

Cobouw 50



De top 50 bouw

Brihold, Van Wanrooij, Boskalis en Hemubo
positieve uitzonderingen in financieel slagveld

Familiebedrijven

De blik op de lange termijn betaalt zich uit

Winnaar Cobouw Award

Vastbouw wil gewoon, fatsoenlijk en sociaal blijven

Cobouw 50

Top 20
installatie-
bedrijven

Uneto-VNI adviseert ook andere markten te onderzoeken

Herbestemmen vergt geduld en creativiteit

Installateurs die hoopten nieuwe werkgelegenheid te vinden in de herbestemming, zijn van een koude kermis thuisgekomen. Door aarzelende overheden en onwillige financiers komen veel projecten niet van de grond. Alleen de meest vindingrijke ondernemers weten de obstakels te omzeilen. Er is een andere manier van denken nodig, constateert Uneto-VNI. Dat proces gaat traag, en onder-tussen dringt de tijd. Welke perspectieven heeft de branche nog meer?

Tekst: Peter de Lange

VOR EEN ILLUSTRATIE van het gegeven dat in Nederland ruim 13 miljoen vierkante meter kantoorruimte leegstaat, hoeft Titia Siertsema alleen maar uit het raam te kijken. Het gebouw naast het kantoor van Uneto-VNI in Zoetermeer staat al jaren leeg. “En er gebeurt helemaal niets mee, doodzonde”, stelt de voorzitter van de branchevereniging somber vast.

De installatiebranche verwachtte dat het herbestemmen van langdurig leegstaand vastgoed zich tot een even interessante markt zou ontwikkelen als de langer thuiswonende oudere en de energetische verduurzaming. De laatste twee trends beginnen inderdaad werk op te leveren, de eerste nauwelijks. Het door Siertsema aangeduide pand stond op het lijstje met zestig potentiële herbestemmingsprojecten dat Henk van Dorp, directeur van Van Dorp Installaties, medio 2012 samenstelde met een architect, een aannemer en een makelaar. Samen beoordeelden zij leegstaand vastgoed op de mogelijkheid er woningen in onder te brengen. De omstandigheden leken gunstig. Zoetermeer – waar het hoofdkantoor van Van Dorp staat – heeft behoefte aan 1500 jongerenwoningen, terwijl 27 procent van de kantoorruimte leegstaat. “Hoewel sommige geselecteerde panden op kansrijke locaties staan, de rekensommetjes klopten en er een leuk rendement kon worden behaald, is iedereen uiteindelijk toch afgehaakt”, vertelt de ondernemer. Geen belegger durfde het project voor z’n rekening te nemen. Van Dorp speelde nog even met de gedachte dan zelf maar als ontwikkelaar op te treden. Daar stak de bank een stokje voor. “In crisistijd wordt de leencapaciteit van ondernemers beperkt.”

TOP 20 Installatie- bedrijven

1. Bedrijfsopbrengsten x € 1000

2. Nettoresultaat in % omzet

3. Omzet per medewerker x € 1000

BEDRIJF	2012	2011	2010	2012	2011	2010	2012	2011	2010
1 Imtech*	5.414.300	5.113.800	4.480.900	-4,3%	3,0%	3,2%	184	187	179
2 Cofely Nederland	1.069.839	1.078.592	962.860	0,6%	1,3%	-4,2%	174	174	145
3 Croon Elektrotechniek	386.029	327.444	266.961	1,6%	2,1%	2,3%	194	169	142
4 Ingenieursbureau Wolter & Dros	314.399	321.694	294.102	1,6%	1,9%	2,2%	177	187	180
5 SPIE Nederland	304.884	315.341	273.032	2,8%	2,6%	2,7%	156	172	156
6 Unica Installatiegroep	281.006	294.154	303.808	0,6%	0,7%	2,4%	168	160	164
7 Breman Topholding	183.198	192.696	178.053	1,1%	2,3%	-0,2%	129	135	126
8 Feenstra Verwarming	173.474	199.691	186.044	-1,0%	3,6%	0,5%	144	138	132
9 Batenburg Beheer	160.983	149.187	142.800	0,6%	2,0%	3,3%	156	154	146
10 P.G. Kuijpers & Zonen	156.037	158.561	128.991	0,9%	0,9%	3,1%	194	205	172
11 Alewijnse Holding	141.653	132.161	128.837	0,1%	1,3%	0,6%	124	134	128
12 Kropman Holding	129.336	137.144	143.479	4,2%	4,1%	4,5%	161	175	187
13 Ziut	125.203	131.609	152.999	-9,9%	2,2%	3,3%	194	270	309
14 Van Dorp Installaties	114.218	119.848	96.041	0,9%	2,0%	1,6%	139	151	142
15 HVL	76.911	93.165	84.747	2,6%	2,6%	3,0%	131	153	136
16 Hollander Techniek	68.809	66.079	63.493	4,6%	4,0%	4,7%	205	201	198
17 Cegelec	67.415	77.334	89.522	0,5%	1,3%	0,9%	136	148	162
18 Lek/HABO Groep	63.344	64.416	65.736	0,6%	-1,6%	0,0%	205	199	197
19 A. De Jong Groep	53.156	45.389	34.862	4,6%	3,7%	9,7%	300	258	186
20 Foja Beheer	50.330	52.853	45.801	1,7%	2,7%	2,6%	160	171	148

