



Stefan Govers (CFO) en Jonathan Furst (CEO) van ASVB

‘Ondernemerschap en loyaliteit zijn cruciaal in onzekere tijden.’

ASVB heeft het recente boekjaar 2021 weer afgesloten met een flinke resultaatgroei, nu al voor het 9e jaar op rij. Het resultaat na belastingen steeg met maar liefst 96% van 33 miljoen euro in 2020 naar 65 miljoen euro in 2021. De omzet groeide met 16% naar 872 miljoen euro. Opmerkelijk, vindt CFO Stefan Govers, omdat de bedrijven in 2021 in feite meer last hadden van Covid dan het jaar daarvoor: ‘Dit mooie resultaat laat zien wat de kracht is van relatief compacte, zelfstandige bedrijven, die wendbaar genoeg zijn om mee te bewegen met een flinke crisis, zoals Covid.’ Nu de gevolgen van de Covid problematiek langzaam wegebben, voelt de bouwsector aan alle kanten de gevolgen van de oorlog in Oekraïne. Ook bij ASVB. Toch zien Govers en Furst de toekomst met vertrouwen tegemoet.

Het zijn onzekere tijden; met een hoofdletter O. Waar iedereen dacht dat Europa na Covid economisch gezien in rustiger vaarwater terecht zou komen, heeft de oorlog in Oekraïne in één keer afgerekend met dat positieve beeld. Toch zijn Stefan Govers en Jonathan Furst niet somber. ASVB heeft immers behoorlijk vet op de botten en de bedrijven hebben allemaal een uitstekende marktpositie. Daarnaast zijn ze klantgericht, compact en ondernemend, waardoor ze zich snel kunnen aanpassen aan veranderende omstandigheden. Dat de ASVB aanpak werkt, blijkt onder meer uit het rendement van de groep, dat de afgelopen 9 jaar alsmaar is gestegen. Furst: ‘De gedrevenheid en het werkplezier spatten er bij onze mensen van af. Collega’s kennen elkaar en hun klanten, bieden waar nodig hulp, hebben focus en zin in hun werk. Dat is de basis: onze mensen voorop. Zij zijn de motor van ieder succes.’

- **De omzet van ASVB steeg in 2021 met 16% ten opzichte van 2020 naar een record van 872 miljoen euro.**
- **De solvabiliteits- en liquiditeitspositie van ASVB zijn opnieuw verbeterd.**
- **Het netto rendement groeide met 70% van 4,4% in 2020 naar 7,5% in 2021.**
- **Het resultaat na belasting is met 96% gegroeid van 33 miljoen euro naar 65 miljoen euro.**
- **De oorlog in Oekraïne die boven op de Covid-crisis komt, stelt de bouwsector voor grote uitdagingen op het vlak van beschikbaarheid en levering van grondstoffen en halffabricaten. Dit zal ook het resultaat van ASVB in 2022 onder druk zetten. Er wordt echter met vertrouwen naar gekeken omdat ASVB strategisch, organisatorisch én financieel gezien tegen een stootje kan.**



De stijgende lijn van ASVB

Govers: 'Het positieve nieuws is inderdaad: we hebben in 2021 erg goed gedraaid, ondanks het feit dat het 2021 op de keper beschouwd een zwaarder Covid-jaar was dan 2020, toen de pandemie begon. In het eerste Covid-jaar, 2020, draaide alles nog wel vrij goed door. Toen konden onze bedrijven, ondanks de impact van Covid, met veel creativiteit en aanpassingsvermogen, toch redelijk normaal doorwerken. Het jaar 2021 was wat dat betreft een veel moeilijker jaar. Het hoge aantal besmettingen en de alsmaar veranderende quarantaineregels zorgden bij veel bedrijven en hun leveranciers voor plotselinge verminderingen in capaciteit. Daarnaast leverde de recente stikstofregelgeving soms behoorlijk vertraging op in lopende vergunningstrajecten. Doordat niet alleen de winning en productie van grondstoffen en halffabricaten, maar ook logistieke lijnen verstoord raakten als gevolg van Covid, kregen we net als de rest van de sector natuurlijk te maken met tekorten, prijsstijgingen en vertraagde leveringen van onder andere hout, isolatiemateriaal, beton en staal. Daarnaast speelde de krapte op de arbeidsmarkt een rol; lang niet in alle maar wel in een aantal van onze bedrijven. In dat licht gezien is die 70% rendementsgroei dus echt geweldig – en een groot compliment voor de weerbaarheid en het harde werken van de mensen bij de ASVB bedrijven. We zijn denk ik ook niet zo snel uit ons evenwicht en kunnen blijkaar goed omgaan met onzekerheden.'

Goede relaties en toegevoegde waarde voor klanten

Wat ging er in 2021 zo goed, bij ASVB? Govers: 'Onze bedrijven hebben over de jaren heen goede relaties opgebouwd met hun klanten, onderaannemers en leveranciers – waardoor je bij stijgende materiaalprijzen of oponthoud in vergunningstrajecten niet meteen gemangeld wordt tussen leverancier en klant. Je kunt dingen goed bespreekbaar maken, samen oplossen. Omdat we de huisvestingsvragen van onze klanten optimaal oplossen – dat is dus méér dan alleen

bouwen – leveren we een meerwaarde, waarmee de klant steeds hartstikke tevreden is. In de basis gaat het bij ons om de bouw, dat is het hart van ASVB, maar altijd met een PLUS: huisvestingsadvies, ontwerp, engineering, financiering, ontwikkeling. Waar je met 'kille bouw' achter in de keten al blijft bent met 2-3% rendement, gaan wij liever voor die meerwaarde die je vooral voorin het traject, aan tafel bij de klant, realiseert. Maar we moeten wel bescheiden blijven: de wereldwijde problematiek als gevolg van Covid en een oorlog in Europa, stelt ook ons voor stevige uitdagingen.'

Gevolgen van de oorlog

Furst: 'We kunnen niet alleen mentaal maar ook financieel tegen een stootje, ASVB is fit en gezond. Onze bedrijven hebben de omvang en cultuur van platte, informele familieondernemingen, waarin mensen over en weer heel loyaal zijn en zich allemaal maximaal inzetten voor de klanten en het eigen bedrijf. Natuurlijk is de oorlog in Oekraïne een ramp. Allereerst menselijk gezien, kijk wat er gebeurt daar. Echt vreselijk, daar word je verdrietig van. Je moet er niet aan denken hoe lang het gaat duren om dat straks allemaal weer te helen en op te bouwen. Daarnaast ondervinden wij in de hele bouwsector, nu al, dagelijks de gevolgen van de oorlog en de economische sancties op onze projecten en bedrijven. Hout was al duur, vorig jaar, maar sommige houtproducten zijn nu nog maar beperkt te krijgen. Vergelijkbare problemen zien we bij staalproducten en allerlei andere halffabricaten. De energieprijzen zijn geëxplodeerd. Sommige investeerders stellen hun lopende projecten uit of blazen het af, mede als gevolg van de hoge, onvoorspelbare bouwrijzen. Dat is voor niemand goed en de gevolgen zijn in de hele keten al merkbaar.'

Grote opgaven

Furst en Govers houden er rekening mee dat we dit jaar wel eens in een recessie terecht kunnen komen. Furst: 'Dit heeft voor- en nadelen voor onze sector. Een beetje afkoeling kunnen we allemaal



wel gebruiken, meer balans in vraag en aanbod, stabilisatie in markten en toeleveringsketens. Wat meer tijd en aandacht voor innovatie van producten, concepten en zelfs hele bedrijfsmodellen. Maar een recessie kan in eerste instantie ook vertragend gaan werken in allerlei maatschappelijke opgaves die er nu eenmaal liggen. Het tekort aan betaalbare woningen. De energietransitie. Nieuwe werkomgevingen voor het nieuwe werken. De retailtransitie waar we middenin zitten. We zien zowel in Nederland als in België en Duitsland nog hele, hele grote opgaven klaarliggen voor de bouwsector. Wat dat betreft verwacht ik op de middellange en lange termijn veel vraag naar bouwactiviteiten'.

Loyaliteit en samenwerking

ASVB is flexibel, fit en gezond, aldus Furst: 'En op een bepaalde manier gedijen onze bedrijven over het algemeen ook wel goed in onvoorspelbare omstandigheden. Waar hulp nodig is, zijn we door onze hoge mate van specialisatie, creativiteit en pragmatische benadering vaak beter dan anderen in staat onze klanten hulp te bieden. Projecten die onhaalbaar zijn geworden, alsnog haalbaar maken. Een oorlog in Europa hadden we echter niet verwacht, en al helemaal niet boven op een

pandemie van twee jaar of langer. Wat dat betreft worden we allemaal op de proef gesteld, deze jaren, en eraan herinnerd dat niets vanzelfsprekend is. Ook niet onze welvaart en economische groei. Met goed ondernemerschap en oprecht samenwerken kun je echter heel veel oplossen. En juist die kwaliteiten hebben we – niet toevallig – in ruime hoeveelheden in huis, bij ASVB. We moeten elkaar niet bevechten in de keten, maar juist samen naar oplossingen blijven zoeken. Loyaal blijven. Naar klanten, leveranciers, onderaannemers, collega's. Het is momenteel voor iedereen soms lastig, dat is een gegeven. Alleen samen kun je daar goed uitkomen.'

Sterke financiële ruggengraat

De goede resultaten van ASVB in 2021 hebben de financiële ruggengraat van ASVB voor de komende jaren verder verstevigd. Govers: 'Ons dividendbeleid is prudent: de solvabiliteit en liquiditeit van ASVB staan voorop. Ook dat zie je terug in onze jaarcijfers. We hebben een erg mooie portefeuille, een goede relatie met onze krediet- en garantieverstrekkingen. We zijn als ASVB supergezond en voorbereid op de toekomst - wat die ook brengen gaat. Natuurlijk hopen we allemaal vooral op een snel einde van de oorlog in Oekraïne. Die zet alles op z'n kop.'

ASVB is een netwerk van ruim 20 bedrijven in de woning-, utiliteits- en bedrijfshuisvesting in Nederland, België en Duitsland. De bij ASVB aangesloten bedrijven zijn middelgrote, sterk gespecialiseerde bouwondernemingen met een hoge mate van klantgerichtheid en sterk ontwikkeld ondernemer- en leiderschap. ASVB is daarnaast als investeringspartner betrokken bij diverse initiatieven in de bouw- en vastgoedsector.