

## HOOFSTUK 2

### DIE AARD EN WESE VAN ENTREPRENEURSKAP & KMMO'S

*“A rather large and important animal. He has been hunted by many individuals using various trapping devices, but no one so far has succeeded in capturing him. All who claim to have caught sight of him report that he is enormous, but disagree on his particularities”*

**-Peter Kilby** (Wickham; 1998:5)

#### 2.1 INLEIDING

In die strewe na opheffing van klein, medium, en mikro-ondernemings wat ook die KMMO's-sektor heet - wat vandag een van die hoofbronne van grootskeepse werkskepping in die wêreld is - is dit belangrik om KMMO's in Suid-Afrika en die res van die wêreld te evalueer. In hierdie hoofstuk word daar eerstens na die definisie van entrepreneurskap gekyk, tweedens na die strategiese belangrikheid van KMMO's, derdens na redes vir KMMO's mislukking en laastens na beskikbaarheid van finansiering vir KMMO's, veral met die klem op kommersiële banke.

Sedert die vroegste tye het die finansiële sukses van individue die verbeelding van mense aangegryp. Die gedagte om eendag 'n miljoenêr te wees, het vir talle 'n lewendroom geword. Daar word allerweë geglo dat die verwesenliking van hierdie droom lê in die stigting van 'n eie sakeonderneming.

As dit kom by die stig van 'n eie onderneming kom daar een woord voor wat onlosmaaklik deel vorm van die proses, naamlik die woord entrepreneur. Entrepreneurskap is waarskynlik een van die gewildste onderwerpe van bespreking die afgelope tyd.

Entrepreneurskap is nie net van belang vir die individu nie, maar ook het dit sosio-ekonomiese ontwikkelingsmoontlikhede veral in Suid-Afrika, waar 500 000 werkers hulle werk verloor het oor die afgelope 5 jaar (Hooper; 1997:3).

Die persepsie in Suid-Afrika bestaan dat anderskleuriges onderdruk is tot vooruitgang, en dat blankes hoofsaaklik die skeppers van welvaart was. Die huidige ekonomiese posisie van Suid-Afrika lyk maar bra sleg, gesien uit die hoë werkloosheidsyfer, ekonomiese groei van 1%, hoë bevolkingsgroei en 'n swak onderwysstelsel. Daagliks verloor werkers hulle werk as gevolg van vermindering van poste in die staatsdiens, herstrukturering van maatskappye en toename in likwidasies van maatskappye.

## **2.2 DIE BEGRIP VAN ENTREPRENEURSKAP**

'n Studie van die begrippe entrepreneur en entrepreneurskap dui op 'n aantal uiteenlopende betekenisse. Die begrip het gewoonlik persone wat ondernemend, leidinggewend en risikodraend optree beskryf.

Bowler definieer 'n entrepreneur as: *“some-one with the ability to identify business opportunities, who has the courage to utilise these opportunities and manage these opportunities at a profit”* (Bowler; 1995:1).

Schumpeter (1934:56) sien die entrepreneur as 'n persoon wat innoveer, skeppend optree en rekonstrueer. Hy beskou entrepreneurskap as die noodsaaklike ekonomiese dryfkrag wat die normale vloei versteur ten einde die ontwikkelingsproses te inisieer en te stimuleer. Dit is die entrepreneur wat winsgeleenthede in nuwe kombinasies van produkfaktore identifiseer en die geleenthede benut.

Volgens Wickham (1998:5) is entrepreneurskap is 'n sosiale en ekonomiese verskynsel. Entrepreneurs is eerstens individue wat funksioneer in 'n samelewing en word nie geken deur elke aksie wat hulle neem nie, maar eerder deur die aksies wat ingestel is op welvaartskepping. Hulle word dus geken deur die waarde wat hulle toevoeg tot die samelewing.

Kroon & Moolman (1992) identifiseer die algemene psigologiese eienskappe wat met entrepreneurs geassosieer kan word, naamlik:

- **Motivering:** Die begeerte om te presteer is 'n uitstaande kenmerk van entrepreneurs. Die entrepreneur sal poog om moeilike take so vinnig as moontlik te doen, struikelblokke te oorkom en ander persone te oortref.
- **Dryfkrag, deursettingsvermoë en energie:** Dit verwys na die interne sleutel van energie en sluit faktore soos verwagtings, behoeftes, drange en doelstellings in. Dit verwys na die individu se vermoë om oor langer periodes met 'n betrokke aktiwiteit te volhard.
- **Roloriëntasie en doelgerigheid:** Hier gaan dit oor 'n gerigtheid op geleenthede in plaas van probleme, asook die wete dat innovasie geskied deur middel van 'n proses wat 'n aantal ander aktiwiteite behels.
- **Tydsperspektief:** 'n Kenmerk van baie entrepreneurs is 'n goed ontwikkelde tydsbewustheid en 'n ingesteldheid om tyd effektief te benut. Hulle sien tyd as waardevol en daarom gaan hulle planmatig en georden te werk.
- **Interne lokus van kontrole:** Entrepreneurs glo hulle is in beheer van hul eie lewens en dat hulle die verloop van sake kan inisieer.

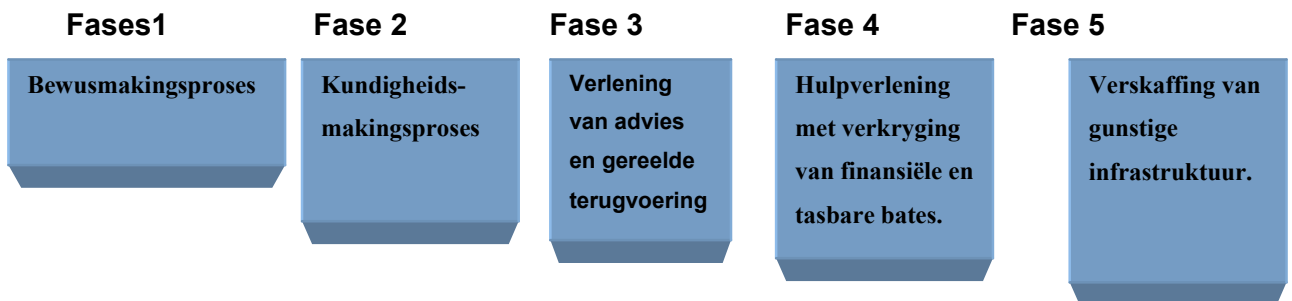
- **Hantering van onsekerheid:** Entrepreneurs het die vermoë om onsekerheid te verdra sonder dat effektiwiteit benadeel word. Die besluite wat hulle moet neem is meeste van die tyd gegrond op min inligting.
- **Risikoneming:** Entrepreneurs is nie dobbelaars nie, maar hulle is gewillig om berekende of matige risiko's eerder as uitermatige groot risiko's te neem. Die risiko's behels nie net finansiële risiko's nie, maar ook ander soos:
  - ❖ Gesinsrisiko's.
  - ❖ Loopbaanrisiko.
  - ❖ Sielkundige risiko.
- **Kreatiwiteit, innovasievermoë en visie:** Dit is die mens se verbeeldingsvermoë en die vermoë om skeppend te kan dink, terwyl innovasie meer dui op die benutting van die skeppende vermoëns in die werklike totstandbringings van 'n produk/diens..

Suid-Afrika sit met 'n ernstige tekort aan entrepreneurs wat ekonomiese ontwikkeling beperk. Die verhouding van entrepreneurs tot ander werkers is 1:52, terwyl die verhouding in ontwikkelde lande amper 1:15 is. 'n Entrepreneurskapskultuur kan slegs geskep word deur 'n bewusmakingsproses (Sunter; 1999:41).

Ondersteuners van die vryemarkstelsel sal onomwonde bevestig dat die aanmoediging en ondersteuning van innovasie en entrepreneurskap tot voordeel van die hele land as geheel is. Soos Napoleon Hill per geleentheid dit gestel het: *"A great desire for freedom brings freedom, a great desire for wealth brings wealth"* (Dictionary of Familiar Quotations, 1994:435). Marquis de Vauvenargues stem saam met Hill wanneer hy die volgende sê: *"The greatest achievement of the human spirit is to live up to one's opportunities and make the most of one's resources"* (Dictionary of Familiar Quotations, 1994:436).

Rupert (1999:10-11) dui aan dat in die soeke na 'n nuwe geslag entrepreneur moet ons egter ook onthou dat, as die entrepreneurspotensiaal nie bestaan of aangemoedig word nie, al die risikokapitaal in die wêreld nie sal help om lewensvatbare nuwe ondernemings tot stand te bring nie. Die korttermyn-ontwikkeling van entrepreneurs kan volgens Kroon & Moolman (1992:60) in vyf fases verdeel word soos in figuur 2.1.

**FIGUUR 2.1 Die vyf fase entrepreneurs ontwikkelings model**



**Bron:** Kroon & Moolman (1992:60)

Oor die langtermyn is entrepreneurskapontwikkeling 'n bewusmaking van die totale gemeenskap. Hier gaan dit oor 'n bepaalde ingesteldheid by die gemeenskap teenoor die vryemarkstelsel, waar die onderneming die instrument in hierdie stelsel is en die entrepreneur die dryfkrag en onontbeerlike produksiefaktor.

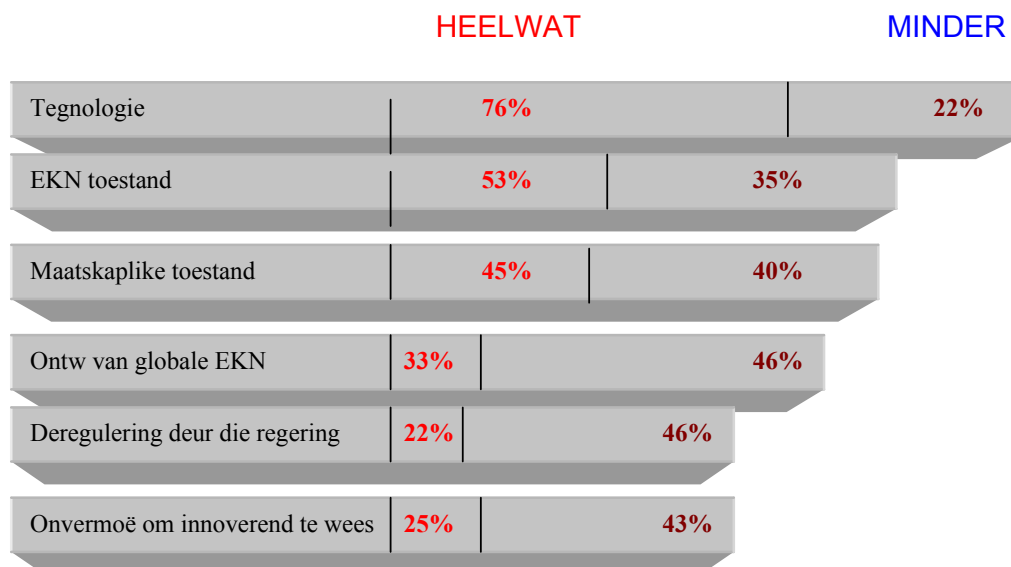
Na aanleiding van bogenoemde definisies behels die ontwikkeling van entrepreneurs dus eers die stimulering en die skepping van 'n bepaalde ingesteldheid by die individu teenoor die vryemark stelsel. Tweedens behels dit die aanvaarding van die entrepreneur se rol as welvaartskepper wat deur beide die staat sowel as die formele banksektor erken moet word.

## 2.3 DIE ENTREPRENEURIESE TOEKOMS

Suid-Afrika staan op die punt om die Entrepreneursera te betree. Ernst & Young het onlangs in 'n ondersoek bevind dat 78% van invloedryke Amerikaners meen entrepreneurskap sal die grondslag vorm van die 21ste eeu (Williams; 1999:55-56). In Amerika word entrepreneurs gesien as helde, soos Sam Walton van WalMart en Jeff Bezos van Amazon. Wanneer Bill Gates en Michael Dell 'n nuwe boek publiseer, word die boeke opgeraap deur al wat 'n entrepreneur is in Amerika. Professor William Sahlman van Harvard Business School stel dit soos volg: *"Americans admire people just for trying-the harder, the better. We find something honourable- gutsy, even- in an entrepreneur starting company after company until he or she gets it right"* (Eedes; 2000:2).

Aan die hand van Figuur 2.2 word verduidelik waaraan die toename in ondernemerskap toegeskryf kan word (Williams; 1999:55).

**FIGUUR 2.2 Waaraan toename in ondernemerskap toegeskryf kan word**



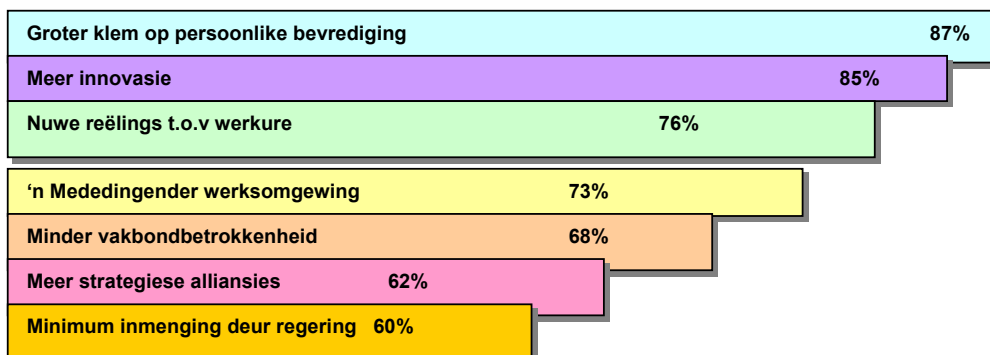
**Bron:** Williams (1999: 55)

In die volgende eeu kan 'n merkwaardige groei in entrepreneurskap-ondernemings verwaf word. Agter hierdie ontploffing staan die millennium-geslag, die kinders wat na 1980 gebore is. Hulle ouers verwys na die feit dat al hoe meer werknemers hulle werk verloor. Hierdie kinders raak dan van voorneme om nooit vir 'n groot maatskappy te werk nie.

Selfs korporatiewe maatskappye pas aan by die huidige verandering in die omgewing. Die intrapreneur-fenomeen is 'n bewys hiervan. Maatskappye skep binne hulself en laat intrapreneurs toe om sonder inmenging besluite te neem. Twintig jaar gelede het die meeste mense wat ondernemings gekoop het hulself gereken as individue wat veeleisende verbruikers en verskaffers moet tevrede hou. Die huidige sake-ontwikkelings word veral gelei deur enige groep van die sogenaamde Generasie X tot by die "baby-boomers" (Williams; 1999:55).

Figuur 2.3 dui aan dat die sakewêreld in 'n ondernemerseconomie weg sal beweeg van die siening dat entrepreneurs eensame vegters in 'n wêreld van veeleisende verbruikers en verskaffers is wat mense uitbuit. Met die koms van die internet en elektroniese handel het kliënte se behoeftes heelwat verander. Die meeste ondernemings is hedendaags op die internet gelys, wat sodoende hulle toegang gee tot 'n groter kliëntebasis. Groter klem word dus geplaas op persoonlike bevrediging en verbeterde tegnologie om aan kliënte se behoeftes te voorsien.

**FIGUUR 2.3: Hoe die sakewêreld in 'n ondernemerseconomie kan lyk.**



**Bron:** Williams (1999:56)

### 2.3.1 Die entrepreneur van die Millennium

Die Suid-Afrikaanse besigheidswêreld is nie meer groot genoeg vir vandag se entrepreneur nie. Slegs die wêreld sal deug. Vandag se entrepreneur is die persoon met 'n besondere visie. Hul kreatiewe en innoverende vermoë maak dat entrepreneurs geleenthede raaksien waar dit nog nie reeds bestaan nie. Hulle is dan ook nie net tevrede met net die identifisering van die potensiaal nie, maar slim idees is nie genoeg nie. Die verskil tussen 'n dagdromer en 'n entrepreneur is optrede (Wickham; 1998:6).

Vaardighede is beslis 'n faktor in entrepreneursukses, maar entrepreneurs verdien eerder 'n beloning vir hulle kragtoertjies as vir elegansie. Om 'n rou idee te neem en deur die prosesse te sit wat dit dan in 'n florerende sake-onderneming omskep. Veral wanneer daar nie genoegsame tyd, geld en ondervinding is nie (Wickham; 1998:6).

Die werk van 'n entrepreneur is nooit afgehandel nie. Afgesien van die sukses van sy eerste onderneming, is dit maar net die eerste in wat hy hoop 'n lewenslange ervaring van skeppende pogings sal wees. Ware entrepreneurs plaas hulle lewens op die spel vir die onderneming. Hulle neem verbande op hulle huise uit en probeer self beleggings by hulle vriende kry om hulle idee te verkoop. Vir die meeste entrepreneurs is die grootste beloning die reis self. Entrepreneurs behaal egter nie net suksesse nie, maar beleef ook verskeie krisisse, mislukkings, probleme en desperaatheid (Hooper; 1997:3).

Daar sal 'n groot verandering in die ingesteldheid van groot besighede en bankiers teenoor kleinsake moet kom indien Suid-Afrika die voorbeeld van die Oosterse lande wil volg om hulle ekonomies suksesvol te laat groei. Entrepreneurs moet aangemoedig word om dapper genoeg te wees om hul eie werksgeleenthede te skep. 'n Nuwe gesindheid en herwaardering teenoor kleinsake is egter ook nodig om die pad vir potensiële entrepreneurs oop te maak. Vervolgens gaan daar gekyk word na die strategiese belangrikheid van klein, medium en groot ondernemings (KMMO's) in Suid-Afrika.



## 2.4 DIE STRATEGIESE BELANGRIKHEID VAN KMMO'S IN SUID-AFRIKA

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

Johan Hooper, 'n besigheidskonsultant van M & J Business Consultants sê dat ten spyte van die voorspellings van doemprofete, dat die kleinsake sektor uiteindelik van die toneel sal verdwyn, en dat die Suid-Afrikaanse ekonomie uiteindelik deur 'n handjievol multinasionale maatskappye beheer sal word, groei die kleinsakesektor van krag tot krag (Hooper; 1997:3).

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

Statistieke wat vrygestel is deur die Departement van Handel en Nywerheid (Wadula; 2000:17) toon dat:

- Meer as 95% van ondernemings in Suid-Afrika kan as KMMO's gereken word(formeel sowel as informeel).

- Ongeveer 46% van die totale ekonomiese aktiwiteite word aan die KMMO's toegereken.
- KMMO's voorsien meer as 84% van privaat indiensneming in Suid-Afrika.
- Van die meer as 800 000 formele ondernemings in Suid-Afrika is 650 000, oftewel 80% klein of medium ondernemings.
- 'n Bykomende 2,5 miljoen informele ondernemings voorsien werkseleenthede en inkomste aan meer as 3,5 miljoen mense.

Die neiging in Suid-Afrika was in die verlede om die Amerikaanse ekonomiese ontwikkelingspatrone na te volg. Vergelykende statistieke van middelslag-ondernemings in Amerika korreleer redelik goed met Suid-Afrikaanse statistieke (Schwenke; 2000:21):

- 99,7% van alle werkgewers is KMMO's.
- KMMO's verskaf werk aan 52% van die Amerikaanse arbeidsmag.
- KMMO's is verantwoordelik vir 47% van alle verkope.
- KMMO's verteenwoordig 50% van die privaat sektor.
- Tussen 1989-1991 het die KMMO's meer as 2,6 miljoen nuwe werkseleenthede geskep.
- In die diensbedryf in dieselfde periode is 1,4 miljoen nuwe werkseleenthede geskep.

Die syfers gee 'n aanduiding van die huidige onderbenutting van geleenthede in die sektor vir klein en middelslag-ondernemings (KMMO's) in Suid-Afrika. Volgens Jo Schwenke besturende direkteur van Business Partners is groeimoontlikhede in Suid-Afrika byna onbeperk in minstens die eerste dekade of twee van die millennium (Schwenke; 2000:21).

#### **2.4.1 Definisie van kleinsakeondernemings**

Volgens Kroon & Moolman (1992:123) is daar 'n verskeidenheid definisies van kleinsake ondernemings. So bestaan daar verskille tussen individue en self lande ten opsigte van wat 'n kleinsakeondernemings inderdaad is.

Moolman definieer kleinsakeondernemings as volg: *“Dit is ‘n onderneming wat onafhanklik en privaat besit en bedryf word en deur bepaalde eienskappe gekenmerk word”* (Moolman; 1987:712). Bowler definieer kleinsakeondernemings as ‘n onafhanklike winsgerigte sake-eenheid wat persoonlik deur die eienaar(s) bestuur word en wat minder as dertig voltydse werknemers in diens het met ‘n klein invloed of aandeel in die sakewêreld (Bowler; 1995:1).

Kenmerkende eienskappe van kleinsakeondernemings is volgens Moolman die volgende (Kroon & Moolman; 1992:124):

- **Onafhanklikheid:** Hieronder word verstaan dat die onderneming privaat en onafhanklik besit en bestuur word en grotendeels vry van beheer van buite.
- **Eenvoudige organisasiestruktuur:** ‘n Kleinsakeonderneming beskik gewoonlik oor ‘n eenvoudige, informele organisasiestruktuur, waar verskillende funksies deur een persoon behartig word.
- **Eienaars is die entrepreneurs:** In die kleinsakeonderneming is die eienaars direk by die bestuur van die onderneming betrokke.
- **Veelvuldige aanspreeklikheid:** Die eienaars van ‘n kleinsakeonderneming is gesamentlik en afsonderlik vir die eienaarskapitaal, lenings en laste, asook bestuur van die onderneming aanspreeklik.

Die informele sektor, wat die onaangetekende, ongeregistreerde en ongereguleerde ekonomiese aktiwiteite behels, vorm volgens Kroon & Moolman (1992:124) ook deel van die kleinsakesektor.

Wickham (1998:6) definieer 'n kleinsakeonderneming as 'n besigheid wat deur 'n entrepreneur besit word, waarin die entrepreneur twee rolle vervul naamlik, die rol van investeerder en die van bestuurder. Die entrepreneur bring sodoende verskillende hulpbronne na die onderneming, naamlik mense, kapitaal en produktiewe hulpbronne.

#### **2.4.2 Statistiese of kwantitatiewe omskrywing**

Verskillende interpretasies oor die definiëring van 'n kleinsakeonderneming, tree na vore. Die jongste denkrigting is om riglyne vir vier kwantifiseerbare aspekte van 'n sakeonderneming te gebruik, naamlik jaarlikse omset, aantal werknemers in dien, die totale batewaarde en die aantal bedryfseenhede of takke (Kroon & Moolman; 1992:125).

Business Partners (Schwenke; 2000:21) omskryf KMMO's as volg:

- Onderneming wat onafhanklik besit word;
- Het gewoonlik bates van minder as R30 miljoen;
- Het gewoonlik 'n jaarlikse omset van van minder as 100 miljoen;
- Het gewoonlik minder as 500 werknemers.

Kroon & Moolman (1992:126) toon aan dat 'n onderneming klein beskou kan word indien dit:

- privaat en onafhanklik besit, bestuur en bedryf word;
- nie meer as R1 miljoen tot R5 miljoen per jaar omset reliaeser nie;
- nie meer as 100 voltydse werkers in diens het nie;
- en oor nie meer as R1 miljoen se bates beskik nie.

KMMO's kan steeds 'n beduidende rol speel in die ekonomiese ontwikkeling en welvaartskepping van Suid-Afrika, (Schwenke; 2000:21) mits die arbeidswetgewing entrepreneurskap aanmoedig, wat dan kan lei tot nodige werkseleenthede. Spesialisering beklemtoon die noodsaak vir groot ondernemings om bedrywighede buite hulle kernbesigheid uit te kontrakteur. Daar sal in die volgende dekade meer geleenthede geskep moet word vir werknemers om sulke belange te bekom. Volgens statistieke in 1997 deur die Departement van Handel en Nywerheid vergelyk Suid-Afrika ongunstig teenoor ander lande ten opsigte van ondernemingsdigtheid.

**TABEL 2.1: Ondernemingsdigtheid**

<b>LAND</b>	<b>DIGDHEID (%)</b>
ITALIë	5,9
SWAZILAND	4,1
ZIMBABWE	4,1
DUITSLAND	3,3
LESOTHO	3,3
VSA	2,8
SUID-AFRIKA	2,0
OOSTENRYK	1,8

**Bron:** Hisrich & Peters (1998)

KMMO's kan veral help om die skewe verdeling van rykdom van die verlede reg te stel. Die voorvereistes om dié optimisme te verwesenlik, is egter dat alle rolspelers in die Suid-Afrikaanse ekonomie hul kant moet bring wat opleiding, die ontwikkeling van vaardighede en die opbou van sakevernuf betref. Die uitdagings is om fondse beskikbaar te stel aan KMMO's, wat op hulle beurt weer geleenthede aangryp en dit omskep in lewensvatbare ondernemings (Schwenke; 2000:21).

Die onderskeidende kenmerk van KMMO's is dat die dryfkrag agter hulle sukses gewoonlik die persoon is wat die onderneming bestuur (gewoonlik die eienaar of ondernemer self).

Indien Suid-Afrika 'n volwasse, bestendige KMMO's sektor wil hê moet leierskapeienskappe van entrepreneurs ten beste ontwikkel word (Schwenke; 2000:21).

### **2.4.3 KMMO's en internasionale mededinging**

Volgens 'n verslag deur die Departement van Handel en Nywerheid (Wadula, 2000: 17) moet KMMO's die uitvoersiklus verstaan en so ook die vermoë om suksesvol uit te voer. Suid-Afrika as persentasie van wêreldhandel is maar slegs 0,7% van die wêrelduitvoere. Sedert Suid-Afrika volledige toegang gekry het tot internasionale markte het groter geleenthede hulself voorgedoen. Die probleem is dat slegs 'n aantal Suid-Afrikaanse ondernemings groot genoeg is om volledig hierdie markte te betree. Die verslag beweer ook dat KMMO's later van tyd geforseer gaan word om globaal handel te dryf soos handelsbeperkings opgehef word (Wadula; 2000:17).

Klein, medium en mikro ondernemings het 'n laer kostestruktuur, en is dus meer aanpasbaar as groter ondernemings. Verhoogde uitvoere lei tot vermindering van handelsbalans tekort, wat aanleiding gee tot ekonomiese groei, en sodoende lewensstandaarde van Suid-Afrikaners verhoog (Wadula; 2000:17).

Om die uitdagings van internasionale mededinging baas te raak, moet KMMO's al hoe meer ingestel wees op beter diens en groter mededingendheid. Volgens Schwenke (2000:21) moet KMMO's ook op nismarkte gerig wees, maar op 'n kleiner skaal. Dié neiging stel reeds wêreldwyd veelvuldige geleenthede vir KMMO's oop. Verskeie Suid-Afrikaanse KMMO's het reeds bewys dat hulle as ondernemings in die kategorieë innoverende private aandeelhouding en waagkapitaalfinansiering in staat is om sulke geleenthede te benut.

Sommige KMMO's word groot en magtige instellings, sommiges oorleef slegs, terwyl ander misluk of van die toneel verdwyn. Die mislukningskoers onder KMMO's is relatief hoog. Vervolgens gaan gekyk word waarom die meeste KMMO's binne die eerste ses jaar misluk.

#### **2.4.4 Waarom KMMO's misluk**

Kleinsake mislukkings geniet reeds wêreldwyd aandag. Moolman (1987:726) sê dat die gebrek aan 'n internasionaal-aanvaarbare definisie van die kleinsake en kleinsake mislukkings die probleem is waarom kleinsakemislukkings plaasvind. Verskeie menings word gehuldig oor wat as 'n sakemislukking beskou kan word, asook 'n verskeidenheid grade van mislukkings, byvoorbeeld:

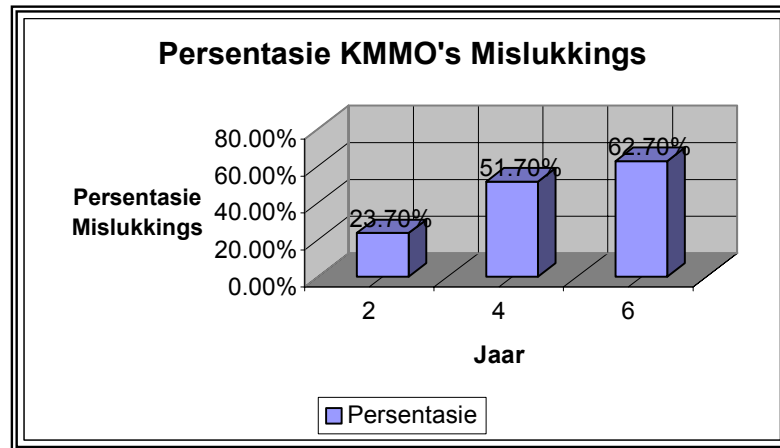
- 'n Kleinsake mislukking word as sulks beskou wanneer die gerealiseerde opbrengs op kapitaal nie gunstig met heersende tendense is nie.
- 'n Kleinsake mislukking word ook verkry wanneer 'n bedryf met gepaardgaande verliese vir krediteur gestaak word na gebeure soos teregstelling, oproep van verband of beslaglegging van bates.
- Vrywillige onttrekking van 'n bedryf met gepaardgaande onbetaalde verpligtinge is 'n mislukking.
- Onvermoë om verpligtinge teenoor krediteure na te kom is 'n kleinsakemislukking.
- Beëindiging van die onderneming weens dood van die entrepreneur word soms as 'n mislukking beskou (Kroon & Moolman; 1992:140).

#### **2.4.5 Omvang van KMMO's mislukkings**

Die ware omvang van kleinsake mislukkings kan nie maklik bepaal word nie. Die rede hiervoor is dat dit aan 'n gebrek aan tydige, betroubare en toepaslike inligting toegeskryf kan word.

Volgens Hisrich & Peters (1998) kom die volgende persentasie mislukkings voor binne twee, vier en ses jaar (sien Figuur 2.4):

**FIGUUR 2.4 Persentasie KMMO's Mislukkings**



**Bron:** Kroon & Moolman (1992:141)

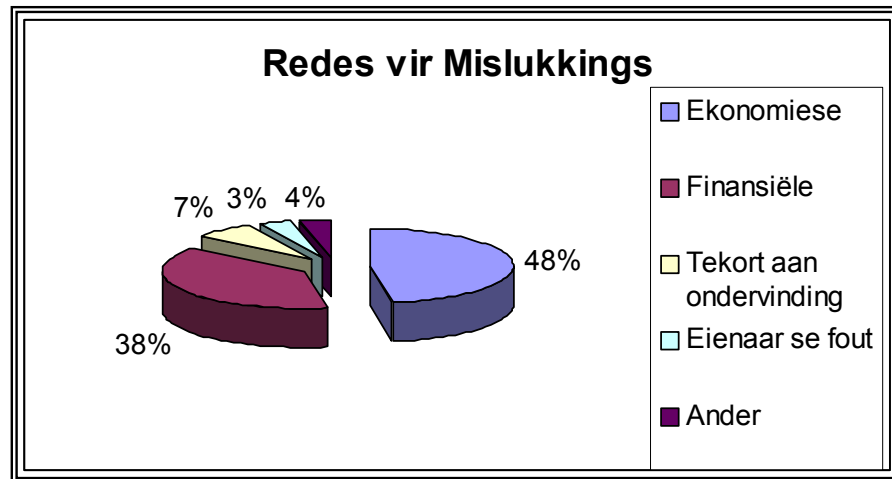
Volgens Dun & Bradstreet, (1979:3) is die hoofsaak van kleinsakemislukkings bestuursonbekwaamheid. Die belangrikste oorsake van mislukkings, in volgorde van belangrikheid is volgens Dun & Bradstreet (1979:3):

- Ontoereikende omset.
- Onbevredigende mededingingsvermoë.
- Voorraad probleme.
- Hoë bedryfskoste.
- Swak ligging.
- Buitengewone belegging in vaste bates.
- Ander probleme wat op swak oordeel dui.

The Wall Street Journal toon aan dat die volgende oorsake is (sien Figuur 2.5) van kleinsakemislukkings (Hisrich & Peters; 1998).



**FIGUUR 2.5 Redes vir kleinsakemislukkings**



**Bron:** Hisrich & Peters (1998).

Clark *et al*, (1996:22) meen dat die grootste oorsaak van besigheidsmislukkings kontantvloei is. Soos die menslike liggaam bloed nodig het om die hart aan die gang te hou, so benodig KMMO's 'n positiewe kontantvloei om te oorleef.

Hy noem ook dat kontantantvloei probleme deur drie veranderlikes veroorsaak word naamlik:

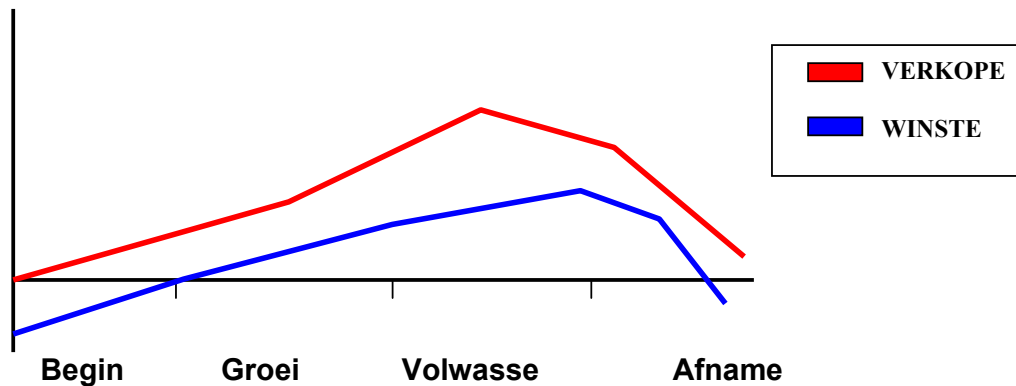
- Die onvermoë van entrepreneurs om groei te bestuur;
- Onderkapitalisering; en
- Swak kontantvloei bestuur.

#### 2.4.5.1. *Onvermoë om groei te bestuur*

Die grootste persentasie van kleinsakeondernemings misluk in die eerste twee jaar van bestaan as gevolg van hul onvermoë om groei te bestuur (Nieman, 1999:8). Volgens 'n studie deur Kroon en Kruger (1995:16) het hulle bevind dat 75% van kleinsakeondernemings misluk in die eerste vyf jaar van bestaan.

Die groei van nuwe ondernemings na die stigtings fase is redelik vinnig en steil, wat druk plaas op hulpbronne. Die volgende grafiek dui aan hoe verkope en winste binne die vier groeifases van 'n onderneming geaffekteer word (Gilbert *et al.*; 1998:235).

**FIGUUR 2.6 Verkope en Winste siklus van 'n onderneming**



**Bron:** Gilbert, *et al.* (1998:235)

Vervolgens kan 'n klein afleweringdiens onderneming as voorbeeld uitgebeeld word. Sodra die omset begin toeneem ontstaan die behoefte van addisionele afleweringvoertuie om aan kliënte se behoeftes te voldoen. Dit vereis die aanstel van twee werknemers: een wat die motor bestuur en die ander om pakkies af te lewer. Die nuwe voertuig beteken dat die onderneming 'n deposito moet betaal en 'n maandelikse paaieiment. Hierdie addisionle kontantvloei sal vir die volgende paar weke deur die onderneming gedra moet word, voordat kliënte hul rekenings betaal. Dit plaas dus druk op die kontantvloei van die onderneming.

Groei benodig dus hulpbronne en hulpbronne word hoofsaaklik deur kontant verkry. Sonder kontant of 'n kontant inspuiting van ander bronne kan die onderneming nie groei tot sy volle potensiaal nie.

#### 2.4.5.2. Onderkapitalisering en Oorverhandeling “Overtrading”

Onderkapitalisering kom voor wanneer daar onvoldoende eie kapitaal deur die eienaar in die onderneming gestort word, of ‘n tekort aan uitbreidings kapitaal wanneer die onderneming wil groei. Onderkapitalisering is die gevolg van ‘n aantal faktore naamlik:

- tekort aan toegang van kapitaal;
- verkoming van risiko deur Suid-Afrikaanse banke; en
- ‘n tekort aan deeglike kontantvloeï beplanning deur KMMO’s (Els, 1999:25).

Nieman sê in sy artikel “*Cash is the Lifeblood of Small Business Enterprises*” dat kleinsakeondernemings nie altyd oor genoegsame eie kapitaal beskik om hulle toekomstige bedrywighede te finansier nie (Nieman, 1999:8). In die meeste gevalle het entrepreneurs hulle bates in kontant omgeskakel, of dit as sekuriteit gegee vir banke. Suid-Afrikaanse banke is in teenstelling met ander lande en ook ander finansiële geldvoorskieters bekend dat hulle nie graag risiko’s wil neem nie, en dus soveel as moontlik sekuriteit neem as wat nodig is (Nieman, 1999:8).

“Overtrading” is ook ‘n algemene term wat gebruik word wanneer ‘n onderneming nie genoegsame bedryfskapitaal het om sy behoeftes te bevredig nie. “Overtrading” vind plaas wanneer winste van die onderneming nie genoegsaam is om groei te finansier nie (Engelbrecht, 1995:4). Volgens Engelbrecht is die volgende ondernemings vatbaar vir “overtrading” naamlik:

- daardie ondernemings wat lae winsmarge het op verkope; en
- ondernemings met hoë kapitaalbehoefte.

Die vraag ontstaan nou wat moet kleinsakeonderneming doen om binne aanvaarbare riglyne te bly en nog steeds gesonde groei te handhaaf?

Engelbrecht (1995:4) stel voor dat ondernemings die volgende riglyne kan volg om meer suksesvol te wees:

- Ondernemings moet realisties wees wanneer begrote verkope en bemarkingstrategie ontwikkel word.
- Die eienaars moet hulle beperkings ken ten opsigte van hoe hulle 'n groeiende onderneming gaan beheer.
- Uitgawes moet beperk en beheer word.
- Verhoog brutowins.
- Probeer om hoë brutowins items in vergelyking met lae brutowins items te bring met verkope.
- Bankstate en bestuurstate moet daagliks bestudeer word.
- Stel realistiese begrotings doelwitte en vergelyk dit met werklike resultate.
- Implementeer 'n kredietbeleid en evalueer nuwe aansoeke.
- Maak gebruik van krediet aansoekvorms waar moontlik.
- Verhoog die voorraadomsetsnelheid, maar nie die vlak waar dit produksie beïnvloed nie.
- Stel 'n bemarkingsplan op wat in lyn is met die verkoopsbegroting.
- Bepaal die groeikoers wat die onderneming sal kan hanteer, sonder om addisionele druk of tekorte te laat voorkom.

#### 2.4.5.3. *Kontantvloeiëbeplanning*

Kontantvloeiëbeplanning vorm 'n belangrike deel van die finansiële bestuur van enige onderneming. Tydsberekening is van kardinale belang in kontantvloeiëbestuur. Die tydsberekening om uitvloeië te kontroleer met invloeië is krities vir die voortbestaan van KMMO's. Voorbereiding van kontantvloeië state is nie 'n maklike taak nie, maar in die algemeen word daar te min tyd spandeer aan die opstel van die staat.

Nieman (1998:8) stel voor dat KMMO's die volgende doen om kontantvloei probleme die hoof te bied. Eerstens vorm kontantvloei-beplanning 'n integrale deel van die besigheidsplan wat dien as 'n padkaart vir die entrepreneur. Die meeste finansiële instellings vereis 'n besigheidsplan wanneer aansoek gedoen word vir finansiering. Ondernemers moet op 'n daaglikse sowel as weeklikse basis 'n basiese kontantvloei-projekisie doen om sodoende presies te weet wat hulle finansiële posisie is (Nieman; 1999:9).

Tweedens is dit van kardinale belang dat winste weer teruggeploeg word in die onderneming. Dit is ook een van die mees aantreklikste vorms van finansiering vir enige onderneming. Hierdie tipe finansiering is gewoonlik die enigste vorm van finansiering, totdat die onderneming gevestig raak in die volwasse stadium van die bedryf.

Ondernemings kan die volgende riglyne volg om suksesvol te wees, naamlik (Nieman; 1999:9):

- Onttrekkings deur eienaars moet tot die minimum beperk word. Onttrekkings sluit items soos salaris, motor-paaiemente ensovoort in. 'n Vaste salaris moet eerder geneem word as klein trekking dwarsdeur die maand.
- Streng beheer oor uitgawes moet gehou word.

'n Verdere riglyn is dat entrepreneurs die oprigtingskoste van hul ondernemings tot 'n minimum moet beperk. Kleinsakeondernemings moet waak daarteen om hulle besigheid oop te maak in duur winkelsentrums. Indien daar van eksterne lenings gebruik gemaak word, word die onderneming te swaar belas en sukkel kleinsakeondernemings om rente te delg.

Uit bogenoemde teks is dit duidelik dat kleinsakemislukkings voorkom kan word deur akkurate kontantvloei-projeksies te doen. Die voortbestaan van KMMO's is noodsaaklik oor die langtermyn vir die Suid-Afrikaanse ekonomie, veral as teenvoeter vir werkloosheid.

Daarom is dit belangrik dat kleinsakeondernemings kontant as die lewensbloed van sy onderneming erken en daarvolgens bestuur.

Graeme Keshwar, besturende direkteur van PK Vendors, stel dit duidelik wanneer hy sê: *“You buy for cash, sell for cash and get your return in cash”* (Keshwar; 2000:38). Hierdie stelling word ondersteun deur Philip Vosloo van ABSA se stelling: *“The less you borrow, the better the chance of making a success”* (Gordon; 2000:42).

Om insig in die problematiek rondom finansiering te kry, is dit nodig om te weet wat die doelstellings van die entrepreneur is wat 'n nuwe onderneming begin, en watter roete gevolg moet word om by die mikpunte uit te kom. Kapitaal is tog die stukrag agter die aanvanklike idee, en die voertuig waarmee die droom 'n werklikheid gemaak kan word.

## **2.5 FINANSIËLE OORWEGINGS VIR KMMO's**

### **2.5.1 Inleiding**

Die plan om met 'n eie onderneming te begin kan slegs 'n droom bly, tensy die entrepreneur fondse kan bekom om die droom 'n werklikheid te maak. Geen onderneming kan sonder geld opgerig word nie en addisionele fondse word benodig om die onderneming in stand te hou. Die onderneming se solvensie en winsgewendheid word in 'n groot mate bepaal deur hoe effektief finansiële bestuur toegepas word (Marx *et al*, 1991: 249).

## 2.5.2 Die kapitaalbehoefte van KMMO's

Volgens Marx *et al* (1991:249) ontstaan daar twee kapitaalbehoefte by nuwe ondernemings naamlik:

- **Die besondere kapitaalbehoefte:** Die besondere kapitaalbehoefte is eenmalige kapitaalbehoefte wat benodig word om uitgawes soos oprigtings- en vestigingskoste te betaal. Die omvang van die oprigtingskoste word deur drie faktore bepaal, naamlik:

Eerstens sal die *ondernemingsvorm* 'n rol speel. Die regekosse ten opsigte van die oprigting van 'n beslote korporasie, eenmansaak ensovoorts is laer as die van 'n publieke maatskappy. Tweedens sal die *aard van die onderneming* en aantal bedryfstakke waarin hy homself gaan bevind, 'n invloed uitoefen. Ondernemings wat byvoorbeeld 'n nuwe produk wil ontwikkel en bemark, sal moontlik 'n omvangryke uitvoerbaarheidstudie moet onderneem. Derdens sal die *grootte van die onderneming* 'n rol speel. Groot ondernemings sal uiteraard groot investeringe oorweeg, en uiteraard bestaan daar dus die risiko van groot verliese.

- **Die gewone kapitaalbehoefte:** Die gewone kapitaalbehoefte bestaan uit die duurzame kapitaalbehoefte en die wisselende kapitaalbehoefte. Volgens Marx, *et al* (1991:250) beïnvloed drie faktore die omvang van gewone kapitaalbehoefte naamlik:
  - ❖ Die *aard van die bedryfstak*, wat insluit die aard van die produkte in elke bedryfstak, stabiliteit van die vraag na die produk, ensovoorts.
  - ❖ Die *plek van die nuwe onderneming in die bedryfkolom*. Differensiasie in produksie kan lei tot grootskaalse produksievoordele en beter kapitaalbesetting.

- ❖ Die *bestuursvernuf* wat die entrepreneur aan die dag lê in die beplanningstadium, asook later by die werklike oprigting en bedryf van die onderneming.

### 2.5.3 Die kwantifisering van die kapitaalbehoefte

Wanneer die entrepreneur die kwalitatiewe faktore in oënskou geneem het wat die omvang van die kapitaalbehoefte beïnvloed, moet die kwantifisering van die verskillende soorte kapitaal gedoen word. Die tydstip wanneer die behoefte sal ontstaan en duur daarvan moet ook in gedagte gehou word. Ook moet die bedryfs- en finansiële risiko's in ag geneem word.

Volgens Marx *et al* (1991:252) moet 'n volledige prognose gemaak word van die volgende ten einde die kapitaalbehoefte te kwantifiseer:

- 'n noukeurige raming moet gedoen word wat die *verwagte omset* in aantal eenhede en in terme van geld gaan wees;
- die aantal *vaste bates* wat benodig gaan word om die aantal eenhede wat moontlik verkoop gaan word, te kan vervaardig;
- die *bedryfsbates* wat benodig gaan word om die vaste bates lonend te beset en om die verwagte omset te bereik; en
- die omvang van *lopende of bedryfsuitgawes*.

Winsdrempelontledings en begrotings kan as hulpmiddels gebruik word om te bepaal hoe groot die aanvanklike verliese gaan wees en hoe lank dit moontlik gaan duur om 'n wins te toon. Nog 'n belangrike hulpmiddel is die kapitaalebegroting. Hierdie begroting dui die investeringe aan wat beplan word (die vraag na fondse) en ook hoe daar in hierdie behoeftes voorsien moet word.



Daar is verskille tussen die behoeftes van die nuwe en bestaande onderneming ten opsigte van hul kapitaalbehoefte. Die nuwe onderneming het unieke behoeftes terwyl die bestaande onderneming die konjunktursiklus noukeurig moet bestudeer om die nodige uitbreidings intern of deur middel van oornames te finansier. Nadat die kapitaalbehoefte van die onderneming bepaal is, moet die onderneming planne beraam om in hierdie behoeftes te voorsien (Marx *et al*; 1991:252).

Dit is van kardinale belang dat die onderneming moet weet watter moontlikhede daar bestaan. Kennis van finansieringsvorme en bronne is uiters belangrik indien die onderneming wil slaag in sy finansieringsbeleid.

#### **2.5.4 Die belangrikste finansieringsvorme**

Nadat die entrepreneur die omvang van die kapitaalbehoefte gekwantifiseer het, moet aandag geskenk word aan die verskillende finansieringsvorme tot die beskikking van die onderneming. Volgens Marx *et al* (1991:256) kan beskikkingsmag aan die onderneming oorgedra word deur die volgende vorme van finansiering.

##### *2.5.4.1 Die belangrikste vorme van langtermynfinansiering*

Tabel 2.2 dui die belangrikste vorme van finansiering aan wat beskikbaar is vir entrepreneurs om hulle kapitaalbehoefte te bevredig:

**TABEL 2.2. Vorme van finansiering vir entrepreneurs**

FASILITEIT	TERMYN	OMSKRYWING	AANWENDINGS-MOONTLIKHEDE
<b>GEWONE AANDELE</b>	Onbepaald	Die aandeelhouer stel die fondse beskikbaar aan die onderneming tot dat die aandele weer verkoop word.	Kapitaal word vir 'n onbepaalde tyd beskikbaar gestel, waaruit die duursame kapitaalbehoefes van die onderneming bevredig word.
<b>VOORKEUR-AANDELE</b>	Onbepaald	Voorkeuraandele het voorkeurregte ten opsigte van dividende en uitkerings by likwidasië. Die voorkeuraandeelhouer is egter net geregtig op dividende as daar voldoende wins vir verdeling beskikbaar is.	'n Nuwe maatskappy kan by stigting hierdie finansieringsvorm gebruik om in hul kapitaalbehoefes te voorsien, veral as daar verwag word dat die winste na belasting stabiel sal wees en ook van 'n groot genoeg omvang om dividende te kan betaal.
<b>SKULDBRIEWE</b>	Lang termyn	'n Skuldbrief is 'n sertifikaat wat deur 'n maatskappy uitgereik word as bewys van skuld op lang termyn, en wat die rentekoers (koeponkoers) en terugbetalingsvoorwaardes aandui. Die onderneming onderneem om periodiek rentebetalinge teen die koeponkoers te maak, asook om die hoofsom op die aflosdatum te delg.	'n Onderneming met 'n stabiele bedryfswins kan skuldbriewe as finansieringsvorm gebruik, solank die renteverpligtinge nog in die swakste jare nagekom kan word. 'n Nuwe onderneming, sonder voldoende reserwes, sal selde by stigting hierdie finansieringsvorm gebruik.
<b>BRUIKHUR VAN BATES</b>	Duur van huurtermyn	Dit is 'n onopsegbare ooreenkoms tussen die huurder en die verhuurder vir die duur van die huurtermyn. Die huurbetalinge is kontraktueel verpligtend, net soos die rentebetalinge by skuldbriewe.	Nuwe ondernemings, wat nog nie voldoende reserwes opgebou het om finansiering deur middel van skuldbriewe te gebruik nie, kan finansiële bruikuur as finansieringsvorm gebruik om produktiewe bates te bekom. Die enigste vereiste is dat die bates voldoende kontant sal genereer om die huur ingevolge die kontrak te betaal.
<b>DEELNEMINGSVERBANDE</b>	Ten minste vyf jaar	'n Deelnemingsverband is 'n eerste verband, normaalweg vir nie minder as R20 000 nie, wat geregistreer word oor nie-beweeglike eiendom deur die fondse van etlike deelnemers te mobiliseer.	Veral eiendomsontwikkelaars, gebruik hierdie finansieringsvorm om bouprojekte te finansier. Die verbandnemer bly die eienaar van die eiendom en verkry so kapitaalappresiasie van die eiendom.

**Bron: Marx et al; (1991:256-259)**

### 2.5.4.2 Die belangrikste vorme van korttermynfinansiering

Enige ter stigte of bestaande onderneming het 'n bepaalde behoefte aan korttermynfinansiering. Hierdie behoefte spruit voort uit die bestaan van 'n wisselende kapitaalbehoefte wat gewoonlik op die korttermyn gefinansier moet word. Die aanbod van kapitaal op die korttermyn kom hoofsaaklik in die vorm van kredietverlening voor. Volgens Kroon & Moolman (1992:300) is daar verskillende korttermynfinansieringsvorme tot die beskikking van ondernemings naamlik:

**TABEL 2.3: Korttermyn finansieringsvorme**

<b>FASILITEIT</b>	<b>TERMYN</b>	<b>OMSKRYWING</b>	<b>AANWENDINGS-MOONTLIKHEDE</b>
<b>KORTERMYNLENINGS EN OORTROKKE-FASILITEITE</b>	Een jaar	Word verkry vanaf instansies in die geldmark wat normaalweg die een of ander vorm van sekuriteit vereis. Die rentekoers op hierdie lening wissel van tyd tot tyd, na gelang van onder andere die algemene vlak van korttermynrentekoerse, die kredietwaardigheid van die lener en die sekuriteit wat hy kan aanbied as onderpand. Oortrekkingsfasiliteite geld net tot 'n sekere maksimum bedrag op die onderneming se lopende bankrekening.	Hierdie bron van finansiering word deur ondernemings gebruik om aan hulle behoeftes van oorbruggingsfinansiering te voldoen tydens tye van seisoenskommeling.
<b>AFNEMERSKREDIET</b>	Een maand tot ses maande	Die Koper verleen aan die verkoper krediet in die sin dat hy vooruit betaal vir goedere en dienste wat nog in die toekoms gelewer sal word.	Vir die verkoper is afnemerskrediet 'n vorm van finansiering, terwyl die koper 'n behoefte aan fondse skep.
<b>LEWERANSIERSKREDIET</b>	30, 60, 90 en 120 dae	Die verkoper verskaf krediet aan die koper. Die verkoper presteer deur die goedere en dienste aan die koper te lewer	Word gewoonlik gebruik vir die aankoop van voorraad by leweransiers.

		voordat die betaling daarvoor ontvang word. Eienaarskap gaan aan die koper oor voordat hy daarvoor betaal het, of ten volle daarvoor betaal het.	
<b>FAKTORERING</b>	Kontinue basis	'n Tegniek om die omloopsnelheid van die onderneming te verhoog, dit wil sê om die debiteure vinniger in kontant om te skep. Die onderneming verkoop as't ware sy debiteure aan 'n tussenganger.	Die tussenganger doen die invordering van die debiteure en dra die risiko van oninbare skulde. Die tussenganger verskaf vooraf 'n gedeelte van die debiteure bedrag aan die onderneming.
<b>BANKAKSEPTE, HANDELSWISSELS EN PROMESSES</b>	Kontinue basis	'n Bankaksep is 'n wissel wat op 'n bank getrek word en deur die bank geaksepteer word. Koper en verkopers van goedere wat korttermynfinansiering nodig het trek wissels op hulle bankiers, wat dan onderneem om op 'n gegewe datum aan hulle of aan hulle order 'n gespesifiseerde bedrag te betaal.	Word gebruik indien ondernemings op die korttermyn finansiering benodig.

**Bron:** Marx *et al* (1991:259-261)

Uit begenoemde is dit duidelik dat daar geen pasklaar resep oor finansiële reëls bestaan nie, maar tog is daar breë riglyne wat die onderneming kan volg. 'n Nuwe onderneming moet reeds by stigting poog om 'n gesonde finansiële struktuur daar te stel. Dit is van belang dat 'n volledige finansiële prognose gemaak moet word om te bepaal wat die onderneming se kapitaalbehoefte is.

Volgens Kroon & Moolman (1992:293) is die doelstellings van finansiële bestuur om die beste moontlike gebruik van die finansiële bronne van die onderneming maksimaal te benut, tot voordeel van die entrepreneur.

Meer spesifiek moet daar gesorg word dat die likiditeit, rentabiliteit en solvabiliteit van die onderneming aan die gestelde standarde voldoen.

Marx *et al* (1991:414) stem saam met Kroon & Moolman (1992:293) dat die doelstelling by finansiële bestuur is rentabiliteitsmaksimering en maksimering van die waarde van die onderneming vir sy eenaars. Finansiële bestuur kan in vyf kategorieë ingedeel word, naamlik:

- finansiële ontleding,
- beplanning (finansiële prognose) en beheer,
- die bestuur van die onderneming se bates,
- bestuur van onderneming se laste en
- die lewering van diverse finansiële dienste.

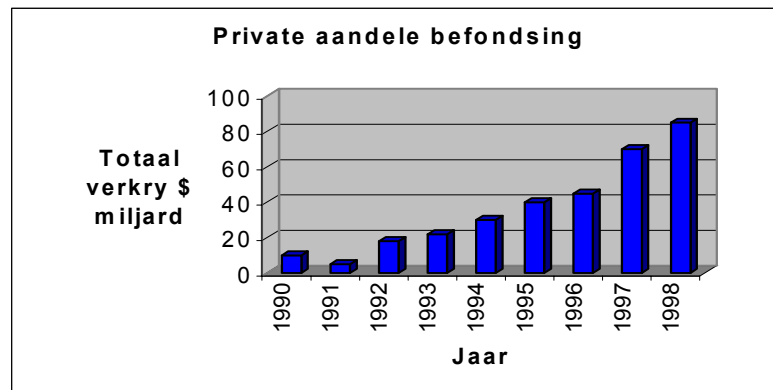
Soos reeds genoem is kapitaal die stukrag agter die aanvanklike idee, en die voertuig waarmee die entrepreneur die droom verwesenlik van 'n eie onderneming. Goeie finansiële beplanning en beheer is nodig om die onderneming te laat voort bestaan, meer winsgewend te maak en tot voordeel van die gemeenskap te laat strek.

Vervolgens word finansieringsbronne en die verskaffers van kapitaal ondersoek.

### **2.5.5 Waagkapitaal finansiële instellings**

As die ontwikkeling van die waagkapitaalbedryf in Amerika, Brittanje en Asië enigsins 'n barometer is van die potensiaal daarvan, lê daar opwindende tye vir die plaaslike Suid-Afrikaanse bedrywe voor. In Amerika het waagkapitaliste jare lank die groei in die land se gevorderde tegnologie en entrepreneursgemeenskap vertroetel, wat gelei het tot aansienlikke werkskepping, ekonomiese groei en internasionale mededingendheid. Soos gesien kan word uit die volgende grafiek is waagkapitaal 'n groeiende bedryf in Amerika

**FIGUUR 2.7 Private aandele befondsing in Amerika**



**Bron:** Delpport (1999:11)

Waagkapitaliste verrig die volgende funksies in die finansiële mark naamlik:

- finansier nuwe en snel groeiende maatskappye;
  - neem aandele op;
  - help met die ontwikkeling van nuwe produkte en dienste;
  - voeg waarde toe deur aktiewe deelname;
  - neem hoë risiko met die verwagting van hoë beloning, en
  - volg 'n langtermynbenadering.
- 
- *Waagkapitaal in Suid-Afrika*
- Waagkapitaal is 'n belangrike bron van beleggingskapitaal vir beginner en klein ondernemings wat geld nodig het om te begin of uit te brei. Suid-Afrika se nuutgestigte waag- en private kapitaalvereniging (Savca) omskryf waagkapitaal as 'n onderdeel van private kapitaal en verwys daarna as beleggings wat gemaak word in die stigting, vroeë ontwikkeling of uitbreiding van 'n onderneming (Delpport; 1999:10).

**TABEL 2.4 Waagkapitaal, sò het dit gegroei in Suid-Afrika**

MAATSKAPPY	AANTAL BELEGGINGS	TOTAAL BELê Rm
ABSA	30	1 000
AMBPEP	23	375
<b>Aquila</b>	8	215
Business Bank	4	97
Enterprise Capital	-	65
Ethos	78	5700
Gensec	11	750
Global Capital PE	10	214
IDC	133	10 000
Internasional Finance Corp	-	280
MDM Growth Investment	9	98
New Africa Advisors	5	280
Old Mutual Asset Managers	31	1 650
Standard Corporate & Merchant	8	500
<b>Busuness Partners</b>	223	845
<b>TOTAAL</b>		<b>22 000</b>

**Bron:** Savca

Andrew Spargue (Delport; 1999:11), gesamentlike besturende direkteur van AMB Private Equity Partners (AMBPEP) noem die volgende: “...waagkapitaal se doelwit is om by te dra tot die land se BBP deur klein- en middelslagondernemings uit te brei en te ontwikkel en daardeur werk te skep en rykdom te herverdeel.” Anthony Hewat, besturende direkteur van Brait Capital Partners, wat private kapitaal van R4,2 miljard onder sy bestuur het stem met Sprague saam wanneer hy sê: “...om werkgeleenthede te skep, lei nie noodwendig regstreeks tot waagkapitaalbelegging nie, dit gebeur omdat entrepreneurs met visie gesteun word” (Delport; 1999:11).

Hy noem verder dat dit moeilik is om die redes vir werkskepping te onderskei en veral om dit regstreeks met die aard van die kapitaal te verbind, is die beginsel nog steeds dat die dryfkrag van die ekonomie, welvaartskepping, groei en uiteindelik werkskepping, gevind kan word in ondernemingskap en in besonder in klein- en middelslagondernemings. Die ideale kandidaat moet aan sekere kriteria voldoen voordat privaat aandeelfondse kyk na beleggings in hierdie tipe ondernemings. Vervolgens die kriteria, naamlik:

- 'n Sterk bestuurspan;
- gesonde entrepreneursgrondslag;
- volhoubare kontantvloei om skuld te kan diens;
- 'n nismark;
- prysverdienste-veelvoud van tussen vyf en tien keer;
- voorkeur vir IT, media en elektroniese ondernemings; en
- intrinsieke waarde eerder as die markwaarde.

Wat egter tot Suid-Afrika se nadeel strek, is dat waagkapitaal maar nog 'n klein bydrae tot die BBP lewer. Brait kry sowat die helfte van hulle private kapitaal uit die buiteland- 'n aanduiding dat buitelandse beleggers vinniger geleenthede in Suid-Afrika geïdentifiseer het. Die potensiaal vir groei in die Suid-Afrikaanse mark behoort oor die volgende dekade te groei tot selfs drie tot vyf keer wat dit tans is (Delpont; 1999:12).

Na gelang die internet en die Wêreldwye Web in die huise en kantore van miljoene mense begin beweeg, word die uiteindelijke doelwit om oor die globale netwerk te kan koop en verkoop en kapitaal te bekom al hoe meer 'n werklikheid. Suid-Afrikaanse ondernemings staan inderdaad op die drempel van 'n revolusie wat die tradisionele markte totaal en al gaan laat verander.

In Desember 1998 het Fortune Magazine die volgende voorspelling gemaak oor die internet: *"The internet will change the relationship between consumers and producers in ways more profound than you can yet image. The internet is not just another marketing channel, it's not just a way to speed up transactions. The internet is the foundation for a new industrial order"* (Logue; 1999:22).

Tradisionele banke en finansiële instellings het nie die radikale invloed van e-handel besef nie en teen die begin van die nuwe millenium kon ondernemings globaal handel dryf via die internet en die Wêreld Wye Web. Elektroniese handel het die reël geword, eerder as die uitsondering.



Die Johannesburgse Aandelebeurs (JA) het ook sy eie internet-diens vir klein- en middelslaggrootondernemings wat beleggingskapitaal soek, die lig laat sien. Die diens staan bekend as die Emerging Enterprise Zone (EEZ), en is gemik op ondernemings met 'n jaarlikse omset tussen R200 000 en R2 miljoen en met 10 tot 200 werknemers. Die Emerging Enterprise Zone plaas ondernemings wat kapitaal soek in verbinding met diegene wat kapitaal kan verskaf.

Emerging Enterprise Zone het hul eie webadres ([www.eez.co.za](http://www.eez.co.za)) wat inligting verskaf oor ondernemings wat beleggingskapitaal soek. Rekeningkundige rekords, finansiële strukture en kapitaalbehoefte word hierby ingesluit. Kapitaalverskaffers kan op die diens inteken om inligting te verkry.

Ondernemings wat gefinansier word met private aandeelhouding of waagkapitaal is dié wat, danksy die innovering en vaardighede van hul eienaars, wel die groeipotensiaal het om beleggers van buite te lok. Die voorvereiste om dié optimisme te verweselik, is egter dat alle rolspelers in die ekonomie hulle kant moet begin bring wat opleiding, die ontwikkeling van vaardighede en die opbou van sakevernuf betref. Die uitdaging lê in beskikbaarstelling van fondse om groei in die sektor moontlik te maak. Sodoende kan entrepreneurs sakegeleenthede aangryp en dit omskep in lewensvatbare KMMO's.

## **2.6 SAMEVATTING**

In hierdie hoofstuk is daar gekyk na die rol wat entrepreneurs vervul in die huidige Suid-Afrikaanse ekonomie. Verder is die invloed van die vryemarkstelsel as voorvereiste vir entrepreneurskap bespreek. Dit is duidelik aangedui dat entrepreneurskap 'n sentrale rol speel in werkskepping en dat 'n vryemarkstelsel onontbeerlik is vir werkskepping. Die identifisering, aanmoediging en ontwikkeling van entrepreneurs hou vir enige land groot voordele in.

Om begrip vir die rol en betekenis, asook die besondere probleme van die kleinsakesektor te hê, verg algemene eenstemmigheid oor wat inderdaad as 'n KMMO beskou behoort te word. Die kleinsakesektor beskik ongetwyfeld oor unieke kenmerke en kan tereg die vergestaltung van die vryemarkstelsel gesien word. Die kleinsaak is buigbaar en aanpasbaar en vervul 'n sosio-ekonomiese rol, maar bied ook toetredingsmoontlikhede tot die sakewêreld.

Die mislukningskoers van KMMO's is relatief hoog. Bykans sonder uitsondering kan kleinsakemislukkings aan die menslike faktor toegeskryf word. Bestuursonbekwaamheid, gemanifesteer in faktore soos gebrekkige bestuursinligting, ondoelmatige beplanning, onbevredigende finansiële bestuur en swak beheer, is vir meer as 40% van alle mislukkings verantwoordelik, en 36% van mislukkings as gevolg van gebrek aan bestuursondervinding.

Die plan om met 'n eie onderneming te begin sal nie verweselik kan word tensy daar fondse beskikbaar is om dit 'n werklikheid te maak nie. Dit is veral hier waar kommersiële banke 'n belangrike rol te speel het in 'n adviserende hoedanigheid aan hulle kliënte. Om kapitaal te bekom, verg onderhandelinge deur kliënt en sy bank. Soos reeds gemeld, is kapitaal die stukrag agter die aanvanklike idee van die entrepreneur, en die voertuig waarmee die droom 'n werklikheid gemaak kan word.

Verskillende finansieringsinstrumente is bespreek wat deur die entrepreneur gebruik kan word om aan hulle kapitaalbehoefte te voorsien. So bestaan daar ook vele professionele instansies wat in 'n adviserende hoedanigheid vir KMMO's hulp sal verleen met die opstel van besigheidsplanne en verkryging van finansiering.