

# BRUNEL: 'NA ELKE CYCLUS EEN STAPJE HOGER'

TEKST: MARTIN VOORN

Detacheringsbedrijf Brunel presteerde in 2008 bepaald niet slecht, maar 2009 lijkt weinig goeds te beloven. Een interview met bestuursvoorzitter Jan Arie van Barneveld.

## Brunel heeft zijn winstprognose niet gehaald, hoe komt dat?

"Ach, 't was misschien geen 62 miljoen winst, maar een miljoen minder. Ik had er een goed gevoel bij. Er zijn altijd dingen waarvan je zegt: dat had ik beter kunnen doen. Maar over het hele jaar ben ik bijzonder tevreden, met name over hoe het in Nederland gegaan is, en hoe het met Energy ging. Daar hebben we een schitterende prestatie geleverd."

## Wat had u beter kunnen doen?

"We hebben te laat afscheid genomen van een aantal ingenieursbureaus. We kwamen tot de ontdekking dat de huidige economische situatie de resultaten van met name die bureaus flink onder druk zet. Die ingenieursbureaus zijn vooral op de automobielsector gericht. Als we dat eerder hadden onderkend, waren de resultaten beter geweest. We zijn hier aan het afbouwen, hebben vorig jaar ingenieursbureaus verkocht."

## Toch haalde u er een boekwinst van 5 miljoen op...

"Jawel, maar het is beter je te concentreren op de dingen waar je goed in bent. Brunel is een detacheringsbedrijf van specialisten. En daarmee groeien we enorm, al vijf jaar, met een gemiddelde jaarlijkse snelheid van 20 procent. We hebben in rap tempo in dertig landen meer dan negentig vestigingen neergezet."

## In de industrie gaat het heel slecht, daar heeft u last van...

"Dat heeft absoluut impact, we leveren ingenieurs aan de auto-industrie. Maar die flexibiliteit, daaraan is op korte én langere termijn toch enorme behoefte. Nieuwe ontwikkelingen moeten snel weer op gang komen, in de zoektocht naar zuiniger, milieuvriendelijker en handzamer automobielen."

## Bedrijven bezuinigen, ze gooien juist eerst de flexkrachten eruit...

"Dat klopt. En dat is absoluut een druk die wij ondervinden, net als andere detacheringsbureaus. Maar als je in je dienstverlening de beste bent en de beste mensen levert, blijf je

het langst overeind. In Nederland let iedereen op z'n inkooprijzen, maar ook op de kwaliteit van z'n leveranciers. Het betekent dat je eigen mensen goed opgeleid moeten zijn, dat je snel reageert op vragen van klanten en met een goede oplossing komt. Als je die snelheid en deskundigheid in huis hebt, word je geprefereerd."

## Dat kan iedereen wel zeggen...

"Ja, maar Brunel is daarin echt veel beter. En dat wordt ook bewezen, want Brunel Nederland is in 2008 met 11 procent gegroeid, terwijl de markt kromp met 10 à 20 procent in de tweede helft van 2008. En die krimp zet nog wel even door. Onze markten krimpen in 2009 in Nederland, Duitsland en België, daar richten we ook onze processen op. De markt kun je niet veranderen. Waar het om gaat is: hoe ga je ermee om? En in hoeverre kun je voor jezelf krimp beperken? Voor 2009 houd ik rekening met een krimp met zeker 10 tot 20 procent, in onze segmenten, in heel Noordwest-Europa. Maar voor onze Energy-business – een wereldwijde activiteit, 50 procent van onze omzet – verwachten we zo'n krimp niet of in geringe mate."

## Maar die andere 50 procent is belangrijker...

"Noordwest-Europa is een belangrijk deel van de winst. We maken een ebit van 62 miljoen, ten opzichte van 51 miljoen in 2007, dat is dus niet zo slecht. In Nederland gaan we van 138 miljoen naar 154 miljoen omzet, 12 procent stijging. En we halen een ebit van 26,6 miljoen, bijna de helft van die 62 miljoen. In Duitsland is de omzet 135 miljoen en de winst 16 miljoen, dat is ook meer dan gemiddeld. Energy groeit enorm,

ID JAN ARIE VAN BARNEVELD	
<b>Geboren:</b> 14 maart 1950	
<b>Functie:</b> ceo Brunel International NV	<b>Basissalaris:</b> 350.000 euro
	<b>Koersrendement:</b> +126,3% sinds aantreden op 29-9-2000
<b>Externe functies:</b> geen	
<b>Opleiding:</b> kwantitatieve bedrijfseconomie en accounting, VU Amsterdam	
<b>Werkervaring:</b> in auditing (PwC) en interim-management	
<b>Burgerlijke staat:</b> gehuwd	
<b>Hobby's:</b> vliegen en zeilen	