

Solide bouwwerk

Er is lef voor nodig om in dit tijdsgewricht een bedrijf over te nemen.

René Vanhommerig liet zich niet afschrikken door crisis en doemscenario's.

Precies halverwege het economische rampjaar 2008 werd hij directeur-eigenaar van GrausBouw BV. De manier waarop hij dit aanpakte, leverde hem ook nog eens de SRA-Overname Award op.

De SRA-Overname Award is een kwaliteitsprijs die uitgereikt wordt aan de Nederlandse mkb-ondernemer die volgens een onafhankelijke jury de meest succesvolle en bestendige overname (fusie, strategische alliantie) heeft gedaan. Om verzekerd te zijn van de bestendigheid van de overname, werd in 2010 de beste overname beloond uit 2008. De ondernemer heeft tijdens het overnameproces gebruik gemaakt van een professioneel team, waaronder een accountant of (belasting)adviseur. In maart was René Vanhommerig al verkozen tot winnaar van regio Oost. Uiteindelijk versloeg hij ook rivaal Ed Magnée van het Haagse adviesbureau Alares (winnaar West) in de landelijke finale.

Baan opgezegd

Bouwkundige en bedrijfskundige Vanhommerig: 'Ik was een tevreden manager, maar speelde altijd met het idee van een eigen bedrijf. Mijn ouders hadden vroeger een zaak, vrienden begonnen voor zichzelf, mijn vrouw had een zaak overgenomen... Nu was het mijn tijd. Maar een bedrijf zoeken is een dagtaak; ik heb mijn baan opgezegd en een jaar uitgetrokken om een geschikt bedrijf te vinden. Stap één was het profiel van mijn toekomstige bedrijf opstellen:

een bouwgerelateerde onderneming met een zekere omvang, een substantiële omzet, in de regio Parkstad Limburg en met bepaalde activiteiten. Via de Kamer van Koophandel, websites, bedrijvenmakelaars, accountantskantoren, banken ging ik op zoek. Met een stuk of tien bedrijven ben ik in gesprek gegaan. Bij één liep het stuk op de verkoopprijs. Eind 2007 kreeg ik de tip dat aannemersbedrijf Graus te koop stond. Anoniem, want in zo'n eerste stadium wordt de naam van het bedrijf niet bekend gemaakt. Ik kreeg het verkoopmemorandum en er volgden gesprekken met de bemiddelaar en met eigenaar Bert Graus.'

Teamwork

'Het bedrijf paste perfect in het bedrijfsprofiel, het was stabiel en had toekomstmogelijkheden. Bert Graus wilde dat het personeel en managementteam meegingen in een eventuele overname. Dat wilde ik ook. Op dat vlak hadden we elkaar gevonden', vertelt René. 'Maar er komt nog zoveel meer bij kijken; de waarde-bepaling, fiscale aspecten, prijs. Dat kun je niet alleen, dat hebben we met een team van adviseurs gedaan, mensen die mijn belangen behartigden, met name mijn accountant Ruud

Vertrouwen en... een bedrijf overnemen

Klinkers van RSM Wehrens, Mennen & de Vries, en adviseurs van Bert Graus. Het doel is hetzelfde, de belangen niet helemaal. Maar we zijn er goed en snel uitgekomen, het overnametraject duurde krap een halfjaar. Ik wilde nog ruim voor de bouwvak starten. Dat is gelukt.'

Zelfs groei

Aannemersbedrijf Graus werd op 1 juni 2008 GrausBouw. Een paar maanden later was de kredietcrisis een feit. Vanhommerig liet zich er niet door uit het veld slaan. 'We hebben zelfs groei kunnen realiseren. Dat is geen toeval, maar juist het gevolg van beleid. Bert Graus heeft zich geleidelijk teruggetrokken. Ik heb niets onnodig veranderd. En ik heb mijn ideeën en plannen goed gecommuniceerd naar personeel en klanten. Het managementteam

zorgt voor de lopende zaken; dat doen ze al jaren heel erg goed. Daardoor kan ik me met acquisitie, commercie en de strategie voor de toekomst bezighouden. Die toekomst zit in het 'ombouwen' van woningen, renovatie en na-isolatie. Door de vergrijzing liggen onze kansen niet zozeer in kwantiteit, maar in kwaliteit, duurzaamheid en grensoverschrijdende projecten; voor de na-isolatie werken we samen met een Duitse partner.' Ondanks de mindere tijden voor de bouwsector gaat het goed met GrausBouw. 'Dát is mijn hoofdprijs. Hoewel ik natuurlijk ook heel blij en trots ben op de SRA Overname Award.'

Uit het juryrapport:

Heel vaak zien we in een overnameproces dat de nieuwe directeur-eigenaar in de bekende valkuil stapt; de ondernemer wil het bedrijf eigen maken,

geheel naar eigen hand zetten. De jury vindt het van professionaliteit getuigen dat René Vanhommerig dat nu juist niet heeft gedaan. Eerste prioriteit was het leggen van een goede, veilige toekomst van GrausBouw. Bewust koos René voor geen grote veranderingen, hetzelfde verhaal, dezelfde signalen naar personeel en klanten. Wel werd onder meer gekozen voor meer duidelijkheid naar personeel en klanten, optimalisering van de interne processen, professionalisering en uitbreiding van het vaste klantenbestand (de achilleshiel van het bedrijf). Met name om de slogan van het bedrijf 'Vertrouwen in bouwen' echt te kunnen laden. Het is Vanhommerig als man in het pak gelukt de man in de overall te vervangen, zonder dat dat de bedrijfscultuur heeft verstoord. Sterker nog: dat heeft het juist versterkt omdat zijn medewerkers trots zijn op hun directeur in pak. ■

