higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede Vraestel)

23 NOVEMBER 2018

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 9 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1
- Tarief tot R5 per km verhoog✓ – verlaag die bedryfskoste✓
- Sweet Go Travellers (mededingers)✓ – wees mededingend met jou pryse, bied toegevoegde waarde by jou diens✓
- Verlies van Departement van Onderwys as kliënt✓ – ontgin ander markte, bv. ander staatsdepartemente, toerismebedryf✓
- Verhoging in rentekoers met 1%✓ – makro✓
- Verhoging in brandstofprys met 59 sent✓ – besnoei bedryfskoste, word meer koste-effektief✓

(Enige ander tersaaklike antwoord wat met die uitdagings in die omgewing verband hou)
(Enige 3 × 2) (6)

2.2 2.2.1
- Sy onderneming verkoop produkte van 'n goeie gehalte teen redelike pryse en lewer 'n uitstekende diens
- Ncholo is groei-georiënteerd – Hy bedryf 'n winsgewende en bekroonde agentskap en bedien prima-maatskappye.
- Verkope styg deurlopend – Hy het die onderneming in 2001 vir R350 gekoop.
- Die vraag na sy produk het gestyg – Hy het streekskantore in Kaapstad, Durban, Namibië en Zambië.
- Hy is aktief betrokke by sy onderneming – Hy is verantwoordelik vir die implementering van die maatskappy se beleid en die ontwikkeling van strategiese planne.
- Hy het 'n effektiewe bestuurspan gebou en hou dit in stand en het toereikende bedryfsbeplanning- en finansiële beheer-stelsels geïmplementeer. (Enige 3 × 2) (6)

2.2.2
- Hy het sy kontakte in die bedryf gebruik om vermaak, 'n lokaal en spyseniering en dekor aan sy klante te verskaf.
- Hy skep werksgeleenthede vir 'n groot aantal mense.
- Hy bedryf die afgelope 12 jaar 'n winsgewende, bekroonde agentskap wat verskeie prima-klante bedien.
- Hy het meer as 300 personeellede in diens wat deur die hele Suider-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap werk.

(Enige ander 4 × 2) (8)

2.2.3
- Val sy mededingers se sterk punte aan✓ – Hy kan sy

Kopiereg voorbehou

mededingers se sterk punte oortref, bv. prysbesnoeiing, vergelykende advertensies ✓

- Val sy mededingers se swak punte aan✓ – Betree geografiese gebied waar die mededinger 'n lae markaandeel het✓
- Gebruik dramatiese offensiewe/aanvalle✓ – Loods 'n nuwe produkreeks om verbruikersvoorkeure te ontwrig✓
- Gebruik eindbedryfstrategie ('end-run offensive')✓ – Gebruik die allernuutste tegnologie om bestaande produkte te vervang ✓
- Gebruik guerrilla-strategie/offensief✓ – Geselekteerde prysbesnoeiings, sarsies verhoogde reklame ✓
- Gebruik voorkomende strategie/offensief✓ – Verkry hoëprofiel-klante se besigheid✓ (Enige 4 × 2) (8)

2.2.4

- Passie✓ – Passie vir sy idee, wat hy in werklikheid omskep het; hy het 'n gaping in die mark gesien en begin om vermaak en lokale uit te verhuur en spyseniering en dekor vir sy klante te doen.✓
- Volharding✓ – Hy het die onderneming met R350 begin en doen vandag die bemarking vir prima-maatskappye.✓
- Vindingrykheid✓ – Hy het die geleentheid raakgesien om matriekafskeidsfunksies vir skole te reël en sy idee het van daar af gegroei.✓
- Ontvanklikheid✓ – Hy glo in kollektiewe/gesamentlike pogings en om vaardighede met sy werknemers te deel.✓
- Sponsagtige ingesteldheid – Hy is bereid om te leer, hy loop risiko's, maak sy hande vuil en doen wat gedoen moet word.

