






Assessering van Professionele Bevoegdheid November 2017 Vooraf vrygestelde inligting Metagog Instituut (Edms) Bpk

November 2017 calendarwebtool.com

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
			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		

Inmandjie¹ Junior.konsultant@millennialconsultsa.co.za

 Pos	 ONTVANG				
 Kalender	Dok	Van	Onderwerp	Aanhangsel	Ontvang
 Kontak- persone	A	Ingrid.Jansen	Verwelkoming	–	1/11/2017
	B	Ingrid.Jansen	Metagog – agtergrondinligting	Metagog Instituut (Edms) Bpk	2/11/2017
	C	Ingrid.Jansen	Aanlynleer	Persartikel	6/11/2017
	D	Ingrid.Jansen	Spelifisering	1 Uittreksels uit Vame se staat van finansiële posisie 2 Uittreksels van klousules uit die verkoop- van-aandele-ooreenkoms tussen Metagog en Vame	14/11/2017
 Take	E	Ingrid.Jansen	Aangestuur: Versoek om bystand om ons beheerstrukture te verbeter	–	16/11/2017
	F	Ingrid.Jansen	Ouditkomiteevergadering	Konsepnotule van die Ouditkomitee- vergadering gehou op 17 Oktober 2017	16/11/2017

Metagog Instituut (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, is suiwer fiktief van aard en enige ooreenkoms met werklike persone, hetsy lewend of dood, of met enige werklike besigheidsentiteit, is bloot toevallig.

¹ Eng.: Inbox.

DOKUMENT A
E-POS TER VERWELKOMING VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Woensdag 1 November 2017, 7:45 vm
Aan: Junior Konsultant
GK²:
Onderwerp: Verwelkoming

Haai daar

Welkom aan boord op jou eerste dag by Millennial Consultants SA. Ons is baie opgewonde om jou by ons te hê. Ek is seker dat Menslike Hulpbronne jou vir die grootste gedeelte van die dag besig sal hou. Ek sal jou môre kontak sodat jy met regte werk kan afskop.

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

² Eng: CC.

DOKUMENT B
E-POS VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Donderdag 2 November 2017, 6:45 vm
Aan: Junior Konsultant
GK:
Onderwerp: Metagog – agtergrondinligting

Ek hoop jy kon gister al die admin uitsorteer. Nou is dit tyd dat jy aan die gang kom om bystand aan een van ons belangrikste kliënte, naamlik die Metagog Instituut, te verleen. Ek heg ons firma se agtergrondnotas oor Metagog aan – lees dit asseblief, dan kom ons later vandag bymekaar vir 'n geselsie oor waar ek wil hê jy moet help. Ons werf nie dikwels 'n nuutgekwalifiseerde GR(SA) nie en ek dink jy gaan geweldig baie waarde tot Millennial Consultants en Metagog toevoeg!

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

E-POS AANHANGSEL

Metagog Instituut (Edms) Bpk

1. Agtergrond oor die stigters

Metagog Instituut (Edms) Bpk ('Metagog') is in 2010 deur Azania Njeke en Tyler Forwood gestig. Azania en Tyler het mekaar in 2009 by 'n sosiale funksie ontmoet en onmiddellik besef dat hulle 'n passie vir onderwys deel.

Azania het haar doktorsgraad in opvoedkunde in 2004 voltooi en het daarna vir 'n paar jaar gereis en oorsee gewerk. Na haar terugkeer na Suid-Afrika het sy by 'n opleidingsorganisasie in Johannesburg gewerk wat opleiding in sagte vaardighede³ vir kursusgangers aangebied het. Sy het die aanbiedings aan kursusgangers en die persoonlike interaksie met hulle geniet, maar het gevoel dat die klaskamer haar inperk. Azania het op daardie stadium 'n diep insig gehad, toe sy besef het dat sy kennis oordra eerder as om professionele persone te help om te leer en te groei. Sy het tot die besef gekom dat individue nuwe kennis nie ewe vinnig absorbeer nie en dat hulle op verskillende maniere leer. Die seminare en werkwinkels wat sy fasiliteer het, het individue dieselfde hanteer, terwyl hulle in werklikheid teen 'n verskillende tempo gevorder het en verskillende aanlegte gehad het.

Tyler het sy meestersgraad in inligtingstechnologie (IT) in 2005 voltooi. Hy het sy loopbaan by 'n groot kleinhandelsbank in Johannesburg begin, waar hy in die IT- en e-handelsafdeling werksaam was. Tyler het saans en oor naweke lesings by 'n groot universiteit in Johannesburg aangebied en as studieleier opgetree, wat sy passie vir die akademie aangevuur het. Terwyl hy by die universiteit klas gegee het, het hy met verskeie leerintervensies, insluitende aanlynleer⁴, geëksperimenteer. Tyler het oortuig geword dat die toekoms van tersiêre opleiding 'n vermenging van aanlyn- en groepleer⁵ sou wees.

2. Vroeë geskiedenis

Azania en Tyler het vroeg in 2010 uit hul onderskeie poste bedank en Metagog gestig, waarin elk 50% van die uitgereikte gewone aandele besit het. Die aanvanklike bedoeling was om tegnologiestelsels en tegnologie-geaktiveerde dienste te ontwikkel ter ondersteuning van tradisionele universiteite en sakeskole by wyse van aanlynleer aan studente, as deel van die verskaffing van hul formele akademiese programme. Die maatskappy het op daardie tydstip om verskeie redes nie daarin geslaag om universiteite te oortuig om Metagog se oplossings te gebruik nie. Universiteite was onder meer traag om hul klaskamergebaseerde onderrigmetodologie te verander. Die proses om universiteite te oortuig om te verander, was ook tydrowend en hulpbron-intensief. Aangesien Metagog inkomste moes genereer om te oorleef, en in 'n desperate poging om Azania en Tyler se drome vir hul maatskappy te laat voortleef, het die maatskappy begin om beroepsgerigte aanlynkortkursusse aan werkende professionele persone te lewer. Gelukkig was daar 'n beduidende aanvraag na hierdie aanlynkursusse, wat pasgemaak en toepaslik vir die werkplek was.

Deur 'n kombinasie van 'n strategiese sameloop van omstandighede, geluk en harde werk, het Metagog tot 'n toonaangewende verskaffer van aanlynkortkursusse vir werkende professionele persone, nie net in Suid-Afrika nie maar ook in Afrika,

³ Eng.: Soft skills training.

⁴ Eng.: Online learning.

⁵ Eng.: Group learning.

ontwikkel. Die maatskappy se kernfokus het tot die lewering van aanlyn-leerintervensies en oplossings van wêreldgehalte gegroei, deur gebruik te maak van deur die inhoud wat van vakkundiges verkry is.

3. Leierskap en beheer

Die huidige direkteure van Metagog:

Azania Njeke	Hoof Uitvoerende Beampte (HUB)
Tyler Forwood	Hoofinligtingswetenskaplike (HIW)
Robyn Agarwal	Nie-uitvoerende direkteur
Patsy Zieberman	Nie-uitvoerende direkteur
Ron Langley	Nie-uitvoerende direkteur

Metagog is 'n privaatmaatskappy en het in die eerste paar jaar na inlywing gekies om nie enige direksiekomitees in te stel nie. Die maatskappy neem egter korporatiewe beheer ernstig op, soos blyk uit die getal en gehalte van die nie-uitvoerende direkteure wat aangestel is. Aangesien die omvang en kompleksiteit van Metagog se bedrywighede toegeneem het, is die maatskappy se Akte van Oprigting egter gewysig om die instelling van 'n ouditkomitee te vereis. Hierdie Komitee het in Desember 2016 vir die eerste keer vergader.

Robyn Agarwal is 'n afgetrede akademikus wat in aanlynleer spesialiseer. Sy dra 'n enorme hoeveelheid ervaring tot Metagog se direksie by en het gehelp om verskeie kontrakte met internasionale universiteite te beding.

Patsy Zieberman is die Hoof Finansiële Beampte van 'n Afrika-beleggingsbank. Sy beskik oor beduidende kennis en ervaring van finansiële stelsels en beheermaatreëls. Patsy het ook uitgebreide ondervinding in die bedryf van besigheid op die vasteland van Afrika.

Ron Langley is 'n afgetrede professionele gholfspeler wat in vroeë-fase-besighede belê. Ron het in 2014 'n omskepbare lening van R50 miljoen aan Metagog voorgeskiet. Hierdie lening het die reg om in gewone aandele omskep te word. Metagog het die lening gebruik om aan te hou belê in sy tegnologieplatform. Die lening is in 2024 in 'n enkelbedrag terugbetaalbaar, mits dit nie teen daardie datum in ekwiteit van gelyke waarde omskep is nie. Langley het aangedui dat hy oor die bepalings van die lening wil heronderhandel en hy is van mening dat hy 'n hoër opbrengs as 'n vaste koers van 12,0% per jaar behoort te verdien.

4. Vennote

Metagog beskik oor vyf Suid-Afrikaanse vennote (vier universiteite en 'n onafhanklike sakeskool) en twee internasionale vennote (albei ikoniese universiteite).

Metagog ontwikkel nie self die inhoud vir kortkursusprogramme nie, maar steun op sy vennote om dit te doen. Akademici en professionele persone in diens van vooraanstaande Suid-Afrikaanse en internasionale universiteite en sakeskole ontwikkel interaktiewe kursuswerk en inhoud van hoë gehalte. Dit sluit in geskeduleerde leesofeninge; inhoud vir video's, podsendinge⁶ en interaktiewe materiaal wat die gebruiker betrek; en spelifisering⁷ en vasvrae. Metagog is trots daarop dat rou inhoud tot wêreldklas aanlynleermateriaal vervorm en verwerk word.

⁶ Eng.: Podcasts.

⁷ Eng.: Gamification.

Die maatskappy het sy eie ateljees waarin videosessies opgeneem word. Metagog gebruik ook baie talentvolle inligtingstechnologie beroepspersone om hul vennote te help met die transformering van druk-gebaseerde materiaal tot interaktiewe aanlyninhoud wat die gebruiker betrek.

Metagog gaan inkomstedelingsreëlings⁸ met betrekking tot die aanlyn-kortkursusse met sy vennote aan. Vennote ontwikkel en besit die inhoud en is verantwoordelik vir die dryf van virtuele klaskamersessies en vir akademiese ondersteuning daarna. Metagog bemark die kortkursusse hoofsaaklik by wyse van aanlynadvertensies. Die maatskappy maak omvattend gebruik van data-ontledings en masjienleertegnieke om die werwing van kursusingangers te dryf.

Metagog is trots op die voltooiingskoerse van sy kortkursusse – 'n gemiddeld van meer as 90% van kursusingangers wat vir Metagog se kursusse registreer, voltooi hul kursusse en behaal die verlangde leeruitkomst. Dit is aansienlik hoër as wêreldgemiddeldes.

Metagog bied meer as 50 gesertifiseerde kortkursusse aan wat die maatskappy in samewerking met sy vennote ontwikkel het. Dit sluit aanlyn-leerintervensies in wat handel oor projekbestuur, finansies vir nie-finansiële bestuurders, onderhandelingsvaardighede, sielkunde in die werkplek, finansiële modellering met MS Excel, instruksionele ontwerp vir aanlynleer, strategie op stereoïedes, en digitale bemarking.

Metagog en sy plaaslike vennote bedryf 'n onderneming vir BTW-doeleindes.

5. Dienste en oplossings wat aangebied word

Metagog bied wolkgebaseerde 'sagteware as 'n diens' (in Engels bekend as die sogenaamde 'software as a service' oftewel SaaS) tegnologie-oplossings en -dienste aan kliënte. Die geïntegreerde aanlyn-leerplatform inkorporeer en fasiliteer die volgende:

- Inhoudontwikkeling en -bestuur;
- Kursusingangerwerwingsinstrumente en -metodologieë;
- Toelatingsaansoeke;
- Kursusinganger- en fakulteitsteun; en
- Virtuele klaskamers.

Metagog verwerk kursusingangers se aansoeke en vorder bedrae verskuldig vir kortkursusse in. Daar is verskillende prysstrukture afhangende van die aard van kursusse en of kursusingangers die kursusfooie vooruit of maandeliks agterna vereffen. Metagog dring daarop aan dat nie-korporatiewe of individuele kursusingangers vooruit, voor die aanvang van die kortkursusse, betaal. Korporatiewe kliënte (wat hul werknemers op Metagog se kursusse stuur) kry 30 dae om fakture te vereffen. Die duur van kortkursusse wissel van 8 tot 12 weke.

Steun aan kursusingangers dwarsdeur die kursusprogramme is van kritieke belang vir die algehele sukses van die leerintervensie. 'n Metagog 'persoonkampioen'⁹ word aan elke kursusinganger toegewys, wat deurgaans met kursusingangers in aanraking bly. Hierdie persoonkampioene monitor of kursusingangers die kursusingang inhoud afgelaai het, werkopdragte voltooi het en aan virtuele klaskamerbesprekings deelgeneem het. Die Metagog ondersteuningspersoneel tree dadelik met 'n kursusinganger in verbinding

⁸ Eng.: Revenue-sharing arrangements.

⁹ Eng.: People champion.

indien dit blyk dat die kursusganger traag is of met die spesifieke inhoud of leeruitkomste sukkel.

Groep leer word op alle kortkursusse aangemoedig. Metagog het sy eie virtuele klaskamerstelsel ontwikkel waardeur kursusgangers tydens lewende klaskamer-sessie-uitsendings kan inskakel. Elke kursusganger kan via sy of haar skootrekenaar, slimfoon of lessenaarrekenaar konnekteer en 'n beeld van die digitale klaskamer sien. Kursuskoördineerders en fasiliteerders lei hierdie klasbesprekings intyds¹⁰. Wanneer individuele kursusgangers praat, word hul gesigte op alle deelnemers se skerms vertoon om intimiteit te bevorder. Metagog het gevind dat kursusgangers nie anoniem moet wees nie, maar eerder geïdentifiseer moet word en 'werklike mense' moet wees om beter leerinteraksies te bevorder.

Kursusgangers moet gereeld deur die verloop van elke kursus vasvrae of mini-opdragte voltooi sodat hulle vordering gemonitor kan word. Die monitering word of deur mense en/of outomatiese response nagegaan (algoritme-gebaseerde assessering).

6. Finansiële inligting

Sleutel inkomste-inligting met betrekking tot Metagog word in die tabel hieronder opgesom:

Jaareinde: Desember	2014	2015	2016
Kortkursusse van Suid-Afrikaanse vennote			
Getal ingeskrewe kursusgangers	3 000	3 600	3 850
Gemiddelde onderrigfooi per kursus per kursusganger	R12 500	R13 500	R14 500
Kortkursusse van internasionale vennote			
Getal ingeskrewe kursusgangers	1 000	2 200	3 600
Gemiddelde onderrigfooi per kursus per kursusganger	USD2 000	USD2 050	USD2 100
Gemiddelde ZAR:USD wisselkoers	10,86:1	12,77:1	14,71:1
Metagog se deel van onderrigfooie	50%	50%	50%
	R'000	R'000	R'000
Totale onderriginkomste	59 220	106 193	167 033
Min: Vennote se deel	(29 610)	(53 096)	(83 516)
Metagog se inkomste	29 610	53 096	83 516

Metagog is nie bereid om oor inkomstedeling met vennote te onderhandel nie – die maatskappy dring op 'n standaard 50% deel van onderriginkomste aan.

Metagog het voor die 2016 finansiële jaar (FJ2016) verliese gerapporteer. Dit was geheel en al te verwagte aangesien die besigheid stelsels en infrastruktuur ontwikkel het om toekomstige inkomstegroei te bevorder. Die finansiële prestasie oor die afgelope drie finansiële jare (onttrek uit die finansiële jaarstate) word hieronder opgesom:

¹⁰ Eng.: Real time.

	FJ2014	FJ2015	FJ2016
	R'000	R'000	R'000
Inkomste	29 610	53 096	83 516
Bedryfsuitgawes			
Diens en ondersteuning	(6 929)	(9 876)	(14 365)
Tegnologie- en ontwikkelingskoste	(5 182)	(7 221)	(10 690)
Bemarking en verkope	(15 427)	(25 699)	(37 666)
Administratiewe uitgawes	(4 552)	(5 118)	(5 670)
VVRBDA¹¹	(2 480)	5 182	15 125
Depresiasie	(1 458)	(1 749)	(2 204)
Amortisasie	(1 745)	(2 605)	(3 272)
VVRB¹²	(5 683)	828	9 649
Rente-inkomste	0	383	159
Rente-uitgawe	(6 000)	(6 000)	(6 000)
Verlies/wins voor belasting	(11 683)	(4 789)	3 808
Belasting	0	0	0
Verlies/wins vir die jaar	(11 683)	(4 789)	3 808

Metagog het die afgelope vyf jaar beduidend in sy tegnologie-platforms en -stelsels belê. Dit word weerspieël in die opgesomde finansiële posisies (onttrek uit die finansiële jaarstate) wat in die onderstaande tabel uiteengesit word:

	FJ2014	FJ2015	FJ2016
	R'000	R'000	R'000
Eiendom, aanleg en toerusting	8 744	10 495	12 393
Gekapitaliseerde tegnologie- en ontwikkelingskoste	19 889	24 790	28 416
Handelsrekeninge ontvangbaar	892	1 600	2 746
Ander bates	744	856	907
Kontant en kontantekwivalente	10 411	1 374	3 505
Totale bates	40 680	39 115	47 967
Aandeelhouersekwiteit (1 500 aandele)	1 500	1 500	1 500
Opgehoopte verliese	(15 714)	(20 503)	(16 695)
Totale ekwiteit	(14 214)	(19 003)	(15 195)
Omskepbare lening	50 000	50 000	50 000
Handelsrekeninge betaalbaar	1 735	2 931	5 155
Opgelope uitgawes ¹³	2 567	3 593	5 334
Uitgestelde inkomste	592	1 594	2 673
Totale ekwiteit en laste	40 680	39 115	47 967

Nota: Metagog gebruik International Financial Reporting Standards as die maatskappy se raamwerk vir finansiële verslagdoening, en het nie enige standaardse vroeg aanvaar nie.

¹¹ Eng.: EBITDA.

¹² Eng.: EBIT.

¹³ Eng.: Accruals.

7. Groeistrategieë

Metagog se groeistrategieë fokus tans op die volgende:

- Om die aantal internasionale vennote waarmee die maatskappy saamwerk, teen Desember 2018 vanaf twee instansies tot minstens tien te verhoog;
- Om alliansies en vennootskappe met ten minste twee van hul huidige vennote aan te gaan om die tegnologie-geaktiveerde leerplatform te verskaf wat hulle in staat sal stel om voorgraadse programme aanlyn te lewer; en
- Om spelifisering in aanlynleer uit te brei.

DOKUMENT C
E-POS VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Maandag 6 November 2017, 6:48 vm
Aan: Junior Konsultant
GK:
Onderwerp: Aanlynleer

Dit is merkwaardig – ek het hierdie naweek aanlynonderwys en tegnologie-geaktiveerde leer ge-Google en op hierdie wonderlike artikel afgekom. Kyk aangehegte dokument. Lees dit asseblief en dan kan ons gesels oor hoe dit vir Metagog relevant is. Ons moet ons kliënte bewus maak daarvan dat ons hul nywerhede navors en ontsaglik baie waarde toevoeg!

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

E-POS AANHANGSEL

Persartikel

Aanlynleer (of e-leer) en/of afstandonderrig ontvang al hoe meer mediadekking. Dikwels word die voormelde terme verkeerd verstaan. Sommige toonaangewende universiteite wil nie verwys na e-leer of aanlynleer of selfs aanlynonderrig nie. Hierdie woorde is vir hulle taboe. Hulle verkies die begrip 'tegnologie-geaktiveerde leer'. Dit is alles redelik pedanties. Leer vind in die klaskamer plaas, deur probeer-en-fouteerpogings van take, deur sosiale betrokkenheid, ens. In die praktyk vind leer deurlopend plaas. Formele opvoeding op skool of tersiêre vlak vind deur middel van aangesig-tot-aangesig-intervensies (klaskamergebaseerd) of in 'n virtuele omgewing plaas, of deur 'n mengsel van die twee. Die lewering en aanwending van leer ontwikkel vinnig! Of leer werklik plaasvind, is 'n ander saak. Pedantiese oorwegings of te nie, 'aanlynleer' is 'n groeiende wêreldwye mark. Hierdie artikel fokus op aanlynleer vir kommersiële wins. Massiewe oop aanlynkursusse, in Engels bekend as 'massive open online courses' oftewel MOOCs, bestaan al 'n geruime tyd, maar is nie regtig 'n bedreiging vir universiteite of internasionale spelers soos 2U Inc., Lynda, Pearson Embanet en Wiley Education nie. In die werklike lewe is MOOCs se voltooiingskoerse pateties en akkreditasiebewysstukke laat dikwels veel te wense oor.

Onderwys is 'n hoogs gereguleerde mark. Om nakomingskwessies te vermy en die geloofwaardigheid van hooggeagte instansies te benut, het aanlynonderrig-ondernemings hulle na diensverskaffing aan universiteite en skole begin wend. Die lewering van kortkursusse wat relevant vir werkende professionele persone is, raak al hoe gewilder. Aanlynlewering van universiteitsgraadkursusse groei op internasionale vlak met rasse skrede. Die Babson Survey Research Group (2017) het gerapporteer dat ongeveer 30% van alle hoër onderwysstudente in die VSA in 2015 afstandonderriginskrywings was. Dit beteken dat 'n verbysterende 6,0 miljoen uit 20,3 miljoen studente by graadtoekenningsinstansies ingeskryf het. Afstandonderrigstudente het vanaf 2012 tot 2015 teen 'n saamgestelde koers van 3,5% per jaar gegroei, terwyl die totale aantal studente oor dieselfde tydperk met bykans 660 000 gedaal het.

Afstandonderrig het baie voordele bo tradisionele, voltydse klaskameronderwys. Universiteite se reikwydte word nie meer geografies beperk nie, en hulle is ook nie tot beskikbare fisiese infrastruktuur (aantal klaskamers en dosente) beperk nie. Aanlynleer het ook in so 'n mate ontwikkel dat dit wat doeltreffendheid betref gelykstaande aan klaskamerintervensies is. Trouens, daar word geargumenteer dat aanlynleer baie meer effektief is, aangesien leerders dit so kan struktureer dat dit by hul eie bioritmes pas en op moeilike gedeeltes fokus, soos byvoorbeeld om oor en oor na videosegmente van sekere gedeeltes te kyk.

Die aanlynleerarea wat die vinnigste groei is kortkursusse. Dit kan toegeskryf word aan die druk wat werkende professionele persone ervaar om relevant te bly, en as gevolg van die voortdurend ontwikkelende sakeheelal. Dit kan toegeskryf word aan die verskaffing van aanlynkursusse deur toonaangewende globale universiteite soos Harvard, Cambridge, Oxford en Stanford, wat individue in byvoorbeeld Indië of Suid-Afrika toegang gee tot materiaal wat nie voorheen tot

hul beskikking was nie. Die prys van kortkursusse is oor die algemeen aantreklik genoeg om maatskappye aan te moedig om hul werknemers te borg om leer in hul eie tyd na te volg en beter in die werkplek te presteer.

Aanlynonderwys vir wins lok meer belangstelling. Dit blyk uit ooreenkomste met rolspelers soos 2U Inc. en Lynda. LinkedIn het Lynda in 2015 vir USD1,5 miljard verkry. Microsoft het LinkedIn kort daarna vir USD26 miljard verkry. 2U Inc. is een van die min genoteerde maatskappye wat op aanlynleer fokus. Ander rolspelers soos Pearson Embanet en Wiley Education is divisies van genoteerde groepe en hul bedryfsresultate word nie aan die publiek openbaar gemaak nie. Dit is interessant om daarop te let dat Pearson (wat op die Londense Aandelebeurs genoteer word) besig is om uit die uitgewersbedryf te tree en van voorneme is om hoofsaaklik op die onderwysmark te fokus!

2U Inc. het in hul mees onlangse finansiële jaar inkomste van USD206 miljoen gerapporteer – glad nie sleg vir 'n maatskappy wat op die punt van nog meer vinnige groei staan nie. 2U Inc. het in Mei 2017 aangekondig dat die maatskappy 100% van GetSmarter, 'n Kaapstadse digitale opvoedingsbemaatiger, vir USD103 miljoen verkry het. Luidens 2U Inc. se persverklaring oor die transaksie '... GetSmarter powers engaging online short courses in partnership with some of the world's most renowned education institutions, including the University of Cambridge, Harvard University's strategic online learning initiative, HarvardX, Massachusetts Institute of Technology, and Africa's top three universities ...'. Iets is duidelik in Suid-Afrika aan die gebeur, met gerugte wat die rondte doen oor 'n ander besigheid in privaatbesit, genaamd Metagog, wat goeie dinge in die aanlynonderwysmark doen.

Ons wêreld is besig om so vinnig te ontwikkel dat dit 'n kopseer kan veroorsaak. Vir ander bied dit geweldige geleenthede. Die aanlynleerbedryf groei as gevolg van die versnelde vraag na lewenslange leer. Kennis danksy die internet is geredelik beskikbaar. Praktiese vaardigheid is egter 'n ander saak.

DOKUMENT D
E-POS VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Dinsdag 14 November 2017, 4:25 nm
Aan: Junior Konsultant
GK:
Onderwerp: Spelifisering

Hallo weer

Net om jou op hoogte te bring van 'n paar ontwikkelings by Metagog. Tyler het Tebogo Mthobi en James do Rego, wat by die ontwerp van videospelletjies betrokke is, vroeër vanjaar tydens 'n konferensie in Kaapstad ontmoet. Hulle het sowat twee jaar gelede hul eie maatskappy genaamd Vame (Edms) Bpk begin, maar hulle het beperkte sukses gehad met die ontwerp van videospelletjies wat met Minecraft of Grand Theft Auto kan meeding. Hulle het ook onlangs na die onderwysveld uitgebrei en het 'n kontrak met 'n groot universiteit om 'n aantal aanlyn-leerspelletjies vir hulle te ontwerp.

Metagog skiet 'n bietjie kort wat spelifiseringsvaardighede betref terwyl dit potensieel 'n belangrike mededingende voordeel in aanlynleer kan bied. Metagog het met hierdie ouens gesels en het, met inwerkingtrede vanaf 1 November 2017, 'n beheerende belang van 55% in Vame verkry. Die stigterslede van Vame sal as sleutelpersoneel van die maatskappy aanbly en hul kundigheid sal aangewend word om spelifiseringstrategieë vir Metagog se vennote te dryf.

Azania het my vroeër geskakel om te vra of ons haar finansiële departement kan help om te bepaal hoe om die verkryging van die aandele te boek te stel. Jou kundigheid as 'n GR(SA) sal beslis hier handig te pas kom! Ons het tot dusver slegs die aangehegte syfers ontvang wat uit die 2017 finansiële jaarstate onttrek is, asook uittreksels uit die verkoop-van-aandele-ooreenkoms (ook aangeheg). Azania het onderneem om nog dokumentasie aan my te stuur; ek sal dit na jou aanstuur sodra ek dit ontvang.

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

E-POS AANHANGSEL 1

Uittreksels uit Vame se staat van finansiële posisie

Die volgende syfers is uit Vame se staat van finansiële posisie soos op 30 Junie 2017 (die finansiële jaareinde) onttrek:

	R'000
Eiendom, aanleg en toerusting	6 983
Gekapitaliseerde tegnologie-ontwikkelingskoste	13 205
Handelsrekeninge ontvangbaar	520
Ander bates	378
Kontant en kontantekwivalente	2 145
Totale bates	23 231
Aandeelhouersekwiteit (kyk aant. 1)	1 000
Opgehoopte verliese	(8 998)
Totale ekwiteit	(7 998)
Banklenings	21 000
Handelsrekeninge betaalbaar	4 731
Opgelope uitgawes	2 450
Uitgestelde inkomste	3 048
Totale ekwiteit en laste	23 231

Aantekening 1

Daar is tans 1 000 uitgereikte gewone aandele, wat alles deur die twee stigterslede, Tebogo Mothobi en James do Rego, gehou word.

E-POS AANHANGSEL 2

Uittreksels van klousules uit die verkoop-van-aandele-ooreenkoms tussen Metagog en Vame

OOREENKOMS VIR VERKOOP VAN GEWONE AANDELE AANGEGAAN DEUR EN TUSSEN

TEBOGO JOHANNES MOTHOB
Identiteitsnommer: 9310205082085

JAMES JOHN DO REGO
Identiteitsnommer: 9108085080085

(Hierna na verwys as 'die verkopers')

en

METAGOG INSTITUUT (EDMS) BPK
Registrasienommer: 2010/011359/07

(Hierna na verwys as 'die koper')

(Vir die doel van hierdie ooreenkoms word gesamentlik na die verkopers en die koper verwys as 'die partye' en 'party' beteken enigeen van hulle)

AANGESIEN die verkopers elk in besit is van:

275 (tweehonderd vyf-en-sewentig) vol opbetaalde gewone aandele (hierna na gesamentlik verwys as 'die aandele') in:

VAME (EDMS) BPK
Registrasienommer: 2013/014858/06

(Hierna na verwys as 'die entiteit')

EN NADEMAAL die koper aangebied het om die genoemde aandele van die verkopers te koop en die verkopers ingestem het om die genoemde aandele aan die koper te verkoop ingevolge die bepalings en voorwaardes wat hierin uiteengesit word.

KOM DIE PARTYE DAAROM NOU SOOS VOLG OOREEN:

.....

VERKOOP

2.1 Die verkopers verkoop hiermee aan die koper, wat hiermee die aandele aankoop.

.....

KOOPPRYS

- 5.1 Die koopprys ten opsigte van die aandele is soos volg deur die koper aan die verkopers betaalbaar:
- 5.1.1 'n Vooruit kontantbetaling van R1 000 000 (EEN MILJOEN RAND ALLEEN) binne 30 dae na die effektiewe datum van hierdie ooreenkoms;
 - 5.1.2 Die uitreiking van 200 nuwe gewone aandele in die koper in gelyke verhouding aan die verkopers;
 - 5.1.3 'n Aanstellingsbonus van R1 500 000 (EEN MILJOEN VYF HONDERD DUISEND RAND ALLEEN) op die datum van hierdie ooreenkoms, met dien verstande dat hierdie bedrag (of gedeelte daarvan) ten volle aan die koper terugbetaalbaar sal wees indien enigeen van die verkopers die diens van die entiteit te eniger tyd tot en met 30 Junie 2021 sou verlaat; en
 - 5.1.4 'n Bykomende kontantbetaling van R2 000 000 (TWEEN MILJOEN RAND ALLEEN) op 31 Desember 2019, op voorwaarde dat die entiteit 'n netto wins na belasting vir die jaar geëindig 30 Junie 2019 behaal.

DOKUMENT E
EPOS VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Donderdag 16 November 2017, 4:25 nm
Aan: Junior Konsultant
GK:
Onderwerp: Aangestuur: Versoek om bystand om ons beheerstrukture te verbeter

Die onderstaande e-pos het betrekking.

Ek ontmoet Azania op 22 November 2017 om 10:00 om hierdie versoek verder te bespreek. Ek wil graag hê dat jy my moet vergesel, gegewe jou kennis van korporatiewe beheer, so teken hierdie datum asseblief in jou dagboek aan.

Lees intussen asseblief meer oor die interne finansiële beheermaatreëls wat vereis mag word deur 'n organisasie wat aanlynonderrigdienste aanbied (spesifiek dié wat tot die integriteit van hul inkomstesyers sal bydra).

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

Begin aangestuurde boodskap:

Van: Azania Njeke
Gestuur: Donderdag 16 November 2017, 2:32 nm
Aan: Ingrid Jansen
GK:
Onderwerp: Versoek om bystand om ons beheerstrukture te verbeter

Beste Ingrid

Soos ek vlugtig tydens ons gesprek op 14 November 2017 genoem het, word ek steeds al meer daarvan oortuig dat ons Metagog se beheerstrukture verder moet versterk, en ek wil graag jou firma se hulp in hierdie verband vra.

'n Bietjie agtergrond:

1. Die eksterne oudit vir FJ2017 sal teen einde Januarie 2018 in alle erns 'n aanvang neem, en indien verlede jaar as 'n maatstaf dien, gaan dit 'n moeilike en tydrowende proses wees – selfs indien in ag geneem word dat ons maatskappy se finansiële state verlede jaar vir die eerste keer geoudit is. Hopelik, gegewe dat ons Danny Dubois vroeër vanjaar as ons finansiële bestuurder aangestel het, sal ons FJ2017 geouditeerde finansiële state teen 31 Maart 2018 goedgekeur en uitgereik word!

2. Die eksterne ouditeure was tydens die FJ2016-oudit in die besonder besorg oor die integriteit van die syfers wat uit ons inkomstestelsel verkry word. Alhoewel ek hulle verseker het dat ons betroubare interne beheermaatreëls in plek het om die integriteit van ons fakturerings- en teboekstellingstelsel te verseker, het hulle desnieteenstaande besluit om 'n 'substantiewe' benadering tot die oudit van inkomste te volg. Miskien kan jou firma ons interne beheerstelsel nagaan, en ons adviseer oor enige verbeteringe wat nodig mag wees? Dink jy dat 'n 'ISAE 3402-verslag' kan help om ons ouditeure te oortuig dat ons inkomstestelsel sterk is? Ons moet in elk geval maniere oorweeg om ons risikobestuursprosesse te versterk.
3. Ek vermoed dat ons Ouditkomitee meer effektief kan funksioneer as wat dit tot dusver in sy kort geskiedenis gedoen het. Daar is byvoorbeeld verwarring daaroor of die Komitee suiwer op sake rakende finansiële state en ouditoorsig moet fokus en risikobestuur aan ander direksiekomitees moet oorlaat, en of laasgenoemde ook deur die Ouditkomitee hanteer behoort te word.
4. Ons moet ook 'n aantreklike en effektiewe aansporingskema vir werknemers ontwikkel en implementeer. Ons maatskappy se vermoë om sleutelpersoneel te lok en te behou moet 'n mededingende voordeel wees – Metagog wil net die beste mense in diens neem, wat op hulle beurt gelukkig en vindingryk moet wees. Tot op datum het ons op 'n informele en diskresionêre basis bloot net kontantbonusse aan personeel wat uitblink betaal. In die toekoms moet ons 'n gestruktureerde en deursigtige aansporingskema hê. Omdat ons egter steeds 'n redelike klein privaatmaatskappy is, sal ons nie die implementering van 'n aandeel-aansporingskema oorweeg nie.

Kan ons volgende week ontmoet om die rol wat jou firma in die verbetering van Metagog se korporatiewe beheerstrukture kan speel, te bespreek?

Vriendelike groete
Azania Njeke

Hoof Uitvoerende Beamppte: Metagog Instituut (Edms) Bpk

'An investment in knowledge pays the best interest' Benjamin Franklin

DOKUMENT F
E-POS VAN INGRID JANSEN AAN JUNIOR KONSULTANT

Van: Ingrid Jansen
Gestuur: Donderdag 16 November 2017, 6:25 nm
Aan: Junior Konsultant
GK:
Onderwerp: Ouditkomiteevergadering

Hallo weer

Lees asseblief deur die aangehegte konsepnotule van die vorige Ouditkomiteevergadering, sodat jy met die besprekingspunte vertrou kan raak. Ek sal 'n bietjie later met jou daaroor gesels.

Groete
Ingrid

Vennoot: Millennial Consultants SA

KENNISGEWING: Let asseblief daarop dat hierdie e-pos, en die inhoud daarvan, onderhewig is aan die standaard Millennial Consultants SA e-posvrywaringsvoorwaardes. Raadpleeg <http://www.millennialconsultsa.co.za/disclaimer/email.htm> vir meer besonderhede.

E-POS AANHANGSEL
KONSEPNOTULE VAN DIE OUDITKOMITEEVERGADERING
GEHOU OP 17 OKTOBER 2017

Teenwoordig

- Patsy Zieberman (PZ) (voorsitter)
- Robyn Agarwal (RA) (lid)
- Azania Njeke (AN) (HUB) – op uitnodiging

Verskonings

- Ron Langley (RL) (lid)
- Frank Vouch (FV) (eksterne ouditeur)

1. Opening en verskonings

Die voorsitter het die vergadering om 09:00 geopen, persone teenwoordig verwelkom, RL en FV se verskonings aangemeld en verklaar dat 'n kworum teenwoordig was. Sy het verklaar dat dit die derde Ouditkomiteevergadering sedert die komitee se instelling in Desember 2016 was.

2. Notule van die vorige vergadering

Die notule van die vergadering van 12 Junie 2017 is goedgekeur, onderhewig aan redaksionele regstellings. Daar was geen sake wat uit hierdie notule voortgespruit het nie.

3. Belastingaangeleenthede

AN het gemeld dat sy onlangs 'n belastingseminaar bygewoon het en bekommerd is dat die belastinghantering van die lening vanaf RL moontlik nie tans toepaslik mag wees nie. Die Komitee het **BESLUIT** dat AN opdrag kry om 'n konsultant op te spoor wat tydens die volgende vergadering oor hierdie sake verslag kan lewer. **AN**

4. Inkomstedelingsreëlings

PZ het nogmaals haar besorgdheid oor Metagog se aanbieding van die inkomstelynitem, wat 'n belangrike syfer vir die besigheid en vir belanghebbendes is, uitgespreek. Sy is van mening dat Metagog se inkomste op 'n bruto grondslag getoon kan word. AN het onderneem om insette van FV oor die aangeleentheid, sowel as die BTW- implikasies daarvan, te verkry. **AN**

5. Afsluiting

Die voorsitter het almal bedank vir hul bywoning van die vergadering en die vergadering om 10:25 verdaag.

6. Datums van die volgende vergaderings

- 12 Desember 2017
- 16 Maart 2018
- 14 Junie 2018
- 17 Oktober 2018