higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

N490**(A)**(N23)H

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede Vraestel)

(4090336)

23 November 2018 (X-Vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

Kandidate mag 5 verwysingsbronne, bestaande uit woordeboeke, handboeke en studentelêers met lesaantakeninge in die eksamenlokaal inneem.

Sakrekenaars mag gebruik word

Hierdie vraestel bestaan uit 9 bladsye.

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. Haal ALLE werk wat jy NIE wil laat nasien duidelik deur.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord enige DRIE van die vier vrae.
2. Lees AL die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Punte sal NIE toegeken word as teks direk uit die handboeke oorgeskryf word nie.
5. Netheid en sistematiese aanbieding van feite word verlang.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die vraag.

All-Over Shuttle Services

In 2006 het Sanele en Dinky die onderneming All-Over Shuttle Services in Soweto begin. Hulle het 'n lening by African Bank verkry.

Gedurende Oktober 2016 het die goewerneur van die Suid-Afrikaanse Reserwebank 'n rentekoersstyging van 1% aangekondig. In Januarie 2017 het die brandstofprys met 59 sent per liter gestyg weens 'n styging in die internasionale prys van ru-olie.

All-Over Shuttle Services se enigste keuse was om hul tarief tot R5 per kilometer te verhoog. Die Departement van Hoër Onderwys en Opleiding (DHOO) het All-Over Shuttle Services daarna meegedeel dat die departement nie meer hulle dienste gaan gebruik nie. DHOO het genoem dat hulle eerder Sweet Go Travellers gaan gebruik, wat R3,50 per kilometer vra.

Jy is All-Over Shuttle Services se finansiële konsultant. Noem DRIE uitdagings waarvoor die onderneming te staan kom en doen voorstelle aan die hand oor hoe jy dit kan oplos. (3 × 2) (6)

2.2 Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die vrae.

Plaaslike bemarker skitter by internasionale geleentheid

Die ambisieuse Kabelo Ncholo, 33, het die Global Entrepreneurship Week (GEW), wat vanaf 14 tot 20 November aangebied is, oorrompel toe hy die sukses van sy bemarkingsagentskap oor die afgelope 12 jaar verduidelik het. Ncholo het in 2001 Yourself Event Management in Johannesburg begin met R350, wat hy as 'n kelner verdien het.

Hy het 'n goeie sakegeleentheid raakgesien in die organisering van matriekafskeidsfunksies vir skole deur die restaurant waar hy gewerk het. Hy het begin deur sy kontakte in die gasvryheidsbedryf te gebruik om vermaak, 'n lokaal, spyseniering en dekor vir sy klante te verskaf. Namate sy onderneming uitgebrei het, het hy ook begin om geleenthede vir universiteite en klubs te reël en bemark. In 2009 het Ncholo sy nismark gevind, naamlik in bemarking wat op klante in die townships gerig is.

As die stigter en besturende direkteur van Yourself Event Management, 'n algemene bemarkingsagentskap, beliggaam Ncholo, wat in die klein dorpie Bapong naby Gelukspan in die Noordwes-provinsie grootgeword het, die GEW. Die GEW is die wêreld se grootste viering van innoveerders en werkskeppers wat ondernemings begin, idees 'n werklikheid laat word, ekonomiese groei aandryf en menslike welsyn bevorder

Kopiereg voorbehou

Ncholo is een van daardie entrepreneurs wat tot nou toe enorme vordering gemaak het, innoverende planne vir die toekoms het en werksgeleenthede vir talle mense skep. Hy bedryf die afgelope 12 jaar reeds 'n winsgewende bekroonde agentskap wat verskeie topklante bedien, onder andere Tiger Brands, Nestlè, L'Oreal, Microsoft, Cell C en Platco Digital (e.TV).

Yourself Event Management, 'n agentskap wat 100% in swart besit is, het meer as 300 werknemers in diens en doen sake deur die hele Suider-Afrikaanse Ontwikkelingsgemeenskap. Die hoofkantoor is in Johannesburg geleë en daar is streekskantore in Kaapstad, Durban, Namibië en Zambië. Sy harde werk, visie en kreatiwiteit is al deur verskeie toekennings erken.

'Ek is 'n tipiese entrepreneur wat my hande vuil maak, risiko's loop en doen wat gedoen moet word. As die stigter en besturende direkteur van Yourself Event Management en Mosela Ncholo Investment Trading, wat as MN Investment ('n beleggingsmaatskappy) bekend staan, is ek daarvoor verantwoordelik om die maatskappy se beleide te implementeer, strategiese planne te ontwikkel, 'n effektiewe bestuurspan te bou en in stand te hou, toereikende beplanning en finansiële-beheerstelsels te implementeer en te verseker dat die bestuur asook die werknemers die bedryfsdoelwitte en prestasiestandaarde verstaan en aanvaar. Ek is 'n spanspeler; ek glo in kollektiewe pogings en om vaardighede te deel. Ek skryf my maatskappy se sukses daaraan toe dat ek in menslike kapitaal glo. Ek investeer in mense en my personeel is my grootste bate.' Ncholo het besef dat sy mededingers gewoonlik promotors by groot maatskappye werf, en het dus besluit om vennootskappe met TBOO-kolleges te sluit om met hul studente saam te werk. Vandag is 80% van Yourself Event Management se kontrakteurs TBOO-gegradueerdes wat aanvanklik deur hul studie met die maatskappy kennis gemaak het.