(Enige 4 × 2) (8)

2.2.5 Eenvoud – kan by sy klante aansluiting vind
Oortuiging – hou by die maatskappy se etiek
Bemagtiging – hou daarvan om ander te inspireer en aan hulle geleenthede te bied (Enige 2 × 1) (2)

2.2.6

- Hantering van kontantvloei en kundigheid✓ – uitkontrakteer na rekeningkundige firma✓
- Hy kan streng optree wanneer klante nie stiptelik betaal nie✓ – hef rente op agterstallige rekeninge, 50% deposito en die balans nadat die diens gelewer is✓
- Dit kan duur wees om personeel op te lei om te verseker dat hulle oor die nodige kundigheid beskik✓ – interne opleiding, indiensopleiding, leerderskappe, stig sy eie opleidings-akademie✓ (3 × 2) (6)

2.2.7 (a) Tegnologiese veranderings – tegnologieë bereik uiteindelik (of soms baie vinnig) die perke van hul vermoëns en raak verouderd. Indien die vraag na die produk voortduur, sal 'n nuwe tegnologie spoedig die oue vervang. Dit presteer soms op 'n laer vlak maar is goedkoper om te produseer en word aantreklik vanuit 'n prysperspektief. As sy onderneming op hoogte van tegnologie-ontwikkeling bly, sal hy 'n mededingende voordeel hê.

(b) Produkinnovering – deur 'n produk of diens bekend te stel wat nuut is of wat oor aansienlik verbeterde kenmerke of beoogde gebruike beskik, sal sy verkope verhoog en nuwe markte ontsluit.

(c) Markinnovering – die implementering van 'n nuwe bemarkingsmetode wat beduidende veranderings in produkontwerp of -verpakking, produkplasing, produk-promosie of -prysbepaling behels, sal ook sy markaandeel vergroot.

(3 × 2) (6)
[50]

VRAAG 3

3.1 Dienshandelsmerkhouer – kleinhandelaar (2)

3.2
- Die wêreld se toonaangewende pizza-afleweringskettinggroep
- Dit bestaan reeds sedert 1960
- Is op sterk kontant-op-kontantopbrengste gebou
- Put uit omvattende ervaring van kundige plaaslike en internasionale bestuurspanne (4 × 2) (8)

3.3
- Debonairs
- Scooters
- Pizza Hut (Enige ander tersaaklike antwoord) (2 × 1) (2)

3.4 Opbrengs op geïnvesteerde kapitaal meet hoe goed 'n maatskappy kontantvloei genereer relatief tot die kapitaal wat dit in die onderneming belê het. Dit staan ook bekend as *opbrengs op kapitaal (OOK of ROC)*. (2 × 2) (4)

3.5
- Maak aanlynbestelling moontlik✓ – makliker toegang vir klante, vinniger diens ✓
- Direkte e-posbemarking✓ – die databasis is reeds vasgelê en kan 'n wyer mark bereik✓
- Kostebeheermaatreëls✓ – alle winkels se kostebeheermaatreëls word gemonitor ✓
- Winkelbestuur✓ – die bestuurder kan verkwisting, werknemerdiefstal, verandering in kopervoorkeure, ensovoorts opmerk.✓ (4 × 2) (8)

3.6
- Geloofwaardigheid
- Versterk bedryfsverteenwoordiging
- Netwerk- en bemarkingsgeleenthede – seminare, ekspo's, slypskole, publikasies, elektroniese (web-) bemarkingsgeleenthede
- Geskilbeslegtingsdiens
- Toegang tot befondsing (Sefa en ander programme)
- Onderwys in die vorm van 'n franchise-bedryfskwalifikasie (Enige 2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

3.7
- Hulle sal die smaaklikste pizzas op die spyskaart behou.
- Hulle sal ook Suid-Afrikaanse geur by die spyskaart voeg. (2)

3.8
- Winkels word gereeld deur 'n hoofkantoorkonsultant besoek.
- Die konsultant doen 'n sakeprestasiebeoordeling.
- Die konsultant verskaf bystand en ondersteuning op gebiede wat aandag verg.
- Streeksbedryfsbestuurders en opleiers bied deurlopende produk-
- en winkelopleiding en bystand met plaaslike bemarkingsondersteuning.

