



INHOUD



08 Operatie Grasshopper
Binnenland ontsluiten naar winbare delfstoffen



36 InVitroPlants Grassalco N.V., toonbeeld
van diversificatie

02 INHOUD

03 VOORWOORD

04 COLOFON

04 Oprichting Grassalco voor joint ventures met buitenlandse bedrijven

Eerste samenwerking met Reynolds

06 Oud NH-minister Demon voerde "no-nonsense" beleid 'Politiek ontnemt Grassalco groeimogelijkheden'

08 Operatie Grasshopper Binnenland ontsluiten naar winbare delfstoffen

10 Een tevreden klant betekent inkomsten voor de organisatie

12 Oud-directeur Verwey typeert abrupte ontslag als 'unsolved mystery'

16 De mijnbouwrechten van N.V. Grassalco

18 Socioloog Deryck Ferrier: 'Niet te laat voor redding 'sprinkhaan''

20 Stonfutu medewerker Arnold Kartopawiro "Soms was ik wachter en 'schoonmaakster' tegelijk"

22 De werkdag van Adriaan Asodanoe

24 Oud president-commissaris Nardi Johannis: Grassalco is een success company

26 Sergio Akiemboto: 'Ik heb Grassalco jaren als mijn eigen bedrijf gezien'

29 Directievoering NV Grassalco periode 1971 – heden

30 NH-directeur Mijnbouw Simons: 'Mining is a risky business'

32 Voormalig directeur Glenn Gemerts: 'Grassalco heeft basis gelegd voor grootschalige ontwikkeling goudsector'

34 Renate Mijns blijft geloven in goede toekomst Grassalco 'Samen naar nieuwe hoogten met positieve mindset'

36 InVitroPlants Grassalco N.V., toonbeeld van diversificatie

38 Voormalig-directeur Diko hekelt grof politieke bemoeienis 'Grassalco gebaat bij goede vakbond'

41 Reactie productieteam

42 Onder-Directeur Commercial Affairs Patrick Bel trappelt van ongeduld 'Rooskleurige steenslagtoekomst gloort aan de horizon'

44 Directeur Rozenhout koerst Grassalco-schip naar rustig vaarwater 'We maken kleine stappen, maar wel zekere'

47 Nader bekeken: Diabetes Mellitus of suikerziekte

48 Hartenwens president Santokhi: Grassalco maken tot Surinames eerste goudbedrijf

50 Wensen zes medewerkers ivm 50 jarig jubileum

VOORWOORD

Vijftig jaren heeft het geduurd om N.V. Grassalco bestaansrecht te geven. In deze vijftig jaren heeft het bedrijf getoond dat het als een 100 procent staatsbedrijf, zichzelf in stand heeft weten te houden. De talrijke uitdagingen en omstandigheden hebben de onderneming niet tot stilstand gebracht. Aan de basis hebben vanaf het prille begin, Surinamers gestaan die van dit bedrijf een Surinaamse trots wilden en willen maken, geleid door verschillende deskundige en ervaren landgenoten die allen op hun manier dit Surinaams bedrijf steevast naar haar doel hebben helpen leiden. Als huidige directie zijn wij hen zeer erkentelijk voor hun geduld, inzet en visie. Wij hebben de fakkel met diepe eergevoelens overgenomen en zetten ons onvermoeibaar in om het bedrijf na deze 50 jaren, naar een hoger niveau te tillen.

Grassalco staat nu op het kruispunt waar zij haar nieuwe pak met kwaliteitsschoeisel moet aantrekken om de komende 50 jaren zekere stappen vooruit te maken. Immers luidt onze slogan "Grassalco.... *we bring prosperity to the surface*". Het is dus daadwerkelijk tijd geworden om 'welvaart' zichtbaar te maken.

In de komende vijf decennia zal Grassalco zich ontwikkelen tot een miljarden onderneming, die als *Holding* verschillende sectoren binnen de Surinaamse economie tot bloei zal brengen. Het fundament is reeds gelegd, het werk gaat nu gestalte krijgen. Dit is de uitdaging die de huidige directie en de rvc, samen met de werknemers, moeten aangaan.

Wij geloven in de Surinaamse kracht en zijn er daarom van overtuigd, dat wij met vereende krachten ons bedrijf NV Grassalco naar, nu nog, ongekende hoogten zullen brengen. Wij feliciteren totaal Suriname, in het bijzonder alle ex-, huidige- en toekomstige medewerkers, de raad van commissarissen inclusief onszelf als huidige directie, met deze mijlpaal. Wij geven de garantie dat zolang de Almachtige ons de kracht, wijsheid, bescherming en gezondheid blijft schenken, wij de door ons aanvaarde taken naar eer en geweten zullen uitvoeren en de weg plaveien voor de reis naar onze volgende 50 jaar. Grassalco proficiat!!!

Wesley Rozenhout MSc
President-directeur



COLOFON



Uitgave

N.V. Grassalco

Corporate Communication

📍 Sir Winston Churchillweg 3

Paramaribo, Suriname

☎ (597) 482 727

☎ (597) 484 800

✉ contact@grassalco.com

🌐 www.grassalco.com



Hoofredactie

Julien Peneux

Merredith Bruce

Grafische vormgeving + DTP

Ansjari Somedjo

Assistentie

Shenelva Harderwijk

Fotografie

Ramon Keijzer

Visagie

Ruth Creebsburg-Nortan



Oprichting Grassalco voor joint ventures met buitenlandse bedrijven

Eerste samenwerking met Reynolds

N.V. Grassalco is opgericht op 30 augustus 1971 om joint ventures te vormen met buitenlandse maatschappijen voor de exploitatie van de West-Suriname bauxiet voorkomens. Op diezelfde dag werd aan Grassalco en Reynolds Surinam Mines Limited (RSML), het recht tot het opsporen en winnen van bauxiet verleend, de zogenaamde 'Bakhuysconcessie-overeenkomst'.

Als gevolg van deze concessie-overeenkomst zijn Grassalco en RSML een samenwerkingsverband, bekend als de 'Bakhuys Joint-venture' aangegaan. Alle activiteiten en bestedingen ten behoeve van de exploratie werden door RSML ontplooid en verricht. De overeenkomst tussen Suriname, N.V. Grassalco en RSML werd in 1975 ontbonden. Na het vertrek van Reynolds in 1976 zijn er geen andere

bauxietmaatschappijen gekomen waarmee Grassalco joint-ventures kon vormen. Het Staatsmijnbouwbedrijf is toen alleen voortgegaan met de exploratie van de Bakhuys voorkomens. Met de studie in de hand is toen door Grassalco naar partners gezocht om Bakhuys tot ontwikkeling te brengen, doch deze pogingen hebben niets opgeleverd.

PRODUCTIEMIDDELEN EN STEENSLAG

In 1982 heeft Grassalco de beschikking gekregen over een deel van het equipment dat door Morrison en Knudsen was gebruikt om de West-Suriname spoorlijn aan te leggen. Dit is een heel markant punt in de geschiedenis van Grassalco, want voor het eerst in haar bestaan had Grassalco de beschikking over productiemiddelen. Met deze middelen

is tot exploitatie van de steenslaggroeve nabij *Kamp 52* overgegaan. Het steenslag werd in eerste instantie vanaf de kade in Apoera verkocht aan wegebouwers, constructiebedrijven en wederverkopers.

Lange tijd is de verkoop van steenslag de enige economische activiteit van Grassalco geweest. Door de Binnenlandse oorlog heeft het bedrijf haar activiteiten twee keer moeten onderbreken. Opgemerkt moet worden dat het in de periode vanaf augustus 1989 t/m de ondertekening van het Vredesakkoord in augustus 1992, bijzonder moeilijk was voor Grassalco om steenslag te produceren en te verkopen. Hierdoor raakte de maatschappij in financiële problemen.

GROSS ROSEBEL

Op 10 oktober 1977 werd aan de Billiton Aluminium BV een opdracht verstrekt voor een *feasibility study* over Bakhuijs in West-Suriname. Op 13 september 1979 heeft Billiton Aluminium BV het rapport getiteld '*Bakhuijs feasibility study*' ingediend. Grassalco heeft in 1984 samen met een paar buitenlandse deskundigen een *feasibility study* uitgevoerd van de Rosebel voorkomens in het district Brokopondo tot een diepte van

maximaal 20 meter. Op 2 maart 1983 is Grassalco een overeenkomst aangegaan met Eoin Henderson Mac Donald, een Australische mijnbouwkundige consultant, die in samenwerking met het Canadese ingenieursbureau *Wright Engineers Ltd*, de opdracht kreeg een rentabiliteitsstudie over de goudvoorkomens in de *Gross Rosebel* Concessie te maken. Dit rapport is op 28 mei 1984 aangeboden aan Grassalco. De studie is gebaseerd op het mijnen en verwerken van 1.000 ton erts per dag met een gemiddeld goudgehalte van 2,2 gram/ton en een cut-off grade van 0,7 gram/ton. De aangetoonde reserves bleken bij de toenmalige goudprijs economisch rendabel, hetzij marginaal, te exploiteren. Om de rentabiliteit van het project te verbeteren, werden aanpassingen gepleegd door tweedehandse machines aan te schaffen.

FINANCIERINGSPROBLEEM

De financiering van het project, 15 miljoen US dollars, bleek een moeilijk te nemen horde te zijn. Een kredietfaciliteit van de *Canadian Export Development Bank* groot 9 miljoen US dollar kon worden verkregen voor de aanschaf van Canadese goederen en diensten. Commerciële buitenlandse

banken waren niet geïnteresseerd. Suriname bleek op een zwarte lijst te staan van geschorste landen en geen enkele exportkredietverzekering via *Exim*banken bleek mogelijk. Ook de Europese Investeringsbank weigerde deelfinanciering als gevolg van het veto van Nederland in de Raad van Bestuur. De financiering van het binnenlandse component via het lokale bankwezen kon evenmin worden veilig gesteld. Als gevolg van de uitbreiding van de Binnenlandse Oorlog tot het district Brokopondo en de hierdoor ontstane onveiligheid kwamen de activiteiten in 1987 van het goudproject tot stilstand. Door diefstal, vernieling en brand werd er schade toegebracht aan de materiële goederen aanwezig op het project. In 1991 werd er een *Letter of Intent* gesloten met de vennootschap *Golden Star* uit Canada, met als doel om tot een overeenkomst te geraken voor de verdere exploratie en mogelijke goudexploitatie van onder meer het project *Gross Rosebel*.

Bron: Boekwerk 50 jaar Ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen in Suriname.

Werkzaamheden in de steenslaggroeve nabij Kamp 52. Het steenslag is gebruikt bij de aanleg van de spoorlijn Bakhuijs naar Apoera.



Oud NH-minister Demon voerde “no-nonsens” beleid

‘Politiek ontnemt Grassalco groeimogelijkheden’



Zoals Staatsolie de mogelijkheid heeft gehad om te floreren, zou Grassalco deze kans ook moeten krijgen. Dit was de visie van oud-minister Franco Demon van Natuurlijke Hulpbronnen over het Staatsmijnbouwbedrijf dat onder dit departement valt. Hij is keihard in zijn oordeel; de politiek heeft het bedrijf deze kans door de jaren heen ontnomen.

Demon heeft in twee kabinetten Venetiaan (1993 -1996 en 2000-2005) gediend als minister. Een departement dat verantwoordelijk is voor alle rijkdommen van de natie vereist een onbevleete leidinggevende die niet ontvankelijk is voor zaken die het daglicht schuwen. En daarvoor stelden

“Wanneer de leiding in mijn handen is, is het no-nonsens. Je krijgt waar je recht op hebt.”

velen toen dat *he is the right man on the right place*. “Venetiaan heeft mij benoemd. Daarvoor was ik belast met de leiding van de Deviezen Commissie en waarschijnlijk is het hem opgevallen dat, wanneer de leiding in mijn

Oud-minister van Natuurlijke Hulpbronnen, Franco Demon, voerde een ‘no-nonsense beleid. Volgens hem heeft de politiek Grassalco de kans ontnomen om zich te ontwikkelen naar het voorbeeld van Staatsolie.

handen is, is het no-nonsens. Je krijgt waar je recht op hebt”, zegt hij met een serieus gezicht. Met grote leermeesters als Just Rens en Frank Essed die jaren geleden ook de leiding hebben gehad over het ministerie (toen ‘Opbouw’ geheten) kon Demon immers niet anders. Hij heeft het met de ‘paplepel’ meegekregen.

VISIE

Zijn ‘no nonsens’ denkwijze nam hij ook mee in zijn visie als minister verantwoordelijk voor Grassalco. “Beleidsmakers moeten ervoor waken dat het bedrijf niet voor allerlei doeleinden wordt gebruikt. Dat is de discipline. Leden in de raad van commissarissen moeten weten dat hen de deur zal worden gewezen als ze rommelen. En voor het overige is het aan het bedrijf gelegen om uit te dijen door voldoende deskundigen te betrekken.” De oud-minister is van oordeel dat, als het bij Staatsolie kan, dit ook bij Grassalco moet kunnen. Zijn visie toen was en is nog steeds dat Grassalco, tegenover Staatsolie -dit Staatsbedrijf houdt zich ondermeer bezig met het zoeken naar en winnen van koolwaterstoffen - de andere delfstoffen moest ontwikkelen. “Omdat het land krioelt van de mogelijkheden”, herinnert Demon. Hij meent dat de onderneming hierdoor ook in staat zou zijn om controle te voeren naar illegale bewegingen in de sector. Deze visie deelde hij met Emro Holder die toen de leiding had over het bedrijf. Demon had graag gewild dat de oud-directeur ook aanzat bij het gesprek om meer te vertellen over de plannen die er toen waren. Echter, die is daartoe niet bereid gevonden.

BELANGEN

Over de mening van critici die vinden dat politici staatsbedrijven kapot maken, kan de oud-minister met stelligheid zeggen dat hij zulks in zijn periode niet heeft ervaren. “Ik heb ervoor gezorgd dat Grassalco binnen het kader van mogelijkheden -ze had een aantal concessiegebieden onder zich- kon gedijen. Grassalco heeft in mijn tijd de gelegenheid gehad om te groeien, maar

“Ik heb ervoor gezorgd dat Grassalco binnen het kader van mogelijkheden kon gedijen.”

wanneer andere personen met andere belangen overnemen en vinden dat het beleid op een andere manier moet worden voortgezet, dan begrijp je dat je verder je mond moet dichthouden. Dat is jammer.” Demon zegt herhaaldelijk dat de maatschappij de potentie heeft om, net als Staatsolie, uit te groeien. Suriname, meent hij, biedt voldoende mogelijkheden voor het ontwikkelen van natuurlijke hulpbronnen zoals goud, het antwoord op ‘s lands financieel-economische problemen. “Je moet mensen hebben die niet kijken naar hun eigen belangen, maar die mogelijkheden initiëren waarmee het bedrijf de totale gemeenschap kan laten profiteren. Men mag kritisch zijn, maar moet wel waken voor het bekladden van anderen.”

Merredith Bruce



Operatie Grasshopper

Binnenland ontsluiten naar winbare delfstoffen

Project voorloper geboorte N.V. Grassalco

Om het binnenland te ontsluiten voor verrijking van de exploratiemogelijkheden, ging in 1958 de operatie *Grasshopper* van start. Met dit groot project toonde de toenmalige overheid de intentie om duidelijk inzicht te krijgen in de mate waarin Suriname beschikte over natuurlijke hulpbronnen in de vorm van winbare delfstoffen.

Voor deze grote operatie werden vliegvelden aangelegd op de Tafelberg, het Kaisergebergte, te Oelemari, Sipaliwini, Palumeu, Coeroeni en te Kabalebo. Ontsluiting van het binnenland stelde de Geologische Mijnbouwkundige Dienst in staat tot intensieve exploratie van het Adampada-kabalebo gebied. Ook grote industrieën werden zich bewust van de mogelijkheden die dit gebied te bieden had. Onder andere de Billiton,

Suralco en KGVC vroegen in de periode 1965-1968 'wandelpergunningen' aan die ook aan hen werden toegewezen. Uiteindelijk was het de *joint venture* tussen de *Reynolds Mining Company* en N.V. Grassalco, die de concessie-aanvraag gehonoreerd zag op 8 oktober 1970. Deze *joint venture* heeft, naast een intensief boorprogramma, ook de infrastructuur van het gebied ter hand genomen. Het Bakhuis-vliegveld werd in 1972 aangelegd en

de *jeeptrail* tot circa 40 km ten zuiden van het Bakhuyssvliegveld werd gereconditioneerd. Op 1 januari 1975 ging deze concessie geheel over in handen van N.V. Grassalco. Na de exploratiewerkzaamheden kan met zekerheid worden gesteld dat een bewezen reserve van vijftig miljoen ton bauxiet aanwezig was in een bepaald gedeelte van het gebied. Er werd uitgegaan van een jaarlijkse exploitatie-omvang van twee miljoen ton bauxiet. Dit hield in dat gerekend werd op een exploitatie-periode van 25 jaar.

SPOORLIJN

De kostprijs van zowel het bauxiet als de half- en eindproducten wordt echter in sterke mate bepaald door de transportkosten van het materiaal tussen de vindplaats en de afzetmarkt. Na een uitvoerige, vergelijkende studie, werd besloten tot een combinatie van landtransport en transport over water. Daarbij bleek Apoera de meest aangewezen plaats om als eindpunt van het landtransport en als beginpunt

van het traject over water te fungeren. Bij de vergelijking tussen verschillende mogelijkheden van transport tussen de mijn en Apoera, bleek een spoorlijn de meest economische wijze van vervoer op te leveren. Het advies om het bauxiet middels een spoorlijn te transporteren vanaf het Bakhuyssgebergte naar Apoera, werd al in oktober 1965 uitgebracht in het '*Interim report on the Surinam Transportation Study*'.

Tot 1970 werden weinig verdere acties ondernomen, maar met het steeds duidelijker worden van de mogelijkheden om het Bakhuyssgebied te exploiteren, werd het Nederlandse ingenieursbureau NEDECO gevraagd voorstellen te doen voor de voorbereiding van het ontwerp van een spoorlijn tussen het Bakhuyssgebergte en Apoera.

Na de aanbesteding op 8 november 1975, werd op 12 februari 1976 het contract ondertekend en werd op 20 april 1976 een aanvang gemaakt met de uitvoering van dit project.

WERKZAAMHEDEN

De eerste werkzaamheden bestonden uit het ontbossen en inrichten van *Kamp 52*, het verrichten van infrastructurele werken in Apoera, het heien van de funderingsputten voor de aanleg van de brug tussen de Nickerierivier en het heien van de damwanden van de kade in Apoera. Centraal in de ontwikkeling van West-Suriname stond de aanleg van de nieuwe stad Apoera. Een aantal studies die ten doel hadden de meest economische wijze van transport van het bauxiet- en de halffabrikaten te onderzoeken, resulteerde in het aanwijzen van Apoera als de gunstigst gelegen plaats voor opslag en verwerking van bauxiet.

Bron: Boekwerk 50 jaar Ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen in Suriname

Situatiekaart:

Overzicht van de zeven airstrips aangelegd in het kader van de uitvoering van Operation Grasshopper.

Werkzaamheden bij de aanleg van de spoorlijn die liep van het Bakhuyssgebergte naar Apoera.



Een tevreden klant betekent inkomsten voor de organisatie

De gouden regel tussen koper en verkoper is heldere communicatie. Miscommunicatie leidt in de meeste gevallen tot klantontevredenheid. De gevolgen van boze klanten, zijn veelal negatief van aard voor de organisatie. De organisatie kan inkomsten derven door negatieve reclame. Deze impact kan, afhankelijk van de aard, zeer groot zijn. Hoe kijkt Grassalco naar de tevredenheid van haar klanten?

Sherman heeft bij Grassalco boulders besteld om zijn nieuwe tuin te verfraaien. Alle afspraken zijn gemaakt, er is betaald voor het product en er zijn afspraken voor levering. Echter, bij de levering blijkt dat het product 0-8 millimeter is geleverd in plaats van de bestelde *boulders*. Het product is niet te gebruiken ook niet als alternatief. Sherman is ontstemd over de behandeling die hij kreeg van de Grassalco-medewerker en besluit niet meer bij de organisatie zijn tuinproducten te betrekken. Er is overduidelijk sprake van miscommunicatie.

Ruth Creebsburg-Nortan is *Quality Assurance-manager* bij Grassalco en onderkent dat elk bedrijf loyale klanten wenst. Hoe meer klanten tevreden zijn, des te beter de impact op de inkomstenstroom van de organisatie.

Alle medewerkers moeten daarom van dit feit doordrongen zijn", benadrukt ze. Wij stellen daarom alles in het werk om de klant te laten ervaren, dat die koning is. "Grassalco is ISO gecertificeerd en de certificering helpt met aanwijzingen hoe dit te bewerkstelligen."

ISO NORM EN KWALITEITSMANAGEMENTSYSTEEM

In de ISO-norm staat klanttevredenheid centraal. De norm geeft een heldere uiteenzetting hoe de klant-leverancier relatie gezond wordt gehouden. De norm identificeert in dat kader concrete momenten waarop er met de klant wordt gecommuniceerd over tal van zaken bij de aanschaf van enig product. Communicatie met de klant is essentieel. Het betreft allerhande informatie die wordt uitgewisseld omtrent het product: informatie over het product zelf (gradaties en toepassing), algemene vragen, contracten, bestellingen en wijzigingen in bestellingen, klantenfeedback en -klachten en nog veel meer. Grassalco heeft om de klant de juiste service te bieden, daarom een klachtenprocedure geïmplementeerd en aan de hand hiervan monitort zij haar klachten. Het jaarlijkse klanttevredenheidsonderzoek biedt de organisatie een breder zicht op hoe klanten de service ervaren.

WAAROM IS EEN TEVREDEN KLANT EEN AANWINST VOOR DE ORGANISATIE?

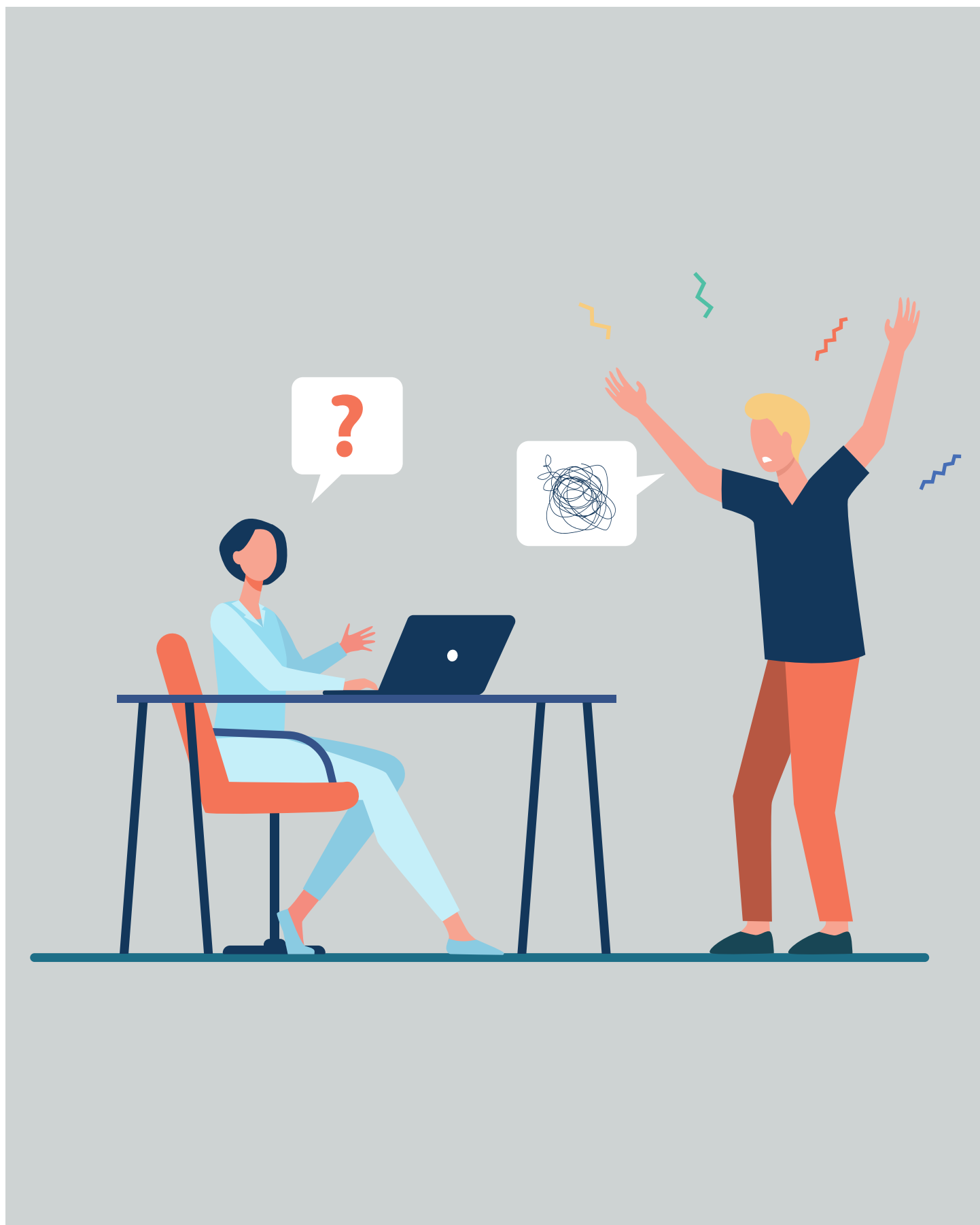
Tevreden klanten zijn een belangrijke aanwinst voor een organisatie, omdat zij vanuit die tevredenheid de organisatie kunnen aanbevelen bij potentiële nieuwe klanten. Onderzoek wijst uit dat organisaties die bewust werken aan verhoging van het klanttevredenheidsniveau, positieve resultaten boeken. Het doel van deze inspanning is klantbehoud. (*Customeyes.nl*). Informatie uit klanttevredenheidsonderzoek levert input op, over hoe klanten het product ervaren (informatievergaring).

Is de ervaring negatief, moet Grassalco leiderschap tonen en doelbewust werken aan verbetering van de dienstverlening. De info kan ook gebruikt worden om nieuwe markten te exploreren. Vervolgprocessen inzake vernieuwing en verbetering kunnen worden opgestart.

COMMITTMENT

"Vier jaar geleden implementeerde Grassalco de klachtenprocedure en heeft zij zich gecommitteerd aan structurele aanpak van klachten en afhandeling daarvan. Alle klantenklachten worden geregistreerd en aangepakt", zegt Creebsburg-Nortan. "Er zijn 2 officiële plekken van binnenkomst en registratie van klachten, de receptie en de salesafdeling", verduidelijkt Creebsburg-Nortan. De klachtenregistratie komt vervolgens bij de Kwaliteitsmanager, die conform de ISO-norm, de klachten met de relevante betrokken partijen bespreekt en afhandelt. Als de klacht is afgehandeld vraagt N.V. Grassalco aan de klant of zij tevreden is over de afhandeling", vertelt Creebsburg-Nortan. Hierdoor laat de organisatie zich van haar kwetsbare kant zien. Hoe meer klanten kopen hoe beter, dit betekent omzetvergroting voor ons bedrijf."

**Om privacy edenen is de naam Sherman gefingeerd.*



Oud-directeur Verwey typeert abrupte ontslag als *'unsolved mystery'*

Hoewel hij zijn bescheiden vermoedens heeft over de "abrupte" beëindiging van de dienstbetrekking met N.V. Grassalco in 2006, blijft dit voor oud-directeur Richard Verwey toch nog een *unsolved mystery*. Amper twee jaar nadat hij leiding had gegeven aan de maatschappij, stuurde de toenmalige raad van commissarissen (rvc) hem weer de laan uit. Zijn hart blijft echter verpand aan dit bedrijf.

"Zeer vereerd." Dat gevoel drong zich volgens Verwey bij zich op toen hij benaderd werd voor een bijdrage aan deze jubileumeditie. Hij klinkt enthousiast en tegelijkertijd opgelucht. Het is de eerste keer dat hij echt uitgebreid vertelt over zijn betrokkenheid bij Grassalco wat voor hem aanvoelt als een verlossing. "Ik heb mijn hart gelucht. Het lijkt alsof ik een wasi heb genomen." Gewapend met archiefmateriaal zoals oude foto's en documenten die hij daags vóór het gesprek zorgvuldig heeft verzameld, steekt de oud-directeur van wal. Zijn betrokkenheid met het bedrijf begon in 1984 toen hij benoemd werd als lid van de rvc. Ambtshalve werd steeds iemand van het ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen (NH) -liefst een geoloog- benoemd in de raad en Verwey fungeerde in die periode als diensthoofd van de Geologisch Mijnbouwkundige Dienst. Deze dienst valt onder NH. Hij heeft tot en met 1989 de twee functies bekleed en begon daarna zijn eigen onderneming te weten advies- en ingenieursbureau *Geology and Mining Consulting Group*. In de jaren daaropvolgend had de geoloog geen

contact meer met Grassalco, totdat toenmalig president-commissaris Nardi Johanns hem in 2004 vroeg om leiding te geven aan de onderneming. Omdat hij als rvc-lid nauw betrokken is geweest bij de ontwikkeling van het *Gross Rosebel*-project en andere gebeurtenissen bij Grassalco van dichtbij heeft meegemaakt, lag het bedrijf hem nauw aan het hart. Hij reageerde daarom positief op het verzoek om directeur te worden.

UITDAGINGEN

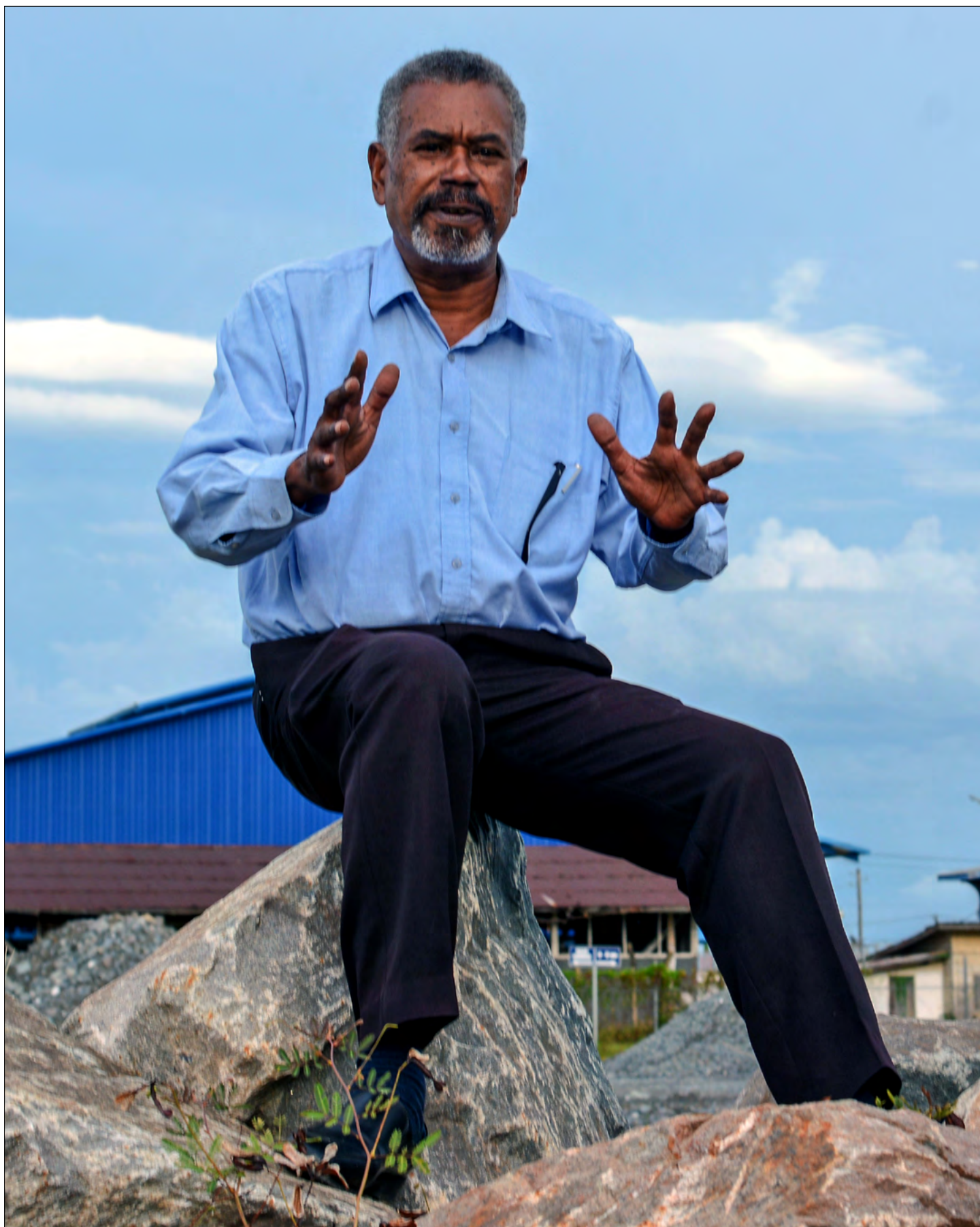
Groot was zijn verbazing echter toen Johanns hem meenam naar het nieuwe adres van het bedrijf aan de Kaatsbalstraat. Hij was tot aan zijn functioneren als commissaris alleen bekend met het pand dat aan de Heerenstraat stond. Dat was in schril contrast met het 'nieuw hoofdkantoor' aan de Kaatsbalstraat. "Wat ik daar heb gezien was onbeschrijfelijk. Een totaal overwoekerd terrein, alles lag

ondersteboven. Zelfs het woordje 'krot' was te mooi om de aangetroffen situatie te omschrijven. Ik zei aan Nardi, als je mij dit eerst had laten zien, was ik geen directeur geworden. Maar ik heb mijn woord eenmaal gegeven dus laat me zien wat ik ervan kan maken." Dit was de eerste uitdaging waarmee Verwey geconfronteerd werd. Het is hem met de ondersteuning van twee andere geologen -Henk Morroy en Rene Cambridge- gelukt om het gebouw op te knappen. Dat gebeurde met royalty-inkomsten uit de *Gross Rosebel*-goudmijn die toen pas in ontwikkeling was. Met trots deelt Verwey mee dat hij aan de wieg heeft gestaan van deze samenwerking. Als rvc-lid in de jaren tachtig heeft hij, via zijn collega van de Geologisch Mijnbouwkundige Dienst in Guyana, de eerste contacten gelegd met investeerders van het Canadese *Golden Star* die toen bezig was met het ontwikkelen van de Omai-mijn in Guyana. Een andere uitdaging waarmee hij te maken kreeg, was de beschikbaarheid van personeel. De enige medewerker die Verwey in de barakken aan de Kaatsbalstraat tegenkwam was Arnold Kartopawiro die nog steeds werkzaam is bij Grassalco. Het eerste wat hij dus deed was meer personeel aantrekken onder

Ik zei aan Nardi, als je mij dit eerst had laten zien, was ik geen directeur geworden.

Richard Verwey
Oud-directeur N.V. Grassalco

Oud-directeur Richard Verwey blijft erbij dat hij niet de kans heeft gehad van de aandeelhouders om Grassalco te ontwikkelen. Hij is nog steeds bereid daartoe zijn bijdrage te leveren.



wie Jennifer Palmtak, Joan Autar en Sherida Misiedjan die net als Arnold nog verbonden zijn aan het bedrijf.

CONFLICTEN

De nieuwe directeur hechtte veel waarde aan het hebben van een sterke communicatie-afdeling, "want we moesten Grassalco weer promoten." Met gedrevenheid stelde hij een wederopbouwplan op voor de onderneming die gestoeld was op het regeerakkoord van de toenmalige 's lands bestuurders (regering-Venetiaan). De belangrijkste opdracht was het bedrijf te herstructureren en weer de plek te geven die het had als mijnbouwmaatschappij. De oud-directeur kreeg bij zijn aantreden te maken met (veld)arbeiders die financiële issues hadden met het bedrijf en kwam daardoor moeilijk tot uitvoering van het plan. Dat was niet de enige obstakel. Verwey maakt er geen geheim van dat hij veel tegenstand kreeg van de rvc nadat hij zijn toekomstplannen met de onderneming met haar had gedeeld. De spanningen liepen zo hoog op dat hij in 2006, amper twee jaar na zijn aantreden, op staande voet werd ontslagen door de raad onder leiding van dezelfde Johanns die hem toen benaderd had voor de directeursfunctie. Zelf praat hij niet graag over deze periode.

Er valt even een moment van stilte. Hij belooft om toch een tipje van de sluier te lichten over zijn vermoedens waarom zaken zo zijn gelopen. Echter de oud-directeur besluit het uiteindelijk "maar te laten voor wat het is".

Johanns geeft, hiermee geconfronteerd, wat openheid van zaken. "Hij (Verwey) presteerde niet. De werkzaamheden die hij moest uitvoeren, kwamen niet echt goed van de grond." Dat Verwey



"Ik was gekomen om ervoor te zorgen dat het bedrijf weer groeit en bloeit, maar die ruimte heb ik niet gehad."

Richard Verwey
Oud-directeur N.V. Grassalco

is ontslagen berust, volgens Johanns, feitelijk niet op waarheid. Dat kon, zegt hij, overigens niet zomaar in een raadsvergadering. Aan Verwey werd wel voorgehouden dat hij het bedrijfsterrein niet meer mocht betreden. "Ik heb aan hem gezegd dat hij niet voldeed", aldus Johanns.

Verwey is er echter van overtuigd dat de richting waar hij wilde opgaan met Grassalco de juiste was. "Ik was gekomen om ervoor te zorgen dat het bedrijf weer groeit en bloeit, maar die ruimte heb ik niet gehad", verzucht hij.

STERK GELOOF

Hij mag wel de laan zijn uitgestuurd, maar de liefde en zijn believe in Grassalco is gebleven. Verwey blikt met tevredenheid terug op de dingen die hij heeft kunnen doen. Behalve het van

de grond helpen krijgen van het *Gross Rosebel*-project heeft hij concessies voor natuursteen, steenslag en goud in onder andere het Lely- en Nassaugebied aangevraagd en dienstwoningen van de onderneming in Apoera laten opknappen. Kijkend naar de moderne vestiging nu aan de Sir Winston Churchillweg, constateert hij toch enige vooruitgang. "Wat zich intern afspeelt, de (mogelijke) politieke infiltraties en dergelijke, daar ben ik niet van op de hoogte, want niet alles wat blinkt is goud." De oud-directeur volgt enkele ontwikkelingen op afstand en houdt er rekening mee dat zijn *believe* in de onderneming al gauw een utopie kan blijken. "Als ik kijk naar hoe de politiek zich beweegt, kan het een felle strijd worden." Hij blijft echter optimistisch en is zelfs bereid om door het vuur te gaan in het belang van Grassalco. "Ik zie dat de huidige directeur, Wesley Rozenhout, met dezelfde passie vervuld is en ik zal hem door dik en dun steunen. Waar ik nodig ben, hetzij als *frontliner* of vanaf de kantlijn, *mi e go ini a feti*. Die geestelijke conditie heb ik nog", zegt de 69-jarige strijdlustig.

Merredith Bruce



Huren van Kantoorplanten



Het concept

- Geen aanschafkosten
- Wij zorgen voor het onderhoud
- Keuze uit ons assortiment van meer dan 50 soorten
- Een display aangepast aan uw werkomgeving

Voor informatie : 0760 6011
InVitroPlants Grassalco N.V.
Oost-West Verbinding km 32
La Solitude, Commewijne



 InVitroPlants Grassalco N.V.

 www.grassalco.com

De mijnbouwrechten van N.V. Grassalco

N.V. Grassalco heeft in haar portfolio verscheidene mijnbouwrechten. Deze worden onderscheiden in rechten tot verkenning, exploratie, exploitatie en exploitatie van bouwmaterialen. Deze mijnbouwrechten worden verleend door het ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen. De huidige mijnbouwrechten, ook meer bekend als concessies, zijn in de volgende gebieden: Maripaston in Para, Goliath in Para, Patamacca in Marowijne, Worsteling Jacobs (Phedra) in Brokopondo, La Solitude in Commewijne en Kamp 52 in West-Suriname, Sipaliwini.

HET EXPLOITATIERECHT 'MARIPASTON'

Dit gebied is genoemd naar de Maripastonkreek, een zijtak van de Saramaccarivier, gelegen in het district Para. Binnen een grootte van 1375 hectare verricht het bedrijf exploratie naar goud en oefent zij beheersdaden uit met betrekking tot de exploitatie van goud en andere mineralen. In dat kader is een Gravity Concentration Plant (GCP) opgezet voor de verwerking van het door de porknokers achtergelaten afval (tailings, de zogenaamde bakasanti). Dit materiaal bevat nog voldoende goud om winstgevend te kunnen exploiteren. Tot 2017 is gebruik gemaakt van de tailings. Voor het aanvullen van de reserves voor de GCP, maar ook het aantonen van reserves, is exploratie uitgevoerd.

'ROYAL HILL'

Royal Hill ligt in het mijnbouwrecht van Rosebel Gold Mines N.V. (RGM) in het Brokopondogebied. Grassalco heeft een overeenkomst met RGM voor het verwerken van hun afvalmateriaal uit de goudmijnen, de zogenaamde 'waste rock', tot steenslag.

RECHT TOT EXPLORATIE 'GOLIATH'

Deze concessie, vernoemd naar het Goliathgebergte, ligt ook in het district Para. Het is bereikbaar via de weg naar West-Suriname. De grootte van dit gebied is 26.000 hectare. Hier zijn exploratiewerkzaamheden verricht naar goud en andere mineralen.

RECHT TOT EXPLOITATIE VAN BOUWMATERIALEN 'PATAMACCA'

Deze concessie, 1200 hectare groot, ligt in het district Marowijne langs de weg naar Langatabiki. Het is ongeveer 30 km verwijderd van het bauxietstadje Moengo. Op deze concessie is er van 2009 tot 2012 natuursteen geëxploiteerd. Er werden granietblokken gemijnd met een volume van 1.5 x 1.5 x 3m. Dit materiaal heeft Grassalco geëxporteerd naar North Carolina in de Verenigde Staten van Amerika. Intussen is een samenwerkingsovereenkomst aangegaan met het Chinese bedrijf GloSur N.V. voor de exploitatie en verwerking van granietblokken.

RECHT TOT EXPLOITATIE VAN BOUWMATERIALEN TE 'WORSTELING JACOBS'

Deze concessie is deel van plantage Worsteling Jacobs in het district Brokopondo en is 394 hectare groot. De bedoeling is om een open mijn op te zetten voor de productie van boulders en/of steenslag.

RECHT TOT EXPLOITATIE VAN BOUWMATERIALEN 'LA SOLITUDE'

Dit recht ligt 35 km verwijderd van Paramaribo in het district Commewijne. Het bestrijkt ongeveer 348 hectare. Grassalco heeft in de planning om op deze concessie zand te exploiteren. Het dochterbedrijf van Grassalco, InVitroPlants Grassalco N.V. is op deze concessie gevestigd. Het bedrijf vermeerdert plantmateriaal in het

laboratorium en in greenhouses, overwegend voor de export bestemd.

RECHT TOT EXPLOITATIE VAN BOUWMATERIALEN 'KAMP 52'

Deze concessie aan de rijweg naar West-Suriname, 52 km voor Apoera, omvat in totaal 1340 hectare. In de jaren '70-'90 heeft Grassalco steenslag en boulders geproduceerd op dit mijnbouwrecht voor grote projecten zoals voor de bouw van de spoorlijn naar Apoera, onderdeel van het West-Suriname project. Andere projecten waren de bouw van de zeedijk te Nieuw-Nickerie, de Jules Wijdenboschbrug over de Surinamerivier en de brug over de Coppenerivier. Grassalco wil in de naaste toekomst deze productielijn weer oppakken.

RECHT TOT EXPLORATIE 'MOENGO KAOLIEN'

Dit recht groot 2416 hectare ligt in het district Marowijne ten noorden van de Kleine Saramaccarivier. Het is bereikbaar via de Oost-West verbinding. Het recht is voor exploratie naar kaolien en andere mineralen. *Kaolin* is een industrieel mineraal, bekend als *White clay*, *China clay* of *Pemba doti* in Suriname. De belangrijkste toepassing van deze mineraal vindt plaats in de papierindustrie en wordt in grote hoeveelheden (10 miljoen ton per jaar wereldverbruik) gebruikt als *coating and filling pigment* voor papier en karton. Verder wordt het gebruik voor de productie van verf, keramiek en porselein, vuurvaste plastic, rubber, cement, farmaceutica, biologische pesticiden, detergentia en cosmetica. Grassalco heeft onder meer als doel het produceren van duurzame constructie- en bouwmaterialen, waarvan cementproducten van gecalcineerde kaolien (metakaolien) en *airfloated* kaolien in Suriname. In partnerschap

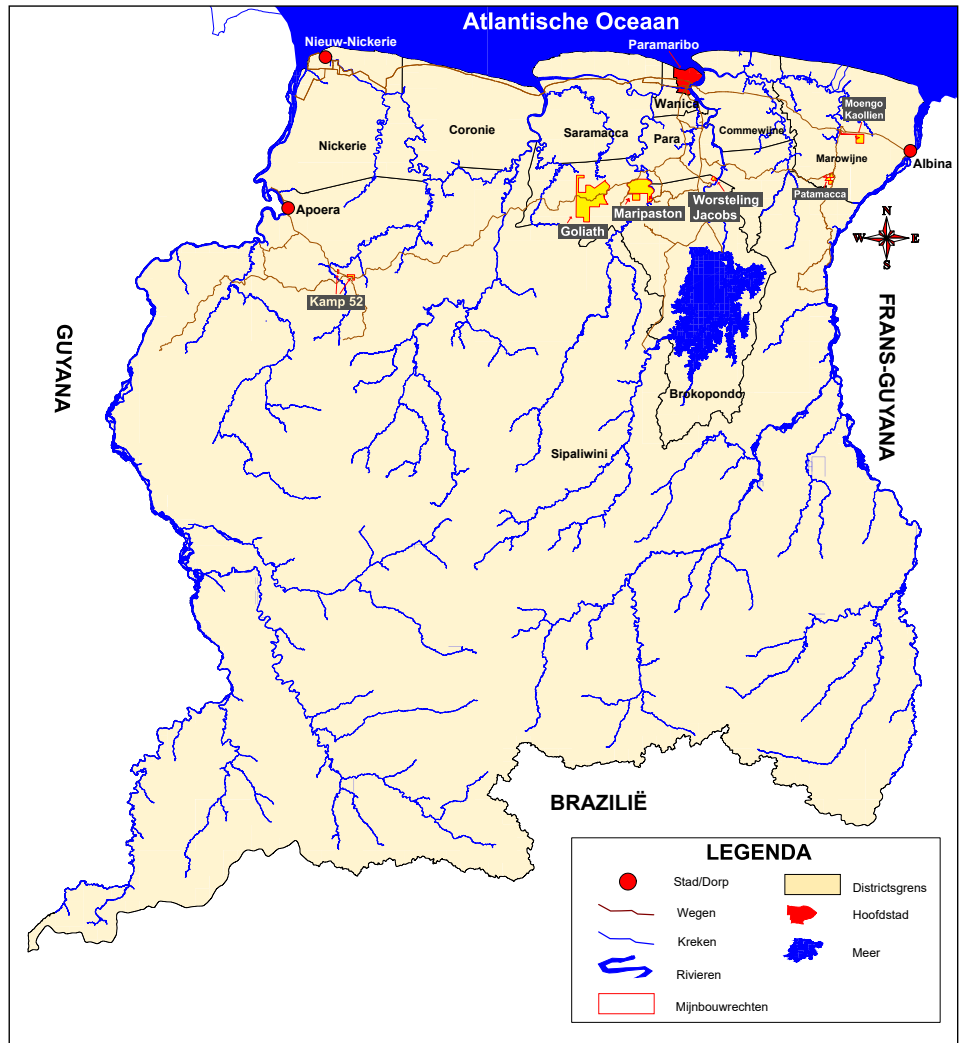
optrekken met lokale en internationale markten en kopers is een andere doelstelling.

Ingetrokken mijnbouwrechten RECHT TOT EXPLORATIE 'LELY'

Dit mijnbouwrecht is zonder opgegeven redenen in 2018 ingetrokken door de toenmalige overheid. De concessie ligt aan het Zuid-Oostelijk deel van het Van Blommestein stuwmeer in het district Sipaliwini, in het Lelygebergte. In dit gebied zijn exploratiewerkzaamheden verricht naar goud, diamant en andere delfstoffen. Dit gebied omvat ruim 96.500 hectare.

RECHT TOT EXPLORATIE 'BROKOLONKO'

Deze concessie, vernoemd naar het Brokolonkogebergte, ligt in de districten Sipaliwini en Brokopondo ten Noorden van de Kleine Saramaccarivier. Het is bereikbaar via de Saramaccarivier. De grootte van dit gebied is 10.379 hectare. Hier zijn exploratiewerkzaamheden verricht naar goud en andere mineralen. Het recht is zonder opgegeven redenen in 2016 ingetrokken door de toenmalige overheid.



*De mijnbouwrechten van
Grassalco zijn geprojecteerd
op de kaart van Suriname.*

Socioloog Deryck Ferrier:

Niet te laat voor redding 'sprinkhaan'

Deryck Ferrier is bijna negentig jaar, maar kan zich haast elk detail herinneren die voorafging aan het ontstaan van N.V. Grassalco. Hij is als consultant bij een aantal projecten van de maatschappij in West-Suriname betrokken geweest en weet hierdoor veel over de ontstaansgeschiedenis en andere ontwikkelingen. Dit maakt dat Ferrier een heldere toekomstvisie heeft over het bedrijf.

Over één ding is hij resoluut: Grassalco is niet de autoriteit die het had moeten zijn. De onderneming is wel gezaghebbend op het gebied van steenslagverwerking en het winnen van andere kleine mineralen, maar ze is vanwege haar potentie tot heel veel meer in staat, benadrukt de landbouwkundige en socioloog. Hij is sinds 1971 algemeen directeur van het Centrum voor Economisch en Sociaal-wetenschappelijk Onderzoek (Ceswo) en heel bekend om zijn sociaal-

wetenschappelijke publicaties. Ferrier wijst erop dat er een braakliggend terrein ligt voor de ontwikkeling van de glasvezelindustrie in Suriname en hierin zou Grassalco een uitstekende rol kunnen vervullen. "Ik denk dat de maatschappij zich in die richting gaat moeten ontwikkelen. Dit zal niet alleen werkgelegenheid creëren voor bijvoorbeeld de jongere generatie in het binnenland, maar biedt ook goede perspectieven om de internationale markt aan te boren waar



“Als je welvaart wil hebben, dan zorg je als overheid -de politiek- ervoor dat je faciliteert en verder niet met de operations bemoeit.”

Deryck Ferrier
Socioloog, directeur Ceswo

de vraag naar glasvezel stationair blijft.” De zoon van de eerste president van Suriname, Johan Ferrier, en broer van de bekende schrijfster, Cynthia McLeod, zegt in één adem dat de mogelijkheden van de mijnbouwmaatschappij zich niet alleen moeten beperken tot de lokale markt, maar ook internationaal. Alleen op die manier zal het Staatsmijnbouwbedrijf in staat zijn om zichzelf en Suriname op een behoorlijk niveau te brengen. Om dit tot een succesverhaal te maken, is politieke bemoeienis uit den boze, stelt hij onverbloemd. “Elke markt heeft zijn eigen eigenaars en controleurs en die willen alleen zaken doen met de private sector, niet met de *government*. Als je welvaart wil hebben, dan zorg je als overheid -de politiek- ervoor dat je faciliteert en verder niet met de *operations* bemoeit. Dit niveau van ontwikkeling moeten onze politici nog krijgen, maar ze zijn nog niet zo ver. Politici in onder andere West-Europa, Azië en grote delen van Amerika hebben dat niveau allang bereikt.”

Socioloog en Ceswo-directeur, Deryck Ferrier, is er van verzekerd dat Grassalco nog steeds een goede toekomst heeft. Maar dan moet het bedrijf wel “ontkoppeld” worden van het ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen casi quo de politiek.

‘OPERATIE SPRINKHAAN’

Om zijn opmerking dat de maatschappij niet de autoriteit is die het had moeten zijn te onderbouwen, gaat Ferrier terug de geschiedenis in vanaf het ontstaan van de *Grasshopper Aluminum Company* zoals het bedrijf voluit heet. Het begon allemaal in de jaren vijftig. In het kader van het ontwikkelingsplan werd de ‘Operatie *Grasshopper*’ oftewel ‘Operatie Sprinkhaan’ gelanceerd. Dit was een onderzoeksproject, onder leiding van Frank Essed die vanaf 1958 minister van Opbouw -nu Natuurlijke Hulpbronnen- was. Het project had tot doel het binnenland te ontsluiten, om onderzoek te doen naar mogelijke bodemschatten in het achterland van Suriname. In het kader van dit onderzoeksproject zijn op diverse plaatsen in het land kleine vliegvelden aangelegd. Dat resulteerde ondermeer in de oprichting van de Geologisch Mijnbouwkundige Dienst (GMD) die resorteerde onder het ministerie van Economische Zaken. “Het idee om met vliegtuigen het land te verkennen was er al, maar toen kreeg ingenieur G. Doeve van de GMD de opdracht om daar een goed plan voor te maken. Dat deed hij dus samen met Reginald Wijdenbosch van de Luchtvaartdienst. Daaropvolgend werden moedige jongens met bijlen en handzagen het bos ingestuurd om ruimte vrij te maken, zodat kleine vliegtuigen konden landen”, haalt Ferrier zich voor de geest.

COÖRDINEREND LICHAAM

Het project onderging een hoge vlucht; er gingen veel mijnbouwkundige ingenieurs het binnenland in voor onderzoeken waaruit uitgebreide rapporten zijn voortgevloeid. “Dit heeft Suriname gigantisch naar voren gebracht qua kennis van de eigen bodem en natuur. Het project ging door tot de jaren ‘67 en al gauw kwamen we te weten dat er grote bauxietreserves in West-Suriname waren en waterkrachtpotentieel.” Dit werkte andere zaken in de hand die volgens Ferrier voor nogal wat deining zorgden. Men wilde concessies uitgeven aan buitenlandse maatschappijen voor bauxietwinning en Essed vond dat dit niet zo kon gaan; Suriname moest voor zichzelf kunnen zorgen. Hij werd bij de verkiezingen daarop weer minister van Opbouw en kwam met het idee om een sterk lichaam op te richten

die alle resultaten uit de ‘Operatie Sprinkhaan’ moest consolideren en commercialiseren. Dat lichaam moest geen afdeling zijn van de overheid. Ferrier: “Het is logisch dat als de operatie ‘*Grasshopper*’ werd genoemd, dat we die entiteit ook zo noemden en als we eenmaal met bauxiet bezig zijn geweest, dus daarachter ‘aluminum company’. Zo is de naam ontstaan.” Grassalco richtte zich behalve op bauxiet ook op koper, magnesium en natuursteen. Het bedrijf heeft zich, weet Ferrier, in die jaren werkelijk ontwikkeld als een coördinerend lichaam dat met gezag bepaalde ontwikkelingen van de grond kreeg. Niet alleen in West-Suriname, maar ook in andere gebieden. Maar dan vervolgt hij met een iets minder opgewekte stem: “Het ging zo door tot de regeringswisseling in 1980. Wat er toen met Grassalco is gebeurd? Je zag vanop een afstand die afgang. De maatschappij die zo exponentieel was uitgegroeid is nu ineens op de achtergrond geraakt.”

‘NIET TE LAAT’

Ferrier meent dat Grassalco zich net als Staatsolie moest ontwikkelen, maar de politiek heeft het bedrijf deze kans ontnomen. Dit doet echter niet af aan zijn optimisme. “Het is niet te laat, maar hiervoor zou je de onderneming wel moeten ontkoppelen van Natuurlijke Hulpbronnen en haar zodoende meer vrijheid geven.” Voor de ontwikkeling van bauxiet is er nog een grote markt, meent Ferrier. Hij laat niet los aan de mogelijkheden die er zijn met glasvezel. Met een dynamische directeur en een toegewijde staf van technische personen die veel vertrouwen hebben in zichzelf, moet het zeker goed komen met de onderneming, stelt hij. Dat is trouwens ook zijn grootste wens. “Grassalco heeft een goede toekomst als men wil lezen, luisteren en zich vooral op de internationale markt wil oriënteren. De toekomst ligt dus in haar handen. Ik denk wel dat het bedrijf de dynamiek heeft om dit te realiseren.”

Merredith Bruce

Stonfutu medewerker Arnold Kartopawiro

“Soms was ik wachter en ‘schoonmaakster’ tegelijk”



Hij is al 28 jaar in dienst van Grassalco en heeft een aantal belangrijke ontwikkelingen bij het bedrijf meegemaakt die in zijn geheugen staan gegrift. Soms moest hij zelf 'directeur' spelen. Arnold Kartopawiro heeft, ondanks de slechte en uitzichtloze situatie toen, het bedrijf geen vaarwel gezegd. "Ik ben een *diehard* sprinkhaan."

Arnold startte zijn 'journey' bij het Staatsmijnbouwbedrijf aan de Heerenstraat 17 waar het hoofdkantoor was gevestigd. Hij had een diploma van het Instituut voor Middelbaar Economisch en Administratief Onderwijs, het lmeao, op zak en had al wat werkervaring. Na drie jaar verhuisde het hoofdkantoor naar de Kaatsbalstraat in het oud-laboratoriumgebouw van het Amerikaanse bedrijf *Reynolds*, met wie Grassalco had samengewerkt tijdens het West-Suriname project. Het pand aan de Kaatsbalstraat was 'omgetoverd' tot wat een kantoorruimte moest voorstellen. Tegenwoordig is daar de Salesafdeling gevestigd. "Op een gegeven moment bleef ik als enige werknemer over in het gebouw. Met de honden en ander gedierte", geeft hij humoristisch de situatie weer. Vanwege de situatie van het bedrijf -er waren toen geen activiteiten- moesten medewerkers worden afgevoerd, een groot deel had op eigen verzoek de verbintenis met het bedrijf verbroken. Arnold werd behouden en was door de toenmalige Raad van Commissarissen belast met het toezicht op het onderhoud van de kantoorruimte en het terrein. Hij was bevoegd om zelf (gepensioneerde) bewakers, schoonmaaksters en tuinlieden aan te trekken als 'losse krachten'. "Ik probeerde ze te overtuigen om een zakcentje te komen verdienen." Arnold mocht ook kleine uitgaven doen. "Ik moest in vergadering met de rvc rapporteren over de dagelijkse werkzaamheden op kantoor. Ik moest ook verantwoordelijkheid afleggen over gemaakte uitgaven. En natuurlijk, niet alles ging zo vlot. Soms was ik

"Ik sprintte naar de mannen en moest hen echt overtuigen dat de bromfiets niet van Grassalco was. Anders hadden ze het ook meegenomen."

Arnold Kartopawiro
Supervisor
afdeling Procurement & Warehousing

wachter en schoonmaakster tegelijk. Als bijvoorbeeld de wachter niet was komen opdagen, dan moest ik na werktijd ook zijn werk doen. Met de honden als ondersteuning. Dat was soms best spannend. Ik moest ook zelf bezemen en afstoffen als de schoonmaaksters hadden afgezegd. Ja inderdaad, toch ben ik niet vertrokken", zegt hij lachend. "Ik ben misschien een '*diehard*' sprinkhaan."

MEER BEDRIJVGHEID

Als 'verantwoordelijke' toen heeft Arnold tal van "spannende gebeurtenissen" meegemaakt. Zoals de ene keer toen hij verrast werd met bezoek van een deurwaarder. Grassalco had veel schuldeisers en die waren op zoek naar hun geld.

"Die man was er met een pick-up en werkers om bezittingen van het bedrijf mee te nemen. Mijn bromfiets stond 'geparkeerd' naast het gebouw. Op gegeven moment zag ik dat die ook werd ingeladen. Ik sprintte naar de mannen en moest hen echt overtuigen dat de bromfiets niet van Grassalco was. Anders hadden ze het ook meegenomen." Arnold kan nog lachen over dat geval. Hij zegt verheugd te zijn toen tijdens het 'bewind' van interim-manager Richard Verwey (2004-2006) meer personeel in dienst zijn genomen. "Er kwam wat meer leven in de brouwerij. We konden daardoor met elkaar communiceren. Het was een heel groot verschil met toen ik alleen

was." In die periode was er ook meer bedrijvigheid, ondermeer vanwege de activiteiten van kleine goudzoekers op de Benzdorp-concessie in Zuid-Oost Suriname, waaruit Grassalco inkomsten genereerde. Ook ontving het bedrijf middelen -*royalties*- uit de Delfstoffenovereenkomst met *IamGold/Rosebel*. "Daarvoor ontvingen wij wat inkomsten uit de verkoop van tweedehands zwaar materieel die op *Kamp 52* lag en die was gebruikt in het West-Suriname project. Dat materieel had Grassalco 'cadeau' gehad van *Reynolds*. Deze machines werden overgenomen door een particulier. Die inkomsten werden gebruikt om de vaste lasten, telefoon, water- en elektriciteit en de losse krachten, te betalen.

WENS

Arnold is een graag geziene medewerker op de werkvloer. Hij heeft een positieve instelling, is serieus, behulpzaam en laat ook ruimte voor leuke en lachwekkende opmerkingen. Een ieder kan bij hem terecht voor informatie over de geschiedenis van het Staatsmijnbouwbedrijf. Momenteel is hij werkzaam op de afdeling *Procurement & Warehousing* als *Supervisor*. Hij verricht zijn taken, ondanks de vele uitdagingen waarmee het bedrijf kampt, nog steeds met heel veel plezier.

Het 50-jarig jubileum typeert Arnold als een belangrijk hoogtepunt, een waar goed nagedacht moet worden door alle belanghebbenden over de toekomstige richting van het bedrijf. Met de aanwezige potentie gelooft hij dat er muziek zit in de ontwikkeling. Ik hoop dat de diversificatie-strategie die is ingezet in 2011 waarbij in andere sectoren dan de mijnbouw geld wordt verdiend, wordt voortgezet. Voorts dat de export van steenslag wordt uitgebreid naar andere landen van de regio en dat we met de goud- en granietoperatie en met het plantmateriaal van dochterbedrijf *InVitroPlants Grassalco N.V.* veel inkomsten binnenhalen. "Ik hoop dat ik over een aantal jaren met trots kan zeggen dat Grassalco een goed draaiend en winstgevend bedrijf is dat structureel bijdraagt aan de inkomsten van de aandeelhouder *casi quo de* gemeenschap. Dat is mijn grootste wens. Ik hoop echt dat het lukt."

Julien Peneux

Stonfutu-medewerker Arnold Kartopawiro heeft er alle geloof in dat met de aanwezige potentie, Grassalco veel inkomsten kan binnenhalen voor de aandeelhouder.

De werkdag van

Adriaan Asodanoe

1. Op welke afdeling ben je nu werkzaam en in welke functie?

Ik ben nu op de afdeling Operations/Production in de functie van Production Superintendent East (voor de projecten in Oost-Suriname)

2. Hoe lang ben je al in dienst?

Ik ben al 13 jaren in dienst. Op 1 november aanstaande wordt het 14 jaar.

3. Je was in het verleden ook betrokken bij werkzaamheden op onze Patamacca mijnbouwrecht en de export van graniet. In welke functie en hoe zag jouw werkdag er toen uit?

Ja, dat klopt. In Patamacca was ik als project Supervisor betrokken. Toen al had ik een zeer drukke werkdag. Als leidinggevende was ik verantwoordelijk voor de dagelijkse werkzaamheden in de mijn, van planning tot de uitvoering, het begeleiden van medewerkers op het gebied van Dimension Stone mining. Het maintenance gedeelte van de equipment deden wij zelf met uitzondering van de compressor en de generator. Tijdens de export van granietblokken organiseerde het team dat betrokken was op het project alles samen met de afdeling Logistiek. Het was een zeer uitdagende en leerrijke periode, omdat je als pas afgestudeerde Natinner de ruimte kreeg binnen het bedrijf om zulke projecten te leiden. Het was verder motiverend, omdat je dichtbij het managementteam kon werken, waardoor je bepaalde competenties kon ontwikkelen en andere weer bijschaven.

4. Je hebt in het verleden ook gewerkt op de steenslagoperatie te Royal Hill. Wat was je functie daar en hoe zag jouw werkdag er op deze operatie uit?

Daar was ik als Operations Supervisor betrokken vanaf de constructiefase van het operationeel maken van de crusher. Tijdens de constructiefase waren mijn dagelijkse werkzaamheden anders dan na de in bedrijfstelling. Tijdens de constructiefase was ik dagelijks bezig met het coördineren van de constructiewerkzaamheden. In deze periode heb ik samen kunnen werken met engineers van het bedrijf TRIO. Het was een periode waarin ik ook veel heb kunnen leren van de engineers die de crusher hebben geïnstalleerd. Na de in bedrijfstelling bestonden mijn dagelijkse werkzaamheden meer uit plannen en uitvoeren van de steenslagproductie; de dag begon met een toolbox meeting/ line-up (reviewen van de vorige werkdag, wat was goed gegaan, safety, de planning van de nieuwe dag, algemene mededelingen) verder was ik ook verantwoordelijk voor de Weegbrug en hauling van steenslag naar de stad en het onderhouden van contacten tussen interne en externe stakeholders. Het was lekker intensief, but I liked it.

5. Kan je wat vertellen over jouw werkzaamheden nu? Wat doe je allemaal?

Nu ben ik verantwoordelijk voor de Dimension stone projecten binnen het bedrijf. Ik ben de contactpersoon van Grassalco en Glosur (onze partner in het Patamacca project). Momenteel ben ik bezig naar mogelijkheden uit te kijken hoe wij onze granietproducten kunnen afzetten, in en buiten Suriname. Ik ben ook bezig om na te gaan hoe wij een marktonderzoek kunnen uitvoeren voor de verschillende granietproducten van Patamacca. Er zijn al wat voorbereidingen getroffen om dit te kunnen realiseren. Alleen, er zijn wat interne uitdagingen die binnenkort aangepakt moeten worden als wij het project goed willen ontwikkelen.

6. Hoe ervaar jij jouw werk toen bij de Patamacca operatie en nu?

Er is een duidelijk verschil te merken. Toen was ik echt met de productie bezig. Je bent constant bezig om na te gaan hoe je het project beter en economischer kan maken. Ik onderhield ook contact met het Braziliaans bedrijf waarmee wij samenwerkten. Ook op Royal Hill was dat het geval. Nu houd ik me nog bezig met de projecten, maar alles draait op een zeer laag pitje. Zaken gaan niet zo snel zoals wij dat altijd willen. Maar ik blijf optimistisch.

7. Hoe zie je jezelf verder groeien als medewerker binnen Grassalco?

Ik blijf aan mezelf werken, omdat ik voor het maximale ga. Momenteel doe ik een HBO studie op UNASAT (University of Applied Sciences and Technology). Alleen door aan jezelf te werken vergroot je de kans om hogerop te kunnen komen. Ik zie mezelf binnen de komende twee jaar uitgroeien tot een manager binnen dit bedrijf.

8. Wil je bij Grassalco blijven werken tot aan je pensioen?

Ik wil mijn bijdrage leveren, zodat het bedrijf beter kan worden. Dat doe ik al vanaf mijn eerste werkdag. Ik blijf aan mijn eigen ontwikkeling werken, omdat ik van uitdagingen houd. Ik wil niet constant of te lang op hetzelfde niveau blijven functioneren, vooral niet wanneer ik over de capaciteit en de nodige competenties beschik om grotere uitdagingen aan te kunnen. Dus als ik tot mijn pensioen bij Grassalco blijf zal helemaal afhangen van de ontwikkelingen en de uitdagingen. Ik leg de lat steeds hoger voor mezelf om te blijven groeien.

Adriaan Asodanoe



Oud president-commissaris Nardi Johanns:

Grassalco is een *success company*



//Organisatorisch een puinhoop."

Zo herinnert Nardi Johanns zich de situatie bij N.V. Grassalco toen hij ruim twintig jaar geleden als president-commissaris (2002-2004) aantrad. De oorzaak van deze puinhoop lag in de vele schulden die het bedrijf in de jaren daarvoor had opgebouwd. Dit weerhield hem er niet van om de functie te aanvaarden; een keuze welke overigens niets te maken had met Grassalco, want hij had tot dan geen band met de onderneming.

Johanns was goed bevriend met de toenmalige minister van Natuurlijke Hulpbronnen, Franco Demon, en door diens verzoek om president-commissaris te worden te aanvaarden, wilde hij hem een dienst bewijzen. "Ik was net met pensioen vertrokken van Telesur dus die mogelijkheid had ik wel." Een andere reden om toe te geven, had te maken met zijn waardering voor dit ministerie. Deze gaat terug naar 1958 toen het departement pas werd opgericht onder de naam 'ministerie van Opbouw' en Franklin Essed, voor wie Johanns veel bewondering had, de eerste bewindsman werd. "Hij was een bijzonder goede minister", memoreert de oud-president-commissaris. Hij dwaalt tijdens het gesprek steeds af naar enkele momenten in de geschiedenis die hij zich nog als de dag van gister kan herinneren. Zo ook de ontstaansgeschiedenis van Grassalco waar Essed een belangrijke rol in heeft gespeeld. De grote schuldenlast was voor hem daarom een dieptepunt. Helemaal verrast was Johanns echter niet. "Het bedrijf was een grote puinhoop onder de revolutionaire regering-Wijdenbosch", zegt hij ongezouten.

Voormalig president-commissaris van N.V. Grassalco, Nardi Johanns, werd bij zijn aantreden ook met grote schulden geconfronteerd. Voor hem is het Staatsmijnbouwbedrijf nog steeds een "uitstekende onderneming".

"Het bedrijf was een grote puinhoop onder de revolutionaire regering-Wijdenbosch."

Nardi Johanns
Oud president-commissaris NV Grassalco

BESTE DIRECTEUR

Als toezichthouder namens de regering-Venetiaan was van belang dat die "puinhoop" snel opgeruimd moest worden en zelf denkt Johanns dat dit redelijk is gelukt. Hij wijt dit vooral aan het beleid van Emro Holder, voor hem "verreweg de beste directeur" die Grassalco ooit heeft gehad. In één adem noemt hij ook geoloog Glenn Gemerts die enkele jaren daarna het roer bij het Staatsmijnbouwbedrijf overnam. Wat Holder betreft vindt Johanns dat

"Ik zie Grassalco misschien positiever in dan gerechtvaardigd is, maar het is een bedrijf waarvan je kunt zeggen: dit is een uitstekende onderneming."

Nardi Johanns
Oud president-commissaris NV Grassalco

deze goed wist te onderhandelen met buitenlandse investeerders -onder andere de Canadezen- voor lokale goudactiviteiten. Het resultaat van deze onderhandelingen noemt hij één van de successen van Grassalco. "Het belang van Suriname is bij veel van deze onderhandelingen bijzonder goed in de gaten gehouden en beide partijen -zowel de Surinaamse overheid als de investeerders- verdienen er enorm aan."

BESTAANSRECHT

Met een jubileum van een halve eeuw meent Johanns dat de mijnbouwmaatschappij haar bestaansrecht heeft bewezen. "Eén van de taken van Grassalco is geweest dat mijnbouw in het voordeel van de Surinaamse overheid moest worden bedreven en wat dat betreft heeft ze het, ondanks de pieken en dalen, wel goed gedaan." Meegenomen de vele projecten die na zijn periode zijn uitgevoerd. Hoewel de oud president-commissaris bij zijn aantreden met grote schulden werd geconfronteerd, mag Grassalco wat hem betreft een *success company* genoemd worden. Hij zegt dit vooral vanuit het beleid dat Holder en Gemerts hebben gevoerd. "Ik zie Grassalco misschien positiever in dan gerechtvaardigd is, maar het is een bedrijf waarvan je kunt zeggen: dit is een uitstekende onderneming."

Merredith Bruce

Sergio Akiemboto:

‘Ik heb Grassalco jaren als mijn eigen bedrijf gezien’

Wie de naam ‘Grassalco’ hoort, denkt vrijwel meteen aan Sergio Akiemboto. Dit heeft ongetwijfeld te maken met de opmerkelijke groei die de onderneming onder zijn acht jaar bezielende leiding heeft meegemaakt. Akiemboto was amper 32 jaar toen hij in 2011 overnam van Glenn Gemerts en is hiermee de jongste directeur geweest die het bedrijf ooit heeft gehad.

Het is Akiemboto, door zijn kundige wijze van managen gelukt, om van een “royaltyverdienende administratiekantoor” een daadwerkelijk productiegericht bedrijf te maken. Hij wordt door velen, van gewone burgers tot gewezen directeuren alsook de huidige, geroemd daarvoor. “Het geeft aan dat de bijdrage welke is geleverd, wordt gewaardeerd en gezien”, reageert de jonge visionair nogal bescheiden

op deze loftuitingen. “Ik heb Grassalco jaren als mijn eigen bedrijf gezien. Deze houding is belangrijk om de maatschappij verder te ontwikkelen”, deelt hij een stukje ‘geheim’ van zijn succesvolle aanpak. Maar hij schrijft dit niet alleen toe aan zichzelf. Het is hem geleidelijk aan gelukt om alle neuzen binnen de organisatie in één richting te krijgen en dat met een evenwichtige balans tussen



nederigheid en zakelijkheid. Voor wie onder Akiemboto heeft gewerkt, was de drempel naar hem toe nooit te hoog. "Ik ben iemand geweest die heel graag met het personeel communiceerde over de uitvoering; waarom sommige dingen wel of waarom niet. Een directeur die altijd een luisterend oor heeft voor zijn medewerkers, natuurlijk met enige beperkingen, want je gaat niet met me zitten roddelen over een collega", ontbloomt hij zijn zakelijke kant. "The focus was: we have to get into production. Die taal spraken we elke dag bij Grassalco en dit heeft gemaakt dat we binnen de kortste keren productie hebben kunnen leveren."

ARCHIEVEN

Akiemboto nam een bedrijf over dat qua productie vrijwel stil lag. "Het was meer een *royalty*-verdienend administratief kantoor. Hier en daar was er in samenwerking met anderen steenslag geproduceerd voor de bouw

van twee bruggen, maar verder waren er geen activiteiten. En dit zeg ik zonder iemand tekort te willen doen, want mijn voorgangers hebben binnen de kansen en mogelijkheden die er waren een basis gelegd. Voor mij restte dus om deze verder op te pakken en tot het punt te komen van productie." De opdracht van de aandeelhouder was meer algemeen; 'ga en zorg ervoor dat het bedrijf produceert en uitgroeit tot een modelonderneming'. Zelf had hij de opdracht iets specifiekier gewild. "Het zou beter zijn geweest als de aandeelhouder had aangegeven wat de verwachtingen -in percentages- zijn voor wat betreft de groei en waar zij het bedrijf in een x aantal jaar wilde zien." Maar geen man overboord, Akiemboto doorliep met zijn team alle archieven om na te gaan waar de *bottlenecks* waren. "Ik zag dat er momenten waren waarop de raad van commissarissen als vertegenwoordiger van de aandeelhouder en de directie heel erg overhoop met elkaar lagen.-; De rol en betrokkenheid van de aandeelhouder was overstijgend, waardoor de leiding geen ruimte kreeg om zaken te doen." Hij vervolgde zijn *research* met het lezen van oude raadsverslagen, gesprekken met gewezen directeuren en andere oud-medewerkers. "Met deze informatie is er als team een visie gevormd over de richting die we wilden opgaan met het bedrijf en werd deze aan de aandeelhouder gepresenteerd."

CERTIFICERING

Behalve aan het opkrikken van de productie hechtte de jonge directeur veel waarde aan Internationale certificering. "Het directieteam keek raar op, want men dacht 'we hebben nauwelijks iets in huis en we gaan certificeren?'. Maar voor mij ging het om meer dan alleen het krijgen van een stukje papier. Als je weet wat de internationale standaarden zijn om te kunnen opereren in de sector, ben je als mijnbouworganisatie een stap dichterbij om jouw doelen te verwezenlijken." De visie was: een internationaal gecertificeerd bedrijf met als oogmerk winst, zegt Akiemboto. "Uiteindelijk gaat

het daar om. Het draait niet enkel om de mooie ideeën en kleurrijke initiatieven. Je moet als productiebedrijf in staat zijn om te produceren, verdienen en de aandeelhouder blij te maken. We gingen na wat de mogelijkheden zijn in de sector om deze visie te verwezenlijken." De productie van steenslag, inmiddels het economisch vlaggenschip van Grassalco, was één van de eerste initiatieven die werd genomen. Het bedrijf voerde een exploratieprogramma uit, waarbij ze haar eigen goudmijn kon opzetten. Vervolgens werd besloten om over te gaan tot diversificatie met de geboorte van plantvermeerderingsbedrijf *InVitroPlants Grassalco N.V.* als resultaat. "Het terrein -in Commewijne- waarop dit bedrijf staat was eigenlijk opgekocht om opvulzand op te graven. Maar gaandeweg kwamen we tot de ontdekking dat er daar een laboratorium stond, welke voldeed aan internationale standaarden."

KATALISATOR

Het idee van diversificatie had niet zozeer te maken met expansie van de volume maakt Akiemboto duidelijk. "Het ging zeker ook om als bedrijf een bepalende factor te zijn; een bedrijf dat overal bij betrokken kan zijn en een katalyserende rol kan vervullen. De keuze voor diversificatie met een landbouwpoot is ook een bewuste geweest, omdat het traject voor exploratie van een mijn tijd en geld kost. We dachten dus, als we met relatief weinig iets kunnen doen dat ook relevant is voor de sector, waarom niet 'for the time being'?" Om dit initiatief verder gestalte te geven, ging Grassalco een samenwerking aan met het Franse Vitropic. "We hebben het ontwikkeld tot een businesspoot welke zeker een boost zou geven aan een andere duurzame sector; de agrarische", stelt hij met trots. Een ieder die een band heeft (gehad) met de onderneming, noemt het intrekken van de Lely-goudconcessie en het uit handen nemen van de Rosebel-royalties door de toenmalige aandeelhouder enorme tegenslagen. Zo ook Akiemboto die over deze twee zaken een uitgesproken mening heeft. Dat de Lely-concessie is onteigend is voor hem op zich niet zo zeer hét probleem. De intrekking vond plaats in 2019, nadat hij zijn directeurschap had ingeruild om minister te worden bij Natuurlijke Hulpbronnen. "Waar ik



Sergio Akiemboto, is niet ontevreden met de beleidskeuzes die hij heeft gemaakt bij het Staatsmijnbouwbedrijf tijdens zijn directeurschap.



Voormalig directeur van Grassalco, Sergio Akiemboto en oud onder-directeur Finance, Adit Moensi, druk in de weer op de Gravity Concentration Plant tijdens een bezoek aan de goudoperatie te Maripaston in 2018.

moeite mee heb, is dat Grassalco niet is gecompenseerd voor de miljoenen die zij heeft gestopt in exploratie-onderzoek. Ik heb elk moment benut om de aandeelhouder duidelijk te maken dat ik dit niet correct vindt. Op dat moment was de concessie een belangrijke *asset* dus als de aandeelhouder dat afpakt, sla je een gat in het budget van het bedrijf."

PRIVATISEREN

Over het 'snijden' in de *royalties* zegt Akiemboto: "Als directeur heb ik altijd aan het personeel gezegd dat er een dag zal aanbreken waarop we deze terug zullen eisen. Laten we voor nu werken aan een stukje zelfredzaamheid en zelfvoorzienendheid." Deze twee tegenslagen die het bedrijf heeft gekend, geven voor hem nóg meer aan waarom hij voorstander is van -gedeeltelijke- privatisering. "Over het algemeen moeten staatsbedrijven gezien worden als een motor tot

zelfredzaamheid. Hiervoor moeten deze bedrijven bemenst worden met personen die een productiegedachte hebben en worden losgekoppeld van een overheidsstructuur. Het enige wat de overheid moet doen is faciliteren en ervoor zorgen dat er een dusdanige structuur wordt gecreëerd, die haar in staat stelt om te blijven verdienen." Toch is Akiemboto niet helemaal eens met de stelling dat enkel door overheidsbemoeienis de ontwikkeling van staatsbedrijven wordt gestagneerd. "Waar het aan ontbreekt zijn duidelijke afspraken. Wat verwacht de overheid? Wordt er een duidelijke taak- en doelstelling meegegeven aan de directie en rvc? Ik denk dat de uitdaging daar veel meer in zit dan te concluderen dat een verkeerde afloop enkel met overheidsbemoeienis te maken heeft."

WENS

Zelf is Akiemboto niet ontevreden met de beleidskeuzes die hij als directeur heeft gemaakt. En dan duikt zijn bescheidenheid weer op. "Er is altijd ruimte voor verbetering. We hebben als team heel veel werk verzet. Alles dat gedaan is bij Grassalco, meegenomen de plusjes en minnetjes, zijn belangrijk geweest voor de groei van het bedrijf

en de plaats waar de maatschappij nu staat." De oud-directeur legt nu de hand aan een boekwerk over zijn ervaringen in de vrijwel uitdagende *journey* bij het leidinggeven aan de mijnbouwmaatschappij. Hoewel hij fysiek niet meer verbonden is aan de onderneming en zich nu veel bezighoudt met zijn eigen ondernemersactiviteiten, draagt Akiemboto deze nog steeds een warm hart toe. Zijn wens voor het bedrijf komt ook rechtstreeks uit dit 'warme' hart: "Ik hoop dat Grassalco uitgroeit tot een *billion dollar company* en dat we voldoende -jong- kader opleiden om de mijnbouwsector te doen uitgroeien wat de maatschappij in staat zal stellen om daadwerkelijk de rol te vervullen die haar bij de oprichting is toebedeeld." Belangrijk, zegt hij, is om na te gaan wat nu intern de uitdagingen zijn en wat er gedaan zou moeten worden om de onderneming winstgevender te maken. "Heel vaak denken we dat geld hét probleem is, maar dat is niet zo. Met een goede *mindshift*, attitude en een duidelijk businessmodel moet het wel goed komen. Dát moet *the way forward* zijn."

Merredith Bruce

Directievoering NV Grassalco periode 1971 – heden



Dr. Ir. Frank Essed
Mede-oprichter

Mr. R.H. Komproe
en **Ir. R.Goosen** 1974 - 1976

Ir. H.R. Ferrier
Februari 1976 - November 1983

Drs. L.A. de Rooy
Juni 1984 - Januari 1991

Ir. E.R. Holder
Januari 1992 - Maart 1997

Drs. S.G. van Exel
Maart 1997 - februari 2002



RvC o.l.v. **Ir. L.C. Johans**
Februari 2002 - april 2004



Drs. R.L. Verwey (Interim Manager)
Mei 2004 - januari 2006



G.M. Gemerts Lsc
Oktober 2006 - oktober 2011



Drs. S. Akiemboto
Oktober 2011 - mei 2019



L. Diko Lsc
Juni 2019 – oktober 2020



W. Rozenhout Msc
Oktober 2020 - heden

NH-directeur Mijnbouw Simons: *‘Mining is a risky business’*

Het beleid van het ministerie van Natuurlijke Hulpbronnen (NH) is erop gericht om uit de Staatsmijnbouwbedrijven het beste te halen. Dit geldt ook voor Grassalco, zegt NH-directeur Mijnbouw, Preciosa Simons. Dat het bedrijf na decennia nog niet zelfvoorzienend is, kan niet op het conto geschreven worden van de aandeelhouder, stelt zij.

Grassalco valt onder het ministerie van NH. De onderneming heeft in haar portfolio verscheidene mijnbouwrechten verspreid over verschillende districten. Deze worden onderscheiden in rechten tot verkenning, exploratie, exploitatie, klein mijnbouw en exploitatie van bouwmaterialen. De mijnbouwrechten worden verleend door NH.

Simons: “Zolang je natuurlijke hulpbronnen nog onder de grond liggen en onverwerkt blijven, hebben deze nog geen waarde. Om ze te verwerken hebben we bedrijven als Grassalco nodig”, onderstreept ze het belang van het Staatsmijnbouwbedrijf. Haar eerste herinneringen aan de onderneming gaan terug naar het Bakhuisproject in West-Suriname in de jaren '70 en haar studiejaren Geologie. Toen stond het hoofdkantoor van Grassalco nog aan de Heerenstraat. Dat het de mijnbouwaatschappij na zoveel jaar nog niet gelukt is om net als Staatsolie zelfvoorzienend en structureel winstgevend te zijn, wil ze niet zozeer toewijden aan het beleid van de aandeelhouder, maar aan het dynamische van de mijnbouw.



“Veel hangt af van welk product je op de markt wil brengen en je moet de tijden ook meehebben. De procedure bij het ontwikkelen van olie bijvoorbeeld is weer anders en daarom is diversifiëren van belang. Dit komt ook het bedrijf zelf ten goede.” Simons vindt daarom de oprichting van plantvermeerderingsbedrijf *InVitroPlants Grassalco N.V.* een goed besluit en de beste manier om weerstand te bieden tegen de effecten van risico's in de mijnbouwsector. “Je bent dan niet aanhoudend gefocust op één natuurlijke hulpbron. Want in de mijnbouw is het zo dat de (internationale) vraag naar een product dat op dat moment gewild is, plotseling kan afnemen en de productie zodoende komt stil te liggen. Mijnbouw is dynamisch.”

ROYALTY-ISSUE

De kwestie van de *royalties* blijft een heet hangijzer voor Grassalco. Zoals afgesproken in de Delfstoffenovereenkomst maakt het bedrijf er (volledig) aanspraak op. Deze inkomsten zijn onder meer gebruikt als (her)investeringskapitaal. In 2005 echter besloot de aandeelhouder 80 procent van het bedrag in te houden. Het resterende deel werd gebruikt voor het aflossen van een openstaande schuld van Grassalco bij de overheid. Hoewel de schuld binnen twee jaar was afgelost, is de onderneming sindsdien in het ongewisse gelaten over teruggave van de 80 procent. Slechts de 20 procent van de royalties ontving het Staatsmijnbouwbedrijf. In 2019

Het mijnen van delfstoffen en mineralen heeft volgens NH-directeur Mijnbouw, Preciosa Simons, veel risico's. Ze ziet diversifiëren daarom als een goede optie om risico's te spreiden.

gaf de aandeelhouder het resterende deel ook een andere bestemming. Simons heeft niet meteen een pasklaar antwoord op de vraag met betrekking tot inzichten van de Staat, casu quo het ministerie, over de royalty-kwestie. “Dit is iets dat op regeringsniveau verder bekeken zal worden”, houdt zij zich op de vlakte. Overigens, verwijzend naar haar spreuk *‘mining is a risky business’*, heeft Grassalco door deze kwestie ook een risico erbij gehad wat haar in een moeilijke positie heeft gemanoeuvreed, zegt Simons. Door het gat dat is ontstaan als gevolg van de weggevallen royalty-inkomsten, moest het Staatsmijnbouwbedrijf andere inkomstenbronnen aanboren voor financiering van geplande bedrijfsactiviteiten. Dit heeft haar ontwikkeling echter niet tegengehouden en maakt ook dat Simons positief is over de toekomst van het Staatsbedrijf. Ze noemt een krachtig mijnbouwbeleid, dat hierbij van groot belang zal zijn. “Men zegt *‘the future is unknown’*, maar ik ben ervan overtuigd dat Grassalco, op het gebied van mijnbouw, nog heel erg belangrijk zal blijven. Dat ze al een halve eeuw stand heeft weten te houden, spreekt boekdelen.”

Merredith Bruce

GRANITE OF SURINAME



GRASSHOPPER
DARKSILVER

 **GRASSALCO**



Sir Winston Churchillweg 3



485-454

www.grassalco.com



Voormalig directeur Glenn Gemerts:

'Grassalco heeft basis gelegd voor grootschalige ontwikkeling goudsector'

Van een onderneming die al vijftig jaar bestaat mag, wat oud-directeur Glenn Gemerts (2006-2011) betreft, wel gezegd worden dat deze recht heeft van bestaan. Toen hij in 2006 de leiding kreeg, was Grassalco al in moeilijk vaarwater. Als specifieke opdracht van de aandeelhouder kreeg hij mee om de onderneming weer tot bloei te brengen. Hij ging als technocraat met goede intenties aan de slag.

"Mijn aanstelling had niets te maken met de politiek, maar puur vanwege mijn kennis en kunde over de mijnbouwsector", maakt Gemerts meteen duidelijk. "Ik heb als technocraat het verzoek van de raad van commissarissen en enkele adviseurs van het bedrijf aanvaard, om een bijdrage te leveren aan de wederopbouw." Omdat er al een band was met Grassalco -hij heeft in de jaren negentig namens deze maatschappij geparticipeerd in onderhandelingen met het Canadees bedrijf *Golden Star* over de ontwikkeling van de *Rosebel* goudmijn- greep hij deze uitdaging aan. Hoewel het om een staatsmijnbouwbedrijf gaat, heeft Gemerts zelfs nimmer het gevoel gehad dat hij gedirigeerd werd door de politieke machthebbers. De eerlijkheid gebiedt hem om te zeggen dat er een prettige, zakelijke samenwerking was met de raad van commissarissen als vertegenwoordiger van de aandeelhouder *casi quo* de overheid. Tijdens het gesprek wordt al gauw duidelijk dat hij iemand is die geen blad voor de mond neemt. Hem dirigeren was daarom onbegonnen werk. "No way! I'm not that kind of guy", zegt hij met stemverheffing.

SPEERPUNTEN

Toen Gemerts aantrad ging Grassalco al gebukt onder een enorme schuldenlast. Hij gaf hoge prioriteit aan de verdere aflossing van deze schulden. "We hadden de beschikking over een aantal mijnbouwrechten waarmee weinig gedaan werd. Want als je geen kapitaal en mogelijkheden hebt, kun je geen investeringen doen. Dus voor mij was het nagaan wat voor ontwikkelingen er mogelijk waren met deze mijnbouwrechten", noemt de oud-directeur als een van zijn speerpunten. Zo heeft het bedrijf getracht om samenwerkingsverbanden aan te gaan met andere (buitenlandse) maatschappijen. Een samenwerkingsovereenkomst voor exploratie van het Lelygebied rolde uit deze strategie. Voorts zijn mogelijkheden nagegaan voor de ontwikkeling van kaolien en is getracht om het gebied in Benzdorp in Oost-Suriname te ordenen en uit te kijken naar partners om deze te ontwikkelen. De afstand en ligging van dit gebied maakten dit wel moeilijk geeft Gemerts toe. Zijn andere prioriteit was om jong kader -met bijvoorbeeld een Natin of universitaire opleiding- de mogelijkheid te bieden om binnen samenwerkingsverbanden met buitenlandse maatschappijen te participeren. "Dus als we bijvoorbeeld een samenwerking aangingen voor exploratie naar goud en andere delfstoffen, moest onderdeel van die overeenkomst zijn dat ons Surinaams kader kan participeren binnen het onderzoek, waardoor zij de nodige inzichten, technieken en ervaring kan opdoen. Hetzelfde gold voor

de ontwikkeling van natuursteen in het Patamaccagebied." Al met al heeft Gemerts getracht om met de weinige mogelijkheden die er waren Grassalco weer de plaats te geven als staatsmijnbouwbedrijf in de samenleving. "Dus geen *fancy* grootschalige projecten, maar puur *from a scratch* met een enorme schuldenlast nagaan wat de mogelijkheden waren om als bedrijf opnieuw te kunnen uitgroeien."

"Mensen hebben altijd, hoewel niet onterecht, de mening dat we in staat moeten zijn om onze delfstoffen zelf te ontwikkelen, want ze zijn van ons. Daar is niets verkeerd mee en dat zou eigenlijk het ultieme doel moeten zijn."

Glenn Gemerts
Oud-directeur NV Grassalco

UITDAGINGEN

Gemerts slaakt een diepe zucht bij de vraag wat voor hem uitdagend is geweest. Op zich waren voor hem alle prioriteiten die hij zich had gesteld uitdagend. Echter het moeilijkste varkentje om te wassen betrof het aangaan van samenwerkingsovereenkomsten met buitenlandse maatschappijen voor onderzoek naar de aanwezigheid van delfstoffen.

“Dat is toch wel een *challenge* in die zin dat je mensen op verschillende niveau's, zowel binnen als buiten het bedrijf, het hoe en waarom van zo een overeenkomst moet kunnen uitleggen. Mensen hebben altijd, hoewel niet onterecht, de mening dat we in staat moeten zijn om onze delfstoffen zelf te ontwikkelen, want ze zijn van ons. Daar is niets verkeers mee en dat zou eigenlijk het ultieme doel moeten zijn. Maar de realiteit van de dag laat zien dat de omstandigheden zich daar niet (altijd) voor lenen; niet genoeg kapitaal en equipment, te weinig kader en de afwezigheid van fundamentele zaken voor het doen van onderzoek. Dit begrijpen velen niet.”

Het uitdagende bij het aangaan van samenwerkingsovereenkomsten is volgens Gemerts nagaan hoe je beide partijen -zowel de investeerder als de aandeelhouder- het best tevreden kunt stellen en tegelijkertijd ervoor zorgen dat de samenleving begrip hiervoor opbrengt. “Niemand komt iets ontwikkelen voor je, omdat ze van je houden. Ze komen om geld te verdienen. Elke investeerder wil *reward* hebben voor zijn investering, want hij neemt een risico. Maar ook wij als land moeten er voordeel aan hebben. Die balans vinden is wel een uitdaging.” Op de vraag of dit hem is gelukt, reageert hij ietwat bescheiden. “Het heeft niet zozeer te maken met of je erin geslaagd bent of niet. Het uiteindelijke doel is ontwikkeling brengen voor Suriname.”

ARBEIDEN

Cruciaal was het daarom om alle neuzen binnen het bedrijf in één richting te krijgen. “In die tijd was het ‘*all hands on deck because we are in a difficult time*’. Ik ben een heel eenvoudig mens. Een biertje drinken moet kunnen, maar belangrijk voor mij was dat je moest arbeiden.” Dit heeft geresulteerd in



eerdergenoemde samenwerkingsovereenkomsten die hij hoogtepunten noemt. Als dieptepunt noemt de oud-directeur de perikelen rond het Benzdorpgebied waar Grassalco rechten op goudwinning had verkregen van de Surinaamse overheid. Hij zegt dat de ordening van dit gebied niet goed is gegaan, omdat er bij de aandeelhouder niet genoeg begrip en kennis was over -de achtergrond- van deze lokatie.

DELSTOFFENOVEREENKOMST

Ofschoon de maatschappij naar zijn mening door diverse omstandigheden -mede beïnvloed door de politiek- nog niet het moment heeft bereikt van structureel winstoverdracht aan de overheid, moet volgens Gemerts wel één ding meegegeven worden; Grassalco heeft, met de *Rosebel*-

Oud-directeur van N.V. Grassalco
Glenn Gemerts

mijn, aan de basis gestaan van de grootschalige ontwikkeling van de goudindustrie in Suriname. Hij meent dat de onderneming “een redelijk goede” *reward* heeft gehad hiervoor middels de Delfstoffenovereenkomst. Vijftig jaar noemt de oud-directeur een mooie leeftijd waar het bedrijf redelijkerwijs trots op mag zijn, ongeacht de pieken en dalen. “De vraag is wel, hoe ga je dat vasthouden, laten uitgroeien en maximaliseren in winst en ontwikkeling. Dat begint bij hoe wij als land denken over de langetermijnontwikkeling van de mijnbouwsector.”

Merredith Bruce

Renate Mijnaals blijft geloven in goede toekomst Grassalco

‘Samen naar nieuwe hoogten met positieve *mindset*’

Na vijftien jaar haar krachten te hebben gegeven aan de overheid, was ze toe aan een nieuwe uitdaging. Grassalco kwam in haar vizier en intussen is ze al veertien jaar verbonden bij het Staatsmijnbouwbedrijf. Renate Mijnaals typeert het 50-jarig jubileum van het Staatsmijnbouwbedrijf als een heel bijzondere mijlpaal. “Door samen een positieve *mindset* te behouden, zullen wij dit bedrijf zeker naar nieuwe hoogten brengen.”

Renate straalt van zelfvertrouwen. Dat heeft trouwens gemaakt wat ze nu is. Ze is iemand die gericht haar doelen nastreeft. Na haar periode bij de Overheid trok ze haar stoute schoenen aan en maakte persoonlijk contact met de toenmalige directeur Glenn Gemerts (2006-2011). “Ik vroeg hem of de mogelijkheid bestond om te komen ondersteunen. Grassalco was in een diep financieel dal belandt en alle zeilen moesten worden bijgezet om daaruit te komen. De heer Gemerts gaf aan dat hij extra hulp goed kon gebruiken en voor mij was de keus snel gemaakt.” Bij het bedrijf werkte toen een kleine, hechte groep medewerkers, weet Renate. Die hielpen en ondersteunden elkaar als een familie. “Ik was werkzaam op het secretariaat van de directeur, maar ik mocht ook ondersteunen op andere afdelingen. Wat mij boeide was de *drive* die ik zag bij de directeur en de rvc om de organisatie weer gezond te maken.

ANDERE WERKPLEKKEN

Renate heeft ook gewerkt op de afdeling *Corporate Image* als respectievelijk *Corporate Image Coordinator* en *Senior Corporate Image Officer*. Thans is ze werkzaam op de afdeling *Legal & Corporate Affairs* (LCA) als *Senior Legal Officer*. De werkzaamheden op deze

afdeling typeert zij als “zeer leerrijk”. “Werken op de afdeling LCA eist vooral efficiëntie en accuratesse. Ook moet je pro-actief zijn. Ik ondersteun de twee Juristen met onder andere de administratieve afhandeling van documenten.” Renate ervaart de samenwerking op de afdeling als heel goed. “Wat ik het meest waardeer is dat ik ook betrokken wordt bij de afhandeling van diverse *cases* en bij het opmaken van overeenkomsten. Alhoewel ik geen Juridische achtergrond heb kan ik toch een bijdrage leveren door de documenten goed door te nemen, vragen te stellen en te luisteren naar hetgeen er door de deskundigen op dat gebied wordt uitgelegd.”

NORMEN EN WAARDEN

Renate is vanwege haar positieve instelling en sociale gesteldheid zeer geliefd bij collega's. Ze is behulpzaam, eerlijk en vooral leergierig. Ze heeft een hekel aan oneerlijke, ondankbare en egoïstische personen. “En vooral mensen die een ander niets gunnen. Zulke mensen zijn gewoon niet goed voor je gezondheid. Ze gunnen je geen succes en zijn blij als het slecht met je gaat.” Als goede moeder heeft ze haar zoon (25) en dochter (22) steeds normen en waarden van het leven mee gegeven. Onder andere eerlijkheid, respect voor je medemens, integriteit, gelijkwaardigheid en verdraagzaamheid staan voorop. “Ik heb steeds vastgehouden aan deze waarden en die hebben mij gemaakt tot de persoon die ik vandaag ben. En ik besteed, waar mogelijk, nog steeds *quality time* met mijn kinderen.” In haar vrije tijd leest Renate graag, het liefst misdaadromans en thrillers. “Dat soort boeken waar je hart van overslaat. Ik vind het zo spannend om te lezen hoe de diverse *cases* worden opgelost. Ook

vind ik het leuk om levensverhalen van mensen te lezen. Je leert er veel uit.” Dansen, shoppen, wandelen, *chillen* op een terras en kijken naar misdaadseries op tv doet Renate ook heel graag. Haar grootste wens is om zo gezond mogelijk te blijven. “Want als dat er niet is, kan je niet veel doen.”

POSITIEVE MINDSET

Bij Grassalco werkt Renate, ondanks de minder goede tijden die het bedrijf momenteel doormaakt, nog steeds met heel veel plezier. Ze is verheugd dat ze het 50-jarig jubileum mag meemaken, volgens haar een heel bijzondere mijlpaal. Gezien de potentie blijft Renate geloof hebben in een positieve toekomst voor het Staatsmijnbouwbedrijf. “Door samen een positieve *mindset* te behouden, zullen wij dit bedrijf zeker naar nieuwe hoogten brengen”, is haar wens. Wat betreft haar carrière, die wil ze graag afbouwen bij Grassalco. “Over elf jaar bereik ik, *by the grace of God*, de pensioengerechtigde leeftijd. Het zou geweldig zijn wanneer die tijd aanbreekt, dat ik met een smile op mijn gezicht de deur achter mij kan dichtslaan.

Julien Peneux

*Renate Mijnaals
heeft een hekel aan mensen
die andere niets gunnen.*



InVitroPlants Grassalco N.V., toonbeeld van diversificatie



Op de voormalige koffieplantage *La Solitude* in het district Commewijne staat een hyper-modern laboratorium dat is gespecialiseerd in de productie van in-vitro (weefselkweek) vermeerderd plantmateriaal. De onderneming, nu *InVitroPlants Grassalco N.V.* genaamd, is een toonbeeld van diversificatie en een dochterbedrijf van Staatsmijnbouwbedrijf N.V. Grassalco.

Op het complex wordt ook tropisch plantmateriaal onder de juiste condities gekweekt in de *greenhouses* (plantenkassen). De onderneming is in het jaar 2000 opgericht door een ander management onder de naam *Phytotech*. In 2017 nam Grassalco de operatie over. De herstart onder het huidige management vond plaats in april 2018. Het bedrijf is op 25 mei 2019 officieel in gebruik genomen door de toenmalige minister van Natuurlijke Hulpbronnen, Sergio Akiemboto en LVV-minister Rabin Parmessar door middel van de onthulling van een plaquette. Parmessar vertegenwoordigde de toenmalige president. Akiemboto, maanden voor de opening van het

complex nog President-directeur (Pd) van het Staatsmijnbouwbedrijf, wordt gezien als de geestesvader' van het dochterbedrijf. Zijn strategie was om een deel van de (financiële) middelen verdiend uit de mijnbouwsector te investeren in duurzame sectoren. Hij en de toenmalige Pd, Linus Diko, hebben officieel de 3200 vierkante meter grote volledig geoutilleerde plantenkas in gebruik genomen.

EXPORT

InVitroPlants Grassalco N.V. (IVP Grassalco N.V.) is sterk gericht op de uitvoer van sierplanten en voedingsgewassen. Ook aan de lokale landbouw worden er diensten aangeboden. Als alle investeringen zijn gepleegd, is het bedrijf in staat om een groot deel van de landbouwsector in Suriname te voorzien van plantmateriaal. Sinds haar in bedrijfstelling zijn sierplanten en plantmateriaal geëxporteerd naar Europa, voornamelijk Nederland. De eerste export vond plaats in september 2019. Vóór de Covid-19 pandemie in 2020 was er wereldwijd jaarlijks een behoefte van ruim 5 miljard planten. De groei elk jaar was 3 tot 5 procent.

Ondanks de pandemie, blijft de vraag groot. In 2019 bezocht de Vereniging van Economisten in Suriname het complex. Zij stelde na het bezoek dat *IVP Grassalco*, gezien haar exportpotentie, op termijn een bijdrage kan leveren aan de betalingsbalans en het imago van Suriname kan verbeteren. "Het bedrijf kan voorts een reële katalysator worden voor de ontwikkeling van de agrarische potentie van Suriname." Vanwege de slechte financiële positie van moedermaatschappij Grassalco, zijn broodnodige investeringen van het dochterbedrijf voorlopig aangehouden.

PARTNERSCHAPPEN

InVitroPlants Grassalco N.V. heeft een strategische, technologische en commerciële partnerschap met *Vitropic* uit Frankrijk. Dit wereldbekend laboratorium is de werkarm van *Cirad*, het Franse landbouwonderzoekscentrum voor tropische gewassen, gevestigd in hetzelfde land. *Vitropic* produceert per jaar vier miljoen planten en exporteert naar 31 landen. Met zijn partnerschap is *InVitroPlants Grassalco N.V.* gegarandeerd van een hoge kwaliteit elite plant-



In-vitro plantmateriaal wordt vermeerderd in het ultra-modern laboratorium. Het lab is zodanig ingericht dat het in staat is ruim 8 miljoen plantjes aan te maken.

Medewerkers verzorgen uitgegroeide in-vitro ananasplantjes in een van de ruimten van de greenhouse. In de plantenkassen wordt tropisch plantmateriaal onder de juiste condities gekweekt.

materiaal, de nieuwste technologie, kennis en expertise. Deskundigen van Vitropic hebben de afgelopen jaren diverse trainingen verzorgd aan het management en medewerkers. Een expert van dit instituut heeft al ruim twee jaar de leiding in het laboratorium. Het plantvermeerderingsbedrijf heeft ook een samenwerking met Solicaz uit Frans-Guyana. Met dit instituut wordt beoogd om de strategie van mijnbouwbedrijven in Suriname te ondersteunen in herstel van de biodiversiteit in uitgemijnde gebieden.

Wat biedt IVP Grassalco N.V.:

- Een laboratorium en kassen met een productiecapaciteit van acht (8) miljoen planten
- Materiaal dat vrij is van bacteriën, virussen en schimmels
- Eindproducten die voldoen aan Internationale kwaliteitsnormen
- Toegang tot verbeterde voedselgewassen en elite variëteiten van het Franse Cirad - Vitropic
- Een aftersale-service voor voedingsgewassen
- Een concurrerende prijs

Voordelen weefselweek-methode:

- Productie grote hoeveelheid planten in korte tijd
- Gelijke nakomelingen bij vermeerdering (klonen)
- Produceren van planten vrij van ziektes

Assortiment plantjes uit het lab of afgeharde planten uit kassen:

- Sierplanten voor potplantentelers: Aloe vera, Sier-ananas, Aglonema, Philodendron, Ficussen, Schefflera, Palmen;
- Voedingsgewassen voor klein-, midden- en grootlandbouw (plantages): bananen, bacove, ananas, gember, peper, zoete patat, suikerriet;
- Planten voor de her-begroeiing van verstoorde mijngebieden;
- Vermeerdering op basis van contract/order.

Voormalig-directeur Diko hekelt grof politieke bemoeienis **‘Grassalco gebaat bij goede vakbond’**

Velen die in of dichtbij de leiding van N.V. Grassalco hebben gezeten, zijn het er unaniem over eens dat de groei van het bedrijf grotendeels door slechte politieke invloed wordt gestremd. Een sterke vakbond zou, wat voormalig-directeur van het Staatsmijnbouwbedrijf, Linus Diko, betreft, kunnen afrekenen met dit ‘kwaad’. Dit lijkt hem zelfs dé ideale oplossing.

“Grassalco is gebaat bij een goede vakbond, want dan kan de aandeelhouder -de overheid, gevormd door de politiek- niet á la dol doen wat ze hebben wil. Als ze gekke dingen wil doen, komen de arbeiders dan meteen op om het bedrijf te beschermen.” Hij is kort van gestalte maar heel rap van tong. Onbevreesd geeft Diko zijn visie over wat de redding zou kunnen zijn van het door de politiek gekweld bedrijf.

“Ik heb geen politieke vrees dus mag ik zeggen wat ik hebben wil”, benadrukt hij streng kijkend. De oud-directeur is vanuit twee posities betrokken geweest bij de leiding van Grassalco; eerst als President-commissaris, daarna als directeur waarmee hij de opvolger werd van Sergio Akiemboto. De slagen die de politiek het bedrijf heeft toegediend heeft hij dus ‘aan den lijve’ ondervonden. De abrupt ingetrokken goudrijke mijnbouwrechten van de onderneming met name *Brokolonko* (Boven-Saramacca) en *Lely* in het Lelygebergte met daarbovenop het besluit van de aandeelhouder om de royalties van het bedrijf in onderpand te nemen, zijn volgens hem pure voorbeelden daarvan. Bij geen van deze besluiten is de toenmalige directie gekend. Vooral de onteigening van het mijnbouwrecht *Lely* blijft voor Diko een vraagteken. “Ik vind dit tot nu toe een onbegrijpelijk besluit

van de aandeelhouder, tenzij die het idee had om het bedrijf kapot te maken”, zegt hij hoofdschuddend. Het is even stil. Aan de gezichtsuitdrukking van de oud-directeur blijkt duidelijk irritatie en tegelijkertijd droefheid. Hij haalt diep adem en vervolgt zijn relaas. Hij wijst erop dat *Lely* een enorm potentieel heeft waarin Grassalco ruim zes miljoen US dollars heeft geïnvesteerd aan exploratieonderzoek. Hij is ervan overtuigd dat een sterke vakbond al á Staatsolie in staat zou zijn geweest om een stokje te steken voor dit besluit van de aandeelhouder. “Als Staatsolie niet een sterke vakbond had was ze al kapot. Dat heeft Grassalco ook nodig. De overheid in Suriname heeft getoond dat zij niet in staat is om een bedrijf op de juiste manier te runnen. Het

“Ik denk dat de corebusiness van een bedrijf is geld maken. Hoe dat zal gebeuren, is een andere zaak.”

Linus Diko
Oud-directeur N.V. Grassalco



Voormalig directeur Linus Diko wijst de vinger voor de stremming van de ontwikkeling van Grassalco naar de politiek c.q. de aandeelhouder. Die is niet in staat een bedrijf op de juiste manier te runnen. Een vakbond zou, volgens hem, de ‘bemoeienis’ van de politiek kunnen temperen.

Linus Diko (rechts), toen President-directeur van Grassalco, tijdens een werkbezoek met medewerkers aan de graniet-operatie te Patamacca in het district Marowijne in 2019.



management krijgt, vanwege politieke motieven, niet de vrijheid om dat te kunnen doen. Niemand zegt dat er geen politieke motieven mogen zijn, maar die mogen niet ten koste gaan van de onderneming."

BREAKTHROUGH

Zijn aanstelling als directeur had veel te maken met zijn achtergrond. Diko is van huis uit geoloog en heeft een *PhD* in toegepaste geologie in de mijnbouw. Hij heeft ongeveer zeven jaar als *Community Relations Manager* gewerkt bij *Newmont Suriname* en kende dus het klappen van de zweep als het gaat om het reilen en zeilen bij een mijnbouwmaatschappij. "Ik ben in een zeer inspirerend bedrijf terechtgekomen. Bij mijn aantreden als President-commissaris, was er sprake van een zeer deskundige raad. Ik heb een heel goede samenwerking gehad met de heer Akiemboto. Toen aan mij gevraagd werd om van hem over te nemen -hij werd toen minister- was dat zo gedaan, omdat ik wist waar ik zat en wat het bedrijf wilde hebben." De plannen die tijdens zijn rol als President-commissaris waren uitgezet voor het bedrijf vond hij zelf uitstekend, waardoor er geen behoefte meer was aan het maken van nieuwe plannen. De oprichting van plantvermeerderingsbedrijf *InVitroPlants Grassalco N.V.* is volgens Diko een "fantastisch idee" geweest. Hij was President-commissaris toen de dochteronderneming, waarvoor hij "zeer warme gevoelens" heeft, uit de grond verrees. "We hebben als raad samen met de directeur hard gevochten om dit nieuw initiatief op te zetten." Over

de mening van sommige critici onder wie politici die opwierpen dat Grassalco zich met zijn corebusiness, mijnbouw, zou moeten bezighouden, zegt Diko: "Ik denk dat de corebusiness van een bedrijf is geld maken. Hoe dat zal gebeuren, is een andere zaak. Staatsolie doet aardolie, maar heeft toch ook aandelen in de goudsector?", werpt hij op. Voor de raad was het op dat moment belangrijk om na te gaan waar de mogelijkheden lagen tot het maken van winst. Die mogelijkheden werden in de landbouw gevonden. "Goede landbouw begint met goed plantmateriaal en met *InVitroPlants Grassalco N.V.* is Grassalco in staat geweest om zijn portfolio te diversifiëren. Dit was een *breakthrough*", meent de oud-directeur.

BAKHUYS

Dat het bedrijf na vijftig jaar meer dalen dan pieken heeft gekend wijt Diko onomwonden aan de aandeelhouder (lees: de overheid). "Ik zou niet willen zeggen dat het bedrijf nergens is, want vanaf 2010 is de onderneming flink gegroeid. En ere wie ere toekomt. Akiemboto heeft heel veel gedaan om Grassalco op een bepaald niveau te krijgen. Het zijn voornamelijk de laatste twee tot drie jaren dat de handelingen van de aandeelhouder hieraan een stop hebben gebracht." Hoewel de oprichting van een vakbond voor Diko een ideale oplossing lijkt om bepaalde gedragingen van de aandeelhouder te onderdrukken, betwijfelt hij of dit echt kan werken. "Met een overheid zoals we die hier kennen, heb ik er een zwaar hoofd in.

"Als de aandeelhouder beslist dat iets moet gebeuren, dan gebeurt het. En wie is de aandeelhouder? De politiek, gevormd door politieke partijen"

*Linus Diko
Oud-directeur N.V. Grassalco*

Als de aandeelhouder beslist dat iets moet gebeuren, dan gebeurt het. En wie is de aandeelhouder? De politiek, gevormd door politieke partijen", zegt hij veelbetekenend. Diko onderstreept dat Grassalco veel potentie bezit om uit te groeien tot een bedrijf als Staatsolie waaraan de Surinaamse samenleving veel zal hebben. Hij hoopt dat de overheid er "eens eindelijk" werk van maakt om de concessie in Bakhuis in West-Suriname te geven aan de onderneming, zodat het bedrijf snel over kan gaan tot ontwikkeling van de rijke bauxietvoorkomens in dat gebied.

Merredith Bruce



STEENSLAG VERKOOP

RETAIL

VERKOOPPRIJZEN

Retail / per m³

Bags 25 kg (1 - 49)	25,-
---------------------	------

Bags 25 kg (50+)	20,-
------------------	------

Reject (0-75 mm)	265,-
------------------	-------

0 - 4 mm	300,-
----------	-------

0 - 8 mm	335,-
----------	-------

8 - 16 mm	395,-
-----------	-------

16 - 25 mm	395,-
------------	-------

25 - 38 mm	395,-
------------	-------

Boulders 7-15 cm	325,-
------------------	-------

Boulders 20-80 cm	325,-
-------------------	-------

Basecourse (0-38 mm)	395,-
----------------------	-------



GRASSALCO
Aggrégate & Sands

Trefbalstraat 15 - Industrieweg Zuid
(597) 485454 | sales@grassalco.com

www.grassalco.com



Wholesalers en wederverkopers krijgen op aanvraag speciale prijzen.

De jubileum-editie van de magazine **Prenspari** is tot stand gekomen met medewerking van een enthousiast team bestaande uit de medewerkers van de afdeling **Corporate Communication (CC)** en een collega van **Quality Assurance (QA)**. Zij delen hieronder hun ervaring.



Julien Peneux (CC/Coördinator-schrijver): "Ik heb de afgelopen weken ervaren als heel spannend, inspirerend en zenuwslopend tegelijk. Het laatste, omdat de deadline naar mijn gevoel te snel naderde. We zijn, mede vanwege redenen die ik zelf niet in de hand had, veel later begonnen met de voorbereiding. Hierdoor werd de druk steeds groter. Het jubileumlogo en de nieuwe naam van de magazine waren gelukkig al eerder af. Ik heb letterlijk enkele slapeloze nachten gehad. Zeer verheugd ben ik wel over de samenwerking in de groep. Dat was top. Het is de eerste keer dat er een jubileum-editie wordt uitgegeven en het doet me goed dat ik, samen met een gemotiveerd team, hieraan heb mogen werken."

Ansari Samedjo (CC/Grafisch ontwerper): "Ondanks alle uitdagingen heb ik met plezier meegewerkt aan deze jubileum-editie. Mijn werkzaamheden c.q. voorbereidingen zijn sinds begin vorig jaar begonnen. Het begon met het ontwerpen van de nieuwe naam van de magazine, daarna het jubileum-logo. Om het jubileumjaar in te luiden, is ook een pre-jubileumlogo met het 49-jarig bestaan ontworpen. Aan de magazine moest uiteraard inhoud worden gegeven en op de juiste grafische manier ontworpen worden. Het was één en al puzzelwerk wat ik met heel veel plezier heb gedaan. Ik feliciteer alle Grasshoppers met deze bigi yari!"



Meredith Bruce (CC/Lead schrijver): "Julien maakte me al vanaf de eerste gesprekken vóór mijn indiensttreding in juli dit jaar duidelijk, dat ik in een rijdende trein ben gestapt. De voorbereidingen voor een speciale documentaire en magazine in verband met de bigi yari van Grassalco waren namelijk gaande. Voor wat de magazine betreft, overwoog hij om deze vanwege de korte tijdspanne naar een ander moment uit te stellen. Hij was bang dat het niet haalbaar zou zijn om deze vóór 30 augustus, de jaardag van Grassalco, af te krijgen. Maar zo enthousiast als ik was, vroeg ik om het toch te proberen. Ik heb binnen rap tempo een aantal artikelen weten af te ronden dat ik er achteraf bekeken zelf een beetje verstoeld van sta. Het voelde bijna niet aan alsof ik aan het werk was, niet alleen omdat schrijven op zich mijn grote passie is, maar ook door de aangename en prettige werksfeer op de afdeling. Door te gaan voor deze uitdaging, heb ik als nieuwkomer ook meteen mezelf willen bewijzen en ik denk zelf dat dit aardig is gelukt."

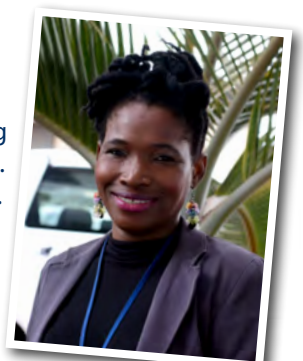
Shenelva Harderwijk (CC/Assistent): "Mijn bijdrage heb ik geleverd door enkele medewerkers te interviewen over de toekomst van Grassalco. Ik was zenuwachtig, omdat het de eerste keer was dat ik een interview moest uitschrijven. Ja en ik wilde het meteen goed doen. Ik ben blij dat ik dit mocht doen, het was het voor mij een leerrijk moment."



Ramon Keijzer (CC/Fotograaf): "Het was inspirerend, ook zenuwslopend, maar we hebben er toch een mooi product van gemaakt. Ik ben trots dat ik hieraan heb mogen meewerken. Zelfs voel ik me helemaal thuis bij Grassalco, omdat ik de waardering krijg voor hetgeen dat ik doe en dat maakt me blij."



Ruth Creebsburg-Nortan (QA/Visagiste): "Heel spannend vond ik het, omdat ik dat wat ik jarenlang voor mezelf heb gedaan -make up aanbrengen- nu bij 'wildvreemde' mensen mocht doen. Het waren overwegend mannen en mannen houden doorgaans niet ervan om opgemaakt te worden. Maar elk van hen heeft zijn medewerking verleend en dat vond ik heel fijn. Het voelt geweldig aan om te hebben meegewerkt aan deze jubileummagazine. Ik voel me vereerd en ben een trotse Grassalco'er. In good times and in bad times." Leuk te weten: Ruth heeft de prachtige Grassalco-taart op de coverpagina van de magazine gebakken.



Onderdirecteur *Commercial Affairs* Patrick Bel
trappelt van ongeduld

‘Rooskleurige steenslagtoekomst gloort aan de horizon’



Grassalco heeft met de export van steenslag naar Guyana in de roos geschoten. Wat in 2017 begon met slechts één uitvoer in een lange tijdspanne van negen tot twaalf dagen met pontons, is vanwege de steeds groter wordende vraag uitgegroeid naar snelle en meerdere leveringen in vijf tot zes dagen, nu met multi-purpose schepen.

De Surinaamse mijnbouwmaatschappij mag zich met de gigantische olievondsten in het westerbuurland en de daarmee te verwachten grote -infrastructuurele- projecten nu al gelukkig prijzen. "We hebben een spannende tijd in Guyana. Het is niet meer voor ons, het is nú", zegt Patrick Bel, onderdirecteur *Commercial Affairs & Business Development*, hartstochtelijk. Hij is vanaf het prille begin betrokken geweest bij de voorbereidingen en coördinatie van de steenslagexporten naar Georgetown en mag daarmee een belangrijke schakel in dit proces genoemd worden. "We hebben heel mooie projecten gedaan voor Guyana die voor het land zelf heel belangrijk waren zoals de uitbreiding van de *Cheddi Jagan Airport* en de *East Coast Highway*.

Als bedrijf mogen we trots zeggen dat we hebben bijgedragen aan de ontwikkelingen daar", vertelt hij. Grassalco heeft in de afgelopen drie jaar

"We hebben een spannende tijd in Guyana. Het is niet meer voor ons, het is nú."

Patrick Bel
Onder-Directeur Commercial Affairs
& Business Development

Onderdirecteur Commercial Affairs & Business Development, Patrick Bel, voorziet een goede toekomst voor Grassalco in Guyana. Vanwege de vele geplande infrastructuurele werken in het buurland groeit de vraag naar steenslag van het Staatsmijnbouwbedrijf.

ruim genomen maar liefst één miljoen ton van de zeer gewilde grondstof aan het westerbuurland geleverd. Het bedrijf verdient op jaarbasis circa tien miljoen US dollar aan steenslagexport, maar volgens Bel is de potentie er wel om zelfs drie tot vijfmaal van dit bedrag aan inkomsten te kunnen genereren wat ook het streven is. Nu werken factoren als verouderde machines en een beperkt budget remmend op dit streven, maar hierin zal er gauw verandering komen. Het bedrijf is nu bezig met uitbreidingsinvesteringen om meer volumes te halen en daarmee ook de winstmarge te verhogen. Behalve Grassalco verdienen ook externe leveranciers zoals truckers, de scheepvaartsector en toeleveranciers aan deze bloeiende steenslaghandel.

DOCHTERBEDRIJF GUYSURE

Elk succes gaat gemoeid met uitdagingen wat dus ook in dit geval niet anders is. De onderdirecteur noemt als grootste uitdaging de ondiepe vaargeul gevolgd door de wereldwijde Covid-19 pandemie. "Door de ondiepe vaargeul aan zowel de zijde van Suriname als Guyana zijn we beperkt tot zes meter en daarmee kun je een maximale volume doen van circa zesduizend metrieke ton, wat het qua kosten duurder maakt. Je opereert daarnaast in een markt met een vreemde taal en verschillende culturen." Deze uitdagingen vallen echter in het niet wanneer hij denkt aan de schitterende toekomst die aan de horizon gloort met de te verwachten ontwikkelingen in Guyana, die zullen voortvloeien uit de oliesector. Als voorbeeld noemt hij de *boom* die zal ontstaan in de constructiesector. "De vraag is groot en om die reden hebben we *GuySure* opgericht", zegt de onderdirecteur met verwijzing naar de dochteronderneming die geregistreerd staat in het bedrijvenregister van Guyana. Voor Grassalco zal deze vestiging een aantal voordelen opleveren. Zo kan de maatschappij met haar dochterbedrijf meedoen aan aanbestedingen in Guyana en hoeft dat dus niet via een lokale partij. "Het verschil tussen de *wholesale* prijs en die van de *retail* markt willen we minimaliseren. Wij willen de eindprijs", noemt hij een ander voordeel.

TOEKOMST

Bel schat de toekomst voor de steenslagexport rooskleurig in wat

"Tussen nu en dan moeten we alles pakken en als we er niet op tijd bij zijn, verliezen we het momentum."

Patrick Bel
Onder-Directeur Commercial Affairs
& Business Development

vooral te maken heeft met de grote projecten die voor de boeg liggen in het westerbuurland. "Het geeft de kriebels wanneer ik denk aan de *shore base*, de brug over de Corantijnrivier, de aanleg van meer wegen.

Bij alle komende projecten zie ik eigenlijk alleen maar steenslag voor me", zegt hij bijna trappend. Er worden nu voorbereidingen getroffen om binnen achttien maanden ruim twee miljoen ton aan steenslag bestemd voor de *shore base* in *Berbice* te leveren. Het is volgens hem van enorm belang dat Grassalco met beide benen aan de grond blijft en zich vooral gefocust houdt. "De heren -Guyanese partners- hebben haast. Ze willen in achttien tot 24 maanden tijd bijna twee tot drie miljoen ton aan steenslag. Guyana heeft in de afgelopen zes maanden heel veel concessies verstrekt aan lokalen dus de tijdspanne kan alleen maar korter worden.

Tussen nu en dan moeten we alles pakken en als we er niet op tijd bij zijn, verliezen we het momentum", geeft hij een waarschuwend geluid.

Merredith Bruce

Directeur Rozenhout koerst Grassalco-schip naar rustig vaarwater

'We maken kleine stappen, maar wel zekere'

Toen Wesley Rozenhout in oktober 2020 het roer overnam, bevond Grassalco zich in "onstuimig vaarwater". Door gedurfde beleidsmaatregelen lukte het enigszins om de golven te dempen en daarmee het schip weer op koers te krijgen. "Ik denk dat we gerust mogen zeggen dat de maatschappij zich nu in een uitgebalanceerde positie bevindt", schetst de 'stuurman' de bedrijfssituatie tien maanden verder. Hij ziet het Staatsmijnbouwbedrijf onder zijn leiding uitgroeien tot een multi-miljoenen onderneming.

Rozenhout weet nu al hoe hij gememoreerd wil worden in de boeken van Grassalco. "Ik wil dat ons nageslacht mij herinnert als een Surinamer die in staat is geweest om met de beperkte middelen die er waren, te realiseren wat de oprichters van de maatschappij in het vizier hadden", klinkt het beheerst en tegelijkertijd spontaan. Zelfverzekerd ging hij de uitdaging aan om het Staatsmijnbouwbedrijf te leiden. Dat de situatie bij zijn aantreden "allesbehalve rooskleurig" was, deed daaraan niets af. Immers, hij voelde zich vereerd om uit de ruim zeshonderdduizend Surinamers door de regering te zijn uitgekozen om leiding te geven aan de maatschappij. "We mogen gerust stellen dat Grassalco vrijwel failliet was.

Op het moment dat een bedrijf niet in staat is om zijn salarissen te betalen, operationele kosten te dekken en schulden af te lossen, kun je dat wel stellen." De schuldenlast drukte zodanig zwaar op het bedrijfsbudget wat maakte dat nog net geboekte winsten al gauw weer verdampen aan ongeduldige schuldeisers. In opdracht van de aandeelhouder moest de onderneming

binnen een maand worden doorgelicht. Voorts moest worden nagegaan wat er moet gebeuren om Grassalco weer op rails te krijgen.

QUICK SCAN

Rozenhout liet zich dat, gedreven door enthousiasme, geen twee keer zeggen. Hij voerde een *quick scan* uit wat uitmondde in enkele vrijwel rigoureuze maatregelen voor een gezonde bedrijfsvoering. Ruim 400.000 US dollars aan niet-noodzakelijke jaarlijkse uitgaven werd geschrapt uit de begroting voor meer financiële ademruimte. Verder zijn diverse contracten opgezegd en structuren die het bedrijf hanteerde om te opereren werden hier en daar aangepast. De nieuwe directeur was bij zijn aantreden in een rijdende trein gestapt en raakte dus geconfronteerd met reeds lopende projecten. Die gingen wel door, maar aangepast en met minder kosten.

Deze en enkele andere maatregelen hebben geleid tot een zekere mate van balans, trekt Rozenhout de voorzichtige conclusie nu maanden verder. "We hebben kunnen bereiken dat de salarissen gegarandeerd zijn en hebben het personeel daarmee zekerheid kunnen bieden", noemt hij als één van de indicatoren.

BEGROTING

Bij het opstellen van haar jaarbegroting heeft de directie de financieringsbehoefte duidelijk aangegeven. De uitdaging lag hem volgens de directeur vooral in de beperkte mogelijkheden die er waren. "Wat het moeilijker maakte was het feit dat er niet voldoende middelen waren om vrij te bewegen; geen vangnet om te herstellen en terug

"Dat Grassalco nog binnen deze regeerperiode een goudraffinaderij zal opzetten, staat als een paal boven water. Dat geloof ik."

Wesley Rozenhout
President-directeur van N.V. Grassalco

te komen. De remedie daartegen was dus om de begroting vanuit een conservatieve basis op te stellen. Hierdoor zijn we in staat geweest om effectief, efficiënt en accuraat te opereren." De herstructurering beperkte zich niet alleen tot het financiële vlak, maar ook op personeelsgebied. Er werden, waar nodig, nieuwe mensen aangetrokken voor de interne versterking van het bedrijf. Op basis van een Tevredenheidsonderzoek zette de directie rolmodellen uit het personeel in die de taak kregen om andere collega's moreel weer op peil te krijgen. Rozenhout voelt zich gesterkt door de onbaatzuchtige steun die hij van zijn medewerkers krijgt. Dat geldt ook voor de ondersteuning vanuit de aandeelhouder die er middels adviezen

President-directeur Wesley Rozenhout wil alles in het werk stellen om de potentie van Grassalco als multi-miljoenenbedrijf uit te buiten.





en kritische begeleiding mede aan heeft bijgedragen dat het bedrijf nu weer gereed is om investeringen te plegen.

MOGELIJKHEDEN WEST-SURINAME

De liefde die Rozenhout heeft voor deze best wel uitdagende functie, blijkt uit zijn zienswijze dat het hem niet zozeer gaat om geld verdienen, maar meer nog om een goede basis te leggen voor zijn opvolger. Hij klinkt vooral hoopgevend als het gaat om de toekomst van Grassalco.

“Ik denk dat we al vóór het einde van deze zittingsperiode zullen zien dat de naam ‘Grasshopper Aluminum Company’ weer gestalte zal krijgen”, stelt hij in het vooruitzicht. “We hebben West-Suriname met haar mogelijkheden als gas, energie en bauxiet. Je kunt voldoende energie opwekken om Guyana en Frans-Guyana te voorzien en ook nog onze eigen ontwikkeling als land ter hand te nemen.” Grassalco heeft reeds voet aan wal gezet in Guyana met de grootschalige export van steenslag. Volgens de directeur gebruikt het Staatsmijnbouwbedrijf het westerbuurland, vooral als ‘lesmateriaal’ om beter voorbereid te zijn op de verwachte economische *boom*

“Grassalco is een multi-miljoenenbedrijf en ik wil dat binnen niet al te lange tijd zichtbaar maken.”

Wesley Rozenhout
President-directeur van N.V. Grassalco

in Suriname. Het aangaan van internationale partnerschappen in de regio en daarbuiten is deel van de missie om de maatschappij winstgevender te maken. Met goud, steenslag en kaolien in haar bezit mag de onderneming zich enorme potentie toerekenen, stelt de stuurman. Wat hem betreft zou de onderneming de voorhoederol moeten innemen binnen de goudindustrie en daar gaat hij ook voor. “Dat Grassalco nog binnen deze regeerperiode een goudraffinaderij zal opzetten, staat als een paal boven water. Dat geloof ik”, zegt Rozenhout met overtuiging.

President-directeur Wesley Rozenhout (rechts) met directieleden en werknemers tijdens een werkbezoek aan de steenslagoperatie te Royal Hill in Brokopondo. .

MULTI-MILJOENENBEDRIJF

De potentie die de onderneming heeft, mag volgens de Grassalco-voorman geenszins worden onderschat. Hij verzekert alles in het werk te zullen stellen om deze potentie uit te buiten. De maatschappij ziet Rozenhout over enkele jaren zelfs uitgroeien tot een beursgenoteerde onderneming. “Grassalco is een multi-miljoenenbedrijf en ik wil dat binnen niet al te lange tijd zichtbaar maken. Er zijn nieuwe mogelijkheden en uitdagingen, maar Rozenhout alleen kan het bedrijf niet vooruit krijgen.- Samen als Surinamers zijn we wel in staat om de maatschappij tot een prachtige sieraad te maken voor de regio en daarbuiten. Alleen moet je niet te haastig lopen; we maken kleine stappen, maar wel zekere”, aldus de visionair.

Merredith Bruce

Nader bekeken:

'Diabetis Mellitus of Suikerziekte'

Ieder van ons kent wel iemand met **Diabetis Mellitus**. Suikerziekte, zoals het ook bekend staat, is een chronische aandoening die niet compleet te genezen is. Het is daarom van belang deze ziekte zo veel mogelijk te voorkomen. Onderstaand informatie over de omvang, de symptomen en gevolgen van deze aandoening. En het belangrijkste; hoe die te voorkomen.

WAT IS DIABETIS?

Diabetes is een chronische ziekte, waarbij er een te hoog suikergehalte in je bloed zit. Teveel suikers in je bloed wordt ook wel een hoge 'bloedsuikerspiegel' genoemd of 'bloedglucose'. De medische term voor diabetes is *diabetis mellitus*. Het lichaam reguleert zelf de bloedsuikerspiegel. Hiervoor wordt het hormoon *insuline* aangemaakt. Wanneer je teveel suikers in je bloed hebt, zorgt *insuline* ervoor dat deze uit het bloed worden gehaald. Als je diabetes hebt, werkt dit anders. Het probleem ligt bij de *insuline*; of je maakt geen *insuline* aan (Diabetes type 1) of de aangemaakte *insuline* is onvoldoende werkzaam (Diabetes type 2). In beide gevallen nemen de cellen onvoldoende suiker (glucose) op, waardoor het zich ophoopt in je bloed. Diabetes kan verschillende oorzaken hebben, maar is helaas nooit helemaal te voorkomen. Om de gevolgen van diabetes zoveel mogelijk te beperken, is het belangrijk om er zo vroeg mogelijk bij te zijn als je de symptomen herkent.

SOORTEN

Naar gelang de oorzaak wordt een onderscheid tussen verschillende vormen van diabetes mellitus gemaakt:

1. Diabetes Type 1
2. Diabetes Type 2
3. Zwangerschapsdiabetes
4. Pre-diabetes



OORZAKEN:

- Een te lage aanmaak van *insuline*: Type 1 diabetes;
- Een verminderd effect van het *insuline* op de lichaamscellen: Type 2 diabetes en zwangerschapsdiabetes.

SYMPTOMEN

De voornaamste symptomen van diabetes treden pas op bij hoge tot zeer hoge bloedsuiker-waardes. Dit betekent dat mensen met een lichte vorm van suikerziekte geen enkele symptoom vertonen. Dit is meteen een belangrijk probleem; voornamelijk bij diabetes type 2 denkt men dat er zeer veel patiënten zijn die niet weten dat ze aan deze ziekte lijden.

De belangrijkste verschijnselen van deze ziekten zijn onder andere:

- Veel dorst en veel plassen;
- Blaasontsteking;
- Slechte adem (typische acetongeur);
- Slechte wondheling (voornamelijk ter hoogte van de voeten);
- Wazig of slecht zien;
- Hoger hongergevoel met veel eten;
- Misselijkheid en braken;
- Veel gewicht verliezen zonder duidelijke reden.

COMPLICATIES

Diabetes kan leiden tot complicaties die heel wat delen van het lichaam aantasten, waaronder de hersenen, de ogen, het hart, de nieren en de zenuwen. Diabetescomplicaties kunnen lang (chronisch) of kort (acuut) duren. Langdurige complicaties doen zich voor wanneer de bloedglucose slecht onder controle wordt gehouden en gedurende langere tijd hoog blijft. De bloedsuikerspiegel zo normaal mogelijk

houden in combinatie met regelmatige controles en bloedonderzoeken kan de complicaties van diabetes helpen vertragen of voorkomen.

BEHANDELING

Diabetes type 2 kan vaak succesvol behandeld worden zonder medicatie door enkel de bovengenoemde aanpassingen aan de levensstijl door te voeren. Meestal zal men met een wijziging van levensstijl alleen de bloedsuikerwaarde niet onder controle krijgen. In dit geval zal men de toevlucht moeten nemen tot medicatie.

HOE HET TE VOORKOMEN

Eet gezond

Bij overgewicht is de kans op diabetes een stuk groter. Eet gevarieerd en met mate. Kies voor voeding met veel vezels, zoals groenten en peulvruchten. Beperk het eten van verzadigd vet en transvet, dat bijvoorbeeld in vlees, koekjes, snacks en sauzen zit. Als je minder vet eet, krijg je meestal ook minder calorieën binnen. Hierdoor kun je afvallen.

Beweeg voldoende

Bewegen is gezond. Elke dag een half uur bewegen, is al goed voor je. Je kunt gaan sporten, maar een stevige wandeling of een stuk fietsen is ook goed.

Vermijd ander ongezond gedrag

Vermijd stress, roken, een onregelmatig leef- en slaappatroon en overmatig alcoholgebruik.

Bron: Gezondheidsplein.nl

Hartenwens president Santokhi:

Grassalco maken tot Surinames eerste goudbedrijf

Met de enorme rijkdommen aan natuurlijke hulpbronnen én de potentie die zij bezit, is N.V. Grassalco in staat om, zonder af te wijken van haar kerntaken, te diversifiëren. Dít is de stellige overtuiging van president Chandrikapersad Santokhi. Het is zijn vaste overtuiging dat het Staatsmijnbouwbedrijf tot een geweldig winstgevend onderneming gemaakt kan worden.

Het staatshoofd was amper twaalf jaartjes jong toen het nieuws over de oprichting van de *Grasshopper Aluminium Company* in 1971 werd aangekondigd via het toen nog enige televisiekanaal, de STVS. "Tot dan had je alleen buitenlandse maatschappijen die bauxiet hier produceerden en we

zouden dat eindelijk zelf gaan doen. Dát was de sfeer die er heerste", denkt hij met een beetje nostalgie terug aan dit euforisch moment. Nu, vijftig jaren verder, merkt het staatshoofd dat de 'sprinkhaan' niets meer te maken heeft met bauxiet. Behalve de productie van goud, steenslag, zand en andere mineralen, heeft de maatschappij nu ook zelfs landbouw onder haar vleugels met dochteronderneming *InVitroPlants Grassalco NV*.

EVALUATIE STAATSBEDRIJVEN

Over het oprichten van dochterbedrijven in andere sectoren hebben beleidsmakers uiteenlopende meningen. Voor wat Grassalco betreft, die moet zich bezighouden met haar kerntaken; inkomsten genereren uit

"De rijkdommen van het land liggen niet bij de centrale overheid, maar bij parastatale bedrijven"

Chandrikapersad Santokhi
President van Suriname

de natuurlijke hulpbronnen", luidt de stellige conclusie van de (huidige) aandeelhouder. De onderneming behoort tot één van de parastatale



bedrijven die rechtstreeks vanuit het Kabinet van de President wordt aangestuurd.

Uit een kritische evaluatie die in opdracht van Santokhi eerder dit jaar is gepleegd, blijkt dat het bij veel van deze staatsondernemingen ontbreekt en/of ontbroken heeft aan goed beleid en deskundige bestuurders. De president draagt de overtuiging dat, als alle Staatsondernemingen deze aspecten *in place* hadden, Suriname nimmer met een financiële crisis te kampen zou hebben. "De rijkdommen van het land liggen niet bij de centrale overheid, maar bij parastatale bedrijven. En het gaat echt om miljoenen inkomsten aan US dollars." Santokhi komt tot de trieste conclusie dat door slechte bedrijfsvoering deze inkomsten veelal niet op de juiste wijze zijn of worden besteed. Veel heeft volgens hem te maken met het benoemingsbeleid van opeenvolgende regeringscoalities. "Op het moment dat je politieke mensen die niet gekwalificeerd zijn plaatst in de besturen, dan is dat de start van de ondergang van zo een bedrijf."

MISSIE AANDEELHOUDER

De missie van de aandeelhouder is om alle staatsbedrijven (weer) gezond te maken. Voor wat betreft Grassalco ziet het staatshoofd enorme potentie en heeft hij diverse ideeën over hoe deze kan worden uitgebuit. Met steenslag kan je tal van producten maken; ze kan bijvoorbeeld ook in de woningbouw, omdat ze de grondstoffen daarvoor bezit. Het bedrijf kan zelfs cement produceren en daarmee Surinames eerste cementfabriek worden. Grassalco kan de Caribische markt overnemen", laat hij zijn gedachten de vrije loop. Met haar potentie is de maatschappij, volgens hem, zelfs in staat om, middels een samenwerking met buitenlandse 'spelers', Surinames eerste goudmaatschappij te worden. De ogen van het Staatshoofd glinsteren zichtbaar bij deze gedachte waaraan nu reeds langzaam vorm wordt gegeven. De regering is in overleg met twee buitenlandse goudbedrijven om de

President Chandrikapersad Santokhi

"Grassalco heeft op dit moment voldoende concessies met veel goud en andere mineralen waarmee je zou kunnen diversifiëren."

*Chandrikapersad Santokhi
President van Suriname*

mogelijkheden hiertoe uit te zoeken. "Studies laten zien dat iedereen die op kleine schaal aan goudwinning doet niet meer dan dertig procent van dat goud weghaalt. Dus er blijft nog altijd zeventig procent over voor winning met moderne technologie." De maatschappij kan, wat Santokhi betreft, als Staatsmijnbouwbedrijf een leidende rol vervullen in milieuvriendelijke goudwinning. Hij oppert dat Grassalco een fonds opzet waarmee tal van 'green economy' projecten geïnitieerd kunnen worden.

POSITIE INVITROPLANTS GRASSALCO N.V.

Over de positie van *InVitroPlants Grassalco N.V.*, een verworvenheid van voormalig-directeur Sergio Akiemboto als diversificatieproduct, worden er binnen de regering nog discussies gevoerd. De 'dochter' vermeerderd planten en plantmateriaal in haar laboratorium en de greenhouses, grotendeels bestemd voor de export. "Het doel van *InVitroPlants Grassalco* op zich is goed, maar de vraag is, hoort het thuis bij Grassalco of hoort het thuis bij het ministerie van Landbouw, Veeteelt en Visserij (LVV)?" verwoordt Santokhi de centrale discussievraag "We zitten met een bacovenbedrijf FAI dat we als regering met een miljoenenschuld hebben overgenomen. Uit een evaluatierapport van LVV blijkt dat dit bedrijf niet alleen door mismanagement van de Belgische *Fruit Farm Group* (deze multi-national had in

2014 de leiding overgenomen) kapot is gegaan." De *Moko*-ziekte die de totale bananenaanplant heeft aangetast en zelf met deskundige adviezen niet kon worden bestreden, wordt ook als belangrijke oorzaak in het rapport aangestipt. Santokhi: "Hier is er een *InVitroPlants Grassalco* die in staat is om met de moderne technologie onder andere bananenplanten te ontwikkelen die bestand zijn tegen bepaalde ziekten en wat gebeurt er met ze? Ze worden geëxporteerd." Het staatshoofd ziet er meer heil in als de onderneming wordt ondergebracht bij LVV en van daaruit weerbare bananenplantjes aanlevert voor FAI. "Ik zie *InVitroPlants Grassalco* en het kapitaal dat daar naartoe gaat en zeg; gebruik dat kapitaal liever voor her-investering in het bedrijf, ga verder met professionaliseren en laat die dochteronderneming voor de agrarische deskundigen bij LVV. Of smeed een samenwerkingsovereenkomst met het ministerie, waaruit maximaal profijt kan worden gehaald.

WINSTGEVEND BEDRIJF

De directie van Grassalco was dit jaar een paar keer op bezoek bij het Staatshoofd om haar plannen te presenteren. Aan de hand van de mijnbouwrechten die de maatschappij bezit, draagt het staatshoofd de overtuiging dat het Staatsmijnbouwbedrijf tot een geweldige winstgevende onderneming gemaakt kan worden. Hij wijst ondermeer naar het Bakhuisgebied als "braak terrein" voor de productie van aardgas, welke in samenwerking met buurland Guyana kan worden geëxploreerd. Ook Brazilië kan volgens hem als afnemer hierin een speler zijn., "Ik heb al een telefonisch gesprek gehad met de Braziliaanse president en die staat hierachter", deelt de president met trots mee. Hij spreekt de wens uit dat de onderneming de eerstvolgende vijftig jaar ingaat als nationale goudbedrijf en producent van aluinaarde in samenwerking met internationale partners. Maar ook dat Grassalco diversifieert met haar natuurlijke hulpbronnen. "Dát is de uitdaging die ik voor het bedrijf zie en waartoe ze met de ervaring van de afgelopen vijftig jaar zeker in staat is", klinkt het optimistisch.

Merredith Bruce

Wensen medewerkers ivm 50 jarig jubileum



UITGROEIEN TOT GROOT WINSTGEVEND BEDRIJF

Aroena Lalta is al zeven jaar verbonden aan het bedrijf als specialist op het gebied van Gezondheid, Veiligheid en Milieu. Haar werk typeert ze als "uitdager". Behalve administratieve activiteiten op het hoofdkantoor, worden er ook veldbezoeken afgelegd aan de diverse operaties. Die afwisseling vindt ze heel prettig. Zelf gelooft Aroena dat de onderneming, vanwege de politieke invloed, nog niet echt winstgevend kan opereren. "Grassalco is geen overheidsinstantie, maar het is wel zo dat de overheid de enige aandeelhouder is. Dit maakt, denk ik, dat het bedrijf nog niet echt kan bloeien. Haar grote wens is dat, met de inzet van een ieder, de onderneming in de toekomst uitgroeit tot een groot winstgevend bedrijf."

BETERE PRODUCTIE-SYSTEMEN

Andre Forster is manager op de afdeling Health, Safety en Environmental (HSE). Hij trad in december 2012 in dienst, nadat hij werd gevraagd door de toenmalige directeur en vriend Sergio Akiemboto (2011-2019) om de Safety afdeling van het bedrijf op te zetten. Andre is van mening dat Grassalco als mijnbouwbedrijf in staat moet zijn winst te maken. Maar dan moeten de productie-systemen en processen van het bedrijf wel beter verlopen. Op dit moment is dat niet het geval, stelt hij. "We hebben een steenslag-crusher die aan vervanging toe is", geeft hij als voorbeeld. "De Staat mag de enige aandeelhouder zijn, maar als we goede equipment en tools hebben kunnen we daarmee tenminste produceren en winst maken. En dan maakt het niet uit als de regering onze royalties terug wil geven. Zijn wens is dat Grassalco gauw goede tijden tegemoet mag gaan. Hij hoopt voorts dat het bedrijf een deel van de royalties terug krijgt, "zodat we kunnen investeren om meer te kunnen produceren".



'OPEREREN ALS SURINAAMS BEDRIJF'

Berto Sampi werkt al vijftien jaar bij Grassalco. Na zijn studie solliciteerde hij met succes bij het bedrijf, waar hij het heeft geschoupt tot superintendent van de afdeling Procurement & Warehousing. Zelf vindt hij dat de politiek minder moet bemoeien met de ontwikkelingsrichting van de onderneming. Die moet alle ruimte krijgen om haar potenties tot uiting te brengen. "Doordat er veel politieke inmenging is heb je dat bij een goede lange termijn planning het ergens komt te stuiten. Want bij elke regeringswissel vindt er een directiewisseling plaats, waarbij de nieuwe bedrijfsleiding haar eigen inzichten heeft." De grootste wens van Berto is dat Grassalco als een Surinaams bedrijf moet kunnen opereren naar het voorbeeld van het succesvolle Staatsolie N.V.





'INVESTEERDERS AANTREKKEN VOOR MEER WINSTGEVENDHEID'

Jennifer Palmtak begon in november 2004 als secretaresse bij Grassalco NV. Ze ging drie jaren daarna de uitdaging aan als HR-specialist op de afdeling Human Resource Management en is er tot nu toe werkzaam. Jennifer vindt het heel belangrijk dat Grassalco investeert en goed nagaat waar haar mogelijkheden liggen. "De productie van mineralen zoals goud en steenslag moet verder worden uitgebuit en we moeten investeerders aantrekken voor meer winstgevendheid". Ze spreekt de wens uit dat het staatsbedrijf haar naam hoog kan blijven houden en zich blijft ontwikkelen om de top te bereiken.

RUIMTE KRIJGEN OM 'COMMERCEEL BEDRIJF' TE ZIJN

Ruth Creebsburg, manager Quality Assurance, is al tien jaren verbonden aan Grassalco. Zelf vindt zij dat ze alle ruimte krijgt om haar kennis en kunde in te zetten. "Als professional is dat cruciaal om je werk resultaatgericht uit te voeren." Het enige waar het volgens Ruth nog aan ontbreekt, als het gaat om de ontwikkeling van de onderneming, is de wil van de aandeelhouder om noodzakelijke investeringen snel van de grond te krijgen. "We hebben eerder dit jaar een jaarplan met investeringsbegroting goedgekeurd gekregen. In principe zou de aandeelhouder de banken moeten stimuleren om het bedrijf snel in aanmerking te doen komen voor een lening om de beoogde projecten uit te voeren. Dat is nog niet gebeurd, terwijl de potentie van het bedrijf van dien aard is om, na deze investeringen, winstgevender te worden." Haar wens is dat Grassalco alle ruimte krijgt om een commercieel bedrijf te zijn.



GOUDPROJECTEN TOT STAND BRENGEN

Evelien Amijeri wist al vanaf haar indiensttreding dertien jaar terug dat ze voor het juiste bedrijf had gekozen. Ze heeft zich als Superintendent op de afdeling Exploration door de jaren heen verder kunnen specialiseren in haar vakgebied. "Ik wil mijn krachten geven om een Surinaams mijnbouwbedrijf te helpen groeien", zegt ze zelfverzekerd. Ook Evelien vindt dat de politiek zich teveel mengt in de bedrijfsvoering van Grassalco. "In 2008 toen ik in dienst kwam was het minder. Ik weet dat we vrijer waren om bepaalde zaken te plannen. Maar nu moet alles eerst vooraf met de politiek besproken worden. De politiek bemoeit nu veel met de projecten, waardoor we niet opschieten." Evelien wijst erop dat Grassalco nu niet over investeringskapitaal bezit, omdat de toenmalige aandeelhouder "onze royalties" een andere bestemming heeft gegeven. "Daardoor hebben we nu niet genoeg geld om de productie op te voeren. Haar wens is dat de goudprojecten nu echt tot stand komen en dat het bedrijf over enige tijd gaat bloeien. "Hopelijk geeft de aandeelhouder Grassalco de kans om zich te bewijzen. Want we zijn in staat om ook goud te produceren."

STEENSLAG

EXPORT GRADE QUALITY

50
YEARS
ANNIVERSARY

 GRASSALCO
1971 - 30 AUGUST - 2021

1 MM tons



GRASSALCO



Trefbalstraat 15



485-454

www.grassalco.com