Kabelo verduidelik dat hy daarin geslaag het om 'n volhoubare maatskappy te bedryf op grond van drie unieke waardes, naamlik Eenvoud (kan by die klante aansluiting vind), Oortuiging (handhaaf die maatskappy se etiese beginsels) en Bemagtiging (streef daarna om ander te inspireer en aan hulle geleenthede te bied).

Alhoewel Kabelo dit geniet om Yourself Event Management te bestuur, sê hy dat die bestuur van kontantvloei en kundigheid groot uitdagings bied. Hy voeg by dat dit moeilik kan wees wanneer klante nie stiptelik betaal nie, en dit kan duur wees om personeel op te lei om te verseker dat hulle oor die nodige kundigheid beskik.

2.2.1 Noem DRIE redes waarom Ncholo se onderneming gereed is vir groei. (3 × 2) (6)

2.2.2 Noem VIER aanwysers wat daarop dui dat daar interne en eksterne groei in hierdie onderneming is. (4 × 2) (8)

2.2.3 Die bemarkingsbedryf in Suid-Afrika is uiers mededingend. Hoe kan Ncholo sy mededingende voordeel beskerm?

Gee 'n voorbeeld van elke strategie op grond van die gevalle-studie. 4 × 2) (8)

2.2.4 Noem die karaktertrekke waaroor Ncholo beskik wat van hom 'n entrepreneur maak en gee 'n voorbeeld uit die gevallestudie om jou antwoord te motiveer. (4 × 2) (8)

2.2.5 Noem en verduidelik kortliks TWEE waardes wat Ncholo deurlopend in sy onderneming gehandhaaf het ten einde dit volhoubaar te hou. (2 × 1) (2)

2.2.6 Noem DRIE uitdagings waarvoor Ncholo in sy onderneming te staan kom en adviseer hom oor hoe hy hierdie uitdagings kan oorwin. (3 × 2) (6)

2.2.7 Hoe sal die volgende dryfkragte op Ncholo se onderneming inwerk?

(a) Tegnologiese veranderings

(b) Produkinnovering

(c) Bemarkingsinnovering

(3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 3

Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die vrae.

Domino's Pizza
O JA ONS HET
Gister, vandag en more

Domino's Pizza is die wêreld se toonaangewende pizza-afleweringskettinggroep op grond van sowel syfers as eenheidsverkope. Domino's word as een van die wêreld se top-restauranthandelsmerke gereken en bied reeds sedert 1960 aan klante wêreldwyd die geleentheid om hul heerlike pizzas te geniet. Meer as 10 800 winkels in 70 lande bedien daagliks meer as eenmiljoen pizzas regoor die wêreld..

Die tyd het nou aangebreek vir Suid-Afrikaners om die Domino's-effek te ervaar wanneer Domino's Pizza sy deure in Johannesburg, Kaapstad en Durban open.

Die konsep onder die soeklig

Domino's Pizza se ekonomiese model is op sterk kontant-op-kontant-opbrengste gegrond. Hulle toonaangewende bedryfstegnologie-platform maak aanlynbestellings, direkte e-posbemarking, kostebeheer en winkelbestuur moontlik. Domino's het 'n aansienlike besigheid in wegneempizza en het in 2013 met kleinhandelverkope van $8-billion gespog. In 2014 het Taste Holdings aangekondig dat dit die handelsnaam aan boord gaan bring deur aanvanklik takke in Suid-Afrika, Lesotho, Swaziland, Namibië, Botswana, Zimbabwe en Mosambiek te open, gevolg deur Zambië en Malawi hangende voldoening aan sekere voorwaardes.

Terwyl Taste Holdings outentieke Amerikaanse-styl pepperoni aan die mark gaan bekendstel, sal hulle ook die smaaklikste plaaslike pizzas op die spyskaart behou om plaaslike pizza-connoisseurs te akkommodeer. 'Ons het voluit gewerk om te verseker dat die Domino's-ervaring in Suid-Afrika die verwagtinge oortref van enigiemand wat dit al oorsee geproe het. Ons wil verseker dat ons nie net aan klante die wêreldbekende smaak bied wat Domino's so suksesvol maak nie, maar dat die handelsmerk 'n Suid-Afrikaanse geur behou om dit relevant vir pizza-liefhebbers te hou', sê Taste Holdings se HUB, Carlo Gonzaga. Bo en behalwe die watertandbestanddele wat internasionale goedkeuring geniet, bied Domino's ook aan klante 'n waarborg van GRATIS aflewering binne 30 minute – 'n diens wat ander pizza-maatskappy moeilik sal oortref en iets wat Suid-Afrikaners nog nooit vantevore ervaar het nie.

