

Husbygger øger salg med 50 pct og tidobler resultat

Erik Rehnquists Milton Huse byggede i fjor 1000 huse og omsatte for 1,8 mia. kr. I år bliver det 1200 og næste år 1400 huse

Af Bjarne Bang

Milton Huse, der bygger villaer og rækkehuse, har accelereret sin vækst. På bare ét år er omsætningen øget med over 50 pct. til 1,8 mia. kr. Bundlinjen er tidoblet – fra godt 13 mio. kr. før skat i 2019 til næsten 127 mio. kr. i fjor.

Erik Rehnquist, der sammen med Michael Mortensen blev mangemillionær på salget af det, der i dag er Huscompagniet, til kapitalfonden Axcel, startede typehusfirmaet Milton Huse for små otte år siden.

I fjor blev der bygget 1000 Milton-huse rundt i landet. Pipelinen siger over 1200 her i 2021 og 1400 næste år, så resultatet bliver lidt bedre i år og

endnu bedre næste år, siger husbyggeren.

Lige efter afslutningen på rekordåret 2020 har han i øvrigt købt sin egen helikopter.

“Vi fik jo alle sammen et chok, da coronaen ramte for et år siden, og der opstod lige en kunstpause, hvor mange var usikre på fremtiden, men det kom hurtigt på plads, og så har mange jo nok siddet derhjemme og fået øjnene op for, at deres lejlighed eller nuværende hus er for lille. Det giver mere aktivitet her hos os,” forklarer Erik Rehnquist.

Behov for udskiftning

Han fastslår også, at den øgede interesse for nye huse skyldes, at der er behov for at få udskiftet mange drifts- og energioekonomisk dårlige par-

celluse fra 1970'erne

Han forklarer den kraftigt forbedrede indtjening med især større volumen, men der er også kommet mere styr på forretningen og så trak overtage af husfirmaet Menzer &

1000

huse byggede Milton i 2020, i år bliver det 1200 og næste år 1400

Kristensen ned i 2018 og 2019, da resultatet før skat lå på 13-15 mio. kr. mod 38 mio. kr. i 2017.

Den snart 59-årige Erik Rehnquist, som i dag ejer Milton Huse sammen med sine to

børn, Christina Rehnquist og Søren Rehnquist, indrømmer, at han økonomisk i dag er i en situation, hvor han kunne bruge en hel del mere tid på interesser som jagt og biler – og helikopteren, han købte i januar, efter at have haft helikoptercertifikat en del år.

Gedigent chok

“Jeg fik et gedigent chok, da jeg efter salget til Axcel kom hjem og gå. Det var slet ikke lykken for mig. Arbejdet har altid fyldt meget for mig, og det vil det blive ved med. Men jeg får da tid til at gå på jagt og – mest om sommeren – køre en tur i bilerne. Og når det er godt vejr flyve lidt. Jeg har min helikopter stående i Billund, men er ved at bygge hangar i Juelsminde, så kommer den til at stå dér,” fortæller Erik Rehnquist.

Men han er slet ikke færdig med Milton, som to gange er blevet gazelle på Børsens lister over de hurtigst voksende danske selskaber.

Det startede med enfamiliehuse – business-to-consumer, som Rehnquist kalder det. I 2013 nåede Milton Huse at lave fire huse, året efter blev det 75, og nu altså over 1000. For godt et par år siden satse de selskabet på at få opbygget et ben med business-to-business salg af rækkehuse.

Nyt tredje ben

“I dag fylder de to ben hver sådan cirka halvdelen af forretningen. Nu går vi for alvor i gang med et tredje ben med udvikling af byggegrunde. Det er i dag simpelthen en nødvendighed. Udenfor Københavnsområdet og Aarhus kan man stadig finde grunde til et

FAKTA 14 afdelinger i Danmark

■ Milton Huse ejet af Erik Rehnquist og to børn har hovedsæde i Horsens og i dag afdelinger i 14 byer – senest er der lavet B2C-afdelinger i Holstebro og Aabenraa og en B2B-enhed i Fredericia. I 2019-20 kom afdelinger i Viborg, Aarhus og Esbjerg på landkortet.

■ Selskabet har i dag 180 ansatte – i 2020 var der i snit 135. Kun få er håndværkere, da langt de fleste konkrete byggeopgaver løses af eksterne partnere.

nyt hus. Men det er blevet sværere – især at finde velbeliggende grunde. Så nu går vi selv aktivt ind,” siger Erik Rehnquist.

Større risiko

Han erkender, at risikoen og kapitalbindingen bliver noget større, når Milton selv vil købe jord til byggegrunde.

“Der vil være en risiko for, at vi ikke kan sælge grundene. Der er jo ikke den store risiko, når vores kunder i dag selv kommer med den grund, der skal bygges på – hvis vi altså kan finde ud af at bygge huse, og det har vi vist, at vi kan,” fastslår Erik Rehnquist.

bjba@borsen.dk

Erik Rehnquist, der selv oprindeligt er uddannet tømrer, kommer stadig på Miltons byggepladser. I år bygges 1200 huse. Arkivfoto: Asbjørn Sand



Milton vil slå Huscompagniet og være Danmarks største

Af Bjarne Bang

“Vi vil være Danmarks største.”

Erik Rehnquist følger rekordåret 2020 i typehusfirmaet Milton Huse, som han startede for tæt ved otte år siden og nu har fået op på 1,8 mia. kr. i omsætning, op med store ambitioner.

Han siger direkte, at Milton vil være nummer ét i Danmark og altså være større end den i

dag største danske aktør på området, Huscompagniet. Og i øvrigt at han vil give sin tidligere makker Michael Mortensen, der også er kendt for bl.a. Horsens-virksomheden Casa, mere baghjul.

De to, Rehnquist og Mortensen, slog for år tilbage deres husvirksomheder sammen til FM-Søkjær, der blev solgt til kapitalfonden Axcel og har udviklet sig til det, der i dag hedder Huscompagniet og senest har offentliggjort en omsæt-

ning på 3,8 mia. kr. i 2019.

Efter en periode som ledere i det kapitalfondsejede selskab forlod de virksomheden og startede efter udløbet af deres konkurrenceklausuler hver sit husfirma. Erik Rehnquist grundlagde Milton Huse og Michael Mortensen Hybel Huse.

Begge virksomheder har i dag stor omsætning og giver millionoverskud.

“Det holder os her i Milton Huse i gang, at vi sætter os

“Jeg har jo kun en 10.-klasses eksamen og et svendebrev som tømrer”

Erik Rehnquist, ejer af Milton Huse, tidligere Huscompagniet

mål,” forklarer Erik Rehnquist.

“Jeg er ydmyg og stolt over det, jeg og vi har opnået i Milton Huse. Det havde jeg ikke forudset. Jeg har jo kun en eksamen fra 10. klasse og et svendebrev som tømrer. Men jeg tænker da, at der jo er noget dna fra mig i Huscompagniet, som jeg har stor respekt for. Det har jeg også for Michael Mortensen, som er dygtig og har gjort det godt ligesom mange andre i branchen.”

“Men i det daglige bruger jeg

ikke megen tid på at tænke på konkurrenterne. Jeg er ikke bange for dem, men jeg har respekt. Vi har svært ved at gøre vores andel af markedet op, men jeg er sikker på, at vi vokser mere end markedet, så vi vinder markedsandele,” siger Erik Rehnquist om det lidt særlige i nu at gå efter Huscompagniets førerposition, som han selv var med til at bygge op og tjente mange millioner på at sælge.

bjba@borsen.dk