

HOOFSTUK 6

NAVORSINGSRESULTATE

“Relevance is one of those loaded words that are meaningless without a context.”

Nevill Dubow

6.1 INLEIDING

Die resultate van die empiriese studie is twee-ledig en word in tabelle weergegee. Die eerste gedeelte van die bevindinge handel oor die kommersiële kliënte se demografiese inligting (Afdeling A), fasiliteite wat hulle benut, hulle siening oor hul verhouding met hulle bankiers (Afdeling B), wat sien hulle as belangrike faktore om suksesvol te wees as 'n entrepreneur (Afdeling C), en laastens word die siening van kliënte weergegee oor intellektuele kapitaal (Afdeling D).

6.2 DEMOGRAFIESE INLIGTING VAN KLIËNTE

Die eerste gedeelte van die kliënte-vraelys (Afdeling A) verwys na die demografiese inligting soos geslag, ouderdom, posisie in onderneming, ondernemings tipe en tipe eienaarskap, sowel of entrepreneur 'n nuwe of bestaande onderneming begin het.

6.2.1 Geslag en ouderdom van kliënte

Twee en tagtig persent (82%) van die respondente manlik en agtien persent (18%) was vroulik gewees

TABEL 6.1 Geslag van kliënte respondente

GESLAG	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Manlik	41	82%
Vroulik	9	18%
TOTAAL	50	100%

Die meerderheid van die respondente (34%) was tussen die ouderdom van 30-39. Slegs 30% van die respondente was tussen die ouderdom van 40-49 jaar oud, en 22% was tussen 20-29 jaar oud, en 14% van die respondente was ouer as 50 jaar. Die tendens dui daarop dat die gemiddelde ouderdom van entrepreneurs tussen 30-39 jaar oud is, soos gesien kan word uit Tabel 6.2.

TABEL 6.2 Ouderdom van kliënte respondente

OUERDOM	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
20-29	11	22%
30-39	17	34%
40-49	15	30%
50+	7	14%
TOTAAL	50	100%

6.2.2 Hoogste kwalifikasie / Opleiding en posisie in onderneming

Tabel 6.3 dui aan dat die hoogste kwalifikasie van die respondente 'n akademiese graad was 50%, 24% van die respondente het bestuursopleidingsprogramme voltooi. Tien persent 10% van die respondente het opleiding gehad by kleinsakeontwikkelingskonsultante, agt persent (8%) het ander kwalifikasies, en 6% het hulle kennis ingewin deur kleinsake publikasies te lees. Slegs 2% van die respondente het opleiding gekry deur middel van kleinsake bestuurskonferensies. Dit dui daarop dat al hoe meer gekwalifiseerde individue entrepreneurs word as gevolg van afnames in werksgeleenthede in die formele sektor.

TABEL 6.3 Hoogste kwalifikasie of opleiding

KATEGORIE	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Opleiding deur 'n kleinsake ontwikkelingskonsultant	5	10%
Bestuursopleidingprogram	12	24%
Kleinsake Bestuurskonferensie	1	2%
Kleinsake Publikasies	3	6%
Graad	25	50%
Ander	4	8%
TOTAAL	50	100%

TABEL 6.4 Posisie in onderneming

POSISIE	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Hoof Uitvoerende Beampte	6	12%
Besturende Direkteur	7	14%
Direkteur	12	24%
Eienaar	25	50%
TOTAAL	50	100%

Die doel van die vraag oor die posisie van die respondente in die onderneming was om te bepaal watter kennis en vaardighede daar binne die onderneming bestaan. Van al die respondente was 50% eienaars van die ondernemings, terwyl 24% van respondente direkteure, 14% van die respondente die hoof uitvoerende beamptes, en 12% van die respondente die besturende direkteurs.

6.2.3 Eienaarskap en KMMO sektore

Die doel van vraag 4 en 5 was om te identifiseer watter tipe sektore en regspersone deel gevorm het van die studie. Tabel 6.5 dui die tipes eienaarskap aan van respondente. Die meerderheid van die respondente was werksaam in maatskappye 36% gewees, gevolg deur Beslote Korporasies 34%, eenman sake 22% en slegs 8% van die respondente was in vennootskappe betrokke.

Die resultate dui daarop dat 'n maatskappy en beslote korporasie die mees gunstige tipe regspersoon is om in handel te dryf.

TABEL 6.5 Eienaarskap (tipe regspersone)

EIENAARSKAP	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE %
Eenmansaak	11	22%
Vennootskap	4	8%
Beslote Korporasie	17	34%
Maatskappy	18	36%
TOTAAL	50	100%

Vraag 4 handel oor die tipe bedryf sektor waarbinne kommersiële kliënte handel dryf. Vier en dertig persent (34,%) van die respondente dryf handel in die dienste sektor, terwyl 16% van die respondente onderskeidelik in die kleinhandel, vervaardiging en ander sektore is wat nie gelys was nie, 14% in die konstruksie bedryf en 4% was groothandelaars gewees.

TABEL 6.6 KMMO's Sektore

TIPSEKTOR	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Kleinhandel	8	16%
Groothandel	2	4%
Vervaardiging	8	16%
Dienste	17	34%
Konstruksie	7	14%
Ander	8	16%
TOTAAL	50	100%

6.3 KMMO FINANSIËLE BESLUIE

6.3.1 Swak punte geïdentifiseer

Vraag 8 handel oor of entrepreneurs aandag skenk aan hulle swak punte, indien hulle wel swak punte het, wat hulle gedoen het om dit aan te spreek. Tabel 6.7 gee 'n uiteensetting van die resultate. 'n Totaal van 70% van die respondente het wel hulle swak punte geïdentifiseer terwyl 30% het geen swak punte geïdentifiseer nie.

TABEL 6.7 Swak punte geïdentifiseer deur kliënte

JA		NEE	
FREKWENSIE	PERSENTASIE	FREKWENSIE	PERSENTASIE
35	70%	15	30%

97% van die vyf en dertig respondente wat aangetoon het dat hulle wel swak punte geïdentifiseer het, het professionele konsultante gebruik of kundige personeel aangestel om hulle swak punte te oorkom. Slegs 3% het hul swak punte oorkom deur op datum te bly met die nuutste tegnologie en ontwikkelings in sy industrie.

93% van die respondente het gesê dat dit te veel tyd en moeite in beslag neem om hulle swak punte te identifiseer. 7% het nie swak punte nie, want volgens die respondent verhoed gereelde kommunikasie binne sy onderneming dat swak punte kan ontstaan. Een respondent het as gevolg van persoonlike redes nie 'n rede verskaf waarom hy nie sy swak punte geïdentifiseer het nie.

6.3.2 Bronne van finansiering

Vraag 10 het gehandel oor bronne van finansiering- en hoe het die entrepreneur kapitaal bekom om sy onderneming te begin. Die resultate van die vraag is saamgevat in Tabel 6.8.

TABEL 6.8 Bronne van finansiering

BRONNE VAN FINANSIERING	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Deur 'n bank gefinansier	25	50%
Business Partners	3	6%
Eie fondse gebruik	21	42%
Deur waagkapitaal firma gefinansier	1	2%
TOTAAL	50	100%

50% van die respondente het hulle ondernemings gefinansier deur fondse by 'n bank te leen, 42% het eie fondse gebruik, 6% is deur Business Partners (voorheen die Kleinsake Ontwikkelings Korporasie) gefinansier en 2% van die respondente is gefinansier deur waagkapitaal firmas. Die resultate bevestig dat banke tradisioneel die grootste finansierders bly van KMMO's.