Oorweeg jou ondersteuning

Ter ondersteuning van hul franchise-houers benut Domino's Pizza die omvattende ervaring van kundige plaaslike en internasionale bestuurspanne. 'n Konsultant vanaf hoofkantoor besoek winkels gereeld om 'n sakeprestasie-beoordeling te doen en op grond daarvan hulp en ondersteuning te bied op enige terreine wat aandag verg. Streeksbedryfsbestuurders en opleiers verskaf deurlopende produk- en winkelopleiding en hulp met plaaslike bemarkingsondersteuning.

Franchise-houers en bestuurders voltooi 'n intensiewe vyfweeklange induksiekursus wat die sake- en bedryfsaspekte van 'n Domino's-winkel dek. Die kursus fokus op aspekte soos voorraadbestuur, basiese sakevaardighede, finansies, winkeladministrasie, menslike hulpbronne, verkooppunt-opleiding en bemarking.

Domino's se waardetoegevoegde voorsieningstelsel verseker gehalte, konsekwentheid en ontgin hulle koopkrag ten volle.

Kopiereg voorbehou

3.1 Watter tipe franchise is Domino's Pizza? (2)

3.2 Bespreek die voordele van 'n Domino's Pizza-franchise vir die franchise-houer en franchise-gewer. (4 × 2) (8)

3.3 Noem enige TWEE mededingers wat Domino's Pizza in Suid-Afrika sal hê. (2 × 1) (2)

3.4 'Die ekonomiese model van Domino's Pizza is gebou op sterk kontant-op-kontant-opbrengste.'

Verduidelik wat jy onder hierdie term verstaan. (2 × 2) (4)

3.5 Verduidelik hoe Domino's Pizza sy bedryfsleier-tegnologie sal gebruik om te verseker dat dit 'n suksesvolle franchise is. (4 × 2) (8)

3.6 Bespreek die voordeel van Domino's Pizza se akkreditasie by FASA (Franchise-vereniging van Suid-Afrika) vir die franchise-houer. (2 × 2) (4)

3.7 Domino's Pizza is 'n Amerikaanse franchise.

Hoe sal hulle verseker dat hulle die Suid-Afrikaanse mark se smaak bevredig? (2)

3.8 Hoe sal Domino's Pizza 'n aktiewe benadering met sy franchise-houers handhaaf? (5 × 2) (10)

3.9 Waarom sal 'n onderneming dit oorweeg om franchises van sy onderneming te verkoop? (5 × 2) (10)
[50]

VRAAG 4

Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die vrae.

Sipho Khuzwayo, eienaar van Trojan Contractors, 'n bekende kontrakteursmaatskappy in Pretoria, besluit om Botswana toe te emigreer. Hy wil sy onderneming verkoop. Die personeel is lojaal teenoor die onderneming, met tussen 5 en 15 jaar diens tussen hulle. Hulle het ook aangedui dat hulle graag vir die nuwe eienaar sal wil aanhou werk. Trojan Contractors het kontrakte met vyf staatsdepartemente in Pretoria en het onlangs 'n nuwe kontrak met een van die grootste winkelsentrums in die omgewing gesluit. Sipho het sy onderneming uit niks opgebou tot die huidige multimiljoenrand-onderneming.

Die maatskappy se bates bedra R10 000 000,00. Die likwidasiewaarde is R9 000 000,00. Die netto wins is soos volg: R8 000 000,00 vir Jaar 2014, R8 500 000,00 vir Jaar 2015 en R9 200 000,00 vir Jaar 2016. Hy kry 30% rente op beleggings. Die salaris van die eienaar-bestuurder vir 'n soortgelyke onderneming is R1 000 000,00 per jaar.

4.1 Bereken 'n billike prys vir Trojan Contractors. (26)

Kopiereg voorbehou

4.2 Die aankoop van 'n onderneming is 'n groot besluit wat 'n mens se lewe en lewensonderhoud jare lank kan beïnvloed.

Bespreek die volgende faktore wat 'n mens moet oorweeg wanneer jy 'n bestaande onderneming koop:

4.2.1 Ligging

4.2.2 Grootte

4.2.3 Bedryf

4.2.4 Lewenstyl

(4 × 2) (8)

4.3 Noem VYF kwessies waarvan 'n koper bewus moet wees voordat hy/sy 'n bestaande onderneming koop. (5 × 2) (10)

4.4 Wat is weerstand teen verandering in die werkplek en hoe manifesteer dit?

(3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 5

Die **Namibiese ekonomie** het 'n moderne marksektor, wat die meeste van die land se welvaart produseer, asook 'n tradisionele bestaansektor. Alhoewel die meerderheid van die bevolking by bestaanslandbou en veeboerdery betrokke is, het Namibië ook meer as 200 000 geskoolde werkers asook 'n klein, goed opgeleide professionele en bestuursklas.

