

Doorwin BV en Bruynzeel Suriname Houtmaatschappij NV

door Eric Mahabier

DWT - 14/12/2005

Paramaribo - De Nederlandse onderneming Doorwin BV wordt naar alle waarschijnlijkheid de nieuwe eigenaar van Bruynzeel Suriname Houtmaatschappij NV.

Wie is Doorwin? Wat is Doorwin met Bruynzeel van plan en hoe zit het met de arbeidsplaatsen? Vragen waarop Chief Executive Officer Jan Kersten van Doorwin in Eindhoven, Nederland, waar het hoofdkwartier van deze Nederlandse onderneming is gevestigd, nader op ingaat. Als deze deal doorgaat wordt Kersten de nieuwe directeur van Bruynzeel Suriname Houtmaatschappij NV; de naam blijft ongewijzigd.

Jan Kersten: "Bruynzeel is nog niet rendabel, maar Bruynzeel kan rendabel worden. Als je alle zaken goed doet, de juiste plannen hebt, de juiste mensen, de juiste investeringen en de juiste markt te pakken hebt, dan verdien je het geld. Als een van deze factoren niet werkt, kan het niet winstgevend worden."

Kersten wil persoonlijk belast zijn met de bedrijfsvoering van Bruynzeel omdat hij "al meer dan zes maanden actief met die onderneming bezig is". Hij voert de onderhandelingen met de overheid zelf. De afgelopen periode zijn plannen ontwikkeld waar hij een belangrijke bijdrage in heeft geleverd en hij vindt het nodig zelf bij de uitvoering aanwezig te zijn. "Ik heb ook wat ervaring met het opzetten van nieuwe bedrijven of nieuwe fabrieken."

Kersten zit sinds 1974 in de houtbusiness. In dat jaar nam hij de timmerwerkplaats van zijn vader over; die werkplaats lag al enkele jaren stil. Hij heeft toen onderzoek gedaan naar hoe hij zelfstandig ondernemer kon worden en met welke business hij het best zou kunnen starten. "Daar stonden houtbewerkingsmachines, dus het moest iets met hout zijn." Met drie man personeel startte hij in datzelfde jaar met de houtbusiness. De houtsector, en daarmee ook zijn business, is in de daarop volgende jaren gestadig gegroeid. "Als je de juiste dingen op het juiste moment doet, dan heb je succes."

Dit bedrijf heeft in 1993 35 procent van de Nederlandse markt in buitendeuren verworven. In die tijd werkte Kersten 18 uur per dag om het bedrijf op dat niveau te brengen. "Dat is best aardig gelukt. Ik was op dat moment meer ondernemer en iets minder manager. Ik zei op een gegeven moment dat ik dit geen twintig jaar meer wil op deze wijze."

Kersten verkocht zijn onderneming aan de Engelse onderneming Rugby, destijds het derde grootste houtverwerkingsbedrijf ter wereld. "Ik ben gewoon directeur gebleven en heb toen veel geleerd. Het is best een leerzame periode geweest; een periode waarin je moet managen in plaats van zoveel mogelijk zelf doen." Hij adviseerde dochterbedrijven van Rugby en coördineerde de houtinkoop.

Vanwege zijn kwaliteiten kreeg Kersten in 1997 de directe verantwoordelijkheid voor de vestigingen van Rugby op het vasteland van Europa; de onderneming had toen elf dochterbedrijven. "Ik werd toen verantwoordelijk voor een divisie van Rugby, die op dat moment een jaaromzet had van honderdduizend euro." Na een jaar besloot Rugby de *joinery* (deuren en kozijnen) af te stoten en verder te gaan met haar cementactiviteiten.

Doorwin

Na moeizame onderhandelingen kocht Kersten met enkele partners de dochterondernemingen van Rugby over. Ze stelden zich ten doel de profit te verbeteren en de omzet te verdubbelen in drie jaar tijd. Met de koop van deze ondernemingen is Doorwin als houdstermaatschappij opgericht waar de dochtermaatschappijen onder vallen. De doelstellingen zijn in twee jaar tijd gehaald. Doorwin telt nu vijftien ondernemingen en heeft een personeelsbestand van 1.700 personen. De jaaromzet bedraagt 220 miljoen euro.

"We onderhandelen namens Doorwin BV, maar Doorwin heeft meerdere aandeelhouders.

Bruynzeel blijft Bruynzeel en aandeelhouders van Doorwin investeren daarin. Maar er kunnen ook andere aandeelhouders komen. Doorwin heeft een langere termijnvisie in Suriname. Je start met iets en daar moet je een succes van maken. Als de start succesvol is, laat je de onderneming groeien, want de mogelijkheden zijn eindeloos."

Milieu

Wereldwijd is er een stijgende vraag naar tropisch hout. Er zijn drie werelddelen waar tropisch hout voorkomt, namelijk in Afrika, Azië en Zuid-Amerika. Azië heeft volgens Jan Kersten nogal wat problemen met het milieubeleid. Het 'selectief kappen' wordt in dat werelddeel nog niet geaccepteerd door niet-gouvernementele organisaties (ngo's) en milieubewegingen. Afrika is een politiek risicogebied en dat terwijl het moeilijk bereikbaar is via de bestaande infrastructuur.

Zuid-Amerika heeft over het algemeen een 'beter beleid' en er zijn 'redelijk goede systemen' die door de ngo's en milieuorganisaties geaccepteerd worden. Dit werelddeel heeft duurzaam bosbeheer als beleid. Verder voorziet het beleid erin dat ook de lokale bevolking mee profiteert van de opbrengsten uit het tropisch bos. De belangstelling van Doorwin is daarom ook uitgegaan naar een Zuid-Amerikaans land, Suriname, omdat het bos hier grotendeels nog 'maagdelijk' is. Suriname is voor bijkans 90 procent nog met bos bedekt. Dat het bos nog maagdelijk is heeft volgens Kersten te maken met het feit dat Surinaamse ondernemers in de houtsector niet over de nodige equipment beschikken om het duurzaam te kunnen exploiteren. Bruynzeel heeft naar zijn weten op dit moment 1,5 miljoen hectare concessie uitgegeven aan derden. Dit zou in feite moeten betekenen dat er op jaarbasis minimaal 1,5 miljoen kubieke hout geoogst zou moeten worden. Door het ontbreken van de nodige infrastructuur, materieel en materiaal en andere zaken wordt er jaarlijks slechts 80 duizend kubieke hout geoogst.

Doorwin wil zo spoedig mogelijk naar het FSC (Forest Stewardship Council*) systeem toe. Dit is volgens Kersten het strengste systeem dat toegepast wordt bij duurzaam bosbeheer. "Als je tropisch bos hebt kap je selectief. Dat is in Suriname twintig kubieke meter per hectare. Dat zijn vijf bomen; haal je zo van een hectare af, door zo min mogelijk schade te veroorzaken. Als je dat gedaan hebt en je blijft twintig jaar weg uit het zelfde bos, dan heeft het bos zich weer volledig hersteld". Van alle soorten bos groeit een tropisch bos in principe het snelst.

(*Het FSC, *Forest Stewardship Council*, verleent haar keurmerk aan hout afkomstig uit duurzaam beheerde bossen waar alleen selectief gekapt wordt. Voor duurzaam bosbeheer gelden strenge richtlijnen over de ecologische functies van het bos, het sociaal en economisch welzijn van de bosarbeiders en de lokale gemeenschap en de eigendoms- en gebruiksrechten van het bos. Naast het bosbeheer wordt ook het transport, de verwerking en de handel gecontroleerd om te voorkomen dat het hout wordt vermengd met ander hout. Alleen wanneer het hele traject (beheer, transport, verwerking) aan de FSC normen voldoet, mag het FSC-logo op het hout en/of het eindproduct komen....Red)

Business plan

Bruynzeel wordt verkocht voor de balanswaarde van december 2004. "Je moet ergens van uitgaan. En alleen de officiële cijfers van 31 december 2004 zijn bekend. We hebben nog geen cijfers van december 2005. Eigenlijk weet je dus niet wat je koopt. We weten alleen dat er verliezen zijn geleden".

Doorwin is van plan om meer dan 30 miljoen US dollar in Bruynzeel te investeren, zowel in de bosexploitatie als de verwerking, om zo de productie die nu helemaal stil ligt weer op gang te brengen. Bruynzeel wordt met alle lusten en lasten overgenomen. In financiële termen zijn de lusten "de toekomstperspectief die de onderneming heeft", terwijl de vorderingen van alle crediteuren als lasten worden beschouwd. De schuldenpositie op de balans was per december 2004 ongeveer 10 miljoen US dollar. Deze lasten worden door Doorwin overgenomen. Het bedrag dat Doorwin voor BSH biedt wil Kersten vooralsnog niet prijsgeven, omdat van oordeel is dat dit een aangelegenheid is die de regering regardeert. "Het is op dit moment niet aan ons om bedragen te noemen. Als wij een deal hebben gesloten, dan denk ik dat de overheid dat zal bekendmaken. Dat is meer hun rol dan dat het onze rol is".

Doorwin wil in eerste instantie stammen uit het bos halen en dan producten met een zo hoog mogelijke toegevoegde waarde produceren. Een nadeel van het tropisch bos van Zuid-Amerika is dat dit zeer heterogeen is. Er staat een grote verscheidenheid aan soorten in een bepaald gebied bij elkaar. Dat komt in andere klimaatzones met homogeen bos niet voor. "Maar voor elke commerciële soort is een redelijk goede markt te vinden," zegt de Chief Executive Officer van Doorwin. "In het ene land willen ze dit product hebben en in een ander land weer een ander product. We zijn redelijk goed op de hoogte van de mondiale vraag naar houtproducten." Doorwin wil een internationaal netwerk van agenten opzetten "en dan produceren met een zo hoog mogelijk toegevoegde waarde". Vloeren, ramen, kozijnen zijn enkele van de eindproducten die geproduceerd zullen worden. Een tegenvaller voor Doorwin is dat ze de afgelopen periode tijdens hun oriëntatieronde in Suriname geen *contractor* met groot materieel, zoals skidders, loaders, bulldozers en dergelijke hebben kunnen vinden, aan wie ze de primaire productie, dat is de fysieke bosexploitatie, kunnen *out sourcen*. Ook geld lenen bij de lokale banken lijkt een groot probleem te zijn. "In Suriname kan je bijna geen geld lenen. Als je ergens in een land investeert kom je zelf met 30

procent in en 70 procent ga je bij de bank lenen. Maar in Suriname praat je over maximaal 20 procent die je van de bank kan krijgen en 80 procent zul je zelf moeten inbrengen".

Er liggen bij Doorwin plannen op stapel om met ingang van 2007 de houtproductie geleidelijk aan van 100.000 kubieke meter naar 300.000 op jaarbasis op te voeren. Verder zijn er plannen om de bekende Bruynzeel woningen weer te gaan produceren. Daar is niet alleen lokaal maar ook in heel het Caribisch gebied een markt voor. Alleen al in het Caribisch gebied is de behoefte zo'n 30.000 woningen per jaar. Lokaal kan volgens Kersten ook tegemoetgekomen worden aan de behoefte van sociaal zwakkeren aan een eigen woning. Voor hen zullen er speciale woningen worden ontworpen. Reeds zijn er gesprekken met lokale en internationale bedrijven gevoerd om gezamenlijk deze woningen te produceren. Voorts zal hout ook worden geëxporteerd naar alle delen van de wereld waar daar behoefte aan is. Doorwin is op de hoogte van de vraag naar de diverse soorten hout in verschillende landen en de marktwaarde daarvan.

Omdat alle activa van Bruynzeel reeds verkocht zijn moet Doorwin nu een hele grote investering doen in het bedrijfsemplacement en duurzame productiemiddelen. "Er zijn geen middelen en geen materieel meer en de stammen kunnen niet getransporteerd worden. Toch moeten we zien de productie op te starten. Dus je moet die investering gaan plegen".

In het eerste jaar, 2006, alleen al wil Doorwin 10 miljoen US dollar in het bedrijf gaan investeren. De helft van dit bedrag gaat naar de bosbouwactiviteiten en de rest in het productieproces in Paramaribo en andere zaken. Met deze eerste stap denkt Kersten een rendabele onderneming op te bouwen "en dan willen wij het volume opvoeren". Voor productieverhoging zijn bedrijfsmiddelen nodig en nagegaan zal worden waar de beste markten in deze sector zijn en waar verder het best geïnvesteerd kan worden. Het bedrijf zal zich zoveel mogelijk toeleggen op de productie van gezaagd hout en verder op het drogen en profileren van het hout. "Voor tuinhout is er een hele grote markt. Ook de waterbouw is een hele grote markt. Dat kun je alleen maar met duurzame houtsoorten doen".

Arbeiders

Kersten was met een delegatie van Doorwin eind november- begin december in Suriname. Hij zegt ook een onderhoud met de vakbond en de arbeiders te hebben gehad. Ingaande op vragen van de vakbond heeft hij tijdens dit onderhoud laten doorschemeren dat een sociaal plan voorlopig niet aan de orde is. Doorwin zal met de koop alle 'lusten en lasten' van Bruynzeel overnemen, "hetgeen ook betekent dat als je wil produceren je dat met een zo hoog mogelijke toegevoegde waarde moet doen en daar heb je ook mensen voor nodig".

Ten aanzien van de waarde van BSH zegt Kersten dat de toekomstige winsten die de maatschappij kan maken voor een belangrijk deel in de concessies liggen. "Maar als je ziet dat je anderhalf miljoen hectare in concessie hebt en hieruit ongeveer tachtig duizend kubieke meter gezaagd hout per jaar wordt geproduceerd, ja, dan zegt dat iets over de waarde op dit moment". Over het taxatierapport dat op verzoek van de Bruynzeel Werknemers Organisatie door het Accountantskantoor Karamat is opgemaakt, zegt hij het volgende: "Dus al die mensen die nu een concessie hebben zouden miljonair moeten zijn. Alleen komt het op de een of andere manier niet uit".

Volgens dit rapport is BSH ongeveer 231 miljoen US dollar waard. Tijdens het onderhoud heeft de vakbond tegenover Kersten laten doorschemeren dat de onderneming te goedkoop wordt verkocht. "Terwijl wij het beste business plan hebben gepresenteerd en het beste bod hebben uitgebracht. Dat bod hebben we uiteraard goed berekend. Wat is de waarde van Bruynzeel, wat kunnen we er maximaal voor geven. Daarom duurt het nu ook zo lang, want men denkt dat we te goede condities hebben. Maar we zitten aan ons einde qua bieding. Dus we kunnen niet meer bieden en we kunnen onze voorwaarden niet veranderen. Want als we dat wel doen, dan lukt het ons niet het geld terug te verdienen, en dat doen we niet."

Over de discussie met de vakbond met betrekking tot de waarde van de maatschappij zegt Kersten: "Ik zeg als je nou kijkt naar het belang van de werknemers van Bruynzeel en aanneemt dat er een investeerder komt die teveel betaald voor de onderneming, betekent dat dat ie waarschijnlijk te weinig middelen over heeft om te investeren. Een ding is zeker: je krijgt het nooit terugverdiend. En als je je geld terugverdiend hebt betekent het wel dat het een verliesgevende onderneming blijft en dat is niet goed voor de werknemers".