(5 × 2) (10)

3.9
- Die sukses van die sakekonsep is in die mark bewys.
- Die tipe produk/diens kan nasionaal bemark word.
- 'n Ervare franchise-houer kan opgelei word om die betrokke soort produk/diens te bestuur.
- Die produk/diens beskik oor die potensiaal vir herhaalverkope.
- Die produk/diens kan teen 'n goeie wins verkoop word.
- Die produk/diens is in die groeifase van sy lewensiklus.
- Die franchise-fooie regverdig die ondersteuning wat die franchise-gewer bied. (Enige 5 × 2) (10)

[50]

VRAAG 4

4.1

Tasbare netto waarde			10 000 000✓✓
Gemiddelde netto verdienste			
(8 600 000 + 9 000 000 + 9 400 000) ÷ 3✓✓		9 000 000✓✓	
MIN: Redelike inkomste vir koper		-2 500 000✓✓	
Verdienvermoë R196 800 @ × 15 %✓✓	1 500 000✓✓		
PLUS: Redelike salaris vir eienaar	+1 000 000✓✓		
Ekstra verdienvermoë vir onderneming		6 500 000✓✓	
Waarde van ontasbares			
5 × 6 500 000✓✓			32 500 000✓✓
FINALE PRYS			**42 500 000**✓✓

(26)

4.2 4.2.1 Ligging: Is jy bereid om te trek, of verkies jy iets nader aan die huis? Of jy kan dalk kyk na ondernemings wat nie aan 'n bepaalde ligging gekoppel is nie. Hoe dit ook al sy, onthou dat jou onderneming se ligging 'n invloed kan hê op arbeidskoste, belasting en ander finansiële aspekte wat die onderneming se winsvlakke kan verander.

4.2.2 Grootte: Wil jy 'n klein familieonderneming koop, of 'n groot, besige onderneming? As jy 'n groot onderneming koop, kan jy dalk groter wins maak; maar dit sal waarskynlik 'n hoër koopprys en 'n meer stresvolle proses behels.

4.2.3 Bedryf: In watter areas het jy reeds ondervinding? Oor watter kwessies is jy passievol en in watter stokperdjies stel jy belang?

4.2.4 Leefstyl: Stel jy belang in 'n werk waarvoor jy baie moet reis? Is jy bereid om ongereelde ure te werk, of wil jy eerder 'n tradisionele nege-tot-vyf-werk hê? As jy die eienaar van die onderneming is, is jy uiteindelik aanspreeklik vir alles – so dink mooi voordat jy so 'n soort besigheid koop waarin jy aktief betrokke moet wees; jy kan dalk selfs 3 uur in die oggend noodoproepe moet hanteer.

(4 × 2) (8)

4.3
- Evalueer die onderneming se omset bier noukeurig.
- Gebruik die onderneming spesiale tegnologie om die handelsware wat dit verkoop te produseer? Wat is die koste verbonde aan die instandhouding en opgradering van hierdie tegnologie?
- Bewaar 'n afskrif van die huurooreenkoms indien die onderneming 'n perseel huur. As dit oor 'n paar maande verval, kan jy dalk met 'n huurgeldverhoging te doen hê. Jy moet gewoonlik die eienaar van die perseel se toestemming verkry om die onderneming te koop en dit sal wys wees om met die eienaar oor die nuwe huurkontrak te gesels.
- Laat die verkoper 'n handelsbeperking-ooreenkoms onderteken.
- Moet nie die onderneming se krediteure of debiteure oorkoop nie. Nie alle krediteure sal deur die vorige eienaar openbaar word nie, of die debiteure kan slegte skuld verteenwoordig.
- Oorweeg die voordele daarvan om die verkoop van die onderneming in die koerante in die amptelike tale asook in die Staatskoerant te adverteer 30 dae voordat die transaksie in werking tree. Dit word ingevolge Artikel 34 van die Insolvensiewet gedoen en beskerm jou teen onbekende krediteure.
- Voorraad moet gekontroleer en billik waardeer word. Ou en beskadigde items moet nie oorgeneem word nie.
- Die waarde van die voorraad moet teen kosprys bereken word en voorraad moet op die dag van die oorname geneem word. 'n Minimum hoeveelheid voorraad moet ooreengekom word en in die verkoopsooreenkoms genoem word.

