

**FAKTORE WAT DIE WINGEWENDHEID VAN KLEIN-,
MEDIUM- EN MIKRO-ONDERNEMINGS IN SUID-AFRIKA
BEÏNVLOED**

A.C. BOSCH

**Mini-skripsie voorgelê ter gedeeltelike nakoming van die
vereistes vir die graad Magister in Besigheidsadministrasie aan
die Noord-Wes Universiteit (Potchefstroomkampus).**

Studieleier: Prof. A. Smit

November 2008

DANKBETUIGINGS

Dit is vir my 'n voorreg om 'n woord van opregte dank en waardering uit te spreek teenoor die ondergenoemde persone wat elkeen 'n onmisbare bydrae gelewer het in die voltooiing van hierdie mini-skripsie:

- Aan my Skepper wat vir my die geleentheid gegee het om my studies verder te neem.
- My vrou, Anne-Marie, vir haar ondersteuning en woorde van bemoediging.
- My ouers Sam en Elize, vir hulle ondersteuning en belangstelling gedurende die projek.
- My kollegas by die werk vir hulle ondersteuning.
- My studieleier, Prof. Anet Smit, vir haar advies en ondersteuning.

OPSOMMING

Die waarde van die klein-, medium- en mikro-ondernemings (KMMO's) om entrepreneurskap te bevorder, werk te verskaf, nuwe werksgeleenthede en ekonomiese welvaart in die land te skep, is die laaste paar dekades in 'n toenemender mate besef.

Te midde van die belangrikheid van KMMO's, word hulle weens hul kleiner omvang deur unieke probleme bedreig. Ten einde die proses van entrepreneurskap beter te begryp, is dit noodsaaklik om te besef wat 'n KMMO is, hoekom hierdie sektor so belangrik is en watter unieke probleme die voortbestaan en sukses van KMMO's bedreig.

Die skripsie het ten doel om 'n ondersoek te doen na 10 faktore wat die winsgewendheid van KMMO's in Suid-Afrika beïnvloed. Die metodologie wat toegepas is, is beide kwalitatief en kwantitatief van aard. Data is ingesamel en is gebruik as die vertrekpunt van die studie. Met 'n literatuurstudie is agtergrond inligting oor KMMO's verkry en bepaalde faktore wat ondersoek sal word is geïdentifiseer. Daarna is 'n empiriese studie deur middel van vraelyste gedoen.

Die bevindings uit die studie was dat sekere faktore binne die beheer van die ondernemer is, terwyl ander faktore nie is nie. Die ondernemer kan wel die risiko verminder en sodoende die winsgewendheid van die KMMO optimaal vermeerder.

ABSTRACT

The value of the small-, medium- and micro-enterprises (SMME's) to increase entrepreneurship, to create new work opportunities and to increase economic wealth in the country, has been increasingly realised in last few decades.

Despite the importance of SMME's, they're threatened by unique problems due to the smaller nature of the organisation. To better understand the concept of entrepreneurship, it is important to realise exactly what a SMME is, why this sector is so important and what unique problems threaten the existence and the success of SMME's.

This dissertation aims to investigate 10 factors that influence the profitability of SMME's in South-Africa. The methodology used, was both qualitative and quantitative of nature. Data was gathered and was used as the starting point to this study. With the literary study, background information about SMME's was gathered and factors that will be investigated are identified. Following that, an empirical study was done by using questionnaires.

The findings of the study revealed that certain factors are out of the control of the organisation, whilst other factors are not. The organisation can however reduce the risks and by doing so can optimally increase profitability.

INHOUDSOPGAWE

HOOFSTUK 1	6
AGTERGROND EN INLEIDING TOT DIE STUDIE	6
1.1 INLEIDING	6
1.2 DIE BELANGRIKHEID VAN DIE STUDIE	7
1.3 PROBLEEMSTELLING	8
1.4 DOEL VAN DIE STUDIE	10
1.4.1 PRIMÊRE DOELWIT	10
1.4.2 SEKONDÊRE DOELWIT.....	10
1.5 BEGRIPSOMSKRYWING VAN KMMO'S EN WINGEWENDHEID	11
1.5.1 KMMO's.....	11
1.5.2 WINGEWENDHEID.....	13
1.6 NAVORSINGSMETODIEK	14
1.6.1 LITERATUURSTUDIE	14
1.6.2 EMPIRIESE ONDERSOEK.....	14
1.6.2.1 Navorsingsontwerp.....	14
1.6.2.2 Metingskale	15
1.6.2.3 Steekproefseleksie en grootte	15
1.6.2.4 Statistiese analise.....	15
1.6.2.5 Etiese oorwegings	15
1.7 INDELING VAN DIE STUDIE	16
HOOFSTUK 2	17
2.1 INLEIDING	17
2.2 FAKTORE WAT DIE WINGEWENDHEID VAN KMMO'S IN SUID- AFRIKA BEÏNVLOED	18
2.2.1 SWAK KREDIET- EN INVORDERING BESTUUR.....	18
2.2.2 MISDAAD	19
2.2.3 STYGENDE RENTEKOERSE	20
2.2.4 LAE VERKOPE EN SWAK PRYSBEPALING.....	21
2.2.5 HOË INVESTERING IN BATES	22
2.2.6 BELASTING	22
2.2.7 ONVOLDOENDE BEPLANNING	23
2.2.8 ONVOLDOENDE KAPITAAL.....	24
2.2.9 GEBREK AAN BESTUURSERVARING.....	26
2.2.10 SWAK LIGGING	27
HOOFSTUK 3	29
3.1 INLEIDING	29
3.2 PROBLEEMSTELLING, DOELSTELLING VAN STUDIE EN DATA VERLANG	30

3.2.1 DIE DOELSTELLING VAN DIE STUDIE	30
3.2.2 DATA VERLANG	31
3.2.3 METODEDES OF TEGNIEKE OM DATA IN TE SAMEL	32
3.3 ANALISE	33
3.3.1 TABELLE.....	33
3.4 OPSOMMING	33
HOOFSTUK 4	34
4.1 INLEIDING.....	34
4.2 GEOGRAFIESE INLIGTING VAN KLIËNTE.....	34
4.3 HOE LANK DIE ENTREPRENEUR AL SY EIE ONDERNEMING BEDRYF.....	35
4.4 EVALUERING VAN DIE FAKTORE WAT DIE WINSGEWENDHEID VAN KMMO'S IN SUID-AFRIKA BEÏNVLOED	35
4.4.1 SWAK KREDIET- EN INVORDERING BESTUUR.....	35
4.4.1.1 <i>Doelwit</i>	35
4.4.1.2 <i>Interpretasie</i>	36
4.4.2 MISDAAD	36
4.4.2.1 <i>Doelwit</i>	36
4.4.2.2 <i>Interpretasie</i>	38
4.4.3 STYGENDE RENTEKOERSE	38
4.4.3.1 <i>Doelwit</i>	38
4.4.3.2 <i>Interpretasie</i>	39
4.4.4 LAE VERKOPE EN SWAK PRYSBEPALING	39
4.4.4.1 <i>Doelwit</i>	39
4.4.4.2 <i>Interpretasie</i>	40
4.4.5 HOË INVESTERING IN BATES	41
4.4.5.1 <i>Doelwit</i>	41
4.4.5.2 <i>Interpretasie</i>	41
4.4.6 BELASTING	42
4.4.6.1 <i>Doelwit</i>	42
4.4.6.2 <i>Interpretasie</i>	42
4.4.7 ONVOLDOENDE BEPLANNING	43
4.4.7.1 <i>Doelwit</i>	43
4.4.7.2 <i>Interpretasie</i>	43
4.4.8 ONVOLDOENDE KAPITAAL.....	44
4.4.8.1 <i>Doelwit</i>	44
4.4.8.2 <i>Interpretasie</i>	44
4.4.9 GEBREK AAN BESTUURSERVARING.....	45
4.4.9.1 <i>Doelwit</i>	45
4.4.9.2 <i>Interpretasie</i>	46
4.4.10 SWAK LIGGING	46
4.4.10.1 <i>Doelwit</i>	46
4.4.10.2 <i>Interpretasie</i>	47
HOOFSTUK 5	48
5.1 INLEIDING.....	48

5.2 GEVOLGTREKKINGS	48
5.2.1 GEVOLGTREKKING 1 – SWAK KREDIET- EN INVORDERINGS BESTUUR	48
5.2.2 GEVOLGTREKKING 2 – MISDAAD.....	49
5.2.3 GEVOLGTREKKING 3 – STYGENDE RENTEKOERSE.....	49
5.2.4 GEVOLGTREKKING 4 – LAE VERKOPE EN SWAK PRYSBEPALING.....	49
5.2.5 GEVOLGTREKKING 5 – HOË INVESTERING IN BATES.....	50
5.2.6 GEVOLGTREKKING 6 – BELASTING.....	50
5.2.7 GEVOLGTREKKING 7 – ONVOELDOENDE BEPLANNING.....	50
5.2.8 GEVOLGTREKKING 8 – ONVOELDENDE KAPITAAL.....	51
5.2.9 GEVOLGTREKKING 9 – GEBREK AAN BESTUURSERVARING	51
5.2.10 GEVOLGTREKKING 10 – SWAK LIGGING.....	51
5.3 AANBEVELINGS	52
5.3.1 INLEIDING.....	52
5.3.2 BEHEERBARE FAKTORE	52
5.3.3 NIE-BEHEERBARE FAKTORE	54
5.4 TEKORTKOMINGE VAN DIE STUDIE	56
5.5 VERDERE STUDIE	56
5.6 SAMEVATTING	56
LYS VAN VERWYSINGS	58

LYS VAN TABELLE

TABEL 1.1 - REDES WAAROM BESIGHEDE MISLUK.....	9
TABEL 1.2 – SUID-AFRIKA SE DEFINISIE VAN 'N KMMO.....	12
TABEL 2.1 – VERHOGING VAN WINSGEWENDHEID	21
TABEL 2.2 - BRONNE VAN FINANSIËRING.....	25
TABEL 4.1 – STEEKPROEFGROOTTE EN RESPONSIE	34

LYS VAN FIGURE

FIGUUR 2.1 – DIE EKONOMIESE MODEL.....	21
FIGUUR 4.1 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN KREDIET- EN INVORDERING BESTUUR.....	36
FIGUUR 4.2 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN MISDAAD OP KMMO SE WINSGEWENDHEID.....	37
FIGUUR 4.3 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN MISDAAD OP DIE VOORTBESTAAN VAN KMMO'S	37
FIGUUR 4.4 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN STYGENDE RENTEKOERSE OP KMMO SE WINSGEWENDHEID	39
FIGUUR 4.5 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN VERKOPE EN PRYSBEPALING	40
FIGUUR 4.6 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN HOË INVESTERING IN BATES.....	41
FIGUUR 4.7 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN BELASTING.....	42
FIGUUR 4.8 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN DIE BELANGRIKHEID VAN VOLDOENDE BEPLANNING	43
FIGUUR 4.9 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN ONVOLDOENDE KAPITAAL	44
FIGUUR 4.10 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN 'N GEBREK AAN BESTUURSERVARING	45
FIGUUR 4.11 – DIE TERUGVOER PERSENTASIE VAN SWAK LIGGING.....	46

HOOFSTUK 1

AGTERGROND EN INLEIDING TOT DIE STUDIE

1.1 INLEIDING

Klein-, medium- en mikro-ondernemings (KMMO's) word as een van die grootste werkskeppende sektore in die wêreld beskou. In die strewe na die opheffing van KMMO's – is dit belangrik om KMMO's in Suid-Afrika en ook in die res van die wêreld te evalueer. Die waarde van KMMO's om entrepreneurskap te bevorder, werk te verskaf, nuwe werksgeleenthede en ekonomiese welvaart in die land te skep, word die afgelope aantal dekades toenemend belangrik geag (Kroon, 1999: 27).

Omrede KMMO's baie kleiner in omvang is, word hulle deur talryke probleme beperk. Anders as groter ondernemings, beskik KMMO's nie oor 'n afsonderlike bemarkings-, personeel-, aankoop- en finansiële afdeling nie. KMMO's het ook 'n gebrekkige bedingingsmag by leweransiers en trek gewoonlik aan die korste ent as dit by aankooppryse en krediet fasiliteite kom. Al die funksies word dikwels deur een persoon behartig. Kundigheid oor al hierdie aspekte is selde in slegs die een persoon gesetel, dit is raadsaam dat die entrepreneur daarom van kundige, professionele hulp gebruik behoort te maak (Kroon, 1999: 35).

Die bestuur van 'n KMMO verskil baie van 'n groot onderneming s'n. Bestuurders in 'n KMMO moet daaglik konsentreer op al die bestuurstake in die onderneming, dit behels veelvoudige funksies asook om die toeganklikheid tot hulpbronne te bestuur en terselfdertyd moet die besigheid se markaandeel groei. In 'n groot onderneming is daar top-, middel- en lae vlak bestuurders en die werkslading word versprei deur die onderneming. In die geval van KMMO's neem een of 'n paar persone al die besluite, en daarom het KMMO's die vermoë om vinniger te reageer op veranderinge en dienoreenkomstig aan te pas tot die eksterne omgewing (Nieman, 2006:18).

'n Vinnig veranderende bestuursomgewing beproef nie net 'n KMMO se aanpassingsvermoë nie, maar bedreig selfs hul voortbestaan. In veral ekonomiese afswaaie word KMMO's die swaarste getref. Ten tye van kredietbeperkings (bv. die implementering van die Nasionale Kredietwet) word die krediet van KMMO's eerste ingeperk en verkry hulle baie moeiliker krediet fasiliteite as groter ondernemings, terwyl hulle dikwels krediet aan klante moet verskaf. Ten tye van hoë rentekoerse en ongunstige ekonomiese klimaat, sal banke eerste swakker gekapitaliseerde KMMO's se fasiliteite beperk. Gevolglik sal KMMO's weens hul hoër risiko, hoër rentekoerse betaal. Dit is veral KMMO's wat in duursame en luukse goedere en dienste spesialiseer (bv. juwelierswinkels) wat in tye van laer verbruikersbesteding 'n ernstige daling in omset ervaar (Kroon, 1999:35).

1.2 DIE BELANGRIKHEID VAN DIE STUDIE

KMMO's kan as die vergestaltung van die vryemarkstelsel beskou word. Dit weerspieël die vryheid van die entrepreneur om tot sy eie voordeel 'n onderneming te begin, te bedryf, uit te brei, in te kort, of self te staak. Dit word aanvaar dat die voordeel wat die entrepreneur uit die onderneming trek, soos wins en vooruitgang, uiteindelik tot die voordeel van die hele gemeenskap sal strek, as gevolg van die investering en ontwikkeling wat uit die omstandighede kan voortvloei (Kroon & Moolman, 1992:123).

Volgens 'n artikel deur Patrick Wadula, het die Departement van Handel en Nywerheid die volgende stelling gemaak: ".....small and medium-sized businesses have a significant role to play in increasing exports and building the country's economy" (Wadula, 2000:17). Wadula beweer verder dat navorsing wat gedoen is daarop dui dat KMMO's in die meeste gevalle hulle groter eweknieë uitpresteer, omdat KMMO's makliker kan aanpas by veranderende omstandighede en behoeftes van verskillende kliënte.

Verder beskik KMMO's oor meer vryheid en inisiatief om hulself uit te leef en leen hul uitnemend tot die rol van uitvinder van nuwe produkte, idees en tegnieke. Hulle dra voortdurend by tot produkontwikkeling van

verbruikersgoedere en baan dikwels die weg na nuwe velde wat ontgin kan word. Talle groot ondernemings (bv. Die Rembrandt- & Altron-groep) het hulle toetrede tot 'n vooruitstrewende onderneming deur middel van 'n KMMO gemaak. Derhalwe is die volgehoue toetrede van KMMO's is 'n voorvereiste vir die suksesvolle werking van die vryemarkstelsel, ekonomiese groei en welvaartskepping (Kroon, 1999:31-33).

Volgens Hamann (aangehaal deur Gape, 2007:2), varieer die skatting na die bydrae van KMMO's in die Suid-Afrikaanse ekonomie baie, maar daar word beraam dat ongeveer 95% van die totale besigheidsektor, formeel of informeel, bestaan uit KMMO's, en dat KMMO's se bydrae tot die totale Suid-Afrikaanse ekonomiese aktiwiteit 46% beslaan. KMMO's verskaf omtrent 84% van alle privaatsektor indiensname. Die formele sektor KMMO's, beslaan ongeveer 80% van die totale formele sektor aktiwiteite, en dra meer by tot die Suid-Afrikaanse Bruto Nasionale Produk (BNP) as die kumulatiewe bedrag van die korporatiewe reuse. Die informele sektor daarenteen verskaf indiensname en inkomste aan meer as 3,5 miljoen mense. Dit is dus duidelik sigbaar dat KMMO's 'n onmisbare rol in die volhoubare ontwikkeling in Suid-Afrika speel, tog kan hulle waarde in die Suid-Afrikaanse ekonomie aansienlik vermeerder.

1.3 PROBLEEMSTELLING

Volgens Verhoeven *et al.* (2001:41) is die vermoë om te groei en te oorleef twee van die grootste probleme waarmee talle Suid-Afrikaanse ondernemings tans gekonfronteer word. Ondernemings word gewoonlik begin met die idee om 'n wins te realiseer en daardeur tot 'n verhoging in welvaart by te dra. Welvaart-maksimering is daarom die primêre doelwit van enige onderneming, met wins as die belangrikste bydraende faktor tot welvaartmaksimering.

Volgens Mgibisa (2007a:3) toon studies wat deur die Global Entrepreneurship Monitor (GEM) onderneem is, dat Suid Afrika baie agter ander ontwikkelende lande is wanneer dit by aspekte rakende entrepreneurskap kom. Die Buro van

Marknavorsing voer aan dat ongeveer sewentig persent van alle KMMO's in hulle beginfase misluk.

Kleinsake mislukkings geniet reeds wêreldwyd baie aandag en verskeie redes is al aangevoer waarom KMMO's misluk.

Volgens Timmons (aangehaal deur Rogoff et al., 2004:366) is strategiese oordeelsfoute soos die diversifikasie in nie-verwante besigheidsareas, die onvermoë om besigheidsverhoudinge te bestuur, gebrek aan beplanning, swak finansiële vaardighede, swak rapporteringslyne binne die besigheid en oor optimisme, beslissende faktore wat bydra tot die mislukking van KMMO's.

Clark *et al.* (1996:22) verwys dat die grootste oorsaak van besigheidsmislukkings kontantvloei is en verwys na kontantvloei as die liggaam se bloed wat die hart aan die gang hou. Hy noem ook dat kontantvloei probleme deur drie veranderlikes veroorsaak word naamlik:

- Die onvermoë van entrepreneurs om groei te bestuur;
- Onderkapitalisering; en
- Swak kontantvloei bestuur.

In tabel 1.1 word die redes waarom besighede volgens die GEM verslag misluk, weergegee.

Tabel 1.1 - Redes waarom besighede misluk

Rede	Frekwensie	Geldige Persentasie
Te veel kompetisie	6	11.8
Ontbreking van kliënte	6	11.3
Finansiële rede	17	32.1
Werksverandering	2	4.3
Aftrede	1	2.7
Persoonlike rede	12	23.1
Ander	8	14.7
Totaal	52	100.0

Bron: GEM Report 2006: 35

1.4 DOEL VAN DIE STUDIE

Die doelwitte van die studie

1.4.1 Primêre doelwit

In die lig van die bedreigings wat eksterne- en interne faktore op die winsgewende voortbestaan van klein-, medium- en mikro-ondernemings (KMMO's) het, het hierdie studie ten doel om 'n ondersoek na 10 faktore te doen om te bepaal tot watter mate dit die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed.

Volgens Anon. (2005:4) word die volgende 10 faktore aangevoer as redes waarom besighede misluk, gevolglik sal die 10 faktore empiries ondersoek word om vas te stel tot watter mate dit KMMO's beïnvloed:

1. Swak krediet- en invordering bestuur
2. Misdaad
3. Stygende rentekoerse
4. Lae verkope en swak prysbepaling
5. Hoë investering in bates
6. Belasting
7. Onvoeldoende beplanning
8. Onvoeldende kapitaal
9. Gebrek aan bestuurservaring
10. Swak ligging

1.4.2 Sekondêre doelwit

Die studie het verder ten doel om te bepaal wat gedoen kan word om die impak van die faktore te verminder of gedeeltelik te vermy.

1.5 BEGRIPSOMSKRYWING VAN KMMO'S EN WINGSEWENDHEID

1.5.1 KMMO's

Die woord "KMMO" staan sentraal in hierdie studie. Volgens Kroon (1999:27) word die kleinsakesektor in drie elemente verdeel, nl. klein-, medium- en mikro-ondernemings. Vervolgens word daar na hierdie sektor as klein-, medium- en mikro-ondernemings (KMMO's) verwys.

Wat word bedoel as daar verwys word na KMMO's? Die definisie van KMMO's, soos algemeen gesien en aanvaar word, behoort verduidelik te word. In boeke en koerante kom die woord "KMMO" & "klein-, medium- en mikro-ondernemings" gereeld voor asook by banke se seminare oor "we spesialise in SMME financing". Kroon (1999:28) beweer dat "gedurende 1995 het 'n groot aantal ontwikkelingsinstellings tot die formulering van 'n nuwe KMMO-beleid en -strategie bygedra. Dit het tot die publisering van 'n Witskrif oor Kleinsake gelei." Die Witskrif (2004:2-4) definieer 'n KMMO as volg:

- 'n Onafhanklike en afsonderlike besigheidsentiteit, tesame met sy filiale (indien enige) insluitende mede-werkende ondernemings (uitsluitende staatsinstellings), wat bestuur word deur een of meer eienaar hoofsaaklik in enige sektor of mede-sektor in die ekonomie.
- 'n Klein besigheid beteken enige entiteit, of dit geregistreer is onder enige wetgewing of nie, wat bestaan uit persone wat gemoeid is met kleinsake aktiwiteite in enige ekonomiese sektor.

Die kwantitatiewe kriteria word weergegee in 'n skedule soos weergegee in Tabel 1.2 en klassifiseer besighede in mikro-, baie klein-, klein- en medium ondernemings. Die volgende kriteria word gebruik in die onderskeie sektore van die ekonomie:

- Aantal voltydse werknemers.
- Totale jaarlikse omset; en
- Totale bruto netto batewaarde (vaste eiendom uitgesluit).

Tabel 1.2 – Suid-Afrika se definisie van ‘n KMMO

Afdeling of Onderafdeling	Grootte van die klas	Totale betaalde werknemers	Total omset	Total bruto batewaarde (vaste eiendom uitgesluit)
Landbou				
	Medium	100	R5m	R5m
	Klein	50	R3m	R3m
	Baie klein	10	R0.50m	R0.50m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Mynbou & Steengroefwerk				
	Medium	200	R39m	R23m
	Klein	50	R10m	R6m
	Baie klein	20	R4m	R2m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Vervaardiging				
	Medium	200	R51m	R19m
	Klein	50	R13m	R5m
	Baie klein	20	R5m	R2m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Elektrisiteit, Gas & Water				
	Medium	200	R51m	R19m
	Klein	50	R13m	R5m
	Baie klein	20	R5.10m	R1.90m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Konstruksie				
	Medium	200	R26m	R5m
	Klein	50	R6m	R1m
	Baie klein	20	R3m	R0.50m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Kleinhandel & Motorhandel				
	Medium	200	R39m	R6m
	Klein	50	R19m	R3m
	Baie klein	20	R4m	R0.60m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Groothandel & Kommersiële agente				
	Medium	200	R64m	R10m
	Klein	50	R32m	R5m
	Baie klein	20	R6m	R0.60m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m

Spyseniering & Verblyf				
	Medium	200	R13m	R3m
	Klein	50	R6m	R1m
	Baie klein	20	R5.10m	R1.90m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Vervoer, Pakhuise & Kommunikasie				
	Medium	200	R26m	R6m
	Klein	50	R13m	R3m
	Baie klein	20	R3m	R0.60m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Finansiering & Besigheids-dienste				
	Medium	200	R26m	R5m
	Klein	50	R13m	R3m
	Baie klein	20	R3m	R0.50m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m
Gemeenskap, Sosiale- en Persoonlike Dienste				
	Medium	200	R13m	R6m
	Klein	50	R6m	R3m
	Baie klein	20	R1m	R0.60m
	Mikro	5	R0.20m	R0.10m

Bron: National Small Business Amendment Act, no. 29 of 2004.

1.5.2 Winsgewendheid

Volgens Lovemore & Brümmer (2005:14) is wins nie die verskil tussen inkomste en koste nie, maar die gunstige of positiewe verskil tussen inkomste en koste. Indien koste inkomste oorskry, sal die verskil 'n negatiewe bedrag hê wat dus 'n verlies sal uitmaak.

Die Damelin School of Banking & Insurance (2006:221) omskryf winsgewendheid as die vermoë van 'n besigheid om 'n rekenkundige wins te

maak oor 'n sekere tydspanne. Hulle voeg verder by dat winsgewendheid op 'n paar maniere bereken kan word, naamlik:

- Bruto wins (verkope minus koste van verkope);
- Netto wins voor rente en belasting (netto wins = bruto wins minus uitgawes); of
- Netto wins na rente en belasting betaal is.

1.6 NAVORSINGSMETODIEK

1.6.1 Literatuurstudie

Die eerste metode van navorsing wat gebruik word, is 'n literatuurstudie. Data is ingesamel, ontleed en sinvol weergegee sodat die faktore wat die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed, duidelik daaruit blyk. Daar is gepoog om nuwe bronne, sowel as vorige werke van gesaghebbende skrywers oor die faktore wat die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed te raadpleeg. Hierdie literatuurstudie is gebruik om die faktore, soos uitgewys in die doel van die studie, te ondersoek.

1.6.2 Empiriese ondersoek

1.6.2.1 Navorsingsontwerp

Primêre data gaan deur middel van vraelyste ingesamel word. Die navorser gaan poog om geen van die veranderlikes te beïnvloed nie. Die studie gaan beskrywend wees met die doel om antwoorde te verskaf soos: watter faktore beïnvloed jou onderneming die meeste, tot watter mate beïnvloed dit jou onderneming, wanneer en hoe gereeld word jou onderneming beïnvloed deur die faktore.

1.6.2.2 Metingskale

'n 4-punt Likert-skaal is gebruik om die respondente se menings te verkry met betrekking tot die faktore wat hulle KMMO se winsgewendheid beïnvloed. 'n Likert-skaal het ten doel om respondente se houding te meet in kategorieë, byvoorbeeld: stem geheel saam of verskil geheel (Zikmund, 2003:235).

1.6.2.3 Steekproefseleksie en grootte

'n Nie-waarskynlikheid steekproefseleksie is om verskeie redes as die geskikste metode vir die studie geïdentifiseer, waaronder koste- en tydoorwegings bepalend was. 'n Nie-waarskynlikheid steekproef-seleksie verwys na die verkryging van persone of eenhede deur die gebruik van persoonlike oordeel en gerieflikheid (Zikmund, 2003:297).

Omrede die navorser toegang het tot KMMO kliënte van Nedbank in die Pretoria, Limpopo- en Mpumulanga provinsies, is 'n steekproef getrek van 80 respondente wat bereid was om aan die studie deel te neem.

1.6.2.4 Statistiese analise

Die verwerking van data is gedoen word deur die Statistiese Konsultasie Dienste van die Noord-Wes Universiteit se Potchefstroom kampus.

1.6.2.5 Etiese oorwegings

Verskeie etiese oorwegings is in berekening gebring met die uitvoer van die studie omrede bestaande kliënte van Nedbank gekontak is deur 'n werknemer van die bank. Daar is spesifiek aan die respondente genoem dat hulle gekontak word om deel te neem aan navorsing ter afhandeling van 'n MBA skripsie van die navorser. Daar is aan die respondente genoem dat hulle inligting deur die universiteit verwerk gaan word en geensins aan derde partye beskikbaar gestel sal word nie en slegs vir navorsingsdoeleindes gebruik gaan word.

1.7 INDELING VAN DIE STUDIE

Vervolgens 'n uiteensetting van die verloop van die studie met 'n bondige aanduiding van die verwagte inhoud van elke hoofstuk.

Hoofstuk 1:	Agtergrond en definisie tot die probleem
Hoofstuk 2:	Literatuurstudie
Hoofstuk 3:	Navorsingsmetodologie
Hoofstuk 4:	Navorsingsresultate
Hoofstuk 5:	Gevolgtrekkings en aanbevelings

HOOFSTUK 2

FAKTORE WAT DIE WINGEWENDHEID VAN KMMO'S IN SUID-AFRIKA BEÏNVLOED

2.1 INLEIDING

Volgens prof. Nicholas Biepe van die Universiteit van Stellenbosch se Bestuurskool (aangehaal deur Ueckermann, 2008:7), is sakevertroue onder kleinsakeondernemers die laagste tot nog toe. Volgens die Suid-Afrikaanse Kleinsakevertroue-indeks vir die tweede kwartaal (in 2008) wat saamgestel is deur die Africagrowth Institute, het klein ondernemers se sakevertroue aansienlik gedaal met 'n gemiddeld van amper 15% oor drie sakesektore. Die indeks kyk na die menings van bestuurders en eienaars van KMMO's en toon dat vertroue sedert die begin van verlede jaar van kwartaal tot kwartaal verswak, sê Biepe. KMMO's het as deel van die peiling aangedui dat die twee belangrikste faktore wat 'n negatiewe uitwerking op KMMO's se bedrywighele het, bedryfs- en kapitaalkoste, asook indiensnemingskoste is. Wat die toekoms betref, toon die indeks 'n effense dalende neiging in sakebedrywighele met 51,2% in die eerste kwartaal van die jaar, teenoor 50,43% in die tweede kwartaal – 'n afname van 1,5%.

Dit is duidelik sigbaar dat KMMO's onder geweldige druk verkeer, en dat sekere faktore 'n beduidende rol speel in die sakevertroue van KMMO's. Volgens Libby *et al.* (2004:249) is wingewendheid die primêre maatstaf om die algehele sukses van 'n besigheid te meet en is dit noodsaaklik vir oorlewing. Vervolgens kan die volgende verhoudingsgetalle gebruik word om die wingewendheid van 'n onderneming te bepaal. Koen & Oberholster (2005:41) voer aan dat verhoudingsgetalle inligting verskaf in verband met verskeie verwantskappe wat tussen syfers op die finansiële state bestaan, maar wat nie in die state direk so weergegee word nie. Afgesien hiervan kan verhoudingsontleding ook nuttige inligting betreffende tendense/neigings en omstandighede van 'n onderneming verstrek.

Die verhoudingsgetalle wat die winsgewendheid van 'n onderneming kan meet is die volgende (Libby *et al.* (2004:709-713):

- Rentabiliteit op totale aandeelhoudersbelang: Wins na belasting/Totale aandeelhoudersbelang.
- Rentabiliteit op totale bates: Wins voor belasting + Finansieringskoste/Totale bates volgens balansstaat.
- Finansiële hefboom %: Rentabiliteit op totale aandeelhoudersbelang - Rentabiliteit op totale bates.
- Verdienste per aandeel: Netto inkomste na belasting en voorkeurdividend/Gemiddelde getal gewone aandele uitgereik.
- Kwaliteit van inkomste: Netto kontant uit ondernemingsaktiwiteite/Netto inkomste na belasting.
- Netto inkomstemarge: Netto inkomste na belasting/Netto omset; en
- Omloopsnelheid van vaste bates: Netto omset/Gemiddelde vaste bates.

2.2 FAKTORE WAT DIE WINSGEWENDHEID VAN KMMO'S IN SUID-AFRIKA BEÏNVLOED

2.2.1 Swak krediet- en invordering bestuur

Volgens Lambrechts (1990:410) hou die toepassing van 'n optimale krediet- en invorderingsbeleid verskeie voordele vir 'n onderneming in. Nie alleen kan sodanige beleid die omvang van die vlottende kapitaalbehoefte verlaag nie – met positiewe gevolge op die ondernemingsrentabiliteit - maar dit kan ook as hulpmiddel by verkoopsbevordering dien. Die uitstaande doelwit van 'n krediet- en invorderingsbeleid is om die onderneming in staat te stel om tussen goeie en swak kredietrisiko's te onderskei. Die bestaan van 'n goed gefundeerde krediet- en invorderingsbeleid is 'n onmisbare voorwaarde vir elke onderneming wat teen krediet verkoop. 'n Konserwatiewe kredietbeleid kan potensieel winsgewende omsette inkort, met verlaagde debiteure en kleiner verliese as gevolg van oninbare skuld. Andersyds kan 'n ruim kredietbeleid lei tot verhoogde debiteure, hoër invorderingskoste en 'n groter

risiko vir oninbare skuld. 'n Sinvolle krediet- en invorderingsbeleid kan ook as katalisator dien by die verstewiging van klanteverhoudinge.

Longenecker *et al.* (2000:316) voer verder aan dat tydige kennisgewing rakende die posisie van kliënte se uitstaande rekeninge, is een van die mees effektiefste metode om debiteure rekeninge op datum te hou. Die meeste kliënte betaal hulle rekeninge op datum, mits die krediteur (onderneming aan wie die geld verskuldig is) hulle voorsien van inligting wat hulle krediet balanse verifieer. Onvermoë aan die kant van die verkoper om fakture betyds uit te stuur belemmer tydige betalings. Uitstaande fakture veroorsaak dat die verkoper se bedryfskapitaal opgesluit is in uitstaande skuld, verdere verkope word belemmer en dit kan lei tot slegte skuld.

2.2.2 Misdaad

Volgens 'n opname deur Standard Bank en Fujitsu Siemens Computers, is misdaad die grootste bekommernis vir alle eienaars van 'n KMMO in Suid-Afrika. Die opname is uitgevoer tussen Maart en Augustus 2007, en 5 200 besigheidseienaars het aan die studie deelgeneem. Sewe en twintig persent voer aan dat misdaad die grootste bekommernis is. Slegs negentien persent was bekommerd oor hulle kontantvloei posisie, terwyl dertien persent bekommerd was oor hulle debiteure (Khanyile, 2007:8).

Scarborough en Zimmerer (2000:591) voer aan dat KMMO's 'n groot teikenmark vir misdaad is, omrede hulle gewoonlik die swakste meganismes van verdediging teen misdadigers het. Misdaad kan verskeie vorme aanneem, maar die mees ernstige bedreigings vir KMMO's is werknemer – en winkeldiefstal. Die grootste bedreiging hiervan kom van binne die onderneming. Werknemerdiefstal is verantwoordelik vir die grootste gedeelte van kriminele verliese wat besighede tref. 'n Wesenlike probleem wat hiermee gepaardgaan is dat eienaars van KMMO's sukkel om te glo dat persone wat vir hulle werk, hulle kan besteel. Die grootste rede waarom misdaad aktiwiteite so lank verborge kan bly, kan toegeskryf word aan genoegsame finansiële-, audit- en sekuriteitsprosedures wat nie in plek is nie.

2.2.3 Stygende rentekoerse

Die risiko bestaan dat rentekoerse wat gehef word deur die bank of uitlener op geleende fondse kan styg in so 'n mate, dat dit kan lei tot 'n aansienlike verlies (Damelin, 2006:75).

Volgens Anon. (2007:66) word alle besighede nadelig beïnvloed deur die stygende koste om skuld te diens. Van die besighede wat nadelig beïnvloed word, bly KMMO's die mees vatbaarste sektor ten tyde van 'n rentekoers verhoging. Volgens mnr. Sizwe Tati, besturende direkteur van ABSA se Kleinbesigheids-afdeling, moet KMMO's ernstige stappe neem om hulle risiko te verlig, aangesien die verhoogde koste van skuld, KMMO's die swaarste gaan tref. Mnr. Tati voeg verder by dat die meeste KMMO's 'n uitgebreide blootstelling het tot kredietfasiliteite by banke, en dat enige verhoging in rentekoerse die koste daaraan verbonde sal verhoog en die winste sal verlaag.

In 'n artikel deur Mnr. Lucas De Lange (2006:84) voeg hy verder by dat die vermoë om te betaal ondermyn word deur faktore soos die stygende brandstofpryse en die hoër rentekoerse op verbande en ander skuld, soos huurkoopfinansiering vir motors en ander duursame goedere. Kleiner sakeondernemings se bedingingsvermoë by banke is beperk, dus moet hulle duurder betaal vir onder meer oortrekkings. Kleinaandele het sedert die huidige bulmark wat, soos gemeet aan die JSE-kleinaandele-indeks, in 2001 begin het, met meer as 330% gestyg en die vooruitsigte vir die ekonomie bly goed. In die verlede het dit egter geblyk dat stygende rentekoerse kleinmaatskappye met skuld onder druk laat beland het. Banke het reeds KMMO's aangemoedig om of die termyn van hul verbande te verleng of om hul ander skuld by hul verbande te konsolideer deur die verband te vergroot ten einde te vermy dat hulle met hul paaielemente agterstallig raak. Omrede daar met 'n skerper oog na risiko's gekyk word in die geval van kleiner ondernemings, is die vereistes vir nuwe lenings opgeskerp.

2.2.4 Lae verkope en swak prysbepaling

Volgens Nieman *et al.* (2006:266) beskryf die sogenaamde ekonomiese model die verhouding tussen verkoopprijs, koste, volume en vaste uitgawes. Indien die ekonomiese model nie gesond is nie, bestaan daar geen basis vir die onderneming om te bestaan nie.

Figuur 2.1 – Die ekonomiese model

$$P = N(S - C) - F$$

Bron: Nieman *et al.* (2006:267).

Die winsgewendheid van die onderneming kan slegs op die volgende 4 maniere plaasvind:

Tabel 2.1 – Verhoging van winsgewendheid

Simbool	Beskrywing	Metode om wins te verhoog
N	Volume verkope	Verhoging van verkope
S	Verkoopprijs	Verhoging van verkoopprijs
C	Kosprijs	Verlaging van kosprijs
F	Vaste koste	Verlaging van vaste koste

Aangepas van: Nieman *et al.* (2006:267).

Scarborough & Zimmerer (2000:328) voeg op hul beurt by dat die prysbepaling van goedere en dienste in berekening gebring moet word wanneer die besigheid betaal gaan word. Die metode om kontant te gebruik om te betaal vir goedere en dienste is iets van die verlede. Verbruikers van vandag is opsoek na 'n meer gerieflike manier om aankope te doen en maak gebruik van debiet- of kredietkaarte om aankope te doen. KMMO's wat nie oor moderne fasiliteite beskik om aankope meer aantreklik te maak vir verbruikers, sal potensiële kliënte aan hul mededingers verloor. Die

gerieflikste manier om verkope te behartig is nie gratis nie en besighede betaal dikwels tot 5% kommissie op verkoopstransaksies. Sulke kostes moet in ag geneem word wanneer besigheidseienaars pryse vasstel.

2.2.5 Hoë investering in bates

Die investeringsbesluit is een van die belangrikste besluite wat 'n onderneming se bestuur moet neem, veral aangesien dit dikwels onherroeplik is en die onderneming vir 'n baie lang periode bind. Derhalwe behoort elke onderneming 'n weldeurdagte investeringsbeleid te hê, sodat die investeringsbesluite binne 'n geordende raamwerk kan plaasvind (Lambrechts, 1990:368). Volgens Kroon (1999:34) is buitengewoon hoë beleggings in vaste bates en hoë voorraadvlakke, een van die verskeie redes wat lei tot die mislukking van KMMO's, omrede dit tot kontantvloei probleme kan lei.

Volgens Nieman (2006:109) moet 'n onderneming sy groei finansier in so 'n mate om nogsteeds behoorlike likiditeit te handhaaf. Likiditeit verwys na die onderneming se vermoë om korttermyn verpligtinge na te kom. 'n Algemene swakheid in KMMO finansiering is 'n ontoereikende klein belegging in likiede bates. Te veel geld is vasgevang in bates wat nie maklik in kontant omgeskep kan word nie.

2.2.6 Belasting

Volgens 'n artikel deur Steven Jones (2007:19) het 'n opname deur die Buitelandse Belegging Dienste Groep van die Wêreldbank, oortuigend bevind dat dit 'n baie duur proses is vir KMMO's om aan al die belasting vereistes te voldoen. Die opname was 'n gesamentlike poging deur die Wêreldbank, die Suid-Afrikaanse Instituut vir Geoktrooieerde Rekenmeesters, die Suid-Afrikaanse Instituut vir Professionele Rekenmeesters en die Suid-Afrikaanse Instituut vir Gesertifiseerde Boekhouers. Sommige bevindinge in die opname was die volgende:

- Die verwagte gemiddelde fooi wat gehef word deur belastingpraktisyne aan hulle KMMO kliënte vir die voorbereiding, afhandeling en indiening van dokumente soos vereis deur die Suid-Afrikaanse Inkomstediens (SAID) beloop jaarliks tot R7 030; en
- Bogenoemde bedrag sluit die koste uit vir die voorbereiding van ondersteunende inligting wat praktisyne in staat stel om belastingopgawes in te dien, soos die bewaring van rekeningkundige rekords en die saamstelling van rekeningkundige rekords. Die gemiddelde jaarlikse koste vir sulke dienste beloop 'n verdere R12 185.

Ondanks die verklaring deur die Minister van Finansies, Trevor Manuel, om die las soos vereis deur die SAID, minder te maak, wil dit voorkom om aan die regte kant van die SAID te bly, baie lasdraend is. Volgens die opname is die moeilikste belasting om te betaal, voorlopige belasting. Die grootste veroordeling is die talle prosesseringsfoute wat gemaak word deur die SAID, asook die tyd wat dit neem om dit reg te stel, is by vêre die grootste struikelblok vir beide inkomstebelasting en werknemersbelasting (Jones, 2007:19).

Abrie & Doussy (2006:10) van die Universiteit van Suid-Afrika het in 'n studie bewys dat die meerderheid KMMO's hul belasting aanspreeklikheid as 'n toenemende las ervaar. Boonop beskik hulle nie oor bekwame werknemers wat aan hulle hulp kan verleen om aan belasting vereistes te voldoen nie. Gevolglik moet hulle ekstra kostes aangaan om aan laasgenoemde te voldoen. KMMO's is ook nie bewus van die belasting aansporings ("incentives") wat hulle toekom, asook dienste tot hulle beskikking nie.

2.2.7 Onvoldoende beplanning

Beplanning kan gedoen word deur middel van die opstel van 'n besigheidsplan. Die besigheidsplan is die entrepreneur se beplanningsdokument en dit dien as instrument om potensiële beleggers se belangstelling te wek. Dit is waardevol in die definiëring en vooruitskating van

potensiële risiko's en probleme, en om die moontlike resultate van die geleentheid voor uit te skat. Die plan is veronderstel om nie alleen die geleentheid wat benut wil word uit te spel nie, maar ook die strategie wat gevolg gaan word om die geleentheid te benut. Dit toon die entrepreneur se vermoë om die plan tot uitvoer te kan bring. Die besigheidsplan demonstreer wat die geleentheid is, wat daarmee beoog word en hoe die entrepreneur beoog om daarmee sukses te behaal. Die doel van die besigheidsplan is om 'n deeglike analise van toekomstige sakebedrywighede te maak, met wins as doelstelling (Kroon, 1999:197-198).

Volgens Timmons en Spinelli (2003:398) is die besigheidsplan van 'n onderneming 'n beplanningsdokument wat die resultaat van die beplanningsproses is. Dit is eerder 'n proses as 'n produk. Dit kan met die vlugplan van 'n vlieënier vergelyk word. Dit definieer die mees aanvaarbare en tydsberekende roete met die minste weerstand ten einde 'n bepaalde bestemming te bereik. Dit word aanvaar dat 'n afwyking van die plan deur onbeheerbare faktore veroorsaak kan word. Nuutgestigte ondernemings wyk dikwels van die besigheidsplan af.

Navorsing deur Crawford-Lucas en Orser (aangehaal deur Hormozi *et al.*, 2002:761), het gevind dat ondernemings wat van 'n besigheidsplan gebruik maak, kenmerkend meer suksesvol is as ander ondernemings. Hulle voeg verder by dat 'n besigheidsplan nie enige sukses waarborg nie, maar kan wel die moontlikheid van mislukking in die toekoms aansienlik beperk.

2.2.8 Onvoldoende kapitaal

Michael Woollands, besturende direkteur van Regent Factors sê dat toegang tot finansiering die grootste hindernis is vir die ontwikkeling van swart-bemagtigde KMMO's. Woollands beklemtoon dat: "Daar is 'n totale wanbegrip dat die grootste struikelblok vir die groei van KMMO's in SA nie finansiering is nie maar toegang tot markte. Sommige persone sê dat geld nie 'n kwessie is nie, terwyl die meeste KMMO's nie eers weet waar die geld is nie." Woollands betoog verder dat: "...selfs al is finansiering vir KMMO's volop, vat dit lank

om toegang tot hierdie fondse te bekom weens burokrasie.” Swart eienaars van KMMO’s sukkel om finansiering te bekom, omrede banke kollateraal vereis weens ‘n gebrek aan historiese krediet inligting en onvolwaardige balansstate. Woollands voer verder aan dat: “Swart KMMO’s kry regerings tenders maar hulle het nie die kapitaal om te kan presteer nie. Die uiteindelijke gevolg is dat die tenders weggeneem word en gegee word aan gevestigde ondernemings.” Woollands glo dat die private sektor meer ondersteuning moet bied aan inisiatiewe wat poog tot die opheffing van swart KMMO’s. Laasgenoemde sal tot die gevolg lei dat swart KMMO’s aansienlik meer sal bydra tot ekonomiese groei en werkverskaffing. Woollands beklemtoon verder dat: “Die grootste probleem in SA is dat die getal KMMO’s wat die ekonomie help groei, is baie laer in vergelyking met ander ontwikkelende lande.” (Mgibisa 2007b:6)

Volgens ‘n opname deur die Global Entrepreneurship Monitor bly banke en finansiële instellings heel bo aan die lys as dit kom by bronne van finansiering.

Tabel 2.2 - Bronne van finansiering

Bron	Telling	Persentasie
Nabye familieledede	9	13.8
Ander familieledede	5	7.7
Werk kollegas	6	9.2
Vreemdelinge	1	1.5
Vriende	3	4.6
Banke en finansiële instellings	18	27.7
Owerheid programme	16	24.6
Ander bronne	7	10.8
Totaal	65	100.0

Bron: GEM Report 2006: 35

Verhoeven *et al.* (2001:44) sluit aan deur by te voeg dat entrepreneurs genoodsaak word om van eksterne finansieringsbronne gebruik te maak om groei te finansier. Bronne beskikbaar vir klein sakeondernemings is duur en hou bepaalde solvabiliteits- en gevolglike beheerimplikasies in. Groei kan ook nie onbepaald deur skuld gefinansier word nie, as gevolg van die implikasies van hierdie hulpbron op die lang termyn. Die generering van eie interne fondse vir groei word beskou as die mees gewenste alternatief om groei te finansier. Dit kan bereik word deur die bate-omloopsnelheid en netto inkomstemarge te verhoog.

Longenecker *et al.* (2000:239) voeg verder by dat die voornemende entrepreneur eers sy eie spaargeld sal gebruik en daarna 'n poging sal aanwend om familie of vriende te nader vir ekstra kapitaal. Slegs indien laasgenoemde pogings misluk, sal die entrepreneur formele bronne van finansiering nader vir finansiering, byvoorbeeld banke en privaat investeerders.

2.2.9 Gebrek aan bestuurservaring

Volgens Nieman *et al.* (2006:19) het suksesvolle entrepreneurs gewoonlik genoegsame kennis en bekwaamheid met betrekking tot hulle onderneming om redelike sukses te verseker. Hulle is ook deeglik bewus van hulle eie beperkinge en maak van deskundiges gebruik om hulle raad en bystand te gee – op die manier verbeter hulle hul prestasie. Genoegsame relevante ondervinding voordat jy jou eie onderneming begin is een van die mees belangrikste faktore tot sukses. 'n Aansienlike getal suksesvolle entrepreneurs het hulle eie besigheid begin in dieselfde industrie waarin hulle 'n paar jaar gewerk het. Hoogs suksesvolle entrepreneurs is afhanklik van hulle eie vermoë. Hulle hou vaardighede aan in die onderneming, terwyl aktiwiteite wat nie hulle sterkste fokus is nie, uitgekonnekteer word.

Kroon (1999:34) beklemtoon verder dat indien die oorsake van sakemislukkings ontleed word, sal daar gevind word dat bestuursonbekwaamheid, ontoereikende ondervinding, gebrek aan

bestuursondervinding en ondervinding van die spesifieke bedryf gesamentlik 92.1 persent van alle ondernemingsmislukkings verantwoordelik is.

Volgens Harada (aangehaal deur Simpson *et al.*, 2004:485), is daar genoegsame bewyse om aan te toon dat 'n entrepreneur se vorige ervaring en kennis van die industrie, 'n positiewe effek het op die onderneming se omset. Hierdie argument word gesteun deur Aldrich en Martinez (aangehaal deur Simpson *et al.*, 2004:485) wat saamstem dat 'n mate van voorafgaande kennis wel vereis word. Dit kan verkry word deur opleiding, ondervinding of formele onderrig.

2.2.10 Swak ligging

Ligging is een van die belangrikste aspekte wat ondersoek moet word in enige besigheidsplan. In werklikheid kan die "perfekte ligging" nie beskikbaar wees tot die entrepreneur nie. Ligging is nie 'n eenmalige besluit nie. Die entrepreneur moet herhaaldelik oorweeg om die besigheid te skuif om kostes te verminder, nader te beweeg aan kliënte of om uit ander voordele baat te vind. Soos 'n besigheid groei is dit soms aantreklik om uit te brei na ander gebiede (Nieman *et al.* 2006:135).

Volgens Nieman *et al.* (2006:137) moet die entrepreneur spesifieke sukses faktore in ag neem wat 'n impak gaan hê op sy gekose besigheid. Die volgende algemene faktore moet in berekening gebring word wanneer daar op die ligging van die besigheid besluit gaan word, naamlik:

- Toegang tot die teikenmark: Vir sommige besighede is dit belangrik om naby die teikenmark te wees.
- Beschikbaarheid van rou materiaal: Sommige besighede is afhanklik van area gebasseerde rou materiaal. In sulke gevalle speel vervoerkoste 'n baie belangrike rol en moet dit in ag geneem word.

- Ondersteuning en tegniese infrastruktuur: In sommige gevalle gebruik besighede gekompliseerde toerusting. Indien sulke toerusting breek, is dit belangrik om die ondersteuning van tegnisi en die beskikbaarheid van spaar onderdele te hê, sonder dat produksie verlore gaan.
- Vervoer infrastruktuur: Vervoer infrastruktuur verwys na aspekte soos paaie, treine en publieke vervoer. Daar is wel gevalle waar die infrastruktuur van paaie nie belangrik is vir 'n besigheid nie, maar gewoonlik is pad, spoor en water noodsaaklik om werknemers en produkte te vervoer.
- Beschikbaarheid van arbeid en vaardighede: Die beskikbaarheid van geskoolde arbeid en administratiewe personeel is 'n baie belangrike faktor. Indien sulke mense nie beskikbaar is vir die organisasie nie, sal sekere areas van die besigheid ondergaan.
- Klimaat: In sekere ondernemings speel klimaat 'n deurslaggewende rol tot sukses, byvoorbeeld in boerdery. Klimaat speel ook 'n rol as dit kom by die werwing van geskoolde personeel. 'n Onaangename klimaat sal dit onaantreklik maak vir sleutel personeel om aan te sluit by die onderneming.
- Politieke en sosiale stabiliteit: Dit is belangrik dat die onderneming gebasseer is in 'n stabiele politieke klimaat om sodoende maksimum produktiwiteit binne 'n stabiele omgewing te kan geniet.

Van Rensburg (1997:25) voeg verder by dat die totale koste verbonde aan die vestiging van die onderneming moet met die omset van die onderneming in verband gebring word. Die ligging met die hoogste potensiële netto inkomste vir die KMMO sal dus die ideale vestigingsplek wees. Verskuilde kostes wat nie altyd voor die hand liggend is nie, moet noukeurig in berekening gebring word.

HOOFSTUK 3

NAVORSINGSMETODOLOGIE

3.1 INLEIDING

Die metodologie wat gebruik is, is beide kwalitatief en kwantitatief van aard. 'n Literatuurstudie is gedoen om agtergrond te gee oor die faktore wat die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed. Vraelyste is as navorsingsinstrument gebruik om die empiriese studie te doen. Die empiriese studie is gedoen in 2008.

Volgens Du Plessis & Rousseau (2005:20) is navorsing die soektog na die waarheid. Dit behels die sistematiese ontwerp, insameling van data, opname daarvan en die interpretasie van inligting deur die gebruik van wetenskaplike metodes om besluitneming te fasiliteer.

Zikmund (2003:53-55) beweer verder dat 'n navorsingsontwerp 'n meestersplan is, wat die metode en prosedure vir die insameling en analise van die nodige inligting weergee. Onderzoekende navorsing word uitgevoer gedurende die beginfase van die navorsingsproses. Die doel van 'n onderzoekende navorsingsproses is om die omvang van die navorsingsonderwerp kleiner te maak en daardeur twyfelagtige probleme te omskep in 'n goed geformuleerde probleemstelling, wat spesifieke navorsingsobjekte inkorporeer. Deur bestaande studies van die onderwerp te bestudeer, sal die navorser sy kennis rakende die konsepte toenemend verbeter. Na omvattende bestudering sal die navorser presies weet watter data om te verkry gedurende die formele fases van die projek en hoe om die projek uit te voer. Navorsers begin gewoonlik deur die insameling van sekondêre data wat 'n beginpunt vir die navorsing is. Laasgenoemde help ook met die omskrywing van die navorsingsprobleem. Die insameling van primêre data is noodsaaklik en belangrik om die studie uit te voer. Die navorser moet op sy beurt baie versigtig wees met die evaluering van die kwaliteit van die data wat

ingesamel word. Daar is gepoog dat data relevant, akkuraat, tydig en onpartydig is.

Sekondêre data is alreeds ingesamel en is gebruik as die beginpunt van die studie. Hierdie hoofstuk staan ten doel om insig te verskaf in die praktiese wyse en metodes wat gebruik is in die versameling van inligting vir die empiriese gedeelte van die studie.

3.2 PROBLEEMSTELLING, DOELSTELLING VAN STUDIE EN DATA VERLANG

Volgens De Wet *et al.* (aangehaal deur Mienie, 2001:105), is die keuse van 'n geskikte probleem vir navorsing baie belangrik. 'n Probleem word gewoonlik in die vorm van 'n vraag gestel, en juis daarom kan dit nie getoets word nie. 'n Probleem dien slegs as 'n basis of oorsprong waaruit 'n hipotese afgelei word. Zikmund (2003:48) voer verder aan dat indien behoorlike aandag aan die definisie van die probleem gestel word, die kans baie groter is om relevante inligting in te samel in plaas van oortollige inligting.

Die probleem wat bestudeer word in hierdie studie is dat KMMO's deur talryke probleme gekonfronteer word, en die vermoë om te groei en te oorleef is twee van die grootste probleme waarmee Suid-Afrikaanse KMMO's tans gekonfronteer word.

3.2.1 Die doelstelling van die studie

Omrede marknavorsing aanvoer dat ongeveer sewentig persent van alle KMMO's in hulle beginfase misluk, asook die lae sakevertroue tans in KMMO's, is 'n studie onderneem om 10 faktore te ondersoek ten einde te bepaal tot watter mate die 10 faktore die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed.

Kritiese vrae wat in hierdie navorsing gevra word:

- Watter van die geïdentifiseerde faktore beïnvloed jou onderneming die meeste?
- Hoe gereeld word jou onderneming beïnvloed deur die faktore en tot watter mate beïnvloed dit jou onderneming?

3.2.2 Data verlang

- *Die populasie*

In hierdie studie is die doel-populasie die individuele entrepreneurs en die populasie van analise is die spesifieke KMMO's wat ondersoek gaan word.

- *Steekproefneming*

Die steekproef raamwerk in die studie is KMMO kliënte van Nedbank in die Pretoria, Limpopo- en Mpumalanga provinsie.

- *Steekproefgrootte*

As gevolg van die grootte van die populasie van die studie was daar besluit om van vraelyste gebruik te maak. 80 Vraelyste is uitgestuur deur middel van e-pos asook persoonlike onderhoude is met respondente gevoer. Daar is teen die uitpos van vraelyste besluit, omdat dit te lank neem om die respondente te bereik en dit meer koste effektief is via e-pos en persoonlike onderhoude. Op die wyse kan die navorser beter beheer en kontrole uitvoer deur gebruik te maak van die e-pos fasiliteit se sporing meganisme. Vordering kan gemonitor word of respondente die vraelys al ontvang het en geopen het. Gereelde monitering kan gedoen word en dus verhoog dit die terugvoer persentasie.

3.2.3 Metodes of tegnieke om data in te samel

Volgens De Wet *et al.* (aangehaal deur Mienie, 2001:108) moet die navorser besluit op die metode of tegnieke wat hy gaan gebruik om sy data in te samel, op die wyse kan die navorser sy navorsingsprobleem op los. As gevolg van die grootte van die populasie is daar besluit om van vraelyste gebruik te maak. Een standaard vraelys is opgestel en al die respondente is dieselfde vrae gevra. Die navorser het 'n vraelys op "Word" ontwikkel waarna die kliënte telefonies gekontak is om die vrae te beantwoord.

Een voordeel van telefoniese onderhoude is dat dit baie vinnig is en die terugvoer persentasie sal baie hoër wees aangesien daar bestaande verhoudings is tussen die navorser en die kliënte.

- *Vraelys ontwerp*

Die eerste stap in die vraelys ontwerp was om 'n standaard vraelys te ontwikkel waar alle vrae vaste-alternatiewe vrae was. Vaste-alternatiewe vrae word somtyds "geslote vrae" genoem wat die respondent beperk tot sekere antwoorde en vir hulle vrae om een antwoord te kies wat die naaste aan hulle eie ondervinding is (Zikmund, 2003:251). Hierdie vrae is opgestel uit die oorspronklike navorsings probleem en vooraftoetsing is uitgevoer. Op die wyse kon die navorser bepaal of die respondente die vrae verstaan en dat die navorsingsprobleem wel aangespreek word (Zikmund, 2003:171).

- *Data prosessering, basiese analise en evaluasie van resultate*

Die respondente se terugvoering op vraelyste is vasgelê deur gebruik te maak van die SPSS Weergawe 16.0 sagteware pakket van die Statistiese Konsultasie Diens aan die Noord-Wes Universiteit se Potchefstroom kampus. Beskrywende statistieke soos persentasies en gemiddeldes was gebruik om die data te analiseer soos aangetoon in Hoofstuk 4.

- *Responskoers*

'n Terugvoer persentasie van 65% is verkry – 34 uit Gauteng, 10 uit Mpumalanga en 8 uit Limpopo.

3.3 ANALISE

3.3.1 Tabele

Die data was eerstens geanaliseer in tabelvorm. 'n Standaard stel tabelle is ontwikkel wat die gemiddelde antwoord vir elke item uitdruk in terme van gestandaardiseerde persentasies. Die gemiddeld verwys na 'n punt op die skaal waarbo en waaronder die helfte van die waardes geleë is.

3.4 SAMEVATTING

Om die navorsingsprobleem en doelstellings te bestudeer, was 'n volledige en formele empiriese studie nodig. Uit die populasie is 'n steekproef geneem en na die ontwikkeling en toetsing van 'n vooraf-vraelys is 'n finale vraelys ontwikkel en voltooi deur die respondente.

Die inligting is vasgelê op rekenaarsagteware, gekodeer en geanaliseer. Hierdie geanaliseerde data en bevindinge word volledig in Hoofstuk 4 bespreek.

HOOFSTUK 4

NAVORSINGSRESULTATE

4.1 INLEIDING

Die resultate van die empiriese studie is tweeledig en word deur middel van tabelle en grafieke weergegee. Die eerste gedeelte van die bevindinge handel oor die KMMO kliënte se geografiese inligting en hoe lank hulle al hul eie besigheid bedryf, en laastens word die siening van kliënte weergegee oor die faktore wat hulle beïnvloed.

4.2 GEOGRAFIESE INLIGTING VAN KLIËNTE

Tabel 4.1 – Steekproefgrootte en Responsie

PROVINSIE	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Gauteng	34	65
Mpumulanga	10	19
Limpopo	8	16
TOTAAL	52	100

Bron: Eie werk.

Vyf en sestig persent (65%) van die respondente kom uit Gauteng uit, terwyl slegs negentien persent (19%) uit Mpumulanga en sestien persent (16%) uit Limpopo gekom het.

4.3 HOE LANK DIE ENTREPRENEUR AL SY EIE ONDERNEMING BEDRYF

JAAR	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
1 – 4	23	44
5 - 9	15	29
10 - 20	11	21
> 20	3	6
TOTAAL	52	100

Bron: Eie werk.

Die meerderheid van die respondente (44%) bedryf hul eie onderneming tussen 1 – 4 jaar, terwyl slegs 29% hul onderneming bedryf tussen 5 – 9 jaar, 21% het gesê hulle bedryf hul onderneming 10 – 20 jaar en 6% het gesê hul KMMO is meer as 20 jaar oud. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat die meeste KMMO's (73%) jonger is as 10 jaar en dat 44% van die besighede jonger is as 5 jaar.

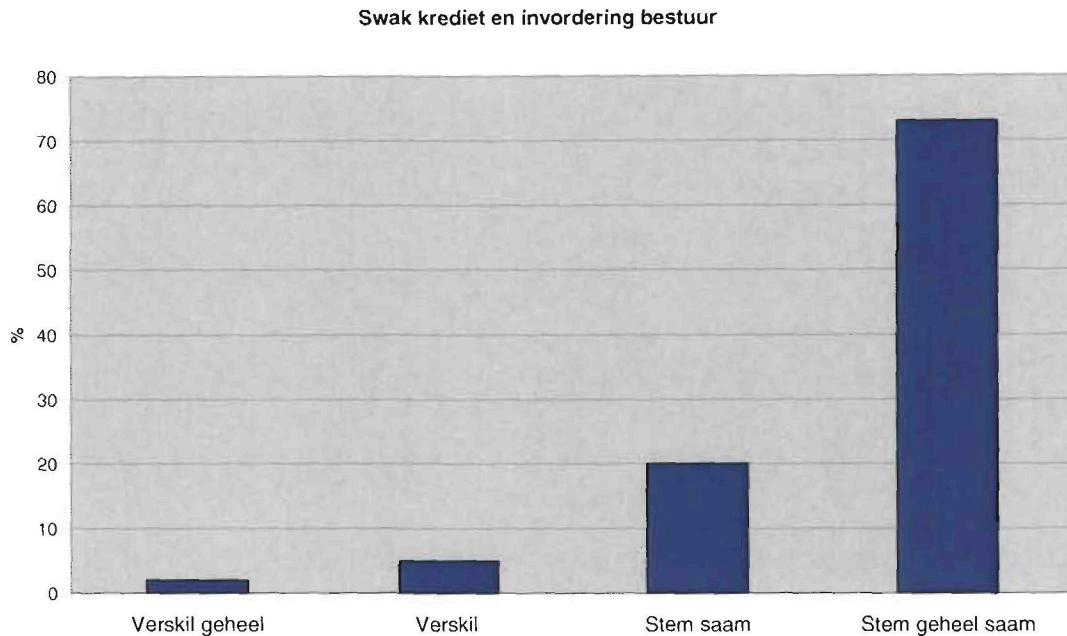
4.4 EVALUERING VAN DIE FAKTORE WAT DIE WINSGEWENDHEID VAN KMMO'S IN SUID-AFRIKA BEÏNVLOED

4.4.1 Swak krediet- en invordering bestuur

4.4.1.1 Doelwit

Die doel van Vraag 1 en 2 was om vas te stel of die rekordhouding van uitstaande skuld as belangrik geag word en of kliënte betyds deur die respondent gefaktureer word.

Figuur 4.1 – Die terugvoer persentasie van krediet- en invordering bestuur



Bron: Eie werk.

4.4.1.2 Interpretasie

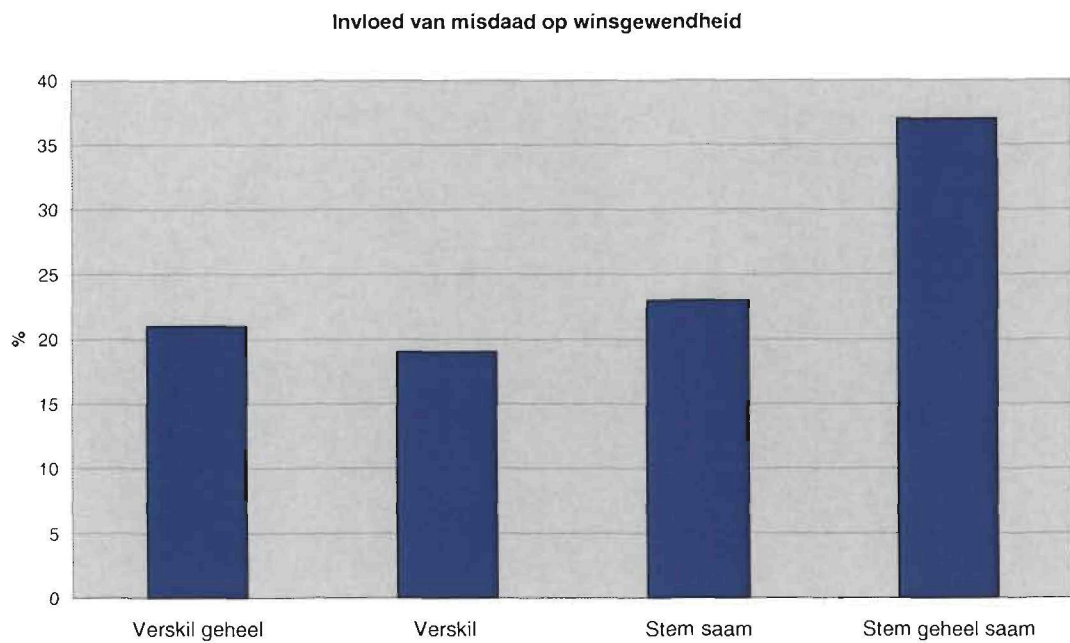
'n Meerderheid van 73% van die respondente het aangetoon dat hulle geheel saamstem dat die rekordhouding van uitstaande skuld uiters belangrik is, asook die feit dat kliënte betyds gefaktureer moet word. Slegs 20% het redelik saamgestem met die vraag, teenoor 5% en 2% van die respondente wat verskil en geheel verskil het met die vraag.

4.4.2 Misdaad

4.4.2.1 Doelwit

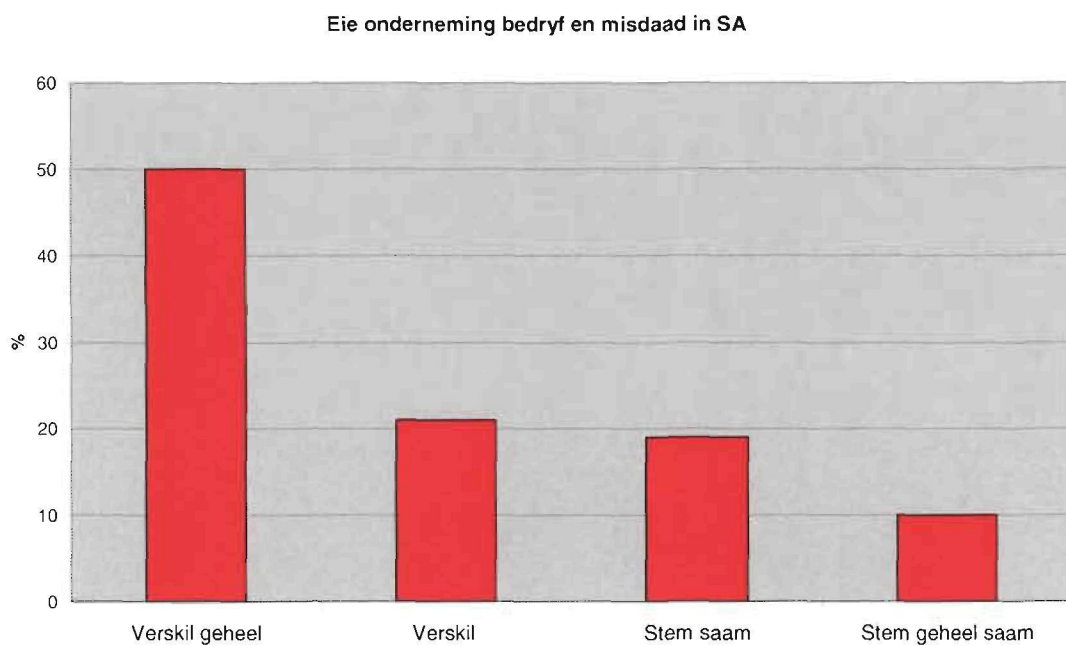
Die doel van vraag 3 en 4 was om vas te stel of die respondent se onderneming al nadelig beïnvloed was deur misdaad, en of die huidige misdaad toestand in Suid-Afrika veroorsaak dat die respondent nie meer hul eie onderneming wil bedryf nie.

Figuur 4.2 – Die terugvoer persentasie van misdaad op KMMO se winsgewendheid



Bron: Eie werk.

Figuur 4.3 – Die terugvoer persentasie van misdaad op die voortbestaan van KMMO's



Bron: Eie werk.

4.4.2.2 Interpretasie

Slegs 21% van die respondente het aangetoon dat hulle geheel verskil met die vraag of hulle onderneming al nadelig beïnvloed was deur misdaad. Daarteenoor het 50% van die respondente geheel verskil dat hulle nie meer hul eie onderneming wil bedryf as gevolg van die misdaad situasie in Suid-Afrika nie.

Van die 37% respondente wat geheel saamstem dat hul onderneming se winsgewendheid al nadelig beïnvloed was deur misdaad, het slegs 10% aangetoon dat hulle nie meer hul eie onderneming wil bedryf nie.

Daar was slegs 19% van die respondente wat verskil met die vraag of misdaad al die winsgewendheid van hul onderneming beïnvloed het, teenoor 23% wat wel saamgestem het met die vraag.

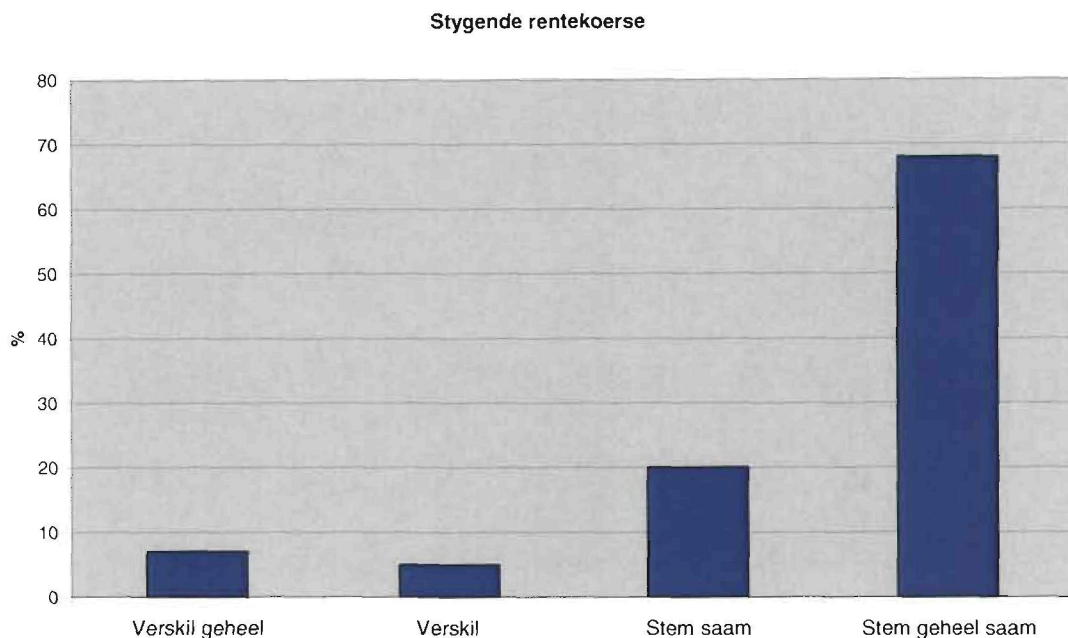
Slegs 19% van die respondente stem saam dat Suid-Afrika se misdaadsyfer veroorsaak dat hulle nie meer hul eie onderneming wil bedryf nie, teenoor 21% wat verkil met die vraag.

4.4.3 Stygende rentekoerse

4.4.3.1 Doelwit

Die doel van vraag 5 was om vas te stel of stygende rentekoerse veroorsaak dat die respondent laat betalings ontvang. Vraag 6 het ten doel gehad om vas te stel of die respondent se kontantvloei posisie nadelig beïnvloed word ten tyde van rentekoers verhogings.

Figuur 4.4 – Die terugvoer persentasie van stygende rentekoerse op KMMO se winsgewendheid



Bron: Eie werk.

4.4.3.2 Interpretasie

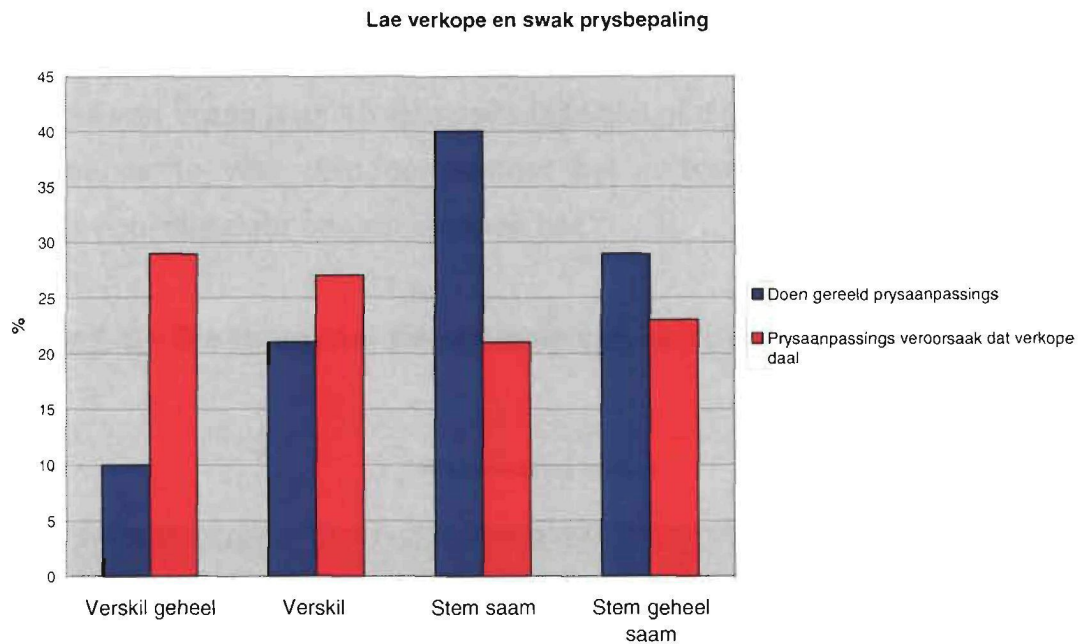
KMMO's word baie swaar getref ten tyde van rentekoers verhogings. 'n Meerderheid van 68% het aangetoon dat hulle geheel saamstem met die vrae oor die impak van rentekoerse terwyl 20% aangetoon het dat hulle slegs saamstem. Slegs 5% van die respondente het verskil en 7% het geheel verskil dat hulle onderneming nie nadelig beïnvloed word ten tyde van rentekoers verhogings nie.

4.4.4 Lae verkope en swak prysbepaling

4.4.4.1 Doelwit

Die doel van vraag 7 en 8 was om vas te stel of die respondent gereeld prysaanpassings doen en of die prysverhogings veroorsaak dat verkope daal.

Figuur 4.5 – Die terugvoer persentasie van verkope en prysbepaling



Bron: Eie werk.

4.4.4.2 Interpretasie

Slegs 40% van die respondente het aangetoon dat hulle saamstem en gereeld prysaanpassings doen in hulle onderneming. Daarteenoor het 29% van die respondente geheel saamgestem dat hulle prysaanpassings doen teenoor 10% van die respondente wat geheel verskil dat hulle nie gereeld prysaanpassings doen nie. 'n Verdere 21% het verskil met die vraag.

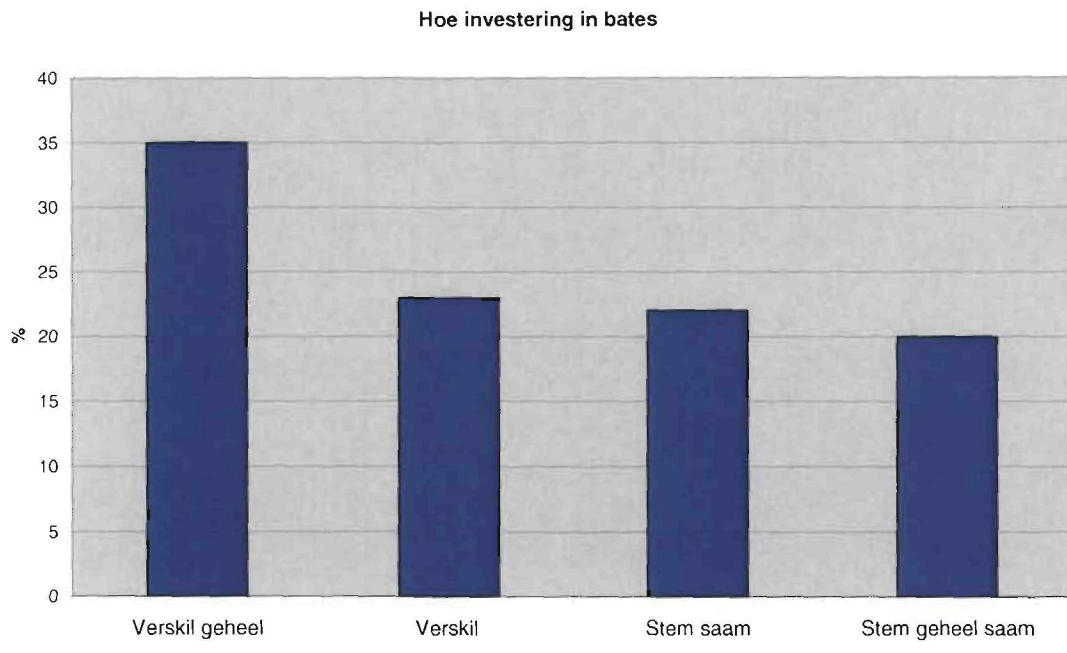
Die vraag of die respondente se verkoopsyfer daal ten tyde van prysverhogings was die respondente se antwoorde oor al 4 kategorieë baie dieselfde. 29% van die respondente het geheel verskil dat hulle onderneming se verkoopsyfer nie daal ten tyde van prysverhogings nie. Slegs 27% het verskil teenoor 23% wat aangetoon het dat hulle geheel saamstem en ervaar 'n daling in verkope. 21% van die respondente het aangetoon dat hulle slegs saamstem met die vraag.

4.4.5 Hoë investering in bates

4.4.5.1 Doelwit

Die doel van Vraag 9 en 10 was om vas te stel of die respondente die afgelope 12 maande te veel geld geïnvesteer het in bates en op hul beurt hul kontantvloei daardeur posisie verswak het.

Figuur 4.6 – Die terugvoer persentasie van hoë investering in bates



Bron: Eie werk.

4.4.5.2 Interpretasie

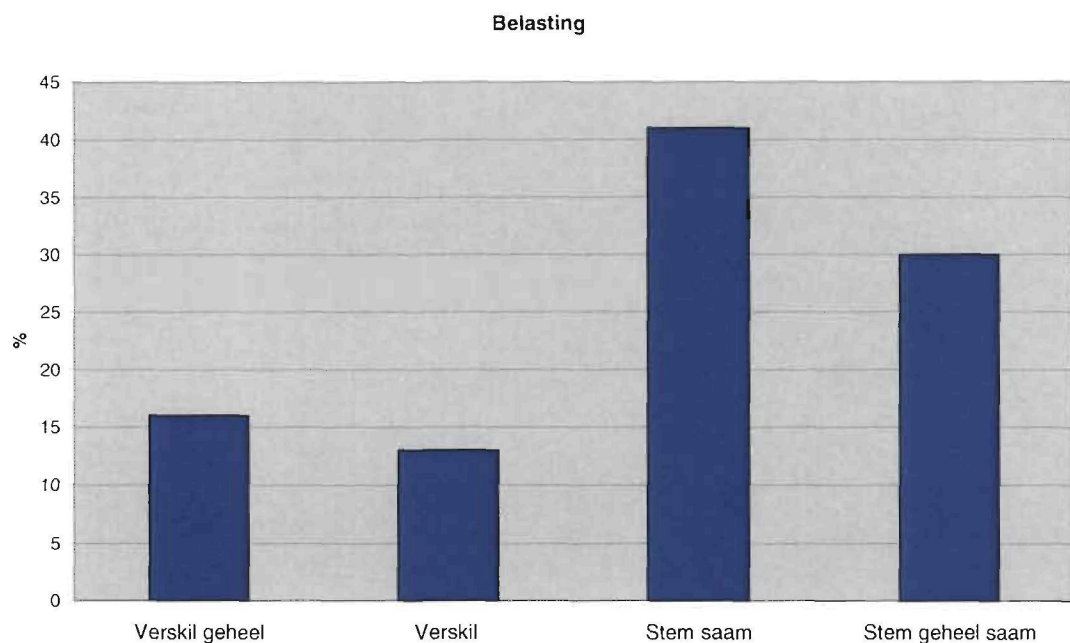
Slegs 35% van die respondente het geheel verskil dat hulle die afgelope 12 maande te veel geld geïnvesteer het in bates en daardeur hulle kontantvloei posisie verswak het. 'n Verdere 23% van die respondente het verskil terwyl 22% van die respondente saamgestem het met die vraag. Slegs 20% van die respondente het geheel saamgestem dat hulle die afgelope 12 maande te veel geld geïnvesteer het in bates en daardeur hulle kontantvloei posisie verswak het.

4.4.6 Belasting

4.4.6.1 Doelwit

Die doel van Vraag 11 en 12 was om vas te stel of respondente gebruik maak van 'n rekenmeester om hulle te help met belastingopgawes en om vas te stel of hulle begroot vir voorlopige belasting.

Figuur 4.7 – Die terugvoer persentasie van belasting



Bron: Eie werk.

4.4.6.2 Interpretasie

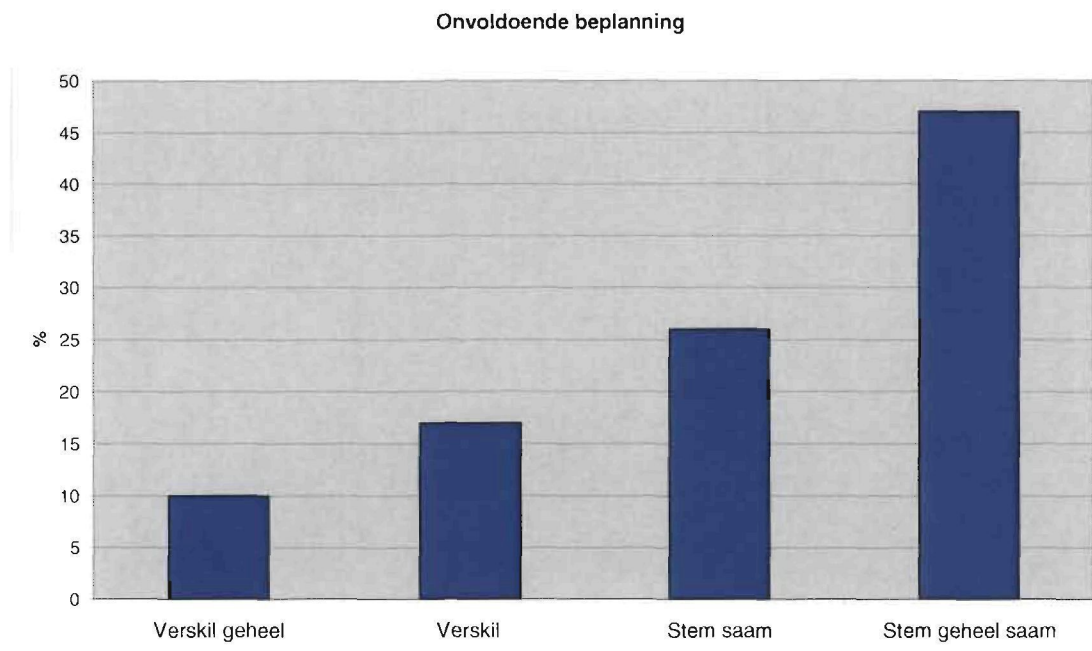
Slegs 30% van die respondente het geheel saamgestem dat hulle van 'n rekenmeester gebruik maak en begroot vir voorlopige belasting. Daarteenoor het 41% van die respondente saamgestem, terwyl 13% verskil het en 16% geheel verskil het met die vraag.

4.4.7 Onvoldoende beplanning

4.4.7.1 Doelwit

Die doel van Vraag 13 en 14 was om vas te stel of respondente weet hoe belangrik 'n geskrewe besigheidsplan en kontantvloeiprojeksies is vir die sukses van 'n onderneming.

Figuur 4.8 – Die terugvoer persentasie van die belangrikheid van voldoende beplanning



Bron: Eie werk.

4.4.7.2 Interpretasie

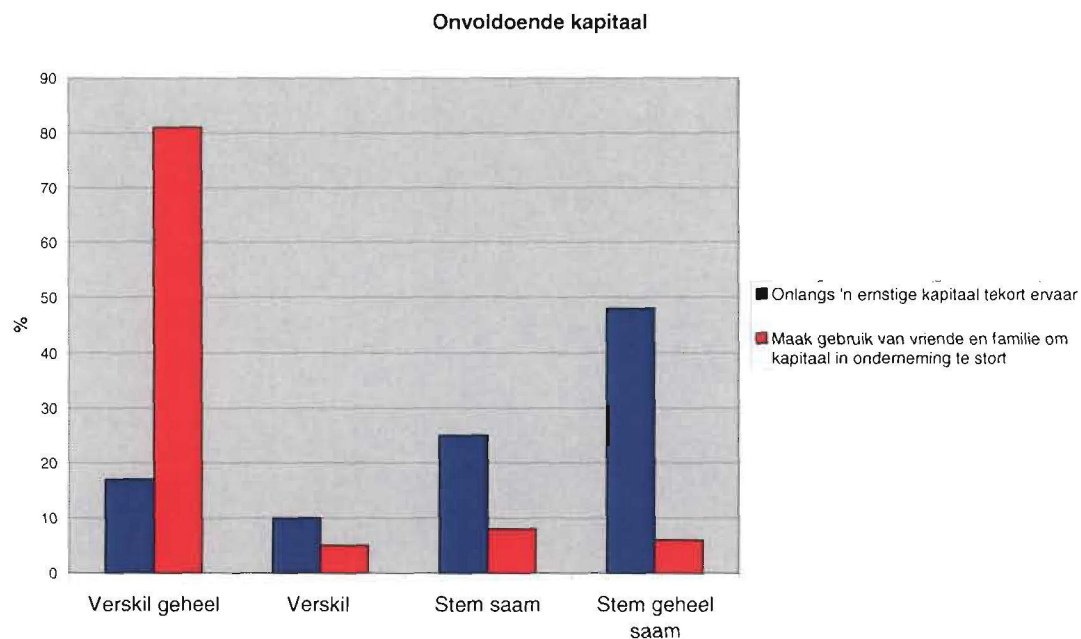
Soveel as 47% van die respondente stem geheel saam dat 'n geskrewe besigheidsplan en kontantvloeiprojeksies uiters belangrik is, terwyl slegs 26% van die respondente slegs saamstem met die vraag. Daarteenoor het 17% van die respondente verskil met die vraag en 'n verdere 10% het geheel verskil met die vraag.

4.4.8 Onvoldoende kapitaal

4.4.8.1 Doelwit

Die doel van Vraag 15 en 16 was om vas te stel of respondente gereeld kapitaal tekorte ervaar en of hulle gebruik maak van familie of vriende om kapitaal te stort in hulle onderneming.

Figuur 4.9 – Die terugvoer persentasie van onvoldoende kapitaal



Bron: Eie werk.

4.4.8.2 Interpretasie

'n Oorgrote meerderheid van 81% van die respondente verskil geheel dat hulle nie van familie of vriende gebruik maak om kapitaal in hulle onderneming te stort nie. Op hul beurt het 17% van die respondente ook geheel verskil en aangedui dat hulle nie 'n ernstige kapitaal tekort ervaar het nie.

'n Verdere 10% het verskil en nie 'n kapitaal tekort ervaar nie, terwyl 5% verskil het en nie van familie en vriende gebruik maak om kapitaal in hulle onderneming te stort.

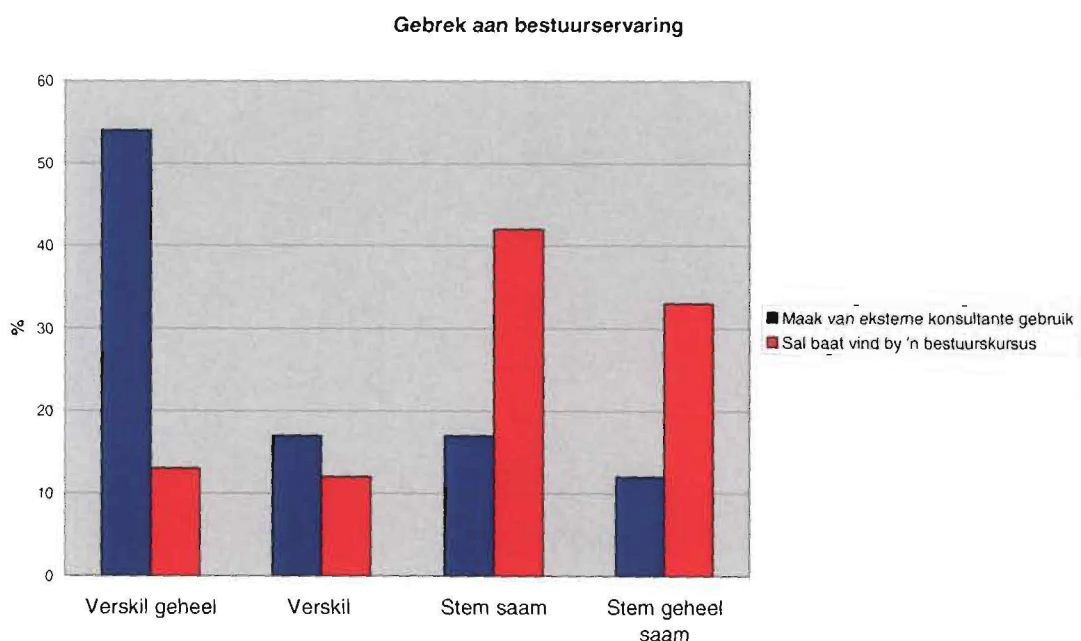
Daarteenoor het 25% saamgestem en 'n verdere 48% geheel saamgestem dat hulle wel onlangs 'n ernstige kapitaal tekort ervaar het. Op hul beurt het 8% saamgestem en 6% het geheel saamgestem dat hulle van familie en vriende gebruik maak om kapitaal in hul onderneming te stort.

4.4.9 Gebrek aan bestuurservaring

4.4.9.1 Doelwit

Die doel van Vraag 17 was om vas te stel of die respondente gebruik maak van persone buite hul onderneming om hulle te help met die bestuur van die onderneming. Vraag 18 het ten doel gehad om te bepaal of die respondente enige baat sal vind deur 'n bestuursopleiding kursus te volg.

Figuur 4.10 – Die terugvoer persentasie van 'n gebrek aan bestuurservaring



Bron: Eie werk.

4.4.9.2 Interpretasie

Soveel as 54% van die respondente het aangedui dat hulle geheel verskil en geensins van konsultante gebruik maak met die bestuur van hul onderneming nie. 'n Verdere 17% het verskil teenoor 17% wat weer aangedui het dat hulle met die vraag saamstem. Slegs 12% het geheel saamgestem en maak wel van konsultante gebruik met die bestuur van hulle onderneming.

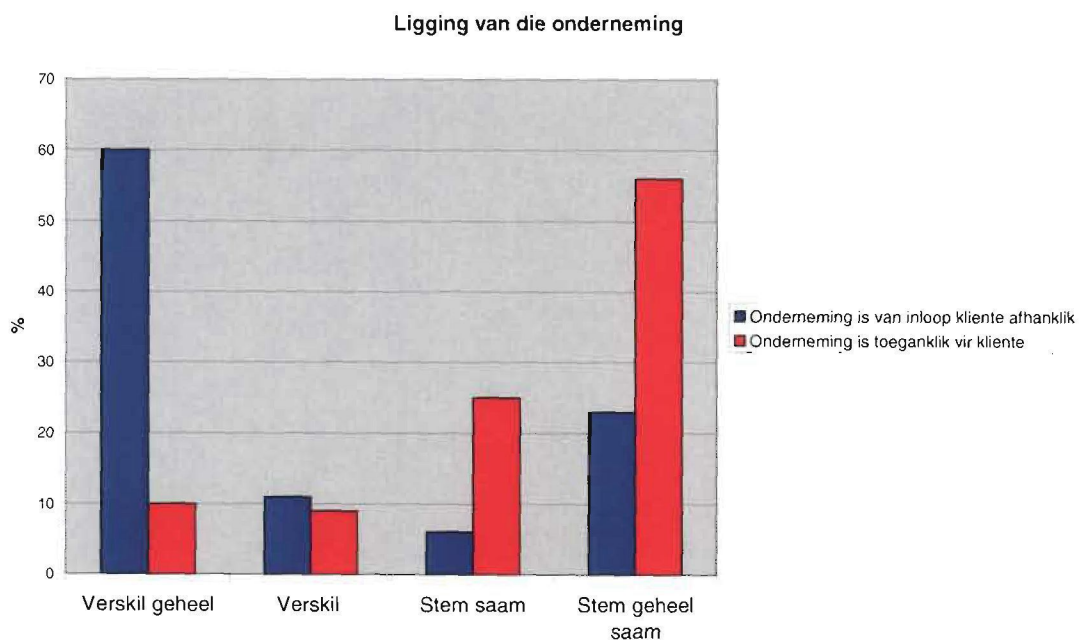
Net 13% van die respondente het geheel verskil en sal geensins enige baat vind by 'n bestuursopleiding kursus nie terwyl 12% slegs verskil het met die vraag. Slegs 42% het wel saamgestem terwyl 33% geheel saamgestem het aangedui het dat hulle wel sal baat vind by 'n bestuursopleiding kursus.

4.4.10 Swak ligging

4.4.10.1 Doelwit

Die doel van Vraag 19 en 20 was om vas te stel of respondente se onderneming reg geleë is indien dit afhanklik is van inloop kliënte.

Figuur 4.11 – Die terugvoer persentasie van swak ligging



4.4.10.2 Interpretasie

Soveel as 60% van die respondente het geheel verskil en aangetoon dat hulle onderneming nie van inloop kliënte afhanklik is nie. 11% van die respondente het verskil teenoor 6% wat saamgestem het dat hulle besigheid wel van inloop kliënte afhanklik is. 23% van die respondente het geheel saamgestem dat hulle onderneming van inloop kliënte afhanklik is.

Slegs 56% van die respondente het geheel saamgestem dat die onderneming toeganklik is vir kliënte teenoor 25% wat slegs saamgestem het. Net 9% het verskil dat die onderneming toeganklik is vir kliënte teenoor 10% van die kliënte wat geheel verskil het met die vraag.

HOOFSTUK 5

GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

5.1 INLEIDING

Die doel van die studie is om 'n ondersoek te doen na 10 geïdentifiseerde faktore wat die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed. Die studie het ook ten doel om te bepaal wat entrepreneurs kan doen om die impak van die faktore te verminder of gedeeltelik te vermy. 'n Literatuurstudie en 'n empiriese ondersoek is gedoen. Die literatuurstudie het die agtergrond gegee tot die faktore en is gebaseer op die KMMO segment. Die empiriese studie gee die navorser nou die geleentheid om gevolgtrekkings te maak, asook aanbevelings met betrekking tot die respondente se terugvoer.

5.2 GEVOLGTREKKINGS

Daar is tot die volgende gevolgtrekkings gekom uit die empiriese ondersoek en literatuurstudie.

5.2.1 Gevolgtrekking 1 – Swak krediet- en invorderings bestuur

Die bevindinge dui daarop dat die oorgrote meerderheid respondente streng kontrole uitoefen rakende hul debiteure. Die gevolgtreking wat gemaak kan word is dat eienaars van KMMO's hul kliënte betyds faktureer en hulle is deeglik bewus van die impak wat dit op hulle winsgewendheid kan hê. Daar was wel respondente wat aangetoon het dat hulle nie met die belangrikheid van goeie krediet- en invorderings bestuur saamstem nie, maar hulle vorm 'n baie klein gedeelte van die totale respondente.

5.2.2 Gevolgtrekking 2 – Misdaad

Meer as die helfte van die respondente het aangedui dat hulle onderneming al finansiële skade gelei het as gevolg van misdaad. Dit is interessant om daarop te let dat meer as die helfte van die respondente ook aangedui het dat die misdaad situasie in Suid-Afrika, hulle nie gaan verhinder om hulle eie onderneming te bedryf nie. Die gevolgtreking wat gemaak kan word is dat alhoewel die misdaad situasie in Suid-Afrika kommerwekkend is en KMMO's deurloop daaronder, dit nie die voortbestaan van KMMO's bedreig nie.

5.2.3 Gevolgtrekking 3 – Stygende rentekoerse

Omtrent al die respondente het aangetoon dat stygende rentekoerse die winsgewendheid van hulle onderneming nadelig beïnvloed. Slegs 'n baie klein gedeelte van die respondente het aangetoon dat die stygende rentekoerse hulle winsgewendheid nie nadelig beïnvloed nie. Die resultate dui daarop dat stygende rentekoerse die grootste impak op die winsgewendheid KMMO's het. Soveel as 88% van die respondente het saamgestem dat stygende rentekoerse 'n negatiewe effek op die onderneming se winsgewendheid het.

5.2.4 Gevolgtrekking 4 – Lae verkope en swak prysbepaling

Die oorgrote meerderheid van die respondente het aangedui dat hulle op 'n gereelde basis prysaanpassings doen. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat KMMO's besef dat gereelde prysaanpassings noodsaaklik is om goeie winsmarges te handhaaf. Die oorgrote meerderheid het ook aangedui dat gereelde prysaanpassings nie veroorsaak dat hulle verkoopsyfer daal nie. Die gevolgtrekking kan gemaak word dat indien prysaanpassings wel gedoen word, dit nie buitensporig hoog is nie, maar wel markverwant. Winsgewendheid van 'n onderneming word dus nie nadelig beïnvloed indien prysaanpassings markverwant is nie.

5.2.5 Gevolgtrekking 5 – Hoë investering in bates

Meer as die helfte van die respondente het aangetoon dat hulle nie te veel geld die afgelope tydperk gespandeer het op bates nie. Die minderheid van die respondente het wel die teendeel aangedui. Soveel as 44% van die respondente ('n groot gedeelte van die respondente) het wel aangedui dat hulle die afgelope tydperk te veel geld geïnvesteer het in bates en daardeur hulle kontantvloei posisie verswak het. Dit bly kommerwekkend dat KMMO's somtyds te veel optimisme aan die dag lê deur te veel bedryfbates aankoop met die oog om dit later te verkoop, wat so hul kontantvloei posisie versleg. Gevolglik het dit 'n negatiewe impak op die winsgewendheid van die onderneming omrede daar 'n geleentheidskoste verbonde is aan geld wat vasgevang is in bates wat moeilik in kontant omgeskep kan word.

5.2.6 Gevolgtrekking 6 – Belasting

Die oorgrote meerderheid respondente maak van 'n rekenmeester gebruik en begroot vir voorlopige belasting. Die gevolgtrekking is dat KMMO's die belangrikheid besef en van professionele hulp gebruik maak ten opsigte van belasting. Dit is wel kommerwekkend dat daar nogsteeds so baie KMMO's is wat nie van professionele hulp gebruik maak as dit by belasting kom nie. Die gevolg is dat KMMO's nie bewus is van belastingvoordele en dat 'n finale belastingaanslag die KMMO onkant betrap en 'n buitengewone kontantuitvloei teweeg sal bring. Die impak op die winsgewendheid van die onderneming is oorweldigend.

5.2.7 Gevolgtrekking 7 – Onvoldoende beplanning

Die oorgrote meerderheid respondente het aangetoon dat besigheidsbeplanning asook gereelde kontantvloei projeksies noodsaaklik vir die sukses van 'n besigheid is. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat eienaars van KMMO's besef dat 'n geskrewe besigheidsplan en gereelde kontantvloei projeksies noodsaaklik vir die sukses van 'n besigheid is. Of al die respondente wat saamgestem het wel daad by woord hou, is 'n ander vraag?

Indien genoegsame beplanning tesame met akkurate kontantvloei-projeksies gedoen word, sal struikelblokke vooraf geïdentifiseer word. KMMO's se winsgewendheid sal gevolglik toeneem, omrede winsgewende projekte aangepak word.

5.2.8 Gevolgtrekking 8 – Onvoldende kapitaal

Die oorgrote meerderheid respondente het die afgelope tydperk 'n ernstige kapitaal tekort ervaar, terwyl nog meer respondente nie van familie of vriende gebruik maak om kapitaal te stort in hulle besigheid nie. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat ontoereikende kapitaal 'n wesentliche probleem bly by KMMO's en dat voldoende kapitaal nie in die onderneming teruggeploeg word om die voortbestaan daarvan te verseker nie. Gevolglik kan winsgewende projekte nie aangepak word nie, weens 'n gebrek aan bedryfskapitaal.

5.2.9 Gevolgtrekking 9 – Gebrek aan bestuurservaring

Die oorgrote meerderheid respondente het aangetoon dat hulle nie van eksterne deskundiges gebruik maak om hulle te help met die bestuur van hulle onderneming nie. Daarteenoor het nog meer respondente aangetoon dat hulle wel sal baat vind deur 'n bestuursopleiding kursus te volg. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat bestuursonbekwaamheid 'n beduidende faktor blyk te wees by interne probleme wat KMMO's ervaar.

5.2.10 Gevolgtrekking 10 – Swak ligging

Die oorgrote meerderheid respondente het aangetoon dat hulle besigheid nie van inloop kliënte afhanklik is nie, terwyl meer as die helfte van die respondente op hul beurt ook aangedui het dat hul besigheid wel toeganklik is vir kliënte. Die gevolgtrekking wat gemaak kan word is dat KMMO's die belangrik van goeie ligging besef en hulle ondernemings so posisioneer indien hulle van inloop kliënte afhanklik is. Winsgewendheid van die KMMO word dus nie negatief beïnvloed nie.

5.3 AANBEVELINGS

5.3.1 INLEIDING

Die doel van die aanbevelings is om waarde toe te voeg tot die literatuur ten opsigte van sekere aksies wat eienaars van KMMO's kan neem om effektief en suksesvol te wees in die winsmaksimerings proses van hul besigheid.

Die gevolgtrekkings van die empiriese studie het die navorser in staat gestel om faktore te identifiseer wat beheer kan word, asook die wat buite die beheer van die ondernemer is en sekere aanbevelings te maak. Die faktore is gelys in rangorde van die meeste invloed op die KMMO se winsgewendheid, tot die minste invloed. Aanbevelings is gemaak uit inligting soos verkry in die literatuurstudie, asook persoonlike oordeel van die navorser.

5.3.2 BEHEERBARE FAKTORE

- *Lae verkope en swak prysbepaling*

KMMO's moet voortdurend op soek wees na maniere om aankope vir verbruikers so gerieflik as moontlik te maak. Koste wat daarmee gespaard gaan moet dienoreenkomstig aangebring word in die pryse van goedere sodat KMMO's se winsmarges nie daal nie. Gevolglik sal winsgewendheid verhoog omrede goeie winsmarges gehandhaaf word.

- *Swak krediet- en invorderings bestuur*

Elke KMMO is uniek en wat vir die een KMMO werk, werk selde vir die ander. Elke KMMO moet 'n optimale krediet- en invorderingsbeleid in plek hê en daarvolgens handel dryf. Nie alle KMMO's is finansieël sterk genoeg om op skuld te verkoop en die risiko van oninbare skulde in die gesig te staar nie. Deur oninbare skulde tot die minimum te beperk sal 'n verhoging van winsgewendheid teweeg bring.

- *Hoë investering in bates*

KMMO's moet 'n weldeurdagte investeringsbeleid hê en dit is dalk noodsaaklik om selfs professionele hulp te verkry van 'n rekenmeester of ouditeur voordat dit geïmplementeer word. 'n Goeie investeringsbeleid tesame met akkurate kontantvloei projeksie sal KMMO's verhinder om toekomstige kontantvloei probleme te ervaar. Winsgewendheid sal verhoog omrede die omloopsnelheid van bedryfsbates verbeter.

- *Onvoldoende beplanning*

Elke KMMO moet 'n geskrewe besigheidsplan hê om sodoende potensiële geleenthede en struikelblokke te identifiseer. Wat belangrik is, is dat dit nie 'n eenmalige proses is nie, maar die besigheidsplan moet gereeld aangepas word om by huidige ekonomiese- en besigheids omstandighede aan te sluit. Winsgewendheid kan verhoog word omdat die KMMO aanpas by sy ekonomiese omstandighede en besigheidseleenthede optimaal benut.

- *Belasting*

Soos aangedui in die literatuurstudie is dit 'n baie duur proses om aan die regte kant te bly van die SAID. KMMO's moet pryse vergelyk van rekenmeesters en belastingpraktisyne en vasstel wie die beste diens kan verskaf. Omrede die SAID so baie prosesering foute maak en dit 'n langdurige proses is om dit reg te stel, moet 'n betroubare rekenmeester of belastingpraktisyn aangestel word om die besigheid se sake te behartig. Winsgewendheid van die KMMO sal verbeter omrede tydige betalings gemaak word aan die SAID waarvoor daar begroot was. Die gevolg is ook dat daar van belastingvoordele gebruik gemaak word wat KMMO's toekom en waarvan die ondernemer nie voorheen bewus was nie.

- *Swak ligging*

Eienaars van KMMO's moet voortdurend seker maak dat hulle besigheid ideaal geleë is vir kliënte asook potensiële nuwe kliënte. Indien die besigheid reg geleë is vandag, beteken dit nie dit sal vir die volgende 5 jaar die geval wees nie. Voortdurende marknavorsing sal die eienaar inlig indien die tyd is om te verskuif na nuwe persele. KMMO's moet daarom waaksaam wees om nie te vinnig in 'n kooptransaksie betrokke te raak of langtermyn huurkontrakte te sluit nie. Winsgewendheid sal verhoog indien 'n KMMO in staat is om by sy omgewing aan te pas en te herposisioneer.

- *Gebrek aan bestuurservaring*

Eienaars van KMMO's moet voortdurend streef na maniere en metodes om hulself te verbeter ten einde hul KMMO optimaal te bestuur. Daar word baie werkswinkels aangebied vir KMMO eienaars asook kort kursusse by Universiteite. Eienaars van KMMO's moet hierdie geleenthede aangryp en voortdurend by nuwe innoverende metodes aanpas. Winsgewendheid kan verhoog word omdat die ondernemer meer kennis dra van sekere aangeleenthede en die KMMO optimaal bestuur word.

5.3.3 NIE-BEHEERBARE FAKTORE

- *Stygende rentekoerse*

Stygende rentoekoerse is buite almal se beheer en beïnvloed almal in Suid-Afrika. KMMO's moet waak teen 'n hoë skuld-tot-eienaarsbelang verhouding. Indien skuld wel aangegaan word moet KMMO's genoeg inkomste daaruit genereer om die las terug te betaal. KMMO's kan die las van hoë rentekoerse ook vermy deur 'n groter deposito te betaal op 'n huurkooptransaksie en daardeur 'n laer rentekoers beding. Gevolglik sal die winsgewendheid van die KMMO styg omrede minder geld betaal word aan rente.

- *Onvoldoende kapitaal*

Onvoldoende kapitaal sal altyd een van die grootste probleme bly vir KMMO's. Indien finansiering wel bekom word is die probleem die tyd wat daaraan verbonde is voordat die fondse beskikbaar is. Indien 'n KMMO wel genoodsaak is om van eksterne fondse gebruik te maak en banke weier om geld te leen, is daar wel die moontlikheid om fondse te bekom deur gebruik te maak van instansies wat spesialiseer in waagkapitaal. Die instansie sal geld belê in die besigheid, maar die eienaar van die KMMO sal van sy aandelekapitaal moet prysgee. Deur dit te doen sal die ondernemer ook sekere magte prysgee en nie alleenreg besit nie. 'n Alternatief is ook om meer van familie en vriende gebruik te maak om te belê in die KMMO en gevolglik aftand te doen van aandelekapitaal. Winsgewendheid van KMMO's kan verhoog indien die ondernemer bereid sal wees om aandelekapitaal prys te gee om investeerders toe te laat in sy onderneming.

- *Misdaad*

Omrede die grootste bedreiging van misdaad binne die onderneming voorkom moet KMMO's streng kontrole uitoefen binne die onderneming om potensiële misdaad te bekamp. Dit kan gedoen word deur prosedures en prosesse in plek te stel en 'n oudit uit te voer op 'n gereelde basis. Gevolglik is daar 'n koste daaraan verbonde wat die winsgewendheid beïnvloed, maar oor die langtermyn kan daar 'n uiteindelijke groter voordeel vir die KMMO wees.

5.4 TEKORTKOMINGE VAN DIE STUDIE

Die grootste tekortkoming van die studie was dat die steekproef grootte van 80 relatief klein is tot hele populasie van KMMO's. Omrede tyd en koste verbonde aan die projek 'n groot rol gespeel het, is die navorser genoodsaak om 'n kleiner steekproef te gebruik.

Die navorser kon by tye agterkom dat sommige respondente nie eerlik met hulself is ten tyde van die voltooiing van vraelyste. Respondente het nie hulle eie menings gegee nie, maar eerder een wat deur die navorser as meer korrek gesien word. Die navorser het deurentyd die respondent laat verstaan dat daar nie 'n reg of verkeerd is nie en dat hulle hul eie opinies moet weergee.

5.5 VERDERE STUDIE

Daar bestaan 'n aantal geleenthede vir verdere studie naamlik:

- 'n Vergelykende studie tussen doeltreffende kontantbestuur en die winsgewendheid van KMMO's in Suid-Afrika.
- 'n Vergelykende studie tussen finansiële hulpbronne en die winsgewendheid van KMMO's.
- Faktore wat die meeste impak het op die winsgewendheid van KMMO's in hulle bekendstellingsfase.

5.6 SAMEVATTING

Die navorsingsbevindinge het getoon dat die faktore KMMO's se winsgewendheid wel beïnvloed – party in 'n meerder mate en ander in 'n mindere mate. Die navorsingsresultate is in lyn met die doel van die studie. Dit het kwelpunte aangespreek soos die faktore wat die winsgewendheid van KMMO's beïnvloed, tot watter mate dit die winsgewendheid beïnvloed en wat

die ondernemer kan doen om die impak van die faktore te vermy of gedeeltelik te verminder.

Die kwalitatiewe en kwantitatiewe metodologie was toegepas in die studie. Die statistiese analise het gehelp om die geldigheid en betroubaarheid van die data weer te gee. Die aanbevelings is gemaak vir spesifieke aksies wat die eienaars van KMMO's kan neem, en die bewuswording van sekere beheerbare en nie-beheerbare faktore wat die ondernemer kan bestuur en sodoende die winsgewendheid van die KMMO te verhoog.

LYS VAN VERWYSINGS

ABRIE, W. & DOUSSY, E. 2006. Tax compliance obstacles encountered by small and medium enterprises in South Africa. *Meditari accountancy research*, 14(1);1-13. <http://www.meditari.org.za>. Datum van gebruik: 14 Nov. 2008.

ANON. 2008. Debtor finance is a lending product. *Star*: 8, 15 Feb. Beskikbaar: SA Media.

ANON. 2007. Interest rates and small business. *Enterprise*: 8, 1 Feb. Beskikbaar: SA Media.

ANON. 2005. Are you failing to plan, or planning to fail? *Business Day*:4, 1Mrt. Beskikbaar: SA Media.

CLARK, I., LOUW, E. & MYBURG, J. 1996. More Small Business Opportunities in South Africa. 2de uitgawe. Sandton: Zebra.

DAMELIN SCHOOL OF BANKING AND INSURANCE. 2006. Studiegids Bank Credit Management. Kaapstad.

DE LANGE, L. 2006. Hoër rentekoerse gaan wyd vat. *Finansies & Tegniek*, 04(1):84. Beskikbaar: SA Media.

DU PLESSIS, P.J. & ROUSSEAU, G.G. 2005. Buyer behaviour – a multi-cultural approach to consumer decision-making in South Africa. 3de uitg. Kaapstad: Oxford Suid-Afrika.

GAPE, H.T. 2007. An investigation into the pricing methods used by small and medium-sized enterprises. Potchefstroom: Potchefstroom kampus van die Noordwes-Universiteit. (Thesis – PhD). 186 p.

GEM Report 2006. <http://www.gsb.uct.ac.za/gsbwebb.htm>. Datum van gebruik: 10 Maart 2008.

HORMOZI, A.M., SUTTON, G.S., MCMINN, R.D. & LUCIO, W. 2002. Business plans for new or small business: paving the path to success. *Management decision*, 40(8):755-763. Beskikbaar: Emerald.

JONES, S. 2007. Complying with SARS “expensive” – Burden to small businesses. *Citizen*: 19, 19 Okt. Beskikbaar: SA Media.

KHANYILE, S. 2007. Crime, not finance, is top worry – survey. *Star*: 8, 4 Okt. Beskikbaar: SA Media – Universiteit van die Vrystaat.

KOEN, M. & OBERHOLSTER, J. 2005. Ontleding en vertolking van finansiële state. 5de uitg. Kaapstad: Juta.

KROON, J. 1999. Entrepreneurskap: Begin jou eie onderneming. 2de uitg. Kaapstad: Kagiso Education.

KROON, J. & MOOLMAN, P.L. 1992. Entrepreneurship. Potchefstroom: Sentrale Publikasies.

LAMBRECHTS, I.J. 1990. Finansiële Bestuur. 4de uitg. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

LASSER, J.K. 1994. How to run a small business. 7de uitg. New York: McGraw-Hill.

LIBBY, R., LIBBY, P.A. & SHORT, D.G. 2004. Financial Accounting. 4de uitg. Boston: McGraw-Hill.

LONGENECKER, J.G., MOORE, C.W. & PETTY, J.W. 2000. Small business management: An entrepreneurial emphasis. 11de uitg. Cincinnati: South-Western.

LOVEMORE, F.C.H. & BRÜMMER, L.M. The ABC of financial management – an introduction to financial management and analysis. 2de uitg. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

MGIBISA, M. 2007a. Unskilled advisers “hamepring SMEs”. *City Press*: 3, 7 Okt. Beskikbaar: SA Media.

MGIBISA, M. 2007b. Finance hinders SME development – Lack of access is the biggest stumbling block on growth path. *City Press*: 6, 4 Nov. Beskikbaar: SA Media.

MIENIE, H.O. 2001. Intellektuele kapitaal as kriteria vir kredietevaluering van kommersiële kliënte in die Suid-Afrikaanse Bankwese. Pretoria: UP. (Verhandeling – M.Com)

NIEMAN, G. 2006. Small Business Management: A South African approach. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

NIEMAN, G., HOUGH, J. & NIEUWENHUIZEN, C. 2006. Entrepreneurship: A South African perspective. 5de uitg. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

ROGOFF, E.G., LEE, M.S. & SUH, D.C. 2004. “Who Done It?” Attributions by Entrepreneurs and Experts of the Factors that Cause and Impede Small Business Success. *Journal of Small Business Management*, 42(4):364-376, Oct. Beskikbaar: SA Media.

SCARBOROUGH, N.M. & ZIMMERER, T.W. 2000. Effective Small Business Management – an Entrepreneurial Approach. 6de uitg. New Jersey: Prentice-Hall.

SIMPSON, M., TUCK, N. & BELLAMY, S. 2004. Small business success factors: the role of education and training. *Journal of Education and Training*, 46(8):481-491. Beskikbaar: Emerald.

SOUTH AFRICA. 2004. National Small Business Amendment Act, no. 29 of 2004. Pretoria: Government Printer.

SPSS Inc. (2008). SPSS 16.0 for Windows, Release 16.00, Copyright by SPSS Inc., Chicago, IL: Author.

TIMMONS, J.A. & SPINELLI, S. 1994. New venture creation: entrepreneurship for the 21st century. 6de uitg. Boston: McGraw-Hill.

UECKERMANN, H. 2008. Hoë koste het negatiewe effek – KMO's se vertroue in sake laagste nog, toon indeks. *Sake-Rapport*: 7, 20 Jul.

VAN RENSBURG, L.R.J. 1997. Ondernemingsbestuur – 'n inleiding. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

VERHOEVEN, C.E., CROUS, C.E., SMIT, A.V.A. 2001. Faktore wat winsgewende groei in klein en mediumgrootte sakeondernemings beïnvloed. *Tydskrif vir Geesteswetenskappe*, 41(1):41-52, Mrt. Beskikbaar: SA Media.

WADULA, P. 2000. Government says small firms must boost exports. *Business Day*: 17, 3 Apr. Beskikbaar: SA Media.

ZIKMUND, W.G. 2003. Essentials of marketing research. 2de uitg. Ohio: Thomson South-Western.

VRAELYS MET BETREKKING TOT DIE FAKTORE WAT DIE WINGEWENDHEID VAN KMMO'S BEINVLOED

INSTRUKSIES:

Die doel van hierdie vraelys is om u mening tot betrekking tot die faktore wat die winsgewendheid van klein- en medium grootte ondernemings, beïnvloed, te verkry.

Die volgende kritiese aspekte is aan al die kliënte genoem voordat hulle aan die steekproef deelgeneem het:

1. U is onder geen verpligting om die vraelys te beantwoord nie.
2. Daar is nie 'n regte of verkeerde antwoorde nie. Slegs u eerlike mening is van belang.
3. Die vraelys het ten doel om 'n ondersoek te onderneem om vas te stel tot watter mate sekere faktore KMMO's in SA beïnvloed.
4. Alle inligting sal as streng vertroulik gehanteer word en sal slegs gebruik word vir akademiese doeleindes en sal aan geen ander partye beskikbaar gestel word nie.
5. Die vraelys is deel van 'n skripsie ten einde die navorser in staat te stel om te voldoen aan die vereistes vir 'n MBA graad aan die Noordwes Universiteit.

AFDELING A:

BIOGRAFIESE DATA:

1. Naam van u besigheid

--

Voltooi asb die volgende afdelings deur die gepaste blok af te merk.

2. Provinsie

Gauteng	
Mpumulanga	
Limpopo	

3. Hoe lank bedryf u al u eie onderneming?

1 – 5 jaar	5 – 10 jaar	10 – 20 jaar	> 20 jaar

AFDELING B:

VRAELYS:

1	2	3	4
Ek verskil geheel en al	Ek verskil in 'n meerdere mate	Ek stem in 'n meerdere mate saam	Ek stem geheel en al saam

	1.	2.	3.	4.
1. Boekhou van uitstaande skuld beïnvloed die winsgewendheid van my besigheid.				
2. Ek faktureer my kliënte stiptelik.				
3. Misdaad het die winsgewendheid van my besigheid al nadelig beïnvloed.				
4. Suid-Afrika se misdaad syfer veroorsaak dat ek nie meer my eie besigheid wil bedryf nie.				
5. Stygende rentekoerse het 'n groot impak op kliënte wat aan my geld verskuldig is.				
6. Stygende rentekoerse beïnvloed my kontantvloei.				
7. Ek doen gereeld prysaanpassings in my besigheid.				
8. My prysaanpassings veroorsaak dat my verkoopsyfer daal				
9. Ek het die afgelope 12 maande te veel geld geïnvesteer in vaste bates				

10. Ek het die afgelope 12 maande te veel geld geïnvesteer in voorraad en daardeur my kontantvloeï posisie verswak				
11. Indien ek gebruik maak van 'n boekhouer/ouditeur is my belastingaanslag aansienlik minder.				
12. Ek begroot vir voorlopige belasting.				
13. 'n Geskrewe besigheidsplan is belangrik vir die sukses van my besigheid.				
14. Ek doen kontantvloeiprojeksies op 'n gereelde basis.				
15. Ek het onlangs 'n ernstige kapitaal tekort ervaar.				
16. Ek maak gebruik van familie of vriende om kapitaal in my besigheid te stort.				
17. Ek maak gebruik van eksterne konsultante om my te help met die bestuur van my onderneming.				
18. 'n Bestuursopleiding kursus sal my in staat stel om my besigheid beter te bestuur.				
19. My besigheid is van inloop kliënte afhanklik				
20. My besigheid is toeganklik vir kliënte				