

Mijn Ervaringen met Ondernemerschap Presentatie W2G-Suriname

S.E. Jharap
April 2015
(versie-2)



I. INLEIDING

Telesur Suriname heeft bij het Anton de Kom Universiteitscomplex een instituut opgezet onder de naam Telesur Multimedia Innovation Laboratory (TMIL) met het doel personen, vooral jongeren, die een idee hebben, of een vondst hebben gedaan op multimediagebied, te stimuleren en te

begeleiden om dat verder tot een commercieel project uit te werken.

In februari 2015 mocht onze RotaryClub Paramaribo tijdens een bijzondere meeting bij deze faciliteit kennis maken met dit project. Ik ben verheugd dat dit instituut is opgezet en denk dat bij onze Rotarians veel kennis en ervaring aanwezig is om potentiële ondernemers enigszins wegwijs te maken en zo in het kader van de "Rotary Vocational Service" een belangrijke bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van zowel deze jonge mensen, als van het ondernemerschap en de Surinaamse gemeenschap.

Een paar weken geleden werd ik door de enthousiaste medewerkster Sybiel Windzak benaderd om een presentatie over ondernemerschap voor een groep van 15 personen te houden. Een inventarisatie had de volgende onderwerpen en "branderige" vragen opgeleverd.

Onderwerpen

1. Het zelfstandig organiseren van activiteiten binnen een bedrijf
2. De basisstappen bij het opzetten van een bedrijf;
3. Het commercieel omzetten van een nieuw idee;
4. Het effectief administreren;

5. Het plannen van events;
6. Marketing Basics en Business Networking;
7. Understanding Financial Statements.

Een aantal branderige vragen warden ook doorgegeven:

Branderige vragen

1. Mogelijkheid gezien! Hoe moet ordelijk aangepakt worden, zonder financiële verwarming?;
2. Hoe gaat men succesvolle samenwerkingen aan met bedrijven?;
3. Hoe begeleid men een groep effectief?;
4. Hoe gaat men om met concurrentie?;
5. Hoe gaat men op een professionele manier om met klanten?; en
6. Wanneer moet je aandelen uitgeven aan investeerders?

Deze "Onderwerpen en "Branderige vragen" zijn zeer relevant. Een deel kan door vakmensen zoals accountants, organisatie deskundigen en of bedrijfskundigen nader toegelicht worden. Terugkijkend op mijn eigen ervaring denk ik dat een aantal college, vooraf, in bedrijfskunde aan de universiteit of een Hogeschool goed zou zijn. Toen ik met Staatsolie begon, had ik zelf weinig kennis van deze zaken. Ik heb veel uit handboeken, tot diep in de nacht, moeten bestuderen om antwoorden te vinden voor mijn "branderige vragen". Mijn aanbeveling is om voor dat je begint toch wat kennis en ervaringen over deze onderwerpen te verwerven. De kans op mislukking wordt kleiner.

Ik kan in deze presentatie niet op alle genoemde onderwerpen en vragen ingaan en raad de groep aan, meerdere vakmensen en ondernemers te consulteren. Potentiële ondernemers kunnen zeker wegwijs worden door kennisname van ervaringen van mensen die eerder een bedrijf in Suriname met succes hebben opgezet. In mijn visie zijn meeste van de "Branderige vragen" onder te brengen bij Leiderschap en Ondernemerschap. Ik wil om te beginnen met mijn ervaringen een aanzet daar toe geven.

II. LEIDERSCHAP

In elke gemeenschap zijn er in het algemeen twee soorten mensen: leiders (of voormannen) en volgelingen. Managementgoeroes zijn het met elkaar eens, dat een persoon niet als een leider wordt geboren. Leider worden, is een keuze die een persoon op een bepaald moment in zijn of haar leven maakt. Deze persoon moet wel talenten hebben die leiderschap bevorderen zoals: **energie, openheid, eerlijkheid en overtuigingskracht**. In mijn visie is een ondernemer vooral ook een leider.

1) Wie of wat is een leider?

Hier zijn een 7-tal kenmerken en eigenschappen van succesvolle leiders, t.w.: 1)passie, 2)overtuiging, 3)strategie, 4)heldere waarden, 5)energie, 6)vermogen tot het aangaan van relaties, en 7)communicatief meesterschap. Deze kenmerken worden in de meeste handboeken over leiderschap en management ook wel genoemd. Veel van de "Branderige vragen" kunnen een antwoord vinden bij kennisname van deze kenmerken en eigenschappen.

Ik zal een korte uitleg geven uit de literatuur van elk van deze kenmerken en daarna wat over mijn eigen ervaringen vertellen. Het uiteindelijk antwoord op deze vragen, zal men afhankelijk van de eigen inzet, inzicht en creativiteit onder de dan heersende omstandigheden zelf moeten uitvinden. Ik heb wel veel kennis en steun uit biografieën van andere ondernemers gekregen.

1) Passie

Leiders zijn mensen die een omvattende, stimulerende, bijna obsessieve doelstelling hebben ontdekt die hen voorstuwt om te handelen, te groeien en meer te worden. Kortom een DROOM voor de toekomst. Deze passie geeft hen brandstof om hun succes-trein door te laten gaan en uit hun werkelijke potentieel te tappen. Door passie krijgt het leven kracht, zwier en betekenis. Er bestaat geen grootsheid zonder passie om groot te worden, of het nu gaat om de aspiratie om een atleet, kunstenaar of ondernemer te zijn. ***Mijn passie was te bewijzen dat wij mensen uit de koloniën ook bijzondere prestaties konden leveren.***

2) Overtuiging

In elk religieus boek wordt gesproken over de macht en het effect van geloof en overtuiging op de mensheid. Mensen die in belangrijke mate slagen, verschillen in hun overtuigingen enorm van degenen die falen. Onze overtuigingen over wat we zijn en kunnen worden, bepalen precies wat we zullen worden. Wat we geloven dat waar is en wat we geloven dat mogelijk is, wordt wat waar is en wat mogelijk is. Mensen die slagen weten wat ze willen en geloven dat ze het kunnen krijgen. Hun overtuigingen vormen de stuwkracht waarmee hun passie in daden wordt omgezet. ***Ik geloofde dat ik uiteindelijk een delfstof zou vinden en die zelf in productie zou kunnen brengen.***

3) Strategie

Een strategie is de wijze waarop de vermogens (bv kennis, kapitaal, en goederen) georganiseerd worden om een doel te bereiken. Iedere leider weet dat het niet genoeg is om de middelen tot welslagen te bezitten. De middelen moeten op de meest effectieve en efficiënte wijze gebruikt worden. Een leider moet dus een strategie of een "plan van aanpak" hebben om zijn visie te realiseren. ***Mijn strategie voor Staatsolie was: een samenwerking aangaan met een grote oliemaatschappij, van hun leren hoe zij te werk gingen en waarom zij succes hadden.***

4) Heldere Waarden

Waarden zijn specifieke overtuigingensystemen met betrekking tot wat goed en wat slecht is voor ons leven. Het zijn beoordelingen over wat het leven de moeite waard maakt. Leaders hebben een helder en fundamenteel bewustzijn over wat wezenlijk belangrijk is. Een bewustzijn, wie zij zijn en waarom zij doen wat ze doen. Strategieën voor succes worden beïnvloed door je waarden. Als jouw strategie je noodzaakt dingen te doen die niet passen bij je overtuigingen over wat goed en wat kwaad is voor jouw leven, zal die strategie niet werken. Dit kan vaak waargenomen worden bij mensen die aanvankelijk slagen, maar eindigen met het ondermijnen van hun eigen succes. Het probleem is dan dat er een innerlijk conflict is, tussen de individuele waarden en de strategie voor het bereiken van de gestelde doelen.

Mijn waarden werden opgebouwd door een intensieve kennisname van de heersende grote godsdiensten en de socialistische literatuur.

5) Energie

Het is vrijwel onmogelijk om loom (= traag en zonder energie) naar succes toe te kuieren. Leaders grijpen kansen en vormen kansen. Er zijn veel mensen op de wereld met een passie waar ze in geloven. Ze kennen de strategie die deze kan verwezenlijken; hun waarden zijn ermee in overeenstemming; maar ze missen de fysieke vitaliteit om actie te ondernemen. Groot succes is niet los te denken van de fysieke, intellectuele en spirituele energie die het mogelijk maakt, het beste te maken van wat je in je hebt. ***Ik kreeg kracht, om een vermeende geringschatting, die mij veel pijn had gedaan te ontzenuwen. Ik mocht niet opgeven of mislukken, om daarna nog eens uitgelachen te worden.***

6) Vermogen tot het aangaan van relaties

Praktisch alle Leaders hebben met elkaar gemeen dat zij een bijzondere vaardigheid hebben om met anderen relaties aan te gaan en een begripvolle relatie op te bouwen met mensen met heel uiteenlopende achtergronden en overtuigingssystemen. ***Mijn passie gaf mij energie om persoonlijke barrières opzij te zetten en vertrouwensrelaties op te bouwen met mensen die mij zouden kunnen helpen. Ik stelde mijzelf open en kon vaak bij anderen een gevoelige snaar aanraken.***

7) Communicatief Meesterschap

Communicatief meesterschap is de sleutel tot leiderschap. Leaders kunnen een visie, een verzoek, een vreugde of een boodschap goed aan anderen overdragen. Geslaagde mensen zijn degenen die geleerd hebben iedere uitdaging die het leven hen voorschotelt aan te nemen en die ervaring zo aan zichzelf te communiceren dat zij de dingen vervolgens succesvol kunnen aanpakken. Falende mensen accepteren de tegenslagen als beperkingen.

Ik geloof dat wie succesvol wil ondernemen meerdere van de hiergenoemde eigenschappen moet bezitten en of die vooraf moet ontwikkelen. Ik had passie om

iets bijzonders te doen en de overige eigenschappen heb ik gedurende een lange voorbereidende fase nader ontwikkeld, hoewel ik niet altijd daarvan bewust was.

III. ONDERNEMERSCHAP

Wat is ondernemerschap? De bekendste definitie komt van de management deskundige Howard Stevenson van de Harvard Business School en die luidt als volgt:

Ondernemerschap is het najagen van kansen, zonder acht te slaan op voorhanden zijnde middelen.

Wat Stevenson hier bedoelt is dat een ondernemer niet kijkt naar wat mogelijk is en dan pas een beslissing neemt. De ware ondernemer kijkt naar wat zijn doel is en besluit daarna wat er nodig is. Startende ondernemers voelen zich niet belemmerd door een gebrek aan financiële en materiële middelen. *Bij Staatsolie b.v. begonnen wij zonder specifieke aardoliekennis, zonder enige ervaring in aardolie-industrie en zonder eigen investeringskapitaal.*

Ondernemerschap in deze definitie heeft vooral te maken met leiderschap en het opzetten van particuliere commerciële bedrijven. Tegenwoordig kennen we een bredere betekenis toe aan het begrip ondernemerschap. In de ruimere definitie verstaan wij o.m. de volgende zaken:

- 1) ondernemerschap is het bezitten van een kleine onderneming;
- 2) ondernemerschap is het functioneren als een leider;
- 3) ondernemerschap is het opzetten van een nieuwe onderneming;
- 4) ondernemerschap is ook de dingen in zijn/haar eentje doen, of in teamverband, of in een bedrijf.
- 5) Ondernemerschap is ook binnen een bestaand bedrijf nieuwe ideeën uitvinden en die tot realisatie brengen.

IV. Mijn Ervaringen met Leiderschap en Ondernemerschap

Ik zal nu wat vertellen over mijn ervaringen met ondernemerschap. Hierbij zal ik vooral aandacht aan de "Branderige vragen" geven.

1) Over passie

Terugkijkend, denk ik dat ik als kind al wilde opvallen door iets bijzonders te doen. Ik was vrij tener gebouwd en had ook een zwakke gezondheid. Dus ging ik mij concentreren op school en behaalde goede resultaten. Zo begon ik ook enig aanzien te krijgen. Als een onderwijzer wegviel mocht ik vaak de klas bezighouden en de andere kinderen met sommen helpen. Ik begon ook veel te lezen en daardoor ging een grotere wereld voor mij open. Het leven op boiti, tussen een paar koeien en wat rijst, was niet goed genoeg voor mij. Ik wilde verder. Met veel inspanning en doorzetting heb ik de lagere school op boiti afgemaakt, en daarna de muloschool en de middelbare in de stad bezocht. Ik behaalde goede resultaten, zo goed zelfs dat ik aan het eind van de middelbare school, een studiebeurs van de Suralco kreeg om aan de universiteit in Nederland, geologie te studeren.

Toen ik naar Nederland vertrok, zag ik de realisatie van mijn droom op een beter leven, binnen handbereik. Maar door de heersende politieke ontwikkelingen van die tijd, ging ik mij ook afvragen wat ik met mijn nieuw verworven kennis zou doen. Rijk worden te midden van uitbuiting en armoede, of de verworven kennis gebruiken om betere leefomstandigheden en kansen voor achtergebleven mensen, waarvan ik zelf ook een product was, te helpen creëren.

Suriname moest onafhankelijk worden, want dan alleen zouden wij zeggenschap hebben over onze natuurlijke hulpbronnen, die door het buitenland goedkoop, werden weggedragen.

....."Wat kletsen jullie Surinamers over onafhankelijkheid, jullie kunnen toch zelf niets ondernemen? Alles wat van enig belang is, moeten wij voor jullie daar komen doen"..... werd tijdens een van de vele discussies in Nederland geroepen.

Ik voelde mij diep beledigd. Ik had geleidelijk mijn zelfvertrouwen opgebouwd en geloofde dat ik ook elk soort werk of uitdaging wel aankon. Discussies hadden toen voor mij geen zin meer. Ik zou die mensen toch niet kunnen overtuigen. Wat zij konden doen, kon ik ook wel. Ik zou snel afstuderen, teruggaan naar Suriname en daar iets bijzonders op mijn vakgebied doen en zo de wereld laten zien dat ook wij mensen uit de koloniën tot bijzondere prestaties in staat waren.

Het was alsof ik ging deelnemen aan een "rechtvaardige strijd" waarover ik veel had gelezen. Ik mocht die niet verliezen en schande brengen over mijzelf, mijn familie en Suriname. Ik zou de mensen geen kans geven om mij uit te lachen. Die drang is uiteindelijk mijn passie geworden.

2) De voorbereidingsfase voor het begin van Staatolie

Na mijn afsturen in 1970, ben ik zeer gedreven naar Suriname teruggekeerd, met een baan als veldgeoloog bij de Geologische en Mijnbouwkundige Dienst van Suriname. Ik had een plan in grote lijnen. Ik zou een delfstof vinden en die zelf tot productie te brengen. Maar ook in Suriname zat men toen niet te wachten op wilde ideeën als van mij. Want **"Wij hebben de kennis niet, noch de ervaring en ook niet het kapitaal daarvoor"**, werd gezegd.



Met de veldploeg tijdens de GMD-periode

Er was een lange weg te gaan. Mijn vrienden en ik dachten toen dat wij eerst de staatsmacht moesten verkrijgen teneinde die doelstellingen te kunnen realiseren.

Ik heb vervolgens 10 jaar bij de Geologisch Mijnbouwkundige Dienst gewerkt, en in die periode werd de Volkspartij opgericht. Ik ben heel actief geweest in buurtorganisaties, de vakbeweging en de politiek om de politieke organisatie op te bouwen. De macht van de staat is door de militaire coup van 1980 uitgebleven, maar die jaren zijn erg leerzaam geweest en hebben het fundament gelegd voor wat ik later heb kunnen doen.

Je kunt meestal niet direct aan de realisatie van je werkelijke droom beginnen. Wat je intussen ook doet, je moet blijven denken dat je aan de realisatie daarvan werkt. De taken die je voor handen hebt, moet je met dezelfde passie uitvoeren alsof je reeds aan je uiteindelijke droom werkt.

Ik kreeg als veldgeoloog meer inzicht in de geologie van Suriname en leerde met weinige en eenvoudige middelen, en met haast ongeschoolde mensen te werken. Suriname is een multi-ethnische gemeenschap, met in die tijd nog sterk aanwezige rasvooroordelen. Door het lange verblijf in het bos met mijn ploeggenoten, voornamelijk Afro-Surinamers en Indianen, leerde ik om te gaan met mensen die niet op mij leken, hun vertrouwen te winnen, en hen te mobiliseren tot bijzondere prestaties.

Ik vertelde de medewerkers waarom wij zo lang in het bos verbleven, ver van ons gezinnen. Wij zouden een delfstof vinden en die zelf tot productie brengen. Met de opbrengst daarvan kon dan hospitalen en huizen worden gebouwd en ook betere scholen voor onze kinderen. Dat vonden ze prachtig. "Voor het eerst worden wij als mensen behandeld", zeiden de mensen en ik kon ze als het ware, wonderen laten verrichten.

Gedurende de jaren dat ik bij de GMD heb gewerkt, heb ik ook diverse managementfuncties vervuld en leerde de interne organisatie kennen, die te beheren en te besturen. Ik heb in die periode ook diverse onderhandelingen voorbereid en afgerond met buitenlandse



mijnbouwmaatschappijen gericht een win-win resultaat. Ik kreeg een introductie van de denkwereld van die maatschappijen. Ik heb netwerken binnen het overheidsapparaat gebouwd en kon mede daardoor besluitvorming vaak versnellen.

Ik was ook actief in de Surinaamse vakbeweging en in de politiek en zo leerde ik mensen te mobiliseren en te organiseren. Ik raakte ook bekend bij grote groepen, als een serieus en integer persoon. Al deze opgedane kennis, ervaring en vaardigheden zijn uiteindelijk heel nuttig voor mij geweest, bij de opbouw van Staatsolie.

Onlangs las ik in het boek de "**OUTLIERS - The Story of Success**" van Malcolm Gladwell, dat mensen die bijzondere prestaties hebben geleverd, tenminste 10 jaren aan de voorbereiding hebben gewerkt voordat zij uiteindelijk met de aanpak van hun werkelijke droom konden beginnen.

Het is aan te bevelen, dat voordat je met een eigen onderneming begint, je zoveel mogelijk kennis en ervaring opdoet met leiderschap en organisatie-vraagstukken binnen bestaande bedrijven en organisaties. Die praktische ervaring zal erg belangrijk zijn bij het opzetten van je eigen onderneming.

3) De oprichting van Staatsolie en risico kapitaal



De Regering draagt het aardolie onderzoek in Suriname over aan Staatsolie.

In 1980, werd Staatsolie werd opgericht, met de Republiek Suriname als enige aandeelhouder. Staatsolie's aandelen worden niet aan derden verkocht. Om op te starten verstrekte de Aandeelhouder de eerste twee jaren werkvoorschotten van respectievelijk 500,000 (1981) en 700,000 (1982) Sur. guldens. De eerste productie-investeringen werden gefinancierd met leningen bij commerciële banken waarvoor de Aandeelhouder, Staat, zich garant ook had gesteld. Nadat de eerste olieproductie opgang kwam in 1982 en wij een gezonde cashflow konden tonen, konden wij daarna meerdere commerciële leningen, zowel lokaal als in het buitenland verkrijgen, zonder staatsgaranties.

4) Bedrijfsmodel, besturing en financiële jaarrekening

Particulieren richten een onderneming op om uiteindelijk winst te maken. In Suriname is er geen "venture capital" fonds waar beginnende ondernemers startkapitaal kunnen krijgen. Particulieren zijn vooralsnog aangewezen op eigen vermogen, geld van familie, of samenwerking met andere particulieren of bedrijven, om een bedrijf op te zetten.

Een beginnende ondernemer moet duidelijk weten op welke manier hij of zij met de uitvinding of project, geld zal verdienen om potentiële aandeelhouders en andere geldschieters te overtuigen om in zijn project te investeren. Hierbij is erg belangrijk dat de ondernemer zelf behoorlijk veel kennis heeft van de financiële kengetallen van zijn project en relevante vragen goed kan beantwoorden. Dat schept vertrouwen bij investeerders en andere financiers.

De ondernemer moet zelf het projectdossier zo mogelijk kunnen presenteren, waarin o.m. het product en de toepassing beschreven worden; hoe het gemaakt en verkocht zal worden en een cashflow-projectie van tenminste 5 productie jaren laten zien waarin o.m. opbrengsten, uitgaven, winsten, belastingen, aflossingen van leningen en uitkering van dividend te zien zijn.

In bijgaand tabel laat ik zien hoe een dergelijk cashflow projectie zou kunnen eruit zien. Deze financiële projectie had ik in de beginjaren voor Staatsolie gemaakt en gebruikt om het bedrijf te besturen en geld bij commerciële instellingen te lenen. Dit model was op een IBM-PC met de Lotus 123 spreadsheet software gemaakt (tegenwoordig Excel) en ik heb het tot mijn pensionering steeds met medewerkers

bijgewerkt en gebruikt om ook de financiële kant van de bedrijfsvoering in goede banen te leiden. Zo'n model is een bijzonder krachtig instrument om een bedrijf te beginnen en te besturen.

Project Cashflow projectie

Tanbaredjo Cash Flow Projections 19-Feb-85										
S T A A T S O L I E										
(AMOUNTS IN THOUSANDS SUR.GUILDERS)										
US\$ 1.00 = SF 1.77										
CASE ABN 1										
OIL PRICE INFLATION FACTOR 1985+ : 4%										
YEAR	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PROD./DAY IN BARRELS		10	301	657	1200	2000	2500	2500	2500	2500
PROD./YEAR (1000 BLS.)		4	110	240	438	730	913	913	913	913
CUMUL.PROD.(1000 BLS.)		4	114	353	791	1521	2434	3346	4259	5171
INFLATION FACTOR				1.00	1.04	1.08	1.12	1.17	1.22	1.27
OIL PRICE IN SF/BL			45.00	48.80	50.75	52.78	54.89	57.09	59.37	61.75
GROSS REVENUES			5,549	11,702	22,229	38,531	50,090	52,094	54,178	56,345
PREOPERATING EXPENSES	1,018	1,043								
EXPLORATION EXPENSES			301	600	900	2,500	3,500	3,500	3,500	3,500
OPERATING COST			1,908	3,000	4,647	7,063	8,175	9,400	11,300	13,500
AMORT.PREOP.EXPENSES			2,061							
DEPRECIATION DEV.EXPENSES			2,085	1,691	3,116	6,116	8,616	8,616	6,992	0
NET INCOME BEFORE TAX			(806)	6,411	13,566	22,852	29,799	30,578	32,388	39,345
TAX PAYABLE				2,079	6,105	10,283	13,410	13,760	14,573	17,705
NET INCOME AFTER TAX			(806)	4,332	7,462	12,569	16,390	16,818	17,812	21,640
CAPITAL CONTRIBUTIONS	901									
LONG TERM LOAN GOV.	500	1,031								
LONG TERM LOAN BANKS		3,600	400	1,700	9,700					
AMORT.PREOP.EXPENSES			2,061							
DEPRECIATION DEV.EXPENSES			2,085	1,691	3,116	6,116	8,616	8,616	6,992	0
DEFERRED TAX PAYMENTS				2,079	6,105	10,283				
TOTAL SOURCES	1,401	4,631	3,740	9,802	26,382	28,968	25,006	25,434	24,804	21,640
PREOPERATING EXPENSES	1,018	1,043								
PRODUCTION DEVELOPMENT	392	4,977	4,163	5,700	12,000	10,000	0	0	0	0
CHANGE IN WORKING CAPITAL	33	(1,197)	(390)	1,890	1,110	2,500	1,500	2,500	1,500	2,500
AMORTIZATION LOAN BANKS					7,100	3,000	3,000	3,000		
AMORTIZATION LOAN GOV.						1,000	531			
PAYMENT DEFERRED TAX					2,079	6,105	10,283	0		
TOTAL APPLICATION	1,443	4,823	3,773	7,590	22,289	22,605	15,314	5,500	1,500	2,500
NET CASH FLOW, YEAR	(42)	(192)	(33)	2,212	4,093	6,363	9,691	19,934	23,304	19,140
CUMUL.NET CASH FLOW	(42)	(234)	(267)	1,945	6,039	12,402	22,093	42,027	65,331	84,470
STAATSOLIE IRR		(6,266)	(33)	2,212	4,093	10,363	11,957	19,934	23,304	19,140
										64.1%

Ik raad iedere potentiële ondernemer aan een dergelijke cashflow model van zijn of haar project heel vroeg in het begin te maken te maken. Op deze manier zal

men de plannen zelf kunnen toetsten, alle relevante vragen van derden kunnen beantwoorden, een geweldig besturingsmodel bezitten en geleidelijk een goed inzicht in de jaarrekening van het bedrijf opbouwen.

Door het model zelf te beheren en ermee te werken, had ik altijd een goed inzicht in de financiële kracht van de maatschappij. Ik kon met een paar drukken op de keyboard, de financiële consequenties bij elke verandering van de markt of de productie uitreken en te nemen maatregelen en effecten uitzetten en vooraf vragen van bankiers en Raad van Commissarissen simuleren en beantwoorden. Dat gaf veel vertrouwen. **Dit model heb ik lange jaren als een kostbaar instrument gekoesterd en toegezien dat het door andere medewerkers in stand werd gehouden.**

5) Marketing en Klanten



Het product dat je maakt, zal uiteindelijk verkocht moeten worden voor een zondanige prijs dat er tenminste een positieve cashflow ontstaat. Hoewel Suriname geheel afhankelijk was van de import van aardolieproducten, was de verkoop van onze olie uit Saramacca in het begin geen vanzelfsprekende zaak. Om een paar redenen te noemen:

- De ruwe olie moet eerst geraffineerd worden, en er was geen olie-raffinaderij in Suriname;
- Er waren ook geen geschikte olie-raffinaderijen voor de saramacca-olie in de regio;
- De beginproductie was erg klein, 300 vaten per dag. Het zou een opslag van 6 maanden productie vergen om een redelijke olietanker naar de haven van Paramaribo te laten komen. Gedurende die periode zaten wij dan met uitgaven zonder inkomsten;
- Naast de productie-installatie zou er ook veel kapitaal nodig zijn om een export terminal nabij Paramaribo te bouwen en te onderhouden.



Veldproeven bij Brynzeel

Ik gaf niet op en zocht naar andere mogelijkheden. Ik heb zelf een uitgebreide studie van olieraffinage en industriële brandstoffen gemaakt en kwam tot de

conclusie dat de saramacca-olie ook zonder raffinage als een uitstekende brandstof gebruikt kon worden in installaties die al in Suriname stonden. De specificaties waren zelfs veel beter dan de stookolie, Bunker C of fuel oil No.6, die toen in grote hoeveelheden werd gebruikt in de aluinaarde industrie.

Potentiële afnemers waren met laboratorium analyses alleen, niet direct overtuigd. Wij hebben daarop uitgebreide proeven met succes gedaan in bestaande installaties van bevriende bedrijven waaronder Brynzeel Suriname, de Landbouw Onderneming Commewijne en de Surinaamse Sappenfabiek.

Ook hebben wij met medewerking van SURMAC een dieselmotor op diverse mengverhoudingen van saramacca-olie en dieselolie laten draaien.

De Suralco zag in de saramacca-olie zelfs een beter product en tekende een intensieverklaring voor afname, voor de zelfde prijs als voor de import-olie, tot aan huis geleverd. Die intentieverklaring was een doorbraak voor Staatsolie zowel naar de Aandeelhouder als naar de bankiers in Suriname toe.



Bezoekers van de Suralco bij de eerste productie bron (1982)

Nadat de leveringen aan de Suralco regelmatig opgang kwamen, raakte ook de rijstindustrie enthousiast om onze olie te gebruiken bij het drogen van natte padi. Samen met de rijstpionier Dr. Ir. Anna van Dijk werden proeven met de samacca-olie gedaan bij rijstdrogerijen. De resultaten waren positief, maar voor grotere bedrijfszekerheid besloten wij om de bestaande dieseloliebranders van de bindrogers te vervangen met moderne heavy fuel oil branders die Staatsolie zelf financierde met een lening van de IDB-bank.

Om de rijstdrogers over de streep te halen, boden wij de saramacca-olie voor de helft van de prijs van de dieselolie aan en installeerden de nieuwe brander met medewerking van het bedrijf van de heer Anne van Dijk.



***Introductie van nieuwe branders
geschikt voor staatsolie-1600***

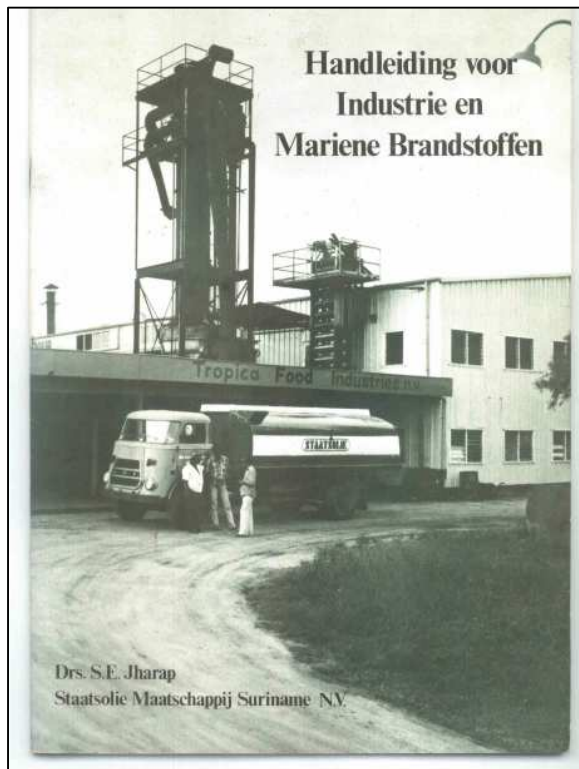


Staatsolie 1600 als brandstof voor stoomketels



Steun van Rijstpionier Ir Anne van Dijk

Ik heb zelf een handleiding voor het gebruik van deze brandstof geschreven en aan elke potentiële gebruikers aangeboden. De aantrekkelijke prijs, de nieuwe branders en een supportorganisatie hebben de omschakeling in hoge mate bevorderd.



Tegelijk met de nieuwe branders hebben wij de technische medewerkers van alle bedrijven uitgebreid geschoold en zelf ook een eigen supportorganisatie opgezet die op afroep hulp kon bieden. In Nickerie werd een distributie organisatie opgezet.



Depot in Nickerie voor oliedistributie

V. Plan van aanpak of de succesformule

Ondernemers die buitengewone prestaties hebben geleverd, volgen een consistente weg naar succes:

- a. De eerste stap op deze weg is precies te definiëren wat je wilt;
- b. De volgende stap is actie te ondernemen, want anders zullen je wensen altijd dromen blijven. Je kunt het best die acties ondernemen waarvan je gelooft dat de kans op succes het grootst is. De ondernomen acties hebben niet altijd het gewenste resultaat, dus naar de derde stap;
- c. Zintuiglijke scherpzinnigheid te ontwikkelen om te verkennen welke resultaten je krijgt en om zo snel mogelijk waar te nemen of je daden je dichterbij of juist verder van je doel of brengen. Je moet weten wat je met je acties bereikt, of dat nu in een gesprek is of in je dagelijkse gewoonten. Als de resultaten je niet bevallen, is het nodig te evalueren welke resultaten je handelingen precies heeft opgeleverd, zodat je daarvan kunt leren;

d. En dan zet je de vierde stap, het ontwikkelen van de flexibiliteit om je gedrag te veranderen tot je de gewenste resultaten hebt bereikt. Als je succesvolle mensen bekijkt, zul je het volgen van deze stappen herkennen. Zij ondernamen iets, want weten alleen is niet genoeg. Zij hadden het vermogen anderen te observeren om te weten welke reacties zij op hun acties ontvingen. En zij bleven aanpassen, bijschaven, bijsturen en hun gedrag veranderen tot zij uitvonden wat resultaat had.

VI. Begeleiding directie en motivatie van personeel



Het belangrijkste heb ik voor het laatst bewaard. Na de publicatie van mijn biografie **Eddy Jharap- Vertrouwen in Eigen Kunnen** in 2007, ontmoette ik een oudere echtpaar in een supermarkt. Ze keken mij heel vriendelijk aan en ik knikte terug. De echtgenoot stak zijn hand uit en sprak mij aan: "Meneer Jharap, ik ben blij u te ontmoeten. U heeft mij bevrijd en ik wil u daarvoor bedanken". Toen ik hem niet begrijpend aankeek, ging hij door: "Ja, ik heb uw biografie gelezen en de manier waarop, een grote man als u, zo openhartig over zijn moeilijke jeugd jaren heeft verteld, heeft mij bevrijd. Ik heb ook veel problemen in mijn jeugd gehad, maar ik durfde daarover niet met mijn kinderen te praten. Dat heb ik altijd als een grote

beklemming gevoeld. Maar na uw boek gelezen te hebben, voelde ik mij bevrijd en heb de moed gekregen om mijn kinderen ook over mijn jeugd te vertellen. Ik dank u nogmaals”.

Ik heb ook veel van de verhalen van andere mensen geleerd. Toen ik 10 jaar was, wilde ik een dominee worden. “Om andere zieke en behoeftige mensen te troosten en hoop te geven”. Het is een lang en emotioneel verhaal.

...Ik was 9@10 jaar oud, toen er een verschrikkelijke ziekte bij mij ontdekt werd. Ik begreep er niets van, maar mijn ouders keken mij extra liefdevol en bedroefd aan, alsof ik straks er niet meer zou zijn. Ik had lepra en werd naar de leprozerie Bethesda voor isolatie en verpleging gestuurd. Bethesda was opgezet als een geïsoleerd dorp aan de Suriname rivier, achter Brynzeel. Er waren toen ongeveer 300 patiënten - kinderen, vrouwen en mannen. Daar zag ik voor het eerst hoe die ziekte mensen kon toetakelen en pijn doen. Ik werd bang.

De directeur van die inrichting was een dominee uit Nederland. Het eerste wat mij daar opviel, was dat elke ochtend alle patiënten die nog mobiel waren, bijeen kwamen voor de ochtendzegen met de dominee. Zijn verhalen waren troostend en liefdevol. Hij leerde ons bidden en `s-avonds voor ik naar bed ging, vroeg ik God om mij zonder al die lelijke misvormingen, weer beter te maken. Dan zou ik ook net als andere zieke en behoeftige mensen helpen en troosten.

Na drie jaar mocht ik die inrichting verlaten en zeven jaar later ging ik naar Nederland om te studeren. Direct na mijn aankomst heb ik daar mij aangemeld bij de studentenpastoor met mijn verhaal. Ik moest eerst een half jaar deelnemen aan de catechisatie, werd vervolgens gedoopt en heb ook belijdenis afgelegd voor het Christelijke geloof. Intussen werd ik ook heel sterk aangetrokken door het marxisme.

Ik kreeg bewondering voor de linkse priesters in Latijns Amerika die heel actief opkamen voor de noden van arme mensen en voorop liepen in hun strijd tegen de heersende brute oligarchieën. Wij zagen in Suriname dezelfde verschijnselen als in vele delen van andere ontwikkelingslanden. Naast de geologische studie, bestudeerde ik ook heel intensief de linkse filosofie net als de Bijbel. Ik werd actief in de Surinaamse studentenbeweging en na bij terugkeer in Suriname in de vakbeweging en de linkse politiek.

Toen ik met Staatsolie begon heb ik elke maandagochtend bijeenkomsten op het kantoor en in het veld gehouden en wel 25 jaar lang tot aan mijn pensionering toe met alle medewerkers. Net als de dominee in de kerk, en met technieken die ik in mijn jeugd en de studentenperiode had geleerd. Ik vertelde de medewerkers dat Staatsolie ook een bijzonder doel had. Wij Surinamers konden zelf ook aardolie produceren en dat zouden wij de wereld laten zien. De opbrengsten uit onze olieproductie zou ten goede komen aan ons allen en onze kinderen. Die boodschap en uitdaging om aan dit proces deel te nemen, vonden de medewerkers prachtig.

Bij deze bijeenkomsten vertelde ze ook over de uitdagingen en de vorderingen van het werk; over de bijdragen die van een ieder verlangd werd. Ik luisterde ook naar hun ideeën, wensen en grieven. Dit terugkerend ritueel vonden ze prachtig en gaf hun vleugels. Ze waren bereid zich extra in te zetten. De slagzin "Vertrouwen in Eigen Kunnen" werd geboren en gelanceerd.

Ik denk dat als ondernemers hun boodschap willen overbrengen aan het personeel, zij ook kunnen leren van mensen die door de eeuwen heen dat met succes hebben kunnen doen. Dat zijn de kerken, andere religieuze en politieke organisaties. Wij moeten de kunst van deze mensen en organisaties afkijken en op soortgelijke manier onze medewerkers wel op basis van integere en deugdelijke doelstellingen mobiliseren.

Een medewerker uit mijn beginperiode vertelde later: "In het begin leek Staatsolie niet op een bedrijf waar je kwam werken om geld te verdienen, maar het leek meer op een beweging met een bijzonder doel".

Een medewerkster zei: "Ik wist zelf niets van aardolie af, maar door de bezieling en energie waarmee meneer Jharap zich inzette, begon ik in hem te geloven dat wij aardolie zouden vinden en ik wilde hem daarbij steunen."

Een andere medewerkster zei: "Meneer Jharap kwam in het begin, haast elke middag van kantoor naar het veld en werkte met ons mee. Hij leerde ons ook hoe wij bepaalde werkzaamheden moesten uitvoeren. Het was net als een grote familie en dat vonden wij heel fijn".



Een ondernemer is een leider die een missie of doel heeft en volgelingen zoekt om dat doel te realiseren. Hoe een leider volgelingen krijgt en hoe hij of zij te werk moet gaan, zijn aan te leren. Succesvolle leiders zijn net missionarissen of priesters. Zij bepalen de richting en vinden manieren om de talenten die bij hun volgelingen aanwezig zijn, aan te wakkeren, zodat ook zij actief meehelpen aan de realisatie van de missie.

00000000