Die doel van vraag 11 was om te bepaal of banke entrepreneurs ondersteun, en aan hulle inligting verskaf met die vestiging van 'n nuwe onderneming. Aansien die resultate in vraag 10 daarop dui dat banke die grootste verskaffers van finansiering was. 64% van die respondente meen dat hulle geen advies of ondersteuning van hulle bank ontvang nie, 36% respondente het wel ondersteuning ontvang. Die resultate bevestig dat daar 'n behoefte by entrepreneurs bestaan vir leiding vanaf hulle bankiers, veral in die begin fase van die onderneming en ook later in die groeifase van die onderneming.

6.3.3 Tipe fasiliteite benut en intervalle van finansiering

Vraag 12 en 13 het ten doel om te bepaal van watter tipes fasiliteite kommersiële kliënte gebruik maak. Die resultate word weer gegee in Tabel 6.9.

TABEL 6.9 Fasiliteite benut deur KMMO's

TIPE FASILITEIT	JA		NEE		TOTAAL	
	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE		
Oortrokke fasiliteit	40	80%	10	20%	50	100%
Lang termyn lening	25	50%	25	50%	50	100%
Bate finansiering	25	50%	25	50%	50	100%
Euro lening	3	6%	47	94%	50	100%

80% van die respondente maak gebruik van oortrokke fasiliteite. 50% het lang termyn lenings. 50% het bate finansiering en slegs 6% het alternatiewe finansiering in die vorm van Euro lenings. Vier van die respondente maak gebruik van ander fasiliteite wat nie as 'n keuse gegee is nie. Dit illustreer dat oortrokke fasiliteite die mees algemeenste vorm van finansiering bly vir KMMO's.

TABEL 6.10 Finansieringsintervalle

FINANSIERINGSINTERVALLE	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Minder as 3 maande gelede	14	28%
4-6 maande	5	10%
7-12 maande	13	26%
Meer as 'n jaar gelede	18	36%
TOTAAL	50	100%

Tabel 6.10 gee die resultate van vraag 13 weer wat daarop dui dat die meerderheid van die respondente (64%) aansoek gedoen het vir finansiering gedurende die laaste 12 maande, slegs 36% het langer as 12 maande gelede aansoek gedoen vir finansiering. Dit dui daarop dat entrepreneurs behoefte het aan korttermyn finansiering om hulle maandelikse bedryfskapitaal aan te vul.

6.3.4 Inligting benodig deur banke tydens die aansoek proses vir finansiering

Vraag 14 in die vraelys dui die belangrikheid aan van sekere inligting wat banke benodig wanneer kliënte aansoek doen vir finansiering. Resultate dui daarop dat 76% van die respondente meen dat 'n besigheidsplan baie belangrik is, 16% reken dat 'n besigheidsplan noodsaaklik is, en 8% van die respondente sien 'n besigheidsplan as nie belangrik nie. Die resultate strook met die algemeen aanvaarde praktyk in bankwese dat 'n besigheidsplan kardinaal is tot die toestaan van finansiering.

Die ou gesegde van bankwese bly altyd dat kontantvloei lenings terugbetaal en nie sekuriteit nie. Hierdie stelling word bevestig deur die resultate van vraag 27, wat daarop dui dat 74% van die respondente glo dat kontantvloei projeksies baie belangrik is by die aansoekproses. 16% van die respondente glo dat kontantvloei projeksies belangrik is, en 10% van die respondente glo nie dat dit belangrik is nie.

Op die vraag van die belangrikheid van bestuurstate in die aansoek proses in vraag 14, dui die resultate daarop dat 46% van die respondente bestuurstate as baie belangrik sien, 32% erken dat dit wel belangrik is, en 22% glo bestuurstate is nie so belangrik nie.

Oor die belangrikheid van sekuriteit vir die toestaan van finansiering was die resultate as volg: 50% van die respondente meen dat sekuriteit wel belangrik is, maar nie kritiek is in die aansoek proses nie. 32% sien sekuriteit as baie belangrik, en 18% glo dat sekuriteit nie belangrik is. Hierdie resultate dui daarop dat kliënte glo dat banke al meer weg beweeg vanaf sekuriteit as middel om lenings goed te keur.

Die belangrikheid van die entrepreneur se persoonlike bates en laste opgawe word in vraag 14 ondersoek. Die resultate dui daarop dat 44% van die respondente persoonlike bates en laste baie belangrik ag, 42% glo dat dit wel benodig word tydens die aansoek proses, en 14% sien dit as nie belangrik.

Hierdie resultate bevestig dat persoonlike bates en laste tog noodsaaklik is, want entrepreneurs teken persoonlike borg vir die verpligtinge van hulle ondernemings. Banke benodig die inligting wanneer daar moontlik in die toekoms sekuriteit gerealiseer gaan word en dan word die entrepreneur se persoonlike boedel ook geaffekteer.

6.3.5 Die belangrikheid van verhoudingsbankwese

Die doel van vraag 15 tot 17 was om te bepaal of kommersiële kliënte wel waarde heg aan verhoudingsbankwese, en of banke hulle persele besoek. Die resultate van vraag 15 was dat 72% van die respondente aangetoon het dat daar wel 'n persoon van die bank by hulle was, 28% het gesê dat geen persoon van hulle bank hulle besoek het nie.

Op die vraag of kliënte glo hulle bank hulle besigheid verstaan was die resultate as volg; die oorgrote meerderheid van die respondente (72%) glo dat hulle bank wel hulle besigheid verstaan en 28% van die respondente sê dat hulle bank nie hulle besigheid verstaan nie. Die redes verskaf deur respondente wat glo dat hulle bank hulle besigheid verstaan was as volg gewees:

- 91% van die respondente sê dat gereelde kommunikasie met die bank die rede is waarom hulle bank hulle onderneming verstaan.
- 6% glo dat beide partye voordeel daaruit kan trek deur bewus te wees van mekaar. Die bank is in 'n meerdere mate tog 'n vennoot in die onderneming.
- 3% was nie seker of hulle bank hulle onderneming verstaan nie.

Een respondent het nie 'n antwoord verskaf op die vraag nie, moontlik omdat hy nie 'n opinie wou gee nie. Resultate van respondente wat glo dat hulle bank glad nie hulle besigheid verstaan nie, was as volg:

- 43% van die respondente glo dat hulle ondernemings te klein is vir die bank om in belang te stel.
- 21% van die respondente glo dat hulle besigheid 'n te hoë risiko is vir die bank.
- 14% glo dat gereelde kommunikasie ontbreek tussen beide partye, en dit is die rede waarom die bank nie hulle besigheid verstaan nie.
- 14% van die respondente sê dat die persoon wat wel die verhouding het, nie die magte het om besluite te neem nie.
- 8% van die respondente wil nie hê dat die bank moet weet wat in hulle besigheid aangaan nie.

Die resultate dui daarop dat kliënte graag wil hê dat banke hulle besigheid moet verstaan, so kan banke proaktief optree om aan kliënte se behoeftes te voldoen.

Op die vraag of verhoudingsbankwese belangrik is (vraag 17) het 94% van die respondente positief geantwoord, 6% sien verhoudingsbankwese as nie belangrik nie en een respondent het nie 'n opinie gelig nie. Respondente het die volgende as redes verskaf waarom verhoudingsbankwese vir hulle belangrik is:

- Beide partye kan voordeel uit die verhouding trek. Die bank kan hoër fooie verdien as kliënte van meer fasiliteite gebruik maak, en die kliënt kan finansiële advies bekom om die regte besluite te neem.

- Kliënte benodig die bank om hulle te help om kontantvloei tekorte maandeliks te oorkom.
- Sommige entrepreneurs het geen finansiële kennis nie.
- Kliënte soek 'n persoonlike verhouding met 'n spesifieke bank amptenaar, maar die persoon moet ook oor magte beskik om 'n besluit te kan neem.
- Kliënte wil op 'n gereelde basis kommunikeer met hulle bank, sodat die bank bewus kan wees van hulle bedrywighede.

Van die 6% respondente wat verhoudingsbankwese as nie belangrik ag, het die volgende as redes verskaf:

- Persoon met die verhouding het nie die mag om besluite te neem nie, en
- Onderneming is te klein vir die bank.

Vraag 18 handel daaroor of entrepreneurs glo dat banke hulle moet bystaan om hulle ondernemings te bestuur. 54% van die respondente wil graag die bank se bystand hê en 46% van die respondente wil glad nie die bank se bystand hê nie. Resultate word weer gegee in Tabel 6.11.

52% van die respondente sal graag banke wil betrek om hulle besigheid te help bestuur, omdat die bank hulle kan advies gee oor kontantvloei beplanning. 41% van die respondente meen dat hulle nie oor die nodige kennis beskik om hulle ondernemings suksesvol te bestuur nie, 4% glo dat beide partye voordeel kan trek deur te deel in die daaglikse bestuur van die onderneming en 3% glo dat banke oor genoegsame kundige spesialiste beskik wat waarde kan toevoeg tot hul onderneming.

TABEL 6.11 Waarom moet banke entrepreneurs bystaan

REDES VIR BYSTAND	FREKWENSIE (n)	PERSENTASIE (%)
Die entrepreneur het nie die kennis	11	41%
Beide partye trek voordeel	1	4%
Banke kan hulp verleen met kontantvloei beplanning	14	52%
Banke het spesialiste	1	3%
TOTAAL	27	100%

48% van die respondente glo dat banke geen sê het in hulle besigheid nie, want toe hulle die bank nodig gehad het was die bank nie bereid om hulle te help nie. 39% meen die bank het nie die onderneming gestig nie, daarom het hulle geen seggenskap in bestuur nie. 9% van die respondente meen hulle besigheid is finansiëel nie sterk genoeg nie, en 4% meen dat hulle self nie weet wat in hulle onderneming aangaan nie.

6.3.6 Evaluasie van klandisiewaarde

Die doel van vraag 19 was om te bepaal watter persentasie van die respondente wel oor klandisiewaarde beskik, en hoe hulle die bedrag bepaal het. 73% van die respondente het geen klandisiewaarde gehad nie, 27% het wel klandisie waarde in hulle finansiële state as 'n boek inskrywing gehad. 93% van die respondente wat wel klandisiewaarde gehad het, het dit gekwantifiseer as die waarde van hulle kliënte basis. Een van die respondente het nie weer gegee hoe hy sy klandisiewaarde gekwantifiseer het nie.

94% van die respondente wat nie hulle klandisiewaarde gekwantifiseer het nie, sê dat klandisiewaarde nie van toepassing is op hulle bedryf nie. Een respondent (3%) het nie 'n rede verskaf waarom hy nie oor klandisiewaarde beskik nie. Een respondent het die vraag nie voltooi nie oor persoonlike redes.

6.3.7 Bedryfsverhoudings as metingsinstrument vir die entrepreneur

Die doel van vraag 20 was om te bepaal of entrepreneurs oor bedryfsverhoudings getalle beskik waarteen hulle hulself kan meet teenoor die standaard verhoudings wat vir spesifieke sektore beskikbaar is. Vir enige entrepreneur wat wil weet of sy onderneming suksesvol en winsgewend bestuur is, moet homself kan meet teenoor die industrie standaard wat bestaan. 59% van die respondente sê dat hulle beskik wel oor bedryfsverhoudings, 41% beskik oor geen bedryfsverhoudings en een respondent het nie die vraag voltooi nie. Hierdie resultate bevestig dat entrepreneurs hedendaags meer ingelig is oor die standarde wat per hulle industrie aan hulle gestel word, sodoende kan proaktiewe optrede deur die entrepreneur plaasvind om mislukking te voorkom.

6.4 SUKSES OF MISLUKKINGS FAKTORE VIR ENTREPRENEURS

Die doel van vraag 21 was om te bepaal watter faktore deur entrepreneurs geag word as belangrik om suksesvol te wees in hulle ondernemings. Twee en vyftig faktore is gegee aan respondente om te evalueer. Die resultate van die vrae word in Tabel 6.12 weer gegee vanaf die mees belangrikste tot die minder belangrikste faktor.

TABEL 6.12 Sukses- of mislukkings faktore vir entrepreneurs

SUKSES-MISLUKKINGS FAKTORE	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK
	PERSENTASIE (%)	PERSENTASIE (%)	PERSENTASIE (%)
7. Self motivering	96%	2%	2%
6. Ambisie, dryfkrag en inisiatief	90%	6%	4%
11. Langtermyn beplanning	86%	10%	4%
19. Begroting vir uitgawes	82%	14%	4%
29. Aanpas by veranderde omstandighede	82%	14%	4%
36. Kundige personeel	82%	14%	4%
44. Mark navorsing	82%	16%	2%

17. Krediet en invordering prosedures	78%	20%	2%
3. Ondervinding in lyn van besigheid	76%	18%	6%
9. Bly op datum met tegnologie en kennis	76%	18%	6%
38. Hoe om 'n onderneming te koop	76%	18%	6%
51. Entrepreneurskap	76%	18%	6%
47. Begroting beheer	76%	20%	4%
43. Geld en banke	74%	24%	2%
37. Hoe om 'n onderneming te begin	72%	18%	10%
15. Bedryfskapitaal	72%	24%	4%
13. Beleggings bestuur	72%	26%	2%
50. Bemarkingsbestuur	72%	26%	2%
10. Korttermyn beplanning	70%	20%	10%
33. Advies en leiding vanaf 'n professionele konsultant	70%	20%	10%
4. Algemene besigheids kennis	70%	22%	8%
28. Genoeg eie kapitaal om te investeer	70%	22%	8%
2. In diens opleiding	68%	16%	16%
52. Kleinsake bestuur	68%	20%	12%
41. Bronne van finansiering	66%	30%	4%
49. Onderneming bestuur	66%	34%	0
14. Oprigting kapitaal	64%	16%	20%
32. Advies en leiding vanaf bank	62%	28%	10%
12. Verhouding met bank	62%	32%	6%
45. Voorraad beheer	60%	16%	24%
40. Finansiële vereistes van 'n nuwe onderneming	60%	34%	6%
35. Intellektuele kapitaal	56%	24%	20%
31. Vooraf besigheids opleiding	54%	20%	26%
21. Kennis oor prys van produkte en dienste	54%	30%	16%
18. Bronne vir addisionele finansiering	54%	32%	14%
42. Finansiële Bestuur	54%	40%	6%
20. Voorraad beheer	52%	22%	26%
1. Formele opleiding	50%	24%	26%
22. Kennis oor opmerk en afslag	48%	30%	22%
5. Bestuurs opleiding	46%	18%	36%
34. Belangrikheid van klandisie waarde	42%	34%	24%
16. Krediet vanaf verskaffers	40%	20%	40%
24. Interpretasie van finansiële state	40%	20%	40%

26. Kennis om gelykbreek punt te bereken	40%	48%	12%
23. Rekeningkundige en boekhou prosedures	38%	36%	26%
30. Die keuse van verkeerde onderneming	36%	34%	30%
25. Gebruik maak van finansiële rekords	34%	32%	34%
27. Verstaan die gebruik van verhoudings getalle	32%	28%	40%
8. Werk lang ure	32%	30%	38%
48. Besigheids verhoudings getalle	30%	30%	40%
46. Hoe om finansiële state te lees	30%	32%	38%
39. Hoe om klandisie waarde te evalueer	28%	36%	36%

Respondente beskou die volgende 10 faktore as belangrik vir 'n KMMO om suksesvol te kan wees, naamlik:

1. Self motivering,
2. ambisie, dryfkrag en inisiatief,
3. lang termyn beplanning,
4. begroting vir uitgawes,
5. aanpas by veranderde omstandighede,
6. kundige personeel,
7. marknavorsing,
8. krediet en invordering prosedures,
9. ondervinding in lyn van besigheid, en
10. bly op datum van nuwe tegnologie en kennis.

Die resultate dui daarop dat om suksesvol te wees in die hedendaagse ekonomie, entrepreneurs innoverend moet wees in hulle daaglikse bestuur van hulle ondernemings, vanaf die aanstel van kundige personeel tot by langtermyn doelwitte.

Die volgende tien faktore was deur respondente geïdentifiseer as nie so belangrik om suksesvol te wees nie, naamlik:

1. Interpretasie van finansiële state,
2. kennis om gelykbreekpunt te bereken,
3. rekeningkundige en boekhou prosedures,
4. keuse van 'n verkeerde onderneming,
5. gebruik maak van finansiële rekords,
6. verstaan die gebruik van verhoudingsgetalle,
7. werk lang ure,
8. besigheids verhoudingsgetalle,
9. hoe om finansiële state te lees, en
10. hoe om klandisie waarde te evalueer.

Die resultate bevestig weereens waarom so baie KMMO's misluk, as gevolg van finansiële probleme, omdat entrepreneurs nie waarde heg aan die dag-tot-dag finansiële aspekte van hulle ondernemings nie.

6.5 DIE BELANGRIKHEID VAN INTELLEKTUELE KAPITAAL VIR KMMO'S

Toenemende kompetisie, verbeterde kwaliteit, beter winsgewendheid en hoër produktiwiteit, in kort- **voortgang deur beter prestasie**- hang alles af van hoe vinnig, beter en verkieslik met die gebruik van minder hulpbronne die entrepreneur sy doelwitte kan bereik.

Die doel van vraag 22 was om te bepaal of KMMO's wel intellektuele kapitaal as belangrik ag. 90% van die respondente sien die bestuur van kennis as 'n belangrike faktor wat 'n onderneming 'n kompeterende voordeel gee bo sy mededingers, 10% sien dit as nie belangrik nie. Die oorgrote meerderheid van respondente (90%) sien menslike kapitaal as die individuele kennis van die onderneming se werknemers, en 10% stem nie saam met die stelling nie.

Oor die stelling dat intellektuele bates wel sekere kompeterende voordele kan verskaf vir KMMO's, maar dat ondernemings nie hul waarde kan bepaal nie, het 72% van die respondente die stelling beaam, 28% het die stelling as onwaar beskou. 80% van die respondente het saam gestem dat ondernemings oor geen metodes beskik om hulle intellektuele kapitaal te analiseer nie, 20% het nie saam gestem met die stelling nie.

Die vermoë om kennis gebaseerde intellek te bestuur word gesien as 'n belangrike eienskap van die hedendaagse onderneming. 88% van die respondente het saam gestem dat die bestuur van kennis gebaseerde intellek belangrik is, en 12% het nie met die stelling saam gestem nie.

50% van die respondente was bekend met die term kennis organisasies en die ander 50% het nog nooit van die term gehoor nie. Oor die vraag of die organisasie gereed is om hulle self te verander in kennis organisasies was die resultate as volg: 50% van die respondente sê dat hulle organisasie gereed is om te verander in kennis organisasies, die ander 50% steun nie die siening nie.

Vraag 22.8 het te doel om te bepaal of, om suksesvol vandag te wees in die besigheidswêreld, dit noodsaaklik is om die wêreld van 'n kennis perspektief te sien. 92% van die respondente het die stelling beaam, en 8% het nie saam gestem met die stelling nie. 62% van die respondente stem saam dat 'n intellektuele kapitaal bestuurder moet deel vorm van enige onderneming se struktuur, en 38% sê dat so 'n posisie nie nodig is nie.

Die resultate ten opsigte van die vraag of dit wat as ontasbaar is in 'n onderneming dan die moeite werd is om te meet het 62% van die respondente saam gestem dat ontasbare items nie gemeet kan word nie, terwyl 38% van die respondente gesê het dat ontasbare items wel gemeet kan word.

Die resultate dui daarop dat entrepreneurs hedendaags al hoe meer aandag skenk aan die bestuur van kennis binne hulle ondernemings sowel as die welvaart van hulle personeel. Alomvattende kennis bestuur raak vele areas aan van die KMMO sektor, deur dat dit aanleiding gee tot nuwe strategieë, wyses van werk verbetering en sodoende lei dit tot innovasie binne die onderneming.

Vervolgens gaan daar gekyk word na die resultate van die vraelys wat aan die vyf grootste kommersiële banke gegee is, om te bepaal of daar wel ooreenkomste of verskille bestaan tussen die siening van kommersiële kliënte en kommersiële banke.

6.6 RESULTATE VAN EMPIRIESE STUDIE BY KOMMERSIËLE BANKE

6.6.1 Inleiding

Die tweede gedeelte van die navorisngstudie handel oor die resultate van die empiriese studie onder kommersiële banke wat aan krediet bestuurders gegee is vir voltooiing. Afdeling A is demografiese inligting, Afdeling B handel oor hoe die kommersiële bank sy kliënte sien. Afdeling C handel oor wat kommersiële banke sien as die belangrikste faktore vir 'n entrepreneur om suksesvol te wees, laastens word hulle siening oor intellektuele kapitaal weergegee (Afdeling D).

6.6.2 Demografiese inligting

6.6.2.1 Geslag van respondente

Nege van die tien respondente was manlik gewees, en slegs een was 'n vrou gewees. Dit dui daarop dat mans steeds oor die algemeen besluitnemings posisies beklee binne kommersiële banke, maar kan nie veralgemeen word as die norm nie. Die steekproef van slegs tien respondente is te klein om enige gevolgtrekkings te kan maak.

6.6.2.2 *Ouderdom van respondente*

Slegs twee van die respondente was tussen die ouderdom van 20-29, twee tussen die ouderdom van 30-39, vier tussen 40-49 en twee respondente ouer as vyftig jaar oud. Dit resultate dui daarop dat die gemiddelde ouderdom van krediet bestuurders in kommersiële banke is gewoonlik tussen 40 en 49 jaar oud.

6.6.2.3 *Posisie van respondente in die bank*

Die doel van vraag 3 was om te bepaal watter posisie die respondente in die kommersiële banke beklee, veral gesien uit die oogpunt van kredietevaluasië van kommersiële kliënte. Een respondent was 'n bank bestuurder, vier was krediet bestuurders, vier was krediet analiste en een respondent was 'n bemarker gewees.

6.2.2.4 *Ondervinding en hoogste kwalifikasie verwerf*

Vier van die respondente het tussen 3 en 10 jaar ondervinding in bankwese, vier tussen 11 en 20 jaar en twee respondente het langer as 20 jaar ondervinding. Die resultate bevestig dat krediet bestuurders oor jare se ondervinding en kennis beskik om sodoende 'n kwaliteit besluite te kan neem oor toestaan van finansiering.

30% van die respondente was in besit gewees van 'n matriek en laer kwalifikasies, 10% het 'n graad gehad, 40% het honneurs grade gehad en 20% het ander kwalifikasies gehad soos byvoorbeeld diplomas. Die resultate dui daarop dat kundige personeel aangestel word in banke om sodoende deurdagte besluite te kan neem tydens die kredietevaluasiëproses.

6.7 BELANGRIKHEID VAN VERHOUDINGS BANKWESE

6.7.1 Verskaf banke inligting aan entrepreneurs om 'n nuwe onderneming te begin

Die oorgrote meerderheid van die respondente (80%) het gesê dat hulle wel inligting aan potensiële entrepreneurs verskaf om 'n onderneming te begin, maar 20% verskaf geen inligting aan entrepreneurs nie. Van die respondente wat wel inligting verskaf, doen dit in die vorm van 'n inligting brosjure wat hulle uitreik aan alle nuwe entrepreneurs. Die ander wat nie inligting verskaf aan nuwe kliënte nie, sien slegs om na hulle bestaande kliënte.

6.7.2 Is verhoudings bankwese belangrik vir kommersiële banke

Al die banke is dit eens dat verhoudingsbankwese belangrik is. Die rede vir 'n goeie verhouding is dat kliënte dit verwag van hulle bank, want sonder kliënte se fooie kan banke nie 'n bestaansreg hê nie.

6.7.3 Finansier kommersiële banke nuwe ondernemings?

Die doel van vraag 8 was om te bepaal of kommersiële banke nuwe ondernemings finansier, en welke redes word verskaf waarom hulle soms of nooit nuwe ondernemings finansier nie.

10% van die respondente sê dat hulle bank wel nuwe ondernemings finansier, 70% meen dat hulle soms nuwe ondernemings finansier en 20% finansier glad nie nuwe ondernemings nie. Die volgende redes word verskaf waarom nuwe ondernemings nie gefinansier word nie:

- **Te riskant vir die bank**

10% van die respondente toon aan dat dit altyd te riskant is vir die bank, en 90% sê dat dit soms te riskant is.

- **Entrepreneur het geen vorige ondervinding**

30% van die respondente dui aan dat dit die rede is waarom banke nie nuwe ondernemings finansier nie en 70% sê dat dit soms die rede is waarom banke nie nuwe ondernemings finansier nie.

- **Opbrengs op kapitaal nie voldoende vir die bank**

30% van die respondente meen dat die opbrengs op hulle bank se kapitaal altyd nie voldoende is vir die bank nie, 50% glo dat die opbrengs soms nie genoegsaam is nie en 20% sê dat dit nooit die rede is waarom banke nie nuwe ondernemings finansier nie.

- **Vorige slegte skuld afgeskryf op nuwe ondernemings**

30% van die respondente toon aan dat dit altyd die rede is waarom banke nie nuwe onderneming finansier nie en 70% meen dat dit soms die rede is.

- **Entrepreneur het nie volledige lewensvatbaarheidstudie gedoen nie**

10% van die respondente meen dit is die rede waarom banke sku is om nuwe ondernemings te finansier, en 90% meen dat dit nie die rede is nie.

6.7.4 Belangrikheid van sekere inligting tydens die aansoek proses vir finansiering

Die doel van vraag 9 was om te bepaal wat kommersiële banke sien as belangrike inligting wat entrepreneurs moet verskaf wanneer hulle aansoek doen vir finansiering. Die resultate was as volg:

- **Besigheidsplan**

Al die respondente was eens dat 'n besigheidsplan baie belangrik is tydens die aansoek proses. Dit verskaf aan die bank die agtergrond van die onderneming sowel as die entrepreneur se visie.

- **Kontantvloei projeksies**

Kontantvloei projeksies word as baie belangrik geag deur al die respondente, sodoende kan die bank bepaal of die lening terug betaal kan word.

- **Bestuurstate**

80% van die respondente meen dit is baie belangrik, 10% meen dit is belangrik en 10% sê dat dit nie belangrik is nie.

- **Sekuriteit verskaf**

60% van die respondente sien sekuriteit as baie belangrik vir die toestaan van finansiering en 40% sien dit as belangrik.

- **Persoonlike bates en laste opgawe van entrepreneur**

80% van die respondente sien die entrepreneur se bates en laste opgawe as baie belangrik en 20% sê dat dit wel belangrik is tydens die aansoek proses.

Twee respondente noem dat addisionele inligting soos die entrepreneur se Curriculum Vitae ook belangrik is om te bepaal oor watter ondervinding en kennis die entrepreneur beskik.

6.7.5 Die belangrikheid van sekere kredietrisiko faktore vir die bank

Die doel van vraag 10 was om te bepaal hoe belangrik sekere kredietrisiko faktore vir kommersiële banke is gedurende evaluering van finansiële state. Die resultate word in Tabel 6.13 uiteen gesit as persentasie van respondente se terugvoering.

TABEL 6.13 Die belangrikheid van sekere kredietrisiko faktore vir kommersiële banke

KREDIETRISIKO FAKTOR	BAIE BELANGRIK (%)	BELANGRIK (%)	NIE SO BELANGRIK (%)
Teen-prestasie van die kliënt	20%	80%	0
Likiditeit van die kliënt	80%	20%	0
Solvensie van die kliënt	90%	10%	0
Sekuriteit risiko	40%	60%	0
Konsentrasie risiko	10%	70%	20%

Uit bogenoemde is dit duidelik dat solvensie van die kliënt as 'n belangrike kredietrisiko faktor gesien word, gevolg deur likiditeit van die kliënt, sekuriteit risiko, teen-prestasie van die kliënt en laastens konsentrasie risiko.

6.7.6 Stappe in die kredietevalueringsproses

Vraag 11 het ten doel om te bepaal wat die stappe is wat gevolg word deur kommersiële banke tydens die kredietevalueringsproses. Die resultate word weer gegee in Tabel 6.14. Hieruit is dit duidelik dat die eerste stap in die kredietevalueringsproses die identifisering van die kliënt is, gevolg deur die kliënt se besigheid en behoeftes te verstaan en laastens om dan 'n evaluasie te doen van die finansiële state. Dit dui daarop dat die vyf grootste kommersiële banke in Suid-Afrika dieselfde proses volg in die evaluasie van krediet aansoeke.

TABEL 6.14 Stappe in die kredietevalueringsproses

STAPPE	STAP 1 (%)	STAP 2 (%)	STAP 3 (%)	STAP 4 (%)
Identifiseer die kliënt	90%	10%	0	0
Verstaan die kliënt se besigheid	10%	40%	40%	10%
Verstaan die behoeftes van die kliënt	0	40%	40%	20%
Doen vooraf evaluasie van finansiële state	10%	10%	20%	60%

6.7.7 Beskik kommersiële banke oor standaard verhoudingsgetalle vir verskillende industrieë sowel as 'n krediet beleid?

70% van die respondente meen dat hulle bank wel oor standaard verhoudingsgetalle beskik vir verskillende industrieë, 30% sê dat hulle nie oor verhoudingsgetalle beskik nie. Al die banke beskik wel oor 'n krediet beleid wat sekere riglyne verskaf van wat as aanvaarbaar geag word vir die toestaan van finansiering aan die KMMO sektor. Verhoudingsgetalle is belangrik vir die kredietkeurder om te bepaal of die kliënt wat aansoek doen vir finansiering, voldoen aan die industrie standarde aldan nie.

6.8 SUKSES OF MISLUKKINGS FAKTORE VIR ENTREPRENEURS

Die doel van vraag 14 was om te bepaal watter faktore kommersiële banke as belangrik ag vir 'n entrepreneur om suksesvol te wees of te misluk. Twee en vyftig faktore is gelys en respondente is gevra om hulle belangrikheid te evalueer. Die resultate van die vrae word in Tabel 6.15 weer gegee vanaf die mees belangrikste tot die minder belangrikste faktor.

TABEL 6.15 Sukses of mislukkings faktore vir kommersiële banke

SUKSES-MISLUKKINGS FAKTORE	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK
	PERSENTASIE (%)	PERSENTASIE (%)	PERSENTASIE (%)
3. Ondervinding in lyn van besigheid	90%	10%	0%
14. Oprigting kapitaal	90%	10%	0%
10. Korttermyn beplanning	80%	10%	10%
11. Langtermyn beplanning	80%	20%	0%
19. Begroting vir uitgawes	80%	20%	0%
44. Mark navorsing	80%	20%	0%
51. Entrepreneurskap	80%	20%	0%
47. Begroting beheer	80%	20%	0%
15. Bedryfskapitaal	80%	20%	0%
13. Beleggings bestuur	80%	20%	0%
28. Genoeg eie kapitaal om te investeer	80%	20%	0%
21. Kennis oor prys van produkte en dienste	80%	20%	0%
20. Voorraad beheer	70%	20%	10%
6. Ambisie, dryfkrag en inisiatief	70%	30%	0%
29. Aanpas by veranderde omstandighede	70%	30%	0%
45. Voorraad beheer	70%	30%	0%
40. Finansiële vereistes van 'n nuwe onderneming	70%	30%	0%
26. Kennis om gelykbreek punt te bereken	60%	20%	20%
9. Bly op datum met tegnologie en kennis	60%	30%	10%
38. Hoe om 'n onderneming te koop	60%	30%	10%
7. Self motivering	60%	40%	0%
17. Krediet en invordering prosedures	60%	40%	0%
50. Bemerkings bestuur	60%	40%	0%
4. Algemene besigheids kennis	60%	40%	0%
49. Ondernemingsbestuur	60%	40%	0%
12. Verhouding met bank	60%	40%	0%
30. Die keuse van verkeerde onderneming	56%	44%	0%
18. Bronne vir addisionele finansiering	50%	30%	20%
22. Kennis oor opmerk en afslag	50%	30%	20%
52. Kleinsake bestuur	50%	40%	10%
43. Geld en banke	50%	50%	0%
41. Bronne van finansiering	50%	50%	0%

23. Rekeningkundige en boekhou prosedures	50%	50%	0%
37. Hoe om 'n onderneming te begin	40%	40%	20%
25. Gebruik maak van finansiële rekords	40%	50%	10%
27. Verstaan die gebruik van verhoudings getalle	40%	50%	10%
36. Kundige personeel	40%	60%	0%
33. Advies en leiding vanaf 'n professionele konsultant	40%	60%	0%
2. In diens opleiding	40%	60%	0%
42. Finansiële Bestuur	40%	60%	0%
5. Bestuurs opleiding	40%	60%	0%
35. Intellektuele kapitaal	33%	56%	11%
39. Hoe om klandisie waarde te evalueer	30%	50%	20%
32. Advies en leiding vanaf bank	30%	70%	0%
16. Krediet vanaf verskaffers	22%	33%	45%
34. Belangrikheid van klandisie waarde	20%	40%	40%
24. Interpretasie van finansiële state	20%	80%	0%
46. Hoe om finansiële state te lees	20%	80%	0%
8. Werk lang ure	10%	30%	60%
1. Formele opleiding	10%	70%	20%
31. Vooraf besigheids opleiding	10%	80%	10%
48. Besigheids verhoudings getalle	10%	80%	10%

$N = 10$

Respondente van die vyf kommersiële banke het die volgende 10 faktore gesien as belangrik vir 'n entrepreneur om suksesvol te kan wees, naamlik:

1. Ondervinding in lyn van besigheid,
2. oprigtings kapitaal,
3. lang termyn beplanning,
4. begroting vir uitgawes,
5. mark navorsing,
6. entrepreneurskap,
7. begroting beheer,
8. bedryfskapitaal,
9. beleggings bestuur, en
10. genoegsame eie kapitaal om te investeer.

Die resultate dui daarop dat daar wesenlike verskille is tussen die respondente van die kliënte vraelys en die respondente van die kommersiële banke oor faktore wat belangrik is om suksesvol te kan wees. Kommersiële banke plaas groter fokus op die finansiële aspekte wat 'n entrepreneur suksesvol kan maak of laat misluk.

Die volgende tien faktore was deur kommersiële banke geïdentifiseer as nie belangrik om suksesvol te wees nie, naamlik:

1. hoe om finansiële state te interpreteer,
2. detail interpretasie van finansiële state,
3. hoe om klandisie waarde te evalueer,
4. krediet vanaf verskaffers,
5. advies en leiding vanaf bank,
6. intellektuele kapitaal,
7. hoe om 'n onderneming te begin,
8. verstaan die gebruik van verhoudingsgetalle,
9. gebruik maak van finansiële rekords, en
10. bestuursopleiding.

6.8.1 Hantering van nuwe kliënte deur kommersiële banke tydens die Kredietevalueringproses

Die doel van vraag 15 was om te bepaal of kommersiële banke hulle bestaande sowel as nuwe kliënte se besigheid verstaan, indien wel hoe, en indien hulle die kliënt se besigheid nie verstaan nie, waarom? Daar word ook ondersoek ingestel of potensiele nuwe kliënte deur enige bank amptenaar besoek word op sy perseel.

67% van die respondente glo dat hulle bank hulle kliënte se behoeftes verstaan en 33% sê dat die bank glad nie hulle kliënte se besigheid verstaan nie. Een respondent het nie 'n opinie gelig nie as gevolg van sensitiwiteit van die vraag.

Vier van die respondente wat glo dat hulle bank hulle kliënte se besigheid verstaan meen dat dit moontlik gemaak was deurdat hulle 'n volledige analise gemaak het van hulle kliënte se industrie. Drie van die respondente noem dat banke vasgevang is in die ou wyses van bankwese, en dat hulle nie genoegsame navorsing doen om sodoende hulle kliënte se behoeftes te verstaan nie.

Al die banke is dit eens dat sodra daar 'n potensiële nuwe kliënt geïdentifiseer word, gaan besoek 'n bank amptenaar die kliënt op sy perseel om 'n behoefte bepaling te doen.

6.8.2 Verskillende krediet filosofieë van kommersiële banke tydens die kredietevalueringsproses

Vervolgens gaan daar gekyk word na die tipes krediet filosofieë wat kommersiële banke gebruik tydens die evaluering van 'n aansoek vir finansiering sowel as die belangrikheid van sekere verhoudings. Die resultate van vraag 17 word weer gegee in Tabel 6.16 en vraag 18 in Tabel 6.17.

TABEL 6.16 Verskillende krediet filosofieë wat gebruik word deur kommersiële banke tydens die kredietevalueringsproses

VERSKILLENDE FILOSOFIEË	ALTYD (%)	SOMS (%)	NOOIT (%)
Besigheids Benadering	70%	30%	0%
Sekuriteits Benadering	0%	90%	10%
Statistiese Benadering	40%	50%	10%

Uit bogenoemde tabel is dit duidelik dat 70% van die respondente die besigheids benadering altyd gebruik en dat 30% soms die benadering gebruik. Die sekuriteits benadering word deur 90% van die respondente se banke soms gebruik en slegs 10% gebruik nooit hierdie benadering nie. 40% van die respondente se banke maak altyd gebruik van die statistiese benadering, 50% maak soms daarvan gebruik en 10% maak nooit gebruik van die benadering tydens die kredietevalueringsproses nie.

Tydens die kredietevalueringsproses word daar gekyk na sekere van die belangrikste verhoudingsgetalle om te bepaal of die aansoeker se finansiële state gunstig is vir die toestaan van finansiering. Kredietkeurders beskik oor verskillende standaard verhoudings waarteen hulle die aansoeker meet. Uit Tabel 6.17 is dit duidelik dat die winsgewendheidsverhouding baie belangrik is gevolg deur likiditeit, solvensie, skuld verhouding en laastens die aktiwiteit verhouding.

TABEL 6.17 Belangrikheid van seker verhoudingsgetalle in die kredietevalueringsproses

VERHOUDINGSGETALLE	BAIE BELANGRIK (%)	BELANGRIK (%)	NIE SO BELANGRIK (%)
Solvensie verhouding	70%	30%	0%
Skuld verhouding	40%	50%	10%
Likiditeit verhouding	80%	10%	10%
Winsgewendheids verhouding	90%	10%	0%
Aktiwiteit verhouding	20%	70%	10%

Verskillende banke gebruik verskillende metodes om 'n oortrokke fasiliteit vir 'n onderneming te bepaal. Vraag 19 se resultate word weer gegee in Tabel 6.18.

TABEL 6.18 Riglyne wat gebruik word deur kommersiële banke om 'n oortrokke fasiliteit bedrag te bepaal.

VERSKILLENDE RIGLYNE	BAIE BELANGRIK (%)	BELANGRIK (%)	NIE SO BELANGRIK (%)
Kontant siklus = Debiteure dae + Voorraad - Krediteure	44%	33%	22%
10% van krediet verkope	0%	50%	50%
50% van eienaars belang	0%	75%	25%
25-33% van debiteure	25%	50%	25%
Een maand se omset	12,5%	50%	37,5%

Die resultate vir die verskillende riglyne was as volg:

- ***Kontant siklus = Debiteure omsetsnelheid in dae + Voorraad - Krediteure***

78% van die respondente se banke gebruik die formule om die oortrokke fasiliteit bedrag te bepaal en 22% ag die formule as nie belangrik.

- ***10% van krediet verkope***

50% van die respondente ag die formule as belangrik en die ander 50% as nie so belangrik nie.

- ***50% van eienaarsbelang***

75% van respondente sien die formule as belangrik vir bepaling van die oortrokke fasiliteit bedrag en 25% sien die formule as geen waarde nie.

- ***25-33% van debiteure***

25% sien die riglyn as baie belangrik, 50% sien dit as belangrik en die laaste 25% heg geen waarde aan hierdie riglyn.

- ***Een maand se omset***

13% sien een maand se omset as riglyn as baie belangrik, 50% sien dit as belangrik en 37% van die respondente sê die riglyn is nie so belangrik nie.

6.9 NEEM KOMMERSIËLE BANKE INTELLEKTUELE KAPITAAL IN BEREKENING TYDENS DIE KREDIETEVALUERINGSPROSES VAN ONDERNEMINGS

Vraag 20 het ten doel om te bepaal of kommersiële banke bekend is met die term intellektuele kapitaal, watter waarde hulle daaraan heg, en of hulle dink dat dit 'n bate is vir 'n ondernemer.

63% van die respondente toon aan dat hulle bank wel intellektuele kapitaal in berekening bring en 37% van die banke neem intellektuele kapitaal nie in berekening tydens die kredietevalueringsproses nie. Die rede wat verskaf word deur banke wat wel intellektuele kapitaal in berekening bring, is dat dit 'n impak het op die bedrywighede van die onderneming. Die rede teen die gebruik van intellektuele kapitaal is dat dit ontasbaar is, en sodoende nie gemeet kan word nie.

70% van die respondente glo dat intellektuele kapitaal 'n bate is vir enige onderneming, 30% van die respondente het nie die vraag beantwoord nie. Respondente sê dat intellektuele kapitaal wel erken moet word, want sonder die entrepreneur en sy werknemers se kennis en vaardighede kan geen suksesse behaal word nie.

Tabel 6.19 dui die siening van kommersiële banke oor die term intellektuele kapitaal en die waarde daarvan vir die entrepreneur. Resultate word weer gegee vanaf die hoogste persentasie van respondente wat saam stem met die stellings tot die laagste.

TABEL 6.19 Die siening van kommersiële banke oor die term intellektuele kapitaal

DEFINISIES	STEM SAAM		STEM NIE SAAM	
	FREKWENSIE	PERSENTASIE	FREKWENSIE	PERSENTASIE
Kennis bestuur is 'n belangrike faktor wat 'n onderneming 'n kompeterende voordeel gee bo sy mededingers.	10	100%	0	0%
Om waarlik suksesvol te wees in besigheid vandag, moet die wêreld vanuit 'n kennis perspektief gesien word.	10	100%	0	0%
Die vermoë om kennis gebaseerde intellek te bestuur is 'n kritieke vaardigheid van hierdie era.	9	90%	1	10%
Organisasie moet gereed wees om hulself te verander in leer organisasies.	9	90%	1	10%
Menslike kapitaal verteenwoordig die individuele kennis van alle werknemers in 'n onderneming.	8	80%	2	20%
'n Posisie vir 'n intellektuele kapitaal bestuurder moet deel vorm van enige onderneming se struktuur.	8	89%	1	11%
Ondernemings beskik oor geen metodes of hulpmiddels om intellektuele kapitaal te analiseer nie.	6	60%	4	40%
Ek is bekend met die term en konsep kennis organisasies.	6	60%	4	40%
Alhoewel kennis bates 'n kompeterende voordeel mag hê, verstaan ondernemings nie die waarde en aard van die bates nie.	4	40%	6	60%
Wat ontasbaar is in 'n organisasie is waarlik die moeite werd om te meet.	1	10%	9	90%

Uit bogenoemde Tabel 6.19 is dit duidelik dat kommersiële banke redelik bekend is met die term intellektuele kapitaal en watter waarde dit vir die entrepreneur in hou.

Die bestuur van kennis en die vermoë van ondernemings om hulself te verander na leer organisasies word deur kommersiële banke as belangrik geag. Negentig persent (90%) van die respondente stem nie saam met die stelling, dat dit wat ontasbaar is nie gemeet kan word nie. Dit dui daarop dat daar wel gekyk word na intellektuele kapitaal van 'n onderneming tydens die kredietevalueringsproses.

6.10 NIE-PARAMETRIESE BETEKENISVOLHEIDS-TOETS

'n Nie-parametriese toets word gebruik om hipoteses te toets van nominale en ordinale data. Volgens Cooper & Schindler (1998:482) is die mees algemeen gebruikte nie-parametriese toets die chi-kwadraat (χ^2)-toets. Die (χ^2)-toets word gebruik om vas te stel of die *werklike* frekwensies ooreenkom met die *verwagte* frekwensie by gegewens bestaande uit frekwensies in diskrete kategorieë, of klasintervalle. Die formule vir berekening van chi-kwadraat (χ^2) is:

$$\chi^2 = \sum (o-e)^2/e$$

Chi-kwadraat is die som van die vierkant verskil tussen waargenome (o) en die verwagte (e) data (of die afwyking, d), gedeel deur die verwagte data in al die kategorieë.

'n Baie lae betekenisvolheid-vlak was bereik met die chi-kwadraat (χ^2)-toets van waardes hoër as die norm van $\alpha=.05$ in die studie. Die rede vir die lae betekenisvolheid-vlak was gewees as gevolg van die groter van die steekproef van slegs 50 respondente.

