

# IMTECH: GEWELDIGE GROEIPOTENTIE

Ceo René van der Bruggen ziet een zonnige toekomst voor Imtech. In combinatie met acquisities heeft het bedrijf volgens hem een geweldige groeipotentie de komende jaren.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

**D**e tweedekwartaalcijfers van Imtech stelden analisten en beleggers teleur. Maar ceo René van der Bruggen zegt dat de cijfers prima waren, alleen denken analisten dat de bomen tot in de hemel groeien. Hij blijft optimistisch, ook al dreigt er weer een recessie en wordt de schulden crisis steeds voelbaarder.

## Wat betekent de schulden crisis voor Imtech?

“Niets. We doen hetzelfde als in 2008, toen de wereld ook zogenaamd in elkaar stortte. Natuurlijk hadden we toen een beetje last van die crisis, maar dat zie je in de cijfers niet terug. Dat komt omdat Imtech op veel technologische gebieden actief is, gebieden die voor een belangrijk deel blijven door groeien, substantieel meer dan het nationaal inkomen in Europa. Die groei hebben we ook de afgelopen vijftien jaar laten zien, de prestaties zijn altijd in lijn gebleven met het verleden, in 2008, 2009, 2010 en nu ook weer in de eerste helft van 2011: met autonome groei, ebita, omzet, orderportefeuille met 10 procent gestegen, tot 5,7 miljard euro. Dit geeft vertrouwen in de toekomst.”

## U gaat gewoon door?

“We hebben een strategisch plan voor 2015 gemaakt. De omzet moet van 4,5 naar 8 miljard. In 2010 en de eerste helft van 2011 liggen we volledig op koers. De ebita neemt door de sterk groeiende omzet bij gelijkblijvende marges met dubbele cijfers toe. Het kan best zijn dat het door een crisis even wat lastiger is. Maar je ziet bij ons toch dat er weer andere markten of geografische gebieden zijn die dat voor een belangrijk deel opvangen.”

## In de Benelux heeft u het lastig.

“Waarom hebben we het lastig in de Benelux? Enerzijds heeft de markt het moeilijk, zeker de bebouwde omgeving, elke dag lees je in de krant hoeveel vierkante meters leegstaan. En Nederland is een open markt, dus neemt de concurrentie toe. We gaan langzaam maar zeker uit die markt waar iedereen zit en waar je geen geld kunt verdienen. We willen naar markten waar je meer

toegevoegde waarde aan klanten kunt geven, zoals bij twee duurzame energiecentrales in Limburg, warmtekrachttechnologie, groene technologie zoals biomassa en het samenwerkingsverband met Schiphol om de luchthaven ‘groen’ te maken, datacenters, de zorg, het onderwijs. Die transitie uit gebouwen betekent dat je op korte termijn accepteert dat omzet en orderportefeuille wat dalen. Dan moet je ook je kosten en personeelsbestand aanpassen, we hebben vierhonderd banen geschrapt. Maar de beuk gaat er niet in omdat wij veel te zuinig zijn op onze technische mensen, die willen we niet kwijt, die willen we gebruiken voor andere projecten. Als we daar het mes in zouden zetten, hebben we het probleem dat we ze over één tot anderhalf jaar moeten gaan zoeken.”

## ID RENÉ VAN DER BRUGGEN

**Geboren:** 26 november 1947 te Mill

**Functie:** bestuursvoorzitter Imtech

**Basissalaris:** 667.500 euro

**Koersrendement:**  
+133,5% sinds aantreden op 23-4-2002

### Externe functies:

- commissaris Grontmij
- commissaris Aalberts Industries
- lid Adviesraad Uitgevende Instellingen NYSE Euronext
- lid Adviesraad Cisco Systems
- bestuurslid Nederlands-Duitse Handelskamer

### Opleiding:

bouwkunde en werktuigkunde, TH Eindhoven

### Werkervaring:

1977-1987 Bredero Groep  
1987-heden Internatio-Müller/Imtech

**Burgerlijke staat:** gehuwd

**Hobby's:** hardlopen, bridgen, reizen, skiën, golf

## ID IMTECH

Imtech is een Europese technische dienstverlener op het gebied van elektrotechniek, ict en werktuigbouw. Deze combinatie maakt het mogelijk totale technologische oplossingen aan te bieden. Met bijna 27.000 medewerkers realiseert Imtech opbrengsten van circa 4,5 miljard euro op jaarbasis. Imtech heeft sterke posities in de markten gebouwen en industrie in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Oostenrijk, Oost-Europa, Zweden, Noorwegen, Finland, Groot-Brittannië, Ierland en Spanje, alsmede op de Europese markten van ict en traffic en in de mondiale maritieme markt. Imtech bedient circa 21.000 klanten. Imtech biedt toegevoegde waarde in de vorm van integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die leiden tot betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor klanten én aan de klanten die zij op hun beurt bedienen.