

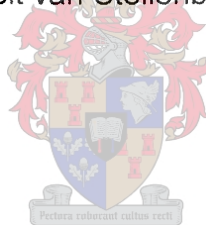
KRITIESE SUKSESAKTORE VIR ENTREPRENEURSUKSES IN KLEIN- EN
MEDIUMSAKEONDERNEMINGS MET SPESIFIEKE VERWYSING NA DIE
WESKUSSTREEK VAN SUID-AFRIKA

deur

GIZELLE STRYDOM

Werkstuk ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die
Magistergraad in die Handelwetenskappe (Ondernemingsbestuur) aan die
Universiteit van Stellenbosch

Studieleier: Dr R. C. O'Neill



Stellenbosch
November 2000

**Kritiese suksesfaktore vir
entrepreneursukses in klein- en
mediumsakeondernemings met
spesifieke verwysing na die
Weskusstreek van Suid-Afrika**

Gizelle Strydom

VERKLARING

Ek, die ondergetekende, verklaar hiermee dat die inhoud van hierdie werkstuk my eie oorspronklike werk is wat nog nie vantevore in die geheel of gedeeltelik by enige ander universiteit ter verkryging van 'n graad voorgelê is nie.

SAMEVATTING

KRITIESE SUKSEFAKTORE VIR ENTREPRENEURSUKSES IN KLEIN- EN MEDIUM SAKEONDERNEMINGS MET SPESIFIEKE VERWYSING NA DIE WESKUSSTREEK VAN SUID-AFRIKA

Tans is die bevolkingsaanwas in Suid-Afrika hoër as wat die toename in die skepping van werksgeleenthede is. Tradisionele bronne vir werkskepping, soos groot sakeondernemings en staatsdepartemente, kan nie voldoende werksgeleenthede skep om die toename in werkloosheid teë te werk nie. 'n Belangrike komponent in die regering se poging om die werkloosheidprobleem aan te spreek, behoort 'n fokus op die ontwikkeling van entrepreneurskap te wees. 'n Studie wat deur Bartlett en Rangelova in Bulgarye gedoen is, toon duidelik dat klein- en mediumsakeondernemings 'n bydrae tot werkverskaffing lewer. Bulgarye, soos Suid-Afrika, is ook die prooi van 'n hoë werkloosheidsyfer (1997: 330). Kleinsakeondernemings word beskou as die natuurlike deurgang vir die entrepreneur tot die sakewêreld en dit sou net logies wees om pogings om entrepreneurskap aan te moedig, op die ontwikkeling van klein sakeondernemings te fokus.

In wese kan entrepreneursaktiwiteite beskou word as 'n aanvanklike plaaslike verskynsel wat geleidelik uitbrei na die groter ekonomiese sektor. Navorsing suggereer, derhalwe, dat 'n grootskaalse gebeurtenis binne plaaslike konteks kan lei tot 'n toename in entrepreneursaktiwiteite. Die ontwikkeling van die Saldanha Staal-projek kan beskou word as sodanige gebeurtenis in die Weskusstreek. Hierdie projek het onvermydelik tot 'n toename in entrepreneursaktiwiteite gelei wat in die vestiging van verskeie formele en informele sakeondernemings gemanifesteer het.

Na voltooiing van die projek het min van die ondernemings egter bly voortbestaan. Dit laat die vraag ontstaan of dit die potensiële geleentheid van hierdie grootskaalse gebeurtenis, eerder as die langtermyn mark is wat hierdie ondernemingsbesluite geïnisieer het. In hierdie studie sal daar van die standpunt

uitgegaan word dat die ondernemings wat die grootskaalse gebeurtenis oorleef het, die is wat die resultaat van langtermyn markoorwegings was en gekenmerk is deur kritiese suksesfaktore onderliggend aan 'n entrepreneursbesluit. Die doel van hierdie navorsing is om te bewys dat die kritiese suksesfaktore vir entrepreneursukses 'n belangriker rol in die uiteindelijke sukses en oorlewing van 'n onderneming speel as die opportunistiese entrepreneursgedrag wat slegs deur 'n grootskaalse gebeurtenis aangevuur is. Om die hipotese te toets sal daar 'n vergelyking getref word tussen die kritiese suksesfaktore vir entrepreneursukses van ondernemings wat in afwagting van die grootskaalse gebeurtenis begin is en nog bestaan, en dié van ondernemings wat in die tien jaar periode voor die verwagte gebeurtenis begin is en nog bestaan.

ABSTRACT

CRITICAL SUCCESS FACTORS FOR ENTREPRENEURIAL SUCCESS IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMME'S) WITH SPECIFIC REFERENCE TO THE WEST COAST REGION OF SOUTH AFRICA

At present the population in South Africa continues to grow at a higher rate than the rate of job creation. Traditional sources of job creation, such as large enterprises and state departments, are unable to provide enough jobs to combat the increasing rate of unemployment. An important component of the government's effort to address the unemployment problem, should be the emphasis on the development of entrepreneurship. In a study done in Bulgaria by Bartlett and Rangelova the contribution of small business to job creation became clear. Bulgaria, like South Africa, is also plagued by a high rate of unemployment (1997: 330). As the small business is seen as the natural port of entry for the entrepreneur to the business world, it would only be logical if efforts to encourage entrepreneurship are focussed on small business development.

In essence entrepreneurial activity can be regarded initially as a local phenomenon which then spreads to the larger economy. In this regard research suggested that a mega event in a local context might result in an increase in entrepreneurial activity. The development of the Saldanha Steel project could be seen as an example of such a mega event in the West Coast region. This event inevitably led to an increase in entrepreneurial activity, which manifested in the establishment of many formal and informal businesses.

At the completion of the project, however, few businesses survived. This raises the question whether the opportunity perceived by the mega event rather than the market on the long term initiated the decision to start-up. In this study it will be argued that the businesses that survived the so-called mega event were started as a result of long-term market considerations characterized by the critical success factors underlying an entrepreneurial decision. The objective of this research is to prove that the critical factors for entrepreneurial success play a more important role in eventual success and survival of the enterprise than the

opportunistic entrepreneurial behavior sparked by a mega event only. Consequently the critical success factors for entrepreneurial success of businesses established in anticipation of the mega event that survived and surviving businesses established in the ten year period prior to the mega event, will be compared in order to test the hypothesis.

Geldelike bystand vir hierdie navorsing deur die Instituut vir Navorsingsontwikkeling van die Universiteit van Stellenbosch, word hiermee erken. Menings in hierdie werk uitgespreek of gevolgtrekkings wat gemaak is, is die van die outeur en moet nie aan die Instituut vir Navorsingsontwikkeling, of die Universiteit van Stellenbosch, toegeskryf word nie.

OPGEDRA AAN MY MAN, GLEN, EN OUERS, ANDRÈ EN MAGDEL KRUGER

DANKBETUIGINGS

Ek wil graag my opregte dank en waardering uitspreek teenoor die volgende instansies en persone waarsonder die voltooiing van die werk onmoontlik sou wees.

- Die Here wat aan my deursettingsvermoë en geduld gegee het.
- Dr Charles O'Neill vir sy waardevolle en onvermoeide onderskraging.
- Die kleinsakeondernemings aan die Weskus wat bereid was om deel uit te maak van die studie.
- Die Fakulteit Krygskunde vir die akademiese onderbou wat ek as student daar ontvang het.
- Dr Theunis Kotze van die Departement Statistiek vir sy bydrae.
- Mev Miems Cilliers vir haar bydrae ten opsigte van die statistiese verwerking van data.
- Aan al my vriende en kollegas vir hul belangstelling en aanmoediging.
- Ten slotte aan my man, Glen, vir al sy liefde en ondersteuning en my ouers, André en Magdel Kruger, vir hul positiewe voorbeeld en dryfkrag wat ook in my lewe neerslag gevind het.

INHOUDSOPGAWE

BLADSY

HOOFSTUK 1

DIE BYDRAE VAN KLEIN- EN MEDIUMSAKEONDERNEMINGS TOT DIE EKONOMIE

1.1	Inleiding	1
1.2	Bydrae van die Kleinsakesektor tot ekonomiese ontwikkeling	2
1.3	Entrepreneurskap en plaaslike ontwikkeling	7
1.4	Oorvleueling tussen klein en groot sakesektore	11
1.5	Samevatting	12

HOOFSTUK 2

KRITIESE SUKSEFAKTORE VIR DIE ENTREPRENEUR

2.1	Inleiding	14
2.2	Die karaktereienskappe van die entrepreneur	15
	2.2.1 Sielkundige karaktereienskapbenadering	15
	2.2.2 Sosiale Gedragsbenadering	15
2.3	Die besigheidsvaardighede van die entrepreneur	19
2.4	Hulpbronne benodig vir 'n suksesvolle onderneming	23
2.5	Wat beteken sukses vir die entrepreneur?	25
2.6	Redes vir mislukking in besigheid	26
2.7	Samevatting	27

HOOFSTUK 3 NAVORSINGSMETODE

3.1	Inleiding	29
3.2	Steekproef	30
3.3	Meetinstrumente	31
3.3.1	Demografiese vraelys	32
3.3.2	Entrepreneursprofiel	42
3.3.3	Kritiese suksesfaktorvraelys	45
3.4	Samevatting	46

HOOFSTUK 4 RESULTATE

4.1	Inleiding	47
4.2	Statistiese Prosedures	47
4.3	Rapportering van resultate	47
4.3.1	Demografie van die steekproef	47
4.3.2	Invloed van die Saldanha Staal-projek	55
4.3.3	Uitvoerbaarheidstudies	65
4.3.4	Ouers van Entrepreneurs in Besigheid	68
4.3.5	Interne motiveringsfaktore vir entrepreneurs om ondernemings te begin	68
4.3.6	Kritiese suksesfaktore vir kleinsake: Persepsies van Weskus entrepreneurs	74
4.4	Samevatting	76

HOOFSTUK 5 GEVOLGTREKKINGS

5.1	Inleiding	78
5.2	Invloed van Saldanha Staal	78
	5.2.1 Aanbevelings	80
5.3	Entrepreneurseienskappe	80
	5.3.1 Aanbevelings	81
5.4	Kritiese suksesfaktore	82
	5.4.1 Aanbevelings	83
5.5	Beperkings van die studie	83
5.6	Verdere navorsing	83
5.7	Samevatting	84
	Bibliografie	85
	BYLAE A: FINALE VRAELYS	90

LYS VAN FIGURE

Figuur	Titel	Bladsy
1.1:	Interaksie tussen omgewingsfaktore en entrepreneursgebeure	8
1.2:	Saldanha Staal as sneller vir entrepreneursgebeure	9
2.1:	Die entrepreneur en die entrepreneursproses	17
2.2:	Die stadiums van entrepreneurskap	18
4.1:	Tipes ondernemings in sektorkaart vorm	49
4.2:	Positiewe invloed van Saldanha Staal se boufase	59
4.3:	Negatiewe invloed van Saldanha Staal na April 1999	60
4.4:	Uitvoerbaarheidstudies sektorkaart	66

LYS VAN TABELLE

Tabel	Titel	Bladsy
3.1:	Profiel van die Entrepreneur	44
4.1:	Ondernemingstipe en jaar van ontstaan	47
4.2:	Eerste-eienaarstipe ondernemings	50
4.3:	Nie-eerste eienaarstipe ondernemings	50
4.4:	Besighede per jaar per bedryf: 1964-1993	53
4.5:	Besighede per jaar per bedryf 1994-1999	54
4.6:	Invloed van Saldanha Staal op besluit	55
4.7:	Verbandhoudende industrieë as motivering	56
4.8:	Intuisie	57
4.9:	Verandering in hoeveelheid werkers	58
4.10:	Entrepreneursprofiel 1964-1993	61
4.11:	Entrepreneursprofiel 1994-1999	62
4.12:	Uitvoerbaarheidstudies per bedryf	65
4.13:	Eerste-eienaars en nie-eerste eienaars– uitvoerbaarheidstudies	66
4.14:	Ouers wat 'n onderneming besit het	68
4.15.1:	Faktor 1: Persoonlike Onafhanklikheid	69
4.15.2:	Faktor 2: Finansiële beloning	69
4.15.3:	Faktor 3: Behoefte aan Prestasie	70
4.15.4:	Faktor 4: Professionele vervulling	70
4.15.5:	Faktor 5: Belangstellingsveld	71
4.15.6:	Faktor 6: Markvraag	71
4.15.7:	Faktor 7: Persoonlike redes	72

4.15.8:	Faktor 8: Vermyding van werkloosheid	72
4.16:	Uitvoerbaarheidstudies per bedryf	73
4.17:	Kritiese suksesfaktore vir entrepreneurs aan die Weskus	75

LYS VAN DIAGRAMME

Diagram	Titel	Bladsy
4.1:	Eerste-eienaargroep teenoor nie-eerste eienaargroep	51
4.2:	Samestelling van Entrepreneursprofiel	62

HOOFSTUK 1

DIE BYDRAE VAN KLEIN- EN MEDIUMSAKEONDERNEMINGS TOT DIE EKONOMIE

1.1 Inleiding

In die hoofstuk sal die klem lê op die bydrae van kleinsakeondernemings tot ekonomiese ontwikkeling en die rol wat die kleinsakesektor speel in die ekonomie. Kleinsake, soortgelyk aan groot sakeondernemings, opereer in 'n groter omgewing. As gevolg van hierdie feit kan groot gebeurtenisse 'n invloed hê op beide die klein-en grootsakesektors. In ag genome die situasie aan die Weskus waar groot investeringsinisiatiewe, soos die bou van Saldanha Staal in 1995, voorgekom het, kan dit 'n merkwaardige effek hê op die kleinsakesektor in die betrokke omgewing. Die versuiming om viskwotas toe te ken in 1998-1999 kan ook uitgelig word as 'n gebeurtenis wat 'n aansienlike invloed gehad het op die vissersgemeenskap aan die Weskus asook plaaslike kleinsake. Die derde merkwaardige invloed is "cashing-out" soos deur Faith Popcorn genoem in 'n boek deur Kotler (Kotler, 1997:148). Dit verwys na die beweging van mense na plattelandse gebiede om 'n rustiger lewe te lei.

Gedurende die tweede Nasionale Konferensie oor Kleinsake het die sentrale regering dit duidelik gemaak dat hulle die ontwikkeling van die kleinsakesektor ondersteun: "Entrepreneurs need government to create infrastructure and a framework of regulations. Government needs entrepreneurs to identify opportunities and implement creative ideas" (Mandela, 1997, 2).

Die sentimente uitgespreek deur die vorige Suid-Afrikaanse leier lê klem op die prioriteit wat gegee word aan die kleinsakesektor. Die ontwikkeling van die kleinsakesektor is egter afhanklik van entrepreneurs. Entrepreneurskap word omskryf as die optrede van 'n inisieerder, afgelei van die Franse term *entreprendre*, wat beteken om "te onderneem, geleenthede na te jaag, behoeftes te vervul deur innovasie en die begin van besighede" (Burch, 1986:4)

Deur die skep en benutting van geleenthede, toepassing van verbeelding, deursettingsvermoë, leierskap, en deur aan te dring op 'n hoë vlak van etiek en regverdige handel, streef suksesvolle entrepreneurs na langtermyn lewensvatbaarheid. In gekompliseerde prosesse skep en allokeer hulle waarde en voordele aan individue, groepe, organisasies en die gemeenskap (Timmions, 1994:v).

Die menigte kleinsakeondernemings en die gees waarin hulle besigheid doen hervorm ekonomieë en markte rondom die wêreld (Byrne, 1995:xv). Dit is nie net waar vir verwesterde lande nie, maar ook vir derdewêreld lande soos Suid-Afrika. Die suksesvolle kleinsake van vandag is innoverend, rats en beweeg naby aan die kliënt (Byrne, 1995:x). Die dinamiese aard van die besigheidsomgewing plaas druk op entrepreneurs om voortdurend aan te pas by 'n veranderende omgewing.

1.2 Bydrae van die Kleinsakesektor tot ekonomiese ontwikkeling

In die grootste ekonomieë in die wêreld – die VSA, Japan en Duitsland, maak die klein- en mediumsakesektor sestig persent of meer uit van die ekonomie (Anon, 1994:1). Dit is 'n aanduiding van die belangrikheid van die klein- en mediumsakesektor in die ekonomieë van die lande, asook die belangrike rol wat die firmas in die ekonomie speel. Meer as vyf en negentig persent van ondernemings in Suid-Afrika kan geklassifiseer word as klein- of medium ondernemings, formeel of informeel (Anon, 1994:7).

Die bydrae van kleinsake tot ekonomiese ontwikkeling kan gesien word in die volgende aspekte. In die eerste instansie is kleinsake en voornemende entrepreneurs die hoofbron van nuwe idees en uitvindings. Tweedens word meervoudige kleinsake benodig om groot sakeondernemings in staat te stel om te fokus op hul kern bevoegdhede (Baumbach, 1981:10).

Die vereiste van die gemeenskap om 'n ekonomie te hê wat groei, is krities vir die verbetering van die lewenskwaliteit van die land se burgers (Lombard en

Vosloo, 1994:5). Daar word gesoek na 'n formule vir positiewe ekonomiese groei. Ondernemingsgees, gebaseer op die kreatiewe energie van entrepreneurs word nou erken as deel van die formule. Suid-Afrika se bevolking groei teen 2,7%, daarom word 'n eweredige ekonomiese groei benodig om die inkomste en belastingbasis te skep vir die sosio-kulturele, infrastruktuur en ander dienste benodig vir die menslike ontwikkeling van die groeiende getalle Suid-Afrikaanse burgers (Lombard en Vosloo, 1994:6). As gevolg van die hoë bevolkingsgroei is dit krities dat nuwe ekonomiese aktiwiteit gegenerer word om nuwe indiensnemingsgeleenthede te skep in ontwikkelende lande (O'Neill, Terblanche, Keyter, 1997:6).

In Suid-Afrika het die gaping tussen bevolkingsgroei en ekonomiese groei toenemend vergroot. Dit lei tot 'n toename in werkloosheid wat lei tot armoede en op sy beurt die vlakke van kriminaliteit en geweld tot onaanvaarbare vlakke laat eskaleer (Anon, 1994:5) (Luke, 1995:152). As daar meer spesifiek gekyk word na die Weskaap was die arbeidsabsorpsie kapasiteit van die formele ekonomie in die streek vir die tydperk 1980-1992 56,9% en werkloosheid in die provinsie het gegroei teen 'n gemiddelde jaarlikse koers van 12,8% oor die tydperk (Loots en Craig, 1995:12).

Indien entrepreneurskap gesien word as 'n produksiefaktor kan 'n toename in die faktor lei tot verligting van die werkloosheidsituasie. Per slot van sake is dit die entrepreneur wat al die faktore van produksie in beweging bring. Volgens Kirzner speel die entrepreneur selfs 'n groter rol. Hy stel dit dat markpryse nie ewilbriumpryse is nie en dat dit nie net vraag- en aanbod-faktore is wat die prys van 'n kommoditeit bepaal nie, maar die entrepreneur wat informasie ongelykmatighede ontdek en deur die inisiatief te neem, lei hy/sy die mark tot 'n ewilbrium (Ripsas, 1998:109). Dit impliseer dat entrepreneurskap 'n hulpbron is wat grootliks bydra tot die produksie van goedere en dienste, indien nie selfs die produksie daarvan veroorsaak nie. Op hierdie manier veroorsaak entrepreneurs die skepping van werksgeleenthede. Om hierdie rede moet entrepreneuriese kwaliteite aangemoedig en gekweek word (Anon, 1994:6). Tradisioneel word werkloosheid gesien as 'n werkskeppingsprobleem, maar die

verantwoordelikheid vir 'n sinvolle bestaan berus tog gedeeltelik ook by die individu (Swart, 1993:17). Gedeeltelik word werkloosheid dan in hierdie geval gesien as 'n selfhandhawingsprobleem en daarom word die individu aangespoor om sy eie welvaart te genereer en entrepreneurskap word 'n gedeeltelike oplossing vir die werkloosheidsprobleem (Swart, 1993:18).

Entrepreneurskap is die hoofvoertuig vir die fasilitering van groei in die informele sektor ondernemings met realistiese besigheidsuitsigte asook toekomstige groei en hoër lewenstandaarde (Luke, 1995:149). Deur die skepping van nuwe besighede dien hulle as inspuiting in die ekonomiese sisteem. Indien entrepreneurs ontmoedig word, sal dit in die langtermyn tot nadeel wees van die groter gemeenskap (Schein, 1994:87). Prof Piet Moolman (1990:13) was in 1990 reeds van mening dat "Die tekort aan geskoolde arbeid en entrepreneurs is so ernstig dat dit as een van die belangrikste beperkings van ekonomiese ontwikkeling beskou kan word."

Die kleinsakeonderneming word dikwels beskryf as die natuurlike tuiste vir entrepreneurskap omdat dit die ideaal vir entrepreneurs om hulle innoverende idees prakties toe te pas. Volgens Casson (1982, 16) in sy boek "The Entrepreneur- an Economic Theory, stel hy dit dat daar geen aanvaarbare verklaring is vir die ekonomiese funksie van die entrepreneur nie. Die behoefte om die leemte in ekonomiese teorie te vul raak duidelik as daar gekyk word na die redes vir ekonomiese sukses of mislukking volgens Lombard en Vosloo. **"The reasons for success or failure of an enterprise is crucial to an understanding of the growth of the "firm" the generation of income and, ultimately, the process of economic development"** (Lombard en Vosloo, 1994:10). Daarom is entrepreneurskap van besondere belang as volgehoue groei die oogmerk is.

Adam Smith het die entrepreneur nie gesien as 'n hoof rolspeler in ekonomiese aktiwiteit nie, volgens hom het die entrepreneur kapitaal verskaf, maar nie 'n leidende of rigtinggewende rol gespeel nie (Baumback, 1975:23). Volgens Taslim is die rol wat die entrepreneur gespeel het in kleinsake en ekonomiese ontwikkeling vir 'n lang tyd grootliks geïgnoreer. Tot onlangs is

dit algemeen aanvaar dat groei en ontwikkeling in ontwikkelende lande toe te skryf is aan sentrale beplanning waarin die staat 'n groot rol speel (Taslim, 1995:962). Volgens Taslim is dit eers veel later dat daar 'n korrelasie gemaak is tussen vrye-mark gebaseerde ontwikkeling en sukses van privaat ondernemings wat direk verband hou met die sukses van entrepreneurs (Taslim, 1995:962).

In 'n besprekingsdokument van die Verenigde Nasies Konferensie vir Handel en Ontwikkeling, bevind Richard Kozul Wright en Paul Rayment dat Entrepreneurskap nog altyd deel was van 'n tradisie van groei dinamiek en ekonomiese vooruitgang (Kozul- Wright and Rayment, 1995:12). Dit is duidelik dat entrepreneurskap fokus plaas op die groot rol wat persoonlike vermoëns speel in die proses van ekonomiese ontwikkeling. Entrepreneurs bring hulpbronne bymekaar vir effektiewe aanwending en lewer so 'n bydrae tot die produktiwiteit van die produksiefaktore. Die feit dat entrepreneurskap as 'n verskynsel voorkom en self-indiensneming 'n werklikheid word as gevolg daarvan, is 'n wonderwerk vir werkskepping (Jennings, 1994:298) (Ripsas, 1998:103). Voeg hierby die aard van entrepreneurskap wat bepaal dat dit nie noodwendig op nasionale vlak nie, maar plaaslik realiseer en dit maak 'n wenresep vir volgehoue ontwikkeling in omgewings waar entrepreneurs inspirasie en geleenthede identifiseer (O'Neill, Terblanche, en Keyter, 1997:6). Die ontstaan van nuwe en suksesvolle besighede is die sleutel tot ekonomiese groei, maar vind nie plaas in isolasie nie. Daarom word die ontstaan beïnvloed deur faktore in die groter ekonomie. Entrepreneurs is dus afhanklik van die geleenthede en innovasie moontlikhede wat bestaan op grond van die potensiaal van die omgewing. Entrepreneurs moet egter die geleenthede raaksien om die uitdaging op te neem (Krueger en Brazeal, 1994:91). Dit is duidelik dat entrepreneurs tot 'n groot mate beïnvloed word deur die omgewing wat die regering, plaaslike ondernemings en die gemeenskap insluit. Hierdie rolspelers kan 'n direkte invloed hê op die sukses van die onderneming.

