INLEIDING TOT BESIGHEIDSTUDIES

1. Wat is Besigheidstudies?

Die vak *Besigheidstudies* handel oor kennis, vaardighede, houdings en waardes kritiek vir ingeligte, produktiewe, etiese en verantwoordelike deelname aan formele en informele ekonomiese sektore. Die vak omsluit sluit in besigheidsbeginsels, teorie en praktyk wat die ontwikkeling van entrepeneursinisiatiewe, volhoubare besighede en ekonomiese groei ondersteun.

2. Die doel van Besigheidstudies

Besigheidstudies wil verseker dat leerders:

- noodsaaklike besigheidskennis, vaardighede en beginsels bekom en toepas om produktief en winsgewend besighede in veranderende besigheidsomgewings te bedryf;
- besigheidsgeleenthede skep, probleme kreatief oplos en risiko's neem, en die regte van ander en omgewingsvolhoubaarheid respekteer;
- basiese leierskap- en bestuursvaardighede en -beginsels toepas terwyl daar met ander saamgewerk word om besigheidsdoelwitte te bereik;
- gemotiveerde, selfgerigte, reflektiewe lewenslange leerders is wat hulself en hul aktiwiteite verantwoordelik kan bestuur, terwyl hulle werk om die besigheidsdoelwitte te bereik;
- verbind is tot die ontwikkeling van hulself en ander deur besigheidsgeleenthede en risiko's;
- in staat is om formele indiensname te verseker, en in 'n posisie is om volhoubare entrepeneurs- en selfindiensname-loopbaanweë te volg.

3. Vernaamste onderwerpe in die Besigheidstudieskurrikulum

3.1 Besigheidsomgewing

- Mikro-, mark- en makro-omgewings
- Besigheidsektore
- Kontemporêre sosio-ekonomiese kwessies

3.2 Besigheidsgeleenthede

- Entrepreneurskap
- Besigheidsgeleenthede en verwante faktore
- Besigheidsplan
- Bestuur en leierskap
- Ondernemingsvorme
- Stigting van 'n besigheid
- Kontrakte
- Besigheidsligging
- Belegging: sekuriteite en versekering
- Aanbieding van besigheidsinligting

3.3 Besigheidsrolle

- Kreatiewe denke en probleemoplossing
- Selfbestuur, professionalisme en etiek
- Menseregte, inklusiwiteit en omgewingskwessies
- Maatskaplike verantwoordelikheid
- Stres, krisis, bestuur van verandering en konflikbestuur
- Verhoudings en spanwerk
- Besigheidsbedrywighede
- Besigheidsfunksies
- Kwaliteit van prestasie

4. Besigheidstrategieë

4.1 Wat die leerder moet weet/kan doen?

- Definieer 'n strategie.
- Omskryf / Beskryf / Verduidelik / Bespreek die strategiese bestuursproses.
- Pas die strategiese bestuursproses toe om besigheidsverwante probleme op te los.
- Identifiseer besigheidsuitdagings uit gegewe gevallestudies.
- Identifiseer en beskryf / Verduidelik / Bespreek die verskillende tipe besigheidstrategieë.
- Stel / Ontwikkel / Ontleed / Formuleer strategieë om uitdagings van gegewe scenario's te oorkom en aanbevelings vir verbetering te maak.
- Verduidelik hoe / wanneer besighede elke tipe besigheidstrategie kan toepas.
- Evalueer die effektiwiteit (positiewe werking) van elke tipe besigheidstrategie.
- Gevallestudies analiseer en die volgende industriële analise-instrumente toepas om die uitdagings van die besigheidsomgewing te analiseer: SWOT-analise, Porter se Vyf Kragte en PESTLE analise.
- Besigheidstrategieë aanbeveel om uitdagings aan te spreek wat geïdentifiseer is uit gegewe gevallestudies / scenario's.
- Omskryf / Verduidelik / Beveel aktiwiteite/stappe aan in strategie-evaluering.

4.2 Ontwikkeling van strategieë

- Strategiese bestuursproses
- Tipe besigheidstrategieë
    - Diversifikasie
    - Integrasie
    - Defensiewe

4.3 Voorbeelde van besigheidstrategieë

TIPES	**DIVERSIFIKASIE**	
Konsentries	Byvoorbeeld: 'n Besigheid wat gebraaide hoender verkoop, kan gebraaide skyfies by die hoender voeg en 'n nuwe produk (gebraaide hoender & skyfies) verkoop	
Horisontaal	Byvoorbeeld: 'n Motorhandelaar wat motors verkoop en finansiering van die motor of versekering van die motor aan die kliënt bied	
Konglomeraat	Byvoorbeeld: General Electric, wat bekend is vir sy elektriese toestelle, is ook betrokke by olieboor- en rekenaarvervaardiging	
TIPES	**INTEGRASIE**	
Vertikaal	Voorwaarts	Voorbeeld: Boer wat beheer oorneem van Fruit & Veg
	Terugwaarts	Voorbeeld: Fruit & Veg neem beheer oor van 'n plaas
Horisontaal	Voorbeeld: Makro neem sy mededinger Game oor	
TIPES	**DEFENSIEWE**	
Ontbondeling	Byvoorbeeld: Klerewinkel verkoop die kinders se speelgoedafdeling wat teen 'n verlies bedryf word	
Aflegging	Byvoorbeeld: Telkom verminder sy werksmag met 3000 werknemers, om operasionele redes	
Likwidasie	Byvoorbeeld: VBS Bank nadat die bank deur korrupte werknemers en direkteure besteel is	

TIPES	INTENSIEWE
Markpenetrasie	Voorwaarts - byvoorbeeld: Verminder pryse van produkte om hoër verkoopsvlakke te verseker. Terugwaarts - byvoorbeeld: Doen 'n aggressiewe bemarkingsveldtog gemik op bestaande kliënte
Markontwikkeling	Voorwaarts - byvoorbeeld: Produkte word uitgevoer na Europa; MTN verskaf selfoondienste in Nigerië
Produkontwikkeling	Voorwaarts - byvoorbeeld: Verandering van verpakking van 'n produk om meer huidige kopers te lok. Terugwaarts - byvoorbeeld: Verpakking van kookolie in kleinhandelsbakkies vir huishoudelike verbruik

4.4 Stappe in strategie-evaluering

Uittreksel en verwerking uit die volgende dokumente:

1. KABV Gr 12-dokument vir Besigheidstudies
2. Telematiese onderrig 2019. Direktoraat Kurrikulum VOO (Wes-Kaapse Regering: Onderwys)