

LIMBURG ONDERNEEMT



Fotografie: Jos Nelissen

■ Directeur GrausBouw, René Vanhommerig kiest in crisistijd heel bewust voor gecontroleerde groei.

René Vanhommerig, directeur van GrausBouw BV:

'Je moet de boel niet op zijn kop te zetten'

Door drs. Peter Swelsen

Brunssum • GrausBouw BV uit Brunssum is onlangs door Quick-Help officieel geselecteerd als franchisepartner. Quick-Help is het grootste landelijk dekkende netwerk van bouwkundige bedrijven dat in opdracht van verzekeringsmaatschappijen schadeherstelwerkzaamheden uitvoert.

De eervolle selectie van GrausBouw hangt ongetwijfeld samen met het feit dat het bedrijf al in 2010 een landelijke prijs voor de beste overname won en in 2011 ook nog eens de Graydon Award pakte in de categorie 'financieel gezonde bedrijven'. Directeur René Vanhommerig over het geheim achter zijn succes.

In 2008 nam je GrausBouw over van de familie Graus. Nadat de inkt van je handtekening amper droog was, brak plotsklaps de financiële crisis in volle omvang uit. Hoe heb je dat beleefd?

"Het was niet gemakkelijk, maar ik heb wel meteen leren varen bij zwaar weer. Gelukkig besloot ik al meteen tijdens mijn aantreden dat we ons voor honderd procent moesten gaan focussen op onderhoud en reno-

vatie. Achteraf is dat een gouden zet gebleken omdat later de nieuwbouw compleet in elkaar stortte."

Julie zijn sinds kort officieel franchisepartner van Quick-Help. Wat betekent dit voor het bedrijf?

"Quick-Help kan binnen nu en drie jaar tot de top drie van onze opdrachtgevers gaan behoren. We hopen zelfs binnen een paar jaar tien tot vijftien procent van onze omzet bij Quick-Help te halen. Via Quick-Help gaan we schadeherstelwerkzaamheden doen voor verzekeraars. Daarvoor komen alleen gecertificeerde kwaliteitsbedrijven in aanmerking. We zijn er dus trots op dat we geselecteerd zijn."

'Blijf dicht bij je specialiteit en doe vooral waar je goed in bent. En hou je ogen open voor relevante innovaties.'

In 2010 won je een landelijke prijs vanwege je succesvolle overname. Welk advies heb je voor ondernemers die een bedrijf gaan overnemen?

"Ik heb die prijs gewonnen omdat ik uiteindelijk relatief weinig heb veranderd. Je hebt er niks aan om de boel op zijn kop te zetten en een hoop onrust te veroorzaken. Ik heb vooral de puntjes op de i gezet.

Marketing, innovatie en vasthouden aan topkwaliteit en service zijn de sleutelwoorden."

Welke puntjes heb je concreet op de i gezet?

"Bouwbedrijven zien niet altijd het belang in van professionele marketing. Dat was bij GrausBouw niet anders. Eén van mijn speerpunten was het opbouwen van een doeltreffende marketingstrategie. Er wordt nu veel aandacht besteed aan branding, huisstijl, pr, relatiebeheer, kwaliteitscontrole, service en het neerzetten van een sterke website. Ik weet zeker dat we mede dankzij die marketinginspanningen de crisis zo goed zijn doorgekomen. Mijn motto is: blijf dicht bij je specialiteit en doe vooral waar je goed in bent. Marketing is belangrijk, maar het is nog belangrijker om onze bestaande en nieuwe klanten optimaal te blijven bedienen. Tot slot moet je je ogen open houden voor relevante innovaties. Ik heb bijvoorbeeld drie jaar geleden een speciale afdeling 'Buitengevelisolatie' opgezet om bestaande gebouwen beter te isoleren en energie te besparen."

GrausBouw heeft zesendertig medewerkers. Vierentwintig vakmensen met een eigen bus en twaalf medewerkers bij de administratie, calculatie en projectleiding. Zijn twaalf medewerkers op kantoor voor een bouwbedrijf relatief gezien niet wat veel van het goede?

"Wanneer wij een regulier bouwbedrijf zouden zijn, zou je helemaal gelijk hebben. Maar wij hebben als onderhoudsbedrijf wel vijfduizend tot zesduizend projecten op jaarbasis. Dit betekent in de praktijk een enorme bonnen- en papierstroom. Om die te beheersen hebben we goede mensen nodig. Bovendien hebben we in 2011 een grote investering gedaan in een nieuw ERP-systeem. Op die manier kunnen we die bonnenstroom nog beter stroomlijnen en monitoren."

Zie je de komende jaren nog groeikansen?
"Voor wie het zien wil, is er nog werk genoeg in

deze sector. GrausBouw zou zelfs nog flink kunnen groeien, maar door de aanhoudende crisis ben ik toch een beetje kopschuw geworden. Op dit moment kies ik voor gecontroleerde groei en probeer ik ieder jaar twee nieuwe medewerkers aan te trekken."

IN DEZE UITGAVE OOK:



Verwarring is begin van wijsheid

3



Limburgs sterke en zwakke kanten

9



Maintenance

13-15



Google jaagt Microsoft in de gordijnen

23

Kijk ook op www.limburgonderneemt.nl: de digitale informatiekant voor ondernemend Limburg

Vacature plaatsen?
Snelle en hoge repons?
Lage kosten?
limburgvac.nl

Dé kruiwagen naar de Limburgse arbeidsmarkt

Meepraten tijdens onze rondetafel sessies?

Ondernemersplein Limburg
Voor en door Limburgse ondernemers!
www.kvk.nl/ondernemerspleinlimburg

