

DEVI levert bouwkundig totaalontwerp voor industriële projecten

DOS SIER

— Industriebouw



“De productiefLOW van onze klant begrijpen, is cruciaal”

Met de maatschap DEVI slaan 4 ervaren West-Vlaamse spelers in de bouwsector de handen in mekaar om sterker te staan in grote industriële (ver)bouwprojecten van Belgische en buitenlandse bouwheren. “Onze klanten zijn technische mensen. Wij zijn dat ook. Zo is er snel wederzijds begrip”, vertellen Frederik Moortgat (Establis) en Bart Verplancke (Industrium).

De maatschap werd op 8 mei 2019 boven de doopvont gehouden. De partners zijn Dugardyn (Brugs architectenbureau met 110 jaar ervaring), Establis uit Roeselare (ruim 30 jaar expertise in stabiliteit), Studiebureau Verhaeghe & Partners uit Loppem (meer dan 50 jaar specialist in landmeten en het ontwerp van boven- en ondergrondse infrastructuur), en Industrium, deel van de Brugse Ingenium Group (met ruim 50 jaar ervaring in gebouwtechnieken en energiestudies).

Samen verantwoordelijk

Frederik Moortgat: “We mikken met DEVI op Belgische eigenaars/beheerders van industrieel en/of logistiek vastgoed, of internationale spelers die zich in België willen vestigen. Concreet bouwen we onder meer fabriekshallen, (automatische) hoogstapelmagazijnen, diepvriesmagazijnen en smart logistics gebouwen, en dit in de meest uiteenlopende sectoren. Ook bijhorende kantoren en sport- en omgevingsinfrastructuur kunnen deel uitmaken van zo’n project. Met Establis merkten we al een tijdje dat er bij het binnenhalen van dergelijke projecten steeds meer extra expertises werd gevraagd. Dan kun je beter structurele partners zoeken om kennis te bundelen.”

Bart Verplancke: “Andere spelers opkopen en samenvoegen, is één optie. Wij kiezen echter voor een partnerschap waarin iedereen zijn entiteit en sterkte kan behouden. Een wonderoplossing is het niet, omdat het ook tijd en energie vraagt en de wil groot moet zijn om op een open en transparante manier samen te werken. We houden wekelijks sales-, operationeel en strategisch overleg. Daarmee vermijden we dat we op werfvergaderingen onderling met mekaar in discussie moeten gaan, zoals wel eens gebeurt in projecten. Door vóór de

“Wij kiezen voor een partnerschap waarin iedereen zijn entiteit en sterkte kan behouden.”

— Bart Verplancke

vergadering alles uit te klaren, kunnen we uit één mond spreken. Enkel dáár is de klant mee gebaat.” “Zo hebben wij een gezamenlijke verantwoordelijkheid en is er voor de klant maar één aanspreekpunt, één contract en één verzekering”, vult Frederik Moortgat aan.

Organisch gegroeid

Ook al was 8 mei 2019 de officiële startdatum, toch waren er al veel eerder samenwerkingen tussen (sommige) DEVI-partners. “In de jaren 90 al werkten we met 3 van de 4 samen in het Bridge-stone-project in de Zeebrugse achterhaven,” vervolgt Frederik Moortgat, “en ook in projecten voor 2XL en PepsiCo waren en zijn we actief, net als in de Milcobel-vestiging in Kallo. De logistieke hub die het Chinese Lingang momenteel in Zeebrugge bouwt, is het eerste project onder de DEVI-vlag. Zij kennen de Belgische markt en regelgeving niet, en konden door corona ook niet naar hier komen. Aan ons vroegen ze om ervoor te zorgen dat het project vergund en gebouwd werd.” Bart Verplancke: “Daarnaast werken we aan projecten voor Wallenius Wilhelmsen en Van der Vlist (Zeebrugge), Gadus (Nieuwpoort), Vanheede (masterplan site Rumbekke) en Dematra in Nazareth. Het orderboekje staat goed vol.”

Groeiend netwerk

“Onze klanten merken dat er steeds meer komt kijken bij hun bouwprojecten. Denk maar aan de European Green Deal tegen 2050”, zegt Bart Verplancke. “Dat gaat dan over hernieuwbare en energiezuinige technieken, maar evengoed over materialengebruik, de waterhuishouding en de shift in het transport. Een uitbreiding van hun bedrijf is een grote stap, en we merken dat ze willen gerustgesteld worden bij de bouw van hun gebouwen. Rond de 4 DEVI-partners hebben we daarom ook nog een netwerk met bijkomende expertise verzameld. Denk bijvoorbeeld aan archeologisch onderzoek, mobiliteitsstudies, milieustudies, EPB, logistiek advies en BREEAM-assessments. En dat netwerk zal in de toekomst verder groeien.”

Extra expertise binnenhalen

Frederik Moortgat: “In het begin van een project spenderen we een groot deel van onze tijd aan begrijpen wat onze klant doet. Wij moeten geen specialist worden in zijn corebusiness, maar we moeten wel weten hoe de productiefloWS verlopen. Anders kunnen we nooit een gebouw ontwerpen dat wérkt. We merken trouwens ook dat we door zo diep te proberen te begrijpen wat onze klant doet, vaak suggesties kunnen doen om processen te optimaliseren. Maar wij leren uiteraard ook van hen. Het zijn kruisbestuivingen. En met een architectenbureau aan boord zorgen we ervoor dat naast de technische aspecten ook de vormgeving de functie volgt.” (SD - Foto Kurt)