bring nou hierdie opwindende spel waarvan kragmetings vinnig binne 'n kort tyd afgehandel kan word na Suid-Afrika. Klein speelvelde, stedelike liggings, kort spelperiodes en beheerbare, klein spangroottes help verseker dat hierdie spel meer toeganklik is as konvensionele, 11-aan-'n-kantsokker. Five Futbol is oop 7 dae 'n week en bied 'n verskeidenheid produkte by elke terrein. Five Futbol bied volwasse ligas en junior-afrigtingsprogramme aan, bestuur sosiale dobbelmasjiene, bied toernooie aan, hou verjaarsdagpartytjies en help om ander geleenthede/funksies by hul fasiliteite aan te bied.

Sy verhouding met beleggers is deurslaggewend. Terwyl baie entrepreneurs net daarop ingestel is om geld te maak, verstaan Adam iets anders – hy is 'n heel 'koel' handelsmerk wat op 'n goeie saak gegrond is. Alhoewel beleggers gevra word om geld te belê, kan hy iets meer as net 'n sake-idee aanbied – belyning met 'n goeie saak. Hy wek entoesiasme op vir die 'waarom' van die onderneming. Net soos die meeste van ons, maak dit beleggers gelukkig om te weet dat hulle help om 'n positiewe verskil te maak.

En hoewel dit maklik is om die word 'vennootskap' rond te gooi, het Adam hard gewerk om dit 'n werklikheid te maak. Hy het doelgerig gaan soek vir mense met dieselfde ingesteldheid, wat geesdriftig oor die onderneming en die saak is, end it is waarom hulle as hulpbronne vir advies en insig kan dien.

'Die beste manier om te verseker dat j yen jou beleggers 'n waardevolle en langdurige vennootskap het, is om seker te maak dat almal met die visie belyn is.'
Dit sluit Adam se span in. 'n Organisasie se interne kultuur is van sleutelbelang vir sy krag en groei.

Kopiereg voorbehou

'Sonder ons span sal ons nie 'n onderneming hê vir die beleggers om te ondersteun nie – ons mense is onontbeerlik vir ons sukses. Hulle is uiteindelik die implementeerders van die visie.'
Fives Futbol se groei is grootliks aangedryf deur die regte borgskapvennote in sleutelbedrywe te vind. Om die uitdaging van 'n beperkte bemarkingsbegroting te oorkom, het Adam borgskappe verkry van groot handelsname soos Adidas, Total Sports, Debonairs en Klipdrift, wat Fives Futbol in staat stel om hul toegang tot gemeenskappe as 'n bemarkingsplatform te gebruik om inkomste te verkry en om skaalvergrotings vir die onderneming te verkry. En albei partye baat hierby.

'Omdat ons 'n nasionale voetspoor en 'n span mense het, bied ons aktiverings vir ons vennote aan, wat ons dan ook van 'n bykomende inkomstestroom voorsien,', sê hy.
Omdat ons weet hoe om kragte met ander ondernemings saam te snoer, het dit ons aansienlik gehelp om ons onderneming suksesvol te maak. Ons strategiese vennote het die onderneming in staat gestel om hul handelsmerk te benut om vir ons groter blootstelling te verseker. Wanneer 'n strategiese vennootskap goed werk, kan dit presies wees wat jy nodig het om jou onderneming se groei te bespoedig.'

[Bron: *Entrepreneur Magazine*]

3.1 Identifiseer en verduidelik die TIPE mededingende strategie wat Five Futbol gebruik. (3 × 2) (6)

3.2 Verduidelik hoe die volgende faktore Adam se onderneming benvloed het:

2.2.1 Borgskappe

2.2.2 Interne omgewingskultuur

(2 × 2) (4)

3.3 Identifiseer DRIE tekens wat daarop dui dat Five Futbol gereed is om te groei. (3 × 2) (6)

3.4 Identifiseer minstens VYF aanduidings dat daar interne en eksterne groei in die onderneming is. (5 × 2) (10)

3.5 Noem DRIE mededingende voordele en TWEE moontlike bedreigings vir Five Futbol. (5 × 2) (10)

3.6 Waarom is dit belangrik dat Five Futbol se langtermyndoelwitte buigsaam bly? (2 × 2) (4)

3.7 Waarom aanvaar Five Futbol se werknemers en belanghebbers die onderneming se langtermyndoelwitte? Verdidelik aan die hand van voorbeelde uit die scenario. (2 × 2) (4)

3.8 Waarom is 'n SWOT-ontleding so 'n nuttige instrument vir 'n onderneming se strategiese beplanning? (3 × 2) (6)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 4

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

Shoes Moshoeshoe is die eienaar van 'n Mugg & Bean-franchise in 'n besige inkopiesentrum. Daar is 'n brandstofstasie en 'n taxi-staanplek naby. Die winkel is baie besig, omdat mense vir hul vervoer wag, hul inkopies doen, afsprake by die haarkapper en die oogkundige nakom, of gaan fliek. Daar is deur die dag ook 'n voortdurende stroom klante in die winkel, en dit is die enigste koffiewinkel in die kompleks. Shoes is naby aftree-ouderdom en wil graag die onderneming verkoop. Die markwaarde van die m se netto bates is R 1 200 000.

Die wins vir die afgelope drie jaar was:

2015 – R800 000
2016 – R900 000
2017 – R1 000 000

Die rente op belegging is 16%.