6.10.1 Resultate van die chi-kwadraat (χ^2)-toets

Die rede vir die gebruik van die chi-kwadraat (χ^2)-toets was om te bepaal of daar verskille bestaan ten opsigte van sukses of mislukkings faktore van entrepreneurs met bestaande ondernemings en entrepreneurs met nuwe onderneming. Die volgende agt sukses of mislukkings-faktore was gekies deur die navorser om te bepaal of daar 'n verband bestaan tussen die faktore by 'n nuwe en 'n bestaande onderneming:

- kliënt se verhouding met bank;
- bronne vir addisionele finansiering;
- advies en hulp vanaf die bank;
- belangrikheid van klandisiewaarde;
- intellektuele eiendom;
- kundige werknemers;
- hoe om klandisiewaarde te evalueer; en
- finansiële behoeftes van 'n nuwe onderneming.

6.10.1.1 *Kliënt se verhouding met die bank*

Uit Tabel 6.20 word die (χ^2)-toets se waarde as 0.9962 bereken, wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar geen wesenlike verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se verhouding met hulle bank nie. Beide nuwe en bestaande kliënte ag hulle verhouding met hulle bank as belangrik.

TABEL 6.20 Vergelyking tussen nuwe en bestaande kliënte ten opsigte van hulle verhouding met kommersiële banke

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	21	11	2	34
	21	11	2	
	42	22	4	68.00
	62	32	6	
	68	69	67	
BESTAANDE ONDERNEMING	10	5	1	16
	10	5	1	
	20	10	2	32.00
	63	31	6	
	32	31	33	
TOTAAL	31	16	3	50
	62.00	32.00	6.00	100.00

6.10.1.2 *Bronne vir addisionele finansiering*

Uit Tabel 6.21 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.3138 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar geen wesentliche verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se siening oor bronne vir addisionele finansiering nie. Beide nuwe en bestaande kliënte sien bronne vir addisionele finansiering as belangrik. Nuwe ondernemings benodig finansiering vir aankoop van kapitaal goedere soos toerusting en masjinerie en bestaande ondernemings benodig bedryfskapitaal om hulle dag-tot-dag se behoeftes te bevredig. Die grootste bron van addisionele finansiering vir beide nuwe en bestaande ondernemings bly kommersiële banke. Hierdie tendens word bevestig deur die resultate van vraag 10 van die kliënte vraelys.

TABEL 6.21 Verskille tussen nuwe en bestaande kliënte oor bronne vir addisionele finansiering

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	16	12	6	34
	18	11	5	
	32	24	12	68
	47	35	18	
	59	75	86	
BESTAANDE ONDERNEMING	11	4	1	16
	9	5	2	
	22	8	2	32
	69	25	6	
	41	25	14	
TOTAAL	27	16	7	50
	54.00	32.00	14.00	100.00

6.10.1.3 Advies en hulp vanaf bank

TABEL 6.22 Belangrikheid van advies en hulp vanaf kliënt se bank

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	22	8	4	34
	21	10	3	
	44	16	8	68
	65	24	12	
	71	57	80	
BESTAANDE ONDERNEMING	9	6	1	16
	10	4	2	
	18	12	2	32
	56	38	6	
	29	43	20	
TOTAAL	31	14	5	50
	62.00	28.00	10.00	100.00

Uit Tabel 6.22 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.5448 bereken wat bo die norm ($\alpha=0.05$) is, dus is daar geen wesentliche verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se behoeftes om advies en hulp vanaf hulle bank te ontvang nie.

Nuwe kliënte benodig advies oor die mees koste effektiefste wyse om finansiering te bekom. Bestaande ondernemings wil graag die bank se advies en hulp hê ten opsigte van beleggings, kontantvloei oorbrugging en bedryfskapitaal om groei te finansier.

6.10.1.4 Belangrikheid van klandisiewaarde

Die doel van die vergelyking was om te bepaal of daar verskille bestaan tussen nuwe en bestaande kliënte ten opsigte van die belangrikheid van klandisiewaarde. Uit Tabel 6.23 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.9012 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar geen wesenlike verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se siening oor die belangrikheid van klandisiewaarde nie.

TABEL 6.23 Belangrikheid van klandisiewaarde

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	15	11	8	34
	14	12	8	
	30	22	16	68
	44	32	24	
	71	65	67	
BESTAANDE ONDERNEMING	6	6	4	16
	7	5	4	
	12	12	8	32
	38	38	25	
	29	35	33	
TOTAAL	21	17	12	50
	42.00	34.00	24.00	100.00

6.10.1.5 Intellektuele eiendom

Uit Tabel 6.24 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.2959 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar wel 'n mate van 'n verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se siening oor die belangrikheid van intellektuele eiendom.

TABEL 6.24 Belangrikheid van intellektuele eiendom

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	21	6	7	34
	19	8	7	
	42	12	14	68
	62	18	21	
	75	50	70	
BESTAANDE ONDERNEMING	7	6	3	16
	9	4	3	
	14	12	6	32
	44	38	19	
	25	50	30	
TOTAAL	28	12	10	50
	56.00	24.00	20.00	100.00

6.10.1.6 *Kundige werknemers***TABEL 6.25 Die belangrikheid van kundige werknemers**

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	27	6	1	34
	28	5	1	
	54	12	2	68
	79	18	3	
	66	86	50	
BESTAANDE ONDERNEMING	14	1	1	16
	13	2	1	
	28	2	2	32
	88	6	6	
	34	14	50	
TOTAAL	41	7	2	50
	82.00	14.00	4.00	100.00

Uit Tabel 6.25 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.4981 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar nie 'n verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se siening oor die belangrikheid van die waarde van kundige werknemers nie.

6.10.1.7 *Evaluasie van klandisiewaarde***TABEL 6.26 Belangrikheid van evaluasie van klandisiewaarde**

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	9	13	12	34
	10	12	12	
	18	26	24	68
	26	38	35	
	64	72	67	
BESTAANDE ONDERNEMING	5	5	6	16
	4	6	6	
	10	10	12	32
	31	31	38	
	36	28	33	
TOTAAL	14	18	18	50
	28.00	36.00	36.00	100.00

Uit Tabel 6.26 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.8821 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar nie 'n verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se siening oor die belangrikheid van hoe om klandisiewaarde te evalueer nie.

6.10.1.8 *Finansiële behoeftes van ondernemings***TABEL 6.27 Finansiële behoeftes van nuwe en bestaande onderneming**

Frekwensie Verwagting Persentasie Ry persentasie Kolom persentasie	BAIE BELANGRIK	BELANGRIK	NIE SO BELANGRIK	TOTAAL
NUWE ONDERNEMING	21	12	1	34
	20	12	2	
	42	24	2	68
	62	35	3	
	70	71	33	
BESTAANDE ONDERNEMING	9	5	2	16
	10	5	1	
	18	10	4	32
	56	31	13	
	30	29	67	
TOTAAL	30	17	3	50
	60.00	34.00	6.00	100.00

Uit Tabel 6.27 word die $(\chi)^2$ -toets se waarde as 0.4139 bereken wat bo die norm ($\alpha=.05$) is, dus is daar nie 'n verskil tussen nuwe en bestaande kliënte se finansiële behoeftes nie.

6.11 SAMEVATTING

Teen die agtergrond en inligting wat verkry is in Hoofstuk 6 se navorsingsresultate, sal die resultate opgesom word, en aanbevelings sal in Hoofstuk 7 gemaak word ten opsigte van die gebruik van intellektuele kapitaal deur kommersiële banke tydens die kredietevalueringsproses.