Kopiereg voorbehou

- Maak 'n lys van al die roerende bates in die onderneming en maak seker dat dit in die verkoopsooreenkoms genoem word. Kontroleer die items op die dag wat jy oorneem.
- Die toerusting moet deur 'n kundige persoon vir foute en slytasie gekontroleer word.
- Bereken alle werknemers se uitstaande verlofbetalings op die oornamedatum. Onthou om ook ander personeelvoordele soos mediese fonds, pensioenfonds, bonusse, ens te kontroleer.
- Maak by die plaaslike owerhede seker wat die vereistes is vir lisensiëring, permitte en sonering.
- Is daar onvervulde kontrakte?
- Is daar enige waarborge of verpligtinge teenoor ander?
- Is daar enige hangende eise vir skadevergoeding of hofsake?
- Is daar enige hangende kwessies met staatsdepartemente?
- Koop jy 'n maatskappy, BK of eenmansaak? Elkeen het sy eie stel regsvereistes. (Enige 5 × 2) (10)

4.4
- Weerstand teen verandering is die handeling om veranderings of transformasies wat die status quo (huidige posisie) in die werkplek verander, teen te staan of daarmee te sukkel.
- Luister na die skinderstories en kyk hoe jou werknemers optree. Let op of werknemers vergaderings wat met verandering verband hou, misloop. Agterstallige take, verbintenisse wat vergeet word en afwesigheid kan alles tekens wees van weerstand teen verandering.
- Iets so eenvoudigs soos om te luister na hoe werknemers in vergaderings en informele gesprekke oor die verandering praat, kan vir jou baie inligting oor enige weerstand gee.
- Sommige werknemers kan jou nader om hulle te help om die veranderings te hanteer. Hulle kan dalk ook vir jou vertel dat die weerstandsvlakke hulle neerslagtig maak
- Sommige werknemers sal die verandering, die behoefte aan verandering en die manier wat die verandering ontwikkel, in die openbaar uitdaag. Hoe meer mag die werknemer het wat weerstand bied op grond van postitel, posisie en dienstermyn, hoe meer suksesvol sal sy of haar weerstand wees.
- Werknemers met minder belangrike posisies kan gesamentlik weerstand bied soos om nie werk toe te gaan nie, opdragte verkeerd te verstaan en, in meer seldsame gevalle, te reël om vakbondamptenare in die werkplek in te bring.
- Weerstand teen verandering kom na vore in optrede soos woordelikse kritiek, haarklowery, luidkeels en verbaal weier om verandering te aanvaar, snedige opmerkings, oneindige argumente, verbale gebrek aan ondersteuning en selfs, in uiterste gevalle, openlike sabotasie.
- Werknemers kan weerstand teen verandering bied deur te weier om in die nuwe rigting te beweeg, stilweg hul normale gang te gaan en dinge te doen soos voorheen, belangstelling onttrek en nie bydraes tot gesprekke, besprekings en versoeke vir insette te lewer nie. (Enige 3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 5

