

SEPTEMBER ■ OKTOBER 2017

KWARTAALNUUΣ ■ UITGAVE 3

INSIDE: 3 Kleinhandel 4 Ethical notes 6 Nuus van ons takke

Suppliers honoured – by Hinterland

The picturesque setting of Le Souvenir in Klerksdorp was a fitting venue for Hinterland to pay homage and say thank you to our suppliers for their patronage and support during the past financial year. The theme of the evening was elegantly formal and the amazing talents of former Idols winner and platinum producing singer/song writer, Elvis Blue added to the engaging atmosphere on the night.

In addressing the suppliers on the night, Hinterland MD, Daan Bronkhorst said that "in line with the Hinterland slogan, which refers to rediscovering what really matters; what matters to the Hinterland team is to manage our relationships with our suppliers to ensure profitability for both parties. Our niche is the platteland and the agri-sector, and while we strive to combine big-city slickness in terms of technology, products and service, our hearts and minds will always remain humble and helpful in true platteland fashion."

Daan also encouraged suppliers to continue to adopt new technology.

"Our producers are among the fastest adopters of precision farming technology in the world and their reputation for performing miracles in terms of high yields from tough soil and weather conditions is well-established. In this light I want to encourage our suppliers to continue to push



the boundaries of technology in your own areas of product and service excellence. "

Make no mistake, ladies and gentleman, we, you and us, are in the vital business of providing sustained food security in our country. And to remain ahead of the game, we need to live at the forefront of technology - whether it is in developing the latest veterinary, fertiliser or fuel solution, or the best point of sale or accounting solution.

The highlight of the evening was when Hinterland's first Service Excellence awards were handed out to the top five suppliers who were judged by Hinterland branches against certain criteria. The criteria included supplier involvement with internal branch activations or expos, branch visits, supplier EDI linkage, supplier involvement with exclusive offers and marketing offers to Hinterland and a few other service-related criteria.

There were five suppliers who achieved more than the ideal target of 80% against the indicated criteria, namely:

- **Montego Pet Nutrition**
- **Stonehenge in Africa**
- **Titan Tools**
- **My Wardrobe Promotions**
- **Ascendis Animal Health**
(formerly Cipla Animal Health)

Daan said that the awards were an important means to demonstrate the importance of suppliers to Hinterland's business.

"With the advent of the digital age, online sales and global markets allowing consumers to literally buy anything they want from any corner of the world, the experts of retail have decided that right now, the customer will only come back to you based on the experience they've had during the contact with your brand. This is why it is important for us at Hinterland to convey how much this event really means to us."

Boodskap van die BD



Mede-Hinterlander,

Besluite, kenses, besluite en kenses

Neem 'n oomblik en dink hoeveel keer jy op 'n dag bewustelik of onbewustelik 'n keuse maak of 'n besluit neem. En is dit nie makliker om 'n keuse of besluit te neem as jy sekerheid het oor die impak of gevolg wat die besluit of keuse gaan hê nie? Net soos omstandighede ons keuses en besluite beïnvloed, beïnvloed ons ingesteldheid ook die keuses wat ons uitoefen en die besluite wat ons neem.

As bestuurspan het ons 'n teiken gestel om vanjaar 'n wins van R144 miljoen te lewer. Na vier maande van die nuwe finansiële jaar is ons as besigheid egter nie waar ons wil wees nie. Die teiken kan nie verander nie, maar wel die keuses wat ons uitoefen om te verseker dat ons hierdie doelwit haal. Dit is 'n gegewe dat die ekonomie onder druk is, dat politieke onsekerheid 'n geweldige impak op verbruikers se vertroue het en dat daar onsekerheid onder ons produsente oor reënvoorraad, prysverwagtinge sowel as verwante krediet blootstelling is. Alles faktore buite ons beheer.

Ons het wel beheer oor die keuses wat ons in die volgende agt maande gaan maak. Dit is 'n keuse om die volgende agt maande te fokus op ons onderskeie verantwoordelikhedsareas. Dit is 'n keuse om my en jou dag, week en maand deeglik te beplan en by die beplanning te bly. Dit is 'n keuse om te fokus op dit wat werklik saak maak en nie toe te laat dat omstandighede buite ons beheer ons aandag aflei nie. Dit is verder 'n keuse om te glo dat ons steeds die daargestelde doelwit sal behaal, ongeag die omstandighede en faktore buite ons beheer.

Ek wil afsluit deur te verwys na Hebreërs 11 vers 6 "As jy nie glo nie, is dit onmoontlik om God tevreden te stel. Wie tot God nader, moet glo dat Hy werklik daar is en dat Hy die wat na Hom soek beloon."

Ek glo en vertrou dat elkeen van ons die regte keuse gaan maak en glo dat alles moontlik is deur ons geloof in ons Hemelse Vader.

Hinterland groete,

Daan



Soutkarrels

met Johan Schoeman



Wanneer
is genoeg,
genoeg?

Matt 5:13

Gierigheid en hebsug was deur die eeue heen die wortel van alle kwaad en dit is vandaag steeds so.

Paulus bevestig dit in **1 Timoteus 6:10** as hy skryf:

Geldgierigheid is die wortel van allerlei kwaad!

Die oorsprong van al die korupsie, bedrog en roof wat ons vandag beleef; lê in die mens se gierigheid! Ons vergelyk ons met ander en hul besittings; veral dié wat meer, beter en mooier as ons het, dan neem gierigheid oor, ons begin begeer en verloor ons waardes! Ons kyk nie na hulle wat minder het, hulle wat swaar kry en werk toe loop of in 'n "shack" bly sonder elektrisiteit en lopende water nie. Néé; ons sien hulle nie eens raak nie!

Ons het so behep met nóg geraak, nóg geld en nóg besittings, dat ons ontevrede is met dit wat ons het. Tevredenheid met dit wat jy het kan selfs 'n arm man ryk maak, terwyl gierigheid en hebsug 'n ryk man, arm kan maak! Dit is nie hulle wat min het wat arm is nie, maar die gierigaards wat altyd nóg wil hê!

Die wêreld skree; "**Tyd is geld!**", inderwaarheid 'n krygskreet tot ons selfvernietiging! Want terwyl ons ons tyd verruil om na geld te jaag omdat ons dink geld sal ons gelukkig maak, vernietig ons ons verhoudings, ons waardes, lewenskwaliteit en gesondheid! Die baas van 'n fortuin is dikwels ook maar net die slaaf daarvan! Rykdom bring nie geluk nie, dit is 'n vals droom! Innerlike geluk spruit uit 'n gesindheid van dankbare tevredenheid met dit wat jy het en dat jy genoeg het!

Dit is so; Geld kan van baie dinge die dop koop, maar nie die vrug binne-in nie. Geld kan kos koop, maar nie aptyt nie; medisyne, maar nie gesondheid nie; kennisse, maar nie vriende nie; dae vol genot, maar nie 'n lewe van geluk of vrede nie! Moenie dat dit jou insluk nie!

Mag jy soos Dawid in **Psalm 16:5-6** met vergenoegdheid en tevredenheid getuig: "**Here, U is my lewe, U sorg vir my. Wat ek ontvang, kom alles van U af. 'n Pragtige deel is vir my afgemeet, ja, wat ek ontvang het, is vir my mooi.**"en dit is vir my meer as genoeg!



LEER BY DIE PROFESSIONELE

6 innoverende maniere om nuwe klante te lok

ERVAAR JY PROBLEME MET DIE VERKRYGING VAN NUWE BESIGHEID? LEER BY DIE ENTREPRENEURS OOR HOE HULLE DIT GEDOEËN HET. DIT IS NIE MAKLIK OM NUWE KLANTE TE LOK NIE, MAAR DAAR IS EGTER NUWE EN INNOVERENDE STRATEGIEË WAT GEBRUIK KAN WORD OM JOU BESIGHEID TE LAAT UITSTAAN BO DIE RES.

Hier is ses verskillende strategieë wat jy kan gebruik om nuwe klante te bekom.

1 Maak vriende met voordele

"Ons vorm strategiese alliansies met besighede wat tot ons verwant is, maar wat nie direk in ons spasie meeding nie, wat ons na klante kan verwys. As ons nie klante in hulle rigting kan stuur nie, vind ons 'n manier om voordeelig vir hulle te wees, of dit is om vir hul kind 'n internskap te reël of om 'n donasie te maak vir iets wat hulle na aan die hart lê" - Evan Powell, medestigter, Key Transitions, Los Angeles

2 Dek jou basis

"Ons het gevind dat 'n uitgebreide, multi-kanaal bemarkingsstrategie noodsaaklik is in vandag se gefragmenteerde media-omgewing. Wanneer ons ons klante bereik waar hulle ook al is - insluitend TV, radio, Facebook, media, Amazon, hul e-posse, uitstellings, YouTube en soekenjins - alle kanale ondersteun mekaar dan en verhoog effektiwiteit. Die totaal is groter as die afsonderlike dele" - Marty Fahncke, HMB, Barton Publishing, Brandon, S.D.v

3 Maak staat op data

"As e-handel analitiese maatskappy, is ons verkoopenjin ons webtuiste. Ten einde mense wat daar beland in klante om te

skakel, maak ons baie staat op die versameling en analisering van data. Dit help ons om die bemarkingskanale wat meer suksesvol is om klante te lok, te verstaan en te optimaliseer - byvoorbeeld natuurlike soek, affiliate, betaalde advertensies of sosiale media. Die statistieke jok nie. Dan belê ons in kanale volgens hul opbrengs op belegging" - Kevin North, HUB, Terapeak, Toronto

4 Luister altyd

"In 'n omgewing vol foefies en prikkelpos, soek verbruikers na produkte en dienste wat eerlikheid versinnebeeld. Die beste manier om nuwe klante te lok is om na ons lojale klante te luister. Hulle sal die evolusie van jou produk rig om aan die eise van die mark te voldoen. Dis eenvoudig, alhoewel dit tydrowend is: Ons reageer op eposse, skakel persoonlik met mense met klagtes en glip handgeskrewe notas by vragte in" - John Goscha, stigter, The Finally Light Bulb Company, Boston

5 Gaan kleiner om groter te word

"Ons verkoop fotografiese, video- en klankprodukte. In plaas daarvan om een foto aan een klant te verkoop vir \$300, wat jare gelede die norm was, verkoop ons 300 foto's aan 300 klante teen \$1 elk. Dit beteken 'n groter positiewe impak wanneer hulle ons diens by hul vennote aanbeveel. Elektroniese media-bemarking het meer waarde as ooit en niks trek meer klante aan as 'n goeie produk nie" - Serban Enache, stigter, Dreams-time.com, Brentwood, Tenn. – Entrepreneur.com

6 Bied 'n alternatief

"Ons soek na mense wat waarde heg aan skoon energie, maar wat nie sonpanele kan gebruik nie omdat hulle dak in die verkeerde rigting leun, daar bome in die pad is of hulle is eenvoudig net in die verkeerde gebied. Dit is die nie-lewensvatbare leidrade wat ander maatskappye nie kan diens nie, so hulle glo hul droom is aan skerwe. Ons kan hul egter toegang bied tot gemeenskapspanele, geen dak nodig nie. Probleem opgelos" - Kiran Bhatraju, HUB, Arcadia Power, Washington, D.C.

SPEAK OUT

against unethical behaviour!

ethical notes



Introducing....your Ethics Mascot

Quick! Close your eyes and recite the Hinterland Ethics values.... Well if you had trouble remembering them, here they are again...

Respect – I honour, respect and care for my customers and colleagues.

Reliable – I do what I say.

Proud – My service is my pride.

Success – I strive to be successful.

Honest – My word is my honour.

And to ensure that the message becomes like second nature to all Hinterlanders, we've developed an "agtermekaar" little mascot designed to serve as the embodiment of our values and to keep our ethics values top of mind. And what's more is you get a chance to pocket R1000 in cash if you can suggest an appropriate name for the mascot. Send your suggestions to marlene.momberg@hinterland.co.za. The name should reflect the spirit of our Ethics values. Good Luck.

ETHICS STATUS REPORT:

Cases reported for the current financial year

- 7 cases were reported since May 2017
 - 42% theft related
 - 58% fraud related
- 42% of the cases reported were finalised
- 1 employee in a managerial position was dismissed
- Irregularities were proven in 66% of the cases concluded

COMPARISON OF CASES REPORTED, DISMISSEALS AND LOSSES

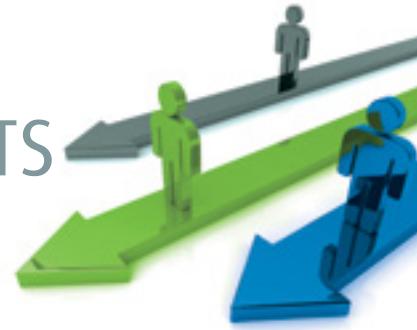
May and June 2017

Department	Cases reported	Dismissals	Loss
Shop	2	0	25 838
Fuel	1	0	0
Warehouse	4	1	693 246
Total:	7	1	719 084

May and June 2016

Department	Cases reported	Dismissals	Loss
Shop	4	0	32 733
Fuel	2	0	0
Warehouse	1	1	3 752 100
Total:	7	1	3 784 833

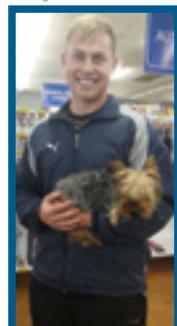
new RECRUITS



The Hinterland family grew by a whopping 91 new bodies since June this year, with 15 new recruits coming on board in June, 30 in July and 54 in August. While we don't have enough space to feature all of you, we'd like to bid you welcome and remind all staff to please upload and update their photos on their intranet profiles so that your colleagues are able to recognise you. A quick hello goes to Marlin Graham in Potchefstroom, Engelbertus van der Ryst in Tiefontein, Emogen Pretorius in Nigel, Simphiwe Maseko in Volksrust, Naas Marais in Parys, Johan Dreyer in Jan Kempdorp, Martinique Slabber in Belfast, Debra-Ann du Plessis in Dundee, Johanna Windvoel in Jan Kempdorp, George Augusto in Bultfontein, Gerhard Heymans in Wesselsbron and Una Drotsky at Head Office.



BRONKHORSTSPRUIT BRANCH goes to the dogs



There were lots of wagging tails attached to lucky dogs at Bronkhorstspruit branch on Saturday, 1 July when the branch offered free vaccinations to about 120 dogs. The project was done in conjunction with the State Veterinarian and according to branch manager Zak van Aswegen, will be held annually as an added value service to customers.



Nuus VAN ONS TAKKE

Management leads by example

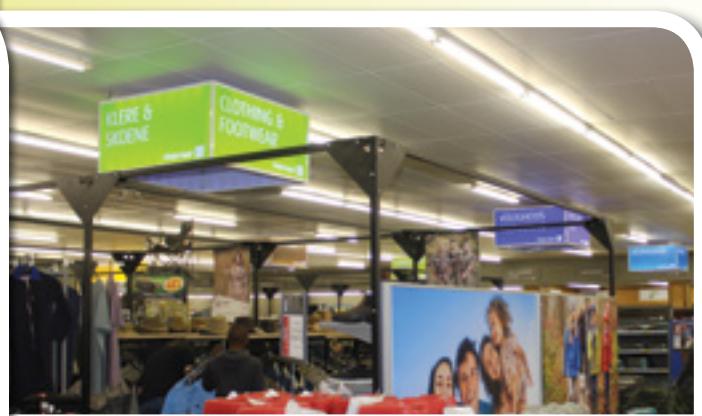
Head Office management and staff

donned overalls and got their fingers dirty on Mandela Day, 18 July 2017 when they visited the Khaya Tshepo Home of Hope for Vulnerable Children in Klerksdorp to paint the kiddies playground equipment and fence. The kids were also treated to a delicious lunch and bag of sweeties. The action formed part of the company's decision to recognise **Mandela Day** where South Africans are asked to give up 67 minutes of their time to do something helpful for the less fortunate.



DELMAS BRANCH leads the *way*

ALL ROADS LED to the **HINTERLAND DELMAS BRANCH** on the evening of **26 July 2017**, when about 100 guests, consisting of producers, customers and clients attended the opening of the new store. The store features a new layout and concept aimed at enhancing the consumer's shopping experience with the Hinterland brand. The evening was a successful affair, underlined by the comedy of comedian Andries Vermeulen. Look out for more news about other Hinterland branches set to undergo a "facelift" along similar lines very soon.



Nuus VAN ONS TAKKE



Viljoenskroon vier verjaarsdag met kleuters

Viljoenskroon tak het die uitmuntende idee gehad om drie van die dorp se kleuterskole se kinders, waarvan die meeste van hulle produsente en klante se kinders is, uit te nooi om Hinterland se 4de verjaarsdag saam te kom geniet. Van die mammas het ook 'n "cupcake" kom geniet. Dit was 'n groot voorreg om hierdie kleintjies by ons te hê en hulle te kon bederf. -Viljoenskroon Takbestuurder - Gerhard Louw

Hoopstad branch flies the Hinterland flag at the Wintersvlei Winterfees

Hoopstad branch staff were all smiles at the Wintersvlei Winterfees on 29 July when the town turned out in support of this fun community event. The highlight of the day was undoubtedly the Gong Shooting Competition, sponsored by Hinterland as well as a windbuks shooting competition. The Hinterland stall also offered DOW Knives, Boerboel clothing, scopes and binoculars for sale.



Ten year service

JOSEPH MOLETA AND FREEK LUKAS celebrated 10 years of service at Hinterland Jan Kempdorp last year, but recently received their certificates. Congratulations on your achievement from all your colleagues country-wide.



Hinterland Dames trots op Vrouedag

Verskeie takke het Vrouedag op **9 Augustus** gevier deur in hul deftigste uitrusting werk toe te kom. Hier spog die dames van Bloemfontein-tak in hul beste lappe.

Totsiens Hannes de Jager



Streeksbestuurder vir die Suid-Streek, Hannes de Jager, het sy vriende en personeel aan die einde van Augustus gegroet voordat hy sy nuwe loopbaan by VKB sou begin. Hannes het in 2008 by Hinterland aangesluit en was die Afgri Lydenburg takbestuurder, voordat hy die streeksbestuurder geword het. Sy eenvoudige boodskap aan personeel en vriende was "**gloaltyd in wat jy doen**".

Bultfontein Boertjiefees is terug!

Op Saterdag, 2 September, het die Bultfontein Boertjiefees sy finale skoudag gehou, wat op Donderdag, 31 Augustus afgeskop het. Hinterland en Senwes was hoofborgie van die fees, wat verlede jaar weens die ernstige droogte gekanselleer is. Die fees het vanjaar meer as tien duisend besoekers gelok, wat die fees-gees terdeé geniet het!



FarmCity/ Lasher Challenge

FarmCity het hande gevat met mede-borgie Lasher, Protek en Jock Pet Nutrition vir die FarmCity/Lasher Challenge tydens die Pierre van Ryneveld Dorpsfees op **2 September 2017**. Deelnemers het meegeleding in spanne van twee vir kontantpryse!



Hinterlanders go big for Casual Day

This year the Casual Day theme was **Diversity** with people with disabilities and South Africans were encouraged to reflect the different cultures in our rainbow nation and the world. As you can see from the photos, Hinterlanders certainly did not need a second invitation. The Casual Day theme was well and truly reflected and enjoyed by all!



20

Questions with...

Johannes Ngwenya

- 1. Hoe oud is jy en hoe lank werk jy al by Hinterland Delmas?**
Ek is 52 jaar oud en ek werk 6 maande hier by Hinterland.
- 2. Watse werk doen jy by die tak?**
Algemene werker.
- 3. Wat is die lekkerste ding van jou werk?**
Om met die mense te praat en hulle te help.
- 4. Wat is die ergste ding van jou werk?**
Daar is niks wat sleg is nie, ek hou van alles.
- 5. As jy enige plek vakansie kan gaan hou, en geld is nie 'n probleem nie, waar sal jy gaan en hoekom?**
Ballito, want ek ken hom en ek hou van hom en ek wil nie ver gaan nie.
- 6. Wat is jou gunsteling flik?**
Enige iets van Jean Claude van Damme.
- 7. Wie is jou celebrity crush?**
Dolly Parton (*I did not see that coming - Editor*).
- 8. As jy aandete kan hê met Mandela, Beyonce of Deon Strydom en vir hulle enige iets vra of sê, wie kies jy?**
Mandela.
- 9. Wat sal jy hom vra?**
Ek het nie vrae nie, want ek het gelees oor sy lewe, ons sal net lekker eet en lekker gesels.
- 10. As jy president was, watter 3 dinge sal jy onmiddellik doen?**
 - Paaie reg maak
 - Mooi plekke maak vir kinders om te speel
 - Plekke vir oefening bou
- 11. Die geheim na 'n vrou se hart is....**
Blomme.
- 12. Wat is jou gunsteling kos?**
Pasta.
- 13. Bier, wyn, whiskey of brandewyn?**
Bier.
- 14. As jy iets oor kon doen in jou lewe, wat sou dit wees?**
Lank terug het ek my kar afgeskryf, ek sal dit nie weer doen nie.

- 15. Wat is jou een groot ding wat jy nog wil doen voor jy aan gaan?**

My huis mooi maak.

- 16. Hond, kat, bees, bok of skaap?**

Hond, want hy pas my op.

- 17. 'n Bier is altyd beter as 'n vrou omdat...**

Omdat hy nie met jou kan raas nie.

- 18. Wie gaan die PSL wen?**

Sundowns.

- 19. Wat kan Hinterland doen om die werk lekkerder te maak?**

Hinterland moet ons net mooi ondersteun.

- 20. Noem iets wat jy gedoen het toe jy klein was wat stout was en jou ma en pa weet nou nog nie daarvan nie.**

Toe ons klein was het ons in die bure se tuin gespeel en perskes gesteel.

