brunelinternational

Notulen van het verhandelde in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Brunel International N.V., gehouden op 24 mei 2007 ten kantore van Brunel International N.V., Hullenbergweg 385 -411, Amsterdam

---

Agendapunt 1 Opening

Mr. J.E. Jansen, 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 Doorn 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 8 mei 2007 in:

- de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam;
- Het Financieele Dagblad.

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

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 18 mei 2006 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 2006

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

De heer Van Barneveld
Ik doe u vandaag het verslag over het boekjaar 2006 zoals dat in maart van dit jaar ook aan de analisten is gedaan. Brunel heeft een heel mooi jaar achter de rug. Vanmiddag is een persbericht uitgebracht en dat ligt redelijk in dezelfde lijn. Vorig jaar is een omzet gerealiseerd van bijna EUR 500 miljoen. Daarmee is de omzet ten opzichte van 2005 met 28% gestegen. Die omzetstijging heeft zich feitelijk in alle gebieden voorgedaan. Tevens kan ik zeggen dat de bruto winstmarge met 30% is gestegen en dat het netto inkomen ook met 65% is gestegen tot een niveau van EUR 26,3 miljoen.

Geconsolideerde verlies- en winstrekening
Kijkend naar de geconsolideerde verlies- en winstrekening van de onderneming ziet u de stijgingen maar u ziet ook dat wij de kosten redelijk goed in de hand hebben gehouden waardoor wij in staat zijn geweest om een hefboomeffect te realiseren en het resultaat te doen stijgen. Het geconsolideerde plaatje ligt ook in lijn met de ontwikkelingen die in 2004 en 2005 zijn doorgemaakt. Het bedrijf blijft groeien en daarmee groeit de winstgevendheid.
De belangrijkste parameters zijn de mensen die voor ons werken. Daarbij maken wij altijd een onderscheid tussen de directe en de indirecte medewerkers van Brunel. De directe medewerkers zijn de medewerkers die voor ons bij klanten werken, bij ons op de payroll staan en waarvoor wij ook kunnen factureren. In termen van winstgevendheid zijn dat dus voor ons de belangrijkste medewerkers. De indirecte medewerkers zijn op een andere manier net zo belangrijk. Zij zorgen ervoor dat medewerkers uit de markt worden aangetrokken en bij klanten worden geplaatst. U kunt zich voorstellen dat het in termen van resultaatontwikkeling het beter is als de stijging van het aantal directe medewerkers sneller is dan de stijging van het aantal indirecte medewerkers. U ziet dat de stijging bij de directe medewerkers 29,6% is geweest en 18,6% bij de indirecte medewerkers. Dat heeft overal effect op. U ziet dat de gemiddelde omzet per indirecte medewerker belangrijk stijgt en dat de gemiddelde marge die wordt gemaakt per indirecte medewerker ook snel stijgt. De ontwikkeling van achterliggende factoren die de resultaten eigenlijk in grote lijnen bepalen, is erg goed.

Dit realiseren wij omdat de economieën zich in Europa maar ook wereldwijd goed ontwikkelen maar ik denk dat wij ook trots mogen zijn op het bedrijf en op onze medewerkers. Zij doen het eigenlijk heel erg goed en beter dan de gemiddelde collega-bedrijven.

Overheadkosten

Bij groei is het altijd de kunst om de kosten in hand te houden. Indien het goed gaat heeft een onderneming dikwijls de neiging om makkelijk uit te geven. Wij zijn ook dit jaar weer in staat geweest om de kosten ten opzichte van de opbrengsten te kunnen drukken. De overheadkosten zijn uitgedrukt in een percentage van de omzet gedaald van 16.6% naar 16%.
Kijkend naar de ontwikkelingen ten opzichte van de gross profit, dat is de bruto winstmarge, dan ziet u een daling van 73,4% naar 69,4%. Ook op deze daling zijn wij trots. Wij hopen dat wij met de ontwikkeling van het bedrijf deze trend nog voort kunnen zetten.

Brunel Nederland

Brunel Nederland opereert in een zeer professionele markt met heel veel concurrenten in een goede economie. Wij groeien en groeien harder dan onze directe concurrenten. De omzet is het afgelopen jaar gestegen met 28%, de bruto winstmarge is gestegen met 45% en daarmee heeft het bruto winstmarge percentage een niveau van 38,7% bereikt. De overheadkosten zijn met 18% gestegen. Deze stijging houdt verband met het aantrekken van nieuwe commerciële jonge medewerkers die eigenlijk ook in de groei in de komende jaren moeten gaan voorzien.
Daarmee is het EBIT-percentage gestegen van 7,8% in 2005 naar 14,3% in 2006.
In Nederland hebben wij 5 businesslines, feitelijk 5 detacheringsactiviteiten in Engineering, ICT, Legal, Finance en Insurance & Banking. Alle activiteiten ontwikkelen zich heel positief in de markt. Bij een belangrijk aantal van die activiteiten bezitten wij feitelijk bijna het marktleiderschap. De interne organisatie is redelijk goed geautomatiseerd waardoor het ook mogelijk is een relatief hoog EBIT-percentage te realiseren. Alle businesslines hebben aan marktaandeel gewonnen.

Brunel Duitsland

Ook Duitsland heeft in 2006 een groei van detachering gerealiseerd van 40%. De gross profit is gestegen met 36% naar een niveau van EUR 34,4 miljoen. De gross margin is iets gedaald van 34,2% naar 33,1%. Wij hebben in Duitsland te maken gehad met een grote klant (BenQ) die failliet is gegaan. Dit was een dochteronderneming van Siemens. Wij hebben daar 55 medewerkers gedetacheerd gehad die door dat faillissement zijn ontslagen. In de daarop volgende periode manifesteert zich dan een leegloop effect en dat heeft feitelijk een lichte daling van onze gross margin veroorzaakt. Eigenlijk heeft dit aangetoond hoe sterk Brunel Duitsland is want binnen anderhalve maand waren al deze mensen bij andere klanten gedetacheerd. De veerkracht van het bedrijf is redelijk goed. De kosten zijn gestegen in Duitsland. Dat is mede veroorzaakt door investeringen in de naam Brunel en in de verdere ontwikkeling van de infrastructuur.

U kunt zich voorstellen dat Duitsland een markt is die zich heel snel ontwikkelt. Samen met een aantal concurrenten proberen wij daar een sterke positie op te bouwen. Het opbouwen van die positie kost geld en dat wordt hier onmiddellijk verwerkt in de overheadkosten. Dit neemt niet weg dat het EBIT niveau van 9,6% heel redelijk is. Naast BenQ heeft ook Airbus nog een rol gespeeld. Er is een discussie tussen Frankrijk en Duitsland over het land waarin het fabricageproces van de vliegtuigen zou moeten plaatsvinden. Het heeft ertoe geleid dat er in Duitsland een korte staking is geweest en die staking heeft ook beperkt effect gehad op het resultaat van Duitsland. De Duitse economie ontwikkelt zich tamelijk sterk op dit moment.

Brunel Energy

Brunel Energy heeft zich ook goed ontwikkeld en is met 27% gegroeid. Wij hebben daar een groei gekend in de gross profit van EUR 24,9 miljoen naar EUR 28,8 miljoen. Procentueel gezien is het iets achteruit gegaan. Dat heeft te maken met de fase waarin Brunel Energy zich op dit moment bevindt. Het bedrijf heeft de afgelopen 4 jaar zo'n onstuimige groei gekend dat men nu pas op de plaats moet maken om het management te versterken en ook enkele organisatorische stappen moet doen om het bedrijf topfit te houden. In 2006 zijn wij door dat proces gegaan en dat heeft effect gehad op de gross margin en overhead. Dat is ook de reden waarom de EBIT op EUR 10 miljoen is gebleven en het EBIT percentage daarmee is gedaald van 5,2% naar 4%.
Op de markt van dit bedrijf kan het qua vraag bijna niet op. De beperking zit in de eigen capaciteit om aan die vraag te voldoen. Het bedrijf is in volle ontwikkeling en ontwikkelt zich op zichzelf goed. De omzet en gross profit zijn respectievelijk 27% en 16% toegenomen. De gross margin heeft enigszins onder druk gestaan. De overheadkosten zijn iets gestegen en het EBIT niveau is op EUR 10 miljoen gestabiliseerd.

Other Staffing

Dit betreft bedrijfsonderdelen die ten opzichte van het geheel niet zo materieel zijn maar voor de volledigheid toch genoemd moeten worden: Brunel België en Brunel Canada.
Deze onderdelen dragen bij aan de winst maar met name Canada is geen echt sterk aandachtsgebied. België wel maar dat is qua omvang nog niet groot genoeg. Deze onderdelen dragen bij aan de winst en de resultaatverwachting voor 2007 zal beter zijn dan die voor 2006.

Balans

De balans is sterk en daar valt weinig aan toe te voegen. Brunel is niet alleen in zijn proces, zijn groei en in zijn winstgevendheid sterk maar is ook in zijn balans heel erg sterk. Een balans met werkelijk heel weinig goodwill en daarmee ook een hele mooie toekomst. De solvabiliteit is 63% en de goodwill beslaat slechts 2% van het totale balanstotaal. De post te ontvangen debiteuren in 2006 bedraagt EUR 105 miljoen. In 2005 was dat EUR 78,4 miljoen. U hoeft zich over deze lichte stijging niet ongerust te maken. Het gaat absoluut niet om oninbare vorderingen. Wel mogen wij beter ons best doen om die 105 miljoen naar een lager bedrag te brengen. Veel hangt samen met de enorme groei (30%) die het bedrijf doormaakt.

Uitgedrukt in aantal dagen dat wij uitstaande hebben, dan is het gemiddeld aantal gestegen van 90 naar 91,5 dagen dus uiteindelijk is de achteruitgang niet zo groot geweest. Maar dit moet worden verbeterd.
De kaspositie is heel sterk, EUR 25,1 miljoen per 31 december 2006.
Brunel heeft een negatieve cashflow gehad van EUR 4,1 miljoen. Dat wordt veroorzaakt door een bijna onstuimige en zeer gezonde groei. Het geld wordt goed geïnvesteerd.

Samenvattend groeit Brunel International in alle regio's waar wij actief zijn. Overal wordt aan marktaandeel gewonnen en wij zijn binnen deze organisatie continu bezig met verbetering van onze acquisitie en interne processen, en met optimaliseren van onze strategie. In de vergadering van de Raad van Commissarissen van vandaag is uitgebreid over risico-analyse gesproken en feitelijk alle onderwerpen die daar op tafel komen hebben te maken met het steeds verder verbeteren en versterken van het bedrijf, zodanig dat dit bedrijf niet 1 of 2 mooie jaren achter elkaar kent maar dat wij het ook sterk maken voor de komende 10 jaar.
Het bedrijf is financieel sterk, met een hoge solvabiliteit, een zeer goede kaspositie en bijna geen goodwill op de balans.
In de presentatie van maart 2007 hebben wij de verwachting uitgesproken om in alle regio's door te groeien. De exacte percentages weten wij uiteraard niet. Wij zullen ons uiterste best doen om de EBIT percentages te verbeteren. De gross margin van de Energy divisie zal stijgen en wij verwachten daar een EBIT ratio te realiseren tussen 5-6%.

In het persbericht van vandaag ziet u dat Brunel groeit van EUR 121 miljoen naar naar EUR 133,7 miljoen. Dit is 11% groei en geen 30% groei. U moet zich wel realiseren dat vorig jaar Brunel met name in Energy in de eerste 2 maanden een ongelofelijk groot project heeft gerealiseerd voor een grote klant in Azië en dat leidt er toe dat in de vergelijking die men hier ziet, wij overall slechts met 11% groeien. Maar als je dan ziet dat Brunel Nederland toch in staat is om opnieuw met 31% te groeien en voor de eerste 3 maanden van 2007 EUR 33,3 miljoen realiseert, dan denk ik dat wij een hele mooie prestatie leveren. Een soortgelijke prestatie wordt in Duitsland geleverd en bij Energy ziet u in het eerste kwartaal ook al in lichte mate een verbetering van de performance.
In maart 2007 hebben wij beloofd te groeien, "strong to considerable increase compared to 2006". Vandaag worden wij daar iets concreter in. Wij voorspellen dat het EBIT-resultaat minimaal EUR 47,5 miljoen op jaarbasis zal zijn.

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

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 6 aandeelhouders en 14 gevolmachtigden, vertegenwoordigend een kapitaal van EUR 759.332,60 die gezamenlijk 15.186.652 stemmen kunnen uitbrengen. Dit vertegenwoordigt circa 67% van de uitstaande aandelen.

De voorzitter geeft de aandeelhouders gelegenheid tot het stellen van vragen naar aanleiding van het directieverslag over 2006 .

De heer Bourguignon
Mijn naam is Bourguignon, namens de Vereniging van Effectenbezitters.
Ik wil beginnen met pagina 75 van het jaarverslag. Dat gaat over de financiële resultaten en geeft weer hoe deze onderneming zich de laatste jaren heeft ontwikkeld. Als je alleen deze bladzijde leest heb je eigenlijk een heleboel informatie over de gang van zaken bij dit bedrijf dat zich de laatste jaren zeer voorspoedig ontwikkelt. In waardering, en dan heb ik het over koers, hebben we in 2000 hele hoge waarderingen gekend. Het gaat nu eigenlijk nog veel beter maar kennelijk is de beurs reëler geworden en geeft die niet meer zulke hoge waarderingen aan dit soort cijfers. Dit laatste is een privé-conclusie. Afin, hier klinken wel complimenten en waardering door, dat moge duidelijk zijn.
Wij hebben nu het verslag van de directie aan de orde maar ik vind het ook altijd wel zinnig iets te vragen over het verslag van de Raad van Commissarissen. Ik neem aan dat dit ook kan.
Op de eerste plaats een opmerking. De heer Van Engelen is weggegaan en daar zie ik niets over in uw verslag. Dat kan beleid zijn maar misschien wilt u daarover iets zeggen. In de notulen was het in het ieder geval allemaal redelijk positief. En dan hebben de "topics" waarmee u zich bezig houdt mij enorm geboeid. Kennelijk is het risicomanagement ook in uw vergadering van hedenochtend weer aan de orde geweest. Misschien kunt u als commissaris hier nog iets over zeggen. Het is opmerkelijk dat in het verslag van vorig jaar, althans 2005, in het verslag van de directie betrekkelijk weinig aandacht aan risico analyse en risicomanagement werd gegeven en dat het nu met een aantal bladzijden volledig aanwezig is. Misschien kan de heer Van Barneveld hier ook iets over zeggen. Ik krijg het idee dat dit nu echt in de belangstelling staat en dat is ook niet voor niets maar daar kom ik nog op terug. U heeft intussen een enorme organisatie, opererend in 87 kantoren en in 26 landen, dat is niet mis. Ik vroeg mij af op welke manier u de rapportage van alle vestigingen en kantoren nu precies organiseert. Eigenlijk is uw strategie autonome groei. U groeit bijvoorbeeld in Nederland maar ook in Duitsland, ook al is daar een kleine overname gedaan. Wat is uw geheim? Kunt u daar iets over zeggen? Verder heeft u al iets ten aanzien van de concurrentie gezegd. In hoeverre heeft u bijvoorbeeld last van Vedior dat deels dezelfde tak van sport als dit bedrijf beoefent? Zij zijn ook op de specialistische markt actief en niet alleen in Nederland. Verder vind ik het jammer dat het organisatieschema niet meer in het jaarverslag staat. Dan zie je toch ook even waar de landen zich specifiek mee bezig houden.

Nog even terugkomend op het risicomanagement kreeg ik eigenlijk het idee dat in Duitsland die stormachtige groei en ook sterke stijging van de winst hier en daar toch wel een beetje over de rand is gelopen. Klopt die constatering? BenQ is een vrij groot faillissement, ik weet niet of dat zondermeer uit de lucht is komen vallen, en dat brengt mij tot de vraag of u ook speciale aandacht schenkt aan corruptie. De laatste jaren is gebleken dat dit bij onze Oosterburen nogal heeft gespeeld, ook bij vertrouwde namen als Volkswagen. Het is eigenlijk verschrikkelijk. Ik heb het idee dat als je daarin niet meedoet je eigenlijk niet aan de bak komt.
Tot slot heb ik nog twee vragen. "Een balans voor de toekomst" vond ik een uitdagende opmerking maar wat gaan we nu doen met die balans in de toekomst. Kunt u daar specifieker over zijn? Zijn dat bijvoorbeeld landen waar u zich verder wilt uitbreiden?

De voorzitter
Dank voor uw waardering en lovende woorden, en bij deze aan het management overgebracht en genotuleerd. Ik zal eerst een paar van uw vragen beantwoorden en daarna het woord aan de heer Van Barneveld geven.

Vorig jaar -toen was meen ik de heer Van Keimpema namens de VEB op de vergadering aanwezig- hebben wij uitgelegd dat de heer Van Engelen te kennen had gegeven de commissarisfunctie bij Brunel niet meer te kunnen combineren met zijn drukke werkzaamheden als bestuurder bij de ANWB. Op ons verzoek is hij nog een jaar als commissaris aangebleven. Vorig jaar hebben wij afscheid van de heer Van Engelen genomen en in het jaarverslag 2005 hebben wij hiervan melding gemaakt.
Het risicomanagement is vanochtend in de Raad van Commissarissen uitgebreid besproken. Er zijn operationele en financiële aandachtspunten geformuleerd. Besproken is wat we hier kunnen doen, hoe we dit kunnen volgen en besloten is dat dit een terugkerend punt ter bespreking en ter controle van de Raad van Commissarissen wordt. Mede naar aanleiding van de vragen en opmerkingen van vorig jaar is dit jaar in het jaarverslag voor het eerst uitgebreid aandacht aan dit onderwerp besteed.
Corruptie is een punt van aandacht. Wij kijken daar uiteraard heel goed naar. Het is overigens niet alleen een risico in Duitsland maar het speelt wereldwijd, en zeker ook in het Verre Oosten. Wij kunnen niet garanderen dat het niet gebeurt maar er wordt goed naar gekeken.

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

De heer Van Barneveld
De onderneming wordt groter. U vraagt naar het geheim van de groei. Dat is natuurlijk iets dat ons dagelijks bezighoudt. De grote lijn is dat we in alle regio's redelijk succesvol zijn. Ik denk dat het bedrijf heel erg op kwaliteit bouwt; kwaliteit van mensen en kwaliteit van het product dat wij leveren. Eigenlijk proberen wij dat zo consistent en zo transparant mogelijk uit te voeren.

Wij hebben geen geheime truc; het is gewoon hard werken en zorgen dat je kwaliteit levert. Het is onze ervaring dat de business dan als het ware vanzelf ontstaat. Ik hoop dan ook dat nu wij het succes hebben, onze medewerkers van dit succes niet naast hun schoenen gaan lopen en op een ander pad terechtkomen. Wij moeten de huidige sfeer en de cultuur kunnen vasthouden want dan kunnen wij die groei ook vasthouden, en ook vasthouden in slechtere periodes.
U sprak over autonome groei in Nederland en in Duitsland. Wij investeren in onze sales-organisatie. Dat doen wij heel bewust. Wij zorgen dat jonge mensen instromen, dat zij een training krijgen, dat wij hen begeleiden en wij volgen de prestaties. Wie het goed doet mag blijven. Het is een heel duidelijk schiftingsproces en daarmee onderscheidt Brunel zich wel van grote organisaties die eigenlijk door hun omvang politiek en bureaucratisch aan het worden zijn. Ik hoop dat Brunel met het groter worden niet in dezelfde val trapt maar dat wij het jonge, jeugdige Brunel-élan weten vast te houden.
Het wordt groter en daarmee nemen de risico's ook toe. Dat hebben wij vorig jaar bij Energy gezien. Daar zijn een aantal contracten afgesloten tegen uiteindelijk onverstandige marges en er zijn binnen het Energy bedrijf ook wel eens administratieve achterstanden opgelopen gewoon omdat het bedrijf te snel groeit. Wij moeten ernaar streven dat wij met de groei ook voldoende gekwalificeerd management aan boord hebben. Dat is lastig want het is een probleem om goed management aan te trekken. Het kweken van goed management van binnenuit met een opvoeding binnen de eigen bedrijfscultuur is eigenlijk de beste remedie. Het beperkt echter wel het tempo waarin je kunt groeien.
In het kader van de beheersing van de groei en de rapportages kan ik u vertellen dat er wekelijks wordt gerapporteerd ten aanzien van een aantal Key Performace Indicators en er wordt ook op weekbasis vanuit elke vestiging aan Amsterdam gerapporteerd hoe de business zich ontwikkelt. Op maandbasis hebben wij een uitgebreide resultatenrapportage met alles wat daar bij hoort. Deze rapportage ligt binnen 2 weken na het einde van de maand bij ons op tafel. Dan is de rapportage geprepareerd, geconsolideerd en geanalyseerd waarna deze wordt besproken met het desbetreffende management. Dat is een belangrijke vorm van controle. Als deze controle goed wordt uitgevoerd en de rapportages zijn betrouwbaar dan kunnen wij ook bijtijds bijsturen.
Het organisatieschema kan in het jaarverslag van volgend jaar weer worden opgenomen.
Wij kijken dagelijks naar onze concurrenten. Vedior heeft met name in Engeland en Amerika een gespecialiseerde tak onder de naam Select Group en een aantal kleine geacquireerde gespecialiseerde ondernemingen die heel veel op Brunel lijken én zij hebben het uitzenden. Wat wij zien, en dat zien wij ook bij een grote Nederlandse onderneming, is dat het binnen één organisatie proberen te combineren van uitzenden en het gespecialiseerd detacheren ongelofelijk moeilijk is. Het zit elkaar haast in de weg. Als wij daar een voordeel hebben dan is dat omdat Brunel absoluut geen uitzendbureau is. Wij zijn een zeer hoogwaardig gespecialiseerde detacheerder. Ik denk dat daar ook een belangrijk verschil ligt.

Wij, maar eigenlijk iedereen in Duitsland werd echt verrast door BenQ. Je verwacht in redelijkheid toch niet dat een dochterbedrijf van Siemens, waar je 50 man hebt gedetacheerd, van de ene dag op de andere over de kop kan gaan. Toch heeft dat plaatsgevonden.
Wij zijn een beursgenoteerde onderneming en van corruptie willen wij ver weg blijven. Ik kan u zeggen dat wij in Azië simpelweg deals niet doen, opdrachten niet pakken die maar enigszins ruiken naar corruptie. Mocht het ergens zo zijn dat binnen de Brunel organisatie een functionaris van Bunel zich daaraan toch vergrijpt, dan volgt ogenblikkelijk ontslag.
De balans voor de toekomst ziet op onze sterke balans en op de geweldige toekomst die dit bedrijf tegemoet gaat. De balans is geen optelsom van goodwillbedragen. Ik trek een vergelijking tussen eikenbomen en mooie populieren. Als het gaat stormen valt een grote populier omver maar blijft een eikenboom staan. Brunel is zo'n eikenboom. Het bedrijf staat stevig en kan tegen de eerstvolgende storm.

De heer Burgers
Mijn naam is Burgers, namens het Add Value Fund. Ook van mijn kant de welgemeende complimenten met de fraaie resultaten, die zojuist nog bevestigd zijn met de kwartaalresultaten die klonken als een klok. Dus daarom ook niet al te veel vragen. Ik denk dat de toelichting ook bevestigt datgene wat we in het verslag aantreffen, namelijk dat het er kwalitatief uitstekend voorstaat.
Ik ben toch benieuwd naar de toekomst. U heeft er al iets over gezegd en het autonome verhaal spreekt mij ook zeer aan. Dat is uiteindelijk toch de mooiste groei die je kunt realiseren. Anderzijds vraag ik mij af op welke terreinen en op welke gebieden u denkt het sterkst te kunnen groeien. U heeft in de inleiding aangegeven dat u in Nederland op sommige terreinen al marktleider bent of tot de marktleiders behoort, dat is een riante positie. Anderzijds worden de geluiden wat sterker dat er aan de sourcing kant toch wat problemen beginnen te ontstaan. Zoudt u daar iets over kunnen zeggen? Is het zo dat wij daar van de zijde van werknemers uit nieuwe Europese landen enige verlichting zouden kunnen krijgen en of zij ook voor uw werkzaamheden gekwalificeerd zouden kunnen zijn, of is die opinie wat te gewaagd?
Van Duitsland is bekend dat dit qua speler op de flexibele arbeidsmarkt een land is dat nu eindelijk echt groei begint te vertonen, dus je zou mogen verwachten dat daar ook voor Brunel nog een aanzienlijk groeipotentieel ligt. Ik ben benieuwd van u te vernemen hoe u de komende jaren, dus niet noodzakelijkerwijs dit jaar maar op een termijn van bijvoorbeeld 2 tot 3 jaar, die kansen denkt te gaan benutten. Ik heb gezien dat u een tweetal kleinere overnames hebt gedaan die, en dat viel mij ook op, vooralsnog echt onder de eigen naam in de boeken staan en misschien ook blijven staan. Bent u voornemens hen toch op zeker moment ook om te labelen in Brunel? Ervan uitgaande dat u dat Duitse groeipotentieel wenst te benutten, ziet u nog meerdere kleine of middelgrote overnamekandidaten om dat proces nog wat extra vaart te geven? Of meent u dat autonome groei via de bestaande organisatie die over Duitsland in elk geval met 30 kantoren dacht ik al ruim bemeten is, te kunnen doen en dan ook tot de marktleiders te kunnen blijven behoren?

Voorzitter, mij viel op dat de prognose voor de EBIT van Energy op 5 a 6% wordt gesteld. Nu is bekend dat Energy een markt is die qua karakteristiek toch afwijkt van de andere twee, anderzijds vroeg ik mij af of dit echt het maximum is wat u denkt te kunnen realiseren. Brunel Energy is internationaal marktleider. Ik ben toch benieuwd van u te vernemen hoe u die uitgangspositie verder uit denkt te kunnen bouwen en of een wat hogere marge wellicht op termijn van 2 à 3 jaar toch niet tot de mogelijkheden behoort, of dat 6% toch wel degelijk als het maximum voor dit soort activiteiten moet worden gezien. Tenslotte zie ik op pagina 79 dat u ook in een aantal exotische gebieden actief bent; daar reken ik Rusland en Kazachstan toch ook toe en het Midden-Oosten waar vanzelfsprekend een hoge economische activiteit is. Wij hebben net over corruptie gesproken en dit zijn toch gebieden waar wellicht een wat andere moraliteit heerst. Misschien dat u iets over uw ervaringen in deze gebieden zoudt kunnen vertellen. Last but not least de wat kleinere operatie Canada. Is het mogelijk dat u deze activiteit in de toekomst wellicht toch wat meer vorm gaat geven? Canada wordt toch een beetje gepresenteerd als zijnde een activiteit die er nu eenmaal is en ook nog zijn centjes binnenbrengt maar niet op de nominatie staat om binnen die markt volop uit te bouwen. Is die visie juist of is het misschien toch denkbaar dat u daar enig moment daar een wat expansiever beleid gaat voeren? Want dat blijft tenslotte toch de hamvraag – hoe we hier verder in de distributie van de te realiseren winst mee omgaan. Dat is tenslotte ook een keuze die bij de aandeelhouders hoort te liggen.

De voorzitter

Dank voor uw complimenten. Het dividendbeleid staat als apart punt op de agenda en zal later aan de orde komen. U heeft veel vragen over de toekomst. U noemde onder andere sourcing een probleem. Dit is één van onze aandachtspunten bij het risicomanagement. Voor de toekomstplannen geef ik het woord aan de heer Van Barneveld.

De heer Van Barneveld

Ik begin met Nederland. Kijkend naar de marktontwikkeling dan zie je op dit moment 4 of 5 redelijk grote partijen aanwezig in onze segmenten. Brunel zit zo rond de derde positie. Die groep met bedrijven heeft 40-60% van het marktaandeel, de rest zijn kleine gespecialiseerde nichespelers. Wat je nu nadrukkelijk ziet is dat onze klanten, en dat zijn eigenlijk de 300-400 grootste bedrijven in Nederland, hun procurement professionaliseren en sterk centraliseren. Los van alle economische ontwikkelingen is een belangrijke trend dat die kopgroep een steeds groter deel van de markt aan het pakken is. Marktleider zijn wij nog lang niet overal en de onderneming ziet voorlopig –nogmaals uitdrukkelijk los van de economische ontwikkelingen- de eerstkomende 4-5 jaar geen belemmeringen om door te groeien in het winnen van marktaandeel. In Nederland kunnen wij gewoon nog 4-5 jaar door tot dat we onszelf tegenkomen in die markt. Dat is toch een heel mooi uitgangspunt. Het is een gesatureerde markt, een professionele markt maar als je daar tot de kopgroep behoort dan weet je hoe je het moet doen. Ik maak mij niet zoveel zorgen over dat marktleiderschap.

Ik vind dat sourcing, het aantrekken van nieuwe medewerkers, in de publiciteit door andere bedrijven als onterecht excuus wordt gebruikt. De nieuwe medewerkers die wij detacheren zijn geen werklozen of medewerkers die op dit moment niet elders aan de slag zijn, wij halen ze ergens vandaan. Wij geven mensen gewoon veel leuker werk en daar kun je altijd mee door blijven gaan. Het hele verhaal dat de markt verstopt zit en dat er onvoldoende medewerkers zijn is naar mijn mening onzin en geen reden om niet door te groeien. Ik denk dat dat meer in de excuussfeer zit. Bij Duitsland spreek je over een markt die nog uitgevonden moet worden. Daar heb je een penetratiegraad van ongeveer 2,5-3% en dat kan de komende 10 jaar heel makkelijk naar 7-8% doorgroeien. Die groei zal met allerlei stuipbewegingen plaatsvinden. Misschien komt er best nog wel eens een periode tussendoor die economisch even wat minder is maar die detacheringstrend in Duitsland gaat zich onherroepelijk doorzetten. Ook Duitsland gaat Angelsaksischer worden. Wel zie je op dit moment een heel hevige strijd plaatsvinden tussen de twee grote partijen die elkaar hevig bevechten en dat zit ons af en toe dwars. De marge in Duitsland neemt iets af, ik meen van 33 naar 31, dan moet u denken aan dat soort effecten. Het is niet iets om zorgen over te maken. Laat die twee groten maar vechten om een been dan gaat Brunel ermee heen. Ook over Duitsland maak ik mij niet zoveel zorgen.
Op de vraag autonoom of overname antwoord ik autonoom waar we kunnen. Waar wij wel eens een overname hebben gedaan in het verleden was dat echt om een soort strategisch prikpunt te verwerven maar dat heeft niets te maken met volume maar heeft te maken met het verbeteren van ons imago en het binnenhalen van technische knowhow.
Met betrekking tot Energy zal ik eerst iets zeggen over de EBIT. Het EBIT percentage is eigenlijk schandalig laag, dat ben ik volledig met u eens. Dat heeft echt te maken met de enorme ontwikkelingen binnen het bedrijf. Het is nog niet helemaal volwassen en staat nog niet echt goed. Ik heb gezegd 5-6% voor 2007 en dat gaan wij natuurlijk waarmaken maar dat is echt niet het eindpunt. Die wereld is in ontwikkeling. Als ik uitga van de huidige marktstructuur moet het EBIT percentage naar 7% kunnen groeien. Ik denk dat de schaarste aan professionals in die markt enorm wordt. Over 3-4 jaar moet het voor dit bedrijf mogelijk zijn om daar iets meer uit te peuren en zou het iets boven de 7% uit moeten kunnen komen. Ook de administratieve processen en de operationele processen zouden daar efficiënter moeten zijn. Maar ik ga natuurlijk niet meteen de wereld beloven. U moet het houden op 5-6%. Wij moeten in exotische gebieden als Moskou, Kazachstan en het Midden-Oosten zijn maar u moet zich niet inbeelden dat wij daar zaken doen met gangsters. Wij doen daar zaken met officials van Shell, Exxon etc. Canada is een land met enorm veel toekomst. De activiteit die wij daar hebben specialiseert zich echt op werving & selectie, dat is een moordende markt maar Canada is natuurlijk ook een Energy markt. Wij zijn intern aan het bewegen om te zien of we het met Energy zwaarder moeten invullen.

Agendapunt 3 Behandeling en vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2006

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

De heer Burgers
Voorzitter, ik heb een vraag en die betreft pagina 55 bovenaan. Daar wordt onder Financial Assets gesproken over een aandeel in de joint venture Legal Workforce. Misschien kunt u daar iets over vertellen, wat de achtergrond is en uw strategie hier omtrent.

De voorzitter
Ik geef het woord aan de heer Van Barneveld.

De heer Van Barneveld
Eén van de activiteiten van Brunel is Brunel Legal. Daar worden onze medewerkers als interimmers gedetacheerd en wordt een klein beetje werving & selectie gedaan. De andere partij is Legal People, een kleine partij met een grote reputatie in de markt. Deze organisatie legt zich toe op toplevel executive search. Wij wilden graag leren hoe zij dat hele executive search en werving & selectie deden. Daarom hebben wij voorgesteld om samen voor de tussenmarkt, dus werving en selectie onder het niveau van wat Legal People doet, een joint venture te ontwikkelen. Dat is gebeurd en dat heeft zich ook redelijk ontwikkeld maar het bleef voor ons te klein en had veel aandachtnodig. Wij hebben geleerd hoe werving & selectie in elkaar steekt en voor ons was de doelstelling min of meer gerealiseerd. De afweging was om er nog veel effort in te steken of het zelf te gaan doen. Wij hebben uiteindelijk ons aandeel gunstig verkocht aan Legal People.

De heer Bourguignon
U had een gemiddelde betalingstermijn van een dag of 90. Ik meen dat er in de notulen van vorig jaar stond dat u zich bij 3,5 maand zorgen begint te maken. Klopt dat? Natuurlijk is 90 dagen een gemiddelde, daar zit snel en minder snel bij. Maar hoe lang houdt u ze op de balans? Na hoeveel dagen of maanden gaat een debiteur niet meer op de balans en wordt er afgeschreven?

De heer Van Barneveld
Ik zal u het proces schetsen. We hebben een debiteur en in de olie- en gaswereld zijn de debiteuren niet snel dubieus. Het is wel zo dat in die wereld ongelofelijk lang kan duren voordat de rekening betaald wordt. Je spreekt bijvoorbeeld af met Exxon in Houston dat een Engelsman in Nigeria tewerk wordt gesteld. Die Engelsman komt ergens in de bush te werken. Wij betalen die Engelsman in ieder geval op maandbasis onmiddellijk uit maar wij moeten nog een getekend urenbriefje van hem terugkrijgen.

Vervolgens gaat dat urenbriefje eerst naar ons kantoor in Lagos waar het wordt gecheckt; dan gaat dit naar ons kantoor in Houston voor een tweede check en daar wordt er een factuur voor gemaakt. De factuur gaat vervolgens naar het hoofdkantoor van Exxon om geautoriseerd te worden en komt daar in een enorme papiermolen te zitten. Daar hebben ze vragen over de factuur en die vragen worden gericht aan Exxon in Lagos, en u kunt zich voorstellen dat zulke trajecten verschrikkelijk lang kunnen duren en daar kun je soms heel weinig aan doen. Wij hebben in die sfeer vooral te maken met langdurig uitstaand geld, de positieve kant ervan is dat er altijd wordt betaald.

De heer Bourguignon
Nu heeft u het specifiek over Energy. Maar hoe ligt dit in Nederland?

De heer Van Barneveld
Bedrijven als Philips of KPN betalen uit het oog van cashmanagement op het allerlaatste moment. Als het ordernummer per ongeluk in de verkeerde bovenhoek staat vermeld krijg je de factuur weer terug en mag je weer een keer 45 dagen wachten. De procedure is erg lang maar u moet zich daar geen zorgen over maken. Een vordering wordt wel voorzien maar wij laten nooit los. Daar hebben wij een regel voor. Bij 120 dagen wordt 50% voorzien en bij 180 dagen wordt volledig voorzien.

De voorzitter
Wij hebben inmiddels de bewuste passage in de notulen van vorig jaar gevonden en ik zal deze even voorlezen. Vorig jaar zei de heer Van Barneveld : "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 à 3 maanden ,omzet dan zitten wij aardig in de buurt van hetgeen mogelijk is. Na 3,5 maand maken wij ons ernstig zorgen." Dat is consistent met hetgeen hier vandaag over is gezegd.

De heer Bourguignon
Dank voor de uitvoerige toelichting. Een vraag van geheel andere orde. U investeert in software (pagina 53). Nu heb ik daar niet zo veel verstand van maar ik denk dat bij een bedrijf waarbij software toch zo'n heel belangrijke achterliggende factor is in de backoffice, dan is die EUR 953.000 toch betrekkelijk weinig geld.

De heer Van Barneveld
Dank u wel, ik vind dat een compliment. De processen zijn tamelijk uniform. Ons bedrijf is in het primaire proces voornamelijk uren schrijven, verlonen en factureren. Dit klinkt veel eenvoudiger dan het is want het is weerbarstig maar als je dit zoveel mogelijk uniform maakt over de verschillende vestigingen en landen, dan blijft de investering relatief laag.

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

De voorzitter brengt de vaststelling van de jaarrekening 2006 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 5 april 2007 geaccordeerd door de Raad van Commissarissen en hiermee is de jaarrekening over 2006 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 2006 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 2006 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 toe te voegen aan de algemene reserve. De voorzitter nodigt de aanwezigen uit voor discussie.

De heer Burgers
Bij dit agendapunt zou ik mij kunnen voorstellen dat die 30-50% ook een hoger percentage zou kunnen zijn. Het is zoëven aan de orde geweest dat de aard van het bedrijf van Brunel kort samengevat urenschrijven, verlonen en factureren is. Dat is niet kapitaalintensief en kijkende naar de kracht van de balans, het ontbreken van lange schuld, zit daar ook wat ruimte in om eventueel andersoortig beleid te voeren. Het valt mij op dat u vooralsnog niet de ambitie schijnt te hebben om in andere markten groots uit te pakken. Er wordt groots ingezet op autonome groei, wat ik overigens zeer apprecieer, en wat kennelijk denk ik ook met relatief beperkt kapitaalsbeslag kan plaatsvinden. Dat leidt mij tot de conclusie dat het mogelijk zou kunnen zijn, en u beluistert dat ik mij daar voorzichtig over uitlaat, dat er een hogere pay-out mogelijk zou kunnen zijn. Zeker waarbij bijvoorbeeld een control-element in de Energy divisie de komende jaren naar verwachting tot een beter kwalitatief resultaat zou kunnen leiden. Tegen die achtergrond is mijn vraag of dat wellicht de komende jaren tot de mogelijkheden zou kunnen behoren. Of dat een alternatief is dat u aanspreekt.

De voorzitter
Ik zal uw vraag beantwoorden. Wij hebben net gesproken over toekomstperspectieven van Brunel. Wij groeien snel, betalingen laten gemiddeld 3 maanden op zich wachten en soms nog iets langer, kortom het bedrijf heeft veel werkkapitaal nodig. U heeft zelf kunnen zien dat het afgelopen jaar de kaspositie weer met EUR 5 miljoen is afgenomen. Het bedrijf in de huidige fase heeft gewoon veel liquiditeit nodig. Ik denk dat het onverstandig zou zijn om boven de 50% pay-out ratio te gaan. Dan zou je in de problemen kunnen komen in de verdere groei.

De heer Van Barnveld
Daar wil ik graag iets aan toevoegen. Ik hoorde u iets zeggen alsof u iets gevraagd had waarop ik geen antwoord had gegeven, namelijk dat ik niet in nieuwe markten autonoom wilde opstarten. Dat is niet gevraagd. Ik ga hier geen dingen zeggen die niet bekend zijn in de markt maar ik sluit niet uit dat Brunel op een gegeven moment initiatieven ontwikkelt waarbij die kaspositie op een verantwoorde manier mogelijk wel noodzakelijk is. Dat is niets nieuws.

De voorzitter
Mijnheer Burgers, bent u tevreden met dit antwoord?

De heer Burgers
Ik ben tevreden met dit antwoord maar de verklaring die de heer Van Barneveld geeft kan ik niet onderschrijven want noch in het geschreven jaarverslag noch in de inleiding van zoëven heb ik iets dergelijks gehoord. Dat het op de achtergrond een rol kan spelen dat waardeer ik zeer. Het leeft kennelijk toch in het bestuur dat het op het moment dat het opportuun zou kunnen worden, dat een moment zou kunnen zijn dat de sterke balanspositie kan worden benut en een extra asset is. Ik ervaar dat toch als nieuws maar het past precies binnen het kader van de vraag die ik stelde. Als dat inderdaad een optie is dan zou dat wat mij betreft dat ook geprefereerd kunnen worden boven het doorgeven aan de aandeelhouders. Voorzitter, wat ik minder begrijp is dat er problemen zouden kunnen ontstaan. Natuurlijk is het zo dat als gevolg van betaaltermijnen er enige druk ontstaat op werkkapitaal. Anderzijds heeft u ook een leencapaciteit die niet benut wordt, daar zit echt wat ruimte in. Misschien is het niet onverstandig om daar toch wat scherper aan de wind te varen, om het in zeiltermen te houden.

De voorzitter
Maar als u te scherp aan de wind vaart gaan de zeilen klapperen!
Onze klanten binnen Energy zijn grote machtige concerns en die houden ervan om met bedrijven te werken waarvan zij zeker weten dat die er over een paar jaar nog zijn, met een sterke balans. Ik denk dat het voor ons een groot concurrentievoordeel is dat wij met een sterke balans werken.

De heer Brand
Mijn naam is Brand, oprichter en nog steeds grootaandeelhouder van Brunel. Ik feliciteer u, mede namens de familie Brand met het geweldige succes dit jaar. Met betrekking tot het dividend merk ik op dat mij niet is gevraagd wat ik zou willen: dividend, uitkeren in de vorm van aandelen of minder dividend. Ik ondersteun de visie van de heer Burgers dat het geld misschien beter aangewend kan worden om verdere groei ook op andere manieren wat te katalyseren in positieve zin. Er is niet onderzocht wat de aandeelhouder wil.

De voorzitter
Wellicht moeten we de volgende keer ons marktonderzoek wat beter doen en onderzoeken wat er onder de aandeelhouders leeft. Dank u voor deze opmerking.

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

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 0,50 per gewoon aandeel van nominaal EUR 0,05. Dat komt neer op een uitkering van ruim 43% van de netto winst per aandeel over het boekjaar 2006 waarbij de rest aan de algemene reserve wordt toegevoegd.

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

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 0,50 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. Dit punt staat elk jaar op de agenda en wordt voorgesteld voor het geval wij een snelle emissie zouden willen doen zonder dat de concurrentie weet dat wij bezig zijn en snel geld op de tafel hebben om met onze huidige liquiditeit een aardige overname te kunnen doen.

Wij stellen voor om de directie voor een periode van achttien maanden, tot 23 november 2008, 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.

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 23 november 2008 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 23 november 2008, 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 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 23 november 2008 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.
Ook de machtiging van de directie tot inkoop van eigen aandelen in het kapitaal van de vennootschap komt ieder jaar terug op de agenda. Dit wordt bijvoorbeeld gedaan als men aandelen op de plank wil hebben voor de uitkering van medewerkers die opties willen uitoefenen. Voor agendapunt 9 vindt u een toelichting bij de agenda. Wij stellen voor om voor de duur van achttien maanden, tot 23 november 2008, 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 23 november 2008 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.
Er staat een uitgebreide sectie in het jaarverslag. 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 2006 hebben wij aangegeven op welke wijze de directie en de Raad van Commissarissen invulling hebben gegeven aan de naleving van de Code. Het standpunt van de Raad van Commissarissen 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 om van specifieke richtlijnen van de Code af te wijken. Ik stel 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 heer Bourguignon
Ik heb een vraag naar aanleiding van pagina 13; de secretaris van het bestuur en de Raad van Commissarissen is de corporate legal counsel. Wie is dat?

De voorzitter
Dat is mevrouw Rijnja en die zit aan uw rechterhand. Zij rapporteert zowel aan de Raad van Commissarissen als aan de directie.

De heer Bourguignon
Het is soms vervelend op zaken terug te komen maar u lokt het zelf een beetje uit. Op pagina 11 gaat het over strategie: "to gain dominant positions in certain marketsegments"dus dat zijn eigenlijk 2 dingen. Heeft u daar nog iets aan toe te voegen gezien hetgeen wij al gevraagd hebben want hier noemt u nog eens even specifiek die strategie. Er wordt niet specifiek over organische groei gesproken.

De heer Van Barneveld
Wij gaan geen inspanningen doen tot groei in markten waar wij geen dominante positie kunnen verwerven. Dat staat even los van autonome groei of acquisities. Voorkeur is altijd autonome groei maar het heeft geen zin om aanwezig te zijn met een activiteit in een land, bijv. Canada met werving en selectie. Het is heel lastig om daar een dominante positie in te nemen.

Wij kunnen in Canada mogelijk wel een dominante positie innemen als het gaat om de Energy activiteit. Wij willen heel nadrukkelijk een dominante positie verwerven daar waar wij zijn.

De voorzitter constateert dat ten aanzien van dit agendapunt niemand meer 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.
Omdat ik bij dit onderwerp lijdend voorwerp ben wil ik het voorzitterschap aan de vice-voorzitter, de heer Schouwenaar overgeven en hem vragen of ik deze zaal voor de behandeling van dit agendapunt moet verlaten.

De vice-voorzitter
Dat laat ik graag aan de aanwezigen in de zaal over. De vice-voorzitter vraagt of iemand wenst dat dit onderwerp besproken wordt in afwezigheid van de heer Jansen en constateert dat dit niet het geval is.
Voor dit agendapunt verwijs ik naar de in de agenda gegeven toelichting. De statuten bepalen dat een commissaris aftreedt op de dag van de eerste Vergadering van Aandeelhouders die wordt gehouden nadat 4 jaren na zijn laatste benoeming tot commissaris zijn verstreken. Het rooster van aftreden van de leden van de Raad van Commissarissen is op de website van de vennootschap geplaatst.
De heer Jansen was aftredend 23 mei 2007 en is herbenoembaar voor een periode van vier jaar. De Raad van Commissarissen hecht aan continuïteit in haar toezichtfunctie. Met een herbenoeming worden persoonlijke kwaliteiten behouden en wordt opgebouwde kennis en inzicht ten aanzien van de onderneming en de specifieke markten waarin deze opereert, geborgd. De Raad van Commissarissen draagt de heer Jansen voor herbenoeming als commissaris van de vennootschap voor, voor een periode van 4 jaar. De herbenoeming gaat in op de dag van de vergadering. Nadere gegevens over de heer Jansen staan vermeld in het jaarverslag 2006.

De voorzitter stelt de aanwezigen in de gelegenheid vragen te stellen naar aanleiding van het voorstel tot benoeming van de heer Jansen.

De heer Bourguignon
Dit wordt de derde periode van de heer Jansen. De VEB is tegenstander van een derde periode. Het staat natuurlijk in uw reglementen dat dit kan maar wat zijn de redenen om zo'n derde periode te doen? Wij vinden dat daarvoor wel bijzondere redenen aanwezig moeten zijn.

De Vice-voorzitter
Laat ik met de beantwoording van uw vraag beginnen en wellicht dat de heer Van Barneveld in dit kader ook nog wel een opmerking heeft. Wat de twee overige leden van de Raad van Commissarissen betreft, fungeren wij nu alweer ruim een jaar in een teamverband met ons drieën. Wij zijn ervan overtuigd dat heer Jansen nog jaren mee kan. Hij heeft in de afgelopen periode heel veel kennis opgedaan over het bedrijf en wij denken dat het waardevoller voor het bedrijf is om te proberen hem -tegen de aanbeveling van het VEB in- voor een periode van 12 jaar bij het bedrijf te houden dan de strikte naleving van die 8 jaar termijn. De balans slaat door in het voordeel van continuïteit en kennis die de heer Jansen heeft over dit bedrijf.

De heer Van Barneveld
Ik werk hier vanaf 2000. Dit bedrijf is door een zeer woelige periode gegaan, ook op het gebied van corporate governance gezien de specifieke relaties tussen aandeelhouders, bestuurder en commissarissen. De heer Jansen heeft daarin zo ongelofelijk veel ervaring opgedaan en daarin ook zo goed geacteerd dat het voor een nieuwe kandidaat heel onwaarschijnlijk wordt om dat te overtreffen. Wij hebben dus erg veel vertrouwen in de toekomst met de heer Jansen.

De heer Van Doorn
Ik wil hier in algemene zin iets over zeggen. Ik heb wel een vermoeden waarom dit standpunt door de VEB wordt ingenomen maar het is voor een commissaris belangrijk dat hij een bedrijf goed leert kennen en dat doe je niet zomaar op een achternamiddag. Ik stel ten principale de vraag ter discussie of je in zijn algemeenheid vast moet houden aan die periode van 2 x 4 jaar. Als ik naar de commissarissen in mijn eigen onderneming kijk dan hebben zij echt een aantal jaren nodig om het bedrijf goed te kennen, vervolgens heb je dan een aantal oogstjaren en daarna volgt weer een periode waarin er nieuwe mensen binnen komen. Een man met veel ervaring in het commissariaat kan die overdragen aan de nieuwe commissarissen die je ook nodig hebt. Je moet een balans in je commissariaat hebben en die hebben wij hier. Ik ben hier nog maar net een jaar aanwezig en stel het bijzonder op prijs dat er een ervaren iemand is als de heer Jansen, die de hectische problematiek van de afgelopen 10 jaar heeft meegemaakt, en die zijn ervaring kan overdragen aan iemand zoals ik.

De vice-voorzitter
U ziet dat aan deze kant van de tafel iedereen ervan overtuigd is dat herbenoeming van de heer Jansen een goede stap zou zijn. Ik constateer dat ten aanzien van dit agendapunt niemand meer het woord wenst.

De vice-voorzitter brengt het voorstel tot herbenoeming van de heer Jansen 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 vice-voorzitter constateert dat de aandeelhouders voor het voorstel stemmen, het voorstel is aangenomen en dat de heer Jansen derhalve met ingang van 24 mei 2007 is benoemd als commissaris der vennootschap voor een periode van vier jaar.
De vice-voorzitter feliciteert de heer Jansen en draagt het voorzitterschap weer aan hem over.

De voorzitter
Hartelijk dank voor het vertrouwen in een oude man. Ik verheug mij erop de volgende 4 jaar met dit team verder samen te werken en op afstand mee te bouwen aan een gouden toekomst van dit mooie bedrijf en ook met u samen te werken.

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 2007."

Agendapunt 13 Rondvraag

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

De heer Spronsen
Ik heb drie korte vraagjes. Vandaag hebben wij dividend vastgesteld, 28 mei 2007 ex-dividend en die vennootschap die zoveel geld heeft gaat op 3 juli 2007 "al" uitbetalen. Die termijn is onbegrijpelijk, dat moet u volgend jaar iets anders doen, denk ik. Ten tweede zou ik graag willen weten wat de debiteurentermijn in dagen per 31 maart of 30 april is en de derde vraag valt in twee stukjes: BenQ is failliet gegaan, wat is het debiteurenverlies dat u daar geleden heeft en wat hebben die bankzitters gekost gedurende die anderhalve maand.

De voorzitter

Ik zal zo het woord geven aan de heer Van Barneveld maar ik constateer wel dat wij twee keer zo snel het dividend uitkeren dan dat wij betaald worden door onze klanten.

De heer Van Barneveld

Wij zullen kijken of wij het dividend eerder kunnen uitkeren. Debiteuren BenQ heeft ons bijna een half miljoen Euro gekost, de bankzitters ongeveer 250.000 Euro. De debiteurenstand kan ik u niet geven want dan moet ik een nieuw persbericht uitbrengen. Ik kan u geen informatie geven die niet openbaar bekend is. Ik zal dit in het halfjaar bericht opnemen.

De heer Bourguignon

Het is toch grappig te zien hoe de reacties verschillen als je een discussie aansnijdt over een commissarisbenoeming. Het gebeurt zelden dat een andere commissaris, niet zijnde de voorzitter, zich daarin mengt. Ik vind dat persoonlijk positief. Maar anderzijds, mijnheer Van Doorn, wij zijn bij de VEB niet van een andere wereld met onze opvattingen hoor. Ik kan u een bedrijf als Wereldhave noemen, toch een zeer gerenommeerd vastgoedfonds, dat de herbenoemingen toch echt anders heeft georganiseerd. Overigens niet alleen door tegenstand van de VEB, misschien lieten de omstandigheden dat ook toe.
Ik ben verder nog benieuwd hoe het met het zeilen staat. Dat was vorig jaar nogal prominent in de belangstelling. Tot slot ben ik nog benieuwd of er in de tussentijd een nieuwe financieel directeur is benoemd en zo ja, wie dat dan is.

De heer Van Barneveld

Wij doen op dit moment niet mee aan een Volvo Ocean Race en zijn dat ook niet van plan. Het feit dat wij in 2005/2006 aan de Volvo Ocean Race mee hebben gedaan werd echt ingegeven door gunstige omstandigheden. Het was belangrijk voor ons bedrijf om met relatief weinig geld veel publiciteit te halen. Wel sponsoren wij op dit moment in beperkte mate de heer Bouscholte met een Open 60, één van de snelste zeilboten die er in Nederland rondvaren. Hij heeft onlangs een record gevaren over de Noordzee en veel publiciteit getrokken. Ons accountmanagement zeilt regelmatig met onze belangrijkste klanten op deze prachtige Brunelboot maar dat zie ik meer in de sfeer van normale marketing uitgaven.
Wij hebben Ben Vos als financieel directeur benoemd, hij zit achter in de zaal. Hij is ruim een half jaar in dienst en hij gaat zich binnen de onderneming ontwikkelen. Wij hopen dat het uiteindelijk uitmondt in een CFO-schap.

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

Agendapunt 14 Sluiting

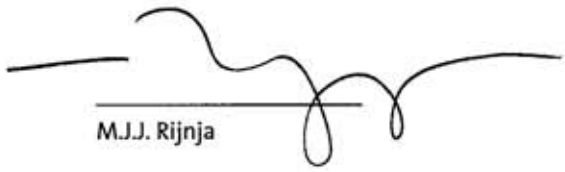
De voorzitter dankt de aanwezigen voor hun komst, voor de vragen, voor de steun en het enthousiasme. De voorzitter sluit vervolgens de vergadering en nodigt de aanwezigen uit voor de aansluitende borrel.

De voorzitter



J.E. Jansen

De secretaris



M.J.J. Rijnja

brunelinternational

Notulen van het verhandelde in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Brunel International N.V., gehouden op 24 mei 2007 ten kantore van Brunel International N.V., Hullenbergweg 385 -411, Amsterdam

---

Agendapunt 1 Opening

Mr. J.E. Jansen, 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 Doorn 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 8 mei 2007 in:

- de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam;
- Het Financieele Dagblad.

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

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 18 mei 2006 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.