stijging
dalend
gelijk

t.o.v. het jaar daarvoor

*de 2011 cijfers Imtech niet herzien

Van Dorp heeft veertien vestigingen in Nederland. Die hebben allemaal vergelijkbare ervaringen met herbestemmingen. Een moeilijke markt. "Collega's zeggen hetzelfde. Het blijft overal steken op dezelfde problemen. Voor het herbestemmen van kantoorpanden tot wooneenheden heb je twee partners nodig: een bank en een corporatie. Op de banken hoef je niet te rekenen, ING en ABN-Amro zijn gestopt met vastgoedactiviteiten en Rabo doet alleen nog zijn eigen vastgoed. Ook de corporaties doen niks; zij zeggen dat ze geen geld meer hebben als gevolg van de verhuurdersheffing die ze aan het Rijk moeten afdragen."

Installateurs elders in het land onderschrijven Van Dorps analyse. "Herbestemmen valt enigszins tegen, ja", zegt Antoine Winkelman, manager projecten e&w bij Lomans Totaalinstallateurs in Amersfoort. "Het is een beetje een hype, oude kantoorpanden ombouwen tot studentenhuisvesting.

Wij hebben al een tijdje diverse projecten in voorbereiding. Van opdracht en uitvoering is het nog steeds niet gekomen. Als we vragen wat er aan schort, horen we veelal: we wachten nog even, de plannen worden herzien, de vergunning is nog niet rond... Vaak is het bestemmingsplan het probleem. Veel gemeenten doen daar moeilijk over."

**"Het blijft overal steken
op dezelfde problemen"**

Ook bij het enige in werking gezette herbestemmingsproject waarbij Lomans is betrokken, de herinrichting van de monumentale lijmfabriek Cereol in Utrecht tot bibliotheek, cultureel centrum en basisschool, ging het allesbehalve van een leien dakje. Winkelman: "Dit project loopt inclusief de voorbereiding al drie jaar. Er is gedoe over het bestemmingsplan en over vergunningen. Het zou de

werkgelegenheid zeer ten goede komen als het allemaal wat vlotter kon.”

Ook in het zuiden des lands klinkt twijfel door. “Grootschalige nieuwbouw wordt steeds minder, dus veel bedrijven richten zich

“Voor installateurs is het een nieuwe rol om zelf als ontwikkelaar op te treden en eigenaren actief te benaderen”

op het effectiever inrichten van bestaande gebouwen. Maar met herbestemmen vul je maar een deel van het gat, het is zeker geen booming business”, is de ervaring van Patrick Kennis, commercieel manager HVL, een

grote installateur met 650 werknemers in Eindhoven.

Zeker, HVL is vaker bij herbestemmingsprojecten betrokken dan enkele jaren geleden – als tenminste de verduurzaming van bestaande panden en het aanpassen van werkplekken aan Het Nieuwe Werken ook tot herbestemming wordt gerekend. Herbestemmen van leegstaande kantoren tot studentenwoningen of een hotel gebeurt echter maar mondjesmaat, weet Kennis. Want dat is, ook naar de ervaring van HVL, een moeizame markt. “Het geld bij beleggers is aardig op en de overheid werkt niet echt mee.”

Herbestemmen kan alleen uitgroeien tot een interessante markt als alle betrokken partijen zich daar serieus voor inspannen, meent Uneto-VNI. Voorzitter Titia Siertsema: “Iedereen kan met eigen ogen zien dat er

veel kantoren leeg staan. Iedereen beseft dat hier een uitdaging ligt. Het lastige is alleen dat dit vraagt om andere verhoudingen. Je zit met bestemmingsplannen, regelgeving en de mindset van eigenaren. Veel particuliere eigenaren denken: ik wacht nog even met mijn vastgoed een andere invulling te geven, ik krijg het nog wel verhuurd. Ook de Rijksoverheid heeft nog geen antwoord geformuleerd op de vraag wat ze met haar leegstaande panden wil. Het gaat allemaal vreselijk traag.”

Herbestemmen heeft verder tegen dat het een nieuwe markt is. Siertsema: “De branche heeft nog weinig ervaring hoe dit het beste kan worden aangepakt. Een bestaand gebouw op een krap bemeten ruimte in een drukke binnenstad herinrichten vergt andere vaardigheden dan een woonwijk in een



Titia Siertsema, voorzitter Uneto-VNI. Foto: Ed Buying

“Leer de taal van het geld spreken”

In 2007 vond Jan van Hout, directeur/eigenaar van VanHout te Veldhoven, het tijd de bakens te verzetten. Hij wilde het einde van het tijdperk dat de fax dagelijks een stapeltje opdrachten uitspuwde niet afwachten.

“Ik ben gaan nadenken: wat zijn de grote thema’s, hoe ziet de markt er over tien jaar uit en wie zijn dan onze klanten?” Van Hout kwam uit op kostenreductie voor zijn klanten door middel van CO₂-reductie en verduurzaming als toekomstige corebusiness. De markt overziende, stelde hij vast dat juist op die gebieden nagenoeg niets gebeurde. “En waarom niet? Omdat weinig partijen alle vereiste kennis bij elkaar hebben in één bedrijf. In dat gat zijn wij gesprongen.” Van Hout paste zijn organisatie aan en nam naast werktuigbouwkundigen en elektrotechnici aanvullend bouwkundigen en bedrijfskundigen in dienst.

Dankzij die veelzijdige staf is VanHout in staat een compleet businessplan te maken voor elke denkbare opdrachtgever en het meest ingewikkelde project uit te denken. Opdrachtgevers worden actief geworven, soms via zakenrelaties die connecties hebben in de wereld van het onroerend goed, soms door brutaalweg bij een vastgoedeigenaar binnen te stappen met een uitgewerkt plan voor verduurzaming van zijn panden onder de arm.

Van Hout ontwerpt en installeert niet alleen de apparatuur. Hij sluit ook overeenkomsten over gelimiteerd energieverbruik of een gegarandeerde CO₂-reductie. Soms installeert hij alleen de benodigde apparatuur, soms is hij alleen de leverancier van warmte. Hij regelt

ook de financiële afwikkeling. Becijfert fiscale voordelen voor de klant, maakt die attent op eventuele subsidies of fiscale stimuleringsmaatregelen en financiert een project soms ook zelf.

De nieuwe eigenaar van een gebouw uit 1990 wil bijvoorbeeld van zijn bezit een modern en duurzaam kantoor maken met flexplekken. Van Hout neemt het complete project onder zijn hoede. Dat betekent onder meer de installatie van nieuwe ketels, opwaardering van de luchtbehandeling, verbetering van de gebouwschil, aanbrengen van nieuwe zonwering, aangepaste verlichting, dat alles met als doel een forse energiereductie te bereiken. Het gebouw promoveert van energielabel E naar B.

Bij een ander project, twee oude fabrieken met een gezamenlijk oppervlak van 30.000 vierkante meter, is het de klant begonnen om een besparing van duizend ton CO₂ per jaar. Van Hout: “Wij doen alle investeringen en worden afgerekend op de CO₂-reductie.”

“Wij hebben een heel palet aan smaken en oplossingen ontwikkeld”, zegt de ondernemer. “Wij hebben heel veel moeten experimenteren. Onze zoektocht begon zes jaar geleden en begint nu pas vruchten af te werpen. De kern is dat wij een brede dienstverlening hebben ontwikkeld. Het begint allemaal met investeren in kennis. Je moet nieuwe vaardigheden aanleren en nieuwe talen leren spreken, zoals de taal van het geld. In het begin wist ik daar weinig tot niets van, nu kan ik gewoon aanschuiven bij ondernemers en een financieel plan op tafel leggen dat rendement garandeert.”

polder realiseren. Goede communicatie met de omgeving wordt een eerste vereiste. Voor installateurs is het een nieuwe rol om zelf als ontwikkelaar op te treden en eigenaren actief te benaderen. Wij adviseren onze leden: ga eens met een eigenaar praten, stap eens op het gemeentebestuur af. Een plaatselijke overheid zal niet snel uit zichzelf in beweging komen, die ondervindt geen schade van leegstand zolang de ozb maar wordt betaald. Misschien zou de overheid een bedrijf dat een leeg pand achterlaat op zijn verantwoordelijkheid moeten wijzen en vragen: wat gaan we daarmee doen? Maar ik begrijp dat dat een lastige is.”

Betere tijden afwachten is geen optie, om

projecten te realiseren zal de branche zelf initiatieven moeten nemen en creatieve oplossingen moeten bedenken, betoogt Siertsema. Als aansprekend voorbeeld noemt zij VanHout uit Veldhoven, dat ondernemers en instellingen actief benadert met complete verduurzamingsplannen voor hun panden en processen, inclusief de financieringsmogelijkheden (zie kader).

“Een ander mooi voorbeeld van zelf initiatief nemen kwamen we tegen in Overijssel. Installateurs zijn vaak kleine bedrijven met een sterke lokale betrokkenheid, ze sponsoren dikwijls een plaatselijke sportvereniging. Die verenigingen hebben allemaal een kantine en de meeste kantines hebben een plat

dak. Een aantal installateurs heeft met succes hun vereniging voorgesteld zonnecollectoren op het dak te leggen. Ze hopen natuurlijk dat clubleden zeggen: hé, dat wil ik thuis ook wel! Daarom adviseren wij onze leden: benut je lokale netwerk!”

Cobouw
50