

BESTAANDE BOUW CRUCIAAL VOOR VERDUURZAMING



Rob Hagemans en
Ieko Sevinga

Hagemans begon ruim 90 jaar geleden als schildersbedrijf, vandaag de dag is het uitgegroeid tot allround onderhoudsbedrijf en renovatiespecialist. Ook maakt Hagemans deel uit van van het landelijk opererende **NOK.5** en is ze voor de corporaties volwaardig strategisch partner in grootschalige verduurzaming en vernieuwing. Directeur **ROB HAGEMANS** en CEO **NOK.5 IEKO SEVINGA** duiden de markt. 'Alleen met schaalvergroting van corporaties én bedrijven kunnen we meters maken.'

Afkomstig uit Nijmegen is Hagemans met ruim 150 werknemers actief in heel Midden-Nederland en een van de grotere spelers in het vastgoedonderhoud. Opdrachtgevers zijn zo'n 20 woningcorporaties. 'Een vierde generatie Hagemans komt er niet,' zegt Rob. Vandaar de stap die twee jaar geleden werd genomen, met de verkoop van een meerderheid van de aandelen aan NOK.5. Rob Hagemans: 'Dus Hagemans gaat gewoon door maar nu onder de vleugels van een professionele club.'

MARKT BIEDT KANSEN

Sinds april is Ieko Sevinga CEO van NOK.5, de overkoepelende onderneming die naast Hagemans nog drie andere onderhoudsbedrijven heeft verworven in de afgelopen jaren. Ieko Sevinga: 'We willen als groep een vuist kunnen maken in die enorme markt van vastgoedverduurzaming ten behoeve van de corporaties.' Zelf is Ieko afkomstig uit de financiële wereld en was onder meer werkzaam voor de Rabobank. Hij heeft in korte tijd

zijn hart verpand aan de vastgoedwereld. ‘Je hoeft geen raketgeleerde te zijn om te zien welke enorme ontwikkelingen er gaande zijn in de markt. Dat biedt natuurlijk ook enorm veel kansen, voor allerlei partijen, om daar een bijdrage aan te leveren. Je kan ook echt wat betekenen voor je klant, voor de bewoners, en daarmee ook voor de maatschappij. NOK.5 richt zich op die grote opgaven waarbij wijken en buurten letterlijk en figuurlijk op de schop worden genomen.’

HOE BELANGRIJK IS IN JULLIE OGEN DE BESTAANDE WONINGVOORRAAD VOOR DE TOEKOMSTBESTENDIGHEID VAN NEDERLAND?

IEKO: ‘Het is evident dat de verduurzaming van de woningvoorraad randvoorwaardelijk is voor het realiseren van doelstellingen op het gebied van energie en klimaat waar we ons in Nederland aan hebben gecommitteerd. Zonder een verduurzaming op grote schaal gaan we die doelstellingen niet halen, de bestaande voorraad is echt cruciaal daarin. Op het gebied van woningen is daar nog heel veel te doen. Zowel voor het maatschappelijk perspectief als dat gezien vanuit de individuele bewoner, om zijn wooncomfort te verbeteren en de energierekening onder controle te houden.’

ROB: ‘Veel aandacht, in de politiek en in de pers, gaat altijd naar nieuwbouw, maar de bestaande bouw is juist zo cruciaal. De woning van de toekomst staat er al, alleen is die in de jaren ‘50 gebouwd. Als we naar de 8 miljoen bestaande woningen kijken, bouwen we niet eens 1 procent nieuw bij. De minister roept om 100.000 woningen per jaar, maar dat gaat gewoon niet gebeuren. Als het de helft is, doen we het al heel redelijk. Onze markt bestaat uit de 2,3 miljoen corporatiewoningen, waarvan een aanzienlijk deel

aan het eind van de technische levensduur is. Die woningen zijn dus niet zomaar geschikt voor wat nu gevraagd wordt. Tot voor kort was verduurzamen vooral: isoleren, een dikke jas aantrekken. Inmiddels hebben we het al over klimaatadaptatie, want er moet ook gekoeld kunnen worden, en dat maakt de opgave nóg ingewikkelder. Het is een enorme markt, maar ook een maatschappelijke opgave met veel impact en een flink kostenplaatje. Dat is een uitdaging voor zowel de corporaties als voor ons. Zijn er voldoende mensen beschikbaar, hebben we de materialen, en zijn die nog betaalbaar?’

WAT MOETEN WE DOEN OM OP TE KUNNEN SCHALEN, EN IS DAT ÜBERHAUPT MOGELIJK?