5.1
- Die lewensiklus van die produk in Suid-Afrika is versadig, maar kan dalk nog in Namibië verkoop.
- Die mededinging oorsee kan minder wees as in jou eie land.
- Hulle fabriek se vervaardigingskapasiteit word nie ten volle benut nie omdat die plaaslike mark nie so groot is nie. Uitvoere kan tot 'n hoër benutting van hul kapasiteit lei.
- Uitvoeraansporing – die regering bied bepaalde aansporings soos belastingkortings om uitvoere aan te moedig.
- Geografiese diversifisering – dit is 'n manier om risiko te verlaag; indien die produk in een land misluk, kan dit dalk nog in 'n ander een suksesvol wees.
- Skaalbesparings – hoe meer jy vervaardig, hoe goedkoper raak die produksiekoste.
- Verminder seisoenale skommelings – indien 'n maatskappy 'n produk produseer wat hoogs seisoenaal is, kan dit baat vind by uitvoere na ander lande in die teenoorgestelde halfrond, bv. die noordelike halfrond.

(Enige 4 × 2) (8)

5.2
- As jy nie versigtig is nie, kan jy fokus op jou tuismarkte en bestaande klante verloor.
- Jou administrasiekoste kan styg, omdat jy moontlik aan uitvoerregulasies sal moet voldoen wanneer jy buite die Europese Unie handel dryf.
- Jy sal meer verwyderde verhoudings bestuur, sommige duisende myle weg.
- Jy kan in oorsese markte 'n mate van die beheer waaraan jy plaaslik gewoond is, verloor.
- Jy sal anders oor jou nuwe mark moet dink as oor jou tuismark. Die klante sal verskillend wees, met hul eie redes waarom hulle jou produkte koop.

(Enige 4 × 2) (8)

5.3
- Ekonomiese bemagtiging
- KMMO-ontwikkeling
- Nywerheidsontwikkeling
- Handels-, uitvoer- en beleggingsadviesdienste
- Finansiële bystand
- Wetgewing en sakeregulering
- Ontwikkeling van uitvoervermoëns
- Evalueringsinstrument om uitvoergereedheid te bepaal
- Lessenaarvraelys oor uitvoergereedheid

(Enige 4 × 1) (4)

5.4
- Dit lei tot 'n verhoging in lewenstandaarde, nuwe groeigeleenthede en uitbreiding van die ekonomie.
- Geld kom in die land in, wat 'n beter betalingsbalans beteken.
- Dit skep werksgeleenthede, wat beteken dat meer mense belasting betaal en minder op die regering steun vir onderhoud.
- Nuwe tegnologie en kennis word ingevoer, wat 'n land meer mededingend maak.
- Addisionele belasting word gegenereer deur tariewe en belasting wat op invoere gehef word. (5 × 2) (10)

5.5
- Indirekte uitvoere
- Direkte uitvoere
- Lisensiëring
- Franchise-ooreenkomste
- Kontrakvervaardiging
- Strategieë vir buitelandse markte
- Totale eienaarskap van buitelandse produksie (Enige 2 × 1) (2)

5.6 5.6.1
- Gesin-aansitrestaurantmark
- Fokus op familie en kinders
- Sakelui/besigheidsmense

5.6.2
- Gedrukte media
- Televisie en radio
- Reklameborde

5.6.3 'People with a taste for life'

(3 × 2) (6)

5.7
- Trek voordeel uit toegang tot deskundiges.
- Weeg advies op teen die onderneming se doelwitte.
- Volg jou instink.
- Verbind jou tot 'n ondernemingsmodel.
- Respekteer die verhoudings wat werk.
- Verander van rigting wanneer iets nie werk nie. (Enige 3 × 2) (6)

5.8
- Los dit die probleem op?
- Sal mense daarvoor betaal?
- Wat sal mense vir die waarde daarvan betaal?
- Is daar 'n redelike groot nismark daarvoor?
- Is jy passievol genoeg daaroor?
- Het jy jou idee getoets?
- Is jy ontvanklik vir advies?
- Hoe sal jy jou onderneming bemark?
- Is jy realisties oor jou doelwitte?
- Kan jy jou idee in eenvoudige taal verduidelik? (Enige 6 × 1) (6)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou