



zeilboot gezeten. Ik vind het heel leuk om te werken met de mensen bij Brunel, maar er komt een moment dat je op een ander tempo moet gaan leven. Dat had wat mij betreft ook wel gekund. Het zijn natuurlijk prima kerels, maar je kunt niet alles en bij beide is dat gebleken. Uiteindelijk is het dan mijn verantwoordelijkheid om het op te lossen.”

7 U voorspelde op de aandeelhoudersvergadering vorig jaar nog dat Brunel de komende jaren kan groeien naar 2 miljard euro omzet.

Is dat nog reëel?

“Dat was uitgaande van een goede ontwikkeling in olie en gas. Desalniettemin zit er nog een enorme groeipotentie in dit bedrijf. Zowel Nederland als Duitsland kan nog

eens twee keer zo groot worden. We hebben inmiddels een vestiging in Zwitserland, twee vestigingen in Oostenrijk, we hebben drie jaar geleden vestigingen in Praag geopend. Die zijn allemaal winstgevend en groeien. Eigenlijk is er voor Brunel geen grens.”

8 Wat is de drijvende kracht voor die groei?

“Er is een enorme vraag naar specifiek technisch personeel waar niet aan voldaan kan worden. Die schaarste is voor ons geweldig. Overal waar schaarste is, ontstaat er namelijk een soort knelpunt. Wij hebben de contacten en zoekmethodes om de juiste mensen te vinden. Dat is een kunst op zich. Daarnaast moeten we ook het contact goed kunnen leggen, een vertrouwensband opbouwen en de klant zo goed kennen dat we die kunnen overtuigen dat onze oplossing voor hem de juiste is. De mensen die dat kunnen, hebben we hier in huis en daarvoor hebben we de capaciteit om te groeien.”

9 Zou u door overnames toch niet nog sneller kunnen groeien?

“Een heel groot deel van de overnames die in onze branche worden gedaan, zijn niet succesvol. Het is namelijk lastig om mensen over te nemen. Bij overnames loopt talent vaak weg en dat is een groot risico. Vaak zie je dat een bedrijf met heel veel bombarie een overname aankondigt: ‘Het past precies, in een klap zo veel omzet erbij, alleen al de beslissing levert tweehonderd miljoen euro op’. Dat is onzin, kijk een paar jaar later wat over is van zo’n overname. 60 tot 70 procent van die overnames brengen enorme verliezen en kapitaalvernietiging met zich mee. Een bedrijf dat vast zit in zijn markt, dat eigenlijk niet verder kan groeien en een stap uit zijn markt moet maken, dat zou een situatie kunnen zijn die een overname rechtvaardigt.”

**‘IK DENK
DAT WIJ
MARKT-
AANDEEL
WINNEN’**