

Zonder USD 25 miljoen niet over Bruynzeel dromen'

door Eric Mahabier

DWT - 23/01/2006

Paramaribo - "Ik heb me nooit en nimmer teruggetrokken.

Ik heb nog altijd belangstelling voor Bruynzeel en als er geen akkoord met Doorwin bereikt wordt, moet men met mij komen onderhandelen. Want ik heb het hoogste bod gedaan op Bruynzeel." Klare taal van Rajen Pahladsingh, president-commissaris van Pasonsgroup.

Na CHM en Doorwin is hij de derde potentiële koper van Bruynzeel. Met een bod van 14 miljoen US dollar heeft Pasonsgroup bij de tender het hoogste bod gedaan. CHM's bod is 7,1 miljoen US dollar, terwijl dat van Doorwin toen bijkans 6 miljoen US dollar was. Dat Pasonsgroup en Doorwin na de tender een joint venture waren aangegaan – die is intussen vervallen –, maakt volgens Pahladsingh niet weg dat hij niet meer als de derde potentiële koper moet worden gezien. "Ik mag een joint venture buiten de overheid aangaan met wie ik wil. Dat heb ik ook gedaan na het afsluiten van de tender en niets belemmert me daartoe."

Kapitaal, kennis en afzetmarkt zijn de voordelen die uit een samenwerking met 'buitenlanders' kunnen worden gehaald. Wie geen 25 miljoen US dollar op tafel kan leggen, moet niet over Bruynzeel gaan "dromen" meent Pahladsingh. Inclusief de koopsom is dit bedrag nodig om het bedrijf binnen enkele jaren op peil te brengen. "Bruynzeel is geen kruidenierszaak, je hebt dat geld nodig."

Via internationale bankinstellingen wil de ondernemer de investering in BSH laten financieren. Pasonsgroup heeft bijkans 30.000 US dollar gestopt in studies over de privatisering van Bruynzeel. De ondernemer wil ook alle arbeiders van Bruynzeel overnemen. Omscholing en uitbreiding van het personeelsbestand tot zo'n 500 man zit in de planning. "Ik ben een industrieel en geen handelaar. En als industrieel probeer ik industrieën verder te ontwikkelen en daarmee ook te werken aan een beter Suriname." Omdat Suriname via industrieën verder ontwikkeld kan worden, wil Pasonsgroup haar vleugels uitbreiden naar de houtbusiness. SDSM, Natkar en Suriname Coast Traders zijn enkele van de bedrijven die onder deze groep vallen. Pasonsgroup wil BSH maken tot een model bedrijf volgens internationale standaarden. Het nieuwe Bruynzeel moet in staat zijn om jaarlijks bijkans 250.000 kuub hout te exporteren. "Je hebt de terreinen nodig, wil je het bedrijf op zo'n niveau brengen. Je kan het onmogelijk gaan verkavelen. Verkavelen wil zeggen niet serieus bezig zijn."