higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede vraestel)

(4090336)

15 September 2020 (X-vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

Kandidate mag VYF verwysingsbronne gebruik, insluitend 'n woordeboek, sakrekenaar, handleidings en studenteleêrs met klasnotas.

Hierdie vraestel bestaan uit 8 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

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord al die vrae.
2. Lees al die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel 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.

CASH CONVERTERS

Cash Converters is sedert 1994 die leier in die koop en verkoop van tweedehandse goedere van goeie gehalte in Suid-Afrika. Cash Converters, wat in 1984 in Perth, Australië, geloods is, het gegroei tot een van die wêreld se grootste kontant- en bate-omsetters en verskaffers van korttermynlenings. Deesdae is Cash Converters 'n multi-milljoen-dollar internasionale onderneming met meer as 750 winkels in 22 lande, en die handelsmerk groei steeds.

Die Cash Converters-sakemodel berus op die beginsel dat die maatskappy aan klante in die gemeenskap wat hulle bedien toegang bied tot 'n verskeidenheid produkte en dienste. Die internasionaal-gerigte handelsmerkgewing en nuwe winkelontwerp van Cash Converters Southern Africa verseker dat hierdie huishoudelike handelsmerk deur klante verkies word wanneer hulle goedere wil verkoop of kontant wil leen.

'n Cash Converters-winkel bestaan uit twee afsonderlike areas – kleinhandel en finansiële dienste. Dit bied aan franchisehouers die sekuriteit van drie inkomstestrome: (a) Aankope en kleinhandel: spesialisering in die koop en verkoop van tweedehandse huishoudelike goedere van goeie gehalte, (2) Kontantvoorskotte: versekureerde lenings teen klante se waardevolle items (pandhouery) en (3) Betaaldagvoorskotte en 1I2I3: ongesekureerde lenings teen 'n klant se salaris.

[Bron: *safranchise warehouse*]

2.1 Watter tipe franchise is Cash Converters? (2)

2.2 Wat is die aanduiders wat wys dat Cash Converters in die groeifase is? (6)
(3 × 2)

2.3 Hoe genereer Cash Converters inkomste? (2 × 2) (4)

2.4 Beskryf wie Cash Converters se klante is. (2 × 2) (4)

2.5 Na jou mening, waarom het Cash Converters besluit om hul sakemodel as franchise aan te bied? (2 × 2) (4)

2.6 Wat is die basiese regsvereistes waaraan 'n franchisegewer moet voldoen om 'n franchise op te stel? (5 × 2) (10)

2.7 Wanneer 'n mens 'n konsultasieonderneming begin moet jy 'n sakeplan opstel om die doelwit te ondersteun.

Noem die drie planne waaroor 'n konsultasieonderneming moet beskik.
(3 × 2) (6)

2.8 Onder watter omstandighede gebruik ondernemings konsultante? Gee TWEE voorbeelde. (2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

2.9 Stel 'n missieverklaring vir Cash Converters op. (5 × 2) (10)

[50]

VRAAG 3

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

VERANDER DIE VOORKOMS, EEN GESIG OP 'N SLAG

Op 14 het Rabia Ghoor haar aanlyn grimeer- en velsorgwinkel geloods. Sy het een jaar later die eerste produkte verkoop en het skool op 16 verlaat om haar onderneming voltyds te bedryf. Vandag is hierdie 18-jarige tienerpreneur goed op pad om 'n sakeryk op te bou.

Terwyl haar maats vanjaar vir die matriekafskeid voorberei, het Rabia SwitchBeauty se derde verjaardag met 'n opwipwinkel in Milpark, Johannesburg, gevier. Haar maatskappy lewer tussen 2 500 en 3 000 bestellings per maand.

'Die geld is wonderlik, maar tans is omset nie my fokus nie. My hoofdoel is om die beste produkte teen die beste pryse aan my klante te verskaf en om 'n volhoubare onderneming te vestig wat in die toekoms sal vrugte dra,' het sy gesê.

SwitchBeauty is die mees uitgesproke, wreedheidvrye, innoverende grimeringshandelsmerk vir alle vroue wat moeg is om voorgesê te word dat hulle grimering nodig het om oor hulself beter te voel, en meer betrokke wil wees by wat hulle van 'n grimeringshandelsmerk verwag. 'SwitchBeauty is 'n inklusiewe, bekostigbare, skoonheidshandelsmerk wat vroue in ag neem en hulle nie ondergeskik laat voel soos baie skoonheidsmaatskappy vir só lank al doen nie,' sê Rabia.

[Bron: *Entrepreneur Magazine*]

3.1 Waarom word Rabia 'n 'tienerpreneur' genoem? (2)

3.2 In jou opinie, waarom is Rabia se fokus nou nie op die wins wat sy maak nie? (2)

3.3 Daar is 'n toename in entrepreneursaktiwiteite in Suid-Afrika. Gee DRIE voordele wat beginnerondernemings bo groot besighede het. (3 × 2) (6)

3.4 Waarom dink jy het Rabia haar eie onderneming begin? (4 × 2) (8)

3.5 Bespreek die eienskappe waaroor 'n entrepreneur moet beskik om suksesvol te wees. (5 × 2) (10)

3.6 Hoe verander KMMO's die ekonomiese omgewing in Suid-Afrika? (5 × 2) (10)

3.7 Rabia wil hê dat haar onderneming in die toekoms moet 'vrugte dra'. Gee vir haar raad oor hoe sy vir groei in haar onderneming kan beplan. (5 × 2) (10)

3.8 Die invloed van sosiale media kan Rabia help om haar onderneming deur gebruik van die internet uit te bou.

Noem EEN sosialemediaplatform wat sy kan gebruik. (2)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 4

Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae.

SPAR-GROEP KOOP VYF KLEINHANDELWINKELS

Die groot- en kleinhandelgroep, Spar, het gister aangedui dat hulle in die ses maande tot einde Februarie bates in vyf kleinhandelwinkels in Suid-Afrika verkry het, en beplan om nog twee kleinhandelwinkels in Sri Lanka te koop om hul teenwoordigheid in die mark te beveilig.
Spar het in 2016 'n 50/50 gesamentlike onderneming met Ceylon Biscuits in Sri Lanka aangegaan om Spar Sri Lanka te vestig. Sy VK filiaal, die BWG Groep, het nog twee kleinhandelwinkels deur sy filiaal, GLC, verkry.
'Die vernaamste bedrywigheid van hierdie verkrygings is kleinhandel en al die aspekte daarvan. Hierdie winkels is aangeskaf om strategiese gebiede te beskerm, en die klandisiewaarde wat uit die sakekombinasies voorspruit is 'n aanduiding van toekomstige omset wat die groep as gevolg van hierdie verkrygings kan verwag,' het die groep gesê.
In hierdie tyd koop Spar op 1 Oktober 2017 60 persent aandele in Fifth Season Investments, 'n farmaseutiese groothandelaar wat as S Buys handel dryf, vir R74,9 miljoen, om apteke in Spar ondernemings uit te bou.
In die resultate, het Spar, aangevuur deur gunstige bydraes deur die Europese Unie, 'n 5,6 persent toename in omset getoon – vanaf 47,5 miljard in die vorige jaar, tot R50 miljard. Die groep sê dat 30,6 persent van die totale omset in buitelandse valuta gegenereer is. Die groep het ook 'n winkelsentrum in Pinetown, KwaZulu-Natal, vir R165 miljoen aangekoop.

[Bron: *The Mercury*]

4.1 Definieer die volgende terme:

4.1.1 Verkryging.

4.1.2 Beveilig hul teenwoordigheid in die mark.

4.1.3 Gesamentlike onderneming.

4.1.4 Filiaal.

4.1.5 Goedgesindheid.

4.1.6 Omset.

(6 × 2) (12)

4.2 Identifiseer ten minste VYF aanwysers van interne en eksterne groei in hierdie onderneming.
(5 × 2) (10)

4.3 Beoordeel die invloed wat 'n wêreldwye samesmelting met 'n onderneming soos Ceylon Biscuits in Sri Lanka vir 'n onderneming soos Spar kan inhou.
(2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