IEKO: ‘Wij zetten in op een effectievere en efficiëntere aanpak. Door trade offs te maken tussen dagelijks onderhoud, planmatig onderhoud, groot onderhoud en verduurzaming. Door in die cyclus samen op te trekken met de opdrachtgever kunnen we betere keuzes maken, zodat de beschikbare middelen zo goed mogelijk worden besteed. Dat kan alleen als je samenwerkt als strategische partner, waarbij je integraal en in samenhang de corporatie helpt om de goede keuzes te maken.

WAT VRAAGT DAT VAN EEN CORPORATIE? VEEL CORPORATIES ZIJN NOG TRADITIONEEL GEORGANISEERD.

ROB: ‘Vroeger waren het woningbouwverenigingen en het is logisch dat dat door echoot in hoe ze zijn georganiseerd. Vaak willen ze zelf het liefst nog heel dicht bij het uitvoerende proces staan. Terwijl ze eigenlijk meer los moeten komen van de technische invalshoek van zelf bouwen en onderhoud plegen. En we met elkaar die enorme opgave te lijf zouden moeten gaan met een effectief programma waarin we sneller méér kunnen doen. Meters kunnen maken.’

Volledige vloer vervanging
Project Statenkwartier Arnhem



‘WE STAAN AAN DE VOORAVOND VAN EEN NIEUWE FUSIESLAG ONDER CORPORATIES’



Hergebruik van houten balken uit oorspronkelijke vloer Circulair Renovatieproject Oranjeplein Meerkerk

‘ZONDER VERDUURZAMING OP GROTE SCHAAL VAN BESTAAND VASTGOED GAAN WE DE DOELSTELLINGEN NIET HALEN’

Wandsysteem met vlas isolatie erin verwerkt
Circulair Renovatieproject Oranjeplein Meerkerk



Volledige vloer vervanging
Project Statenkwartier Arnhem





ROB HAGEMANS

IEKO SEVINGA
CEO NOK.5
ROB HAGEMANS
Algemeen Directeur Hagemans

VOORAL BEZIG MET:
Neerzetten NOK.5
Doorontwikkelen Hagemans naar strategisch partner voor woningcorporaties.
WIL BEREIKEN:
Een mooie landelijke onderhoudsgroep
OVER TIEN JAAR:
Run ik een boerderij in Friesland
BUITEN DE DEUR NAAR:
Weer een mooi project in uitvoering
DE STAND VAN HET LAND:
Hoop vooral dat het redelijke midden weer gehoord gaat worden, een land voor iedereen, luisteren naar iedereen, besluiten die goed zijn voor iedereen, scherpe kanten eraf.
Einde aan de polarisatie
DE BELANGRIJKSTE ECONOMISCHE ONTWIKKELING:
Transitie naar groene economie
DE BELANGRIJKSTE GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:
De verschuiving naar een nieuwe wereldorde? Waar kijken we naar?
ONMISBAAR:

De collega's!
WEGGEVEN:
Negatieve energie
WELK CIJFER GEEF JE 2023:
Prima jaar, een 9
DE BELANGRIJKSTE LES WAS:
Jaar van hoge inflatie! Als afgestudeerd monetair econoom deze ontwikkeling echt niet verwacht. De zekerheid van een beheersbare economische groei is dan weg.
Stick to plan!
MOOIESTE DEAL:
Renovatieproject Meijhorst

(Nijmegen) gestart
WELK CIJFER GEEF JE 2023?
Ook prima, een 8
TOPSERIE:
The Crown
BESTE BOEK:
Biografie Alexander Hamilton, grondlegger economische model VS
VAKANTIE:
Noorwegen is een ontdekking geweest!
WELKE FILM MAAKTE INDRUK:
Maverick (jeugdsentiment)
ONVERSLAANBAAR:

Mathieu van der Poel wint Milaan-San Remo
SPORTMAATJE:
Mathieu van der Poel
GROOTSTE IRRITATIE:
De polarisatie en de korte lontjes
WAT IS JE PLAN VOOR 2024:
NOK.5 een stap verder te brengen
WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2023:
Meer loslaten
WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:
Meer loslaten!
WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024:
Niet zoveel! Heb een mooi leven, hoop dat dat nog lang zo mag blijven. En dat iedereen om mij heen gezond en vrolijk is.
Sluit ik mij bij aan.
WAAR VERHEUG JE JE OP:
Met het Hagemans-team werken aan een mooie toekomst



IEKO SEVINGA

‘DE WONING VAN DE TOEKOMST STAAT ER AL, MAAR DIE IS IN DE JAREN 50 GEBOUWD’

DE CORPORATIES MOETEN MEER SLAGKRACHT ORGANISEREN?

ROB: ‘Ik zie wel dat corporaties aan de vooravond staan van een nieuwe fusieslag, net als 20 jaar geleden. Ook zij hebben schaalgrootte nodig om die enorme investeringsopgave aan te kunnen. Bij een aantal corporaties wordt ook al kritisch gekeken naar hoe groot de eigen technische afdeling moet zijn. Of het niet efficiënter is om dat bij marktpartijen neer te leggen en veel meer op basis van strategische KPI’s de uitvraag te doen en daar de samenwerking in zoeken. Maar we staan wat dat betreft nog helemaal aan het begin.’

WAT VERWACHTEN JULLIE VOOR DE KOMENDE JAREN AAN ONTWIKKELINGEN?

ROB: ‘Wat nu maatgevend is vanuit de politiek naar de corporaties zijn de Nationale Prestatieafspraken uit 2022. Dat programma is heel concreet en kan gefinancierd worden door de sector omdat het kabinet de verhuurdersheffing heeft afgeschaft. Die moet een op een worden gestopt in de verduurzaming van de bestaande voorraad, en dat is ook wat wij zien gebeuren, onze ordeportefeuille is ruim gevuld. Maar de verhuurdersheffing kun je één keer uitgeven en daarmee is nog niet de hele voorraad verduurzaamd. Simpel gezegd: de uitgaven nemen scherp toe, maar de huren zijn om politieke redenen bevroren. Er zal iets moeten gebeuren, anders is de kas op een gegeven moment wel leeg.’

WAT IS DE ROL VAN MARKTPARTIJEN DAARBIJ?

ROB: ‘Ook wij als marktpartijen kunnen onze steen bijdragen aan de betaalbaarheid en beschikbaarheid. Door slimmer met onderhoud en beheer om te gaan kan dat zo een paar honderd euro per jaar per woning schelen. Ook voor ons ligt er een opgave om onze processen blijvend te innoveren, te versnellen, te verbeteren en de benodigde menskracht daarvoor te binden. En hopen dat dat aan de kant van de corporatie ook leidt tot een ander type organisatie.’

DUS JULLIE ZEGGEN EIGENLIJK WIJ PAKKEN VAN ONZE KANT OOK DE HANDSCHOEN OP?

ROB: ‘Wij adviseren op planvormingsniveau helemaal vooraan in de keten, dat betekent dat wij een ander type medewerker moeten recrutereren die op dat niveau mee kan praten. Wij investeren in een brede dienstverlening door kennis en ervaring op te bouwen en te kunnen delen met de klant zodat die de beste afwegingen kan maken in de beheerplannen.’

IEKO: ‘Een van onze mantra’s is van project naar programma. We zijn nog teveel losse projecten aan het draaien met elkaar. Er is maar een beperkt aantal archetypen in de sociale woningbouw, maar toch benaderen we iedere dag het planmatig onderhoud en de verduurzaming als iets unieks. We moeten veel meer vanuit programma’s denken, die we samen met onze ketenpartners hebben geoptimaliseerd. Dan kunnen we de hoogste kwaliteit voor de laagste kosten leveren.’

TOT SLOT, NOK.5 HEEFT EEN FLINKE GROEIDOELSTELLING. HOE GAAN JULLIE DIE INVULLEN?

IEKO: ‘Binnen de regio’s waar wij actief zijn willen we verbreden en verdichten, om meer activiteiten te kunnen aanbieden aan onze klanten. Maar we zien ook mogelijkheden om buiten die regio’s een vijfde partner te vinden. De markt is behoorlijk in beweging, er is sprake van consolidatie en daar doen we aan mee. Dat is ook een politieke wens, om met minder corporaties en minder ketenpartners de efficiency en de effectiviteit te kunnen borgen. Die beweging is gaande en daar zijn we volop onderdeel van.’

ROB: ‘Wij zijn lokaal verankerde partijen die elkaar ook opzoeken, dat is de toegevoegde waarde van de groep. Alle partijen groeien heel hard gezien de beweging in de markt.

Maar groei is geen doelstelling op zich, het is het gevolg van de groei van de gemiddelde omvang van projecten. Inmiddels draaien we projecten tot €25 miljoen, dan moet je echt wel een bepaalde schaalgrootte en professionaliteit hebben.’