



Limburgse zaken

door Peter Kamps

opinieredacteur en commentator van deze krant

Aannemer in roerige tijden

Het was de bedoeling dat René Vanhommerig de bouwmaterialenhandel van zijn ouders zou overnemen. Maar het liep anders, zoals zo vaak in een mensenleven. Vanhommerig (44), afgestudeerd in de bouw- en bedrijfskunde (Nijenrode), ging werken bij Rockwool in Roermond. Maar het idee om ooit een eigen bedrijf te hebben bleef hem achtervolgen, hoe leuk de lease-auto van de zaak en het riant salaris ook waren.

In 2007 trok hij de stoute schoenen aan, nam ontslag en gaf zichzelf een jaar de tijd om zijn droom te verwezenlijken. Zijn vrouw en twee studiegenoten trokken hem over de streep. De eerste omdat ze in het verleden ook met succes een lunchroom had overgenomen, de twee Nijenrode-studiegenoten omdat ze inmiddels ook met plezier hun eigen zakelijke boontjes dopten. Onvoorbereid aan de start verscheen hij natuurlijk niet. Vanhommerig wilde niet een bedrijf vanaf de grond af opbouwen, maar ook een bestaande firma overnemen. En ja, het moest ook iets met bouwen en architectuur te maken hebben. Maar bedrijven staan niet te koop zoals een huis. Om ze te vinden moet je een netwerk van accountants en bankiers opbouwen die een fijne neus hebben voor wat er te koop is. Dat deed hij dan ook. Enfin, uit dat circuit kwam de prooi ook te voorschijn: aannemersbedrijf Graus in Brunssum. Een honderd jaar oud familiebedrijf, gespecialiseerd in onderhoud en renovatie. In juni 2008, een half jaar na de eerste tip, werden na kredietafspraken met de bank alle papieren getekend en mocht Vanhommerig zich directeur-aandeelhouder noemen van GrausBouw.

Net op tijd of juist te vroeg, bleek een paar maanden later, toen de kredietcrisis losbarstte en de wereld in een recessie stortte. Ja, ook Vanhommerig krabde zich achter de oren toen hij het wereldwijde slagveld overzag. Had hij pech gehad en te veel betaald? Of juist geluk omdat hij als een van de laatsten nog geld van de bank had gekregen?

Twee jaar later zijn al die zorgen en twijfels hem van het gezicht gegleden. Zijn bedrijf verkeert in puike conditie. In 2009 werd met 30 werknemers een omzet van 6,5 miljoen euro gedraaid, tien procent meer dan in 2008. Exacte winstcijfers wil hij niet noemen, maar het rendement is voldoende om de bank terug te betalen.

Zijn plan van aanpak heeft gewerkt. Hij heeft juist met opzet veel dingen gelaten zoals ze waren, omdat ze goed waren. Alleen de nonchalance die er onder de oude directie hier en daar was ingeslopen, is door hem weggepoetst. Er is bezuinigd op personeel (vier man) en benodigdheden worden tegen scherpere prijzen ingekocht, of het nu om de koffie gaat of om gereedschap. Dat Vanhommerig een overname heeft gedaan zoals ze in de boekjes staan, mag ook blijken uit de prijs die hem is toegekend door de SRA, de

branche-organisatie van accountants. Vanhommerig ziet deze als een eerbetoon voor de stabiele machtswisseling die hij heeft gebracht.

GrausBouw is eigenlijk een groot klussenbedrijf. De omzet van 2009 is het verzamelde resultaat van 4.500 klusjes, uiteenlopend van het vervangen van een deurklink tot het plaatsen van een nieuwe toiletgroep of het bijbouwen van een complete vleugel. Opdrachtgevers zijn veelal woningcorporaties, scholen en zorginstellingen, maar ook bedrijven zoals KPN en Fair Play. Nieuwbouwprojecten zijn eerder uitzondering dan regel. Dat klusjesprofiel blijkt ook uit het eigen wagenpark, dat bestaat uit 23 busjes die van karwei naar karwei trekken. Ook dit jaar verloopt voorspoedig, het gaat zelfs nog iets beter dan in 2009, als we Vanhommerig mogen geloven. Het bedrijf is daarmee een witte raaf in de bouw, die geplaagd wordt door teruglopende nieuwbouwopdrachten en faillissementen. GrausBouw ontspringt die dans omdat het deze steigers nooit gezocht heeft. Niet dat het bedrijf geen zuchtje kou voelt. Werkloze nieuwbouwaanemers zoeken nu emplooi in de hoek waar GrausBouw zich warmt. Alleen al daarom hoopt hij dat de crisis in de bouw niet van lange duur is.

Vanhommerig bivakkeert met GrausBouw in het epicentrum van vergrijzend Nederland. Ja, dat is een bedreiging voor een aannemer, maar ook een kans, moeten we weten. Zeker, er zullen veel oude huizen gesloopt worden. Maar er moeten er ook de nodige worden aangepast aan de moderne eisen. Juist ja, manna voor GrausBouw. Zo heeft Vanhommerig intussen al een buitengevelisolatietaak aan het bedrijf toegevoegd. Op dat terrein moet veel gebeuren wil Nederland de Europese energiebesparingsdoelstellingen halen. De straf voor het feit dat we dit tien jaar hebben laten verslonzen, zegt hij cynisch en euforisch tegelijk. Ook komt de restauratie van steeds meer oude gebouwen in zwang. Zo heeft GrausBouw onlangs een monumentaal schoolgebouw in Kerkrade in oude luister hersteld en gaat het bedrijf in Brunssum ook oude pompgebouwen restaureren.

Vanhommerig heeft zich ook voorgenomen schone handen te willen houden. Geen vanzelfsprekendheid in de bouw, weet hij. Zo nu en dan heeft ook hij zijn vermoedens dat er kromme zaken gebeuren, maar kan hij niet het bewijs leveren. Toch overheerst bij hem de indruk dat de tijd voorbij is dat er in de sector achter een pot bier zaken wordt gedaan. Professionaliteit heeft de overhand. Bij corporaties mag niks, zelfs geen fles wijn cadeau doen, weet hij. Vanhommerig vindt het prima, helderheid maakt het leven gemakkelijk. Wel waarschuwt hij voor het doorslaan van de slinger, want het blijft natuurlijk gewoon leuk om met een klant zonder bijbedoelingen naar Roda te gaan.

