brunelinternational

Notulen van het verhandelde in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Brunel International N.V., gehouden op 18 mei 2006 ten kantore van Brunel International N.V., Hullenbergweg 385 -411, Amsterdam

---

Agendapunt 1 Opening

Mr. J.E. Janson, president-commissaris van de vennootschap, tevens voorzitter van deze vergadering, opent de vergadering om 14.30 uur en heet de aanwezigen welkom.

De voorzitter stelt aan de aanwezigen zijn mede-commissarissen, de heren Schouwenaar en Van Engelen voor, alsmede de algemeen directeur van de vennootschap, de heer Van Barneveld.

Ter uitvoering van artikel 20 lid 2 van de statuten wijst de voorzitter mevrouw M.J.J. Rijnja aan om de notulen te houden.

De voorzitter doet de volgende inleidende mededelingen.

De algemene vergadering van aandeelhouders wordt overeenkomstig het bepaalde in artikel 19 lid 4 van de statuten te Amsterdam gehouden.

De vergadering is opgeroepen conform het bepaalde in de wet en in de statuten. Conform artikel 19 lid 5 van de statuten is opgeroepen door middel van advertenties welke zijn geplaatst op 2 mei 2006 in:

- de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam;
- het NRC Handelsblad.

Van de oproepingsadvertenties in deze twee bladen zijn bewijsexemplaren ter vergadering voorhanden. De jaarstukken hebben de verelste periode ter inzage gelegen bij de vennootschap en ten kantore van de ABN AMRO Bank.

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 19 mei 2005 zijn conform de statuten door de voorzitter en de secretaris ondertekend.

Zodra de telling van het aantal aanwezige aandeelhouders en het aantal vertegenwoordigde stemmen is verricht zullen de resultaten daarvan aan u bekend worden gemaakt.

Op uitnodiging van de directie woont de heer Van Bochove, de externe accountant verbonden aan het kantoor Deloitte Accountants, de vergadering bij.

Personen die vragen willen stellen worden verzocht dat met behulp van de microfoons te doen die in de zaal zijn geplaatst. Zij worden tevens verzocht duidelijk hun naam te noemen, zodat die in de notulen kan worden opgenomen.

Tot zover de interne mededelingen.

Agendapunt 2 Verslag van de directie over het boekjaar 2005

De voorzitter geeft het woord aan de heer Van Barneveld voor een toelichting op het verslag van de directie.

De heer Van Barneveld
De presentatie die ik vandaag voor u zal verzorgen, behandelt de resultaten van 2005. Daarna zal ik kort ingaan op de resultaten van het eerste kwartaal 2006.

De omzet is in 2005 ten opzichte van 2004 weer gestegen met 25%. De gross margin is gelegen met 30% tot EUR 88 miljoen. De nettowinst is meer dan verdubbeld tot een niveau van EUR 15,9 miljoen. Alle regio's en alle businesslines hebben bijgedragen aan de stijging van omzet en winstgevendheid. In Nederland is de winst vorig jaar gestegen met 24%, In Duitsland met 25% en bij Brunel Energy, dat wereldwijde netwerk van kantoren en ingenieurs, met 26%

Geconsolideerde verlies- en winstrekening
Met de vaststelling van een group income van EUR 16 miljoen is een record in het bestaan van Brunel International gevestigd. De achterliggende drijvers daarvan zijn de toename van het aantal directe medewerkers van 3.400 naar 4.200, een stijging van 21%. Dit zijn de medewerkers die voor ons bij klanten werken en deze factor bepaalt dus voor ons de omzet en de bruto winstmarge. Het aantal indirecte medewerkers, onze infrastructuur van medewerkers die de deskundigheid hebben om mensen te rekruteren en mensen te plaatsen bij klanten, is met een minder percentage gestegen. De infrastructuur is gestegen met 14% van 560 naar 640 medewerkers. Dus met minder mensen werd meer omgezet en ook meer toegevoegde waarde geleverd in de loop van 2005 in vergelijking met 2004.

Overheadkosten
De overheadkosten uitgedrukt als percentage van de omzet zijn gedaald van 18,2 naar 16,6%. De overheadkosten uitgedrukt als percentage van de bruto winstmarge zijn ook aanzienlijk gedaald van 84 naar 73,4%.

Dit heeft twee oorzaken, te weten de efficiëntere inrichting van de onderneming maar ook het aantrekken van de markt waardoor we een hoger volume in dezelfde organisatie konden draaien. Daardoor neemt de winstgevendheid toe.

Brunel Nederland

Vanaf 2004 trekt onze markt in Nederland sterk aan. Dat is een gelukkige omstandigheid voor ons bedrijf en onze bedrijfstak. In Nederland is de omzet gestegen met 24% en de bruto winst is gestegen met 32%. EBIT was in 2005 EUR 7,2 miljoen en daarmee hebben we het EBIT percentage, uitgedrukt als percentage van de omzet, gekregen op 7,8%, hetgeen al heel redelijk was voor 2005. Wij hebben een aanzienlijke groei gekend bij Brunel Engineering. Dat is het onderdeel dat jonge ingenieurs, HTS'ers maar ook Delftenaren, op flexibele basis plaatst bij klanten. Dit bedrijfsonderdeel is zeer sterk gegroeid. Ook onze wat meer kwetsbare tak Brunel ICT heeft het in 2005 goed gedaan. De betrekkelijk nieuwe activiteit Brunel Insurance & Banking, gestart in 2002, heeft haar volume en prestatie van 2004 naar 2005 verdubbeld. Natuurlijk heeft de markt mee gezeten, de totale markt is gegroeid maar ik meen met redelijke trots te mogen zeggen dat Brunel relatief sterker groeit dan de directe concurrenten.

Brunel Duitsland

In Duitsland heeft Brunel op dit moment 38 kantoren. Brunel Duitsland profileert zich als ingenieursbureau met heel specifieke skills, bijv. Aerospace, Automotive, Rail, Communicatie en Machinebouw. Het bedrijf afficheert zich niet als een uitzendorganisatie of een platte detacheringsclub. In Duitsland is een hoge profilering bijzonder belangrijk om dat het uitzendwerk in Duitsland niet zo'n goed imago heeft. Je kunt groeien als je maar hoogwaardige techniek kunt uitstralen, en daartoe blijken wij in staat te zijn. De omzet is met 25% toegenomen en de gross marge met 19%. De EBIT bedroeg EUR 7,5 miljoen, uitgedrukt in een percentage van de omzet is dat 10,1%. Een heel mooie prestatie. Het betekent dat dit bedrijfsonderdeel nu ook echt volume gaat pakken in de gebouwde infrastructuur. De bruto winstmarge staat wat onder druk als gevolg van het feit dat wij voornamelijk heel grote contracten draaien bij Airbus en Siemens. Zij hebben uiteraard zeer professionele inkopers en weten daar ook een hele concurrerende en transparante prijs te bedingen. Dat betekent dat de marge iets onder druk staat maar daar staat tegenover dat het volume enorm veel groter wordt en de absolute winstgevendheid daardoor toeneemt. In 2005 is een kleine onderneming overgenomen. Falkenburger is gespecialiseerd in simulatie-en berekeningstechnieken die kunnen worden ingezet in de Automotive- en Aerospacesfeer.

Brunel Energy

Ons Energybedrijf heeft wereldwijd 24 vestigingen (Australië, Azië, Afrika, Europa, Rusland en Noord-Amerika).

Wij hebben de grootste olie- en gasbedrijven en de grootste contractors in de wereld tot klant. Brunel Energy voorziet bedrijven tijdelijk van zeer hoog opgeleide ingenieurs. Op de markt van olie en gas heerst grote schaarste, daarom stijgt de prijs ook. Er worden veel nieuwe projecten opgezet. Wij leveren aan deze oliemaatschappijen specialisten die zich bezighouden met het opzetten van nieuwe projecten. Dit is een groeiende markt waarvan Brunel Energy met haar kantorennetwerk profiteert. De omzet is in 2005 gestegen met 26% en de absolute gross margin is verbeterd met 43%. De EBIT bedroeg in 2005 EUR 10,5 miljoen, dat is 5,2% van de omzet. Deze markt zal zich nog verder ontwikkelen. In het afgelopen jaar werden 3 kantoren geopend in Vietnam, Zuid-Korea en de Filippijnen, allemaal om onze klanten in de toekomst nog beter te kunnen bedienen.

Balance sheet

De balancesheet van Brunel is heel erg robuust. Er zitten eigenlijk geen schulden in maar wel een goed eigen vermogen. Ten aanzien van de ontwikkeling van de kaspositie en debiteurenpositie in 2005:

Accounts receivable is gestegen van EUR 54 miljoen naar EUR 78,3 miljoen. Dit heeft een directe relatie met de kaspositie die is gedaald van EUR 36,6 miljoen naar EUR 29 miljoen. Dit kan worden verklaard door de enorme stijging van het aantal projecten in Azië en Australië die gespeeld hebben in periode oktober tot en met december 2005. In deze projecten worden enkele honderden medewerkers aan klanten beschikbaar stelt. De betalingen daarvoor worden pas in januari, februari en maart zichtbaar op de bankrekening. De kas- en debiteurenpositie was in maart 2006 weer normaal.

Eerste kwartaal 2006 – winstverwachting

Tot slot geef ik u een overzicht van de resultaten die geboekt zijn in het eerste kwartaal 2006. Twee uur geleden hebben wij een persbericht uit doen gaan en dit is in wezen de inhoud van het persbericht. De omzet in het eerste kwartaal 2006 is ten opzichte van de omzet in het eerste kwartaal 2005 gestegen met 30%. Dat is een stijging tot een niveau van EUR 121 miljoen. De bruto winstmarge in absolute zin is gestegen met 45% tot een niveau van EUR 26,6 miljoen. De winstgevendheid, uitgedrukt in EBIT, is verdubbeld en heeft in één kwartaal een niveau gekregen van EUR 8,1 miljoen. Alles overziend hebben eigenlijk alle regio's, businesslines en activiteiten feitelijk wel bijgedragen aan de groei van omzet en resultaat. Voor de eerste keer geeft Brunel een winstverwachting over het hele jaar: EBIT tenminste EUR 32 miljoen.

De voorzitter dankt de heer Van Barneveld voor de gegeven toelichting.

brunel international

Telling

Voor de voorzitter de aandeelhouders in de gelegenheid stelt vragen naar aanleiding van het verslag van de directie te stellen, doet de voorzitter de volgende mededeling:

De telling heeft plaatsgehad. De presentielijst is getekend door zes aandeelhouders en twaalf gevolmachtigden, vertegenwoordigend een kapitaal van EUR 727.962,-- die gezamenlijk 14.559 747 stemmen kunnen uitbrengen. Dit vertegenwoordigt circa 64% van de uitstaande aandelen.

De voorzitter geeft de aandeelhouders gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van Keimpema

Mijn naam is Van Keimpema van de Vereniging van Effectenbezitters. U hebt iets gezegd over debiteuren. Wat verstaat u onder "debiteurensaldo normaal"? U zegt niet wat normaal is. Vorig jaar hebben we het er al over gehad en toen was het een behoorlijke kaspositie en nu heeft u het weer gebruikt om nieuwe contracten binnen te halen. Wat is normaal voor een debiteurensituatie, hoeveel procent van de omzet?

Op verzoek van de voorzitter beantwoordt de heer Van Barneveld de vragen.

De heer Van Barneveld

Wij drukken dit uit in aantal maanden. Wij gaan ervan uit dat wij binnen een periode van 3 maanden betaald worden. U moet zich kunnen voorstellen dat wij medewerkers vaak vooruit betalen, dat pas een maand daarna een urenstaat of soort van verantwoordingsbriefje komt – dat maken wij tot een factuur die wordt opgestuurd. Die debiteur staat dan gedurende 2 maanden uit. Wij werken dus met een bedrag dat overeenkomt met een omzet van 3 maanden.

De heer Van Keimpema

En dan gebruikt u de kaspositie waar nodig?

De heer Van Barneveld

Nee, die gebruiken we niet. We proberen natuurlijk de debiteurenpositie zo klein mogelijk te houden en daarmee onze kaspositie zo goed mogelijk gevuld te houden. Om te meten of we het redelijk doen houden we er rekening mee dat het geld als het ware in een periode van 3 maanden door het bedrijf heen loopt. Als wij dus een debiteurenpositie hebben die gelijk is aan 2,5 á 3 maanden omzet dan zitten we aardig in de buurt van hetgeen mogelijk is. Na 3,5 maand maken we ons ernstige zorgen.

De heer Van Keimpema
Wat is de reden dat u zo'n grote kaspositie aanhoudt, is dat voor acquisitie?

De heer Van Barneveld
Nee. Zo'n verschrikkelijke kaspositie hebben wij niet. Kijkt u eens naar onze omzet die wij gaan maken op maand- en kwartaalbasis. Dat komt wel heel erg in de buurt van hetgeen dat je nodig hebt. Zeker als het mogelijk is om te groeien met de percentages waarmee wij nu groeien is het veilig om de huidige kaspositie aan te houden.

De heer Theunissen
Mijn naam is Theunissen. Ik kan het toch niet nalaten het bestuur van deze onderneming van harte te feliciteren en dank te zeggen voor de bereikte resultaten. Het is verbazingwekkend wat wij hier vandaag aantreffen in het persbericht, dat is ongelofelijk. Ik weet wel, de omstandigheden zijn een stuk beter geworden maar u hebt toch kans gezien daarvan volop profijt te trekken. Daarvoor graag nog mijn waardering.
Voorzitter, in het bericht van de Raad van Commissarissen las ik dat u buiten de 6 keren vergaderen met de Raad van Bestuur ook nog 4 keer apart vergaderd hebt. Dan ga je denken zou er iets bijzonders aan de hand zijn? Vooral het punt van de vervanger van de heer Van Engelen in de Raad van Commissarissen was iets dat je dan bezighoudt. Ik heb door mijn eigen schuld pas een uurtje geleden de agenda voor deze vergadering gekregen en heb tot mijn genoegen geconstateerd dat u een opvolger gevonden hebt en dat de heer Van Doorn vandaag wordt voorgesteld als opvolger van de heer Van Engelen. Daar ben ik erg blij om. Niettemin toch een vraagje van nieuwsgierigheid die u wellicht niet kunt of wilt beantwoorden. Waren er andere redenen, dringende redenen, waarom u het wenselijk om zo frequent zonder de Raad van Bestuur te vergaderen?

De voorzitter
Allereerst hartelijk dank, ook namens de commissarissen, voor uw zeer waarderende woorden. Wij zijn als Raad van Commissarissen uiteraard ook buitengewoon verheugd met dit resultaat. Het is gewoonte dat de Raad van Commissarissen tenminste 1 á 2 keer per jaar onder elkaar vergadert. Ik ben het met u eens, 4 keer lijkt wat veel. Wij hadden 2 belangrijke zaken, de opvolging van de heer Van Engelen en bespreking van een nieuwe CFO. Ik weet dat op een vorige vergadering is gevraagd hoe het stond met de CFO. Wij zijn in druk gesprek met een ons inziens goede kandidaat en daar hebben we diverse keren over vergaderd. Verder helemaal niks bijzonders.

De heer Theunissen
U hebt op een gegeven moment een stuk over de strategie van de onderneming en u laat daarin nogal duidelijk blijken dat u eigenlijk autonome groei als hoofdlijn voor de komende jaren voor

deze onderneming ziet. U zegt eigenlijk met zoveel woorden, en ik vind u dat eigenlijk ook wel sieren, dat u er helemaal niet op uit bent om grote slagen te maken. De vraag kwam al even aan de orde bij de veronderstelde grote kas, waarvan ik ook vind dat die niet zo verschrikkelijk groot is gezien de omzet en de aard van het werk; Desniettemin toch de vraag waarom bent u daar zo expliciet in? Is dat voorzichtigheid? Hebt u daar specifieke redenen voor? Men zou zich kunnen voorstellen dat waar je op een gegeven moment in de markt flinke kansen ziet liggen, dat je wel streeft ook naar externe groei van deze onderneming.

De voorzitter

Ik zal beginnen met uw vraag te beantwoorden en dan de heer Van Barneveld vragen verder te antwoorden. Het is altijd plezierig om in een markt die zo in beweging is en waarin je als bedrijf zo snel groeit een oorlogskas te hebben. Wij zijn niet op zoek naar grote overnames maar zo af en toe komen wij een klein bedrijf tegen dat zeer goed bij ons past, of qua activiteiten of qua regio of beide en dan is het plezierig als je geld in huis hebt om dit over te kunnen nemen. Bovendien, met de snelle groei en ook met de grotere contracten wordt steeds meer een beroep op werkkapitaal gedaan. Zeker als je werkt met grote contractors, in Energy zijn de betalingsvoorwaarden niet altijd zo luminous. Marges zijn behoorlijk en het is heel plezierig dat je een goede liquiditeit hebt.

De heer Van Barneveld

We hebben in het afgelopen jaar een aantal kleine overnames gedaan van nichespelers in Duitsland die heel specifieke deskundigheden hebben en die ons ook een ingang gaven bij klanten waar we toch niet goed binnen konden komen. Dat zijn echt strategische overnames die niet gericht zijn op volume. Ik sluit niet uit dat we in het komende jaar weer situaties tegenkomen die echt strategisch van aard zijn. Aan de andere kant wil ik toch ook iets zeggen dat pleit voor bijzondere voorzichtigheid. In onze branche is het zo dat als je een onderneming overneemt, je eigenlijk alleen maar praat over mensen die je overneemt. En er is als het ware niets meer vloeibaar dan mensen. Voordat je het weet heb je niets meer over. Dus als je een partij overneemt dan koop je eigenlijk een marktpositie, voornamelijk mensen en je koopt als het ware de klantcontacten die je via die mensen hebt. Op het moment dat je een overname doet die niet zo geslaagd is dan houd je binnen de kortste keren niets over want iedereen is vrij om te gaan waar hij wil. Enige tijd geleden sprak ik in vriendelijke sfeer met enkele concurrenten van Brunel en zij spraken over het overnemen van "skeletons". Daarmee werd bedoeld dat je voordat je het weet alleen nog maar een skelet in je handen hebt. Dat was hun ervaring en voor mij een extra waarschuwing.

De heer Theunissen

Vorig jaar hebben wij gesproken over de Energy sector. U hebt laten blijken dat het moeilijker is om daar een behoorlijke marge te halen. Ik vind het ook specifiek hiervoor toch een extra

compliment waard dat u erin geslaagd bent om in die sector de marge met zo'n 20% te verhogen. Het is een heel grote sector van uw bedrijf dus dat is toch heel de moeite waard.
Ik heb gezien dat u in Canada in Toronto zit. Nu weten wij allemaal dat op het ogenblik het westen van Canada geweldig booming is. Sowieso was het al voor Canada een hele grote streek maar naar ik heb begrepen is het nu met het veel meer binnen het bereik komen en al daadwerkelijk exploiteren van de teerzandvelden, ongelofelijk wat daar allemaal gebeurt.
Het is een vraag van een buitenstaander, maar die kansen neem ik aan, worden ook wel benut?

De heer Van Barneveld
De oilsands in Canada is een heel specifiek onderwerp. Er zullen ongelofelijk veel specialisten voor nodig zijn om dat te ontwikkelen. Het is niet ons kantoor in Toronto dat zich daar op werpt maar het kantoor in Calgary dat zich daarmee bezighoudt. Het kantoor in Calgary heeft met name mensen in dienst op het gebied van oil, gas and oilsands gespecialiseerd zijn. Wij zien dezelfde kans die u ziet.

De heer Theunissen
Op een drietal plaatsen komen uitdrukkingen voor die bestaan uit drie hoofdletters, ik geloof FEM, CRM en HRM. Ik was met aandacht het verslag aan het lezen en van alledrie kon ik eigenlijk niet nagaan wat dat inhoudt. Kunt u daar een kleine toelichting op geven?

De voorzitter
HRM staat voor Human Resources Management.

De heer Van Barneveld
CRM staat voor Customer Relations Management. Dit is software die onze salesorganisatie ondersteunt bij het verzamelen en het bijhouden van klantinformatie en ook een database voor het bijhouden van onze recruitmentbases, de mensen die bij ons solliciteren. Een heel bruikbaar en effectief middel binnen onze organisatie.

De heer Theunissen
De laatste opmerking van mijn kant. Ik heb met veel plezier het verslag in mijn handen genomen. Het is drukTechnisch duidelijk leesbaar en op het ogenblik zie je bijna overal elders het tegendeel. Daar moeten zonodig mooie spiegels achterzitten waardoor het lezen voor oude mensen, zoals ik langzamerhand ook geworden ben, echt een inspannende bezigheid is.
In het bijzonder vind ik het verslag ook zo helder, inhoudelijk goed geschreven.
Ik heb een geweldige hekel aan de ontwikkeling van de topinkomens in het bedrijfsleven in de afgelopen 10 jaren maar als ik naar deze onderneming kijk dan vind ik dat dit op een beheerste wijze gebeurt en ook daar wil ik u een compliment maken.

Voorzitter

Het criterium is ook nog dat deze voorzitter het verslag zonder leesbril kan lezen. Dat gaat nog net.

De heer Burgers

Mijn naam is Burgers. Ik was hier vorig jaar ook en toen heb ik heel wat vragen gesteld herinner ik mij nog. Ik kan dit jaar een heel stuk korter zijn omdat de resultaten mij ook op zeer aangename wijze hebben verrast. Dat het beter zou gaan dat was te bevroeden maar dat het in die mate beter zou gaan heeft denk ik toch een ieder heel positief verblijd. Ook in het eerste kwartaal dat wij hier voor ons zien zet die trend door. Ik heb een klein aantal vragen naar aanleiding van het directieverslag en de presentatie van de heer Van Barneveld. Wat opvalt, en de vorige spreker heeft dat ook gezegd, is dat u erin geslaagd bent om de marge bij Brunel Energy te verruimen. Waar er in Duitsland sprake was van weliswaar een groeiende markt maar toch ook professionele inkopers die erin geslaagd zijn om toch wat margedruk te veroorzaken, schijnt althans bij Energy van het tegendeel sprake te zijn. Ik vroeg mij af of u het in 2006 voor mogelijk houdt dat die marge nog wat verder kan verbeteren. Misschien dat u ons in navolging van de ontwikkelingen in Duitsland deelgenoot kunt maken van de krachten die daar spelen. U bent daar voorzover ik weet toch marktleider, dat is een toch geprivilegeerde positie maar daar kan ook een schaduwzijde aan zitten. Wellicht kunt u ook iets zeggen of u concernbreed al wordt geconfronteerd met de mogelijke nadelen van de krapte in de markt. Als er veel vraag is naar mensen moet je die mensen ook kunnen leveren. Ik zou mij kunnen voorstellen dat dit op een gegeven moment een keertje ophoudt, zelfs als daar heel hoge prijzen worden geboden.

De heer Van Barneveld

Ik zal beginnen met de marges bij Energy. Wij zijn met Energy van 2002 rap gegroeid naar 2004 en hebben ons voornamelijk geconcentreerd op het pakken van markten en marktaandeel, en het vergroten van onze naamsbekendheid bij een aantal grote klanten. Dat is toch wel een hoel sterke nadruk op volume geweest en iets slordiger in de onderhandelingen ten aanzien van het behalen van een zo groot mogelijke marge. De marge is in 2005 ten opzichte van 2004 verbeterd. We proberen weer een kleine verbetering te bewerkstelligen in 2006 maar wij zijn er niet van overtuigd dat dit ook meteen gaat lukken. Ik denk wel dat op een langere termijn, en dat heb ik ook wel eens gezegd tegen analisten, de marge wel sterker verbeterd kan worden omdat je dan echt krapte krijgt in die markt en je een nog sterker concentratieverhaal krijgt van toeleveranciers. Er blijven in die markt denk ik maar een paar toeleveranciers over die een heel dominante positie gaan innemen en als zij die dominante positie goed gaan innemen dan kan de marge mogelijkerwijs wel verbeteren. We streven er wel naar maar het is een moeizaam verhaal.

Ten aanzien van de huidige marktomstandigheden voor Brunel Duitsland denk ik dat de markt heel erg ruim is en in de kinderschoenen staat. Er zijn nog heel veel klanten waar wij in onvoldoende mate aanwezig zijn dus wij zien nog heel veel groeikansen. Wij zien ook dat andere partijen als een Adecco via DIS hun positie op die markt heel prominent met wat lagere prijzen proberen te verdedigen. Tegelijkertijd zien wij dat Randstad met de overname van Teccon eigenlijk ook inzet op de Duitse markt. Het wordt spannend. Wij komen ze nog niet echt tegen en denken dat wij nog voldoende ruimte hebben om door te groeien. Wij zetten op dit moment heel erg in op investeringen. U zult ook gaan zien dat wij structureel investeren in die markt met onze naam en met het bouwen van een kwalitatief goede organisatie. Wij hebben één van de leidende posities en gaan proberen die vast te houden. Dat is alles wat ik ervan wil zeggen.
Voor wat betreft de kraple in de markt: voor ingenieurs in Duitsland is eigenlijk een voordelige ontwikkeling. Je ziet daar op dit moment een verschuiving van jonge ingenieurs die een vaste baan hebben of hadden bij één van de grote bedrijven als bijv. Daimler of Siemens en die nu in zijn voor inzet via een onderneming als Brunel. Zij switchen en gaan projectmatig werken. Wij denken dat als wij het goed aanpakken en in staat zijn om voldoende aantrekkingskracht op deze ingenieurs te genereren, wij nog een heel eind doorkunnen. In Nederland hebben wij een andere situatie. Daar is de markt heel erg verzadigd. Detacheren en uitzenden zijn bijna Nederlandse activiteiten. De Nederlandse markt is een verdringingsmarkt, niet alleen aan de klantenkant maar eigenlijk ook aan de kandidatenkant. Daar is wél sprake van een schaarste die nu al voelbaar is. Dat gaat ook een nieuwe dynamiek aan ons bedrijf geven. Met veel inspanningen gaan wij ons er op richten om attractiever te zijn voor medewerkers dan onze concurrenten en dan onze klanten. Wij zien de toekomst wat dat betreft niet duister in. Het is per slot van rekening een probleem en het is core business voor Brunel om dat probleem zowel voor de kandidaat als voor de klant op te lossen. Er ligt een heel mooie taak voor ons.

De heer Burgers
Voorzitter Ik heb nog twee vragen. Om te beginnen Brunel Nederland. Daar hebt u een groot aantal activiteitengebieden. Nu hoorde ik u in uw inleiding over het ICT segment zeggen dat u dat als kwetsbaar ervaarde. Ik vroeg mij af of dat verbeterd kon worden, bijvoorbeeld door overnames. Nu hebt u terecht gezegd dat je ontzettend moet oppassen voor skeletons maar Ik kan mij voorstellen dat binnen Brunel behoefte is om die activiteit bijvoorbeeld toch te versterken. Is dat puur een autonome exercitie of bent u daar ook in staat om wat extra mensen uit de markt aan te trekken bijvoorbeeld door een acquisitie om dat onderdeel te sterker te maken.

De heer Van Barneveld
Op de eerste plaats spreekt u hier over de Nederlandse markt. Ten tweede spreekt u over de ICT markt. Dat zijn twee zaken die voor Brunel.

Wij hebben een kas, middelen, en inspanningen. Die wenden wij aan op die gebieden waar wij het meeste rendement kunnen pakken en waar de meeste mogelijkheden liggen. Dan is ICT wel een heel goede activiteit van Brunel maar deze activiteit staat niet helemaal boven aan ons lijstje om daarin zwaar te investeren.
Ten tweede is Nederland een heel sterke cyclische verdringingsmarkt. Het overnemen van een ICT-detacheerder in Nederland lijkt mij een riskante zaak. Dan weet ik onmiddellijk betere investeringsaanwendingen.

De heer Burgers
Voorzitter, een duidelijk antwoord. Ik heb nog een laatste vraag. Dat betreft de sourcing. In de financiële pers lees je nogal eens wat verhalen over sourcing in Oost-Europa. Ik weet dat u in Duitsland ook laat ik zeggen grensoverschrijdend bezig bent onder andere richting Polen. Is dat een source voor u, met name wat technische mensen betreft, waar Brunel de komende jaren een concurrentievoordeel uit zou kunnen verkrijgen?

