

# Hemubo blaast Hillen & Roosen nieuw leven in

label: woningbouw  325



**Hillen & Roosen komt in handen van Hemubo. Of anders gezegd: een renovatie-aannemer neemt een woningbouwer over. Dat is weer eens wat anders. En toch is het voor beide bedrijven een volkomen logische stap. “We zijn complementair aan elkaar en beschikken samen over een enorm netwerk.”**

Hemubo neemt een belang van 75 procent in Hillen & Roosen, de Amsterdamse woningbouwer die ruim tien jaar geleden landelijke bekendheid verwierf door het debacle op het Bos- en Lommerplein. De overname, die dinsdagmiddag bekend wordt gemaakt, is zeker opmerkelijk te noemen. Want predikte Hemubo jarenlang niet juist de focus op één enkele activiteit te richten? En waarom heeft Hillen & Roosen de hulp nodig van de renovatiespecialist uit Almere? Het gaat momenteel toch crescendo met de woningbouwmarkt?

In de bouwkeet op een project in Amsterdam Nieuw-West lichten Tom Bergmans, adjunct-directeur van Hemubo, en Jan Verhulst, directeur-eigenaar van Hillen & Roosen, de overname maar al te graag toe. Een gesprek over kansen, bedreigingen en ambities.

## **Om maar bij het begin te beginnen: hoe heeft u elkaar eigenlijk gevonden? Hillen & Roosen stond bij mijn weten niet in de etalage...**

Bergmans: “Wij hadden bij Hemubo al langer de wens om uit te breiden richting woningbouw. Om een geschikte kandidaat te vinden hebben we adviseur Cornerstone uit Utrecht in de arm genomen. Die kwam drie maanden geleden met Hillen & Roosen op de proppen. Of dat wat zou zijn. Ik heb daarop meteen een afspraak met ze gemaakt en zat een paar dagen later aan tafel bij Jan. Daarna is het eigenlijk vrij snel gegaan allemaal. Onze visies bleken overeen te komen.”

## **Focus was altijd de kracht van Hemubo. Op renovatie en onderhoud wel te verstaan. Waarom kiest u er dan toch voor om te verbreden richting woningbouw?**

Bergmans: “Onze focus op renovatie en onderhoud van corporatiewoningen heeft ons succes gebracht, dat is waar. Maar je ziet nu dat de groeipotentie belemmerd wordt juist door dat succes. De opgave wordt steeds omvangrijker. Slopen, nieuwbouwen én onderhouden; klanten vragen daar meer en meer om. In dat licht bezien is het een logische stap die we nu zetten met de overname van Hillen & Roosen.”

Verhulst: “Natuurlijk speelt ook mee dat er momenteel heel veel vraag is naar nieuwbouwwoningen. De crisis is voorbij, er is volop werk.”

Bergmans: “We kunnen ook allianties voor woningbouwprojecten aangaan. Maar dan ben je afhankelijk van derden, dat zijn we liever niet. En ja, het is waar wat Jan zegt, er is momenteel heel veel werk. Noem het een nieuwbouwhausse. Zoals het er naar uitziet, is er nog voor jaren productie in de nieuwbouwmarkt. Tijdens de crisis is de uitval heel groot geweest, nu is er een inhaalvraag. Het is dus een goed moment om in te stappen.”

## **Het was geen optie om zelf een woningbouwbedrijf op te zetten?**

Bergmans: “Dan heb je echt een lange adem nodig, ben je zo tien jaar verder.”

## **Hillen & Roosen geeft met deze stap wel zijn zelfstandigheid op...**

Verhulst: “Ja dat is waar. Kijk, iedereen weet dat Hillen & Roosen moeilijke tijden heeft gekend. Een faillissement, een doorstart in afgeslankte vorm. Wij zijn toen weliswaar voortvarend gestart, maar met zeer weinig eigen reserves. Toen kwam de crisis, waarin we een paar pieken maar ook dalen hebben gekend. Voor ons bleef het daardoor een dun koord waarop we liepen. Daarom heb ik besloten de reikende hand van Hemubo aan te nemen. In het verleden hebben, maar om andere redenen. Hemubo zit er in omdat ze willen uitbreiden. Ze zijn bij ons gekomen. Dat geeft ander gevoel.”

## **U had niet het idee dat Hillen & Roosen er op eigen kracht helemaal bovenop zou komen nu de woningbouwmarkt weer floreert?**

Verhulst: “Je moet niet vergeten dat Hemubo een kapitaalkrachtige partij is. Dat maakt het natuurlijk wel makkelijker. Maar ik vind het ook aantrekkelijk omdat we complementair aan elkaar zijn en samen beschikken over een enorm netwerk. Samen hebben we het hele pakket: sloop, nieuwbouw, onderhoud en renovatie. De ambitie van Hemubo spreekt me ook erg aan. Ze willen echt doorpakken.”

## **Doorpakken?**

Bergmans: “We gaan flink investeren in Hillen & Roosen. Dat moet er voor zorgen dat de

solvabiliteit van het bedrijf weer in de goede regionen belandt.”

### **U had ook een stabielere bouwbedrijf kunnen kopen.**

Bergmans: “Zeker, maar dan betaal je ook meer. Kijk, Hillen & Roosen heeft de pech gehad dat ze verzwakt de crisis in gingen. Want verder is het een sterk merk met een goede historie.

Bovendien is de groep mensen die er werkt zeer trouw. De loyaliteit en spirit zijn enorm, zo heb ik de afgelopen maanden ondervonden. De basis is op orde, de organisatie staat.”

Verhulst: “Dat heeft ook alles te maken met onze overlevingsdrang. We zijn gewend geraakt om met de handrem erop te bouwen. Continue kijken we hoe het beter kan, efficiënter. We moesten wel. Ik ben er echt trots op dat we er nog zijn.”



*Jan Verhulst en Tom Bergmans (r) geloven in de kracht van de combinatie van woningbouwer Hillen & Roosen en renovatiespecialist Hemubo (Foto: Eran Oppenheimer)*

### **Welke ambities zijn er precies geformuleerd voor Hillen & Roosen?**

Bergmans: “We zetten in op een groei van zo’n 20 procent per jaar. Dat moet op eigen kracht, door ook meer in eigen ontwikkeling te gaan doen. Hillen & Roosen blijft overigens Hillen & Roosen. De naam blijft, net als het logo en het proces. We zijn één, gaan ook samen design, build & maintenance-tenders in, maar Hillen & Roosen gaat nadrukkelijk niet op in Hemubo.”

“Interessanter nog is waar we ons op gaan focussen. Streven is om meer segmenten aan te boren, bijvoorbeeld middensegmenthuur. En we willen de meer duurzame kant op; de gasloze stad, nul-op-de-meter. We moeten een

extra stap zetten richting hoogwaardige energetische gebouwen. Daarnaast komt het vizier ook meer te staan op appartementen en seniorenhuisvesting.”

Verhulst: “Dat we onderdeel zijn van een kapitaalkrachtig bedrijf moet opdrachtgevers, bestaande en nieuwe, vertrouwen geven. De financiële dreiging is weg. Hoeveel procent we per jaar groeien, maakt me overigens niet zoveel uit, als we binnen een aantal jaren maar in omzet zijn verdubbeld.”

### **U kijkt er vast naar uit om eindelijk eens zonder financiële zorgen te bouwen?**

Verhulst: “Daar kijk ik inderdaad met veel genoegen naar uit. Echt. Al wachten inmiddels wel nieuwe uitdagingen. Het dreigende tekort aan vakmannen en prijsstijgingen bijvoorbeeld. Maar dat zie ik, vergeleken met problemen die we achter ons hebben, toch meer als een luxeprobleem.”

### **U blijft zelf Hillen & Roosen leiden?**

Verhulst: “Ik blijf aan als bestuurder en als aandeelhouder. Ben nog niet op een leeftijd om op de schommelstoel te gaan zitten. Bovendien ben ik verknocht aan dit bedrijf. Ik werk er al sinds 1981. Het gaat me aan het hart, dus ik zou helemaal niet willen uitstappen nu. Hoe mooi zou het zijn als ik de onderneming over, zo’n vijftien jaar, achter kan laten en alles op zijn plek staat.”

### ***Hemubo en Hillen & Roosen: Combinatie van 135 miljoen euro***

Hemubo boekte over het afgelopen jaar een omzet van ruim 100 miljoen euro. Dit jaar verwacht de renovatiespecialist uit Almere – nummer 42 in de Cobouw50 – dat de bedrijfsopbrengsten uit zullen komen op ongeveer 115 miljoen. Hillen & Roosen was vorig jaar met 70 werknemers goed voor een omzet van 35 miljoen. Voorgaande jaren was de Amsterdamse bouwfirma licht verliesgevend. Doelstelling is de gezamenlijke omzet richting de 200 miljoen te stuwen. Dat moet "binnen een aantal jaar" bereikt zijn. De bedrijven verwachten daarbij vooral te kunnen profiteren van de sterke vraag naar nieuwbouwwoningen.

Eerste publicatie door **Joost Zwaga** op 12 sep 2017

Laatste update: 12 sep 2017

---