Namibië is 'n hoër-middelinkomsteland met 'n beraamde BBP per capita van US$5,828, maar word gekenmerk met uiterste ongelykhede in inkomste verdeling en lewenstandaard.
Sedert onafhanklikheid het die Namibiese regering vryemark- ekonomiese beginsels nagestreef wat ontwerp is om kommersiële ontwikkeling en werkskepping te bevorder ten einde benadeelde Namibiërs in die ekonomiese hoofstroom op te neem. Ter bereiking van hierdie doelwit, het die regering aktief stappe gedoen om skenkerondersteuning en buitelandse belegging te werf. Die liberale Foreign Investment Act van 1990 verskaf waarborge teen nasionalisering, en maak voorsiening vir vryheid om kapitaal en wins oor te maak, valutaomskepbaarheid en 'n proses om geskille regverdig by te lê. Namibië gee ook aktief aandag aan die sensitiewe kwessie van die pragmatiese implementering van landbougrondhervorming. Die regering bedryf en besit egter ook 'n aantal maatskappye soos Air Namibia, Transnamib en NamPost, waarvan die meeste dikwels finansiële steun benodig om solvent te bly

Die land se gesofistikeerde formele ekonomie is op kapitaalintensiewe nywerheid en landbou gegrond. Namibië se ekonomie steun egter swaar op die verdienste wat gegenereer word deur uitvoere van primêre kommoditeite in 'n aantal sleutelsektore soos minerale, veral diamante, veeteelt en vis. Daarbenewens bly die Namibiese ekonomie geïntegreerd met Suid-Afrika se ekonomie, aangesien die meeste van Namibië se uitvoere hier ontstaan.

Kopiereg voorbehou

Die Namibiese ekonomie het hegte bande met Suid-Afrika, met die Namibiese dollar wat vasgepen is op dieselfde waarde as die Suid-Afrikaanse rand. Negentig persent van Namibië se uitvoere het hul oorsprong in Suid-Afrika en talle Namibiese uitvoere is vir die Suid-Afrikaanse mark bestem of beweeg deur die land. Namibië se uitvoere bestaan hoofsaaklik uit diamante en ander minerale, visprodukte, bief- en vleisprodukte, karakoelskaapvelle en ligte-nywerheidsprodukte.

5.1 Noem VIER faktore wat as motivering kan dien vir 'n Suid-Afrikaanse maatskappy om na Namibië uit te voer. (4 × 2) (8)

5.2 Noem VIER faktore wat as afskrikmiddel vir 'n Suid-Afrikaanse maatskappy kan dien om na Namibië uit te voer. (4 × 2) (8)

5.3 Watter soort bystand kan 'n Suid-Afrikaanse sakeonderneming van die Departement van Handel en Nywerheid (dti) verwag? (4 × 1) (4)

5.4 Waarom is dit in die Suid-Afrikaanse regering se beste belang om handel met ander lande aan te moedig? (5 × 2) (10)

5.5 Noem TWEE metodes wat 'n mens kan gebruik om toegang tot die Namibiese mark te verkry. (2 × 1) (2)

5.6 Stel 'n bemarkingsplan op om 'n Spur-franchise in Namibië te open. Die plan moet die volgende insluit:

5.6.1 Doelmark

5.6.2 Media vir reklame

5.6.3 Spur-slagspreuk

(3 × 2) (6)

5.7 Die Kleinsake-ontwikkelingsagentskap (SEDA) het bevind dat 72% van alle mikro-ondernemings en 40% van klein sakeondernemings tans deur vroue besit word. Die regering en privaat ondernemings het programme en fondse beskikbaar gestel wat daarop gerig is om die vroue van Suid-Afrika te bemagtig.

Watter advies sal jy aan 'n vroue-entrepreneur in Suid-Afrika gee oor hoe sy 'n sukses van haar onderneming kan maak? (3 × 2) (6)

5.8 Ten einde 'n suksesvolle nuwe onderneming te begin, moet jy eers 'n goeie sake-idee hê. 'n Wenner-idee behels egter meer as net iets waaroor jy opgewonde is of waarmee jy goed is – jy moet seker maak dat jou idee inderdaad lewensvatbaar is.

Noem DRIE vrae wat jy jouself moet afvra voordat jy met 'n sake-idee voortgaan. (6 × 1) (6)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou