

**‘N VERKENNENDE STUDIE NA POTENSIËLE
BESIGHEIDSGELEENTHEDE VIR DIE
NEDERDUITS GEREFORMEERDE
BARMHARTIGHEIDSDIENS (NGBD) VAN DIE
HOëVELD SINODE.**

deur

Catharina J. Naudé

**BA(Maatskaplike Werk) Universiteit van Pretoria
Hons(Maatskaplike Werk) Potchefstroom Universiteit vir Christelike
Hoër Onderwys.**

**Manuskrip voorgelê ter gedeeltelike nakoming van die vereistes vir die
graad**

MAGISTER ARTIUM (MAATSKAPLIKE WERK)

aan die

**Noordwes-Universiteit
(Potchefstroomkampus)**

Studieleier: Dr. E.H. Ryke

Potchefstroom

Oktober 2006

DANKBETUIGINGS

Dank aan my Hemelse Vader vir hierdie geleentheid gegee aan my.

Dank aan Frans Swanepoel en Alet Viljoen van NGBD vir hulle ondersteuning en finansiële bydrae.

Dank aan Dr. E.H. Ryke vir al die leiding, geduld en insette gelever.

Aan al my vriende en familieleden vir die ondersteuning.

Dank aan Petro Fourie vir motivering en saamstap al die pad.

Dank aan al die sakemanne vir hulle deelname en voorstelle.

Kate Naude

POTCHEFSTROOM

Oktober 2006

INHOUDSOPGAWE

DANKBETUIGINGS	II
INHOUDSOPGAWE	III
OPSOMMING	IV
ABSTRACT	V
VOORWOORD	VI
VOORSKRIFTE AAN OUTEURS	VII
'N VERKENNENDE STUDIE NA POTENSIËLE BESIGHEIDSGELEENTHEDE VIR NGBD VAN DIE HOËVELDSE SINODE	1
1. PROBLEEMSTELLING	1
2. DOELSTELLING EN DOELWITTE	3
2.1 Algemene doelstelling	3
2.2 Doelwitte	3
3. SENTRALE TEORETIESE STELLING	3
4. METODE VAN ONDERSOEK	4
4.1 Vooronderzoek	4
4.2 Literatuurstudie	4
4.3 Empiriese ondersoek	10
4.4 Etiese aspekte	14
4.5 Dataverwerking	14
4.6 Beperkinge	15
5. RESULTATE	15
5.1 Regeringskontrakte	15
5.2 Donasies, bemarking en fondsinsameling	16
5.3 Verkoop van terapeutiese dienste	17
5.4 Koop van aandeelhouding in 'n besigheid	18
5.5 Koop van 'n besigheid	18
5.6 Stig van 'n nutsmaatskappy	19
6. GEVOLGTREKKINGS	19
7. AANBEVELINGS	21
8. SLOTGEDAGTE	22
BIBLIOGRAFIE	22
BYLAAG A	25

INHOUDSOPGAWE

OPSOMMING

Hierdie manuskrip rapporteer die bevindinge van 'n verkennende studie na potensiële besigheidsgeleenthede vir die Nederduits Gereformeerde Barmhartigheidsdiens (NGBD) van die Hoëveld Sinode. Hiermee word gepoog om ekstra bronne van inkomste te identifiseer om die huidige finansiële uitdagings aan te spreek.

Min navorsing is gedoen oor besigheidsgeleenthede as bronne van inkomste vir NRO's. Die doel van hierdie studie was om potensiële inkomstebronne te verken en die navorsing fokus op verskeie moontlikhede. In hierdie verkennende navorsingstudie is 'n kwalitatiewe benadering gevolg deur onderhoude met sakemanne te voer asook 'n fokusgroepbespreking met die sakemanne en NG Barmhartigheidsdiens se personeellede. Navorsingsdeelnemers is geselekteer deur 'n doelbewuste steekproeftegniek, elf sakemanne en 'n fokusgroep bestaande uit vyf sakemanne en ses personeellede van NGBD. Die elf sakemanne is geselekteer uit die verskillende gemeentes van die Hoëveld Sinode. Data is versamel deur onderhoude met die sakemanne te voer asook deur middel van 'n fokusgroepbespreking.

Data is geanaliseer volgens temas. Agt potensiële besigheidsgeleenthede is deur die sakemanne geïdentifiseer, naamlik: regeringskontrakte, donasies, bemarking, fondsinsameling, koop van aandeelhouding in 'n besigheid, koop van 'n besigheid, verkoop van terapeutiese dienste en die stigting van 'n nutsmaatskappy. Die aanbeveling van die fokusgroep was: die verkryging van regeringskontrakte, uitbreiding van aansoeke aan donateurs, daarstelling van 'n bemarkingstrategie en die verpak en verkoop van terapeutiese dienste.

Sleuteltermes: Nie-regeringsorganisasies, besigheidsgeleenthede, bemarkingstrategie, maatskaplike dienste, kerklike organisasies, entrepreneur.

ABSTRACT

Title: An exploratory study on potential business opportunities for the Dutch Reformed Ministry of Caring (NGBD) of the Highveld Sinod.

This article reports on the results of the identification of potential business opportunities for Non Governmental Organizations as an extra income to face the present funding challenge. Few research studies have been done on business opportunities as sources of income for NGO's.

The aim of this study was to explore potential business opportunities as sources of income and it focused on the research of different possibilities. In this exploratory research study a qualitative approach was followed through interviews with business people and a focusgroup discussion to investigate potential business opportunities. Respondents were selected through purposive sampling techniques, eleven business men and a focusgroup consisting of five business men and six personnel of The Dutch Reformed Ministry of Caring. The eleven business men were recruited from the congregations of the Highveld Sinod. Data were collected through interviews with the business men and the focusgroup interview. Data were analysed according to themes.

The following eight potential business opportunities were identified: government contracts, donations, improved marketing, fundraising strategies, buying of a business or shareholding in a business, partnerships, selling of therapeutic services and additional information and proposals. This offers business opportunities for NGO's to use as sources of income to sustain them and ensure that they can continue with their service delivery.

The recommendation from the focus group was for more donations, an improved marketing strategy, the requirement of government contracts and selling of therapeutic services as potential opportunities.

Key terms: Non-governmental organisations, business opportunities, marketing strategy, social work, church organisations, entrepreneur.

VOORWOORD

Hierdie manuskrip word in artikelformaat aangebied in ooreenstemming met Reël A.13.7.3 wat in die Jaarboek van die Noordwes Universiteit se Potchefstroomkampus uiteengesit is. Hierdie skripsie, wat 'n studie van 'n beperkte omvang behels, dien as gedeeltelike vereiste vir die gedoseerde MA(MW)-graad. Die inhoud en tegniese vereistes van die tydskrif, *Maatskaplike Werk Navorsers-praktisyn / The Social Work Practitioner-researcher* (sien volgende afdeling) is as basis gebruik om die manuskrip voor te berei.

VOORSKRIFTE AAN OUTEURS

Die Maatskaplikewerk-Navorser-Praktisyn is 'n interdisiplinêre tydskrif wat handel oor die metodes en praktyk van hulpverlening aan individue, gesinne, klein groepe, organisasies en gemeenskappe. Die praktyk van professionele hulpverlening dui breedweg op die toepassing van doelgerig ontwerpte ingrypingsprogramme en prosesse op probleme van individuele en samelewingsbelang, insluitende die implementeringe en evaluering van maatskaplike beleid.

Die tydskrif dien as middel vir die publikasie van oorspronklike verslae oor kwantitatief georiënteerde evalueringstudies; verslae oor die ontwikkeling en geldigheid van nuwe takseermetodes vir die praktyk; empiries gebaseerde kritiek op literatuur van waarde vir die praktyk; teoretiese en konseptuele artikels met praktykimpak; kwalitatiewe ondersoek wat die praktyk inlig; en nuwe ontwikkelinge op die gebied van georganiseerde navorsing. Alle empiriese artikels moet voldoen aan aanvaarde standaarde van wetenskaplikheid en aan toepaslike vereistes van geldigheid of geloofwaardigheid, betroubaarheid of toerekenbaarheid en objektiwiteit of bevestigbaarheid voldoen.

Die keuring van artikels vind op 'n blinde-portuurgroepbasis plaas. Outeurs kan verwag om binne drie maande na ontvangs in kennis gestel te word van die besluit van die redaksie. Manuskripte en 'n opsomming moet in drievoud gestuur word aan **Die Redakteur, Maatskaplikewerk-Navorser-Praktisyn**, Posbus 524, Aucklandpark, 2006. Artikels moet dubbelgespasieerd getik wees, met tabelle en figure op aparte bladsye. Die manuskrip behoort riglyne van die *Publication Manual of the American Psychological Association*, 4de uitgawe, te volg.

Die finale hersiene manuskrip moet op 'n IBM-versoenbare disket voorsien word in MSWord formaat, of per elektroniese pos gestuur word aan wam@wl.rau.ac.za. Outeurs moet manuskripte nie gelyktydig by ander tydskrifte inhandig nie en ook nie gepubliseerde manuskripte in dieselfde of soortgelyke formaat inhandig nie. Bladgelde is betaalbaar deur outeurs voor publikasie.

'N VERKENNENDE STUDIE NA POTENSIËLE BESIGHEIDSGELEENTHEDE VIR NGBD VAN DIE HOëVELDSE SINODE

C.J. Naude, NGBD, Johannesburg.

Dr. E.H. Ryke, Skool vir Psigososiale Gedragwetenskappe, Noordwes-Universiteit.

1. PROBLEEMSTELLING

Hierdie studie fokus op die identifisering van potensiële besigheidsgeleenthede vir die NGBD, wat as 'n aanvullende bron van inkomste gebruik kan word vir die finansiering van maatskaplike dienste.

In Suid-Afrika word nie-regeringsorganisasies, soos die NGBD, gedeeltelik gefinansier deur die staat. As gevolg van omgewingsveranderinge, ekonomiese druk, beleidsveranderinge en gebrekkige beleidsimplementering voorsien die staat nie voldoende fondse vir al die bestaande dienste nie (Smit, 2005:5-10). NGBD moet dus self op 'n innoverende wyse maniere vind om voldoende fondse te genereer vir noodsaaklike welsynsdienste in die gemeenskap.

Gauteng Social Services Funding Crisis Committee (2005:1-2), wat die oorgrote meerderheid van nie-regeringsorganisasies (voortaan verwys as NRO's) verteenwoordig, meld dat die begroting van die Gauteng Provinsie se Departement Maatskaplike Ontwikkeling vir die 2005 begroting gesny is met R117 miljoen. Dit het gelei tot 'n drastiese vermindering in die lewering van dienste aan persone in maatskaplike nood. Dit is in teenstelling met wat gebeur in sekere van die ander provinsies. In sommige van die ander provinsies het subsidies aan die NRO's verhoog. Die Gauteng Provinsiale Wetgewer is van mening dat hulle deur die betaling van toelaes aan mense in nood, maatskaplike probleme verlig. Toelaes speel wel 'n belangrike rol in die verligting van armoede, maar kan nie maatskaplike dienste vervang nie. NRO's lewer 'n omvattende maatskaplike diens waarsonder die staat en die land se mense in nood nie kan klaarkom nie.

Werkloosheid en armoede veroorsaak dat mense in groot getalle na die welsynsektor stroom vir voorsiening van voedsel, onderhoud van gesinne en maatskaplike ondersteuning en hulp vir hulle probleme.

Lombard (2003:39) noem dat die maatskaplike welsynsektor en die diensleweringorganisasie die naaste aan die armes is. Hulle is daartoe verbind om armoede aan te spreek en te verlig. Volgens Lombard en du Preez (2004: 232-243) is die sukses van die staat se welsynsdienlewering afhanklik van sy verhouding met die NRO's. Die staat behoort 'n omgewing te fasiliteer vir geïntegreerde maatskaplike- en ontwikkelingsdienste. Die regering dra die verantwoordelikheid vir die verspreiding van voldoende fondse vir dienslewering aan armes, met inagneming van diversiteit en gelykheid. Dit geskied egter nie na behore nie en dit veroorsaak dat die NRO's finansiële kwesbaar is.

Patel (1998:114) meld ook dat buitelandse donasies aan NRO's sedert 1994 aansienlik afgeneem het weens die rasionalisering van regerings se spandering in die industriële lande. Die Noordelike donateurs het nuwe prioriteite gestel vir befondsing. NRO's moet nou meeding met verskeie regerings om dieselfde fondse. Provinsiale regerings het ook hulle doelwitte verander en finansier ander tipes van dienste as wat in die verlede die geval was. Selfs die korporatiewe sektor se oogmerke het geskuif na die behoeftes van hulle eie werkers bo die behoeftes van mense in die breër gemeenskap.

NRO's en geloofsgebaseerde organisasies het oor 'n lang periode finansiële afhanklik geword van algehele of gedeeltelike finansiering van die staat. NRO's het ook nie altyd ander bronne van inkomste waar ekstra fondse verkry kan word nie. NGBD, soos ander NRO's en geloofsgebaseerde organisasies in die welsynsektor, word direk gekonfronteer met die deurlopende toename in die vraag na dienste en die gebrek aan genoegsame hulpbronne om aan die vraag na dienste te voldoen. Daar is ook 'n gedurige uitvloei van maatskaplike werkers na die staatsdiens en die buiteland, omdat onder andere, die salarisse nie kompetend is nie. NGBD moet dus 'n manier vind om hierdie tekort aan fondse te ondervang.

NGBD tesame met die Christelike Maatskaplike Rade (CMRade), beide gevestigde NRO's, ondervind dat daar 'n toenemende vraag is na maatskaplike dienste, maar dat daar te min fondse beskikbaar is vir die uitvoering van sodanige maatskaplike hulpverlening om 'n beduidende impak te hê. Bronne moet gevind word om bedryfskoste en ook ander kostes te finansier. Dit is 'n groot probleemarea in die finansiering van welsynsdienste by NGBD en die CMRade.

Engelbrecht en Theron (2003:213-222) meld dat dienste slegs volhoubaar kan wees indien dit op verskeie inkomstebronne steun. Fluktuering van finansiering ontwig organisasies en maak hulle weerloos. As buffer teen finansiële ontwigting behoort organisasies oor gunstige reserwes te beskik en nie kontantvloei probleme te ondervind nie. Volhoubare dienste en die voortbestaan van organisasies is belangrik vir kliënte wat hulpverlening benodig.

Vanweë die fokus van welsynsdienste en die groot getal welsynsinstitusies word dieselfde finansiële bronne en maatskappye deurlopend geteiken vir finansiële ondersteuning vir dienste, met die gevolg dat donateurs al hoe meer selektief fondse aan welsynsinstitusies toedeel.

NRO's se verbintenis tot noodverligting veroorsaak interne spanning en eksterne frustrasie omdat die organisasies nie met die beskikbare bronne effektief aan die vraag na dienste kan beantwoord nie.

Teen die agtergrond van genoemde inligting kan die volgende navorsingsvraag geformuleer word: Watter besigheidsgelentheid is daar wat as alternatiewe bronne van befondsing vir die instandhouding van maatskaplike dienste gebruik kan word? Sal dit daaruit moontlik kan wees om 'n entrepreneuriese potensiaal te identifiseer?

2 DOELSTELLING EN DOELWITTE

2.1 Algemene doelstelling

- Om potensiele besigheidsgelentheid vir NGBD te verken.

2.2 Doelwitte

- Om besigheidsgelentheid te identifiseer wat as addisionele inkomstebronne kan dien.
- Om die geïdentifiseerde besigheidsgelentheid te evalueer vir hulle entrepreneuriese potensiaal.

3. SENTRALE TEORETIESE STELLING

Die navorser veronderstel dat 'n geloofsgebaseerde organisasie soos die NGBD in staat is om potensiele besigheidsgelentheid en entrepreneuriese potensiaal te identifiseer.

4. METODE VAN ONDERSOEK

4.1 Voorondersoek

Volgens Strydom (2005:35) word vermeld dat kundiges daaglikse kontak met 'n bepaalde veld het, oor praktiese kennis beskik of selfs navorsing daarvoor gedoen het. Kundiges wat in die voorondersoek geraadpleeg is, is sakemanne uit bepaalde gemeentes van die NG Kerke. Verkenning is vooraf gedoen en gesprekke is met verskeie persone gevoer. Die navorser het ook met 10 predikante uit die Ring van Germiston 'n gesprek gevoer rondom hierdie idee van die vestiging van 'n besigheidsgeleentheid vir NGBD.

Verder is ook in gesprek getree met Professor Japie Kroon (2005) van die Skool vir Entrepreneurskap by Noordwes-Universiteit se Potchefstroomkampus en is die navorser deur hom verwys na mnr. Unre Visagie (2005), 'n internet sakeman. Verskeie gesprekke is met hom gevoer. Verder is daar ook gesprek in die verband gevoer met 13 CM Rade in die sinodale gebied. Almal het die noodsaaklikheid en uitvoerbaarheid van die studie bevestig.

4.2 Literatuurstudie

Bo en behalwe staatsfinansiering vermeld die literatuur (Norton: 2003:40-123) ook die volgende inkomstebronne vir organisasies naamlik: donateurs en donasies, entrepreneurskap en innovasie, vennootskappe, bemakings- en fondsweringsstrategieë. Hieronder volg 'n bespreking van die inligting soos gevind in die literatuurstudie. Dit vorm die raamwerk vir die bespreking en beoordeling van die empiriese bevindings.

4.2.1 Donateurs, donasies en fondsinsameling

Donasies is die hoofbron van inkomste vir NRO's en fondsinsameling die metode om donasies te werf. Norton (2003:13-38) noem dat fondsinsameling om die volgende redes belangrik is: elke NRO benodig geld om te oorleef, vir uitbreiding en ontwikkeling en verminderde afhanklikheid. Voorts help fondsinsameling ook met die opbou van 'n ondersteuningsraamwerk en dit help om 'n volhoubare organisasie skep. Bronne van fondsinsameling is individuele bronne, besighede wat borgskappe en persone beskikbaar stel, advertering doen, promosies hou en fasiliteite beskikbaar stel, plaaslike en nasionale stigtings, regeringsdepartemente, internasionale fondse soos die Verenigde Nasies met al hulle verskillende programme en ander bronne soos ambassades, vakunies, skole, kerke en lidmaatskapsorganisasies. Smit (2005:12) vind byvoorbeeld die volgende by die ontleding van inkomstebronne van welsynsorganisasies in die Wes Kaap gedoen : Regeringssubsidies 24 %, Gemeenskapskas 1%, Lotto 17 %, Maatskappye 56% en ander bronne 2%.

Smit (2005:13) meld dat 84% van die NRO's nie soseer probleme ondervind om befondsing te kry vir kapitale projekte nie, maar dit uiters moeilik vind om fondse te verkry vir operasionele kostes. Almal doen maar dieselfde aksies soos stuur van fonds aansoeke aan korporasies, koek- en klereverkopings, basaars, etes, geskenke, vrywilligers met 'n projek, pos versoeke, straatkollekte, telebemarking, gholfdae, kompetisies ens. Daar is min ander bronne wat ontgin word aldus Araujo (2005: 1-3).

Volgens Drucker (1990:3- 73) bestaan 'n NRO omdat dit verandering bring of 'n verskil maak in die lewens van individue en gemeenskappe. NRO's bestaan weens hulle visie en missie. Die skrywer noem voorts dat die fokus gerig moet wees op daardie sake wat die NRO's bevoeg is om te doen en goed doen. NRO's verkry dan fondse by mense wat bereid is om deel te neem of in te skakel by hulle saak. NRO's identifiseer die potensiële donateurs en die redes waarom hulle vir 'n spesifieke saak sal gee en bou dan daaruit 'n groep donateurs.

Duschinsky (2005:1-13) meld dat fondsinsameling gaan oor verhoudingsbou met donateurs. Terblanche (2001:1) beklemtoon dat NRO's moet bou aan die skep van vertroue met donateurs en dat die donateurs daardeur 'n gevoel van eienaarskap moet kry vir 'n bepaalde organisasie se projekte.

Fondsinsamelaars het egter heelwat uitdagings en oplossings moet gevind word vir mense se behoeftes. Dit is uiters moeilik vir NRO's om fondse te kry om hierdie behoeftes te bevredig. NRO's moet egter iewers begin en daarom is dit nodig dat fondsinsamelaars die sleutelbeginsels van fondsinsameling sal verstaan en weet oor watter vaardighede hulle moet beskik (Norton, 2003:13-15). Nuwe moontlikhede moet voortdurend gesoek en ondersoek word. Die korporatiewe sektor is, byvoorbeeld, voortdurend besig om hulle rol en bydrae in die samelewing te evalueer. Hulle stel belang in die impak wat besigheid maak op die mens en die omgewing. NRO's kan hulle bewus maak van maatskaplike behoeftes. Die korporatiewe sektor gebruik tans die welsynsveld om nuwe en beter verhoudings te bou met hulle kliënte. Welsyn kan hierby baat en die donateurs in kontak bring met die persone wat gehelp gaan word.

4.2.2 Entrepreneurskap en innovasie

Entrepreneurskap en innovasie as bron van inkomste geniet nog min fokus in NRO's, asook in die literatuur, terwyl Kroon (2005) van mening is dat entrepreneurskap 'n bydrae maak ten opsigte van werkskepping, ekonomiese groei en die skep van welvaart, alles

ondersteunend tot organisasies se doelstellings. Dus is entrepreneurskap en innovasie nie net potensiële inkomstebronne nie, maar ook metodes om maatskaplike doelstellings te verwesenlik. Fox en Maas (1997:10) omskryf 'n entrepreneur as mense wat geleenthede identifiseer en dit aanwend vir hul eie en die omgewing se voordeel. Om 'n entrepreneur te wees beteken om risiko's te neem, pro-aktief op te tree en innoverend te wees.

Patel (2005:109) is een van die min skrywers wat melding maak van die nuwe neiging wat in die vrywillige sektor ontstaan het om inkomstegenererende strategieë en entrepreneuriese inisiatiewe te implementeer. Hierdie strategieë en inisiatiewe word gebruik om volhoubaarheid te verseker, maatskaplike programme te kruis-subsidieer en vir die diversifisering van programbefondsing; alles om organisasies in staat te stel om meer onafhanklik van regeringsubsidies te word. As voorbeeld noem Patel (2005:109) dat 'n NRO 'n kontrak bekom het om brood te bak deur in vennootskap te gaan met ander ekonomiese konsortia wat op groot skaal aansoek gedoen het vir staatskontrakte. Die doel was om inkomste uit die beleggings aan te wend vir gemeenskapsgebaseerde ontwikkelingsprogramme. Hierdeur begin organisasies met ekonomiese ontwikkelingsaksies.

Patel (2005:109) vra egter tereg kritiese vrae, soos: neem hierdie aksies nie die organisasies van hulle kernaktiwiteite en doel weg nie? Moet publieke fondse wat geormerk is vir basiese behoeftes gebruik word om kommersiële besighede te genereer en om dienste te kruis-subsidieer? Sy meen egter dat NRO's 'n belangrike rol speel om die staat te help om die behoeftes van mense in nood en die versterking van die demokrasie aan te spreek. Suid-Afrika se kollaboratiewe benadering kan 'n opsie wees waar fondse skaars is, maar die staat het nog steeds die primêre verantwoordelikheid om behoeftes aan te spreek en ander vennootskappe tussen NRO's moet nie daartoe lei dat die staat nie sy verantwoordelikheid nakom ten opsigte van die mens in nood nie. 'n Balans behoort dus gehandhaaf te word tussen die regeringsverantwoordelikheid om organisasies te befonds en organisasies se eie entrepreneurskap.

Die besigheidsgeleentheidpotensiaal wat entrepreneurskap en innovasie inhou is 'n bron wat NRO's nog maar begin om te ontgin. Kanter (2005:189-211) noem byvoorbeeld dat die korporatiewe sektore voortdurend op soek is na nuwe bronne van innovasie en dat hulle dit gevind het in die maatskaplike ontwikkelingsveld. Besighede kyk na gemeenskapsbehoeftes as nuwe besigheidsgeleenthede vir hulle. Dit lei daartoe dat besighede 'n aandeel verkry in

die veld en dat hulle enige probleemsituasie in die maatskaplike ontwikkelingsveld dan hanteer soos 'n alledaagse operasionele situasie. Hierdie is moontlike oplossings vir maatskaplike en onderwysprobleme. Sunter (1999:70-88) haal die volgende woorde aan naamlik: "Money makes the world go around". Sonder geld kan aksies nie in besigheidsrealiteite omskep word nie. Hy noem dat 'n welsynsorganisasie soos 'n entrepreneur moet wees.

Die skrywer meld dat franchises ook opsies bied wat ondersoek kan word omdat dit gemoedsrus bied vir die entrepreneur, wat graag sy eie onderneming wil besit. Voordele vir entrepreneurs is die volgende: hulle word deel van ondernemings wat hulself reeds bewys het, deelnemers kom vinniger aan die gang, die risiko's is laer en sukses groter, die aanvanklike belegging is nie so groot nie, aankope is goedkoper omdat daar in groepe aangekoop word, voordeel word getrek uit die feit dat die handelsnaam reeds bekend is en franchise deelnemers kry voortdurend ondersteuning met sakeplanne, personeelbestuur en winsgewende bestuur van die saak. Die aankoop van franchises kan voordelig wees maar maak seker dat die regte onderneming gekoop word. Doen vooraf deeglik navorsing oor die volgende aspekte: waarin stel jy belang, vergelyk verskillende opsies met mekaar, maak afsprake met eienaars van franchises en gaan sien hulle, bestudeer kontrakte, geouditeerde finansiële jaarstate, bestudeer alle marknavorsing wat van toepassing sal wees en vra vrae, (ANON, 2006:30).

Volgens Kroon (2005) kan organisasies dienste aanbied soos opleiding, leerderskappe en mentorskapprogramme. Dit kan aan nuwe of bestaande besighede, aan die regering, plaaslike owerhede en selfs aan ouers en hul kinders, aangebied word. As voorbeeld kan vaardigheidsprogramme, terapeutiese programme, indiensopleidings- en werknemers-bystandsprogramme aan die genoemdes aangebied word. Sy raad aan NRO's is: eksploteer geleenthede, differensieer, dink innoverend, wees buigsaam, sien nuwe geleenthede en rigtings raak, wees op een of ander wyse anders en uniek. Neem 'n gewone besigheid en doen iets spesiaals daarmee. 'n Voorbeeld is die aanwending van die Afrika kultuur en hoe geld daaruit gemaak kan word. Entrepreneurs dink buitekant die gewone alledaagse soos geleenthede op die internet en die ontwikkeling van kuberruimtes vir die bemarking en verkoop van dienste of produkte. Entrepreneurs is altyd 'n tree voor die kompetisie en omring hulle met mense wat saam kan dink en planne maak.

Identifisering van die NRO's se areas van vaardighede, ekspert kennis en aktiwiteite is nodig om te kan bepaal wat hulle kan omskep in 'n onderneming. Die vorming van alliansies met ander partye kan ook hiermee help. NRO's werk op grondvlak en is buigbaar, innoverend en ingestel op mense se behoeftes en weet wat om aan te spreek. NRO's is dus by uitstek geskikte sosiale entrepreneurs.

4.2.3. Vennootskappe

Die derde inkomstebron behels die sluit van vennootskappe. *The Canadian Tourism Commission* (2002:1-18) meld dat die toerismebedryf vennootskappe en samewerking gebruik om doelwitte te bereik. Alle vennote baat by hierdie vennootskappe.

Vennootskappe word gevorm om nuwe produkte of dienste te skep en te bevorder, markte te ontgin en uit te brei. Vennootskappe lei tot die bevordering van beter vlakke van menslike hulpbronne vir effektiewe dienslewering, dit bied geleenthede vir navorsing asook die deel van hulpbronne en finansiering van projekte. Daar word verskeie tipes vennootskappe in die toerismebedryf aangetref, byvoorbeeld konsortiums, gesamentlike aksies, strategiese alliansies, koöperatiewe bemaking en organisasienetwerke. Om 'n potensiële vennoot te identifiseer word die volgende vrae gestel naamlik: wat is die behoefte wat bevredig moet word, wat kan een organisasie aan 'n ander bied en wie sou die regte potensiële vennoot wees om te benader.

Dutchinsky (2005: 1-3) meld ook die gebruik van vennootskappe en dat verskeie organisasies verkry moet word om saam te werk om sodoende 'n groot fondsinsamelingsaksie van stapel te kan stuur. Patel (2005:109) verwys ook na die stigting van vennootskappe met besigheidskonsortiums asook aandeelhouding in 'n swartbemagtigingsorganisasie deur NRO's.

4.2.4 'n Bemakings- en fondswerwingsplan

'n Bemakings- en fondswerwingsplan is nie 'n bron van inkomste nie, maar is 'n voorvereiste vir die versekering van voldoende inkomstebronne vir 'n organisasie. Smit (2005: 12) meld in sy navorsing dat 72% van die NRO's oor geen bemakingsplan beskik nie. Ryke en Jacobs (2003:160) het 'n studie gemaak van welsynsorganisasies se fondswerwingspraktyke en gevind dat organisasies wat oor 'n fondswerwingsplan beskik, al die personeel betrek het by beplanning daarvan en die NRO's wat die dienste van 'n fondswerwer gebruik, 'n redelike mate van finansiële stabiliteit beleef. Die plan moet

deeglik beplan en geïmplementeer word. Smit (2005:10-11) bevestig ook in sy ondersoek dat 79% van die werkers betrokke was by die opstel van die aansoeke, 86% opleiding in fondsinsameling versoek het en 72% in bemarking. 'n Fondsinsamelingstrategie moet 'n goed gestruktureerde en nagevorsde plan wees. Dit is gerig op die oorlewing van 'n organisasie en dit moet oor heelwat bronne van inkomste beskik, volhoubaar, kreatief en inklusief wees.

Naude en Terblanche (2004:139) het in hul ondersoek bevind dat NRO's oor 'n bemarkingstrategie moet beskik. Die volgende aspekte moet in die strategie gemeld word: die produk wat bemark word (programme of dienste), die prys van die diens of program, die promosie, die professionele personeel, die beeld van die organisasie, die proses van hulpverlening en die plek.

Ten einde finansiële volhoubaarheid in 'n welsynsorganisasie te verseker, is die ontwikkeling van 'n bemarkings- en fondsinsamelingstrategie dus onontbeerlik. Dit sluit in die verkryging van die bronne waarby aansoek gedoen kan word, plaaslik en in die buiteland; oorweging van die moontlikheid om eie fondse te genereer; ondersoek na verskeie maniere van fondsinsameling en samewerking met verskeie mense om netwerke te bou. 'n Geslaagde en effektiewe bemarkings-en fondsinsamelingstrategie word as noodsaaklik vir die voortbestaan van 'n organisasie gesien. Patel (1998: 117-118) soos verskeie ander outeurs (Smit, 2005; Ryke en Jacobs, 2003; Terblanche, 2001; en Engelbrecht & Theron, 2003) noem dat NRO's 'n diverse befondsingsportefeulje moet opbou om onafhanklik te wees. Volgens dié outeurs is die hoofbron van fondsinsameling vir welsynsorganisasies tans die verkryging van donasies. Min NRO's beskik oor 'n bemarkings- en fondswerwingsplan en min personeel is opgelei om bemarking en fondswerwing te doen.

Entrepreneuriese aktiwiteite en innovasie word selde gebruik, asook die sluit van vennootskappe met ander organisasies. Die verkoop van kennis en vaardighede is ook 'n bron wat min benut word. Hierdie studie ondersoek ander opsies van befondsing omdat daar voortdurend verandering plaasvind en kreatiewe denke en optrede nodig is om by te bly om in al die behoeftes na fondse te voorsien. Hierdie studie poog om daardie leemte te vul.

4.3 Empiriese ondersoek

4.3.1. Navorsingsontwerp

Aangesien daar nog nie 'n wetenskaplike ondersoek na besigheidsgleenthede binne hierdie konteks gedoen is nie, is die verkennende ontwerp die aangewese metode aldus Fouche in De Vos *et al.* (2004:109). Verkennende navorsing poog om insig te verkry in 'n situasie, verskynsel, gemeenskap of individu. Sim en Wright (2000:46-47) meld dat verkennende navorsing wat gebaseer is op kwalitatiewe data poog om onbekende verskynsels te identifiseer en om dit dan so volledig as moontlik te dokumenteer en te interpreteer binne 'n bepaalde verwysingsraamwerk.

4.3.2 Navorsingsdeelnemers

Die navorsingsdeelnemers is 11 sakemanne, gekies uit 14 ringe waarin die Hoëveld Sinode van die NG Kerk opgedeel is. 'n Seleksie is gemaak uit die gemeentes waar daar reeds suksesvolle projekte is wat inkomste bied vir die gemeentes. Die ringvoorsitters is telefonies gekontak en hulle is versoek om sakemanne te identifiseer om aan die navorsing deel te neem. Verskeie manne is geïdentifiseer en name is deurgegee aan die navorser. Die soort steekproef gebruik, is die beskikbaarheids- of doelbewuste steekproef. Strydom in De Vos *et al.* (2004: 199) meld dat 'n steekproef gesien kan word as 'n benadering tot die geheel asof dit die geheel op sigself is. De Vos *et al.* (2004:334) noem dat kwalitatiewe studies nie-waarskynlikheidssteekproewe gebruik omdat spesifieke prosesse in individue of groepe ondersoek gaan word. Die doelbewuste steekproeftegniek is in hierdie studie gebruik omdat dit die detail data verskaf het vir die spesifieke inligting wat benodig was.

Onderhoude is met 11 persone gevoer. Die deelnemers was almal mans. Slegs een vrou is geïdentifiseer vir moontlike deelname, maar sy was nie beskikbaar nie. Die deelnemers het tyd ingeruim tussen hulle bedrywighede om die navorser te woord te staan en het slegs 'n beperkte tyd van een uur beskikbaar gestel. Sien onderhoudskedule (Bylaag A). Die volgende tabel bied 'n profiel van die navorsingsdeelnemers.

Tabel 1: 'n Profiel van die navorsingsdeelnemers.

SAKEMANNE BESONDERHEDE	BESIGHEIDSAGTERGROND	FOKUSGROEP DEELNEMERS
Manlik, 38 jaar	Eie onderneming, bestuur elektroniese bank-transaksies vir 'n handelsbank.	
Manlik, 50 jaar	Versekeringsmakelaar.	
Manlik, 65 jaar	Aktuaris.	
Manlik, 65 jaar	Direkteur van eie besighede. Het ondervinding van bestuur van NRO's.	
Manlik, 32 jaar	Bemarking en verkoop van franchises.	Deelnemer
Manlik, 55 jaar.	Eiendomsagent.	
Manlik, 55 jaar	Internet sakeman.	Deelnemer
Manlik, 60 jaar	Oud-minister van Welsyn, tans DA- parlamentslid.	
Manlik, 45 jaar	Eie besigheid, korporatiewe finansiering en kapitaal fasiliteerders.	Deelnemer
Manlik, 50 jaar	Versekeringsmakelaar en voormalige bankbestuurder.	Deelnemer
Manlik, 45 jaar	Fasiliteer regeringskontrakte deur eie maatskappy.	Deelnemer

'n Fokusgroep, van elf persone is gebruik om die data wat tydens die onderhoude ingesamel is te eksploreer en te evalueer. Vyf sakemanne met wie individueel onderhoude gevoer is en ses personeellede van NGBD het byeengekom in 'n vergadering wat gekoördineer is deur die navorser wat die rol van fasiliteerder aangeneem het. Die volgende kriteria vir die insluiting van fokusgroeplede het gegeld: sakemanne is gekies op grond van hulle ekspert kennis, die feit dat hulle mekaar nie vooraf ken nie en dat hulle lidmate van die NG Kerk is. Die NGBD lede is ingesluit aan die hand van die volgende kriteria: almal is betrokke by fondsinsameling en bemarking van dienste. Kyk Tabel 2 vir 'n profiel van die fokusgroepdeelnemers uit die NGBD geledere. Sien die aangehegte vraelys (Bylaag A) vir die fokusgroepbespreking.

Tabel 2: 'n Profiel van NGBD personeellede wat deelgeneem het aan die fokusgroep.

BESONDERHEDE	POSISIE
Manlik, 60 jaar	Hoof Uitvoerende Beampte
Vroulik, 40 jaar	Rekenkundige beampte
Manlik, 45 jaar	NGBD Voorsitter (Dominee)
Manlik, 50 jaar	NGBD Vise-Voorsitter (Dominee)
Vroulik, 52 jaar	Assistent Direkteur
Vroulik, 43 jaar	Assistent Direkteur

4.3.3 Meetinstrumente

Die navorser het gebruik gemaak van kwalitatiewe onderhoude aan die hand van 'n onderhoudskedule (De Vos *et al.*, 2004:297) en 'n fokusgroep (Krueger: 1994:6-8).

Sim en Wright (2002: 49-57) noem dat onderhoude as meetinstrument gebruik word om 'n in-diepte ondersoek na slegs 'n paar gevalle te doen. Sodoende word dan 'n volume data gegenereer wat betekenisvolle insigte sal verskaf op die sentrale teoretiese stelling. Onderhoude is gedoen aan die hand van die volgende kritiese besluitnemingsareas (vgl. Kumar *et al.*, 2003:23-29:

- Identifiseer bronne vir besigheidsgeleenthede.
- Watter tipe diens of produk is geskik vir 'n besigheidsgeleentheid?
- Geleenthede en vennootskappe in besigheid.

Onderhoude is deur die navorser persoonlik gevoer. Die proses is voorafgegaan deur deeglike literatuurstudie, persoonlike emosionele voorbereiding en voorbereiding van deelnemers. Die navorser het aan die deelnemers verduidelik dat NGBD die diens van barmhartigheidsafdeling van die NG Kerk is. NGBD is die hoofkantoor met bepaalde funksies en dat hulle leiding, supervisie, opleiding, finansiering en verskeie ander dienste aan die CMRade se maatskaplike werkers bied wat op grondvlak maatskaplike dienste lewer aan die gemeenskappe. Daarna is die verskillende vrae aan die deelnemers gestel en notas geneem. Toestemming is vooraf van die deelnemers verkry oor die neem van notas tydens die onderhoude.

’n Fokusgroep word gedefinieer as ’n groepsgesprek wat plaasvind rondom ’n spesifieke tema, gefasiliteer deur ’n moderator wat kwalitatiewe data verkry deur die interaksie wat plaasvind in die groepsopset (Sim & Wright, 2002:57). Fokusgroepe word wyd aangewend as kwalitatiewe prosedure omdat dit die navorser in staat stel om in lyn te kom met die navorsingsdeelnemer en agter te kom hoe hierdie persoon die realiteit sien. Die doel van die fokusgroep was om die besigheidsgleenthede wat tydens die onderhoude geidentifiseer is, verder te verken en te evalueer in terme van hul toepaslikheid in die NGBD opset.

Geldigheid van data is op die volgende maniere geassesseer: die resultate het op die oog af geldig gelyk, die resultate voorspel toekomstige gebeure en tydens die fokusgroepbespreking het die inligting direk gekom van die deelnemers en nie van tweedehandse bronne nie. Terugvoer is deurlopend gegee totdat konsensus bereik is (Vgl. Krueger, 1994:31-55).

By die uitvoering van die fokusgroep is stappe soos uiteengesit deur Krueger (1994:113-121) gevolg, naamlik verwelkoming van die groep, aanbieding van ’n oorsig van die onderwerp, vestiging van die grondreëls en dan die stel van die vrae.

Tydens die stel van vrae is begin met ’n openingsvraag, gevolg deur ’n vraag wat die onderwerp inlei, dan sleutelvrae en laastens vrae om die fokusgroep af te sluit. Daar is aanvaar dat die sukses van die fokusgroep bepaal is deur die gehalte van die vrae. Sien die onderhoudskedule (Bylaag A).

Al die idees en voorstelle soos gegee in die onderhoude is deur die navorser getabuleer en so deurgegee aan deelnemers van die fokusgroep. Groeplede het die inligting geprioritiseer in terme van die mees geskikte na die minder geskikte besigheidsgleenthede. Dit is dan teruggegee aan die groep vir verdere bespreking. Daarna is dit weer getabuleer, geklassifiseer en geprioritiseer totdat die groep konsensus bereik het oor die meer geskikte opsies.

Die puntetoekenning in terme van die gekose besigheidsgleenthede is privaat en onafhanklik gedoen en bring dus mee dat lede nie mekaar se besluitnemings kon beïnvloed nie (vgl. Sim & Wright: 2002:79-80). Die personeellede van NGBD het geluister na die aanbieding en vrae gestel om meer duidelikheid te verkry oor die sakemanne se voorstelle en ook hulle eie opinies gegee oor die toepaslikheid van die potensiele besigheidsgleenthede in die NGBD opset.

4.4 Etiese aspekte

Navorsing is gedoen binne die raamwerk van die NG Kerk en die professie van Maatskaplike Werk se etiese kodes en dus is bepaalde etiese aspekte van belang.

Die studie is in opdrag van die navorser se werkgewer gedoen. Deelname was vrywillig en inligting word as vertroulik beskou. Deelnemers is vooraf ingelig dat hulle ter enige tyd kan onttrek sou hulle dit verkies. Dank en erkenning is aan die deelnemers gegee.

Etiese goedkeuring is ook verkry van die Noordwes Universiteit se Etiese Komitee.

(Etiese nommer: 06K03).

4.5 Dataverwerking

De Vos in de Vos *et al.* (2004:339-340) noem dat data- analise die proses is waar data bymekaar gebring, gestruktureer en betekenis aan gegee word. Kwalitatiewe data se analisering is 'n soeke na algemene standpunte oor verhoudings tussen kategorieë van data.

Die data is vanuit die onderhoudskedule geklassifiseer, met subtemas waar van toepassing.

Die volgende stappe is gevolg by data- analise:

- sortering en klassifisering van die data
- lees en verwerking van data
- beskryf en interpretering van data
- aanbieding van data in geskrewe formaat

In aansluiting by Mays en Pope (1997:13-15) is die vernaamste wyse waarop die betroubaarheid van data verseker is, die sorgvuldige rekordhouding gedoen tydens die onderhoude en die gedetailleerde analisering van die data. Geldigheid is ook verseker deur terugvoering van bevindinge aan die navorsingsdeelnemers en die versekering dat dit 'n redelike weergawe is van wat hulle gesê het.

In die analisering van die fokusgroepdata is die volgende beginsels (Krueger, 1994:126-139) gevolg. Die analise is sistematies versamel en hanteer. Spesifieke prosedures is gevolg en in detail aangebied. Vrae is in volgorde geplaas, die data is ondervang, data is gekodeer, elke deelnemer se antwoord is geverifieer, ontlading tussen die moderator en assistent is gedoen asook die deel van die voorlopige en latere verslag.

4.6 Beperkinge

Hierdie ondersoek het ook beperkings gehad, min resente bronne ten opsigte van besigheidsgelenthede was beskikbaar. Daar is ook 'n groot verskil tussen die diens van barmhartigheid en die sakewêreld. NGBD fokus op die lewering van barmhartigheidsdienste en is nie ingestel om geld te maak nie. Vele van die diensverbruikers kan nie vir die dienste betaal nie en maatskaplike dienste word hoofsaaklik gelewer aan minderbevoorregte mense.

5. RESULTATE

Twee stelde data is ingesamel, naamlik deur middel van die individuele onderhoude met die fokusgroep. Die analise van data uit die onderhoude het ses kategorieë opgelewer. Hierdie ses kategorieë is in die fokusgroep verder verken en geëvalueer. Die resultate word geïntegreerd aangebied.

5.1 Regeringskontrakte

Twee sakemanne het voorgestel dat regeringskontrakte verkry moet word waarmee NGBD 'n basiese inkomste kan verdien. Die fokusgroep het regeringskontrakte aangewys as hulle eerste keuse.

Werkskepping, werknemberystandsprogramme en opleiding is as moontlikhede voorgestel. Daar kan ook ingeskakel word by werkskeppingsprojekte van die munisipale metro's. Volgens die deelnemers het kontrakte 'n bate-waarde, bied toegang tot groot bemarkingsareas, projekte is beskikbaar vir werkskepping en NGBD het toegang tot baie werklose mense. NGBD het 'n netwerkwaarde vir die besigheidsektor en beskik ook oor personeel wat goed opgelei is. Geld vir opleiding, kontrakte en donateursgelde vir werkskepping is beskikbaar vanaf die regering en maatskappye. NGBD-personeel is van mening dat hulle oor verskeie vaardighede beskik wat verkoop kan word. Hulle beskik egter nie oor die kundigheid om te tender vir regeringskontrakte nie, maar kan altyd die inligting bekom en ook soek na geskikte vennote. Daar moet gekyk word na watter dienste die regering uitkontraakteer en of NGBD se vaardigheids- en kennisbasis daardie aspekte dek. Hierdie is 'n potensiële besigheidsgelenthede wat ondersoek kan word en waaroor NGBD en die fokusgroeplede positief was as moontlike bron van inkomste.

5.2 Donasies, bemarking en fondsinsameling

Vier sakemanne het gemeld dat bemarking en fondsinsameling uitgebrei moet word. Volgens die sakemanne weet die meeste mense nie wat NGBD doen nie. Hierdie was die fokusgroep se tweede keuse.

Die sakemanne stel voor dat:

- donateursfondse bekom word vir werkskepping en opleiding;
- 'n nuusbrieff opgestel en versprei word in die gemeentes en aan sakelui om voortdurend kontak te behou;
- 'n netwerk van ondersteuners met behulp van gemeentes opgebou word;
- 'n voltydse bemarker en fondsinsamelaar aangestel word en dat die dienste oral aktief bemark word;
- projekte byvoorbeeld Afrika titels gegee word om sodoende die projekte se bemarkbaarheid te verhoog;
- na NGBD se handelsnaam gekyk word en hoe dit inpas in die huidige konteks van Suid-Afrika;
- gemeentes in groepe gemobiliseer word as helpers van projekte;
- gemeentes geteiken word wat bereid sal wees om kontrakte aan te gaan om fondse vir projekte te voorsien;
- fondse van skole en van ander kerke wie se lidmate deur NGBD bedien word, verkry word; en
- 'n Raad van Beskermhere by die NGBD gestig word om fondsinsameling te bevorder.

Die sakemanne in die fokusgroep noem dat die rede waarom fondse nie suksesvol gein word nie te wyte is aan die feit dat donateurs nie weet wat NGBD doen nie. Hulle beklemtoon dat NGBD meer betrokke in die gemeentes moet raak en meer inligting behoort deur te gee oor wat gedoen word. Lidmate se betrokkenheid kan sodoende verkry word. Doen bemarking en stel inligting beskikbaar aan die gemeentes en wys aan hulle wat NGBD doen en word so die gesig van die gemeentes. NGBD het 'n bekende handelsnaam, naamlik die CMRade op die grondvlak, die CMRade het toegang tot die gemeenskap en beskik oor baie vaardighede en kennis wat hulle kan gebruik om fondse in te samel. Smit (2005:14) meld dat 72% van die NRO's oor geen bemarkingsplan beskik nie. NGBD gaan akkoord met genoemde opsies. NGBD sal ook eers verskeie moontlikhede moet ondersoek

asook pertinente veranderinge in denkrigting moet maak voordat hulle enigsins betrokke sal raak by besigheid.

In teenstelling met die sakemanne se entoesiasme meld NGBD- personeel dat NGBD moeilik bemarkbaar is en dat die produk wat verkoop moet word die CMRade sal wees. NGBD lewer nie direkte, sigbare dienste soos CMRade op grondvlak nie, maar fokus op die lewering van bestuursdienste. Daar is 'n gebrek aan entoesiasme van NGBD omdat hulle na vele fondsinsamelingsaansoeke steeds geen fondse kry nie. Daar is 'n persepsie by die donateurs dat die NG Kerk "wit" en "ryk" is. Vanuit die literatuur meld Norton (2003: 15) dat daar geld is in die Noordelike gebiede van die wêreld teenoor min geld in die Suide, kompetisie tussen organisasies wat fondse benodig is hoog, die vraag na fondse in die arm lande neem net toe en almal het meer geld nodig en dat dit moeilik is om geld te maak deur middel van entrepreneurskap.

5.3 Verkoop van terapeutiese dienste

Vyf sakemanne het die verkoop van terapeutiese dienste voorgestel waar sekere maatskaplike dienste verkoop word. Volgens die sakemanne het Maatskaplike dienste 'n besigheidswaarde en is daar geleentheid hiervoor. Hierdie was die fokusgroep se derde keuse.

Hulle stel voor dat 'n afdeling ontwikkel word wat kyk na die moontlikheid van watter dienste en vaardighede verpak en verkoop kan word. Hulle noem veral dat die Christelike element van dienslewering uitgebou behoort te word. Verpak en verkoop dan dienste aan maatskappye volgens hulle behoefte. Vorm vennootskappe met ander firmas wat soortgelyke dienste lewer. Hulle stel verder voor dat naby gebly word aan NGBD se vaardigheds- en kennisbasis, maar dat nuwe vaardighede aangeleer en dienste uitgebrei kan word. Bied byvoorbeeld werksinkels, spanbou-aksies, leerderskappe en programme aan. Probeer om meer betaalde dienste te lewer wat dan 'n gereelde inkomste kan genereer. Gaan in vennootskap met ander firmas. Bied ander dienste aan waarvoor daar behoefte is, maar waarin nog glad nie in voorsien is nie. Smit (2005:15) bevestig hierdie stelling in sy navorsing dat slegs 8% van die NRO's 'n winsgewende besigheid bedryf. NGBD- lede is van mening dat hierdie 'n besigheidsgelentheid is waar terapeutiese en bestuursdienste aangebied kan word. Hulle is ten gunste van hierdie geleentheid en beskik oor die kundigheid om op 'n volhoubare wyse inkomste hieruit te kan genereer. Hulle voorsien selfs

dat 'n opleidingsbeen gestig word om voltyds in hierdie en ander dienste, soos gesondheidswerkers wat bejaardes en vigspasiënte versorg, te voorsien.

5.4 Koop van aandeelhouding in 'n besigheid

Die koop van aandeelhouding in 'n besigheid saam met ander beleggers is deur vyf sakemanne as 'n opsie genoem. Hulle stel voor dat beleggers vanuit die gemeentes verkry sal word. Winste verkry uit die aandeelhouding kan gebruik word om dienste van NGBD te finansier. Die koop van aandeelhouding in 'n besigheid as 'n investeringsgeleentheid, was die fokusgroep se vierde keuse. Hierdie opsie is geleentheid wat met groot omsigtigheid aangepak moet word.

Die sakemanne noem dat 'n goeie operateur gekry moet word om die besigheid waarin 'n aandeel gekoop is te bestuur en dat dit 'n gespesialiseerde bedryf is. Dit is gewoonlik aandeelhouding in 'n franchise.

Daar is voorgestel dat die operateur dan 'n aandeel koop saam met ander beleggers. So 'n persoon sal dan eerste na sy eie belange omsien en so verseker dat die besigheid suksesvol sal wees. Die sakemanne noem egter dat daar baie versigtig te werk gegaan moet word met hierdie keuse en verskeie prosesse in plek moet wees om te sorg dat daar nie probleme ontstaan nie. Die wins verkry vanuit die aandeelhouding kan gebruik word as inkomste. By die koop van aandeelhouding word altyd vooraf 'n lewensvatbaarheidstudie gedoen en ooreenkomste opgestel deur 'n prokureur en ander spesialiste. Dit is 'n beleggingsgeleentheid met risiko's, maar dit kan vir NGBD 'n konstante, stabiele inkomste bied. NGBD is van mening dat dit moeilik is om 'n besigheid te bestuur en dat dit nie binne hul kernbesigheid val nie. Daar is voorgestel deur NGBD dat gekyk word na die ontwikkeling van 'n model vir aandeelhouding deur sakemanne wat geld gemaak het, afgetree het en al hulle tyd wy aan fondsinsameling vir welsynsorganisasies. So 'n sakeman kan gebruik word om raad en leiding te verskaf. NGBD noem dat aandeelhouding te riskant is met te veel risiko's. By verdere eksplorering blyk onkunde by NGBD in hierdie soort van bedryf die rede te wees waarom hierdie opsie nie oorweeg word nie.

5.5 Koop van 'n besigheid

Vyf sakemanne het die koop van 'n besigheid as 'n opsie genoem en voorgestel dat 'n bestaande besigheid of franchise gekoop word. Hulle stel voor dat kundiges gekry word om die besigheid te bestuur omdat dit nie die kernbesigheid van NGBD is nie. Bedryf die besigheid apart van NGBD en op besigheidsbeginsels en gebruik die wins vir die

finansiering van maatskaplike dienste. Die werkswyse sal wees om 'n kommersiële besigheid met geld van NGBD te koop of sakemanne as beleggers te kry.

Een spesifieke voorstel was dat die NGBD 'n internet besigheid begin wat uit verskeie afdelings bestaan. Verskeie dienste kan dan aangebied word soos afstandstudie, skep van webtuistes, internetkafes, aanbied van klasse aan studente.

Die fokusgroep beveel dit nie aan as 'n opsie nie, want dit neem te lank om 'n inkomste daaruit te genereer met groot uitgawes aan die begin.

Volgens NGBD- personeel beskik hulle ook nie oor internetkundigheid nie en dat NGBD liewers moet hou by hulle kernbesigheid. NGBD meen dat die koop van 'n besigheid soos byvoorbeeld 'n franchise, te riskant is en nie as opsie oorweeg kan word nie, tensy die besigheid verband hou met hul kernbesigheid. Welsyn en besigheid is twee verskillende wêrelde. NGBD sal kundiges moet kry om hierdie opsie te bestuur. Sakemanne werk vir hulle eie saak en sal nie 'n besigheid bestuur en die wins aan NGBD gee nie. Die sakemanne stem hiermee saam.

5.6 Stig van 'n nutsmaatskappy

Drie sakemanne het voorgestel dat NGBD registreer as 'n nutsmaatskappy en dienste lewer om aan privaat huishoudings of besighede se huishoudelike behoeftes te voorsien. So 'n nutsmaatskappy is dan terselfdertyd 'n werkskeppingsprojek indien werklose kliënte aangestel word om die diens te lewer. Voorbeelde van dienste wat so 'n nutsmaatskappy kan lewer, is mense wat namens ander in rye staan vir die verkryging van lisensies (soos motor en televisie), identiteitsdokumente en rekeninge.

Die fokusgroep was van mening dat die opsie nie haalbaar is nie omdat hierdie voorstel lank sal neem om te ontwikkel omdat navorsing eers gedoen sal moet word oor behoeftes en hoe dit aangespreek kan word. Hierdie is nie 'n opsie wat tans oorweging sal geniet nie, van die ander besigheidsgeleenthede is meer haalbaar.

6. GEVOLGTREKKINGS

Die doel van die ondersoek was om potensiële besigheidsgeleenthede vir NGBD te verken en ses potensiële geleenthede is in hierdie manuskrip gerapporteer. Verkennende navorsing deur middel van kwalitatiewe onderhoude is gedoen aan die hand van onderhoudskedules. Onderhoude is met 11 sakemanne gevoer en daarna is van 'n fokusgroep gebruik gemaak,

bestaande uit vyf sakemanne en ses NGBD personeellede om die inligting, soos verkry uit die individuele onderhoude, te analiseer, bespreek, te evalueer en te sorteer. Die gebruik van die kwalitatiewe navorsingsbenadering het daartoe bygedra. Antwoorde is op die navorsingsvrae gevind.

Hierdie studie het bevind dat die sakemanne potensiële besigheidsgleenthede voorgestel het, naamlik: regeringskontrakte, donasies, bemaking en fondswerwing, verkoop van terapeutiese dienste, koop van aandeelhouing in 'n besigheid, koop van 'n besigheid en stig van 'n nutsmaatskappy en dat hierdie opsies deur die fokusgroep en NGBD geëvalueer is.

Daar gaan slegs op die verkryging van donasies, daarstel van 'n bemakingstrategie, die verkoop van terapeutiese- en opleidingsdienste en regeringsprojekte gekonsentreer word as die vertrekpunte vir besigheidsgleenthede. Hierdie studie het verkenning gedoen oor verskeie besigheidsgleenthede vir NGBD, waaruit hulle 'n ekstra inkomste kan verkry. Die NGBD, soos ander NRO's, is egter versigtig om te waag op hierdie betreklik onbekende terrein.

Die waarde van die navorsing is daarin geleë dat dit bevestig wat vorige navorsers bevind het, naamlik dat min NRO's nog hierdie terrein betree het. Besigheidsgleenthede is beskikbaar, maar onbekend aan NRO's. Besigheidsgleenthede en die betrokke raak daarby, is vir NRO's 'n nuwe uitdaging. Die navorsing het ook nuwe insigte gebring in die soeke na befondsingsbronne vir NRO's en dat hierdie potensiële besigheidsgleenthede dalk die NRO's se finansiële situasie kan verbeter of nuwe gleenthede of opsies kan stimuleer.

Die studie se doelwit is bereik en potensiële besigheidsgleenthede as addisionele inkomstebronne is vir NGBD geïdentifiseer. Die sentrale teoretiese stelling naamlik: dat 'n geloofsgebaseerde organisasie soos NGBD in staat is om potensiële besigheidsgleenthede en entrepreneuriese potensiaal te identifiseer is bereik en word ondersteun deur die navorsingsresultate.

'n Visie vir besigheidsgleenthede en entrepreneuriese potensiaal en besigheidsgesteldheid blyk vir die NRO-sektor 'n probleem te wees. Dit is moontlik vanweë die feit dat hulle nie op wins ingestel is nie, dit nie die oorkoepelende doel van dienslewering is nie, koop en verkoop onbekende terrein is asook 'n gebrek aan kennis en ervaring van die sakewêreld.

NRO's dink nie entrepreneurs nie, maar moet feitlik elke dag oplossings vind vir oorlewingsprobleme. Daar is gewis by NRO's entrepreneuriese potensiaal wat na die besigheidsveld gekanaliseer kan word. Dit kan byvoorbeeld gedoen word deur kundige sakemanne op die besture van die organisasie te verkry en van hulle te leer hoe om 'n besigheid te begin en te bestuur.

7. AANBEVELINGS

Navorsers wens hiermee die volgende aanbevelings te maak:

- Dat NRO's die bevindinge van hierdie studie sal beskou as die oopmaak van 'n deur na nuwe geleenthede in die besigheidswêreld.
- Dat die NGBD meer spesifiek die potensiële besigheidsgeleenthede wat in hierdie studie geïdentifiseer is verder sal ondersoek as inkomstebronne en toepaslike geleenthede sal ontwikkel en gebruik.
- Dat die NGBD vatbaarheidstudies oor elke potensiële besigheidsgeleentheid wat in hierdie ondersoek na vore gekom het, moet onderneem.
- Dat NGBD pertinent sal fokus op die daarstel van strategieë vir bemaking en fondsinsameling.
- Dat NGBD hul donateursbasis sal uitbrei in die gemeentes.
- Dat NGBD 'n diversifikasie van inkomstebronne sal onderneem.
- Dat NGBD verkenning sal doen oor die verkryging van regeringskontrakte en dat aansoek daarvoor gedoen sal word.
- Dat terapeutiese, bestuursdienste en opleiding binne die organisasiestruktuur van NGBD verpak en verkoop sal word.
- Dat maatskaplike werk-praktisyns en studente sakebestuur en entrepreneuriese opleiding sal ondergaan. Studente moet voorgraads die vakke as deel van hulle kursus deurloop. Vir praktisyns kan daar kursusse aangebied word waarvoor krediet punte jaarliks toegeken kan word.
- NRO's se besture ook opleiding ontvang oor sakebestuur en entrepreneuriese innovasies.
- Dat verdere navorsing oor hierdie onderwerp onderneem sal word. Die studie het nuwe inligting na vore gebring wat nuwe en ander eise stel. Navorsing kan gedoen word oor hoe regeringskontrakte verkry kan word,

aansoekprosedures, watter tipe kontrakte geskik sal wees vir welsynsorganisasies en saam met wie vennootskappe gevorm kan word. Dieselfde vrae kan ook gevra word by die verkryging van donasies en strategieë vir bemarking en fondsinsameling. 'n Volledige navorsingstudie kan oor elke aspek onderneem word, omdat welsynsorganisasie nie oor hierdie kennis beskik nie.

8. SLOTGEDAGTE

'n Nuwe wyse van denke is nodig om hierdie uitdagings aan te pak binne die NRO- sektor. NGBD het reeds as gevolg van hul deelname aan hierdie navorsing 'n paradigmaskuif begin gemaak. Die NGBD het hierdie vernuwende denke begin implementeer deur die stigting van 'n aksiegroep om 'n strategie vir bemarking op te stel, wat hoofsaaklik toegespits gaan wees op die gemeentes. Weens die personeel se entoesiasme oor die navorsingsresultate is daar reeds ver gevorder met die bemarkingstrategie.

BIBLIOGRAFIE

ANON. 2006. Franchise bied gemoedsrus. *Beeld*. 30, Okt. 25.

ARAUJO, J. 2005. Univeral Principles of Fundraising. (Voordrag gelewer as deel van die kursus in "How to Build Relationships in Fundraising" op 31 Maart 2005 te Randburg 3 p. (Ongepubliseer.)

CANADIAN TOURISM COMMISSION. 2002. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective. Canada. 123 p.

DE VOS, A.S., STRYDOM, H., FOUCHE, C.B., & DELPORT, C.S.L. 2004. Research at Grass Roots. For the Social Sciences and Human Services Professions. 4th ed. Pretoria: Van Schaiks Publishers. 493 p.

DRUCKER, P.F. 1990. Managing the Non-Profit Organisation. Principles and Practices. 1st ed. New York : HarperCollins Publishers, Inc. 235 p.

DUSCHINSKY, J. 2005. Reaionship building, or ... why you shouldn't believe those who say "It won't work here". (Voordrag gelewer as deel van die kursus in "How to Build Relationships in Fundraising" op 31 Maart 2005 te Randburg. 7 p. (Ongepubliseer.)

- ENGELBRECHT, L.K. & THERON, S.M. 2003. Effektiewe Finansiële Bestuur van Welsynsorganisasies in Suid-Afrika: Aanbevelings vir Maatskaplikewerk-bestuurders. *Maatskaplike Werk/Social Work*, 39(3): 213-222, Julie.
- FOX, W. & MAAS, G.J.P. 1997. Entrepreneurship & Public Management. Pretoria : Juta & Co, Ltd. 124 p.
- GREEF, M. 2004. (In DE VOS, A.S., STRYDOM, H., FOUCHE, C.B., & DELPORT, C.S.L., eds. Research at Grass Roots. For the Social Sciences and Human Services Professions. 4th ed. Pretoria: Van Schaiks Publishers. p. 291-319.)
- GAUTENG SOCIAL SERVICES FUNDING CRISIS COMMITTEE. 2005. Poor and Vulnerable to pay for Economic Development in Gauteng. 5 p.
- KANTER, R. M. 2005. From Spare Change to Real Change: the Social Sector as beta Stie for Business Innovation. (In Harvard Business Review on Corporate Responsibility. USA : Harvard Business School Publishing Corporation. 219 p.)
- KRUEGER, R. A. 1994. Focus Groups. A Practical Guide for Applied Research. 2nd ed. London : SAGE Publications, Inc. 225 p.
- KROON, J. 2005. Gesprekke gevoer oor besigheidgeleenthede vir NGBD. Skool vir Entrepreneurskap. Noordwes Universiteit.
- KUMAR, S.A., POORNIMA, S.C., ABRAHAM, M.K. & JAYASHREE, K. 2003. Entrepreneurship Development. New Dehli: New Age International Limited Publishers. 283 p.
- LOMBARD, A. & DU PREEZ, J. 2004. Challenges for building Partnerships in Social Development. *Social Work/Maatskaplike Werk* . 40(3):232-243, Augustus.
- LOMBARD, A. 2003. Entrepreneurship in Africa: Social Work Challenges for Human, Social and Economical Development. *Maatskaplike Werk/Social Work*, 39(3):224-237, July.
- MARLOW, C. 1993. The Research methods for generalist Social Work. Pacific Grove: Brooks/Cole. 330 p.
- MAYS, N. & POPE, C. 1997. Qualitative Research in Health Care. 2nd ed. London: BMJ Publishing Group. 78 p.

- NAUDE, C. & TERBLANCHE, L.S. 2004. Die Ontwikkeling van 'n Bemarkingstrategie vir Centurion Gemeenskapskas. *Maatskaplike Werk/Social Work*, 40(2):139-151, Junie.
- NORTON, M. 2003. *The Worldwide Fundraiser's Handbook*. 2nd ed. Norwich : Page Bros. 301 p.
- PATEL, L. 1998. NGO's and the services delivery challenge. *Social Work/Maatskaplike Werk*, 34(1):112-123, January.
- PATEL, L. 2005. *Social Welfare and Social Development in South Africa*. Oxford: Oxford University Press. 301 p.
- RYKE, E.H. & JACOBS, C.J. 2003. Fondswerwingpraktyke van Welsynsorganisasies: 'n Empiriese Ondersoek. *The Social work Practitioner-Researcher*, 15(2):157-171, Augustus.
- SIM, J. & WRIGHT, C. 2002. *Research in Health Care: Concepts, Designs and Methods*. Cheltenham : Nelsonthorens. 402 p.
- SMIT, A.DE V. 2005. Funding strategies: Surviving imperial intentions, protean policies and ruthless reality. (Voordrag gelewer by die ASASWEI konferensie gehou te Stellenbosch op 6/7 September 2005.) Stellenbosch. 22 p.
- STRYDOM, H. & DELPORT, C.S.L. 2004. (In DE VOS, A.S., STRYDOM, H., FOUCHE, C.B., & DELPORT, C.S.L., eds. *Research at Grass Roots. For the Social Sciences and Human Services Professions*. 4th ed. Pretoria: Van Schaiks Publishers. p. 333-338.)
- STRYDOM, H. & VENTER, L. 2004. (In DE VOS, A.S., STRYDOM, H., FOUCHE, C.B., & DELPORT, C.S.L., eds. *Research at Grass Roots. For the Social Sciences and Human Services Professions*. 4th ed. Pretoria: Van Schaiks Publishers. p. 197-208)
- STRYDOM, H. 2005. *Maatskaplike Werk Navorsing: Teorie en Praktyk*. Potchefstroom: Noordwes Universiteit. 115 p. (Studiegids MWM 885).
- SUNTER, C. 1999. *Never mind the Millennium. What about the next 24 hours*. 1st ed. Kaapstad : Tafelberg Publishers (Pty) Ltd. 96 p.
- TERBLANCHE, N.S. 2001. The Application of relationship marketing in Non-Profit organisations Involved in the Provision Of Social Services. *Social Work/Maatskaplike Werk*, 37(1):1-13, January.
- VISAGIE, U. 2005. Gesprekke oor internet bemarking. www.nexts.co.za Centurion.

BYLAAG A

NAVORSINGSVRAELYS

POTENSIËLE BESIGHEIDSGELEENTHEDE VIR NGBD.

Vraag 1: Identifiseer moontlike bronne vir besigheidsgeleenthede, wat as addisionele inkomstebronne kan dien, vir NGBD.

.....

.....

.....

.....

Vraag 2: Watter tipe dienste of produkte van NGBD kan aangewend word vir 'n besigheidsgeleentheid?

.....

.....

.....

.....

Vraag 3: Watter geleenthede, vennootskappe en/of entrepreneuriese potensiaal is daar in besigheid vir NGBD?

.....

.....

.....

.....

BYLAAG B

Fokusgroep bespreking (Krueger, 1994:122)

1. Vooraf kennisgewing

Kontak die deelnemers 2 weke voor die 22 Mei 2006 per telefoon of e-pos.

Stel NGBD-personeellede in kennis om fokusgroep bespreking by te woon.
Stel deelnemers weer op 19 Mei 2006 in kennis van die bespreking.

2. Tipes vrae gestel.

2.1 Openingsvraag:

Groet die deelnemers en open die fokusgroep bespreking deur te verduidelik hoe die proses gaan verloop.

2.2 Inleidende vraag:

Verduidelik die doelstelling van die bespreking.

Die doelstelling van die bespreking is om die verskillende voorstelle soos opgeteken tydens die onderhoude met die respondente te analiseer, te bespreek en te evalueer om die mees geskikte opsies aan te wys.

2.3 Oorgangsvraag:

'n Oorsig van die resultate ontvang word aangebied en bespreek. Daar is ses hoof kategorieë geïdentifiseer naamlik:

- Verkryging van regeringskontrakte
- Koop van 'n besigheid
- Aandeelhouding koop in 'n besigheid
- Verkoop van terapeutiese en opleidingsdienste.
- Donasies/bemarking/fondsinsameling.
- Stig van 'n nutsmaatskappy en die lewering van dienste.

2.4 Sleutelvrae:

- Bespreek die voorstel ten opsigte van die verkryging van kontrakte by die staat, die moontlikheid om werkloses in diens te neem, wat NGBD kan aanbied vir so 'n kontrak en hoe NGBD daarby baat gaan vind.
- Koop van 'n bestaande besigheid. Watter tipe besigheid sou geskik wees en hoe sou dit bedryf word? Internet besigheid ook genoem as 'n moontlikheid.
- Koop van aandeelhouding in 'n bestaande besigheid. Hoe sou NGBD te werk gaan hiermee en watter tipe besigheid is geskik.

- Insameling, uitstuur van nuusbriewe, kyk na handelsnaam van NGBD en die bevordering en benutting van die christelike element van die organisasie. Lewer en verkoop van dienste teen 'n tarief.
- Opstel van 'n bemarkingstrategie, aanstelling van 'n bemarker, hantering van fondsins

2.5 Afsluitende vraag.

Gee geleentheid vir vrae en klaar enige ander sake uit. Gee 'n kort opsomming van die bevindinge en die prosesse wat hierna gevolg gaan word en sluit af.