

JILKO ANDRINGA

Brunel zoekt naar nieuwe markten

Toen Jilko Andringa zes jaar geleden aantrad als ceo, had Brunel een paar jaar van sterke krimp achter de rug. De malaise in de olie- en gasindustrie raakte de detacheerder hard. Het bedrijf leed, in de woorden van de bestuursvoorzitter, aan 'diversiteitspijn', een te sterke afhankelijkheid van een paar markten. De afgelopen jaren is dat veranderd en nu komt de recordomzet van 1,4 miljard euro uit 2014 weer in zicht.

Brunel werd in 1975 in Delft opgericht door Jan Brand. Hij zag kansen om specialistisch technisch personeel, opgeleid aan de TU Delft, te detacheren. Dat doet het bedrijf nog steeds. De inzet van ruim 12.000 specialisten, verspreid over 45 landen, leverde Brunel in 2022 1,18 miljard euro aan omzet op en 60,8 miljoen euro bedrijfswinst (ebit).

Na een paar jaar van groei met dubbele cijfers, waarschuwde Brunel onlangs voor tegenwind op de markt voor windenergie op zee. Ook gaat de Duitse markt al een tijdje minder goed. Andringa vertelt hoe het bedrijf desondanks de komende jaren omzetgroei met dubbele cijfers en winstgroei wil realiseren.

1 **Neem ons mee in de afgelopen jaren. Welke stappen heeft Brunel gezet?**
 “Brunel heeft van 2004 tot en met 2014 een waanzinnige groei doorgemaakt. Wat in die jaren is opgebouwd, was uniek, maar we waren wel afhankelijk van twee segmenten: olie en gas

‘IK DENK DAT FOSSIELE BRANDSTOFFEN NOG WEL TWINTIG JAAR EEN MARKT BLIJFT WAAR GROTE INVESTERINGEN PLAATSVINDEN’

en de auto-industrie in Duitsland. We hebben daarom in 2019 gezegd dat we moesten spreiden. Dat hebben we onder andere gedaan door een grote stap in duurzaamheid te zetten met de overname van Taylor Hopkinson. We hebben ook een mooie stap gemaakt in mijnbouw met een kleine overname in 2017, maar vooral met het winnen van een aantal hele mooie klanten. We groeien daarnaast hard in *life sciences* en we zijn ook best groot in infrastructuur.”

2 **Allemaal verschillende markten inderdaad. Is er dan nog wel overlap?**
 “In de markt is er inderdaad weinig overlap, maar er is wel overlap in klanten en kandidaten. Neem een groot Duits bedrijf als Siemens. Dat heeft in alle industrieën die ik net noemde activiteiten. Iemand die werkt als projectmanager voor grote investeringen, kan met dezelfde vaardigheden in meerdere sectoren terecht. Als een project afloopt, hebben we dus mogelijkheden om met specialisten van het ene naar het