4.4 Verduidelik hoe spesialisering vir 'n onderneming soos Spar 'n mededingende voordeel kan bied wanneer hulle internasionaal handel dryf. (2 × 2) (4)

4.5 Verduidelik hoe Spar uit 'n missieverklaring kan voordeel trek. (2 × 2) (4)

4.6 Noem een van Spar se mededingers in Suid-Afrika. (1)

4.7 Lees die scenario hier onder en beantwoord die vrae wat daarop volg.

BETTY & TAYLOR MEUBELS (BTM)

Betty & Taylor Meubels spesialiseer in die verkoop van kantoormeubels. Die onderneming se winsgewendheid het afgeneem as gevolg van die hoë inflasiekoers en klante se lae inkomstevlakke. BTM is gedwing om 'n groot boete te betaal omdat hulle nie hul handelslisensie betyds betaal het nie.

Teken die tabel hier onder in jou ANTWOORDBOEK oor en beantwoord die vrae wat daarop volg.

UITDAGINGS (4.7.1)	PESTEL-ELEMENT (4.7.2)	AANBEVELINGS (4.7.3)
(a)		
(b)		
(c)		

4.7.1 Haal DRIE uitdagings uit die bostaande scenario aan wat BTM in die gesig staar. (3)

4.7.2 Identifiseer die PESTEL-element wat aan ELKE uitdaging waarna daar in VRAAG 4.7.1 verwys word, gekoppel word. (6)

4.7.3 Beveel EEN manier aan waarop BTM ELKE uitdaging waarna daar in VRAAG 4.7.1 verwys word, kan hanteer. (6)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 5

Die Posh Pie Company

Die Posh Pie Company is in 2013 in die gewilde kusdorpie, Umhlanga, deur die bekende sjef, James Strawbridge, gevestig. Kapitaal is deur die skarebefondsingswebwerf, www.crowdfunder.co.za, ingesamel. Dit het hom in staat gestel om 'n klein fabriek te huur en toe te rus. Die Posh Pie Company gebruik plaaslike bestanddele van die hoogste gehalte om verskillende pasteitjies te produseer. Die Posh Pie Company se fabriek lewer 'n maksimum van 34 200 pasteitjies per jaar. Die pasteitjies word aan delikatesses en kafees dwarsoor KwaZulu-Natal verkoop en afgelewer. James het besluit om die onderneming te verkoop omdat hy 'n delikatesse in Umhlanga wil open. Die markwaarde van die netto bates van die onderneming is R700 000.
Die laaste vier jaar se wins was:
2014 – R500 000
2015 – R550 000
2016 – R600 000
2017 – R700 000
Die rente op die belegging is 14%. Die eienaar se salaris is R300 000.

5.1 Bereken 'n regverdige verkoopprys vir die onderneming. (20)

5.2 Is dit 'n lewensvatbare onderneming om te koop? Gee EEN rede vir jou antwoord. (2)

5.3 Definieer die begrip *skarebefondsing*. (2)

5.4 Bespreek die onderneming se sterkpunte. (4 × 2) (8)

5.5 James het agtergekom dat die produktiwiteit van sy arbeidsmag oor die afgelope finansiële jaar afgeneem het. Om te help om die probleem op te los, het hy besluit om 'n konsultant se dienste te bekom.

Gee DRIE redes waarom James besluit het om 'n konsultant se dienste te gebruik. (3 × 2) (6)

5.6 Watter generiese mededingingstrategie het die Posh Pie Company gebruik om sukses te behaal? Staaf jou antwoord. (2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

5.7 Die 2020 Sokker Wêreldbeker word in Katar aangebied. Jy besit 'n toerismemaatskappy en beplan om Suid-Afrika by die verskeie venues waar wêreldbekerwedstryde in Katar gespeel gaan word te bemark.

Verduidelik hoe die volgende faktore jou onderneming sal beïnvloed:

5.7.1 Taal

5.7.2 Onderwys

5.7.3 Politieke omgewing

5.7.4 Geldeenheid

(4 × 2) (8)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou