

## **Roel Druyts en Hillewaere kiezen voor expansie met Londense Rotschild & Co**

**Date** : 5 februari 2021

De Antwerpse vastgoed- en verzekeringsmakelaar Roel Druyts heeft de meerderheid van zijn Hillewaere groep verkocht aan de Londense financiële groep Rotschild & Co. Alhoewel, Druyts corrigeert dat onmiddellijk. “Voor mij is dat geen verkoop. Ik heb een krachtige partner aan boord gehaald die ons moet toelaten onze expansie verder te ondersteunen.” zo zegt hij. Druyts bouwde Hillewaere uit op twee poten. In de vastgoedsector ontwikkelde hij een shop concept van verkooppunten die centraal gestuurd worden. Waar hij voor vastgoed de mosterd ging halen in het Verenigd Koninkrijk, keek hij voor de verzekeringsmarkt vooral naar Nederland waar online verkoop al stappen verder staat dan bij ons. Voor beide activiteiten mikt Druyts met Hillewaere op de betere particuliere klant en op de bedrijfswereld.

Beide activiteiten zijn toe aan consolidatie in België. In zijn zoektocht naar partners merkte Druyts dat er in eigen land weinig aanbod is bij durfkapitalisten om in deze relatief kleine en versnipperde markt te stappen. In Nederland daarentegen werd die consolidatie al voor een stuk op gang getrokken, onder meer door Rotschild die instapte bij de Nederlandse volmachtbedrijven Voogd & Voogd en Heilbron. Vooral die laatste groeide fors via een “buy and build” strategie met steun van Rotschild. Druyts mikt in België op een gelijkaardig groeipatroon. Momenteel staat Hillewaere voor 200 miljoen aan vastgoedtransacties. Inzake verzekeringen werkt de groep met een eigen volmachtenbedrijf in Nederland dat nu ongeveer 20 miljoen euro omzet haalt.

“De verzekeringsbranche staat vandaag voor een aantal cruciale uitdagingen, zo zegt Druyts. En daarbij draait alles om toegevoegde waarde. Zowel naar de klant toe, als naar de medewerkers. Denk maar aan administratieve vereenvoudiging, specialisaties én eigen productontwikkeling op maat. Bij Hillewaere Groep doen we dit al jaren via eigen volmachtproducten voor exclusieve wagens, woningen, kunst en yachten. Maar ook op het vlak van digitale dienstverlening is er duidelijk nood aan toegevoegde waarde. Zeker nu we steeds meer opschuiven richting online distributie van verzekeringsoplossingen. Die bedraagt vandaag in België minder dan 5% van het verkochte volume, maar in Nederland is dat al ruim 60%, wanneer het gaat om particuliere verzekeringspolissen. Al deze evoluties vergen

schaalgrootte en dus belangrijke investeringen. Daarom is het goed om een sterke financiële partij naast je te hebben.”

Met de komst van Rotschild heeft Druyts de ambitie om met Hillewaere tot de top-10 in de Belgische verzekeringsmarkt te behoren en streeft hij naar een landelijke dekking van de activiteiten. Ook voor de vastgoedactiviteiten is het de ambitie om één van de belangrijkste spelers op de Belgische markt te worden. Roel Druyts blijft CEO van de groep, ook na de intrede van Rotschild.