

Assessering van Professionele Bevoegdheid November 2016

Voorafvrygestelde inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk dokumentasie		
Item	Titel	Bladsy
Dokument A	E-pos van Harry Mnisi aan Finansiële Rekenmeester <i>PowerPoint-aanhangsel: Voorlegging aan First Regional Investment Bank</i>	2
Dokument B	E-pos van Sally Whiteley aan Harry Mnisi	14
Dokument C	E-pos van Harry Mnisi aan Finansiële Rekenmeester	15
Dokument D	E-pos van Harry Mnisi aan Finansiële Rekenmeester	16

zinga Fashions (Edms) Bpk is 'n fiktiewe maatskappy, en al die gebeure sowel as die name van alle persone wat met hierdie maatskappy verband hou, soos in hierdie Assessering van Professionele Bevoegdheid genoem, is suiwer fiktief van aard en enige ooreenkoms met werklike persone, hetsy lewend of dood, of met enige werklike besigheidsentiteit, is bloot toevallig.

DOKUMENT A
E-POS VAN HARRY MNISI AAN FINANSIËLE REKENMEESTER

Van: Harry Mnisi
Gestuur: Vrydag, 4 November 2016, 08:45 VM
Aan: Finansiële Rekenmeester
GK:¹
Onderwerp: Welkom

Hallo daar

Welkom aan boord. Ek weet jy het 'n paar woeste dae beleef sedert jy Dinsdag by ons aangesluit het. Dit voel of dit dekades gelede was dat ek en Sally hierdie besigheid begin het en ons vind dit altyd opwindend om nuwe talent by die zinga-moderyk te verwelkom.

Ek het gedink dat dit vir jou nuttig kan wees om die aangehegte voorlegging wat ek en Sally 'n paar weke gelede gemaak het, deur te gaan. Dit sal 'n bietjie agtergrondinligting oor zinga verskaf – waarskynlik meer interessant as om finansiële state en nuwe werknemer induksiehandleidings te lees! Die konteks van die aanbieding is dat ons deur First Regional Investment Bank genader is, wat meen ons behoort binne die volgende drie jaar op die JSE te noteer. Hierdie gesprekke is nog aan die gang; hou dit dus asseblief vertroulik.

Lekker lees en kom ons kontak mekaar weer Maandag.

Groete
Harry

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard zinga Fashions (Edms) Bpk e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.zingafashions.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

¹ Eng: CC.

**POWERPOINT-AANHANGSEL: VOORLEGGING AAN FIRST REGIONAL
INVESTMENT BANK**

zinga Fashions (Edms) Bpk

Handelsmerke vir mense met 'n zing-huppel in hul stap

Voorlegging aan First Regional Investment Bank

1

* INHOUD

1. Ons geskiedenis
2. Ons aandeelhouders en direkteure
3. Zingawinkel se besigheidsmodel
4. Winkels
5. Maatskappystrategie
6. SA kleinhandelklerebedryf
7. Sleutelrisiko's
8. Opgesomde finansiële inligting
9. Geleenthede
10. Normvergelyking teenoor ons mededingers
11. Zingawinkel se uitstaande kenmerke
12. Moontlike notering?

2

1. Ons geskiedenis

- ⇒ In 1999 deur Sally Whiteley en Harry Mnisi gestig
- ⇒ Die eerste zingawinkel, wat aantreklike stedelike gemakklere aan vroue en mans verskaf, open in Oktober 2001 in Sandton City, Johannesburg
- ⇒ 10de zingawinkel open in 2005 in Gateway Winkelsentrum, Durban
- ⇒ In 2007 word die H&S-winkel, wat 'n uitsonderlike versameling bagasie- en leerprodukte tentoonstel, by die V&A Waterfront, Kaapstad, bekend gestel
- ⇒ Die maatskappy verkry die meesterlisensie vir die Sala™ hoofbedekkingsreeks vir Suid-Afrika in 2010 – hiermee slaan die maatskappy 'n belangrike slag, want Sala is een van die vernaamste wêreldwye formele en informele hoofbedekkingshandelsmerke
- ⇒ Die 50ste winkel in die groep open gedurende 2011 in Brooklyn Winkelsentrum, Pretoria
- ⇒ Zingawinkel se sosialemediaveldtog word in 2013 erken as een van die mees innoverende oefeninge ter uitbreiding van handelsmerke

3

2. Ons aandeelhouers en direkteure

100% besit deur direksie

Aandeelhouer	Verantwoordelikheid	Aandeelhouding
Sally Whiteley	HUB	35%
Harry Mnisi	HFB	35%
Belinda Jantjies	Direkteur: Winkel-bedrywighe	10%
Gavin Marx	Direkteur: Aankope en handelsware	10%
Refilwe Mapoe	Direkteur: Menslike hulpbronne	10%

4

3. zinga se besigheidsmode

Ons mense



Mense is ons grootste bate. Ons is deursigtig, geloofwaardig, oop vir nuwe idees en verantwoordbaar

Ons klante



Ons klante is die lewensaar van ons besigheid. Hulle verdien die beste diens en behoort die ervaring om in ons winkels te wees, te geniet

Ons handelsware



Produkkreekse moet modieus, uitstekende gehalte, aspirerend en waarde vir geld wees

Ons kleinhandelvoetspoor



Ons soek gesogde liggings in eersteklas winkelsentrums. Ons trefwydte strek verder as bakstene en sement en ons maak ook kontak deur sosiale media

5

4. Winkels

	zinga	H&S
Getal winkels	66	26
Produkreeks	Gemaksdrag en bykomstighede Unieke hoofbedekkingsreeks	Leerprodukte (nie klerasie nie) en bagasie
Teikenmark	Vroue en mans LSM 7+, tussen 25 en 55 jaar oud	Alle ouderdomme Eersteklas produkte
Die klantpersepsie wat ons nastreef	Kenmerkende aardse en hoëgehalte produkontwerpe Ruim winkeluitleg	Winkel van eerste keuse Bekostigbare luukse produkte
Gemiddelde winkelgrootte	280 m ²	216 m ²

6

5. Maatskappystrategie

- ⇒ **Klante se ervaring** moet wees dat hulle na mededingers se winkelvenster-uitstallings kyk, maar ons handelsware koop
- ⇒ Ons is **nie 'n bank nie** en verskaf nie krediet aan ons klante nie; dit kan ons fokus verydel
- ⇒ Ons aankopers onderneem minstens twee keer per jaar internasionale reise om modeneigings te ondersoek maar **poog om die meeste produkte vanaf Suid-Afrikaanse verskaffers te bekom** (korter leweringstye en laer invoertariewe op plaaslik vervaardigde voltooide produkte)
- ⇒ **Intensiewe ontleding** van klantaankooppatrone en produkverkoopdata om 'wenners' en 'verloorders' vroegtydig te identifiseer en vinnig daarop te reageer
- ⇒ **Om te luister** na ons klante en werknemers – hulle verskaf die beste terugvoering
- ⇒ Om aan te hou belê in ons **sosialemediaplatforms** en advertering op die tradisionele manier te verwerp
- ⇒ **Besoek ons mededingers** se winkels minstens een keer per maand

7

6. SA kleinhandelklerebedryf

- ⇒ **Word deur 'n paar spelers oorheers** (Mr Price, Truworths, Pep Stores, Foschini, Woolworths, Edcon)
- ⇒ Ongekende groei in nuwe winkelsentrums sal na verwagting begin afneem
- ⇒ **Internasionale klerekleinhandelaars** (Zara, TopShop, The Gap, H&M, ens.) wat reeds en steeds besig is om met rasse skrede in Suid-Afrika uit te brei, kannibaliseer verkope deur spesialis modekleinhandelaars. Die persepsie dat globale handelsmerke 'n hoër handelsmerkposisionering het, dog mededingend geprys is
- ⇒ **Aanlynkleinhandel** groei danksy die gerief daarvan (koop enige tyd en aflewering is gratis), wye produkreeks en 'n toenemende bewustheid van prysverskille
- ⇒ **Verbruikersbesteding onder druk** weens lae ekonomiese groei, hoë werkloosheidsvlakke, swakker kredietrekords, inflasionêre druk en stygende koste van basiese voedselsoorte
- ⇒ Die meerderheid klere, skoene en leergoedere word **ingevoer**, wat vanweë die wisselvalligheid van die wisselkoers 'n groot uitdaging vir kleinhandelaars is

8

7. Sleutelrisiko's

Hoofbesigheidsrisiko's wat zinga in die gesig staan:

- a. **Toenemende mededinging** van internasionale modehandelsmerke wat die Suid-Afrikaanse mark direk betree het
- b. Verbruikersbesteding is gekoppel aan **onderliggende ekonomiese toestande** (sombêr vooruitsigte vir die volgende drie jaar)
- c. **Hoë skuldvlakke** van die meerderheid SA-**verbruikers** wat 'n weselike demper op groei in die bedryf mag plaas
- d. **Die modebedryf** is berug vir die wispelturigheid daarvan (voorspelling van tendense en verwagtings t.o.v. vraag) en enige oordeelsfoute kan tot korttermynverliese/dalende winste aanleiding gee
- e. Toenemende bokoste as gevolg van **inflasionêre druk**, onstabiele brandstofpryse en stygende elektrisiteitskoste kan 'n impak op ons bedryfsmarges hê (zinga sal moontlik nie al die kostestygings deur middel van hoër produkpryse kan verhaal nie)

9

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014 Geoudit Rm	2015 Geoudit Rm	2016 Konsep Rm
Verkoop van handelware	590,4	701,9	827,7
Koste van verkope	-280,4	-334,1	-397,3
Bruto wins	310,0	367,8	430,4
Ander inkomste	3,0	4,2	5,0
Bedryfsuitgawes			
Werknemerskoste	-77,9	-91,9	-107,6
Okkupasiekoste	-52,5	-62,4	-74,5
Ander bedryfskoste	-55,5	-65,3	-77,8
VVRBDA (EBITDA)	127,1	152,4	175,5

10

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014	2015	2016
Sleutelaanwysers			
Groei in inkomste	16,8%	18,9%	17,9%
Groei in VVRBDA	17,5%	19,9%	15,2%
Getal winkels teen jaareinde	74	86	92
Geweegde gemiddelde getal winkels	72	80	89
Gemiddelde winkelgrootte (m ²)	260	261	262
Gemiddelde inkomste per winkel (Rm)	8,2	8,8	9,3
Handelsdigtheid (inkomste/m ²)	R31 538	R33 616	R35 496

11

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014	2015	2016
Verkoop van handelsware	Rm	Rm	Rm
Winkels geopen voor FJ2014	575,0	618,5	665,7
Winkels geopen in FJ2014	15,4	33,0	35,0
Winkels geopen voor FJ2015	590,4	651,5	700,7
Winkels geopen in FJ2015	–	50,4	105,9
Winkels geopen voor FJ2016	590,4	701,9	806,6
Winkels geopen in FJ2016	–	–	21,1
Totaal vir die jaar	590,4	701,9	827,7

12

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014 Geoudit Rm	2015 Geoudit Rm	2016 Konsep Rm
Niebedryfsbates	81	101	102
Eiendom, aanleg en toerusting	75	94	94
Uitgestelde belasting	6	7	8
Bedryfsbates	195	244	386
Vorraad	85	105	131
Handels- en ander debiteure	25	30	35
Netto opbrengs verkoop-en-terughuur	–	–	64
Kontant en kontantekwivalente	85	109	156
Totale bates	276	345	488

13

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014 Geoudit Rm	2015 Geoudit Rm	2016 Konsep Rm
Aandelekapitaal en reserwes	177	227	286
Niebedryfslaste	40	45	49
Langtermynlenings	25	25	25
Reguitlynbedryfshure	4	7	10
Uitgestelde belasting	11	13	14
Bedryfslaste	59	73	153
Handels- en ander krediteure	53	65	80
Reguitlynbedryfshure	1	2	2
Verkoop-en-terughuurafwagrekening	–	–	64
Belasting betaalbaar	5	6	7
Totale ekwiteit en laste	276	345	488

14

8. Opgesomde finansiële inligting

zinga Fashions (Edms) Bpk September jaareinde	2014	2015	2016
Sleutelaanwysers			
Dividende betaal (Rm)	41	50	58
Voorraadomset	3,3	3,2	3,0
Handels- en ander krediteuredae	69	71	73
Opbrengs op ekwiteit (OOE)	46,5%	44,4%	40,9%

Aantekening: Die opgesomde finansiële inligting neem nie die korrekte rekeningkundige hantering van die verkoop-en-terughuur van die hoofkantoorgebou, wat net voor jaareinde plaasgevind het, in ag nie (regstellende joernaalinskrywings moet nog verwerk word).

15

8. Opgesomde finansiële inligting

Hoëvlak-kommentaar op die resultate:

- Inkomstegroei van 2014 tot 2016 grootliks gedryf deur die oopmaak van nuwe winkels
- Voorspelde nuwe winkelopening in FJ2017 – nog vyf zingawinkels en twee H&S-winkels
- Brutowinsmarge was oor die afgelope drie jaar stabiel op tussen 52,0% en 52,5%
- VVRBDA-marge van $\pm 21\%$ vergelykbaar met die meeste genoteerde mededingers en 'n bewys van zinga se finansiële dissipline en innovasie
- OOE van $>40\%$ is 'n uitstekende opbrengs op belegging
- Kontantbestuur is konserwatief en zinga is nie van plan om enige bykomende skuld aan te gaan nie
- Voorspelde VVRBDA-groei van ten minste 15% per jaar vanaf FJ2017 tot FJ2019

16

9. Geleenthede

Geleenthede om te groei

- ⇒ Potensiaal vir nog 15 zingawinkels en 10 H&S-winkels in Suid-Afrika
- ⇒ Nuwe winkels kan in geselekteerde Afrika-state oopgemaak word (30 moontlike terreine is geïdentifiseer)
- ⇒ Verhoog ons markaandeel terwyl mededingers (Woolworths, Foschini en Truworths) op buitelandse uitbreiding fokus
- ⇒ Deurlopende belegging in die zinga aanlynkanaal en samewerking met ander aanlynkleinhandelskanale (Zando, ens.) om ons produkte aan huidige en toekomstige klante beskikbaar te stel
- ⇒ Verkoop Sala hoofbedekkingsreeks deur ander groepe – winkel-binne-'n-winkelkonsep
- ⇒ Verkry GBC, 'n Suid-Afrikaanse nis-kinderklerebesigheid met 35 winkels, en diversifiseer daardeur ons produkreeks en trek voordeel uit die grootte van ons besigheid
- ⇒ Begin ons eie verspreidingsentrum in Johannesburg om logistieke en verspreidingskoste te verminder

17

10. Normvergelyking teenoor ons mededingers

zinga Fashions (Edms) Bpk is baie kleiner as die meeste genoteerde kleinhandelkleregroepe. Desnieteenstaande is 'n vergelyking van sekere verhoudingsgetalle nogal insiggewend ...

	2015				2016
	Mr Price	Truworths	Foschini	Queenspark	zinga
Getal winkels	1 150	747	2 724	56	92
% kontantverkope	82%	30%	54%	100%	100%
Gemiddelde inkomste per winkel (Rm)	15,0	15,1	5,9	9,2	9,3
Gemiddelde winkelgrootte (m ²)	498	467	264	463	262
Brutowinsmarge	41,1%	55,2%	47,3%	56,2%	52,0%
VVRBDA/inkomste	18,2%	28,5%	17,4%	9,9%	21,2%

*Woolworths is as gevolg van hul mengsel van voedsel en klere nie by die bostaande ingesluit nie – nie vergelykbaar nie
Aangesien Edcon nie genoteer is nie, is nie al hul syfers beskikbaar nie*

18

10. Normvergelyking teenoor ons mededingers

zinga se syfers vergelyk goed met dié van die meeste groot mededingers

- Soos op die vorige skyfie aangetoon is, is ons handelsdigtheid (inkomste per m² van handelsruimte) hoër as die van enige van ons mededingers
- Ons VVRBDA-marge is aan die bopunt van die reeks, en word slegs deur Truworths geklop

19

11. Zinga se uitstaande kenmerke

- ⇒ Gedrewe bestuurspan wat by wyse van aandeelhoudings 'n direkte belang in die besigheid het
- ⇒ Gerespekteerde kleinhandel handelsmerke en geloofwaardigheid by klante
- ⇒ Enorme geleentheid vir inkomstegroei
- ⇒ Aantreklike teiken vir buitelandse kleinhandelgroepe wat SA betree (ons kan 'n hoë waarde vir ons besigheid voorhou aan buitelandse groepe wat ons winkelvoetspoor wil bekom)
- ⇒ Uitstekende finansiële resultate

20

12. Moontlike notering?

Konteks:

- First Regional Investment Bank het ons genader om binne die volgende drie jaar 'n notering op die Johannesburgse Aandelebeurs te oorweeg

Aanloklike eienskappe vir ons:

- ⇒ Geleentheid vir zinga-aandehouers om 'n mate van welvaart te verwesenlik deur aandele as deel van die noteringsproses teen 'n aantreklike waardasie te verkoop. Ons sal welvaart kan diversifiseer
- ⇒ 'n Notering sal ons profiel en status by klante, verskaffers en vennote verhoog
- ⇒ Toegang tot kapitaal om geselekteerde verkrygings na te jaag

21

DOKUMENT B
E-POS VAN SALLY WHITELEY AAN HARRY MNISI

Van: Sally Whiteley
Gestuur: Woensdag, 9 November 2016, 08:45 VM
Aan: Harry Mnisi
GK:
Onderwerp: Verskeie kwessies

Hi Harry

Ek bly tob oor daardie skyfie wat jy in die First Regional Investment Bank-voorlegging ingesluit het rakende ons brutowinsmarges teenoor dié van sommige van die groter genoteerde kleinhandelkleregroepe. Ons BW-marge lyk goed, maar hanteer ons al ons inkomste- en uitgawe-items op dieselfde manier as hierdie genoteerde groepe? Indien ons items onder die BW-lyn aantoon terwyl dit deel behoort te wees van die BW (of andersom), kan dit 'n beduidende impak op ons BW% hê en mag ons op 'n dwaalspoor wees deur onself met die genoteerde groepe te vergelyk.

Net 'n gedagte: Ek het laas naweek iemand by 'n dinee ontmoet wat 'n interne ouditeur van beroep is en ons het gesels oor die waarde wat 'n interne ouditfunksie vir 'n besigheid kan inhou, soos 'n verlaagde eksterne ouditfooie. Ek dink dit is besonder relevant gegewe ons onlangse kwellings oor hoë eksterne ouditfooie. Is dit nie iets wat ons moet ondersoek nie? Laat my asseblief weet wat jy hiervan dink.

Nog 'n gedagte: Ek het verlede week na 'n onderhoud met 'n kleinhandelbedryfs-ontleder op Radio 702 geluister, wat die belangrikheid van die verhouding 'vergelykbare verkoops groei'² uitgelig het. Ek het nog altyd gewonder of ons berekening van hierdie verhouding ooreenstem met dié van ons genoteerde mededingers?

Groete
Sal

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Zinga Fashions (Edms) Bpk e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.zingafashions.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

² Eng.: comparable sales growth.

DOKUMENT C

E-POS VAN HARRY MNISI AAN FINANSIËLE REKENMEESTER

Van: Harry Mnisi
Gestuur: Donderdag, 10 November 2016, 07:43 VM
Aan: Finansiële Rekenmeester
GK:
Onderwerp: Verkoop-en-terughuurtransaksie

Hallo weer

Ek is so bly dat jy nou deel van die span is, want dinge is op die oomblik uiters druk en ek vind dit moeilik om by alles uit te kom. Ons het onlangs transaksies aangegaan waarmee ons nog nie vantevore te doen gekry het nie, en dus sal jou allernuutste tegniese kennis tydens die finalisering van ons finansiële jaarstate vir eksterne-ouditdoeleindes handig te pas kom.

Op daardie punt: Ek het die volgende opsomming (kyk hieronder) voorberei met bietjie meer inligting oor ons onlangse verkoop-en-terughuurtransaksie. Kyk asseblief solank hierna met die oog daarop dat ons dit vroeg volgende week bespreek.

Inligting oor die verkoop-en-terughuurtransaksie

'n Bedrag wat op die hoofkantoorgebou van toepassing is, is ingesluit in die drabedrag van ons eiendom, aanleg en toerusting.

Die hoofkantoorgebou is op 1 Oktober 1999 teen R19 900 000 aangekoop en dit het 'n verwagte nutsduur van 50 jaar gehad (ons hersien dit jaarliks en het dit nog nooit nodig gevind om dit te verander nie). Hierdie gebou is op 1 Oktober 2001 teen R24 250 000 waardeer.

Om ons kontantvloei te versterk, is die gebou op 1 Augustus 2016 vir R73 500 000 (BTW ingesluit) aan 'n onverwante maatskappy verkoop. Albei partye is BTW-ondernemers. Die gebou is onmiddellik vir 'n tydperk van tien jaar teruggehuur. Die maandelikse huur bedra R200 000 (BTW uitgesluit) en is agterna betaalbaar, met 'n gewaarborgde reswaarde van R70 miljoen aan die einde van die huurtermyn. Die huurkontrak sluit ook die opsie in om die huur vir 'n verdere tien jaar te hernu. Ons is gedurende die huurtermyn verantwoordelik vir die versekering van die gebou.

Geboue (besit en gehuur) word ingevolge die herwaardasie-model gedra. Die mees onlangse waardasie is op 30 September 2016 uitgevoer en het R65 500 000 (BTW uitgesluit) beloop. Die vorige herwaardasie is op 30 September 2014 uitgevoer, en die gebou is op daardie datum teen R60 miljoen (BTW uitgesluit) waardeer. Ons dra herwaardasiesurplusse na behoue verdienste oor soos wat die betrokke bate gebruik word.

Ons sal nie IFRS 16 vroeg implementeer nie.

Dankie by voorbaat.

Groete
Harry

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Zinga Fashions (Edms) Bpk e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.zingafashions.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

DOKUMENT D

E-POS VAN HARRY MNISI AAN FINANSIËLE REKENMEESTER

Van: Harry Mnisi
Gestuur: Donderdag, 10 November 2016, 08:23 VM
Aan: Finansiële Rekenmeester
GK:
Onderwerp: Veroudering van voorraad

Nog eens hallo

In aansluiting by my vroeëre e-pos: ek het jou hulp nodig met nog 'n paar aangeleenthede.

Soos jy weet is ons eksterne ouditeure, Hasara & Kie, tans besig met die oudit van die finansiële state vir die finansiële jaar geëindig 30 September 2016. 'n Ontmoeting tussen my en die ouditaanstellingsvennoot, Cedric Hasara, is vir vroeg volgende week geskeduleer om die konsep ouditverslag sowel as enige onafgehandelde ouditaangeleenthede wat 'n invloed op hierdie verslag mag hê, te bespreek.

Ek weet dat die ouditeure bekommerd is oor die moontlike wanvoorstelling van die voorsiening vir verouderde voorraad, en dat 'n groot deel van ons gesprek waarskynlik hieroor sal handel. Die volgende syfers is gebruik om die voorraadsaldo wat in die proefbalans op 30 September 2016 weergegee word, te bereken:

Afdeling	Totale voorraadsaldo (per die voorraad- ouderdoms- ontleding)	Voorsiening vir veroudering	Voorsiening as 'n % van totale voorraad
	R	R	%
zinga-winkels	107 267 121	7 510 313	7
H&S-winkels	31 884 123	340 456	1
Totaal	139 151 244	7 850 769	6

Ek sal jou hulp met die hersiening van die redelikheid van die voorsiening vir veroudering waardeer. Ek sal volgende week meer inligting in verband hiermee vir jou aanstuur. Sit dus asseblief 'n tydjie opsy om hieraan aandag te gee.

Ek sal jou ondersteuning en hulp met die voorbereiding vir die vergadering met mnr Hasara opreg waardeer!

Groete
Harry

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Zinga Fashions (Edms) Bpk e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.zingafashions.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.