Volgens Spilling is die entrepreneurskapasiteit van die streek ook van belang. Hy beskou die entrepreneuriese sisteem as bestaande uit verskeie elemente,

akteurs, die rolle wat die akteurs speel, instellings asook omgewingsfaktore. Dit blyk dat 'n groot hoeveelheid akteurs asook 'n diverse ondernemingsstruktuur belangrik is vir die entrepreneur se prestasie in die spesifieke streek (Spilling, 1996:92). Die lewenstandaard van 'n gemeenskap kan slegs verbeter deur 'n toename in uitvoer na ander gemeenskappe of deur die toename in produksie sodat invoere vanaf ander gemeenskappe afneem. Deur die skep van produkte en dienste kan entrepreneurs die proses inisieer. As gevolg hiervan word die gebruik van entrepreneurskap as instrument vir die bereiking van ekonomiese groei in 'n streek gesien as 'n voorkeursopsie (O'Neill, Terblanche en Keyter, 1997:7). Dit is onrealisties om te verwag dat die formele ekonomie genoeg werk kan skep vir al die werksoekers in die volgende dekade. Entrepreneurskap kan 'n belangrike rol speel in die verband deur die skep van ondernemings en self-indiensneming. Die oplossing is bekostigbaar en nie nadelig vir die ekonomie van 'n ontwikkelende land nie.

Die invloed wat die regering op entrepreneurskap het kan nie ontken word nie. Die regering het 'n verantwoordelikheid teenoor entrepreneurs om die omgewing te skep waarin entrepreneurs kan floreer, deur die implementering van toepaslike beleide en ondersteuningsprogramme. Dit sou impliseer dat regerings aktief betrokke moet raak by die ontwikkeling van 'n entrepreneurskultuur en die ondersteuning van entrepreneurs. Ontwikkelende lande het 'n verskeidenheid meganismes al suksesvol gebruik om entrepreneurskap aan te moedig. Die meganismes sluit in selektiewe beskerming, beheer oor krediettoekenning, beperkte uitbreiding van kapasiteit. Die gebruik van die meganismes het voordele en nadele, dit kan ontwikkeling stimuleer deur die verskuiwing van hulpbronne na areas van vinnige groei, maar die poging lê klem op die soeke na herverspreidingsaktiwiteite en nie kreatiewe aktiwiteite nie. In die langtermyn kan die gebruik van die meganismes die groeipotensiaal van die streek ondermyn (Kozul-Wright en Rayment, 1995:14). Die gebruik van die meganismes en aktiwiteite om entrepreneurskap te ondersteun moet gedoen word met inagneming van die staat wat dit moet implementeer se vermoë. Kwessies van werkloosheid en werkskepping is hoog op die agenda van

beleidmakers in lande reg oor die wêreld. Erkenning van die bydrae wat klein- en mediumsake kan maak tot die werkskepping en ekonomiese groei is uiters belangrik (Anon, 1994:2).

Entrepreneurskap word in direkte verhouding gesien met innovasie. Entrepreneurs innoveer, maar dra ook by tot leierskap, bestuur, ekonomiese en sosiale vernuwing, werkskepping, mededinging en streeksontwikkeling (Timmons, 1994:4). Die studie van entrepreneurskap in 'n land soos Suid-Afrika is moeilik as gevolg van die verskille in streke se entrepreneurspotensiaal. Dit is eenvoudiger om na entrepreneurskap in 'n spesifieke streek te gaan kyk en die toename of afname in entrepreneursaktiwiteite te bestudeer.

1.3 Entrepreneurskap en plaaslike ontwikkeling

Volgens Arzeni en Pellegrin lê die antwoord vir hoë werkloosheid en lae ekonomiese groei in die ontwikkeling van entrepreneurskap en gedesentraliseerde besluitneming van die beleidmakers (Arzeni en Pellegrin 1997:27). In die Weskus is die ontwikkeling van kleinsake ook van belang vir die groot ondernemings soos Saldanha Staal. Die bestaan van die Weskus Ontwikkelingsentrum, befonds deur Saldanha Staal, is die bewys van hul toegewydheid om die kleinsakesektor te ondersteun.

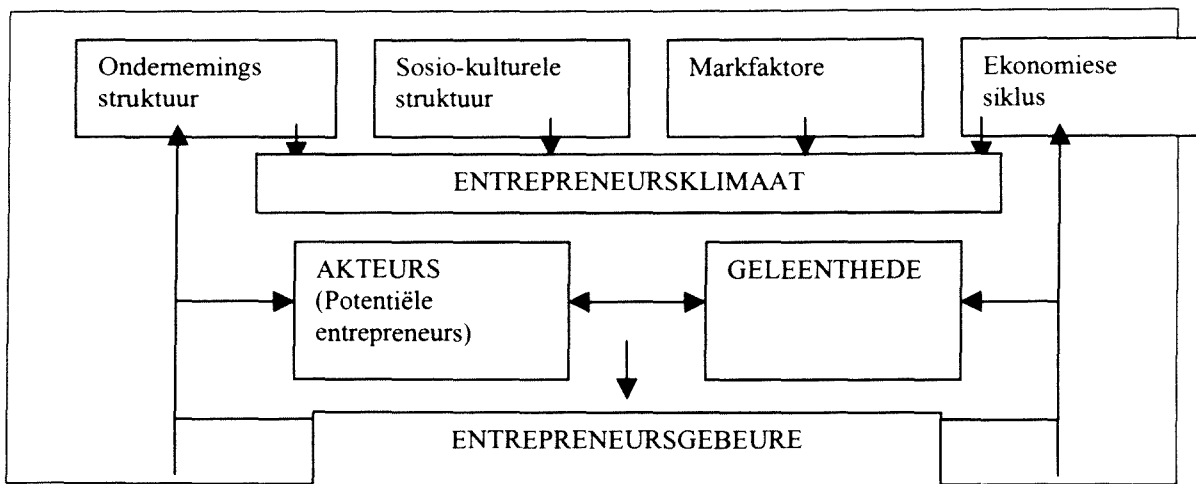
Suid-Afrika het 'n ekonomiese ontwikkelingstrategie geïmplimenteer waar daar gekonsentreer word op spesifieke streke in die land. Die Weskaap is een van die streke. Sommige streke bied meer geleentheid vir die vestiging van suksesvolle kleinsake. Die redes waaraan die voorkeur aan sekere streke toegeskryf kan word, bly uiteenlopend, dit kan, byvoorbeeld, die omgewing wees, eienskappe van die bevolking of die infrastruktuur wat entrepreneurs beter uiting laat gee aan hul vaardighede en geleentheid laat aangryp (Deakins, 1996:15).

Spilling het 'n model ontwikkel vir die interaksie tussen omgewingsfaktore en entrepreneuriese gebeure. Die Entrepreneuriese sisteem bestaan uit alle

ekonomiese akteurs en omgewingsfaktore wat in 'n geografiese area bestaan. Die kwaliteit en kapasiteit van die entrepreneuriese sisteem word bepaal deur die hoeveelheid akteurs met entrepreneursondervinding en potensiaal (Spilling, 1996:95).

Figuur 1.1: Interaksie tussen omgewingsfaktore en entrepreneursgebeure

Bron: Soos aangepas van Spilling (1996:93)



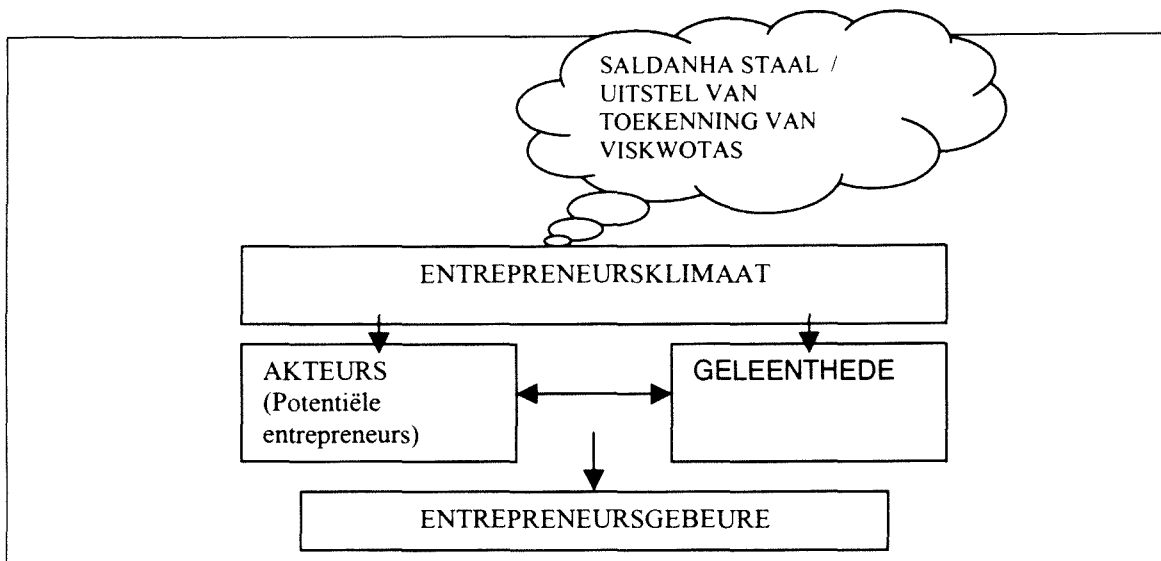
Uit Figuur 1.1 kan afgelei word dat daar mikro-, mark- en makro-omgewingsfaktore is wat die entrepreneursklimaat en die prestasie van entrepreneurs wat op geleentheid reageer, beïnvloed. Die faktore waarna verwys word, is slegs enkele elemente wat 'n invloed kan hê op entrepreneursgebeure. Soos wat die ekonomiese siklus 'n invloed het op entrepreneursgebeure kan politieke onstabiliteit ook 'n invloed hê, dus kan die figuur nie gesien word as 'n definitiewe aanduiding van alle omgewingsfaktore wat 'n invloed kan hê op entrepreneursgebeure nie, maar slegs as 'n riglyn. In die oorspronklike model ontwikkel deur Spilling is daar geen verwysing na markfaktore nie. Om markfaktore te ignoreer sal skadelik wees vir die langtermyn sukses van die onderneming. Die term, mark, volgens Cronje, Du Toit, Mol en Van Reenen(1997:62), bestaan uit mense met spesifieke behoeftes wat manifesteer in sekere gedrag om die behoeftes te bevredig. Dit sou impliseer dat 'n onderneming ag moet slaan op die kliënt se behoeftes

en koopkrag wat hy wil dien om suksesvol te kan funksioneer, of wat selfs voor die onderneming begin word, oorweeg moet word.

Spilling verwys na die Winterspele, gehou in Noorweë in 1994, as 'n sneller wat die entrepreneursklimaat in die streek geaffekteer het en uiteindelik die ontstaan van ondernemings tot gevolg gehad het (Spilling, 1996:96). Dit kan ook toegepas word op die Weskus van Suid-Afrika en die ontwikkeling van Saldanha Staal en ondersteunende industrieë.

Figuur 1.2: Saldanha Staal as sneller vir entrepreneursgebeure

Bron: Soos aangepas uit Spilling (1996:96).



Figuur 1.2 is 'n aanpassing op Figuur 1.1. Die entrepreneursklimaat is vervang met die gebeurtenis wat gelei het tot die ontwikkeling van 'n entrepreneursklimaat wat geleenthede skep vir groei, 'n mark vir produkte en dienste en die vestiging van ondernemings in die omgewing. In dié geval is die gebeurtenis die bou van die Saldanha Staalaanleg en ondersteunende industrieë. Die uitstel van die toekenning van viskwotas kon ook tot die totstandkoming van meer ondernemings aanleiding gegee het. Hierdie stimuli kon tot positiewe veranderinge gelei het in die mikro-, mark- en makro-omgewings wat entrepreneursgebeure stimuleer. Uitvoerbaarheidstudies wat onderneem is voor die "mega-gebeurtenis", soos wat Spilling daarna verwys,

moet bepaal of daar 'n mark is vir die spesifieke produk of diens. Weer eens word daar gefokus op die markomgewing.

Volgens Harrison word groei nie gegeneer deur kleinsake nie, maar deur groot ondernemings in 'n omgewing. Die kleinsake in dieselfde omgewing is afhanklik van die besluite van die bestuur van die groot sakeonderneming (Harrison, 1994:146). Hieruit kan afgelei word dat kleinsake-aktiwiteite met ander woorde wel gegeneer word vanuit groot sakeondernemings en afhanklikheid eintlik dan wedersyds voorkom. Harrison stel dit dat kleinsake 'n funksie is van die effektiewe produksiestrategie van groter ondernemings, en dit ondersteun die teorie van klimaatskepping in 'n groot mate (Harrison, 1994:150).

Timmons in sy boek "New Venture Creation", gebruik as sy vertrekpunt, geleentheid, die kliënt, die mark en die industrie wat 'n invloed het op suksesvolle entrepreneurskap (Timmons, 1994:96). Die benadering kan in verhouding gebring word met die model van Spilling en die invloed van die "mega-gebeurtenis", want die gebeurtenis skep geleenthede en lei tot veranderings in die mark- en kliëntebasis. Eerstens kan kliënte 'n marknis identifiseer vir 'n produk of diens wat aan 'n belangrike behoefte van die kliënt voldoen en waarde vir die kliënt toevoeg of skep. In die geval van Saldanha Staal het daar kliënte behoeftes ontstaan wat die mark nie op daardie stadium kon bevredig nie. Kliënte is toeganklik vir 'n produk of diens wat hul behoeftes bevredig as daar geen bestaande lojaliteit tot 'n bestaande produk of diens is nie as gevolg van die totale tekort daaraan in die mark. Die verantwoordelikheid van Saldanha Staal om kontraktueel plaaslike produkte en dienste te gebruik, het die feit gekomplimenteer. Tweedens is markstruktuur ook van belang, faktore soos hoeveelheid kopers, grootte, verspreiding van verkopers, gedifferensieerdheid van produkte, bestaande kompetisie, koste-omstandighede en prysensitiwiteit van die mark, is in die opsig belangrik. Aangesien daar nie baie kompeteerdere aan die Weskus was nie, is geleenthede geskep vir nuwe toetreders tot die groeiende mark.

Derdens is markgrootte van belang aangesien 'n aantreklike nuwe onderneming vestig in 'n mark wat groot genoeg is en steeds groei en waar 'n klein markaandeel 'n beduidende toename in verkoopsvolume kan toon. 'n Vierde aanduiding van 'n geleentheid in die mark is 'n mark wat reeds teen volle kapasiteit funksioneer waar vraag vir die produk bestaande kapasiteit oortref. Die skielike groei van die mark aan die Weskus het veroorsaak dat vraagaanbod in sekere produkte en dienste oortref het. Dit het aanleiding gegee daartoe dat die Weskus een van die vinnigste groeiende ekonomieë het, 3,2% teenoor die Weskaapstreek se koers van 1,9%. Dit maak die streek 'n aantreklike omgewing om 'n nuwe onderneming te vestig (Marsberg, 1996:4).

Die bogenoemde kriteria moet gesien word in verhouding met makro- en mikro-omgewingskwessies. Klem op een faktor en 'n tekort in ander kriteria kan bepalend wees vir die sukses van die onderneming. Die genoemde faktore kan verander en verandering in die faktore kan lei tot 'n totale verandering in strategie van die onderneming om sukses te verseker. Vanuit die sienings van Timmons en Spilling, in ag genome die situasie aan die Weskus van Suid-Afrika, is dit duidelik dat die ontwikkeling van 'n groot onderneming soos Saldanha Staal en ondersteunende industrieë in die streek 'n invloed kan hê op die ontwikkeling van kleinsake.

1.4 Oorvleueling tussen klein- en grootsakesektore

Dit is onvermydelik dat die ontwikkeling van 'n groot produksiefasiliteit ekonomiese newe-gevolge sal hê wat weer 'n invloed sal hê op die plaaslike en streeks-ekonomieë (Loots en Craig, 1995:1). Vir kleinsake in die betrokke area is dit belangrik om 'n geleentheid gebied te word om handel te dryf met die groter ondernemings in die omgewing. Voorbehoude vir die oprigting van Saldanha Staal aan die Weskus het ingesluit dat 'n persentasie van alle handel plaaslik sou plaasvind. Hierdie kontrak het aan plaaslike entrepreneurs die nodige geleentheid gebied om handel te dryf met die groot onderneming op grond van lokaliteit wat in hierdie geval sou kwalifiseer as 'n kompeterende voordeel. Plaaslike ondernemings is kontrakte toegeken

sonder dat markfaktore, byvoorbeeld kwaliteit en prys, 'n bepalende rol gespeel het. Die situasie dui die negatiewe invloed aan van regulasies en kontraktuele beperkings op groot ondernemings om met plaaslike kleinsake handel te dryf. Die gevolg van die situasie was 'n sporadiese groot vraag en uitbreiding van onvolhoubare kapasiteit wat in die langtermyn ondernemings se winsgewendheid gekelder het.

Vir kleinsake beteken die ontwikkeling van 'n groot plaaslike onderneming soos Saldanha Staal, finansiële invloei en gevolglik sal markaandeel kan groei indien kontrakte met die groot onderneming beklink kan word. Dit is spesifiek van toepassing in 'n kleiner streek waar daar min mededingers is en 'n beperkte aantal groot ontwikkelings in 'n geïsoleerde mark soos die Weskus. Alhoewel die vestiging van groot sakeondernemings ekonomiese groei stimuleer in 'n streek, moet dit nie beskou word as 'n langtermyn bydraer tot bestendige groei nie. Die boufase van so 'n ontwikkeling stimuleer sekere sektore van die ekonomie. Na voltooiing van die fase neem die vraag na die sektore af en slegs die basiese behoeftes van die onderneming hoef deur die plaaslike mark bevredig te word. Hierna is die ekonomie afhanklik van ondersteunende industrieë om te ontwikkel, maar die hoofinspuiting in die ekonomie is verby en ander opsies vir groei moet nou nagevolg word.

Vir die tydperk wat die projek wel in boufase is, is die groter koopkrag in die omgewing 'n inspuiting in die ekonomie. 'n Groot aantal entrepreneurs het die geleentheid aangegryp om formeel en informele ondernemings te skep om die markte te bedien wat nie in die verlede bestaan het nie, of nie deur die bestaande ondernemings bevredig kon word nie. Die arbeidsintensiewe aard van enige bouprojek veroorsaak invloei vir die tydperk waarin bouwerk plaasvind. In die langtermyn is die aanleg egter kapitaalintensief en minimum arbeid word gebruik. Die gevolg hiervan is dat die ekonomiese inspuiting en vergroting van koopkrag van korte duur is en nie groot spanderings- en kapitaaluitlegte van entrepreneurs regverdig nie.

1.5 Samevatting

In hierdie hoofstuk is daar klem gelê op die belangrikheid van die bydrae wat kleinsake maak tot ekonomiese ontwikkeling. Die formele ekonomie kan nie die groei van die bevolking absorbeer nie en daarom word die rol van kleinsake in die oplossing van die werkloosheidskrisis beklemtoon. Dit is essensieel dat die regering die ontwikkeling en groei van kleinsake, asook die entrepreneurs verantwoordelik vir suksesvolle ondernemings, ondersteun. Entrepreneurskap speel 'n integrale rol in die plaaslike ontwikkeling van 'n streek en met die toepaslike stimulerings van die makro-, mark- en mikro-omgewing sal entrepreneursaktiwiteit vermenigvuldig. Die oprigting van Saldanha Staal kan gesien word as een van die stimuli wat moontlik veroorsaak het dat die ekonomie gegroei het en 'n entrepreneursklimaat geskep is. Hierdie stimuli is ekstern en is nie alleen verantwoordelik vir die positiewe groei van die kleinsakesektor in die omgewing nie. Die entrepreneur self kan 'n bepalende invloed hê in hierdie verband. Gebaseer op literatuur en vorige studies behoort die suksesvolle entrepreneur sekere eienskappe en vaardighede te openbaar wat hom/haar onderskei van die onsuksesvolle entrepreneur. Hierdie kritiese suksesfaktore sal bespreek word in hoofstuk 2.

HOOFSTUK 2

KRITIESE SUKSESFAKTORE VIR DIE ENTREPRENEUR

2.1 Inleiding

Die entrepreneur is die kern van die kleinsakesektor en grootliks verantwoordelik vir alle vernuwende denke en idees. As gevolg hiervan is hy ook die spil waarom ekonomiese aktiwiteit gegenereer word in 'n streeksomgewing. Hierdie feit suggereer die direkte verband tussen ekonomiese ontwikkeling en die profiel van die entrepreneur self. Die omgewing van die entrepreneur bestaan uit homself wat saamgestel is uit die persoon se karaktereienskappe en -vaardighede, meer spesifiek besigheidsvaardighede, -ondervinding en die hulpbronne benodig vir die sukses van die onderneming. Die hulpbronne kan verwys na arbeid, kapitaal, ligging, plaaslike regeringsondersteuning en rou materiaal. Die hoofstuk sal fokus op die drie kategorieë van kritiese suksesfaktore wat die entrepreneur benodig.

Om in staat te wees om die kritiese suksesfaktore te bepaal in die algemeen en aan die Weskus spesifiek, is dit belangrik om die generiese eienskappe en vaardighede wat deur verskeie teoretici aan entrepreneurs toegeskryf word, te ontleed. Dit skep 'n metode van meting om te bepaal of daar 'n verskil bestaan tussen die Weskus-entrepreneur en die individu wat as 'n entrepreneur beskryf word. Daar sal eerstens gekyk word na die sielkundige karaktereienskapsbenadering wat verwys na die persoonlike karaktereienskappe van die individu. Tweedens sal aandag gegee word aan die sosiale gedragsbenadering wat klem lê op die invloed van die sosiale omgewing op die entrepreneur.

Die invloed van vorige ondervinding en opleiding op die sukses van 'n besigheid kan nie buite rekening gelaat word nie asook die besigheidsvaardighede benodig om suksesvol te funksioneer. Die entrepreneur kan nie suksesvol wees in isolasie nie. Sekere hulpbronne word benodig om die onderneming te begin en te bedryf. Selfs 'n kliëntebasis kan gesien word as 'n hulpbron, want sonder kliënte sal die besigheid nie bestaan

nie. Gedurende die beplanningsfase van die besigheid is dit alreeds duidelik dat sekere hulpbronne essensieel is vir sukses in die entrepreneur se omgewing.

'n Studie deur Taslim in 1995 stel dit dat die sukses van 'n onderneming gemeet deur winste 'n funksie is van entrepreneursvaardighede. Hy is verder van mening dat entrepreneursvaardighede, ingebore of aangeleer, 'n belangrike inset in die produksieproses uitmaak (Taslim, 1995:964).

2.2 Die karaktereienskappe van die entrepreneur

2.2.1 Sielkundige karaktereienskapbenadering

"The nuts and bolts of entrepreneurship can be studied and learned but the soul of the entrepreneur is something different altogether." (O'Neal, Atchison, 1995:4).

Sekere karaktereienskappe is deur teoretici bevind as generies in meeste entrepreneurs. Die eerste is kreatiwiteit en die behoefte om onafhanklik te wees (Byrne, 1995:xiv). Kreatiewe mense word aangetrek na entrepreneursomgewings wat meer kreatiwiteit en buigsaamheid vir hulle bied. Volgens Timmons is 'n goeie idee 'n instrument in die hande van die entrepreneur en die eerste stap om sy/haar kreatiwiteit om te skakel in 'n geleentheid (Timmons, 1994:39). Entrepreneurs wat 'n suksesvolle onderneming begin en innoverend dink, het nie almal dieselfde profiel nie, maar daar is tog sekere karaktereienskappe wat ooreenstem en verskil van jan-alleman (Baumbach, 1997:1). Dit is belangrik dat entrepreneurs byvoorbeeld die moed sal hê om vindingryk te wees en iets aan te durf wat nog nooit vantevore aangepak is nie (Harrel, 1997:72).

Die volgende karaktereienskap is die neiging om risiko's te neem. Entrepreneurs is bereid om risiko's te neem vir dit waarin hulle glo, byvoorbeeld 'n kreatiewe idee, produk of diens. Entrepreneurs het die vermoë om te kan funksioneer in 'n wêreld van voortdurende onsekerheid en

tekort aan duidelikheid (Jennings, Mc Clelland, 1994:160). Entrepreneurs het die dryf om hul stempel af te druk op wat ookal hulle skep (O'Neil, Atchison, 1995:5). Hierdie individue is geneig om vooruit te dink en verkies take wat risiko's insluit, het 'n behoefte om persoonlike sukses te ervaar en terugvoer te kry (Baumbach, 1975:27) (Jennings, Mc Clelland, 1994:160). Jennings voeg die faktor van lokus van kontrole toe by die lys en stel dit dat die entrepreneur meestal oor 'n interne lokus van kontrole beskik. Dit beteken dat sy sukses bepaal word deur homself en interne faktore waarvoor hy/sy beheer het. Deakins voeg verder kreatiwiteit en visie by die lys. Een kwaliteit wat essensieel is, volgens Lenko, is toewyding en selfmotivering wat suksesvolle entrepreneurs onderskei van onsuksesvolle entrepreneurs (Lenko, 1995:20). As al die eienskappe egter saamgevat word, sal 'n supermensprofiel gevorm word wat nie noodwendig by alle entrepreneurs sal voorkom nie. Volgens Jennings is die entrepreneursprofiel nie 'n vorm van bestaan nie, maar 'n rol wat individue speel om ondernemings te skep (Jennings, 1994:156).

Die persoonlikheidsfaktore waarna gereeld na verwys word as verwant tot entrepreneurskap is, selfvertroue, opportunisme en ambisie (Jennings, 1994:160). Lenko se model korreleer met dié van Jennings, maar die bogenoemde faktore is ingesluit by die eerste afdeling van Lenko se model, naamlik houdings en waardes. Die tweede deel van die model sluit in vaardighede en kennis. Vaardighede verwys na bestuursvaardighede en -kennis en na kennis oor die omgewing waarin die entrepreneur homself gaan bevind (Lenko, 1995:19). Hierdie kwaliteite is nie almal sielkundige eienskappe nie, maar sommige daarvan moet aangeleer word en dit wys heen na die sosiale gedragsbenadering.

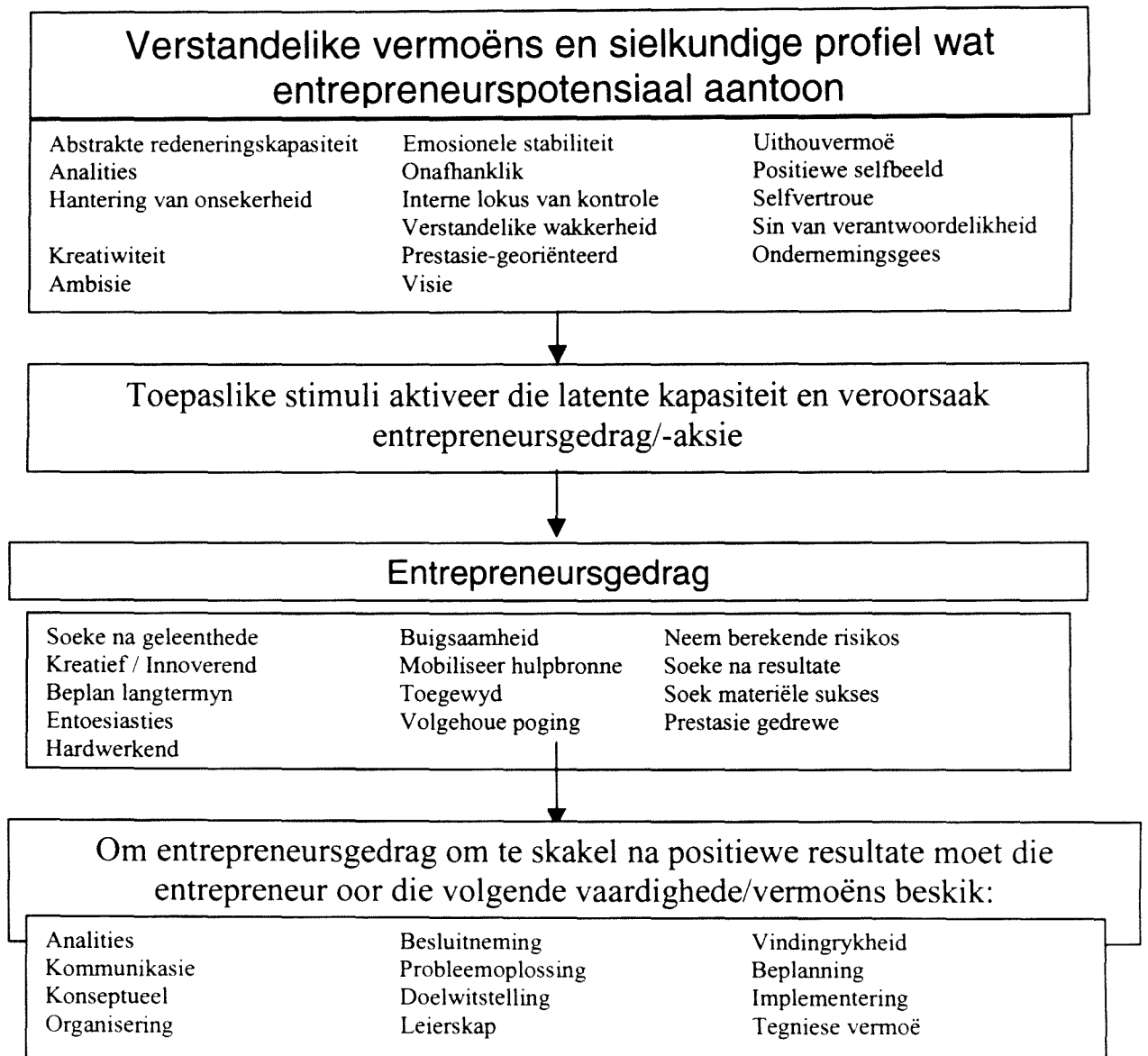
2.2.2 Sosiale Gedragsbenadering

Volgens Deakins behels entrepreneurskap 'n leerproses, die vermoë om probleme te hanteer en om te leer van die probleme. Hierdie vermoë behels, met ander woorde, begrip vir waarom die probleme voorkom en die vermoë om die probleme op te los. Dit sal verseker dat die entrepreneur nie net die probleme sal oorkom nie, maar dit as 'n leerervaring sal benader (Deakins

1996:21). Sielkundiges en finansiële analiste neem die entrepreneur verskillend waar. Sielkundiges fokus op latente vermoëns, terwyl finansiële analiste op vorige prestasie fokus. Courier integreer die twee en beskryf die entrepreneur sowel as die entrepreneursproses (Courier, 1994:26):

Figuur 2.1: Die entrepreneur en die entrepreneursproses

Bron: Soos aangepas uit Anon (1994:26)

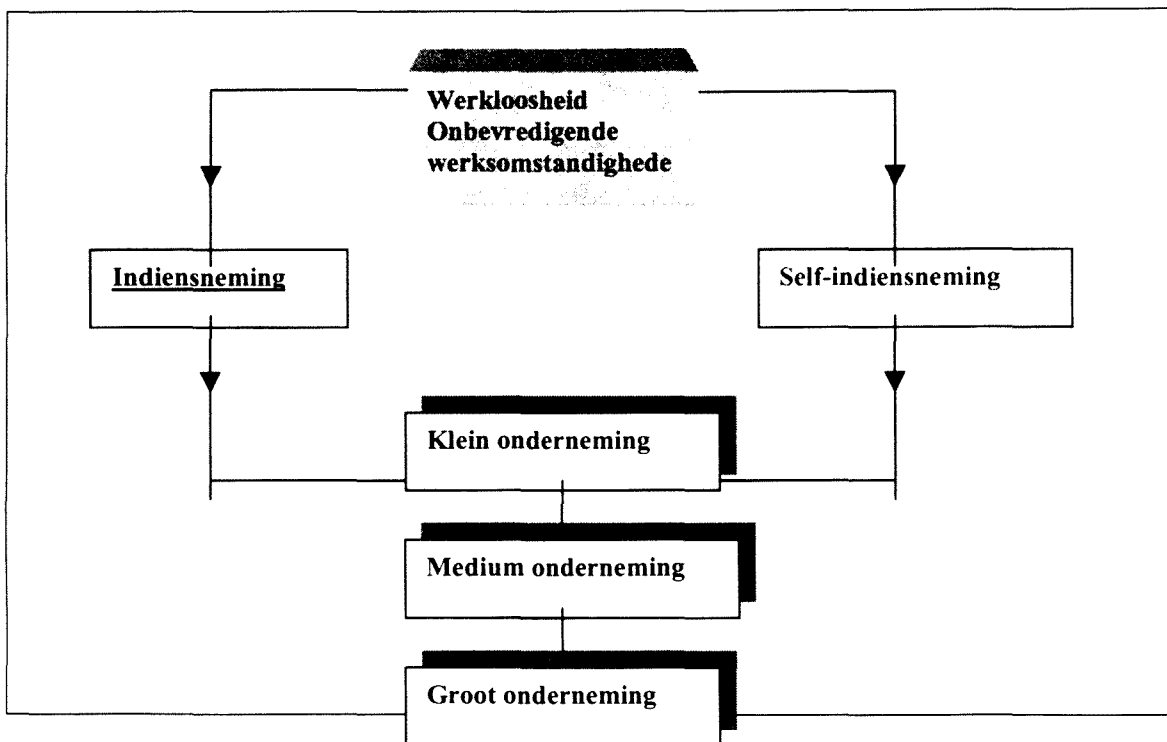


Die verstandelike vermoëns en sielkundige profiel verwys na eienskappe van die individu wat entrepreneurspotensiaal aandui en nie na sukses as entrepreneur nie. Die stimuli waarna verwys word, kan 'n spesifieke gebeurtenis wees of 'n gevoel ten opsigte van die situasie, ontwikkeling van 'n

geleentheid of enigiets wat die behoefte skep om die vermoëns om te skakel in aksies. In die Weskus kan dit verwys na die bou van Saldanha Staal en omliggende industrieë of gebeurtenisse rondom die kwotastelsel aangesien die visbedryf die ruggraat is van die Weskus. Die volgende deel van die proses behels vaardighede wat benodig word om die aksies suksesvol te maak. Sonder die vaardighede sal die entrepreneur onsuksesvol wees al besit hy al die bogenoemde eienskappe. Die reaksie op enige stimuli kan ook gesien word as die manifestasie van entrepreneurskap. Die meeste van die eienskappe waarna verwys word in die model moet aangeleer word. Dit kan deur middel van vorige ondervinding of deur formele opleiding aangeleer word.

Figuur 2.2: Die stadiums van entrepreneurskap

Bron: Soos aangepas uit Anon (1994:20)



In Figuur 2.2 word die individu gekonfronteer met werkloosheid of onbevredigende huidige werksomstandighede, wat hom/haar noop om aksie te neem. Die individu kan of by 'n bestaande onderneming aansluit, of sy/haar eie onderneming begin. Hierdie opsies kan uitgevoer word in klein

medium of groot ondernemings met meer as een entrepreneur wat die onderneming begin. Die onsekerheid en inherente risiko's in hierdie situasie is kenmerkend van die lewe van die entrepreneur en maak 'n belangrike deel uit van entrepreneurskap.

Die desperate strewe van 'n entrepreneur om suksesvol te wees, asook die vermoëns waarna verwys word, is nie genoeg nie. Volgens Timmons kan ondervinding bepalend wees vir die sukses van die entrepreneur. Entrepreneurs met ondervinding het die vermoë om 'n geleentheid raak te sien terwyl die geleentheid nog besig is om te ontwikkel (Timmons, 1994:42). Die bestaan van 'n gunstige omgewing is nie genoeg om entrepreneursaktiwiteite te verseker nie. Die regering van 'n land, sentraal en plaaslik, moet ten doel hê om omstandighede te skep wat gunstig is vir entrepreneurskap, maar moet ook toegewyd wees ten opsigte van die ontwikkeling van entrepreneurs (Burch, 1986:25). Woodcock en Anderson verdeel aangeleerde ondervindings in familieagtergrond (wat insluit familie-ondernemings, geloof, geslag en etnisiteit) en eksterne ondervinding (wat insluit, opvoeding en opleiding, besigheidsondervinding en bestuursondervinding). Hulle stel dit dat, indien 'n entrepreneur nie gebore is met die eienskappe wat benodig word vir sukses nie, kan die ondervinding wat hy/sy opgedoen het die individu dryf om 'n onderneming te begin (Woodcock, Anderson, 1996:18-19). 'n Entrepreneur word gebore met sekere eienskappe en ander word aangeleer, maar voorspel die voorkoms van die eienskappe noodwendig sukses? O'Neal en Atchison stel dit dat die aanwesigheid van die vaardighede definitief nie sukses bepaal nie (1995:4). Die entrepreneur moet die dissipline hê om groei en innovasie te *bestuur* en te fokus. Sommige entrepreneurs beskik oor die vaardigheid, maar ander moet dit aanleer.

2.3 Die besigheidsvaardighede van die entrepreneur

Die bestaan van entrepreneurseienskappe is onvoldoende vir sukses. Die entrepreneur moet oor sekere besigheidsvaardighede beskik om die hulpbronne tot sy/haar beskikking te bestuur. Volgens Longenecker, Moore

en Petty spandeer die eienaar van 'n eenmansaak een uur van twaalf om die onderneming te bestuur. In die volgende stadium van die onderneming naamlik, die "speler-afrigter"-fase, spandeer die eienaar drie ure uit twaalf om te bestuur. In stadium vier, die "formele organisasie", spandeer die eienaar/bestuurder elf uit twaalf ure om die onderneming te bestuur (Longenecker, Moore en Petty, 1997:374). Die feit dat alle eienaars van bestaande of nuwe ondernemings moet bestuur, maak besigheid- en bestuursvaardighede van belang vir sukses.

Voordat 'n onderneming begin word, is dit krities om te *beplan*. Sonder beplanning het die entrepreneur geen idee oor die teikenmark en hulle behoeftes nie en die risikofaktor raak onberekend. Daarom word uitvoerbaarheidstudies gesien as 'n instrument vir beplanning. In die uitvoerbaarheidstudies word die algemene en spesifieke omgewing waarin die entrepreneur sy/haar besigheid wil begin, geanaliseer en die waarskynlikheid dat die produk of diens suksesvol daarin bedryf kan word, bepaal.

Die algemene omgewing verwys na mededingers, kerke, kliënte, die gemeenskap, verskaffers, belangegroepe, media, regering, handelsinstellings en die algemene publiek (Longenecker, 1984:50). Die spesifieke omgewing verwys na kliënte, wette, eienaars, ander soortgelyke ondernemings, krediteure, vakbonde, plaaslike ekonomiese omstandighede en demografiese neigings (Longenecker, 1984:51). Indien die veranderlikes en hul interaksie met die beplande onderneming geïgnoreer word, kan die nuwe onderneming onsuksesvol wees. Uitvoerbaarheidstudies kan in die meeste gevalle gesien word as 'n kritiese suksesfaktor vir sukses van 'n onderneming.

Gebaseer op die omgewing moet die entrepreneur vir homself doelwitte stel wat die basis sal vorm vir die besluite wat hy/sy moet neem (Longenecker, 1984:108). Beplanning kan gebruik word vir die ontwerp, evaluasie en om te leer oor die beplande onderneming. Dit hou ander voordele ook in soos die identifisering van ander geleenthede, voorsiening van behoeftes en identifisering van potensieële probleme (Vesper, 1993:25) (Baumbach,

1975:77). Die bepaling van 'n besigheidstrategie behels 'n paar stappe waarvan die eerste stap die identifisering van geleenthede en risiko's in die omgewing is. Die stap word gevolg deur die evaluasie van die beskikbare hulpbronne. Heelwat entrepreneurs beplan nie formeel nie en die redes hiervoor is beskikbare tyd, die koste daarvan asook die illusie van 'n baie goeie idee (Vesper, 1993:26). Al hierdie faktore korreleer met die voorafgenoemde generiese eienskappe van die entrepreneur. Siropolis beskryf die entrepreneurs as "Happiest with goals in front of and not behind them, they rarely feel they have arrived." (Siropolis, 1995:47). Die aard van die entrepreneur maak van hom/haar 'n goeie beplanner. Die besigheidsplan is 'n goeie instrument vir beplanning en kan ook aangewend word as 'n instrument om die prestasie van die onderneming te meet. Die plan sal aan die entrepreneur groter bewustheid gee van sy/haar visie en die firma se kansen vir sukses (Baumback, 1975:78).

Die hulpbronne moet so *georganiseer* word dat die onderneming ondersteun word. Die organisasiestruktuur speel nie 'n prominente rol by klein ondernemings nie. Hoe groter die onderneming, hoe belangrijker word organisering. Soos wat die onderneming groei word daar per implikasie meer arbeid in diens geneem. Soos werknemers meer word, moet hulle gegroepeer word in 'n raamwerk vir koördinasie en rigting (Longenecker, 1984:217). Organisering is net so belangrik vir sukses as beplanning.

Deur op te tree as die inisieerder van die onderneming, kan die entrepreneur gesien word as die *leier* in die onderneming. Die entrepreneur sal verantwoordelik gehou word vir besluitneming en die bestuur van die risiko's wat hy/sy onderneem om te neem. Die entrepreneur speel ook 'n rol as motiveerder in die nastrewing van die doelwitte wat hy/sy geformuleer het. Die entrepreneur het deurlopend kontak met die kliënte en is ook verantwoordelik vir die bemarking van die produk of diens en daarom is kommunikasie en sosiale vaardighede van belang vir die entrepreneur. Vir die entrepreneur is die vaardigheid van groot belang aangesien die werknemers in dieselfde rigting as hy/sy moet beweeg met dieselfde geesdrif en passie. Die entrepreneur is nie vir sy/haar werknemers 'n onbekende nie,

maar 'n persoon waarmee hulle op 'n daaglikse basis interaksie het. As die werknemer-eienaarverhouding positief is, sal die werknemers 'n sterk gevoel van lojaliteit ontwikkel teenoor die werkgewer (Longenecker, Moore en Petty, 1997:378).

Die vierde bestuursfunksie is *beheer*. Die entrepreneur weet wat bereik moet word en die proses moet so beheer word dat die doelwitte wat deur hom gestel is, bereik kan word. Hy/sy sal persoonlik verantwoordbaar gehou word, selfs al is dit teenoor hom-/haarself en daarom moet alle aspekte van die besigheid deeglik oorweeg word. Korrektiewe aksies moet geneem word as die prestasie negatief afwyk van die gestelde doelwitte (Longenecker, 1984:490). Inaggenome die omgewing waarin die entrepreneur sy onderneming bedryf, is dit ook belangrik dat hy/sy sosiaal verantwoordelik optree. In die Weskus met 'n sensitiewe eko-sisteem is die faktor hoog aangeskryf en kan tot mislukking lei indien daar nie aandag aan geskenk word nie.

In die bedryfsfase van die onderneming moet die entrepreneur persoonlik kommunikeer met kliënte sowel as ander belanghebbers in die besigheid. Dit sluit in bankpersoneel, verskaffers, plaaslike regering en werknemers. In die Weskus is die mark plaaslik met 'n relatiewe klein kliëntebasis. As gevolg hiervan is persoonlike verkope meer uitvoerbaar. Dit plaas geweldig baie druk op die entrepreneur wat persoonlik verantwoordelik is vir die bemarking van sy/haar produk of diens. Persoonlike verkope is gewoonlik relevant in klein markte, maar die tipe produk en teikenmark moet ook in oorweging geneem word (Longenecker, Moore en Petty, 1997:330). Die entrepreneur is ook verantwoordelik om te bepaal wat die invloed van sekere veranderinge in die makro-, mark- en mikro-omgewings sal hê op die onderneming as deel van die bemarkingsplan (Baumback, 1975:77).

In 'n studie in Brittanje in 1992 oor die redes vir mislukking van ondernemings het die meeste individue die oneffektiewe bestuur van die onderneming geïdentifiseer as 'n belangrike oorsaak vir mislukking (Longenecker, Moore,

en Petty, 1997:37). Dit kan dien as 'n aanduiding van die belangrikheid van bestuursvaardighede vir die sukses van die entrepreneur.

In 'n studie in Bangladesh vind Taslim dat onvoldoende bestuur van fondse en voldoening aan befondsingskontrakte bestudeer kan word as probleem van onvoldoende entrepreneurskap. Uit sy bevindinge kan afgelei word dat, indien entrepreneurs nie oor voldoende bestuursvaardighede beskik nie, wanbetaling 'n ernstige probleem kan word vir ontwikkelingsfondse asook ekonomiese groei in die langtermyn (Taslim, 1995:970). Hierdie studie bewys dat die bestuur van hulpbronne essensieel is vir sukses. 'n Studie gedoen in Jamaika het ten doel gehad om die verskillende bestuursvaardighede benodig vir sukses van die entrepreneur te prioritiseer. Die studie bevind beplanning en begroting as die mees kritiese elemente (Huck en McEwan, 1991:92). As daar gekyk word na al die studies wat reeds gedoen is om die verband te bepaal tussen suksesvolle entrepreneurs en bestuursvaardighede is dit duidelik dat daarsonder die entrepreneur byna nie 'n kans het op sukses nie. Die entrepreneur het egter sekere hulpbronne nodig om te kan bestuur en suksesvol te wees. Dit is belangrik om te bepaal watter hulpbronne toeganklik moet wees vir die entrepreneur om suksesvol te wees. Alle genoemde karaktereienskappe en bestuursvaardighede waarborg nie sukses as die benodigde hulpbronne buite die bereik van die entrepreneur is nie.

2.4 Hulpbronne benodig vir 'n suksesvolle onderneming

Onvoldoende hulpbronne vir 'n onderneming kan 'n belangrike rede wees vir mislukking. Onvoldoende fondse kan lei tot die sub-optimale keuses van masjinerie, arbeid of ligging wat die sukses van die onderneming kan belemmer. Tekort aan die fondse benodig vir 'n volledige uitvoerbaarheidstudie vir die onderneming is die eerste rooi lig vir 'n beplande onderneming. Baie entrepreneurs kan nooit hul eie onderneming begin nie as gevolg van 'n tekort aan kapitaal. Dit is moontlik die grootste hindernis vir diegene wat hulle eie onderneming wil begin (Blanchflower en Oswald, 1998:29).

Die entrepreneur sal gedurende die beplanningsfase van die onderneming vir die eerste keer gekonfronteer word met die behoefte aan hulpbronne. 'n Nuwe onderneming benodig eksterne hulpbronne om aan die gang te kom. Die eerste relevante hulpbronne word deur Vesper uitgelig as lae-koste hulpbronne, want direkte betaling word nie vereis nie. Die hulpbronne is kliënte, verskaffers, banke, regeringsinstansies, ander instellings en kontakte (Vesper, 1993:108). Hierdie groeperings word almal bevoordeel deur die ontstaan van die onderneming. Die hulpbronne moet aangewend word gedurende die begin-fase van die onderneming en die uitvoerbaarheidstudie. In 'n studie deur Shanklin en Ryans (1998:28) onder Amerikaanse entrepreneurs, is bevind dat die volgende hulpbronne essensieel is vir entrepreneurs: die beskikbaarheid van lenings, ontwikkeling van proforma finansiële state, uitvoer van marknavorsing en die soeke na 'n aanvaarbare plek vir die besigheid.

Die ander hulpbron wat van belang is, is die menslike hulpbron benodig deur die entrepreneur. Afhangend van die tipe produk of diens van die entrepreneur kan die behoefte verskil van ongeskoolde tot hoogsopgeleide personeel. Die menslike hulpbronne tree nie net op as werknemers nie, maar het verskeie kontakvlakke met die onderneming. Rekenkundiges, regsgeleerdes, konsultante en versekeringsmakelaars maak ook deel uit van die hulpbron (Vesper, 1993:111).

Die basiese infrastruktuur wat die onderneming benodig, is baie belangrik. Die toepaslike plek vir die oprigting van die onderneming is die belangrikste faktor in die verband. Paaie, water en ligte, telekommunikasie, parkering en arbeid wat voldoen aan die onderneming se behoeftes is ander belangrike faktore. Al hierdie faktore is essensieel vir sukses van die onderneming en die afwesigheid van een faktor kan mislukking beteken. Die entrepreneur moet 'n afspeelkeuse maak tussen die waargenome risiko-faktore en die verwagte winste in die nuwe onderneming. Die plaaslike omgewing moet deeglik ondersoek word vir die beskikbaarheid van benodigde hulpbronne (Baumbach, 1975:78). Volgens 'n studie deur Forst oor kleinsake in Oos-Europa, speel geografiese faktore 'n belangrike rol in die ontwikkeling van die

privaatsektor. Hy stel dit dat eensoortige industriële streke (byvoorbeeld die gebaseer op myne of staal) in verwyderde landelike areas, hoë koerse van werkloosheid en 'n lae koers van ontwikkeling van ondernemings ondervind (Forst, 1996:52). In die Weskus kan die navorsing van toepassing gemaak word aangesien die meeste ontwikkelings draai om die staalindustrie. Daarom is die faktor van plek vir die oprigting van die onderneming van uiterste belang.

Sukses van die entrepreneur is afhanklik van die hulpbronne wat benodig word, maar die entrepreneur se persepsie van sukses is nie noodwendig die tradisionele definisie van sukses wat slegs finansieel van aard is nie. Sukses word vervolgens meer intensief bespreek.

2.5 Wat beteken sukses vir die entrepreneur?

Die betekenis van sukses van die entrepreneur moet ondersoek word. Volgens Kimbro moet 'n suksesvolle entrepreneur drie kwaliteite openbaar: visie, missie en passie (Kimbro, 1996:6) (Timmons, 1994:7). Entrepreneurs verstaan dat sukses en die beskikking oor 'n missie interafhanklik is van mekaar. Na die studie van verskeie entrepreneurs het Kimbro sukses opgesom as die volgende (Kimbro, 1996:8).

1. Sukses is 'n houding en 'n saak van keuse. Dit is aan almal beskikbaar wat bereid is om beheer oor hul eie lewe te neem. Die pad na sukses word gelei deur 'n sin van missie. Die entrepreneur besluit om sy/haar eie onderneming te begin die beweegrede kan sy/haar huidige werksomstandighede wees of werkloosheid, maar hy/sy maak die keuse.
2. Sukses is 'n proses van leer en groei. Dit vereis dat die individu dapper genoeg sal wees om vas te klou aan 'n blywende visie. Die risiko wat die entrepreneur neem, kan moontlik ander resultate hê as wat deur hom/haar voorsien word, maar die entrepreneur sal elke hindernis sien as 'n leerervaring op sy/haar pad na sukses.

3. Sukses beteken die deel van gawes met ander en om 'n bydrae te maak in die lewe van ander. Die pad wat gevolg word vir sukses moet net so lonend wees as die bereiking van die doel. Alle belanghebbers moet in ag geneem word in die bedryf van die besigheid. Deur die eienaar van die onderneming te wees en die besigheid te bestuur, het die entrepreneur ook sekere verantwoordelikhede wat die entrepreneur moet aanvaar om suksesvol te kan wees.

4. Om suksesvol te wees, beteken die neem van risiko's, geloof, moed en nougesetheid. Sukses word gebore uit 'n stryd, niks gebeur sonder 'n gesukkel nie. Hierdie eienskappe is inherent tot die proses van entrepreneurskap. Sonder die moed om 'n keuse te maak sal die entrepreneur nooit oorgaan tot die stap om sy/haar eie onderneming te begin nie.

5. Sukses dring aan op die gebruik van alle beskikbare vermoëns en talente. Die suksesvolste entrepreneurs is die wat doen wat hulle geniet.

Dit vereis visie, missie en passie en meer; smagting na onafhanklikheid, selfbeeld en dissipline om 'n suksesvolle entrepreneur te wees (Kimbrow, 1996:11). Daar bestaan 'n algemene gevoel onder entrepreneurs dat dit die pad na sukses en die uitdaging daarvan is wat die reis die moeite werd maak (Timmons, 1994:653). Indien 'n entrepreneur beskik oor die eienskappe, vaardighede en hulpbronne om suksesvol te wees, is sukses nie vanselfsprekend nie. Sekere faktore kan steeds veroorsaak dat die onderneming misluk. Tekort aan hulpbronne, vaardighede en entrepreneurseienskappe kan verdere redes wees vir mislukking.

2.6 Redes vir mislukking in besigheid:

Die redes vir mislukking van die entrepreneur kan verband hou met die entrepreneur self, die onderneming of die omgewing waarin die entrepreneur

sake doen. Hier kan weer eens verwys word na mikro-, mark- en makro-faktore (sien Figuur 1). Luke kwalifiseer sekere hindernisse vir suksesvolle entrepreneurs in Afrika en die hindernisse sluit in, politieke onstabilliteit, tekort aan besigheidsvertroue, kwynende infrastrukture, ongekoördineerde beleid vir besighede en ontwikkeling en onvoldoende kennis in die regering oor die sakektor (Luke, 1995:155).

Baumbach fokus meer op interne faktore wat 'n mislukking kan veroorsaak. Die belangrikste faktor volgens hom is onvoldoende bestuursondervinding en die tweede rede onvoldoende kapitaal vir die begin van die onderneming (Baumbach, 1975:79). Die aard van die onderneming se hulpbronne asook die vermoë van bestuur om die hulpbronne te beheer kan deel uitmaak van die redes vir mislukking. Die probleem dat te veel kapitaal gebind is in vaste bates en of stadig bewegende voorraad kan ook 'n oorsaak wees van 'n probleem in kontantvloei en uiteindelik die onderneming se mislukking. Skielike uitbreiding van die onderneming sonder die regte hoeveelheid kapitaal en bestuursvernuif is oorambisieus en selfmoord vir 'n suksesvolle kleinsakeonderneming. Die laaste oorsaak van mislukking waarna Baumbach verwys, is die verkeerde houding. Die enigste pad na sukses is gesaai met harde werk en geen kitsoplossings nie, toegewydheid is die enigste oplossing vir sukses (Baumbach, 1975:81).

2.7 Samevatting

Daar is verskillende benaderings in die definiëring van entrepreneurskap. Die sielkundige benadering wat verwys na sekere karaktereienskappe eie aan die entrepreneur en die sosiale gedragsbenadering wat fokus op aangeleerde eienskappe en vaardighede waarvoor die entrepreneur beskik. Van die mees prominente eienskappe is innoveringsvermoë, die neem van risiko's en 'n interne lokus van beheer. Hierdie eienskappe kom voor in die entrepreneursproses en lei tot entrepreneursoptrede wat hierdie vaardighede en eienskappe reflekteer en dien as sneller vir entrepreneursgebeure.

Die entrepreneur wat optree as die aktiveerder van die proses het 'n invloed op sukses of mislukking deur die eienskappe waaroor hy beskik, die uitlewing van sy/haar vaardighede en die verkryging en aanwending van die relevante hulpbronne. Eienskappe inherent aan die entrepreneur sowel as aangeleerde eienskappe en vaardighede speel 'n kritiese rol in die sukses van die entrepreneur.

Verandering in die omgewing waarin die entrepreneur bedryf moet korrek deur hom/haar gelees word en deur 'n kombinasie van eienskappe, vaardighede en die regte hulpbronne moet geleenthede in die omgewing aangegryp word ten einde sukses te behaal. Hierdie bepalende faktore vir sukses sal in die volgende hoofstuk omgesit word in 'n vraelys om die teenwoordigheid daarvan in die entrepreneurs aan die Weskus te bepaal met inagneming van die omgewing waarin die entrepreneurs opereer. Die teorie identifiseer sekere eienskappe wat volgens navorsing in die verlede teenwoordig is in 'n entrepreneur. Om te bepaal of die eienskappe wel teenwoordig is in die entrepreneur aan die Weskus van Suid-Afrika moet die informasie ingesamel word. Die metode wat gebruik word is 'n vraelys wat persoonlik afgeneem word in die vorm van 'n onderhoud met elke entrepreneur wat deel uitmaak van die voorafbepaalde ewekansige steekproef.

HOOFSTUK 3

NAVORSINGSMETODE

3.1 Inleiding

Die doel van hierdie hoofstuk is die beskrywing van die navorsingsmetode, sowel as die relevansie en rasionaal vir elke seksie van die navorsing. In Hoofstuk 1 en 2 is die agtergrond van entrepreneurskap gegee asook die profiel van die tipiese entrepreneur gebaseer op vorige navorsing. Daar is verwys na die entrepreneur se persoonlike eienskappe, geneties of aangeleer, die entrepreneur se agtergrond, sowel as faktore in die omgewing wat die entrepreneur kan aktiveer en entrepreneuriese gebeure kan stimuleer. Hierdie inligting sal 'n basis vorm vir die ontleding van die entrepreneur aan die Weskus inaggenome die ontwikkelinge wat in die omgewing plaasgevind het. Dit is belangrik om in ag te neem dat omgewingsgebeure ekonomies of polities 'n negatiewe of positiewe impak op die entrepreneur en sy/haar bedrywighede kan hê. Sukses in die geval van die studie is blote bestaan aangesien daar geen aanvaarbare wyse is om informasie ten opsigte van die spesifieke ondernemings en hul mate van sukses in terme van wins te verkry nie.

Die hoofinstrument van die navorsing is 'n vraelys wat deur middel van 'n persoonlike onderhoud voltooi word deur die navorser. Op hierdie manier word begrip vir elke vraag en die volledigheid van die beantwoording verseker. Die vraelys sal gebruik word om die volgende te bepaal:

- a. Wat is die profiel van die suksesvolle entrepreneur in die Weskus;
- b. Watter faktore het entrepreneurs gedryf om hul ondernemings aan die Weskus te begin;
- c. Watter invloed het die oprigting van Saldanha Staal gehad op die kleinsake ondernemings aan die Weskus;
- d. Watter faktore neem entrepreneurs waar as krities vir sukses.

3.2 Steekproef

'n Populasie kan gedefinieer word as die totale kolleksie van gebeure of objekte waarin belangstelling voorkom (Howell 1989:3). Omdat dit onprakties sal wees om 'n studie te maak van soveel veranderlikes word daar 'n steekproef geneem van die betrokke populasie wat verteenwoordigend is van die populasie. In hierdie geval is 'n ewekansige steekproef geneem uit die populasie van kleinsakeondernemings wat geregistreer is by die plaaslike Oorgangsraad in Moorreesburg. 'n Ewekansige steekproef sou impliseer dat elke geregistreerde onderneming op die lys dieselfde kans gehad het om deel te vorm van die studie. Die lys van kleinsake dek die gebied Saldanha, Vredenburg, Langebaan, Hopefield en St Helenabaai. Die volgende ondernemings is uitgesluit van die studie.

- a. Alle professionele dienste. Hierdie ondernemings sluit dokters, arbeidsterapeute, fisioterapeute, prokureurs en rekenmeesters in. Sukses in hierdie geval kan nie direk toegeskryf word aan entrepreneurskap nie. Die individue is professioneel opgelei en het nie 'n keuse uitgeoefen oor die tipe onderneming wat deur hom/haar oopgemaak word nie.
- b. Alle finansiële en beleggingsinstellings. Finansiële en beleggingsinstellings aan die Weskus is van so aard dat geen entrepreneur geïdentifiseer kan word wat verantwoordelik was vir die ontstaan van die onderneming nie.
- c. Alle trusts. Trusts ontstaan met 'n minimum van twee trustees. As gevolg van die aard van die ondernemingsvorm en die onduidelikheid van die rolspelers in entrepreneuriese gebeure is trusts uitgelaat tydens die studie.
- d. Alle regeringsinstellings. Regeringsinstellings se aksies word motiveer uit beleidsbesluite en wetgewing met ander woorde die

entrepreneuriese gebeure wat wel plaasvind in die instellings is bloot toevallig en kan nie aan 'n entrepreneur toegeskryf word nie.

Die populasie sluit 'n totale getal van 834 ondernemings in. Sekere van die ondernemings is egter nie meer in die bedryf nie. Die steekproef het bestaan uit 136 ondernemings wat sekvensieel uit die populasie getrek is. Van die 136 ondernemings is kontak gemaak deur middel van 'n telefoonoproep waartydens 'n afspraak gemaak is vir die onderhoud. Ongeveer 40% van die ondernemings het nie telefoonnommers gehad nie. Hierdie ondernemings is per brief in kennis gestel van die navorsing en versoek om kontak te maak met die navorser om sodoende 'n ontmoeting te bewerkstellig. Ongeveer 30% van die ondernemings het nie weer kontak gemaak met die navorser nie, en daarom kon hulle nie verder betrek word by die studie nie. Die moontlikheid bestaan dat hierdie ondernemings nie meer bestaan nie. Ongeveer 15% van die ondernemings dryf nie meer aktief handel aan die Weskus nie, heelwat van die ondernemings bestaan glad nie meer nie. Ongeveer 5% van die ondernemings het ontwikkel in maatskappye waarvan die entrepreneur wat oorspronklik die onderneming begin het, nie meer deel uitmaak nie. Die oorblywende 51% is persoonlik genader. Die entrepreneur of inisieerder van die onderneming is genader met die vraelys. Vraelyste is afgeneem deur 'n persoonlike onderhoud met die betrokke entrepreneurs.

3.3 Meetinstrumente

Die instrumente gebruik vir die navorsing is die volgende;

- a. 'n demografiese vraelys
- b. 'n entrepreneursprofiel vraelys
- c. 'n kritiese suksesfaktor vraelys.

Hierdie vraelyste is saamgevoeg en in 'n persoonlike onderhoud deurgewerk met die entrepreneurs.

3.3.1 Demografiese vraelys

Die demografiese vraelys bestaan uit 25 items wat verband hou met die entrepreneur en die besigheid waarin hy/sy betrokke is. Die rasional van elke vraag sal afsonderlik bespreek word aangesien die verband van elke vraag met die teorie verskil. Die vraelys bestaan uit die volgende:

1. In watter jaar het u, u besigheid aan die Weskus begin?

Die jaar waarin die onderneming begin is sal bepaal wat die omgewingsfaktore was wat 'n rol gespeel het en of daar enige "mega events", soos beskryf in Hoofstuk 1, in hierdie tydgleuf plaasgevind het. Vir ondernemings wat begin het voor 1994 sou die Saldanha Staal Projek geen rol gespeel het in besluitneming nie. Die jaar kan dus bepalend wees om vas te stel of daar in 'n sekere tydspanne meer ondernemings begin het as in 'n ander tydspanne.

2. Beskryf u besigheid.

Hierdie versoek is van belang om te bepaal of daar enige verband is tussen die tipe onderneming en die "mega event". Ondersteunende ondernemings van die groot onderneming wat ontwikkel het kan langtermyn voordeel trek uit die "mega event" wat as 'n waarborg kan dien vir sukses.

3. Is u die eerste eienaar?

Indien die persoon die eerste eienaar is, beteken dit dat die persoon die oorspronklike entrepreneursinisiatief geneem het. Dit sou beteken dat die persoon die onderneming opgebou het van die grond af en nie van 'n reeds bestaande basis af gewerk het nie, met ander woorde iets aan te durf wat nog nooit voorheen gedoen is nie (Harrel, 1997:72).

4. Merk die faktore wat 'n rol gespeel het in u besluit om u onderneming aan die Weskus te begin.

Bou van die Saldanha Staal projek
Verbandhoudende industrieë van die Saldanha
Staalprojek

'n Lewe buite die stadsgejaag
'n Groeiende mark vir my produk
Self-indiensneming
Verandering van loopbaan
Afdanking
Ander

Die beweegredes vir die entrepreneur kan dui op die invloed wat 'n "mega event" moontlik kon gehad het om entrepreneurs te laat oorgaan tot aksie asook die aard van die mark, soos verwys in die teks in Hoofstuk 1, waar Harrison 'n interafhanklikheid geïdentifiseer het tussen die ontwikkeling van groot ondernemings en klein ondernemings. Groeikoers aan die Weskus is van so aard dat entrepreneurs die mark ten tyde van hul besluit kon sien as groeiend met voortdurende vergroting van koopkrag. Hierdie persepsie word in die vraag getoets.

5. Het u enige ondervinding in kleinsake of enige besigheid gehad voordat u die besigheid begin het?

Een van die karaktereienskappe wat entrepreneurs kenmerk, is die neem van risiko's. Om 'n onderneming te begin sonder enige ondervinding dui op die neem van 'n risiko. Met ander woorde diegene wat sonder enige ondervinding 'n onderneming begin het, het 'n groter risiko geneem as ander wat reeds oor ondervinding beskik het. Die entrepreneursproses, beskryf in Hoofstuk 2, vervat die neem van berekende risikos onder entrepreneursgedrag.

6. As u ja geantwoord het in vraag 5 hoeveel jaar ondervinding het u gehad?

Minder as 5 jaar
5-10 jaar
Meer as 10 jaar
Antwoord nee in vraag
5

Die hoeveelheid jaar ondervinding dui op die entrepreneur se blootstelling aan die sakewêreld. Hierdie vraag sluit aan by die vorige vraag in die bepaling van die risiko wat die entrepreneur geneem het met die begin van die

onderneming aan die Weskus. Hierdie ondervinding sal insluit as werknemer of werkgewer, eienaar of salaristrekker, dit gee aanleiding tot die volgende vraag.

7. As u ja geantwoord het in Vraag 5, was u die eienaar van die besigheid?

Ja

Nee

Antwoord nee in

Vraag 5

Indien die entrepreneur die eienaar was van die vorige onderneming beteken dit dat die entrepreneur blootgestel is aan die verantwoordelikheid om die onderneming te bestuur. Die ondervinding waaroor die entrepreneur beskik, kon aanleiding gegee het tot die aanleer van die eienskappe wat, volgens Hoofstuk 2, aanduidend is van entrepreneurspotensiaal. Hierdie vraag kan aanduidend wees vir die blootstelling aan bestuursvaardighede, sowel as eienskappe wat aangeleer is. Volgens Timmons in Hoofstuk 2, het entrepreneurs met ondervinding die vermoë om 'n geleentheid raak te sien terwyl die geleentheid nog besig is om te ontwikkel (Timmons, 1994:42).

8. Het jou ouers hul eie besigheid besit?

Ja

Nee

1	
2	

Woodcock en Anderson (1996:18) met verwysing na aangeleerde ondervindings verwys spesifiek na familie-agtergrond wat familie-ondernemings insluit. Hier word gekyk hoeveel entrepreneurs waarmee onderhoude gevoer word wel die blootstelling aan die besigheidswêreld gehad het vanaf 'n vroeë ouderdom, in die vorm van 'n besigheid wat deur hul ouers besit is. Die bestuur of besit van 'n plaas is ingereken as die bestuur van 'n onderneming.

9. Watter formele opleiding het u?

Meester- of honneursgraad

Graad

Diploma

Besigheidskursuskwalifikasies

Matriek
Nie matriek

In Hoofstuk 2 word daar verwys na aangeleerde ondervinding sowel as eksterne ondervinding. Die eksterne ondervinding waarna verwys word sluit in opvoeding en opleiding, besigheidsondervinding en bestuursondervinding (laasgenoemde 2 is alreeds gedek deur die vorige vrae).

10. Het u enige uitvoerbaarheidstudies gedoen voordat u die besigheid aan die Weskus begin het?

Ja
Nee

Hierdie vraag sal aandui tot wat ter mate die risiko berekend was. Indien die individu "nee" antwoord, is daar geen markontleding gedoen nie en die entrepreneur het blind die mark betree. Indien die individu "ja" antwoord lei dit tot die volgende vraag.

Soos in Hoofstuk 2 bespreek, kan uitvoerbaarheidstudies gesien word as 'n kritiese suksesfaktor vir sukses in die onderneming. In hierdie vraag met bestaan as die enigste meting vir sukses sal daar bepaal word hoeveel ondernemings in die steekproef wat steeds oorleef, wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het.

11. As u ja geantwoord het in vraag 10, watter van die volgende faktore het u in ag geneem gedurende u studie? U is welkom om meer as een te merk.

Die bou van die Saldanha Staal-projek
Langtermyn markfaktore
Korttermyn kostegeleenthede
'n Groeiende mark vir my produk
Groeipotensiaal in die langtermyn
Potensiaal vir mededingende voordeel
Intuisie

Die uitvoerbaarheidstudies waarna verwys word strek oor die algemene omgewing en spesifieke omgewing soos in Hoofstuk 2 bespreek. Met ander woorde dit sluit in, ander ondernemings wat die onderneming kan beïnvloed,

die mark waarin handel gedryf gaan word, verskaffers en kompetisie, ens. Die laaste faktor verwys meer na 'n eienskap van die entrepreneur om geleenthede aan te gryp en raak te sien terwyl dit nog ontwikkel. Indien Saldanha Staal 'n invloed gehad op die entrepreneur se besluit sal dit dui daarop dat 'n "mega-gebeurtenis" soos omskryf in Hoofstuk 1, wel aanleiding gee tot entrepreneuriese klimaat en entrepreneuriese gebeure tot gevolg het.

12. Hoe het die bou van Saldanha Staal u verkope beïnvloed (1996-1999)?

Meer as 50% toename
20%-49% toename
11-20% toename
1-10% toename
Geen toename
Afname in verkope

Die bou van die Saldanha Staalaanleg kan gesien word as 'n "mega gebeurtenis" in die Weskusstreek. Hierdie vraag bepaal die werklike invloed van die mega-gebeurtenis op ondernemings wat aan die Weskus handel dryf. Tydens die ontleding van die reaksie sal daar aandag gegee moet word aan die verband van die spesifieke onderneming onder bespreking en die bedrywighede van die Saldanha Staalaanleg. Spesifiek ondernemings wat betrokke is in enige vorm van bouwerk sou voordeel trek uit die bou van die aanleg.

Was daar enige ander tendense?

Hierdie tendense verwys na enige spesifieke veranderinge, toename of afname in verkope of ander faktore bo en behalwe die Saldanha Staal-projek wat 'n invloed kon gehad het op die onderneming.

13. Wat was die invloed nadat die boufase van Saldanha Staal verby was en bedryf begin het? (April 99)?

Meer as 50% afname
20%-49% afname
11-20% afname
1-10% afname
Geen afname
Toename in verkope

Die bou van die Saldanha Staal-projek op sy piek het 6600 arbeiders betrek. Nadat die boufase voltooi is, het die aanleg slegs 600 permanente werkers in diens geneem, waarvan die meeste spesialiste is. Hierdie vraag dui op die afname in aktiwiteit nadat die "mega gebeurtenis" plaasgevind het, inaggenome die aard van die "mega gebeurtenis" wat kapitaalintensief is.

Was daar enige ander tendense?

Enige ander gebeurtenisse in die omgewing wat 'n invloed kon gehad het op die afname of toename in besigheid. Soos in Hoofstuk 1 gestel is, is die hart van die Weskus die visbedryf, enige verandering in die bedryf kan selfs 'n groter invloed hê op die onderneming. 'n Groot deel van die koopkrag aan die Weskus is afkomstig van visfabrieke langs die Weskus. Die algemene omgewing kan ook 'n invloed hê op die onderneming, byvoorbeeld rentekoerse, politieke besluite, ensovoorts.

14. Hoeveel werknemers het u gehad voor die Saldanha Staal-projek begin het?

Hoeveelheid werknemers

Hierdie vraag word gestel om te bepaal of die onderneming groei getoon het ten tyde van die "mega gebeurtenis". Die toename van personeel sal 'n aanduiding gee daarvan dat die onderneming verby bestaande kapasiteit gegroei het en dit nodig geraak het om nog mense in diens te neem. Vrae 15-18 handel oor die toename/afname van werknemers tydens die boufase van Saldanha Staal, asook in die periode sedert Saldanha Staal in bedryf is. Afname van werkers in die periode sal dui op die korttermyn aard van die ekonomiese stimulasie van entrepreneurskap deur die "mega gebeurtenis". Indien die hoeveelheid werknemers egter konstant gebly het, sal dit aanduidend wees van kapasiteit wat na die "mega-gebeurtenis" toegeneem het en konstant gebly het tot op hede, met ander woorde langtermyn volgehoue vergroting van kapasiteit en ekonomiese groei.

15. Hoeveelheid werknemers gedurende die boufase van Saldanha Staal?

Toegeneem
Afgeneem
Dieselfde gebly

16. Hoeveel werknemers tydens die boufase van Saldanha Staal?

Hoeveelheid werknemers

17. Hoeveelheid werknemers sedert Saldanha Staal in bedryf is?

Toegeneem
Afgeneem
Dieselfde gebly

18. Hoeveel werknemers het u tans?

Hoeveelheid werknemers

19. As u kyk na die toeganklikheid van hulpbronne toe u die onderneming begin het, merk die hulpbronne wat u maklik kon kry met 'n en die waarmee u gesukkel het om te kry met 'n

Kapitaal (geld)
Arbeid
Masjinerie
Die regte plek vir die onderneming
Telekommunikasie
Transport
Verskaffers
Elektrisiteit
Professionele persone (bv: rekenmeester)
Ander

Soos reeds genoem in Hoofstuk 2, kan onvoldoende hulpbronne 'n belangrike rede wees vir mislukking. Hierdie vraag gee 'n aanduiding van die spesifieke hulpbronne waarmee die entrepreneur gesukkel het. Elkeen van die genoemde hulpbronne verskil in terme van die redes waarom dit moeilik of maklik bekombaar is. Kapitaal hang af van die individu se persoonlike omstandighede, in die geval van 'n familiebesigheid is die hulpbron irrelevant. Dit kan ook beïnvloed word deur die ekonomiese klimaat ten tyde van die begin van die onderneming asook die entrepreneur se geskiedenis by kredietverleners. Faktore wat meer omgewingsgebonden is, sal wees arbeid,

regte plek vir die onderneming, transport en verskaffers. Soos in Hoofstuk 2 genoem, moet die omgewing deeglik ondersoek word vir die beskikbaarheid van die hulpbronne benodig deur die onderneming.

20. Wat was die hoof hindernisse wat u moes oorkom toe u die onderneming begin het? U is welkom om meer as een te merk.

Kapitaal (geld)
Infrastruktuur
Min of geen ondervinding
Afstand vanaf verskaffers
Oorwen van kliënte
Werwing van toepaslike arbeid
Ander

Onvoldoende fondse kan, soos in Hoofstuk 2 bespreek, lei tot sub-optimale keuses wat die sukses van die onderneming kan belemmer. Kapitaal is 'n faktor wat verskil van een individu tot 'n ander afhangende van die entrepreneur se omstandighede en verlede soos reeds genoem. Infrastruktuur is omgewingsgebonde asook die afstand vanaf verskaffers aangesien die Weskus gemiddeld 120km vanaf die naaste groothandelaars geleë is. Indien 'n tekort aan ondervinding deur die entrepreneur ervaar word as 'n struikelblok sal dit bydra tot die argument in Hoofstuk 2 dat ondervinding 'n bydrae lewer tot sukses. Die werwing van toepaslike arbeid verskil van die vorige vraag as gevolg van die byvoeging van die term "toepaslik". Arbeid kan gereedlik beskikbaar wees, maar geskikte arbeid vir die betrokke werk is 'n ander kwessie. Die behoefte kan verskil, soos in Hoofstuk 2 genoem, van ongeskoolde tot hoogs-opgeleide personeel.

21. Het u enige ondersteuning gekry van die plaaslike regering?

Ja
Nee

Die ondersteuning waarna verwys word kon in enige vorm wees. Vanaf registrasie van die onderneming tot by die fisiese handel wat gedryf word in die onderneming.

22. As u die redes vir die begin van u eie onderneming moet oorweeg in retrospek hoe sal u belangrikheid toeken aan die ondergenoemde moontlike redes. Vanaf 1 vir die belangrikste en 8 vir die minste belangrik:

Behoefte aan prestasie
Persoonlike onafhanklikheid
Finansiële belonings
Belangstellingsveld
Toevlug van werkloosheid
Markvraag
Professionele uitlewing
Persoonlike redes

Die gelyste redes hou direk verband met entrepreneursgedrag en die sielkundige profiel wat entrepreneurspotensiaal aantoon, soos uiteengesit in Figuur 3, Hoofstuk 2. Hierdie motiveringsfaktore of redes vir die begin van die onderneming verskil vir elke individu. Die vraag sal 'n aanduiding gee van watter motiveringsfaktore die belangrikste is vir die Weskus entrepreneur.

23. Dink u die redes hierbo genoem entrepreneur in vraag 22 is belangrik vir die sukses van die entrepreneur?

Ja
Nee

Hierdie vraag toets die persepsie van die entrepreneur oor die belangrikheid van die motiveringsfaktore vir sukses. Indien die entrepreneur positief reageer op die vraag sou dit impliseer dat die eienskappe van entrepreneurs genoem in die entrepreneursproses in Hoofstuk 1, wel van belang is vir Weskus entrepreneurs en die sukses wat deur hulle behaal word. Indien die entrepreneurs negatief sou reageer beteken dit dat die entrepreneurs-eienskappe, waarna verwys word in Hoofstuk 2, geensins vanuit die Weskus entrepreneur se persepsie die eienskappe sien as bepalend vir sukses nie.

24. In die bestuur van u onderneming watter vaardighede dink u is van belang vir sukses. Merk die vaardighede met 'n

Beplanningsvaardighede
Organiseringsvaardighede
Leierskapsvaardighede

Motiveringsvaardighede
Beheervaardighede
Kommunikasievaardighede
Bemarkingsvaardighede

Hierdie vaardighede verwys na die bestuursvaardighede bespreek in Hoofstuk 2. Hierdie vraag sal aandui of sekere van die vaardighede as meer belangrik beskou word deur die Weskus entrepreneur. Indien wel, watter vaardighede is die belangrikste vir sukses aan die Weskus. Indien dit bevind word dat alle vaardighede van belang is vir sukses sou dit die teorie in Hoofstuk 2 ondersteun. Dit dui aan dat die blote bestaan van entrepreneurseienskappe nie voldoende is vir sukses nie.

25. As u kon oor begin sou u dieselfde onderneming begin het?

Ja
Nee

Hierdie vraag konfronteer die entrepreneur met self-evaluasie en dwing die entrepreneur om sy/haar besluitneming te evalueer. Die werklikheid van 'n verkeerde/regte besluit van die verlede moet in die oog gestaar word. Die entrepreneur erken in hierdie vraag of die risiko wat geneem is aan al sy/haar verwagtinge voldoen het of nie. Om hierdie vraag met eerlikheid te beantwoord, spreek 'n eienskap van die entrepreneur genoem in Hoofstuk 2 aan naamlik "durf".

26. As u kon oor begin sou u weer die onderneming aan die Weskus begin het?

Ja
Nee

In die vraag word die entrepreneur gekonfronteer oor die omgewingsfaktore wat 'n rol gespeel het in die onderneming se sukses of mislukking. Dit gee 'n aanduiding of die verwagtinge van die entrepreneur rakende die streek beantwoord is of nie. Implisiet dui dit aan vir ondernemings wat die bou van die Saldanha Staalaanleg as rede vir hul koms na die Weskus opgesit het of

die “mega gebeurtenis” werklik langtermyn sukses vir die onderneming kan bring.

27. Sou u die onderneming begin het as die bou van Saldanha Staal nooit plaasgevind het nie?

Ja
Nee

Hierdie vraag sal slegs van betekenis wees vir ondernemings wat gevestig het aan die Weskus vanaf 1994 toe die Saldanha Staal-projek goedgekeur is, tot op hede. Entrepreneurs wat ondernemings voor hierdie periode begin het, het nie kennis gedra van die “mega gebeurtenis” nie en daarom sou dit nie ‘n rol gespeel het in hul besluit om hulle aan die Weskus te vestig nie.

Die respondent moet elke relevante antwoord merk met ‘n kruis behalwe in die geval van ander instruksies by sekere vrae. In sommige gevalle kan meer as een relevante antwoord gemerk word.

3.3.2 Entrepreneursprofiel

Hierdie vraelys word ingesluit by die navorsing om te bepaal hoe die profiel van die Weskus entrepreneur lyk. Hoe sterk kom die eienskappe wat in Hoofstuk 2 in die entrepreneursproses waartydens die sielkundige profiel, entrepreneursgedrag en vaardighede beskryf is, na vore in die Weskus entrepreneur. Is al die eienskappe wat in die profiel voorkom wel deel van die mondering van die entrepreneur wat suksesvol is aan die Weskus. Die kategorieë in die vraelys dek ‘n groot aantal van die elemente van die entrepreneursproses. Die vraelys is ontwikkel deur die voormalige Kleinsake Ontwikkelingskorporasie. In die vraelys kyk na die entrepreneur hom/haarself en dit bestaan uit 20 items wat 5 kategorieë dek. Die KSOK het die vraelys vanaf 1992 in gebruik geneem. Die vraelys word nie hanteer as ‘n wetenskaplike bepaling van entrepreneurspotensiaal nie, maar slegs ‘n aanduiding van entrepreneurspotensiaal. Die kategorieë wat aangespreek word in die vraelys is as volg:

1. Dryf en motivering (Vraag 1,6,11,16).

Hierdie kategorie het raakvlakke met verskeie elemente van Figuur 3 Hoofstuk 2. Die volgende elemente is duidelik versoenbaar met die kategorie; ondernemersgees, ambisie, uithouvermoë, volgehoue poging, entoesiasme en visie.

2. Beplanning en organisering (Vraag 2,7,12,17).

Hierdie kategorie het raakvlakke met die volgende elemente in die entrepreneursproses Figuur 3 Hoofstuk 2; visie, doelwitstelling, mobiliseer hulpbronne, beplan langtermyn, konseptueel, hantering van onsekerheid, sin van verantwoordelikheid en probleemoplossing.

3. Vermoë om te inisieer en kreatiwiteit (Vraag 3,8,13,18).

Hierdie kategorie sluit die volgende elemente van die entrepreneursproses, bespreek in Hoofstuk 2 aan; interne lokus van kontrole, ondernemingsgees, verstandelike wakkerheid, soeke na geleenthede en vindingrykheid.

4. Selfbeeld en self-insig (Vraag 4,9,14,19).

Hierdie kategorie spreek die volgende elemente van die proses in Hoofstuk 2 aan; selfvertroue, positiewe selfbeeld, emosionele stabiliteit en interne lokus van kontrole.

5. Leierskap en vermoëndheid (Vraag 5,10,15,20).

Die kategorie kan verband hou met onafhanklikheid, verstandelike wakkerheid, neem berekende risikos, soeke na resultate en prestasie gedrewe.

Elke vraag gee 'n telling van 0-3 wat tel vir die spesifieke kategorie. 'n Telling van hoër as 45 dui aan dat die individu noemenswaardige vermoë het as entrepreneur en oor genoeg positiewe eienskappe beskik om 'n sukses te maak van haar / sy besigheid.

'n Telling van 31-45 dui 'n bogemiddelde entrepreneursvermoë aan en beskik oor vermoëns wat ontwikkel kan word om 'n sukses te maak van 'n onderneming.

'n Telling van 16-30 dui 'n entrepreneursvermoë aan wat laer is as gemiddeld. Die persoon moet baie hard werk aan sekere eienskappe om sy/haar kwaliteite te verbeter om suksesvol te wees as entrepreneur.

'n Telling van laer as 15 dui op 'n baie klein vermoë om op te tree as 'n entrepreneur. Hierdie persoon moet haar/sy houding verander en leierskapskwaliteite kweek om suksesvol te wees as entrepreneur.

Die 20 items in die vraelys is as volg:

Tabel 3.1: Profiel van die Entrepreneur:

Maak 'n in die toepaslike blok vir elke vraag:

		Altyd	Gereeld	Somtyds	Nooit
1	Ek is nie seker wat ek dink van die lewe nie	0	1	2	3
2	My dae is ongeorganiseerd en onbepland	0	1	2	3
3	Ek hou daarvan om te eksperimenteer met nuwe idees.	3	2	1	0
4	Ek voel minderwaardig teenoor my vriende.	0	1	2	3
5	Ek kommunikeer maklik met ander.	3	2	1	0
6	Ek probeer om my doelwitte in die lewe te verbeter.	3	2	1	0
7	Ek slaag daarin om my aktiwiteite in die beskikbare tyd te voltooi.	3	2	1	0
8	Ek hanteer 'n probleem as 'n uitdaging.	3	2	1	0
9	Ek voel ongemaklik as mense na my staar.	0	1	2	3

0	Baie mense hou van my.	3	2	1	0
1	Dit is belangrik vir my om te hou van wat ek doen.	3	2	1	0
2	Ek werk streng volgens my dagboek sover as wat dit my daaglikse aktiwiteite aanbetref	3	2	1	0
3	Ek het unieke idees ten opsigte van sekere dinge in die lewe.	3	2	1	0
4	Ek is ten volle bewus van al my positiewe en negatiewe eienskappe.	3	2	1	0
5	Ek maak maklik besluite.	3	2	1	0
6	Ek verkies leiding as ek moet optree.	0	1	2	3
7	Ek beplan my daaglikse aktiwiteite voor die tyd.	3	2	1	0
8	Ek hou nie daarvan om risiko's te neem nie.	0	1	2	3
9	As ek ontsteld is weet ek gewoonlik hoekom.	3	2	1	0
10	Ander volg gereeld my voorbeeld.	3	2	1	0

3.3.3 Kritiese suksesfaktor vraelys

Die vraelys is gebaseer op 'n vorige studie gedoen deur Attahir Yusuf oor die persepsies van Suid Pasifiese entrepreneurs oor die kritiese suksesfaktore vir kleinsake. In die navorsing is die persepsies van entrepreneurs getoets ten opsigte van watter faktore hul beskou as krities vir sukses van 'n kleinsake-onderneming. In die bepaling van kritiese suksesfaktore vir die entrepreneur aan die Weskus is die persepsie van die entrepreneur van groot belang aangesien hy/sy die hoofrolspeler is in die proses. Die onderafdelings van die vorige studie is gebruik as basis vir die studie aan die Weskus. Die vrae is beantwoord en geëvalueer op 'n toegepaste Likert-skaal. Respondente valueer die vlak van belangrikheid vir sukses van elke faktor op 'n skaal van 1-5, 1 dui geen wesenlike belangrikheid aan nie, terwyl 5 'n fenomenale belangrikheid aandui. Die kategorieë is as volg.

1. Goeie bestuur
2. Toegang tot kapitaal en vlak van oorspronklike investering
3. Persoonlike kwaliteite
4. Aanvaarbare regeeringsondersteuning

5. Opvoedkundige vlak/Vlak van opleiding
6. Vorige ondervinding in besigheid
7. Politieke affiliasie
8. Oorsese blootstelling
9. Bemerkingsfaktore

3.4 Samevatting

Inaggenome die aansluiting van die vrae en hul antwoorde by die teoretiese agtergrond in Hoofstuk 1 en 2, kan die resultate van die navorsing 'n duideliker beeld skep van die entrepreneur aan die Weskus en watter faktore as kritiese suksefaktorekan dien vir entrepreneurs aan die Weskus. Om die resultate te kan interpreteer is die informasie vanaf die vraelyste in Excel verwerk.

HOOFSTUK 4

RESULTATE

4.1 Inleiding

Op grond van die teoretiese agtergrond in Hoofstuk 1 en 2 en die ondersoek wat beskryf is in Hoofstuk 3, is die volgende resultate gerapporteer. Die resultate sal in tabelvorm asook sektorkaartvorm gerapporteer word en statisties verklaar word. Ooreenstemmings tussen die teorie in Hoofstuk 1 en 2 en die uitslae van die navorsing sal geïdentifiseer word.

4.2 Statistiese Prosedures

Tydens die verwerking van die data is daar gebruik gemaak van verskillende maniere om die data te vertoon. Gegroepeerde frekwensie distribusies word gebruik om die reaksie op 'n vraag aan te toon. Dit is 'n manier waarop data op 'n logiese manier gerangskik word (Howell, 1995:28). Hierdie frekwensie distribusies kan in tabelvorm of staafdiagram weergegee word. Daar word ook gebruik gemaak van die stingel-en-blaarmetode, ontwikkel deur John Tukey in 1977 as deel van sy benadering tot data-analise naamlik, "Verklarende Data Analise" (Howell, 1995:32).

4.3 Rapportering van resultate

4.3.1 Demografie van die steekproef

Tabel 4.1: Ondernemingstipe en jaar van ontstaan

<u>Besigheidstipe</u>									
Begin jaar	Boubedryf	Dienste	Elek Ing	Kafee	Kommodeiteite	Meg Ing Werke	Siviel Ing	Visbedryf	Totaal
1964		1							1
1966					1				1

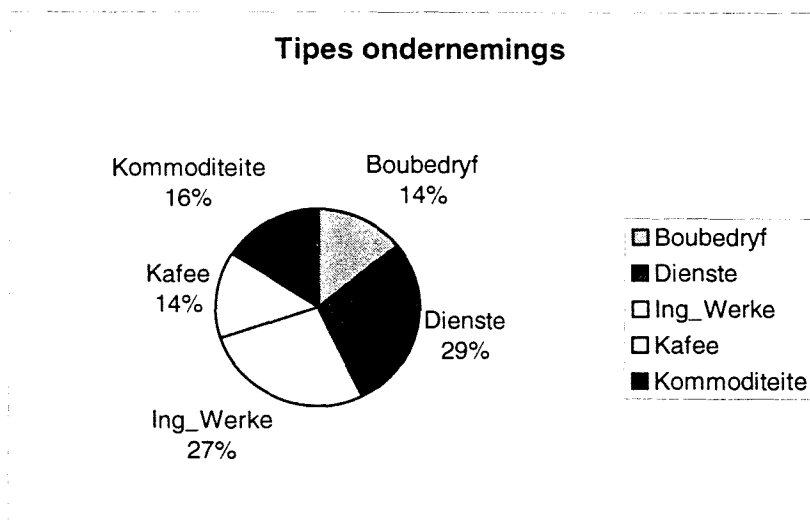
1969					1				1
1971								1	1
1975						1			1
1976							1		1
1980				1					1
1984		1				1			2
1985	1					2			3
1986					1	1			2
1988	2	1							3
1989		2				1			3
1990	1	1							2
1991		2	2			1			5
1992		2		1		1			4
1993	1	1			1			1	4
1994	1	1				1			3
1995		2		1		1	1		5
1996	2	2	1	2	2				9
1997		3		1	3	1			8
1998	2			1	2				5
1999		1		2		1		1	5
Totaal	10	20	3	9	11	12	2	3	70
Gemiddeld	14.3	28.6	4.3	12.9	15.7	17.1	2.9	4.3	

Hierdie tabel dui aan dat die vraelyste wat voltooi is, in verskillende besigheidstipes geklassifiseer kan word. Uit die 70 ondernemings is 10 uit die boubedryf, 20 dienste, 15 elektriese of meganiese ingenieurswerke, 9 kafees, en 11 in die visbedryf. Met ander woorde, 14% van die ondernemings is in die boubedryf, 28.6% in die dienste, 4.3% in elektriese ingenieurswese, 12.9% in kafees, 15.7% in kommoditeite, 17.1% in meganiese ingenieurswerke, 2.9% siviele ingenieurswerke en 4.3% in die visbedryf. In terme van die visbedryf is dit belangrik om kennis te neem dat die visbedryf die ruggraat van die Weskus vorm en 'n groot persentasie van die entrepreneurs het bekend

gemaak dat indien dit goedgaan met die visbedryf dit goedgaan met hul ondernemings. 'n Moontlike rede vir die skamele 4.3% van die ondernemings wat in die visbedryf werksaam is, kan toegeskryf word aan die grootte van ondernemings wat in die bedryf opereer. Die mark word oorheers deur 'n paar groot maatskappye en laat nie veel ruimte vir kompeterende kleinsake in die bedryf nie.

Al die ondernemings in die steekproef behoort direk geraak te wees deur die Saldanha Staal-projek se boufase indien die "mega gebeurtenis" wel entrepreneuriese denke en gebeure stimuleer. Hierdie Tabel gee verder ook 'n aanduiding van die datum van totstandkoming van die ondernemings. 'n Totaal van 35 ondernemings van die 70 het tot stand gekom sedert 1994. Dit is 50% van die totale 70 ondernemings. Dit impliseer dat die ekonomie in terme van kleinsake (inaggenome dat die steekproef verteenwoordigend is van die populasie kleinsake aan die Weskus), verdubbel het oor die laaste 6 jaar.

Figuur 4.1: Tipes ondernemings in sektorkaartvorm



Indien alle Ingenieurswerke bymekaar gevoeg word, is die persentasie in Figuur 4.1 verteenwoordigend van elke tipe onderneming wat deel uitgemaak het van die studie. Die grootste groepe is Dienste met 29% en

Ingenieurswerke met 27%. Die Ingenieurswerke kan ook in sommige gevalle direk gekoppel word aan die Saldanha Staal-projek wat 'n sterk ingenieursondersteuningsbasis het. Op dieselfde manier kan daar 'n koppeling gemaak word tussen die persentasie diensorganisasies aangesien die koopkrag verhoog het met die koms van Saldanha Staal en 'n groter behoefte aan die lewering van dienste tot gevolg gehad het.

Tabel 4.2: Eerste-eienaars tipe ondernemings:

Boubedryf	Dienste	Elek Ing	Kafee	Kommoditeite	Meg Ing Werke	Siviël Ing	Visbedryf	Totaal
9	13	3	5	10	10	1	2	53

Uit die 70 entrepreneurs waarmee onderhoude gevoer is, was 53, met ander woorde 76%, eerste eienaars, wat beteken die ondernemings wat deur die entrepreneurs begin is, het voorheen nie bestaan nie. Hierdie entrepreneurs het met ander woorde die risiko geneem om die onderneming vir die eerste keer aan die Weskus te begin. Dit stem ooreen met die teorie in Hoofstuk 2 wat aandui dat entrepreneurs gewoonlik nie van risiko wegstroom nie. 'n Totaal van 22 uit die voorafgenoemde 32 ondernemings wat ontstaan het sedert 1995 is vir die eerste keer geopen aan die Weskus en was nie bestaande ondernemings aan die Weskus nie. Met ander woorde die 22 entrepreneurs het 'n risiko geneem deur aan die Weskus te kom vestig sonder enige bestaande verwysingsraamwerk aan die Weskus in die spesifieke bedrywe.

Tabel 4.3: Nie-eerste eienaars tipe ondernemings:

Boubedryf	Dienste	Kafee	Kommoditeite	Meg Ing Werke	Siviël Ing	Visbedryf	Totaal
1	7	4	1	2	1	1	17

Hierdie tabel toon aan hoeveel ondernemings nie deur eerste eienaars besit word nie. Met ander woorde, hierdie ondernemings het reeds bestaan voordat hierdie eienaar die onderneming besit het. Dit sou beteken dat die

ondernemings reeds 'n geskiedenis gehad het waarop die entrepreneur sy/haar besluit kon baseer en 'n verminderde risiko geneem word. Met ander woorde 24% van die 70 entrepreneurs in die studie het bestaande ondernemings oorgeneem toe hulle hul ondernemings begin het. Die statistieke in tabel 1-3 kan ook weergegee word in die vorm van 'n stingel-en-blaartabel.

Stingel-en-blaardiagram 4.1: Eerste-eienaargroep teenoor nie-eerste eienaargroep

Gekoop-van-vorige Eienaargroep					Eerste-Eienaargroep						
					Stingel						
% toename	% van totaal	Kumulatief	frekwensie	Blare	Beginjaar	Blare	frekwensie	Kumulatief	% van totaal	% toename	
					1964	4	1	1	1.9		
					1965			1	1.9	0.0	
					1966	6	1	2	3.8	1.9	
					1967			2	3.8	0.0	
					1968			2	3.8	0.0	
					1969	9	1	3	5.7	1.9	
					1970			3	5.7	0.0	
	5.9	1	1	1	1971			3	5.7	0.0	
0	5.9	1			1972			3	5.7	0.0	
0	5.9	1			1973			3	5.7	0.0	
0	5.9	1			1974			3	5.7	0.0	
0	5.9	1			1975	5	1	4	7.5	1.9	
0	5.9	1			1976	6	1	5	9.4	1.9	
0	5.9	1			1977			5	9.4	0.0	
0	5.9	1			1978			5	9.4	0.0	
0	5.9	1			1979			5	9.4	0.0	

0	5.9	1			1980	0	1	6	11.3	1.9
0	5.9	1			1981			6	11.3	0.0
0	5.9	1			1982			6	11.3	0.0
0	5.9	1			1983			6	11.3	0.0
0	5.9	1			1984	44	2	8	15.1	3.8
0	5.9	1			1985	555	3	11	20.8	5.7
5.9	11.8	2	1	6	1986	6	1	12	22.6	1.9
0.0	11.8	2			1987			12	22.6	0.0
5.9	17.6	3	1	8	1988	88	2	14	26.4	3.8
5.9	23.5	4	1	9	1989	99	2	16	30.2	3.8
0.0	23.5	4			1990	00	2	18	34.0	3.8
5.9	29.4	5	1	1	1991	1111	4	22	41.5	7.5
5.9	35.3	6	1	2	1992	222	3	25	47.2	5.7
5.9	41.2	7	1	3	1993	333	3	28	52.8	5.7
0.0	41.2	7			1994	444	3	31	58.5	5.7
11.8	52.9	9	2	55	1995	555	3	34	64.2	5.7
17.6	70.6	12	3	666	1996	666666	6	40	75.5	11.3
11.8	82.4	14	2	77	1997	777777	6	46	86.8	11.3
0.0	82.4	14			1998	88888	5	51	96.2	9.4
17.6	100.0	17	3	999	1999	99	2	53	100.0	3.8
			17				53			

Uit hierdie diagram kan ook gesien word wat die persentasie toename in ondernemings per jaar was asook die kumulatiewe persentasietoename. Uit die stingel-en-blaardiagram is dit duidelik dat die eerste eienaargroep 'n multimodale verdeling het waar die eerste modus tussen 1990 en 1993 is en die tweede modus tussen 1995 en 1999. Die spreiding van ondernemings wat ontstaan het in die jare is groter rondom die modusse. Daar is 'n duidelike modus rondom 1991 en die tweede modus lê rondom 1996. Indien daar verklarings gesoek word vir die modusse in die spesifieke tydperke is een afleiding dat die tweede modus in dieselfde tydperk voorkom as wat die Saldanha Staal-projek se boufase voorgekom het. In die nie-eerste eienaargroep is daar slegs een modus sigbaar en dit is tussen 1995 en 1997

wat ooreenstemmend is met die een modus by die eerste-eienaargroep. Aangesien hierdie studie verder kyk na die oorsake van ekonomiese ontwikkeling en die rol wat Saldanha Staal gespeel het, is die data vir verdere vergelyking ingedeel in twee aparte stelle. Die ondernemings wat ontstaan het voor 1993, ingesluit 1993, en die ondernemings wat ontstaan het na 1993. Hieruit sal afgelei kan word watter motiveringsfaktore die modusse tot gevolg gehad het.

Tabel 4.4: Besighede per jaar per bedryf 1964-1993

Begin jaar	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
1964		1				1
1966					1	1
1969					1	1
1971			1			1
1975			1			1
1976			1			1
1980				1		1
1984		1	1			2
1985	1		2			3
1986			1		1	2
1988	2	1				3
1989		2	1			3
1990	1	1				2
1991		2	3			5
1992		2	1	1		4
1993	1	1		1	1	4
Totaal	5	11	12	3	4	35

Hierdie tabel stel alle ondernemings in die steekproef voor wat ontwikkel het vanaf 1964-1993. In hierdie tabel is dit duidelik dat ingenieurswerke asook dienste die grootste groeperings uitmaak. Die dienste groepering bestaan uit 11 van die 35 ondernemings en die ingenieurswerke uit 12 van die 35

ondernemings. Die modus wat in die vorige tabel aangedui is wat voorgekom het rondom 1991 is toe te skryf aan Dienste en Ingeneurswerke wat in hierdie tydperk ontstaan het. Die 35 ondernemings maak 50% uit van die totale steekproef met ander woorde oor 'n tydperk van 19 jaar van die 25 jare ter sprake het slegs 50% van die ondernemings ontstaan.

Tabel 4.5: Besighede per jaar per bedryf 1994-1999

Begin jaar	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
1994	1	1	1			3
1995		2	2	1		5
1996	2	2	1	2	2	9
1997		3	1	1	3	8
1998	2			1	2	5
1999		1	2	2		5
Totaal	5	9	7	7	7	35

Uit hierdie tabel is dit duidelik hoeveel ondernemings per bedryf ontstaan het vanaf 1994 tot 1999. Veral in die geval van Kafees en Kommoditeite het daar meer ondernemings ontwikkel sedert 1994 as tussen 1964 en 1994. In die geval van Kafees het daar 7 ondernemings ontwikkel vanaf 1994 teenoor 3 vanaf 1964 tot 1993. In die geval van Kommoditeite het daar 7 ondernemings ontstaan vanaf 1994 teenoor 4 vanaf 1964 tot 1994. Dit kan 'n weerspieëling wees van die toename in koopkrag wat die Weskus beleef het met die invloei van 6000 werkers betrokke by die bou van Saldanha Staal. Die Dienssektor het in die studie byna verdubbel vanaf 11 ondernemings wat ontstaan het sedert 1964-1993 en 9 ondernemings wat ontstaan het vanaf 1994. In die boubedryf het 5 ondernemings bestaan ontstaan tussen 1964 en 1993 en 5 ondernemings ontstaan in die periode 1994-1999. Ingeneurswerke toon die laagste groei deurdat 12 ondernemings ontstaan het in die tydperk 1964-1993 en sedert 1993 slegs 7 ondernemings. In 1996 ondervind die Weskus se kleinsakesektor maksimum groei, 9 ondernemings het hul deure

ooggemaak in hierdie jaar. Dit neem egter af na 5 in 1998 en 5 in 1999. Al die ondernemingsektore ondervind groei in hierdie tydperk. Hierdie tipes ondernemings hou direk verband met die hoeveelheid ekonomiese aktiwiteit wat gegenerer is aan die Weskus in hierdie tydperk. Die vergroting van koopkrag aan die Weskus, sowel as die ingenieursinslag van die Saldanha Staal-projek kan direk verband hou met die ontstaan van die ondernemings in hierdie tydperk aan die Weskus. In die 6 jaar ter sprake in tabel 5 het 35 ondernemings ontwikkel wat 50% van al die ondernemings in die steekproef wat ontwikkel het vanaf 1964-1999 verteenwoordig. Dit dui op 'n geweldige toename in groei in die kleinsakesektor oor die laaste 6 jaar. Hoeveel van die ondernemings wel die bou van die Saldanha Staal-projek of verbandhoudende industrieë as motiveringsfaktor oorweeg het, word vervolgens behandel in die volgende volgorde:

- a. Invloed van Saldanha Staal op die besluit om die onderneming te open.
- b. Verbandhoudende industrieë aan Saldanha Staal se invloed om die onderneming te open.
- c. Intuisie as 'n faktor vir die entrepreneur om die onderneming te begin. Die feit dat die Saldanha Staalaanleg in die omgewing opgerig sou word kon 'n rol gespeel het in die entrepreneur se gevoel van intuisie ten opsigte van sy besluit om die onderneming te begin.

4.3.2 Invloed van die Saldanha Staal-projek

Tabel 4.6: Invloed van Saldanha Staal op besluit

	1994-1999: Was die bou van Saldanha Staal 'n motiveringsfaktor vir u besluit om aan die Weskus te vestig.		
Eerste eienaar	Ja	Nee	Totaal
Ja	7	18	25
Nee	1	9	10
Totaal	8	27	35

In die tydperk 1994-1999 het 35 ondernemings ontstaan. Van die 35 was 25 eerste eienaar en 10 nie-eerste eienaars nie. Van die 25 eerste eienaars het slegs 7 die bou van die Saldanha Staal-projek gesien as 'n motiveringsfaktor in hulle besluit om aan die Weskus met hul onderneming te begin. Slegs 1 van die 10 nie-eerste eienaars het die faktor oorweeg tydens sy besluit om aan die Weskus met sy onderneming te begin. Met ander woorde vanuit 'n totaal van 35 het slegs 8 die bou van die Saldanha Staal-projek as 'n motiveringsfaktor geag tydens die besluit om aan die Weskus te begin met hul ondernemings dus 23%. Dit dui aan dat die groot toename van ondernemings tussen 1994 en 1999 nie noodwendig te wyte is aan die bou van die Saldanha Staal-projek nie. Die volgende vraag is of die verbandhoudende industrieë aan die projek wel so 'n groot impak gehad het.

Tabel 4.7: Verbandhoudende industrieë as motivering

1994-1999. Was die verbandhoudende industrieë van Saldanha Staal 'n motiveringsfaktor om aan die Weskus te vestig.			
Eerste eienaar	Ja	Nee	<u>Totaal</u>
Ja	6	19	25
Nee	1	9	10
Totaal	7	28	35

Uit hierdie tabel kan afgelei word dat daar uit die 25 eerste eienaars vanaf 1994-1999 slegs 6 verbandhoudende industrieë van Saldanha Staal as motivering gesien het vir die begin van hul onderneming. Van die 10 nie-eerste eienaars het slegs 1 verbandhoudende industrieë gesien as motiveringsfaktor vir hul besluit om 'n onderneming oor te neem. 'n Totaal van 7 uit 35 ondernemings met ander woorde 22% het verbandhoudende industrieë aan die Saldanha Staal-projek gesien as motivering vir hul besluit om ondernemings aan die Weskus te begin. Dit is ook nie 'n beduidende persentasie nie, en verbandhoudende industrieë aan Saldanha Staal kan dus

nie gesien word as 'n hoof motivering vir ondernemings om aan die Weskus te vestig nie. Die moontlikheid bestaan wel dat Saldanha Staal indirek 'n effek gehad het op die entrepreneur in sy/haar besluitnemingsproses. Die feit dat 'n groot industriële ontwikkeling in 'n area vestig suggereer tog vooruitgang. Indien die entrepreneur die Saldanha Staal-projek gesien het as deel van die groter prentjie sou dit 'n impak gehad het op die "intuisie" van die entrepreneur as die entrepreneur enigsins uitvoerbaarheidstudies gedoen het voordat hy/sy die onderneming oopgemaak het.

Tabel 4.8: Intuisie

Intuisie 1964-1993			
	Intuisie		
Uitvoerbaarheid-Studies	Ja	Nee	Totaal
Ja	17	4	21

Intuisie 1994-1999			
	Intuisie		
Uitvoerbaarheid-Studies	Ja	Nee	Totaal
Ja	21	4	25

Hierdie tabel dui aan hoeveel van die ondernemings gebruik gemaak het van 'n uitvoerbaarheidstudie en hoeveel van die spesifieke ondernemings intuisie gebruik het as 'n motivering tydens die uitvoerbaarheidstudie om 'n besluit te maak oor die onderneming. Van die 35 ondernemings wat ontstaan het vanaf 1964-1993 het 21 'n uitvoerbaarheidstudie gedoen. Uit die 21 het 17 intuisie gesien as 'n faktor wat hul besluit beïnvloed het (81%). Vanaf 1994-1999 het 25 van die 35 ondernemings uitvoerbaarheidstudies gedoen waarvan 21 (84%) intuisie gesien het as 'n faktor wat hulle in rekening gebring het tydens hul besluit. Hierdie intuisie faktor word bespreek in Hoofstuk 2 en dui op die mate van risiko wat die entrepreneur steeds neem. Die hoeveelheid

uitvoerbaarheidstudies het verhoog vanaf 60 % na 71% in die twee tydperke. Meer ondernemings het in 1994-1999 uitvoerbaarheidstudies gedoen as in die tydperk 1964-1993. Dit sou impliseer dat entrepreneurs meer beplanning gedoen het in die laaste 5 jaar as voorheen.

Inaggenome die koms van groot industriële projekte sou heelwat entrepreneurs genoodsaak word om die kapasiteit van hul ondernemings te vergroot deur die indiensneming van meer arbeid, vir die doeleindes om aan die groter koopkrag aan die Weskus se behoeftes te voorsien.

Tabel 4.9: Verandering in hoeveelheid werkers

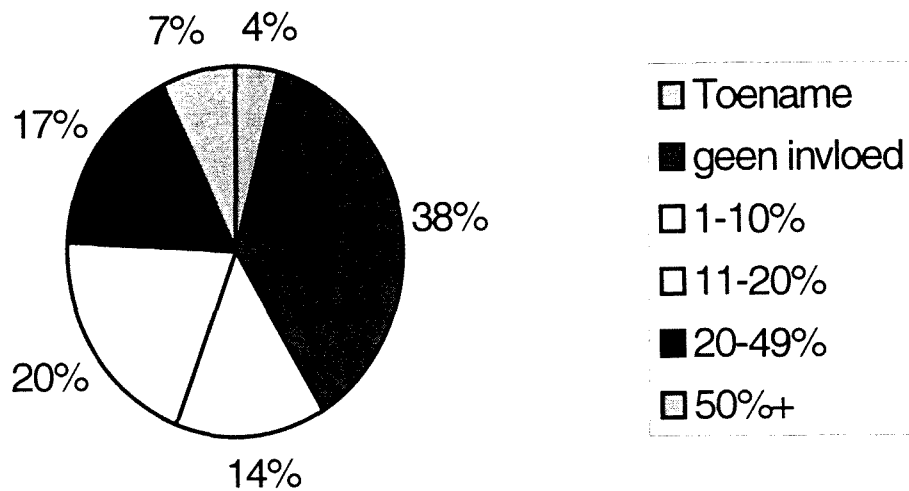
	Eerste Eienaar				
Data	Ja	Nee	Totaal		
Gemiddelde werkers voor Saldanha Staal	8.1	12.9	9.3	25.1	Toename
Gemiddelde werkers tydens Saldanha Staal	10.5	14.9	11.6		
Gemiddelde werkers na Saldanha Staal	10.6	13.4	11.3	3.3	Afname

Hierdie tabel toon aan dat daar 'n gemiddelde toename in werkers in die ondernemings van 25 % was vanaf die periode voordat die Saldanha Staal-projek begin het tot midde die boufase van die projek. Daar was gemiddeld 'n 3.3% afname in hoeveelheid werkers vanaf midde die projek tot op hede. Hierdie kan gesien word as 'n aanduiding van die groei van die ondernemings. Dit is ook aanduidend dat die netto-effek die koms van die Saldanha Staal-projek wel positief was as daar na die spesifieke reaksie gekyk word. Hierdie statistiek geld vir alle ondernemings wat deel uitmaak van die studie, nie slegs die ondernemings wat begin het vanaf 1993 nie.

Figuur 4.2: Positiewe invloed van Saldanha Staal se boufase

Uit Figuur 4.2 kan daar waargeneem word dat daar geen afname in bedrywigheid was nie aangesien geen onderneming die vraag negatief beantwoord het nie. Van al die ondernemings het 27% geen invloed ervaar tydens die boufase van Saldanha Staal nie, 19% het 'n 1-10% toename ervaar, 21% 'n 11-20% toename, 19% 'n 20-49% toename en 14% 'n toename in bedrywigheid van groter as 50%. Met ander woorde die boufase van Saldanha Staal het ongetwyfeld 'n positiewe invloed gehad op besigheidsbedrywigheide wat die teorie ondersteun dat die koms van 'n "mega-gebeurtenis" wat entrepreneursbedrywigheid stimuleer en groei bring aan die ekonomie in die omgewing.

Dit korreleer verder met die hoeveelheid persentasie werkers wat in diens geneem is in dieselfte tydperk soos voorgestel in Tabel 4.9. Toename in verkope het met ander woorde die indiensneming van die werksmag regverdig. Dit is van belang om die invloed van die Saldanha Staal-projek op die langtermyn te bepaal.

Figuur 4.3: Negatiewe invloed van Saldanha Staal na April 1999

Uit Figuur 4.3 is dit duidelik dat slegs 4% van die ondernemings wel 'n toename in bedrywigheid ervaar het na die voltooiing van die Saldanha Staal boufase, 38% het geen verskil waargeneem nie terwyl 14% 'n 10% afname ondervind het, 20% 'n 11-20% afname, 17% 'n 20-49% afname in bedrywigheid en slegs 7% 'n afname van 50% of meer ervaar het. Met ander woorde 42% van al die betrokke ondernemings het nie 'n negatiewe impak gevoel nadat die boufase voltooi is nie.

Indien daar op grond van Figuur 4.2 se data gekyk word na die maksimum positiewe invloed op verkope van die Saldanha Staal-projek se boufase per kategorie gemiddeld van al die ondernemings is die gemiddeld 31.97%. Indien daar op grond van Figuur 4.3 gekyk word na die maksimum afname van verkope na die Saldanha Staal-projek se boufase is die gemiddeld, 24.24%. Dit veroorsaak 'n positiewe netto-effek op verkope van 7.73%. Hierdie toename tesame met die verdubbeling in kleinsakeondernemings aan die Weskus is 'n aanduiding dat die industriële ontwikkeling wel langtermyn ekonomiese groei gestimuleer het in die kleinsakesektor. Wat wel

kommerwekkend is, is die feit dat 'n afname van 24.24% in verkope slegs gepaard gegaan het met 'n afname van 3.3% in hoeveelheid werkers.

Sukses kan nie volkome toegeskryf word aan die eksterne omgewing nie, om suksesvol te wees as 'n entrepreneur en 'n onderneming is daar verskeie bestanddele nodig. Bo en behalwe gebeure in die omringende omgewing kan sukses moontlik toegeskryf word aan die eienskappe van die entrepreneur. Die Saldanha Staal-projek en verbandhoudende industrieë kon 'n invloed gehad het op sukses, maar soos genoem in Hoofstuk 2 en 3, is die eienskappe van die entrepreneur van besondere belang vir sukses. Vervolgens sal die entrepreneursprofile van die ondernemings geëvalueer word. Die profiel bestaan uit; kategorieë vir dryf en motivering, beplanning en organisering, vermoë om te inisieer en kreatiwiteit, selfbeeld en selfinsig en leierskap en vermoëndheid. Die profile word in twee dele ingedeel, naamlik diegene wat hul ondernemings voor 1993 en die Saldanha Staal-projek begin het, en diegene wat hul ondernemings na die begin van die Saldanha Staal-projek geopen het.

Tabel 4.10: Entrepreneursprofiel 1964-1993

Besigheidstipe	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Hoeveelheid ondernemings	5	11	12	3	4	35
Gemiddelde entrepreneursprofiel	48.4	48.7	46.3	44.0	44.0	46.9

Die entrepreneursprofiel, soos verduidelik in Hoofstuk 3, behels die volgende: Daar is 20 vrae, elke vraag gee 'n telling van 0-3 wat tel vir die spesifieke kategorie. 'n Telling van hoër as 45 dui aan dat die individu noemenswaardige vermoë het as entrepreneur en oor genoeg positiewe eienskappe beskik om 'n sukses te maak van haar/sy besigheid. Die totale gemiddeld vir die tydperk is 46.9. Die gemiddelde tellings in die boubedryf (48.4), dienste (48.7) en ingenieurswerke (46.3) val in bogenoemde kategorie.

Kafees en kommoditeite val in die tweede kategorie met 'n gemiddelde telling van 44. 'n Telling van 31-45 dui 'n bogemiddelde entrepreneursvermoë aan en die persoon beskik oor vermoëns wat ontwikkel kan word om 'n sukses te maak van 'n onderneming.

Tabel 4.11: Entrepreneursprofiel 1994-1999

Entrepreneursprofiel van ondernemings	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Hoeveelheid ondernemings	5	9	7	7	7	35
Gemiddelde entrepreneursprofiel	45.8	47.6	51.9	43.9	46.6	47.2

Die entrepreneursprofiel van die entrepreneurs vir die tydperk 1994-1999 het 'n gemiddeld van 47.2. Van die ondernemingsektore het vier van die vyf gemiddelde tellings bo 45 naamlik, boubedryf 45.8, Dienste 47.6, Ingenieurswerke 51.9 en kommoditeite 46.6. Slegs kafees het gemiddeld onder 45 (43.9). Ingenieurswerke in die kategorie styg uit bo die ander ondernemingsektore.

Stingel-en-Blaardigram 4.2: Samestelling van Entrepreneursprofiel

Nie eerste eienaars

Eerste eienaars

Dryf& Mot	Bep& Org	Inis& Kreat	Self	Leierk skap	Entr Profiel	Entr Profiel	Leier skap	Self	Inis& Kreat	Bep& Org	Dryf& Mot
10	5	7	8	5	35	34	8	9	7	4	6
9	5	5	11	6	36	38	7	8	8	7	8
6	5	8	11	8	38	38	5	10	9	6	8
9	6	7	10	7	39	41	8	8	4	12	9

6	8	9	8	11	42	41	8	12	11	4	6
8	9	7	12	9	45	41	7	10	9	5	10
9	7	11	10	9	46	41	7	11	9	5	9
10	7	9	12	8	46	42	9	10	9	4	10
9	7	11	10	10	47	42	6	9	8	9	10
11	7	11	11	8	48	42	8	11	6	10	7
11	10	11	6	10	48	43	11	9	8	5	10
8	12	10	11	9	50	43	9	11	9	5	9
11	10	10	11	9	51	43	9	10	9	8	7
11	9	9	12	11	52	43	5	9	12	8	9
8	11	12	12	9	52	43	10	12	10	2	9
8	10	11	12	11	52	43	8	11	6	9	9
10	11	12	12	11	56	43	5	12	7	7	12
						44	9	9	6	11	9
						44	7	11	9	5	12
						45	7	12	4	12	10
						45	12	8	11	4	10
						45	6	12	10	10	7
						46	10	11	10	7	8
						47	10	11	9	8	9
						47	11	10	8	8	10
						48	12	11	11	4	10
						48	7	11	11	7	12
						49	10	12	12	4	11
						49	9	12	12	6	10
						49	8	11	7	12	11
						49	8	9	12	11	9
						50	10	12	9	10	9
						50	7	11	10	10	12
						50	11	12	12	7	8
						50	9	11	10	11	9
						51	12	9	9	12	9

						51	10	12	11	7	11	
						51	10	12	10	9	10	
						51	6	12	11	10	12	
						51	9	12	11	10	9	
						51	8	12	9	12	10	
						52	9	12	12	8	11	
						52	12	12	9	9	10	
						52	8	12	11	10	11	
						53	11	12	7	12	11	
						53	9	12	11	12	9	
						54	11	12	11	8	12	
						54	11	11	11	12	9	
						54	10	12	11	9	12	
						55	12	12	10	10	11	
						55	10	12	12	9	12	
						57	10	12	12	11	12	
						58	10	12	12	12	12	
Gemid	9.1	8.2	9.4	10.5	8.9	46.1	47.4	8.9	10.9	9.5	8.3	9.8
St afw	1.6	2.3	2.0	1.7	1.8	6.2	5.3	1.9	1.3	2.1	2.8	1.6

Hierdie diagram stel die entrepreneursprofile voor van eerste eienaars teenoor nie-eerste eienaars. Die profile word geëvalueer in terme van elke kategorie van die entrepreneursprofiel, naamlik dryf en motivering, beplanning en organisering, vermoë om te inisieer en kreatiwiteit, selfbeeld en selfinsig en leierskap en vermoëndheid. Die gemiddeld word uit die maksimum vir elke kategorie naamlik 12 bereken. Elke kategorie bestaan uit 4 vrae wat 'n maksimum van 3 punte elk kan verdien. Uit die 17 nie-eerste eienaars het 12 entrepreneursprofile van 45 en hoër. Uit die 53 eerste eienaars het 34 'n entrepreneursprofiel van bo 45. Dit dui aan dat die individu 'n noemenswaardige vermoë het as entrepreneur en oor genoeg positiewe eienskappe beskik om 'n sukses te maak van haar/sy besigheid. Die gemiddelde entrepreneursprofiel vir albei, eerste-eienaars en nie-eerste eienaars is bo 45 wat uitsonderlik hoog is. Dit sou beteken in vergelyking met

tabel 5, 6, en 7 dat sukses nie slegs toegeskryf kan word aan eksterne gebeurtenisse in die omgewing nie, maar ook aan eienskappe van die individuele entrepreneurs. Die hoogste meting in terme van kategorieë by eerste eienaars is selfbeeld en selfinsig met 'n gemiddeld van 10.9 uit 12. Dit stem ooreen met hul geneigdheid om risiko te neem en ondernemings nuut te begin, 'n persoon met 'n goeie selfbeeld neem makliker risiko's en vrees nie mislukking nie. Soos in Hoofstuk 3 genoem, is 'n goeie selfbeeld een van die eienskappe waarna 'n entrepreneur smag. By nie-eerste eienaars is selfbeeld en selfinsig ook die hoogste met 'n gemiddeld van 10.5 uit 12.

Inaggenome die groei in die eksterne omgewing en die hoë meting in entrepreneursprofiel is die kans op sukses groot, maar steeds is bestuursvaardighede nodig om vorm te gee aan die ondernemings. Uitvoerbaarheidstudies is een van die eerste instrumente van beplanning. Deur te bepaal hoeveel entrepreneurs wel uitvoerbaarheidstudies uitgevoer het kan bepaal word tot watter mate die entrepreneur wel vooraf die moontlike sukses van die onderneming bestudeer het.

4.3.3 Uitvoerbaarheidstudies

Tabel 4.12: Uitvoerbaarheidstudies per bedryf

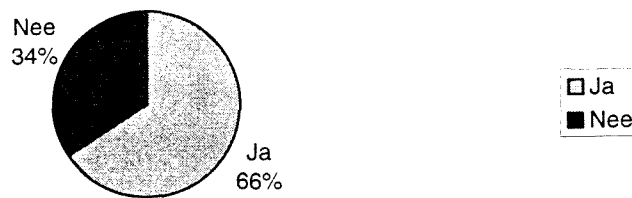
Uitvoerbaarheidstudies	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Ja	6	15	12	6	7	46
Nee	4	5	7	4	4	24
Totaal	10	20	19	10	11	70

Die tabel toon aan hoeveel van die ondernemings wel uitvoerbaarheidstudies van enige aard gedoen het voordat hulle die onderneming aan die Weskus begin het. Uit die 70 ondernemings het 46 uitvoerbaarheidstudies gedoen. Met ander woorde 66% van die ondernemings het wel uitvoerbaarheidstudies gedoen, terwyl 34% nie uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie. Die

ondernemings wat nie uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie, het 'n groter risiko geneem deur ondernemings te open sonder om enige vooraf beplanning op die tafel te hê waarop hulle besluit kon baseer.

Figuur 4.4: Uitvoerbaarheidstudies sektorkaart

Uitvoerbaarheidstudies



Figuur 4.4 is 'n aanduiding van die persentasie ondernemings wat wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het voordat die onderneming begin is. Aangesien uitvoerbaarheidstudies gesien kan word as deel van beplanning is dit 'n aanduiding van die mate van beplanning waardeur die entrepreneurs gegaan het voordat hulle die ondernemings geopen het.

Tabel 4.13: Eerste eienaars en nie-eerste eienaars-uitvoerbaarheidstudies

Eerste Eienaar	Ja					
Uitvoerbaar Studies	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Ja	6	11	11	5	7	40
Nee	3	2	4	1	3	13
Totaal	9	13	15	6	10	53
Eerste Eienaar	Nee					

Uitvoerbaar Studies	Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Ja		4	1	1		6
Nee	1	3	3	3	1	11
Totaal	1	7	4	4	1	17

Die tabel toon aan hoeveel eerste eienaars wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het en hoeveel nie-eerste eienaars uitvoerbaarheidstudies gedoen het. Hierdie tabel gee 'n verdere indeling van die hoeveelheid van die ondernemings met eerste eienaars wat wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het teenoor die nie-eerste eienaars wat uitvoerbaarheidstudies gedoen het. Uit die 53 eerste eienaars het 40 wel uitvoerbaarheidstudies gedoen met ander woorde 75%. Vanuit die 13 nie-eerste eienaars het slegs 6 uitvoerbaarheidstudies gedoen met ander woorde 35%. Die feit dat die bestaande ondernemings wat oorgeneem is deur nuwe eienaars minder uitvoerbaarheidstudies gedoen het kan toegeskryf word aan verskeie faktore;

- a. Nuwe eienaars word voorsien van genoegsame informasie om 'n ingeligte besluit te kan neem ten opsigte van die moontlike sukses van die onderneming in die toekoms. In die geval neem die entrepreneur die risiko waar as 'n berekende risiko.
- b. Familie-ondernemings waar die onderneming afgewentel is van een geslag na die volgende. In hierdie geval is daar volle vertroue in die vorige eienaar en alle informasie van die verlede is beskikbaar. Daarom is 'n uitvoerbaarheidstudie onnodig, sukses is reeds bewys.

In Hoofstuk 2 en 3 is daar melding gemaak van 'n groot persentasie entrepreneurs wie se ouers ook in die besigheidswêreld gewerk het of hul eie ondernemings besit het. Hierdie verskynsel kom ook voor in kleinsake-ondernemings aan die Weskus.

4.3.4 Ouers van Entrepreneurs in Besigheid

Tabel 4.14: Ouers wat 'n onderneming besit het

	Eerste Eienaar		
Ouers Besigheid	Ja	Nee	Totaal
Ja	20	7	27
Nee	33	10	43
Totaal	53	17	70

Uit hierdie tabel kan gesien word dat 27 van die 70 se ouers wel 'n onderneming besit het. Dit is 39% van die ondernemings. Van die 27 was 20 eerste eienaars dus 74% van diegene wie se ouers besighede besit het was self eerste eienaars. In Hoofstuk 2 word aangedui dat daar 'n hoë persentasie entrepreneurs is wat wel ouer in besigheid gehad het. Hierdie is dus 'n kleiner persentasie as wat verwag kon word as daar na die teorie gekyk word.

4.3.5 Interne motiveringsfaktore vir entrepreneurs om ondernemings te begin

Hierdie tabelle stel die redes vir die begin van 'n eie onderneming geprioritiseer voor. Die entrepreneur moes die agt faktore oorweeg en 'n prioriteit aan elkeen toeken 1 mees belangrike en 8 minste belangrik. Elke prioriteit van 1-8 mag slegs eenmalig toegeken word. Die tabelle toon hoeveel beantwoord is, wat die gemiddelde prioriteit is wat toegeken is asook die standaardafwyking vanaf die gemiddeld. Hierdie data word verder ook in verband gebring met, of die ouers van die entrepreneurs wel 'n onderneming besit het of nie en of hul 'n eerste eienaar is of nie. Die faktore sal aangetoon word in volgorde van belangrikheid van die betrokke motiveringsfaktor.

Tabel 4.15.1 Faktor 1: Persoonlike Onafhanklikheid

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	2.4	1.8	2.3
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	1.6	1.1	1.5

Die totale gemiddelde prioriteit vir persoonlike onafhanklikheid is 2.3 en die standaardafwyking is 1.5. Met ander woorde die motiveringsfaktor persoonlike onafhanklikheid is gemiddeld die belangrikste van al die motiveringsfaktore. In vergelyking met die ander faktore het persoonlike onafhanklikheid ook 'n klein standaardafwyking. Vanuit Hoofstuk 2 en 3 is dit duidelik dat 'n entrepreneur beter onafhanklik funksioneer. Die feit dat entrepreneurs 'n hoë strewe ervaar vir prestasie en persoonlike bereiking maak dit moeilik vir die entrepreneur om binne die grense van 'n organisasie optimaal te presteer. Die entrepreneur bereik meer in 'n milieu waar die bereiking van doelwitte op haar/sy optrede berus.

Tabel 4.15.2 Faktor 2: Finansiële beloning

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	3.5	3.8	3.6
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	1.7	1.6	1.7

Die gemiddelde prioriteit vir Finansiële beloning as motiveringsfaktor is 3.6 en die standaardafwyking is 1.7. Hierdie gemiddeld dui aan dat finansiële beloning 'n hoër prioriteit motivering as behoefte aan prestasie is, maar gemiddeld effens laer as persoonlike onafhanklikheid. Die standaard afwyking vanaf die gemiddeld is 1.7. Die entrepreneur se strewe na sukses word in die besigheidswêreld tog bevredig deur finansiële belonings, daarom is dit vir die

kleinsake-eienaar belangrik om geld te maak, want dit is tot 'n groot mate die maatstaf vir sukses.

Tabel 4.15.3 Faktor 3: Behoeftte aan Prestasie

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	3.7	3.7	3.7
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	2.0	1.9	2.0

Die totale gemiddelde prioriteit is 3.7 uit 8 en die standaardafwyking is 2 vir die behoefte om te presteer. Dit beteken dat uit die 8 faktore behoefte aan prestasie gemiddeld 3.7 dus nader aan 4 in belangrikheid lê. Inaggenome die teorie in Hoofstuk 2 sou verwag word dat die faktor hoër sou lê as motivering vir die entrepreneur.

Tabel 4.15.4 Faktor 4: Professionele vervulling

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	4.4	4.1	4.3
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	1.9	1.7	1.9

Professionele vervulling het 'n gemiddelde prioriteit van 4.3 uit 8 en 'n standaardafwyking van 1.9. Hierdie is nie 'n groot motivering vir die entrepreneur nie. Dit is aanduidend dat die entrepreneurs hulself nie toespits op 'n spesifieke beroep nie. Dit is minder belangrik as dat hulle oor persoonlike onafhanklikheid beskik, geld maak en presteer. In die studie is professionele ondernemings soos dokters en prokureurs nie ingesluit by die steekproef nie. Met ander woorde die entrepreneurs handel almal in produkte of dienste wat nie van professionele aard is nie. Die bedrywe waarin die

entrepreneurs betrokke is, kan 'n invloed hê op die lae meting van professionele vervulling as motiveringsfaktor.

Tabel 4.15.5 Faktor 5: Belangstellingsveld

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	4.3	5.2	4.6
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	1.8	2.0	1.9

Die gemiddelde prioriteit vir belangstellingsveld as motiveringsfaktor is 4.6 uit 8 en die standaardafwyking is 1.9. Hierdie faktor verkry gemiddeld 'n laer prioriteit as motiveringsfaktor, behoefte aan prestasie, persoonlike onafhanklikheid en finansiële beloning. Dit wil voorkom asof entrepreneurs werklik as 'n hoofoorweging nie kyk na ondernemings waarin hulle noodwendig belangstel nie, ander faktore is belangriker tydens besluitneming. Vir eerste eienaars is die gemiddelde prioriteit 4.3 en by nie-eerste eienaars is die gemiddelde prioriteit 5.2. Dus vir nie-eerste eienaars was dit nie so belangrik om 'n onderneming te hê wat in hulle belangstellingsveld val as die eerste eienaars nie.

Tabel 4.15.6 Faktor 6: Markvraag

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	5.5	5.8	5.5
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	1.8	1.7	1.8

Die gemiddelde motiveringsfaktor van markvraag as motiveringsfaktor is 5.5 en die standaardafwyking is 1.8. By eerste eienaars is die gemiddeld 5.5 wat baie laag is indien aanvaar word die ontwikkeling van Saldanha Staal direk

die ontstaan van ondernemings beïnvloed het. Dit is egter moeilik om te bepaal watter invloed die persepsie van die groeiende mark en die koms van Saldanha Staal op enige entrepreneur se denke en motivering gehad het, want dit maak ook deel uit van die redes vir groei en voorspoed wat in die streek voorsien word.

Die ander implikasie van die lae toekenning van 'n prioriteit aan markvraag is moontlike lae mededingendheid in die streek in vergelyking met ander streke. In ander gebiede word markvraag feitlik gesien as die lewensbloed van die onderneming. Die teendeel in hierdie geval is onkunde oor die bepaling van markvraag wat lei tot 'n groter risiko-faktor.

Tabel 4.15.7 Faktor 7: Persoonlike redes

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	5.8	5.6	5.8
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	2.0	2.3	2.1

Persoonlike redes het 'n gemiddelde prioriteit van 5.8 uit 8 en 'n standaardafwyking van 2.1. Persoonlike redes kan verskeie redes insluit byvoorbeeld, familie-onderneming, ligging van die onderneming, ensovoorts. Waarskynlik as gevolg van die wye interpretasie van die motiveringsfaktor het die entrepreneurs beweeg na faktore waarmee hulle direk geïdentifiseer het.

Tabel 4.15.8: Faktor 8: Vermydning van werkloosheid

	Eerste Eienaar		Totaal
	Ja	Nee	
Gemiddeld uit 8	6.4	5.7	6.2
Standaardafwyking vanaf gemiddeld	2.5	2.7	2.6

Die gemiddelde prioriteit vir die vermyding van werkloosheid as motiveringsfaktor is 6.2 en die standaardafwyking is 2.6. Hierdie motiveringsfaktor word as 'n baie laer prioriteit gereken as al die vorige motiveringsfaktore. Dit wil voorkom asof die meeste entrepreneurs nie in 'n situasie van werkloosheid was toe die besluit geneem is om 'n onderneming te begin nie. Die besluit om die ondernemings te begin was dus 'n doelbewuste besluit. Die volgende vraag is of die entrepreneurs doelbewus beplan het in watter onderneming hulle gaan belê. Om te bepaal watter rol beplanning in hul besluit gespeel het, is die vraag gevra, het die entrepreneurs enige vorm van uitvoerbaarheidstudies gedoen voordat die onderneming begin is.

Tabel 4.16: Uitvoerbaarheidstudies per bedryf

Uitvoerbaarheidstudies		Besigheidstipes					
		Boubedryf	Dienste	Ing Werke	Kafee	Kommoditeite	Totaal
Ja	Ondernemings	6	15	12	6	7	46
	Gemiddelde jare ondervinding	12	8	8	9	7.2	8.7
Nee	Ondernemings	4	5	7	4	4	24
	Gemiddelde jare ondervinding	8	3	7.3	13.0	6.8	7.7
Alle ondernemings		10	20	19	10	11	70
Gemiddelde Jare ondervinding		11.3	7.5	7.7	10.1	7.0	8.4

Hierdie tabel stel die gemiddelde hoeveelheid jare ondervinding voor van die totale steekproef asook die hoeveelheid jare ondervinding van diegene wat wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het en diegene wat geen uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie. Die laagste aanduiding van ondervinding is gemiddeld 7 jaar, in die ondernemings wat handel in

kommoditeite. Die meeste ondervinding, gemiddeld 11,3 jaar is in die boubedryf. By entrepreneurs wat uitvoerbaarheidstudies gedoen het is die gemiddelde hoeveelheid ondervinding 8.7 jaar, terwyl dit by entrepreneurs wat nie uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie 7.7 jaar is. Met ander woorde diegene wat wel uitvoerbaarheidstudies gedoen het gemiddeld meer ondervinding as diegene wat nie uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie.

Die feit dat sekere entrepreneurs glad nie uitvoerbaarheidstudies gedoen het nie strook met die profiel van 'n gemiddelde entrepreneur wat altyd 'n berekende risiko verkies. Dit moet duidelik gestel word dat sommige entrepreneurs hul uitvoerbaarheidstudies definieer deur baie oppervlakkige navorsing en sommige rond dit af deur die faktor "gut feel" as deel van hul uitvoerbaarheidstudie te sien. Hieruit kan afgelei word dat die minimum aantal entrepreneurs formele navorsing gedoen het voordat hulle die ondernemings begin het. Entrepreneurs verkies risiko en die daaglikse verrassings van die besigheidswêreld. Die persepsie dat die Weskusstreek gaan groei in die toekoms, met groot projekte soos Saldanha Staal en verbandhoudende industrieë wat toegewyd is tot die area kon ook 'n rol gespeel het.

4.3.6 Kritiese suksesfaktore vir kleinsake: Persepsies van Weskus entrepreneurs

Hierdie studie poog om onder andere die kritiese suksesfaktore wat Weskus entrepreneurs nodig het om suksesvol te wees, te bepaal. Dit is beoordeel op 'n beperkte Likert skaal uit 5, waar die entrepreneurs die mate van belangrikheid van elke aspek ten opsigte van sukses moes beoordeel. Die volgende tabel rangskik die genoemde faktore in volgorde van belangrikheid vir die Weskus entrepreneur.

Tabel 4.17: Kritiese suksesfaktore vir entrepreneurs aan die Weskus

Faktor	Belangrikheid uit 5
Goeie bestuur	4.9
Bemaking	4.5
Persoonlikheidseienskappe	4.5
Bekombaarheid van Kapitaal	4.4
Besigheidsondervinding	4.1
Opvoedkundige vlak	3.6
Regeringsondersteuning	2.6
Oorsese blootstelling	2.1
Politieke Affiliasie	1.7

Hierdie tabel dui aan hoe die steekproef die belangrikheid van sekere faktore in besigheidssukses sien. Op 'n skaal van 1-5 kon die entrepreneurs die belangrikheid skat. Die waarde 5 beteken geweldig belangrik vir sukses van die onderneming en die waarde 1 beteken onbelangrik. Die gemiddeld vir goeie bestuur was 4.9, persoonlike kwaliteite 4.5, bemakingsfaktore 4.5, toegang tot kapitaal en inisiële investering 4.4, aanvaarbare regeringsondersteuning 2.6, vorige ondervinding in besigheid 4.1, opvoedkundige vlak 3.6, oorsese blootstelling 2.1 en politieke affiliasie 1.7. Dit wil sê gemiddeld volgens die 70 entrepreneurs in die steekproef is politieke affiliasie die minste belangrik vir sukses van die onderneming van alle faktore bespreek. Dit sou beteken dat die Weskus se kleinsake sektor nie baie verpolitiseer is nie wat moontlik kan verskil met ander dele van die land.

Bekwame bestuur word volgens die studie waargeneem as die belangrikste faktor vir die sukses van die onderneming. Net na goeie bestuur is bemaking en persoonlikheidseienskappe. Hierdie faktore word tot 'n groot mate deur die entrepreneur self beheer en geïnisieer. Die bekombaarheid van kapitaal word ook gesien as 'n relatiewe hoë prioriteit. In 'n deel van die studie is die entrepreneurs ondervra oor die tekort aan hulpbronne tydens die begin van hul onderneming en kapitaal was die hulpbron wat 25% van die entrepreneurs

gesukkel het om te bekom. Dit is kommerwekkend en kan die ontwikkeling van die kleinsakesektor strem indien verskaffers van kapitaal nie bereid is om kapitaal te verskaf aan entrepreneurs nie. Met 'n belangrikheid van 4.4 uit 5 behoort beter beskikbaarheid van kapitaal 'n groot inspuiting te gee in die kleinsakesektor aan die Weskus.

Opvoedkundige vlak het redelik laag gemeet teen 3.6 uit 5. Die implikasie hiervan is dat entrepreneurs nie geweldig baie waarde heg aan kwalifikasies om sukses te verseker nie. Die laer opvoedkundige vlak skep die geleentheid vir spesialiste om hierdie entrepreneurs te konsulteer oor hul spesifieke probleme, aangesien hulle waarskynlik nie die nodige bestuursopleiding sal hê nie. Dit skep ook die geleentheid vir groot ondernemings om hul verantwoordelikheid teenoor die kleinsakesektor te realiseer deur byvoorbeeld die programme wat tans deur die Weskus Besigheidsontwikkelingsentrum aangebied word en deur Saldanha Staal onder andere befonds word.

4.4 Samevatting

Dit is duidelik dat heelwat van die statistiese bevindinge wel die teorie ondersteun in Hoofstuk 1-2. Vanuit die ooreenstemmings en die afwyking van die teorie kan sekere afleidings gemaak word wat die uniekheid van die Weskus van Suid-Afrika sal illustreer. Die bevindinge in die Hoofstuk kan as volg opgesom word:

- Van al die ondernemings in die steekproef het 50% ontstaan sedert 1993. Verskeie redes kan hiervoor aangevoer word, maar die belangrikste was die industriële ontwikkeling aan die Weskus naamlik die Saldanha Staal-projek.
- 'n Groter persentasie van die ondernemings was ondernemings met eerste eienaars, met ander woorde die ondernemings is vir die eerste keer geopen aan die Weskus.
- Entrepreneurs neem nie die Saldanha Staal-projek tot 'n groot mate waar as 'n direkte motiveerder vir hul besluit om aan die Weskus te begin met

hul ondernemings nie. Die indirekte invloed van die projek se koms op die denke van die entrepreneur is nie maklik bepaalbaar nie. Die skielike toename in kleinsake-aktiwiteit in die tydperk van die Saldanha Staalprojek is egter opmerklik en is totaal teenstrydend met die respons van die entrepreneurs.

- Die werklike invloed van die projek op die kleinsakesektor aan die Weskus blyk positief te wees, met 'n toename in besigheid en verkope oor die tydperk in die boufase en 'n afname van besigheid na die boufase. Die netto-effek van beide die toename en afname is egter positief. Dit dui aan dat die koms van die Saldanha Staalprojek wel 'n positiewe invloed gehad het op ekonomiese groei en entrepreneursgebeure aan die Weskus.
- Van al die entrepreneurs het 66% uitvoerbaarheidstudies gedoen. Die aard van die uitvoerbaarheidstudies was hoofsaaklik informeel. Entrepreneurs aan die Weskus verkies om berekende risiko's te neem alhoewel risiko verder met formele uitvoerbaarheidstudies gevisualiseer sal kan word.
- Die entrepreneur aan die Weskus ervaar persoonlike onafhanklikheid en finansiële beloning as die grootste motiveerders om wel met sy/haar eie onderneming te begin.
- Die Weskus entrepreneur meet bogemiddeld in terme van tradisionele entrepreneurseienskappe.
- Die Weskus entrepreneur beskou goeie bestuur, bemerking, en persoonlike eienskappe as die mees bepalende faktore vir sukses van die onderneming.

Uit die bogenoemde bevindings wat betrekking het op die betrokke steekproef kan sekere gevolgtrekkings gemaak word inaggenome die teorie in Hoofstuk 1 en 2. Hierdie gevolgtrekkings sal bespreek word in Hoofstuk 5.

HOOFSTUK 5

GEVOLGTREKKINGS

5.1 Inleiding

Die gevolgtrekkings van hierdie studie sal in drie afdelings ingedeel word. Die eerste deel hou verband met die direkte invloed van Saldanha Staal as 'n "mega gebeurtenis" aan die Weskus. Die tweede deel, hou verband met die karaktereenskappe van die entrepreneur aan die Weskus. Die derde deel fokus op die kritiese suksesfaktore vir die sukses van 'n entrepreneur aan die Weskus.

5.2 Invloed van Saldanha Staal

Die bydrae van kleinsake tot die groter ekonomie word al hoe meer deur ekonome en politici erken. Entrepreneurskap word direk gekoppel aan die ontwikkeling van kleinsake en kan nie weggelaat word uit die formule om ekonomiese ontwikkeling op die langtermyn te kry nie. Die waarde wat entrepreneurskap en kleinsake kan voeg tot werkskepping is veral belangrik omdat dit normaalweg minder kos om 'n werkgeleentheid in die kleinsakesektor te skep as in groter ondernemings. Deur entrepreneurskap en die ontwikkeling daarvan aan te wend as 'n instrument vir ekonomiese groei word geen deel van die ekonomie negatief geraak nie.

Die ontwikkeling van entrepreneurskap en die bestaan van entrepreneurskap is plaaslik van aard. As gevolg hiervan beïnvloed entrepreneurskap plaaslike ontwikkeling en groei. Dit word gestimuleer deur gebeure in die betrokke omgewing. Hierdie omgewing sluit in die makro-, mark- en mikro-omgewings soos bespreek in Hoofstuk 2. Vir sukses moet die entrepreneur oor sekere karaktereenskappe beskik, die hulpbronne nodig vir 'n onderneming asook die geleentheid om sy/haar eienskappe te kombineer met die hulpbronne en te kapitaliseer daarop.

In die geval van hierdie navorsing is daar spesifiek gekyk na die ontwikkeling van entrepreneurskap in die vorm van kleinsake aan die Weskus. Die feit dat die helfte van die kleinsakeondernemings in die steekproef ontstaan het sedert 1993 dui versnellende positiewe groei aan wat veral in die tydperk 1996-1997 gekonsentreer is. As daar gekyk word na die oorsaak van die skielike groei, is daar een groot industriële ontwikkeling wat uitstaan bo ander faktore. Dit is hoofsaaklik gebaseer op die betrokke tydskaal van die projek wat ooreenstem met die groot toename in kleinsake oor dieselfde tydperk. Die Saldanha Staal-projek kan gesien word as 'n geleentheid vir die entrepreneur om die kombinasie van faktore in die mark vir hom haar te laat werk. Dit stem ooreen met Spilling se teorie van die "mega event" wat verantwoordelik is vir 'n opswaai in entrepreneuriese klimaat asook entrepreneuriese gebeure. In hierdie spesifieke tydperk kon die Saldanha Staal-projek nie geïsoleer word as die enigste faktor wat 'n invloed gehad het op die ontwikkeling van die kleinsakesektor nie. Die kleinsakesektor is blootgestel aan talle veranderings in die mikro-, mark- en makro-omgewings, en hierdie veranderings het 'n direkte invloed op die prestasie van kleinsake. Twee van hierdie faktore wat 'n rol kon gespeel het in die aktiwiteit van kleinsake aan die Weskus was veranderings in die visbedryf asook die skielike toename van rentekoerse as gevolg van die depresiasie van die rand.

Die visbedryf, wat gesien kan word as die ruggraat van besigheid in die betrokke area, het in hierdie tydperk 'n negatiewe impak gehad op die ekonomie deurdat kwotas nie in tyd toegeken is nie. Nieteenstaande hierdie feit het die kleinsakesektor steeds positief presteer volgens die studie, deur tot April 1999 toename in aktiwiteit van 31.97% te toon. Vrae kan gevra word soos byvoorbeeld; hoeveel groter sou die groei gewees het indien die visbedryf in hierdie tydperk goed presteer het? Wat was die invloed van die toename in rentekoerse op die kleinsake sektor in hierdie tydperk?

Indien slegs die invloed van Saldanha Staal in ag geneem word, kan die positiewe groei hoofsaaklik toegeskryf word aan die toename in koopkrag deur die 6 000 werkers wat van die plaaslike sakesektor afhanklik was vir dienste en goedere. Die afname van 24.24% in aktiwiteit is nie genoeg om

die positiewe effek van die boufase totaal te negeer nie. Daar is steeds 'n netto-effek op besigheid van 7.73%. Wat beteken dat daar 'n positiewe netto-groei vanaf 1996 toe die Saldanha Staal-projek se boufase begin het tot in 1999 van 7.73% was. Hiermee saam kan die effek op indiensname geneem word as positief, deurdat entrepreneurs meer mense in diens moes neem en steeds in diens het. Invloed op indiensname, netto-toename in aktiwiteit en toename in hoeveelheid kleinsake moet 'n aanduiding wees dat die Saldanha Staal-projek wel 'n positiewe invloed gehad het op entrepreneuriese klimaat en gebeure aan die Weskus. Inagagnome alle bevindings van kleinsake groei aan die Weskus bevestig dit die teorie van Spilling dat 'n "mega gebeurtenis" wel lei tot die stimulering van 'n entrepreneuriese klimaat en entrepreneuriese gebeure tot gevolg het.

5.2.1 Aanbevelings

- Indien dit moontlik sou wees om entrepreneurs te kontak wat gefaal het met hul ondernemings aan die Weskus in die tydperk 1996-1999 sou die resultate 'n meer realistiese weergawe wees van die werklikheid.
- Faktore wat 'n verdere invloed kon gehad het op kleinsake aan die Weskus (bv toekenning van viskwotas, rentekoerse) kan ondersoek word om die werklike invloed van die faktore op kleinsake te bepaal.
- Die ondersoek kan herhaal word in ander dele van Suid-Afrika waar "mega gebeurtenisse" plaasgevind het.
- 'n Suid-Afrikaanse model kan ontwikkel word vir Spilling se model.
- Die vergelyking van kleinsake se redes vir begin in streke met "mega gebeurtenisse" en streke daarsonder kan gedoen word.

5.3 Entrepreneurseienskappe

Op grond van die kriteria van die voormalige Klein Sake Ontwikkelings-korporasie (KSOK), se vraelys vir die toets van entrepreneurseienskappe vaar die Weskus entrepreneur besonder goed deur 'n gemiddeld van 47.05. 'n Telling van hoër as 45 dui aan dat die individu noemenswaardige vermoë het

as entrepreneur en oor genoeg positiewe eienskappe beskik om 'n sukses te maak van haar/sy besigheid.

Die uitslag kan nie gebruik word om oordeel te vel oor hoe die Weskus entrepreneur vaar teenoor enige ander entrepreneurs in Suid-Afrika nie aangesien daar geen kontrole groep is waarteen die entrepreneur gemeet kan word nie. Die gemiddelde telling van 47.05 is besonder hoog gemeet aan die standarde van die vraelys, aangesien dit die hoogste kategorie is. Uit die 70 entrepreneurs het 66% uitvoerbaarheidstudies gedoen. Hierdie studies was nie formeel van aard nie en dui daarop dat die Weskus entrepreneur wel 'n vorm van risiko neem tydens die opening van 'n onderneming, wat tipies is van 'n entrepreneur.

Die feit dat entrepreneurs aan die Weskus persoonlike onafhanklikheid as die mees belangrike faktor omskryf in terme van motivering vir die begin van hul onderneming stem ooreen met die kenmerkende entrepreneur. Finansiële beloning wat tweede belangrikste in die lys van motiveerders voorkom, bewys dat die entrepreneur prestasie as belangrik ag, sy/haar beloning vir prestasie is finansiël van aard, daarom is dit ook 'n meting vir sukses.

5.3.1 Aanbevelings

- Indien dieselfde vraelys met entrepreneurs in ander streke van Suid-Afrika gedoen word, sou vergelykings moontlik wees.
- 'n Groter verteenwoordigende groep uit verskillende streke van Suid-Afrika sal navorsers in staat stel om 'n profiel op te trek van 'n Suid-Afrikaanse entrepreneur en verskille te bepaal vanaf die oorspronklike profiel van 'n Tradisionele entrepreneur.
- Daar bestaan 'n duidelike behoefte in die kleinsakesektor vir opleiding om meer markgeoriënteerd te raak.
- Daar is 'n tekort aan kundigheid oor die uitvoer van uitvoerbaarheidstudies. Die vlak van risiko sal merkbaar verlaag indien entrepreneurs hierdie vaardigheid kan aanleer.

- Groot ondernemings sowel as die staat kan behulpsaam wees in die doen van uitvoerbaarheidstudies deur byvoorbeeld bystand te verleen of die pogings te subsideer.

5.4 Kritiese suksesfaktore

Kritiese suksesfaktore kan omskryf word as dit wat noodsaaklik is vir die sukses van die entrepreneurs, met ander woorde daarsonder is die entrepreneur onsuksesvol. Hierdie faktore kan voorkom in die vorm van vaardighede, asook meer fisiese hulpbronne. Tydens die vasstelling van bepaalde faktore vir sukses vir die entrepreneur aan die Weskus is dit duidelik dat bestuursvaardighede die belangrikste faktor is vir entrepreneurs om suksesvol te wees.

Nog 'n hulpbron wat as belangrik beskou word vir die entrepreneurs is die beskikbaarheid van kapitaal. Sonder kapitaal om die entrepreneur se idees te finansier is die kans vir sukses skraal. Dit skep 'n verantwoordelikheid by die regering asook finansieringsinstellings om dit moontlik te maak vir die kleinsakesektor om te groei, nie net deur finansiering nie, maar ook deur opleidingsgeleenthede om entrepreneurs toe te rus om geleenthede aan te gryp. Deur die hulpbronne beskikbaar te stel aan entrepreneurs kan groot ondernemings, sowel as die regering, 'n positiewe impak hê op groei en ekonomiese ontwikkeling en implisiet op indiensname. Hierdie klein bydrae kan lei tot 'n fenomenale impak op die ekonomie as geheel deurdat entrepreneurskap plaaslik in elke streek sal ontwikkel as die reëls van die spel meer spelers aanmoedig om saam te speel. In hierdie geval word die koek nie net herverdeel nie maar vergroot om die lewenskwaliteit van alle landsburgers te verbeter .

5.4.1 Aanbevelings

- Die daarstel van 'n strategie deur die regering om entrepreneurs in staat te stel om 'n werkbare idee te mobiliseer in die ekonomie deur die nodige

fondse toe te staan. Dit beteken dat die nodige druk toegepas moet word op finansiële instellings om die ekonomie die geleentheid te gee om te groei.

- Gesubsideerde bestuursopleiding moet beskikbaar wees vir entrepreneurs wat oor die kreatiwiteit beskik, maar nie oor die nodige bestuursvaardighede om die idees te laat werk nie.
- Daar moet 'n bewustheid tussen alle rolspelers gekweek word dat groot en klein ondernemings mekaar moet ondersteun, want dit is 'n wen-wen situasie vir beide partye.

5.5 Beperkings van die studie

- Slegs ondernemings wat steeds bestaan het in 1999 kon betrek word by die studie.
- 'n Tekort aan vergelykende navorsing in Suid-Afrika verhoed die ontwikkeling van 'n Suid-Afrikaanse dimensie van die invloed van 'n "mega gebeurtenis" op die kleinsake sektor.
- Die studie fokus op die invloed van Saldanha Staal, maar daar is ander faktore wat 'n invloed kon gehad het op groei in die kleinsake sektor in dieselfde tydperk.

5.6 Verdere navorsing

- Hierdie studie sal in ander dele van Suid-Afrika waar "mega gebeurtenisse" plaasgevind het, herhaal kan word. Op grond hiervan sal 'n soortgelyke model as die van Spilling ontwikkel kan word vir Suid-Afrika.
- Die entrepreneurseienskappe van entrepreneurs in ander streke van Suid-Afrika kan 'n interessante vergelykende studie tot gevolg hê. 'n Tipiese vergelyking kan wees tussen die landelike en stedelike entrepreneur.
- Indien die kritiese suksesfaktore van entrepreneurs oor Suid-Afrika geïdentifiseer kan word, sal dit die regering in staat stel om 'n strategie op te stel wat maksimum ondersteuning bied aan die entrepreneur. Dit sal 'n

maksimum positiewe invloed deur die entrepreneur op ekonomiese groei verseker.

5.7 Samevatting

Hierdie studie bevestig die positiewe impak van entrepreneurskap en kleinsake op die ekonomie in geheel, asook op die ontwikkeling van entrepreneurskap en kleinsake aan die Weskus spesifiek. Vanuit hierdie studie ontstaan geleenthede vir verdere studie in ander gebiede van Suid-Afrika oor entrepreneurskap en kleinsake. Die studie laat verder die individu fokus op die positiewe impak wat hy/sy kan hê op sy/haar eie lewensomstandighede deur die benutting van geleenthede in sy/haar omgewing. Dit bring die verantwoordelikheid vir ontwikkeling na die individu. Die regering het wel die verantwoordelikheid om die omgewing deur middel van regulasies en infrastruktuur toeganklik te maak vir die individu om geleenthede te kan aangryp.

Bibliografie

- Anderson, A.H., Woodcock, P. (1996). Effective entrepreneurship a skills and activity- based approach. Oxford: Blackwell Publishers.
- Anon. (1994). Small & Medium enterprise development and job creating growth. 8 (6) Courier Johannesburg: Small Business Development Corporation
- Arzeni, S., Pellegrin, J. (1997). Entrepreneurship and Local Development. OECD Observer.204. 27-29.
- Badenhorst, J.A. (1997). In G.J. de J Cronje, G.S. du Toit (eds). Introduction to Business Management. Johannesburg: International Thompson Publishing.
- Baumbach, C.M. (1981). BAUMBACH'S Guide to Entrepreneurship. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Baumbach, C.M., Mancuso, J.R. (1975). Entrepreneurship and venture management. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bartlett, W. Rangelova, R. (1997). Small firms and Economic Transformation in Bulgaria. Small Business Economics. 9(4). 319-333
- Blanchflower, D.G. (1998). What makes an entrepreneur? Journal of labor economics. 16(1), 26-60.
- Burch, J.G. (1986). Entrepreneurship. New York: John Wiley & Sons.
- Byrne, J. (1995). Introduction: How Entrepreneurs Are Shaping the Economy and what Businesses Can Learn, in Sobel, P.R. (ed). Small Business trends and entrepreneurship. New York: Mc Graw-Hill.

- Casson, M. (1982). The Entrepreneur- an Economic Theory. Oxford: Robertson.
- Carland, J.W., Hoy, F., Carland, J.A.C. (1988). "Who is an entrepreneur? Is the wrong question," Entrepreneurship Theory and Practice. 12(4), 33-39.
- Deakins, D. (1996). Entrepreneurship and small firms. London: Mc Graw-Hill.
- Forst, M. (1996). Helping Small Business in Eastern Europe. OECD Observer. 198, 51-54.
- Harrel, W. (1997). Vindingrykheid jou geheime wapen. Finansies en Tegniek. 49(26). 72.
- Harrison, B. (1994). The Small Firms Myth. Californian Management Review. 36 (23). 142-158.
- Howell, D.C. (1989). Fundamental Statistics for the Behavioral Sciences. Second Edition. Boston: PWS-KENT Publishing Company.
- Huck, J.F., Mc Ewan, T. (1991). Competencies needed for Small Business success: Perceptions of Jamaican Entrepreneurs. Journal of Small Business Management. 29(4). 90-93.
- Jennings, D.F. (1994). Multiple Perspectives of Entrepreneurship: Text, Readings, and cases. Cincinnati: South-Western Publishing.
- Kimbro, D. (1996). Mission, Vision, and Passion in the Entrepreneur, in Smilor, R.W., Sexton, D.L. (eds): Leadership and Entrepreneurship Personal and Organizational Development in Entrepreneurial Ventures. Westport: Greenwood Publishing Group.

- Kotler, P. (1997). Marketing Management. London: Prentice Hall.
- Kozul Wright, R., Rayment, P. (1995). Walking on two legs: Strengthening Democracy and Productive Entrepreneurship in the Transition Economies. Paper presented at the United Nations Conference on Trade and Development in Switzerland.
- Krueger, N.F. Jr., Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. Entrepreneurship Theory and Practice. 18(3). 91-104.
- Lenko, M. (1995). Entrepreneurship. The new tradition. CMA Magazine, 69(6), 18-20.
- Lombard, J.A., Vosloo, W.B. (1994). Perspectives on the interaction between entrepreneurship and economic growth, in Vosloo, W.B. (ed): Entrepreneurship and economic growth. Pretoria: HSRC Publishers.
- Longenecker, J.G., Moore, C.W., Petty, J.W., (1997). Small Business Management. An Entrepreneurial Emphasis. Cincinnati, Ohio: South Western College Publishing.
- Longenecker, J.G., Pringle, C.D. (1984). Management. London: Charles E. Merrill Publishing Company.
- Loots, L., Craig, B. (1995). Specialist Study of Economics. CSIR: Environmental Services.
- Luke, D.F. (1995). Building indigenous Entrepreneurial Capacity: Trends and Issues, in Rasheed, S., Luke, D.F. (eds.) Development Management in Africa. Toward Dynamism, Empowerment and Entrepreneurship. USA: Westview Press.

- Mandela, N. (1997). Speech by President Nelson Mandela at the National Conference on small business. <http://www.polity.org.za/govdocs/speeches/1997/sp1105.html>.
- Marsberg, D.I. (1996). A profile of the West Coast Sub Region Final Draft. Unpublished study for WESGRO. Cape Town: WESGRO
- Moolman, P. (1990). Entrepreneurskap noodsaaklike element vir groei-stimulering en werksverskaffing. Entrepreneur. 9(2). 12-13.
- O'Neill, R.C., Terblanche, N.S., Keyter, L. (1997). Creative entrepreneurship. Pretoria: Kagiso tertiary.
- O'Neal, M., Atchison, S.D. (1995). Meet the Giant Killers, in Sobel, P.R. (ed). Small Business trends and entrepreneurship. New York: Mc Graw Hill.
- Ripsas, S. (1998). Towards an interdisciplinary Theory of Entrepreneurship. Small business economics. 10(2). 103-115.
- Shanklin, W.L., Ryans, J.K. Jr. (1998) Stoking the Small Business Engine. Business Horizons. 41(1). 27-33.
- Schein, E.H., (1994). Commentary. What is an entrepreneur? Entrepreneurship theory and practice. 19(2) 87-88.
- Siropolis, N. (1995). Small Business Management. A Guide to Entrepreneurship. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Spilling, O.R. (1996). The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a Mega-Event. Journal of business research. 36 (1), 91-103

- Streak, J. (1997). The counter-counterrevolution in development theory on the role of the state in development: Inferences for South Africa. Development Southern Africa. 14 (3), 307-325.
- Swart, H.J. (1993). Werkloosheid en Entrepreneurskap. Tesis (M.Com). Universiteit van Stellenbosch.
- Taslim, M.A. (1995). Entrepreneurship, default, and the problem of development finance. Canadian Journal of economics. 28(4a), 961-972.
- Timmons, J.A. (1994). New Venture Creation Entrepreneurship for the 21st century. Burr Ridge, Ill: IRWIN
- Yusuf, A. (1995). Critical success factors for small business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs. Journal of Small Business Management. 33(2), 68-73.

**AANHANGSEL 1 BY KRITIESE
SUKSESFAKTORE VIR
ENTREPRENEURS AAN DIE
WESKUS**

1. In watter jaar het u, u besigheid aan die Weskus begin?

Jaar

1	
---	--

2. Beskryf u besigheid?

3. Is u die eerste eienaar?

Ja

1	
2	

Nee

4. Merk die faktore wat 'n rol gespeel het in u besluit om u onderneming in die Weskus te begin. U is welkom om meer as een te merk.

Bou van die Saldanha Staal projek
Verbandhoudende industrieë van die Saldanha
Staal-projek
'n Lewe buite die stadsgejaag
'n Groeiende mark vir my produk
Self-indiensneming
Verandering van loopbaan
Afdanking
Ander

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

Noem ander faktore:

5. Het u enige ondervinding in kleinsake of enige besigheid gehad voordat u die besigheid begin het?

Ja
Nee

1	
2	

6. As u ja geantwoord het in vraag 5, hoeveel jaar ondervinding het u gehad?

Minder as 5 jaar
5-10 jaar
Meer as 10 jaar
Antwoord nee in vraag
5

1	
2	
3	
4	

Beskryf die ondervinding:

8. As u ja geantwoord het in Vraag 5, was u die eienaar van die besigheid?

Ja
Nee
Antwoord nee in
Vraag 5

1	
2	
3	

8. Het jou ouers hul eie besigheid besit?

Ja
Nee

1	
2	

10. Watter formele opleiding het u?

Meesters- of honneurs-
graad
Graad
Diploma
Besigheidskursuskwalifi-
kasies
Matriek
Nie matriek

1	
2	
3	
4	
5	
6	

10. Het u enige uitvoerbaarheidstudies gedoen voordat u die besigheid aan die Weskus begin het?

Ja
Nee

1	
2	

11. As u ja geantwoord het in vraag 10, watter van die volgende faktore het u in ag geneem gedurende u studie? U is welkom om meer as een te merk.

Die bou van die Saldanha Staal-projek
Langtermyn markfaktore
Korttermyn kostegeleenthede
'n Groeiende mark vir my produk
Groei otensiaal in die langtermyn
Potensiaal vir mededingende voordeel
Intuisie

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	

12. Hoe het die bou van Saldanha Staal u verkope beïnvloed (1996-1999)?

Meer as 50% toename
20%-49% toename
11-20% toename
1-10% toename
Geen toename
Afname in verkope

1	
2	
3	
4	
5	
6	

Was daar enige ander tendense?

13. Wat was die invloed nadat die boufase van Saldanha Staal verby was en bedryf begin het? (April 99)?

Meer as 50% afname
20%-49% afname
11-20% afname
1-10% afname
Geen afname
Toename in verkope

1	
2	
3	
4	
5	
6	

Was daar enige ander tendense?

14. Hoeveel werknemers het u gehad voor die Saldanha Staal projek begin het?

Hoeveelheid werknemers

1	
---	--

15. Hoeveelheid werknemers gedurende die boufase van Saldanha Staal?

Toegeneem	1	
Afgeneem	2	
Dieselfde gebly	3	

16. Hoeveel werknemers tydens die boufase van Saldanha Staal?

Hoeveelheid werknemers

1	
---	--

17. Hoeveelheid werknemers sedert Saldanha Staal in bedryf is?

Toegeneem	1	
Afgeneem	2	
Dieselfde gebly	3	

18. Hoeveel werknemers het u tans?

Hoeveelheid werknemers

1	
---	--

19. As u kyk na die toeganklikheid van hulpbronne toe u die onderneming begin het merk die hulpbronne wat u maklik kon kry met 'n en die waarmee u gesukkel het om te kry met 'n

Kapitaal (geld)	1	
Arbeid	2	
Masjinerie	3	
Die regte plek vir die onderneming	4	
Telekommunikasie	5	
Transport	6	
Verskaffers	7	
Elektrisiteit	8	
Professionele persone (bv: rekenmeester)	10	
Ander	11	

Enige ander hulpbronne waarmee u gesukkel het:

20. Wat was die hoof hindernisse wat u moes oorkom toe u die onderneming begin het? U is welkom om meer as een te merk.

Kapitaal (geld)
 Infrastruktuur
 Min of geen ondervinding
 Afstand vanaf verskaffers
 Oorwen van kliënte
 Werwing van toepaslike arbeid
 Ander

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	

Kommentaar:

21. Het u enige ondersteuning gekry van die plaaslike regering?

Ja
 Nee

1	
2	

Kommentaar:

23. As u die redes vir die begin van u eie onderneming moet oorweeg in retrospek hoe sal u belangrikheid toeken aan die ondergenoemde moontlike redes. Vanaf 1 vir die belangrikste en 8 vir die minste belangrik:

Behoefte aan prestasie
 Persoonlike onafhanklikheid
 Finansiële belonings
 Belangstellingsveld
 Toevlug van werkloosheid

1	
2	
3	
4	
5	

Markvraag	6	
Professionele uitlewing	7	
Persoonlike redes	8	

Ander oorweegde faktore:

23. Dink u die redes hierbo genoem entrepreneur in vraag 22 is belangrik vir die sukses van die entrepreneur?

Ja	1	
Nee	2	

Kommentaar:

24. In bestuur van u onderneming watter vaardighede dink u is van belang vir sukses. Merk die vaardighede met 'n

Beplanningsvaardighede	1	
Organiseringsvaardighede	2	
Leierskapsvaardighede	3	
Motiveringsvaardighede	4	
Beheervaardighede	5	
Kommunikasie vaardighede	6	
Bemarkingsvaardighede	7	

25. As u kon oor begin sou u dieselfde onderneming begin het?

Ja	1	
Nee	2	

Kommentaar:

26. As u kon oor begin sou u weer die onderneming aan die Weskus begin het?

Ja
Nee

1	
2	

Kommentaar:

27. Sou u die onderneming begin het as die bou van Saldanha Staal nooit plaasgevind het nie?

Ja
Nee

1	
2	

Die respondente moet elke relevante antwoord merk met 'n kruis behalwe in die geval van ander instruksies by sekere vrae. In sommige gevalle kan meer as een relevante antwoord gemerk word.

Entrepreneursprofiel

Profiel van die Entrepreneur:

Maak 'n in die toepaslike blok vir elke vraag:

		Altyd	Gereeld	Somtyds	Nooit
1	Ek is nie seker wat ek dink van die lewe nie.				
2	My dae is ongeorganiseerd en onbepland.				
3	Ek hou daarvan om te eksperimenteer met nuwe idees.				
4	Ek voel minderwaardig teenoor my vriende.				
5	Ek kommunikeer maklik met ander.				
6	Ek probeer om my doelwitte in die lewe te verbeter.				
7	Ek slaag daarin om my aktiwiteite in die beskikbare tyd te voltooi.				
8	Ek hanteer 'n probleem as 'n uitdaging.				
9	Ek voel ongemaklik as mense na my staar.				

10	Baie mense hou van my.				
11	Dit is belangrik vir my om te hou van wat ek doen.				
12	Ek werk streng volgens my dagboek sover as wat dit my daaglikse aktiwiteite aanbetref.				
13	Ek het unieke idees ten opsigte van sekere dinge in die lewe.				
14	Ek is ten volle bewus van al my positiewe en negatiewe eienskappe.				
15	Ek maak maklik besluite.				
16	Ek verkies leiding as ek moet optree.				
17	Ek beplan my daaglikse aktiwiteite voor die tyd.				
18	Ek hou nie daarvan om risiko's te neem nie.				
19	As ek ontsteld is weet ek gewoonlik hoekom.				
20	Ander volg gereeld my voorbeeld.				

Kritiese suksesfaktor vraelys

1. Goeie bestuur

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Toegang tot kapitaal en vlak van oorspronklike investering

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Persoonlike kwaliteite

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Aanvaarbare regeringsondersteuning

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Opvoedkundige vlak/Vlak van opleiding

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Vorige ondervinding in besigheid

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. Politieke affiliasie

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Oorsese blootstelling

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Bemerkingsfaktore

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