De heer Van Barneveld
Oost-Europa staat zeer zeker op onze agenda. Wij hebben daar al een klein Duits bedrijf dat zich niet richt op financiële mensen maar op ingenieurs uit Polen. Indien Moskou wordt meegerekend hebben wij ook een onderneming die op dit moment functioneert als recruitment organisatie voor grote westerse multinationals; het zoeken van Russische specialisten die multinationals nodig hebben. Ik denk dat het een trend wordt. Het staat op onze agenda niet helemaal bovenaan maar u hebt wel een punt.

Agendapunt 3 Behandeling en vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2005

De voorzitter stelt de jaarrekening aan de orde en nodigt de aanwezigen uit voor discussie.

De heer Van Keimpema
Ik heb een vraag over de optiebeloning. De prestatiecriteria voor de optiebeloning zijn geheel onbekend in kwantitatieve en kwalitatieve zin. Vanuit de VEB vinden we het toch noodzakelijk dat die criteria in ieder geval na afloop van het boekjaar bekendgemaakt worden.

De voorzitter
Wij maken afspraken met de directeur over omzet en winstgevendheid en geven personal objectives. Daar kijken wij naar zowel bij het uitgeven van opties als bij het uitgeven van bonussen.

De heer Van Keimpema
Dat is aan de discretie van de commissarissen dan, dat is verder niet bij de aandeelhouders bekend. De vraag was of u dat na afloop bekend zou kunnen maken wat de reden was. Het hoeft niet van te voren uit concurrentie overwegingen waarschijnlijk.

De voorzitter
Het is duidelijk dat wij het afgelopen jaar ruim onze omzetdoelstelling gehaald hebben en nog veel meer onze EBIT doelstelling.

De heer Van Keimpema
Het viel mij op dat vorig jaar is gesproken over de commissarissenbeloning en nu zag ik in het overzicht dat dit anders was dan dat er toen afgesproken is.

De voorzitter
Ik dacht van niet. Het gaat in met het volgende jaar. Maar als u met terugwerkende kracht wilt werken, wil ik dat best in stemming brengen, mijnheer Van Keimpema.

De heer Van Keimpema
Ik heb met een zeer kleine hoeveelheid aandelen niets te willen. Er is wel iemand die dat misschien beter kan bepalen.
Dan heb ik nog een technisch vraagje. U sprak over risicobeheersing. Op bladzijde 13 wordt vermeld dat systemen naar behoren functioneren. Is dat een uitspraak in de zin van Tabaksblatt of neigt dat meer naar de commissie Frijns?

De heer Van Barneveld
Binnen Brunel hebben wij een controle-apparaat en controllersapparaat. Natuurlijk gebeuren er altijd kleine dingetjes die gecorrigeerd worden maar ik denk dat de Auditcommittee en het bestuur zelf ervaren dat het apparaat in voldoende mate werkt. Daar leggen we niet een bepaalde norm tegenaan. Wij weten wat goed functioneert en wat niet.

De voorzitter
Tevreden met dit antwoord, mijnheer Van Keimpema?

De heer Van Keimpema
Met andere woorden wordt hiermee bedoeld dat de interne risicobeheersings- en controlesystemen adequaat en effectief functioneren. U vermeld dat op pagina 13.

De heer Van Barneveld
Ja, dat is onze mening.

Geen van de aandeelhouders heeft verdere vragen of opmerkingen over de jaarrekening.

De voorzitter brengt de vaststelling van de jaarrekening 2005 ter stemming.
Geen van de aandeelhouders wenst tegen te stemmen of zich te onthouden van stemmen. Er wordt derhalve geconstateerd dat er geen bezwaar is tegen vaststelling van de jaarrekening zoals op 9 maart 2006 geaccordeerd door de Raad van Commissarissen en hiermee is de jaarrekening over 2005 vastgesteld.

Agendapunt 4. Goedkeuring van het door de directie gevoerde beleid (décharge van de bestuurder)

De voorzitter stelt de décharge van de bestuurder aan de orde.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt. De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en brengt het voorstel tot décharge van de bestuurder in stemming.

Geen van de aandeelhouders wenst tegen dit voorstel te stemmen of zich te onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert dat er geen bezwaar is tegen décharge van de bestuurder voor het gevoerde beleid. Daarmee is de bestuurder voor het jaar 2005 gedéchargeerd.

Agendapunt 5. Goedkeuring van het door de Raad van Commissarissen uitgeoefende toezicht (décharge van de commissarissen)

De voorzitter stelt agendapunt 5, goedkeuring van het door de Raad van Commissarissen uitgeoefende toezicht, aan de orde.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt. De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en brengt het voorstel tot décharge van de commissarissen in stemming.

De voorzitter constateert dat geen van de aandeelhouders tegen de décharge van de Raad van Commissarissen wenst te stemmen en dat geen van de aanwezigen zich wenst te onthouden van stemmen. Er wordt derhalve vastgesteld dat er geen bezwaar is tegen décharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het uitgeoefende toezicht. De commissarissen zijn voor het jaar 2005 gedéchargeerd.

Agendapunt 6 Het reservering- en dividendbeleid

De voorzitter gaat over naar agendapunt 6 het reservering- en dividendbeleid.

De voorzitter
Ik stel dit agendapunt aan de orde met de mededeling dat het beleid van Brunel International erop is gericht om jaarlijks 30-50% van de netto winst uit te keren als contant dividend en het restant van de winst wordt toegevoegd aan de algemene reserve. De voorzitter nodigt de aanwezigen uit voor discussie.

De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en dat er geen bezwaar is tegen het reservering-en dividendbeleid.

Mevrouw Pugliese
Mijn naam is Pugliese en ik vertegenwoordig SECVA. Wordt dit punt niet in stemming gebracht?

De voorzitter
Het dividendbeleid wordt niet in stemming gebracht. U kunt daartegen bezwaar maken.
Er zijn twee agendapunten, het dividendbeleid en het eigenlijke dividend. Ik stel nu het beleid, dat is 30-50% pay-out aan de orde.

Mevrouw Pugliese
Ik heb instructie om mij op agenda punt 6 te onthouden voor 81.707 stemmen. De achterliggende overwegingen voor deze onthouding kan ik u niet geven. Ik heb alleen deze steminstructie gekregen.

De voorzitter
Dat wordt genoteerd maar ik constateer dat een overweldigend deel van de aanwezige aandelen toch voor het dividendbeleid is, met deze notitie van uw onthouding.

brunel international

Agendapunt 7 Goedkeuring van de winstbestemming en voorstel tot uitkering van dividend

De voorzitter stelt agendapunt 7 aan de orde, de eigenlijke uitkering van het dividend. U kunt zien dat wij een payout hebben voorgesteld van ruim 40% van het resultaat.
Voorgesteld wordt een contant dividend uit te keren van EUR 0,30 per gewoon aandeel van nominaal EUR 0,05. Dat komt neer op een uitkering van ruim 40% van de netto winst per aandeel over het boekjaar 2005 waarbij de rest aan de algemene reserve wordt toegevoegd. Ik help u herinneren dat dit het hoogste dividend per aandeel is dat wij ooit hebben uitgekeerd.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt.

De heer Russ
Mijn naam is Russ. Ik vertegenwoordig de buitenlandse instituten. Ik heb niet zozeer een vraag wat het dividend betreft maar wel wat de uitbetaling betreft. De datum voor uitbetaling van het dividend is redelijk laat, 4 juli a.s. zag ik. In vergelijking met andere ondermeningen is dat een zeer lange tijd.

De heer Van Barneveld
Daar zullen wij op letten.

De voorzitter constateert dat geen der aanwezigen verdere vragen of opmerkingen heeft ten aanzien van de goedkeuring van de winstbestemming en het voorstel tot uitkering van dividend.

De voorzitter brengt de winstbestemming en het voorstel tot uitkering van dividend in stemming. Geen van de aandeelhouders wenst tegen dit voorstel te stemmen of zich te onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert derhalve dat de winstbestemming en het voorstel tot uitkering van dividend is goedgekeurd en dat een contant dividend wordt uitgekeerd van EUR 0,30 per gewoon aandeel van nominaal EUR 0,05. Het restant van de winst zal worden toegevoegd aan de algemene reserve.

Agendapunt 8a Aanwijzing van de directie als het met betrekking tot de uitgifte van aandelen bevoegde orgaan

De voorzitter stelt agendapunten 8a aan de orde.
Voor dit agendapunt verwijs ik naar de bij de agenda gegeven toelichting. Wij stellen voor om de directie voor een periode van achttien maanden, tot 18 november 2007, aan te wijzen als het orgaan dat bevoegd is om, na goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitgifte van aandelen en het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen, zulks tot 5% van het aantal gewone aandelen dat is geplaatst onmiddellijk voorafgaand aan het moment van het nemen van een dergelijk besluit.

Dit agendapunt komt elk jaar terug. Wij beogen hiermee onze slagvaardigheid te vergroten, bijvoorbeeld in de situatie dat wij een acquisitie gedeeltelijk in aandelen zouden willen betalen. Met een machtiging zijn wij dan niet genoodzaakt eerst een BAVA bijeen te roepen. Het gaat uiteraard om kleine acquisities want het gaat om 5% van de uitstaande aandelen.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt.

De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en brengt het voorstel tot aanwijzing van de directie als het met betrekking tot de uitgifte van aandelen en het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen bevoegde orgaan, in stemming.
Geen van de aandeelhouders geeft aan tegen het voorstel te willen stemmen, dan wel zich te willen onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert dat de aandeelhouders voor dit voorstel stemmen, het voorstel is aangenomen en dat derhalve de directie tot 18 november 2007 bevoegd is te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen en het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen, zulks tot 5% van het aantal gewone aandelen dat geplaatst is onmiddellijk voorafgaand aan het moment van het nemen van een dergelijk besluit, onder voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

Agendapunt 8b Aanwijzing van de directie als het met betrekking tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht bij de uitgifte van aandelen bevoegde orgaan

De voorzitter stelt agendapunt 8b aan de orde.
Voor agendapunt 8b verwijs ik eveneens naar de in de agenda gegeven toelichting.
Wij stellen voor om de directie voor een periode van achttien maanden, tot 18 november 2007, aan te wijzen als het orgaan dat bevoegd is tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht

dat krachtens de statuten aan aandeelhouders toekomt bij een uitgifte van gewone aandelen of het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen als hiervoor onder agendapunt 8a genoemd.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt.

De heer Van Keimpema
Waarom wilt u dat?

De voorzitter
Omdat wij heel snel willen kunnen reageren.

De heer Van Keimpema
Dat kunt u niet als u dat voorkeursrecht bij de bestaande aandeelhouders laat?

De voorzitter
Ik denk dat dit de zaak onnodig ophoudt. Op een gegeven moment vind je een target en zijn er concurrenten en wij hebben snel aandelen nodig. Wij zouden dan eerst een aandeelhoudersvergadering of buitengewone aandeelhoudersvergadering moeten houden en daarmee verliezen wij tijd. Door alle formaliteiten daaromheen wordt de concurrentie onnodig alert en zouden wij de target kunnen missen. Bovendien het gaat maar om een heel beperkt aantal aandelen en altijd via Raad van Commissarissen. Het is een puur praktisch punt. Wij zullen daar nooit misbruik van maken en u kunt ons hiervoor altijd op een latere vergadering ter verantwoording roepen.

De heer Van Keimpema
Goed antwoord.

De voorzitter
De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt verder niemand het woord wenst en brengt het voorstel tot aanwijzing van de directie als het met betrekking tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht bij de uitgifte van aandelen bevoegde orgaan, in stemming. Geen van de aandeelhouders geeft aan tegen het voorstel te willen stemmen, dan wel zich te willen onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert dat de aandeelhouders voor dit voorstel stemmen, het voorstel is aangenomen en dat derhalve de directie tot 18 november 2007 bevoegd is tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht dat krachtens de statuten aan aandeelhouders toekomt bij

een uitgifte van gewone aandelen of het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen als hiervoor onder agendapunt 8a genoemd.

Agendapunt 9 Machtiging van de directie tot inkoop van eigen aandelen in het kapitaal van de vennootschap

De voorzitter stelt agendapunt 9 aan de orde.
Voor agendapunt 9 vindt u een toelichting bij de agenda. Wij stellen voor om voor de duur van achttien maanden, tot 18 november 2007, de directie te machtigen tot het verwerven van aandelen in het kapitaal van de vennootschap, binnen de door de wet gestelde grenzen, hetzij door aankoop op de beurs, hetzij op andere wijze, tegen een prijs die ligt binnen de bandbreedte van 10% boven en 10% onder de op Euronext Amsterdam op de dag van aankoop genoteerde openingskoers voor aandelen in de vennootschap, of, bij gebreke van zo'n koers, de laatst voordien genoteerde koers.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt. De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en brengt het voorstel tot machtiging van de directie tot inkoop van eigen aandelen in het kapitaal van de vennootschap, in stemming.
Geen van de aandeelhouders geeft aan tegen het voorstel te willen stemmen, dan wel zich te willen onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert dat de aandeelhouders voor stemmen, het voorstel is aangenomen en dat derhalve de directie tot 18 november 2007 is gemachtigd tot het verwerven van aandelen in het kapitaal van de vennootschap, binnen de door de wet gestelde grenzen, hetzij door aankoop op de beurs, hetzij op andere wijze, tegen een prijs die ligt binnen de bandbreedte van 10% boven en 10% onder de op Euronext Amsterdam op de dag van aankoop genoteerde openingskoers voor aandelen in de vennootschap, of, bij gebreke van zo'n koers, de laatst voordien genoteerde koers.

Agendapunt 10 Bespreking van de Corporate Governance structuur

De voorzitter stelt agenda punt 10, bespreking van de Corporate Governance, aan de orde.
De Nederlandse Corporate Governance Code heeft ten doel het bevorderen van goed ondernemerschap voor beursfondsen in Nederland en draagt bij aan het herstel van het vertrouwen in het ondernemingsbestuur en het toezicht op dit ondernemingsbestuur.

In hoofdstuk 6 van het jaarverslag 2005 is concreet aangegeven op welke wijze de directie en de Raad van Commissarissen invulling hebben gegeven aan de naleving van de Code. Het standpunt van ons en van de directie is dat aan verreweg de meeste eisen voldaan wordt. Indien de werking van één of meerdere bepalingen in de praktijk leidt tot situaties die strijdig zijn met het belang van de vennootschap, dan behouden directie en Raad van Commissarissen zich alsnog het recht voor van specifieke richtlijnen van de Code af te wijken. Ik stel dan ook voor de Coderegels die Brunel naleeft niet elk afzonderlijk in deze vergadering te bespreken, aangezien dit een herhaling is van wat in het jaarverslag staat. U heeft het volle recht hier met ons in discussie te treden of vragen te stellen.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van dit agendapunt.

De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en er voldoende over de Corporate Governance structuur gesproken is.

Agendapunt 11 Voorstel benoeming commissaris

De voorzitter stelt agendapunt 11 aan de orde.
Voor dit agendapunt verwijs ik naar eveneens naar de in de agenda gegeven toelichting.
Tijdens onze vorige jaarvergadering hebben wij vastgesteld dat de heer Van Gelder, die hier niet meer zit, geen nieuwe termijn ambieerde en dat de heer Van Engelen ook geen nieuwe termijn ambieerde maar bereid was nog een jaar aan te blijven, waarvoor wij hem zeer dankbaar zijn.
Vandaag nemen wij ook afscheid van de heer Van Engelen als commissaris van de vennootschap onder grote dank voor al het werk dat hij gedaan heeft. De heer Van Engelen was bij deze vennootschap al vanaf 1999 als consultant en vanaf 2001 als commissaris. Wij zijn hem zeer dankbaar voor al het goede werk en u ziet ook alle goede resultaten die mede dankzij de heer Van Engelen bereikt zijn de afgelopen jaren.
Wij hechten als Raad van Commissarissen aan continuïteit in haar toezichtfunctie en wij vinden ook dat dit college met tenminste drie commissarissen door moet gaan en daarom dragen wij vandaag een nieuwe commissaris voor, de heer Van Doorn. Misschien kan ik de heer Van Doorn vragen even op te staan.

De heer Van Doorn is 58 jaar, Nederlander. Het voorstel is de heer Van Doorn te benoemen tot commissaris van de vennootschap voor een periode van 4 jaar en dat deze benoeming ingaat vandaag, op de dag van deze vergadering. De heer Van Doorn is momenteel voorzitter van de Raad van Bestuur van een groot bedrijf genaamd Sovion N.V. te Best. Hij bekleedt twee nevenfuncties, te weten lid van het Algemeen Bestuur van de Nationale Coöperatieve Raad voor

brunel international

Land- en Tuinbouw en Rentmeester van de Ambachtsheerlijkheid van Oud- en Nieuw-Vossemeer en Vrijberghe N.V. De heer Van Doorn houdt geen aandelen in het kapitaal van Brunel International. Bij de voordracht van de heer Van Doorn is de profielschets, zoals opgenomen in het reglement van de Raad van Commissarissen, als basis gehanteerd. Wij kunnen vaststellen dat de heer Van Doorn onafhankelijk en kritisch kan opereren. Voorts is hij in staat de hoofdlijnen van het beleid te beoordelen en beschikt hij over de specifieke deskundigheid die nodig is voor de vervulling van zijn taak. Met name zijn bestuurlijke achtergrond en uitgebreide ervaring op het gebied van internationale expansie en het ontwikkelen van nieuwe activiteiten zullen voor Brunel van grote waarde zijn.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van het voorstel tot benoeming van de heer Van Doorn of over de heer van Doorn.

De heer Van Keimpema
Ik heb het even nagekeken en het blijkt dat de heer Van Doorn voorzitter is van een bedrijf met 13.000 medewerkers, dus dat is inderdaad een belangrijk persoon. Maar u schrijft hier in de toelichting "beschikt over specifieke deskundigheid die nodig is voor het vervullen van zijn taak" en dan gaat u verder in op "dat hij van grote waarde kan zijn voor de ontwikkeling van het bedrijf". Betekent dit dat u denkt aan plannen om uw uitzendactiviteiten uit te breiden naar de agrarische- en foodsector? Een dergelijke functie heeft met Energy natuurlijk niets te maken, dus wat is de dan de grote waarde die daaraan gehecht moet worden?

De voorzitter
De kennis van uitzenden wordt geacht aanwezig te zijn bij de directie en bij alle medewerkers van het bedrijf. Wat wij zoeken bij commissarissen is kennis over hoe je een groot bedrijf runt. Het bedrijf van de heer Van Doorn is een zeer snel groeiend bedrijf met een zeer veel grotere omzet dan Brunel, vertegenwoordigd in ik weet niet hoeveel landen overal in de wereld, en waarvan de groei zowel qua winst als qua omzet tot voorbeeld strekt voor Brunel. Ik denk dat wij heel veel kunnen leren van de ervaringen van de heer Van Doorn, vooral met hoe je een snelle groei beheerst, hoe je het werkkapitaal beheert, hoe je management aantrekt, ontwikkelt en houdt. Daar kijk je naar. Dat is kennis die je inkoopt. Kennis over hoe je een uitzendbureau moet runnen verwacht je niet bij de Raad van Commissarissen, dat verwacht je bij het bestuur.

De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand meer het woord wenst.

De voorzitter brengt het voorstel tot benoeming van de heer Van Doorn voor de periode van vier jaar in stemming. Geen van de aandeelhouders geeft aan tegen het voorstel te willen stemmen, dan wel zich te willen onthouden van stemmen.

De voorzitter constateert dat de aandeelhouders voor het voorstel stemmen, het voorstel is aangenomen en dat de heer Van Doorn derhalve bij unanimiteit met ingang van 18 mei 2006 is benoemd als commissaris der vennootschap voor een periode van vier jaar .

Agendapunt 12 Voorstel tot herbenoeming van de accountant

De voorzitter stelt agendapunt 12 aan de orde met de mededeling dat voorgesteld wordt Deloitte Accountants B.V. te benoemen tot accountant belast met het onderzoek als bedoeld in de wet. De vennootschap werkt reeds vele jaren op een prettige en constructieve wijze met Deloitte Accountants.

De voorzitter beziet of iemand discussie wenst op dit punt.

De voorzitter
De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand het woord wenst en stelt vast dat er geen bezwaar is tegen de benoeming als voorgesteld. Hiermee is Deloitte Accountants B.V. benoemd als accountant belast met het onderzoek als bedoeld in artikel 393 van boek 2 van het Burgerlijk Wetboek van de jaarrekening van de vennootschap over het boekjaar 2006."

Agendapunt 13 Rondvraag

De voorzitter vraagt of er aandeelhouders zijn die van de rondvraag gebruik wensen te maken.

De heer Theunissen
Een vraag die eigenlijk buiten het normale ondernemersgebeuren gaat, maar u hebt deze vergadering op zo'n vlotte wijze geleid dat er misschien toch nog even tijd voor is. Mijn vraag heeft betrekking op de prachtige foto die hier aan mijn linkerhand hangt. Ik ben zelf geen water man, dat hoort u misschien ook wel aan mijn accent, maar ik ben toch altijd vreselijk geïnteresseerd in dat soort evenementen. Ik lees in de krant regelmatig over de prestaties van dat Brunel-schip. Daar heb ik een paar vragen bij. De eerste vraag is: Is dat wellicht een persoonlijke hobby van de heer Van Barneveld? Daaraan koppel ik dan toch een beetje zakelijke opmerking. Hoeveel is daar nu voor de onderneming mee gemoeid? In laatste instantie is eigenlijk de essentie van mijn opmerking dat waar ik zoiets fantastisch vind, zijn er nu wel genoeg Nederlanders, mag ook best zijn elders in de wereld, die zich ervan bewust zijn wat dit schip presteert maar die dat dan ook kunnen koppelen aan de onderneming Brunel.

De voorzitter

Ik ben blij dat u deze vraag stelt want dit is een onderwerp dat heel veel enthousiasme heeft bij velen in dit bedrijf, niet alleen bij de heer Van Barneveld maar ook bij een aantal leden van deze Raad van Commissarissen en zeker ook bij deze voorzitter en ook bij enige aandeelhouders. Wij konden op een goedkope manier – in de verste verte niet zulke bedragen als door een bank in Nederland wordt uitgegeven- in deze race stappen. Wij hebben een Australisch schip overgenomen wat al onmiddellijk zoveel goodwill heeft gewekt in Australië dat ik denk dat de kosten van deze race al praktisch betaald zijn met extra inkomsten, marge op extra inkomsten in Australië. Het bindt ook het bedrijf, het geeft ook een enorme push en schwung en motivatie bij het personeel, het valt heel goed bij de klanten; het is gewoon een fantastisch project. Ik weet niet of wij gaan praten over wat het gekost heeft, dat laat ik aan de heer Van Barneveld over, maar neemt u van mij aan een fractie van wat je zou denken. Bovendien het heeft de race legaal gemaakt. Een grootbank heeft altijd gezegd dat er pas sprake is van een echte race als er zeven boten zijn en dit is dus het zevende schip. Ik ben bijna uit de kamer van de bestuursvoorzitter gegooid toen ik voorstelde dat hij dan ook voor dat schip moest betalen. Dat wilde hij niet. Wij hebben wel degelijk een heel belangrijke rol. Of je nu eerste of laatste wordt, het schip is zeer bekend in de race en meedoen is al winnen. Wij hebben trouwens twee etappes overgeslagen om het schip te upgraden. I let is op een vrachtschip gebracht naar Amerika en is nu volop in de race. Gisteren werd meegewerkt aan een helaas tragische reddingsactie van een bemanningslid van de ABN AMRO 2 die over boord geslagen is en verdronken. Ik hoorde zojuist dat wij daarbij enige schade hebben opgelopen.

De heer Van Barneveld

Natuurlijk vinden wij het zeilen allemaal heel erg leuk maar het heeft ook echt een bedrijfseconomische reden waarom wij dit doen. Wij hebben al 8 jaar geleden met een boot de Whitbreadrace gezeild. Dat heeft het Brunelbedrijf glans gegeven. Ik ben ervan overtuigd dat in de moeilijke jaren 2000, 2001 en 2002 het feit dat Brunel een sterke, herkenbare naam had in de markt, en soms wel eens niet direct gelinkt aan onze activiteit maar een herkenbare naam, ons heeft geholpen om weer op te staan als onderneming. Wij zijn een jonge onderneming, wij zijn een onderneming die bestaat uit hele jonge mensen die zich enorm inzetten en het leeft heel erg bij onze medewerkers. Het bindt en geeft intern enorm veel positieve cultuuraspecten. Het is wel niet direct meetbaar maar wij zijn er binnen de onderneming van overtuigd dat het absoluut verantwoord is en dat het zijn geld oplevert.
De Australische boot is een boot die in de steek gelaten is, de race niet kon afmaken en die feitelijk als Brunel niet had ingegrepen, in Kaapstad was gestrand. Wij hebben er in eerste instantie voor gezorgd dat de Australische boot van Kaapstad naar Melbourne kon racen. In die periode hebben wij onderhandelingen gevoerd met een heel grote klant in Australië. Dus op het moment dat onze mensen in onderhandeling zaten bij de directie van Woodside was er live op

televisie de Australische boot, helemaal Brunel gebrand, die onder de kust doorvoer. Dat heeft onvoorstelbaar veel goodwill bij onze grotere klanten gebracht. Daarna was de vraag of we door konden gaan of niet. ING Real Estate was altijd nog co-sponsor maar is er helemaal uitgestapt. Wij hebben gevraagd aan het syndicaat wat nu de variabele kosten waren om de bemanning en het schip in betere condities door te kunnen laten varen naar uiteindelijk Engeland, Rotterdam en Zweden. Wij hebben onderhandeld en de totale kosten voor boot en bemanning werden vastgesteld op EUR 2 miljoen. Dat is absoluut een schijntje ten opzichte van wat het alle andere partijen kost. De afgelopen weken hebben die boten gevaren in Baltimore en in New York en als u de foto's daarvan ziet kunt u zich de enorme impact voorstellen die is gemaakt in de Noord-Amerikaanse markt met dat grote schip tussen de Ericsson en alle andere grote merken in. Zodirect komt de vloot naar Rotterdam toe. In Rotterdam liggen de boten anderhalve week, worden er enkele miljoenen toeschouwers verwacht en is het evenement bijna dagelijks op telvisie. Ik denk dat het voldoende rendement gaat opleveren.

De voorzitter
Ik ben u dankbaar voor de vraag. Zo konden wij hier over onze hobby praten.

De heer Van Doorn
Misschien is het niet gebruikelijk om als niet-aandeelhouder toch wat in de aandeelhoudersvergadering te zeggen.

De voorzitter
U bent nu commissaris, dus u mag iets zeggen.

De heer Van Doorn
Ik dank u allen voor het vertrouwen dat u mij heeft gegeven om commissaris te mogen zijn in deze prachtige onderneming. Ondanks het feit dat ik heel wat gewend ben zijn de cijfers van de onderneming in mijn ogen prachtig. Ik wil er graag mijn schouders onder en naast zetten om deze prachtige onderneming verder te helpen ontwikkelen.

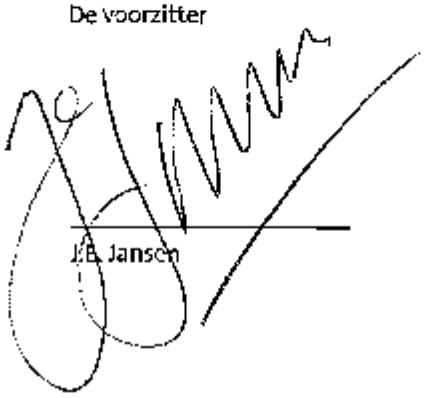
Geen van de aanwezigen heeft verdere vragen naar aanleiding van de rondvraag.

brunel international

Agendapunt 14 Sluiting

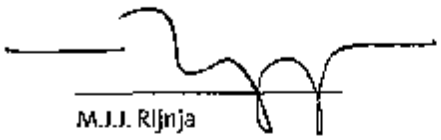
De voorzitter dankt de aanwezigen voor hun aanwezigheid, voor de vragen, voor de steun en het enthousiasme. De voorzitter sluit vervolgens om 16.40 uur de vergadering en nodigt de aanwezigen uit voor de aansluitende borrel.

De voorzitter



J.B. Jansen

De secretaris



M.J.J. Rijnja