Die eienaar se salaris is R400 000

4.1 Verduidelik die belangrikheid daarvan om met die volgende sleutelareas vertroud te wees voordat jy 'n bestaande onderneming koop:

4.1.1 Rede waarom dit verkoop word

4.1.2 Fisiese toestand van die onderneming

4.1.3 Potensiaal van die maatskappy se produkte

4.1.4 Regsaspekte om in ag te neem

4.1.5 Die finansiële posisie van die onderneming

(5 × 2) (10)

4.2 Gee VYF redes waarom 'n entrepreneur daarin sal belangstel om hierdie onderneming te koop. (5 × 2) (10)

4.3 Bereken die billike verkoopsprys vir hierdie onderneming. (20)

4.4 Hoe anders kan die klandisiewaarde (beeld) van 'n onderneming bepaal word? (2 × 2) (4)

4.5 Gee TWEE persoonlike faktore wat iemand sal aanmoedig om hul eie onderneming te begin. (2 × 2) (4)

4.6 Waarom sal jy die klantebasis van 'n onderneming wat jy beplan om te koop, vooraf moet ondersoek? (2 × 1) (2)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 5

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

NKUKHU BOX

Geïnspireer deur sy passie vir goeie kos, het Itumeleng Mpatlanyana Suid-Afrik se eerste streng-kasi-franchise in 2015 begin. Nkukhu Box is 'n eg Suid-Afrikaanse township-handelsmerk wat die outentieke e'kasi-kultuur en geure aangryp. Vandat hulle hul eerste perseel in Mamelodi geopen het, spog Nkukhu Box nou met elf ondrenemings regoor Gauteng, Mpumalanga en Noordwes, met meer winkels wat binnekort open.

As 'n streng-kasi-franchise, bedien Nkukhu Box die township-mark, en sy spyskaart weerspieël hul begrip van Afrika-geure en -voorkeure en die 'township-smaak'. Die persepsie dat 'n mark koopbesluite suiwer op grond van prys neem, is verkeerd; produkgehalte het nou ook 'n belangrike faktor geword.

Nkukhu Box werk saam met reklame-agentskappe wat sy doelmark verstaan om 'n kreatiewe bemarkingstrategie te volg wat relevant, dinamies en markverwant is, en wat by die townshipmark aanklank vind. As bewys van hul verbintenis tot die sukses van hul franchise-nemers, lewer die franchise-gewer 'n beduidende bydrae tot hul bemarkingsaktiwiteite.
'Ek wou nog nooit vir iemand werk nie, en het nog altyd gehou van die idee om my eie baas en finansieel vry te wees. Indien jy as entrepreneur wil slaag, is die wens om wins te maak nie genoeg nie; jy moet selfvertroue hê; gemotiveerd wees om 'n sukses te maak, en entoesiasme vir jou produk hê. En dan moet jy hard werk om jou administratiewe en entrepreneursvaardighede te ontwikkel,' sê Itumeleng.

As 'n entrepreneur wat die hoogte- en (baie) laagtepunte van besigheid ervaar het, weet Itumeleng dat jong, swart entrepreneurs geweldige uitdagings in die privaat sektor moet oorwin. Hy het die lesse in sy vorige ondernemings ter harte geneem, en besef dat hy 'n sakemodel sal moet ontwikkel wat nie op te veel eksterne bronne staatmaak nie. Die Nkukhu Box-model is dus ontwerp om die huur en ander oorhoofse koste wat soveel ondernemings se ondergang beteken, te verlig. Nkukhu Box beoog om die huidige bloudruk van township-kitskos te verander en 'n huishoudelike naam in elke kasi te word. Itumeleng kyk ook reeds verder na Afrika en hoop om 'n voetspoor in Zambië, Namibië, Lesotho en Swaziland te vestig.

[Bron: *safranchise warehouse*]

5.1 Watte tipe franchise is Nkukhu Box? (2)

5.2 Noem DRIE aspekte wat jy moet seker maak by die franchise se groeibeleid ingesluit is. (3 × 2) (6)

5.3 Gee TWEE redes waarom jy dink Nkukhu Box suksesvol sal wees in die area waar jy woon. (2 × 2) (4)

5.4 Gee DRIE redes wat jou sal ontmoedig om hierdie franchise te koop. (3 × 2) (6)

5.5 Noem die verskillende betalings wat in 'n franchise-ooreenkoms ingesluit kan word. (2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

5.6 Hoe kan die volgende dryfkragte Nkukhu Box affekteer?

5.6.1 Veranderende leefstyle

5.6.2 Tegnologiese verandering

5.6.3 Regering

(3 × 2) (6)

5.7 Noem TWEE van Nkukhu Box se mededingers. (2 × 1) (2)

5.8 Hoe kan Nkukhu Box mededingend bly in vergelyking met die mededingers wat jy in VRAAG 5.7 genoem het? (3 × 2) (6)

5.9 Indien jy hierdie franchise sou koop, in watter land sal jy verkieslik jou eerste Nkukhu Box wil open?

Motiveer jou antwoord. (2 × 2) (4)

5.10 Hoe sal die volgende faktore jou onderneming in jou gekose land beïnvloed?

5.10.1 Taal

5.10.2 Kultuur

5.10.3 Godsdiens

(3 × 2) (6)

5.11 Watter toetredemetode sal jy in jou gekose land gebruik?

Staaf jou antwoord. (2 × 2) (4)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou