10 VRAGEN AAN

ALEXANDER COLLOT D'ESCURY

CEO BRUYNZEEL STORAGE SYSTEMS

'We willen de wereld veroveren'

Liesbeth Wytzes
Foto's Olivier Middendorp

ALEXANDER COLLOT D'ESCURY (57)
Geboren in Den Haag. Studeerde rechten en werkte bij Nestlé, Prinsen-Berning en Desso. Woonde in diverse Europese landen. Is sinds 2019 CEO van Bruynzeel Storage. Commissaris bij Ahrend, Vivera en Museum De Pont.

1 Wat voor jeugd hebt u gehad?
'Een heel gelukkige jeugd. Ik ben geboren in Den Haag en al snel naar Hengelo verhuisd, mijn vader werkte voor AkzoNobel. Ik heb een zusje en een broer. We trokken veel met elkaar op en met onze neven en nichten. Mijn vader kwam in de raad van bestuur van Akzo, mijn moeder was onderwijzeres, ze heeft me nog les gegeven. Ze stond tot haar 65ste voor de klas, deed veel *remedial teaching*, was enorm maatschappelijk betrokken.

'Bij ons thuis was alles bespreekbaar, we waren een hecht gezin. Wel ambitieus: probeer ergens voor te gaan, zorg voor innerlijke motivatie.

'Mijn middelbareschooltijd was een grote teleurstelling, ik ben twee keer blijven zitten, omdat ik met allemaal extra-curriculaire activiteiten bezig was: sport, sociale dingen, baantjes. Ik maakte schoon in de chocoladefabriek van De Ruijter, van de hagelslag. Ik schilderde, deed aannemerswerk, knapte huizen op, 's middags en in het weekeinde. In de zomer werkten we op boerderijen. School boeide me niet zo.'

2 Wat hebt u van die baantjes geleerd?
'Een brede oriëntatie, dat je fouten mag maken. Je leert jezelf ontdekken, ik had dat misschien meer nodig dan anderen. Ik wilde zeker ook geld verdienen en onafhankelijk zijn.'

3 Wat wilde u worden?
'Ik had altijd het idee dat ik ondernemer zou worden. Na de middelbare school ben ik een jaar naar Canada gegaan om te werken. Op eigen benen staan. Daar ben ik leraar geweest, dat was echt leuk. Ik gaf vooral bijles in diverse bèta-vakken. Na acht jaar middelbare school was ik daar wel goed in. Er was een sportprogramma, ik moest een veldhockeyteam helpen opzetten.

'Terug in Nederland zou ik de officiersopleiding bij de cavalerie doen, maar ik moest een half jaar wachten tot ik kon beginnen. Toen ben ik bij Duyvis gaan werken met heel veel enthousiasme. Ik ben een late starter en ik vond het hartstikke leuk. Ik moest Roosvicee verkopen, Japanse pinda's, Bebogeen, die pasta van suikerbieten. Ik had een regio met 160 winkels en moest de A-klanten eens per week opzoeken, displays maken, acties verzinnen, gewoon: sales. Mouwen oprollen en naar de Spar.

'Daarna het leger in, naar Duitsland, waar ik pelotonscommandant werd. Ik ben opgekomen in 1985, toen was er een Elfstedentocht, het hoorde bij de opleiding dat je eerst twee weken buiten moest slapen bij min 26 graden, steeds een half uur slapen en dan een stuk rennen. Toen was de Muur er nog. Dat is heel goed geweest, ik leerde verantwoordelijkheid dragen, discipline, leidinggeven, integratie, andere culturen begrijpen. Je zat bij elkaar in een *melting pot*. Ik zou wat dat betreft een groot voorstander zijn van een herinvoering van de dienstplicht.

'Ik twijfelde of ik het bedrijfsleven in zou gaan zoals mijn vader, of de juristenkant op, zoals de familie van mijn moeder. Ik ging ten slotte rechten studeren in Rotterdam. Ik vond de advocatuur niets voor mij, eindeloos gepuzzel. Ik ben meer van de dynamiek en vind marketing boeiend en de belangen van de klant, die zijn wensen soms wel, soms niet kent, daarop inspelen. En ook werken met grote teams, om daarvan een succes te maken.'

4 Uw eerste baan?
'Ik ben begonnen bij Douwe Egberts, werd meteen als trainee naar Barcelona gestuurd. Daar ben ik weggegaan toen ze me de tabakkant wilden opsturen. Dat vond ik





‘De middelbare school was voor mij een grote teleurstelling. Ik ben twee keer blijven zitten. School boeide me niet zo’









Alexander Collot d'Escury: 'Wij zijn in Europa marktleider voor musea'

niet zo geweldig. Ik ben overgestapt naar Nestlé en productmanager geworden bij de chocolade-afdeling. Nuts, Rolo. Ik werd verantwoordelijk voor de koffie en ben naar Tsjechië gegaan. Daar kwam ik mensen tegen die toen ik in West-Duitsland was gelegerd, aan de andere kant van het hek hadden gezeten. Heel bijzonder.'

5 U bent naar Lausanne gegaan en kwam tot een inzicht.
'Ik ben door Nestlé voor tien weken naar IMD gestuurd, een business school. Daar werk je aan je persoonlijke visie en toen kwam dat ondernemen middels een investeringsmaatschappij op. Dat inspireerde me. Ik vind Nestlé een fantastisch bedrijf en wilde graag doorgroeien, maar dan tot een bepaalde leeftijd en functie. Ik weet ook niet of het erin zat om CEO te worden van een bedrijf met 330.000 werknemers.

'Dus ik besloot: tot 45 ben ik bij Nestlé en daarna wil ik meer in een ondernemerssetting werken. Ik wilde meer impact, snelheid maken. Zo'n bedrijf is een mega-tanker.'

6 Slaagde u in uw voornemen?
'Ik ben gaan meedoen met de verzelfstandiging van een mooi, oorspronkelijk Nederlands bedrijf, tapijt- en kunstgrasfabrikant Desso, ooit beursgenoteerd en van de beurs gehaald. Ik kende de investeringsmaatschappij die daarmee bezig was, NPM. In het weekeinde stortte ik me daarop, want je moet natuurlijk niet je oude schoenen weggooien voordat je nieuwe hebt. Ik wilde mee deelnemen, echt invloed uitoefenen, met een mooi team proberen ergens een groot succes van te maken. Ik werd eerst commercieel verantwoordelijk, later CEO, en uiteindelijk hebben we, met een superteam, Desso ondergebracht bij een Frans beursgenoteerd bedrijf.

'Ik heb mijn aandeel in Desso verkocht en ben een aantal andere dingen gaan doen: commissariaten, actief voor diverse investeringsmaatschappijen, en bedrijven geadviseerd over duurzaamheid, want dat passioneert me zeer. Ik vind nieuwe dingen doen gaaf, kom graag uit m'n comfort zone. Er moet wel een balans zijn tussen commercieel en non-profit. Zo ben ik opgevoed, daarom wilde ik niet in de tabak werken en daarom vallen sommige bedrijven voor mij af, al zijn ze nog zo goed.'

7 Toen kwam Bruynzeel.
'Via een headhunter ben ik eind 2019 bij Bruynzeel Storage begonnen. Een ongeslepen diamant. We zien een megatrend naar opslag, daarvan zijn musea een voorbeeld.

'Wat wij doen, is ruimtebesparende opslag. Je hebt een bestaande ruimte: hoe kun je daar zo veel mogelijk, zo goed mogelijk in opslaan. Ruimte creëren. In het nieuwe depot van het museum Boijmans Van Beuningen hebben we alle stellingen gemaakt. Slimme oplossingen: daar zijn we heel goed in.'

8 Wat trof u aan toen u begon?
'Het bedrijf was een *sleeping beauty* in de metropool Panningen, een mooi bedrijf dat wereldwijd opereert, met heel kundige en goed geschoolde mensen, en alle reden om trots te zijn. Mensen werkten er al tientallen jaren, het halve dorp. Toen ik kwam, hebben we onderzoek gedaan naar de markt.

'We zijn sterk in mobiele opslag voor archieven, bibliotheken, musea, ziekenhuizen, retail. Ook een Nespresso-winkel heeft opslag nodig. Daar waar meters duur zijn, moet je ze optimaal benutten.

'We hebben op het gebied van museumopslag de beste oplossingen met onze *art racks*, bewegende rekken. Het is niet zo makkelijk die op grote schaal te maken. Ze moeten trillingsvrij bewegen, ook na dertig jaar nog. Die kunst wordt gekocht voor eeuwen, dus die moet je goed bewaren. Alles wat hier in dit depot staat, hebben we speciaal gemaakt. Die rekken maakten we al, maar niet op deze schaal en maat.

'Met die *art racks* willen we de wereld veroveren. Je hebt mondiaal twee grote spelers in deze markt: wij en een Amerikaans bedrijf. Wij zijn in Europa marktleider op het gebied van musea. Er is nu een concentratie van depots aan de gang, dat is kostenbesparend. We hebben voor het Louvre gewerkt, voor het Van Gogh, we hebben een opdracht van het Victoria & Albert Museum, het Science Museum, ook in Londen.

'We verwachtten groei voor 2020, maar daar is COVID overheen gekomen. Toch denken we zwarte cijfers te schrijven en op ongeveer dezelfde omzet als vorig jaar uit te komen.'

9 Waar zit de groei?
'Ziekenhuizen zijn echt een groeimarkt, retail ook, bibliotheken. Veel wordt digitaal, maar veel ook niet. Je ziet dat veel ministeries hun archieven gaan centraliseren.

'We hebben een plan gemaakt, een *blueprint* voor het bedrijf. Ons doel is onze positie als wereldleider in ruimtebesparende oplossingen te versterken, en dan zo duurzaam mogelijk. Zo werken wij niet met geolied staal. Dat werkt moeilijker, maar is veel duurzamer.'

10 Wat is het moeilijkste aan uw werk?
'Daar moet ik even over nadenken. Mensen laten gaan, wat eerder dit jaar moest, is niet leuk. Maar verder... We zijn nu bezig met een megaproject in Europa waarover ik helaas nog niets kan zeggen. Ik ben heel optimistisch!'