higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede Vraestel)

(4090336)

26 November 2019 (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 7 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: As jy meer vrae as die vereiste getal beantwoord, sal slegs die vereiste getal nagesien word. Trek ALLE werk dood wat NIE nagesien moet word NIE.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

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

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1

MINIMED 670G/DEUR MEDTRONIC ONTWIKKEL

Mense wat aan diabetes ly, moet hul bloeddruk voortdurend kontroleer en aanpassings maak deur insulien te gebruik of versnaperings te nuttig ten einde gesond te bly. Medtronic se oogmerk is om hierdie lastige proses met sy MiniMed 670G, ook as die 'kunsmatige pankreas' bekend, uit die weg te ruim. Hierdie toestel word al jare lank ontwikkel, maar dit is eers onlangs deur die FDA goedgekeur. (Dit sal volgende jaar kommersieel beskikbaar wees.) Sodra gebruikers die iPod-grootte toestel aan hul liggaam vasmaak, meet dit hul bloedsuikervlakke elke vyf minute en voorsien addisionele insulien of weerhou dit soos nodig. Tot tyd en wyl moet gebruikers egter steeds 'n dosis per hand doseer nadat hulle geëet het. Medtronic werk nog aan 'n volledig geoutomatiseerde weergawe wat Fran Kaufman, hoof- mediese beampte van die maatskappy se diabetesgroep, reken die 1.25 miljoen mense, wat aan Tipe 1-diabetes ly, hopelik sal help om 'minder tyd te bestee aan die bestuur van hul siekte en meer tyd te hê om die lewe te geniet'.

2.1.1 Skryf 'n kort missieverklaring vir Medtronic betreffende sy MiniMed 670G-toestel. (3 × 2) (6)

2.1.2 Gee TWEE langtermyndoelwitte van die MiniMed 670G. (2 × 2) (4)

2.1.3 Evalueer EEN van die doelwitte wat jy in VRAAG 2.1.2 hier bo gegee het aan die hand van die kriteria vir goeie doelwitte.

Aan watter van hierdie vereistes voldoen hierdie doelwit? (3 × 2) (6)

2.1.4 Dui TWEE voordele van die MiniMed 670G aan. (2 × 2) (4)

2.1.5 Wat was die dryfkrag vir die vervaardiging van die MiniMed 670G?

Bespreek hierdie dryfkrag met verwysing na die MiniMed 670G. (3 × 2) (6)

2.1.6 Watter offensiewe strategieë kan Metronic met die MiniMed 670G gebruik om 'n mededingingsvoordeel te verkry? (4)

Kopiereg voorbehou

2.2

SOLAR ROOF/DEUR TESLA EN SOLARCITY ONTWIKKEL

Red die omgewing, spaar geld – en bemors jou dak met bonkige metaalkiste. Dit is die dilemma wat kopers van sonpanele vir hul huise al jare lank moet hanteer. Tesla se antwoord hierop is die Solar Roof, 'n reeks teëls wat ontwerp is om met die dak in te smelt terwyl dit terselfdertyd die krag van die son inspan. Die produklyn wat volgende jaar beskikbaar sal wees, is 'n samewerkingspoging tussen Tesla en SolarCity, 'n verskaffer van tradisionele sonpanele oor jare heen. (Laasgenoemde gaan deur eersgenoemde oor-geneem word.) Alhoewel geen prysingsinligting al uitgereik is nie, is SolarCity se HUB, Lyndon Rive, optimisties oor die potensiaal van Solar Roof. 'Dit vervul in die behoefte van 'n nuwe segment,' sê hy, verwysende na die vyfmiljoen Amerikaners wat elke jaar nuwe dakke opsit, van wie party moontlik sonkrag sal oorweeg.

2.2.1 In watter entrepreneursfase is Solar Roof nou? Gee EEN rede vir jou antwoord. (2)

2.2.2 Dui TWEE sleutelsuksesfaktore van Solar Roof aan. (2 × 2) (4)

2.2.3 Tesla is van plan om SolarCity te bekom.

Gee die saketerm vir hierdie proses. (2)

2.3 SolarCity verwag dat daar kragte gaan wees wat verandering kan teweegbring en daarom beplan hy vooruit om dit te hanteer.

2.3.1 Noem TWEE metodes wat SolarCity kan gebruik, waarvolgens weerstand teen verandering verminder kan word. (2)

2.3.2 Bespreek moontlike redes vir die toename in entrepreneurskap in Suid-Afrika. (3 × 2) (6)

2.3.3 Groot ondernemings moes weens die resessie van 2008 by 'n veranderende sake-omgewing aanpas.

Verduidelik waarom verandering aan ondernemings 'n mededingingsvoordeel bied. (2 × 2) (4)

[50]

VRAAG 3

'n Nuwe wegneemetewinkel, Flavour Nation, maak oorkant die pad van 'n bestaande wegneemete-onderneming, Food for Thought, oop. Hierdie twee ondernemings is duidelik besig om mee te ding om markaandeel. Hulle is van plan om hul mededinging teen mekaar te versterk deur hul reklamebegroting te verhoog en daardeur die koopkrag van meer as 500 000 mense in Kaapstad te probeer verkry. Gereelde spesiale aanbiedinge word geadverteer, en verskeie ander bemarkingstrategieë word ingespan om mee te ding om die topplek. Flavour Nation is van voorneme om nuwe produkte by sy spyskaart te voeg en met 'n groen inisiatief te begin.

3.1 Watter offensiewe mededingingstrategieë gebruik Flavour Nation en Food for Thought om mededingend te bly? Gee redes vir jou antwoord. (2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

3.2 Flavour Nation word daarvan bewus dat Food for Thought van plan is om 'n aanval teen sy onderneming van stapel te stuur.

Hoe kan Flavour Nation terugkap ten einde sy mededingingsvoordeel te behou? (3 × 2) (6)

3.3 Verduidelik, as konsultant, aan Flavour Nation se bestuur hoe hulle grootskaalse offensiewe as 'n strategie in hul onderneming kan gebruik om mededingers se aanvalle te keer ten einde mededingend te bly. Gee TWEE voorbeelde. (2 × 2) (4)

3.4 Beskryf die faktore wat in aanmerking geneem moet word wanneer 'n land se politieke omgewing vir uitvoerdoeleindes beoordeel word. (4 × 2) (8)

3.5 Verduidelik waarom 'n teikenland se kultuuromgewing 'n belangrike oorweging is wanneer daar op 'n teikenland vir uitvoerbesigheid besluit word. (4 × 2) (8)

3.6 Jy is 'n bestuurskonsultant. Sam Ogle, eienaar van Go-Ogle Food, versoek jou om sy onderneming te ontleed. Hy verskaf die volgende inligting oor die onderneming:

Likiditeitsverhouding: 1:1
Invordering van debiteure: 45 dae

Die bedryfsverhoudings oor drie jaar was soos volg:

	2015	2016	2017
Totale uitgawes	28%	29%	30%
Salarisse	17%	18%	20%
Huurgeld	6%	8%	10%
Reklame	1%	1%	1%

Die gemiddeldes vir soortgelyke ondernemings was soos volg:

Totale uitgawes	23%
Salarisse	14%
Huurgeld	5%
Reklame	3%

3.6.1 Identifiseer die probleme wat jy kan aflei uit die inligting wat hier bo gegee word. (5 × 2) (10)

3.6.2 Gee raad oor hoe hierdie probleme opgelos kan word. (5 × 2) (10)
[50]

VRAAG 4

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

Senzo Cele besit Senzo's Pub en Shisa Nyama in Khayelitsha. Keg, 'n bekende kroegfranchise, het onlangs sy deure in die KCT-winkelsentrum oopgemaak, wat reg langs Senzo's Pub en Shisa Nyama geleë is. Senzo besluit nou om Senzo's Pub en Shisa Nyama toe te maak. Sy het 'n hoë personeelomset. Die onderneming is ook afhanklik van die verbygaande verkeer, wat vanweë die nuwe winkelsentrum begin afneem het. Die volgende inligting oor haar onderneming is beskikbaar:

Waarde van vaste bates: R580 000
Waarde van voorraad: R190 000 (Voorraad ter waarde van R30 000 is verouderd en kan nie meer gebruik word nie.)
Likiditeitsverhouding: 1:1
Die gemiddelde salaris van 'n eienaar/bestuurder is R200 000, en die huidige rentekoers is 14%.

Die wins vir die afgelope DRIE jaar was soos volg:

2017	R368 000
2016	R246 000
2015	R202 000

4.1 Bereken 'n regverdige prys vir Senzo's Pub en Shisa Nyama. (24)

4.2 Wat is die vernaamste probleme wat Senzo's Pub en Shisa Nyama in die gesig staar? (2 × 2) (4)

4.3 Gee VIER redes dat 'n bestaande onderneming gekoop word. (4 × 2) (8)

4.4 Noem die VIER kritieke areas vir die ontleding van 'n onderneming wat te koop is. (4 × 2) (8)

4.5 'n Broeikas kan vir die ideale oorbrugging sorg om die groot stap van idee tot uitvoering te kan neem.

Verduidelik waarom jy by 'n sakebroeikas sou aansluit. (3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 5

5.1 Een van die groot uitdagings waarvoor sakeleiers te staan kom, is om organisasies op te bou wat aanpasbaar is, wat ekonomiese en maatskaplike terugslae kan weerstaan en wat kan floreer.

Hou kan jy verseker dat jou onderneming groter vraag kan hanteer ('scalable') en by die veranderende ekonomiese klimaat kan aanpas? (3 × 2) (6)

5.2 In 'n onlangse studie is bevind dat franchisebemarking 'n moeilike waagstuk is. Sodra 'n groot groep mense byeenkom en moet saamstem oor hoe hulle geld gaan hanteer, ontstaan daar risiko's.

Noem die risiko's wat met die aankoop van 'n franchise (konsessie) verband hou. (4 × 2) (8)

5.3 Te veel kleinsakeondernemings is nie bereid om iemand om hulp te nader wanneer hulle dit nodig het nie.

Hoe sou jy te werk gaan om 'n konsultant te kies wat jou kan help om jou onderneming te verbeter? (3 × 2) (6)

5.4 Onderskei tussen *waardeverminderingswaarde*, *boekwaarde* en *vervangingswaarde*. (3 × 2) (6)

5.5 Verandering beïnvloed jou belangrikste bate, naamlik die mense wat vir jou werk. Om werknemers te verloor, is duur weens die gepaardgaande werwingskoste en die tyd verbonde aan die opleiding van nuwe werknemers. Elke keer dat 'n werknemer by die deur uitstap, gaan noodsaaklike, intieme kennis van jou onderneming saam met hulle verlore.

Hoe kan jy verandering in jou onderneming effektief bestuur? (5 × 2) (10)

5.6 Die President het die Ministerie van Kleinsakeontwikkeling gevestig as deel van die regering se verbintenis om die ekonomie en werkskepping op die voorgrond te plaas.

Gee redes vir die groot belangstelling in kleinsakeondernemings in Suid-Afrika. (3 × 2) (6)

5.7 Noem en verduidelik enige VIER oorheersende ekonomiese kenmerke wat 'n onderneming kan beïnvloed. (4 × 2) (8)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou