



# RONNY VAN DONINCK (ARTEM) & GEERT VERACHTERT (GROEP VAN ROEY)

“BELGISCHE BOUWBEDRIJVEN STAAN  
VOOR HEEL WAT UITDAGINGEN”

De realisatie van de nieuwe hoofdzetel van Bewel is in meerdere opzichten uniek te noemen. Niet verwonderlijk dus dat het consortium Artem, UAU Collectiv en Van Roey Services er de gouden Belgian Construction Project Award voor kregen. Vooral de progressieve concepten en de brede toepassing van nieuwe technologieën trokken de aandacht van de jury. Voor ons reden genoeg om bij Ronny Van Doninck (algemeen directeur Artem) en Geert Verachtert (directeur strategie & business development groep Van Roey) naar hun visie over de toekomst van de bouwsector te peilen.

**Bouwkronek:** Laat ons maar meteen met de deur in huis vallen. Wat zijn de belangrijkste uitdagingen waarmee de Belgische bouwbedrijven worden geconfronteerd?

**Ronny Van Doninck:** “In de dagelijkse praktijk blijven personeelsschaarste, faalkosten en rendabiliteitsverhoging de belangrijkste aandachtspunten. Op macro-economisch niveau gaat ‘energie’ met de grootste aandacht lopen. Daarnaast zijn de toenemende vraag naar betaalbaar wonen en circulair bouwen topics die binnenkort wel eens een serieuze impact op de sector zouden kunnen hebben.”

**Geert Verachtert:** “Het zijn allemaal uitdagingen die de toepassing van nieuwe technologieën, businessmodellen en strategieën noodzaken. Zo brengt digitalisering enorme opportuniteiten met zich mee om de productiviteit op de werf te verbeteren. Wij zijn al langer fervente aanhangers van BIM en aanverwanten, zoals *digital twins*. Enerzijds laat deze aanpak toe om *clashes* in het ontwerp vroegtijdig te detecteren. Anderzijds opent hij perspectieven om maximaal te prefabriceren, waardoor de werken met

minder gekwalificeerd personeel kunnen worden uitgevoerd, terwijl de kwaliteit enkel maar toeneemt. Bij projecten als Bewel was het trouwens de enige manier om op het eisenpakket van de bouwheer in te spelen. Al bij de aanbesteding werd immers een energieprestatiegarantie gevraagd. Daarom besloten we het ontwerp al in de conceptfase in 3D af te toetsen. Met een dynamische simulatie maakten we vervolgens een vrij accurate inschatting van het toekomstige energieverbruik. In dit dossier speelden digitalisering en technologie echter op vele andere vlakken een cruciale rol. Zo deed een *digital twin* van het gebouw dienst als 3D *as-built* dossier. Doorheen de levensduur zal dit stelselmatig worden verrijkt met data uit *facility management* systemen om het onderhoud in goede banen te leiden. Verder verenigde *augmented reality* software de virtuele met de fysieke wereld om het werfteam bij te staan. Dit door het gebruik van een ‘Total Station’ waarbij topografische meetpunten automatisch vanuit het BIM-model werden gegenereerd. Voor de controle van de prefabricatie van de structuur en de speciale



**Tekst:**  
Els  
Jonckheere

**Foto's:**  
Joke  
De Nef

technieken werd het BIM-model op de iPad gevisualiseerd."

**Ronny Van Doninck:** "Een bijkomende uitdaging is dat je mensen moet aantrekken die met deze nieuwe technologieën overweg kunnen. En dan spreken we niet alleen over de ontwerpafdeling. Ook de arbeiders moeten leren werken met tablets, 3D-plannen en allerlei IT-tools. Daarnaast doen andere materialen en prefab hun intrede op de werf, en daarmee dus ook nieuwe constructiemethodes. De combinatie van beide trends is HR-gewijs geen evidentie, zeker niet in een sector die al jaren met een enorm personeelstekort kampt. Daarom moet opleiding centraal staan in elk bouwbedrijf dat zijn toekomst wil consolideren. Weliswaar opent technologie ook perspectieven om die schaarste op te vangen. Ik denk hierbij aan het 3D-printen van betonnen elementen

of het robotiseren van het metselen van gevelsteen."

**Bouwkroniek: Bewel demonstreert ook dat de bouwwereld zich moet klaarmaken voor nieuwe businessconcepten?**

**Ronny Van Doninck:** "Inderdaad, Bewel nam als bouwheer bij de aanbesteding van het project de *Total Cost of Ownership* (TCO) als gunningscriterium. Dit leidde tot de allereerste toepassing in België van een DBME-opdracht (*Design, Build, Maintain & Energy*) voor een nieuwbouw. Eigenlijk is er weinig verschil met het gekende DBM (*Design Build & Maintain*). Bij DBME ga je enkel een stap verder door de TCO te garanderen. Naast de onderhoudscomponent komt er dan ook een energiecomponent bij, met een energieprestatiegarantie tijdens de volledige exploitatiefase. Net als bij een DBM hebben we voor deze DBME-opdracht gewerkt met een bouwteam waarin aannemer, architect, bouwheer, studiebureaus en het onderhoudsbedrijf al in de conceptfase de handen in elkaar hebben geslagen. Bijkomend hebben we volop ingezet op 'energie' en bij uitbreiding ook het 'comfort' van de gebruikers."

**Geert Verachtert:** "De evolutie naar energiezuinige gebouwen die ook nog eens 'slim' zijn, heeft ervoor gezorgd dat projecten complexer worden. Vandaag gaat al minstens 30% van het investeringsbudget naar technieken! Voor bouwheren wordt het steeds moeilijker om op dat vlak de juiste keuzes te maken en vervolgens alles nog eens op een correcte manier af te stellen en te onderhouden. Volgens ons zullen ze daarom in toenemende mate kiezen voor de combinatie van maximale duurzaamheid en totale ontzorging. Zeker in de publieke sector zal dit schering en inslag worden. Scholen, zorgcentra, sociale woningbouw... willen zich immers op hun core-activiteit focussen. Bovendien hebben ze vaak onvoldoende mensen in huis die kennis over intelligente oplossingen en complexe bouwtechnieken hebben. Daarom moeten bouwbedrijven op zoek gaan naar formules en businessconcepten waarmee ze op deze vraag kunnen inspelen. Vandaag volstaat het niet meer om in staat te zijn een kwalitatief pand te bouwen. Vandaag moet je lange termijn oplossingen kunnen aanbieden, wat impliceert dat je dus ook over een uitgebreide kennis van technieken, energie, onderhoud, intelligentie, gebouwbeheer... dient te beschikken. Wie een DBME-formule



wil aanbieden, dient niet alleen gedurende 20 à 30 jaar een adequaat onderhoud te kunnen garanderen, maar ook op lange termijn energieprestatiecontracten na te leven. Dat laatste is een gigantische uitdaging omdat het energielandschap momenteel een complete metamorfose ondergaat. Wellicht komen er in de komende jaren nog heel wat andere concepten en formules bij. We evolueren immers naar een bouwlandschap – en bij uitbreiding een maatschappij – waarin diensten centraal komen te staan. ‘As a service’ wordt hét modewoord van de komende jaren, wat tot de introductie van talrijke nieuwe businessconcepten zal leiden.”

**Bouwkroniek: Hebben jullie daarom resoluut voor verticale integratie gekozen?**

**Geert Verachtert:** “Naast een geïntegreerde en intense samenwerking met externe partners vinden we het strategisch belangrijk om zo veel mogelijk expertise binnen onze groep op te bouwen. Weliswaar streven we niet naar één grote onderneming. De groepsbedrijven blijven zich voor 100% op hun eigen kennisdomein focussen. Logischerwijze zoeken we wel naar synergieën om elkaar te versterken. Daarnaast bundelen we onze krachten om op grote projectaanvragen en aanbestedingen in te tekenen. Het feit dat we op elkaar ingespeeld zijn, heeft al zijn voordeel bewezen bij het werken in een projectteam, onder meer bij Bewel. Naast de complementaire kennis van Artem (BIM), Van Roey Services (energieprestatiecontracten) en IFTech (geothermische energiecentrale) delen onze groepsbedrijven immers dezelfde visie en cultuur.”

**Ronny Van Doninck:** “Gebouw- en energiebeheer vormen steeds vaker het kloppende hart van bouwprojecten. Het lijkt ons dan ook logisch om de groep uit te breiden met bedrijven die zich in dergelijke oplossingen specialiseren. Comfort staat immers niet alleen in nieuwbouw centraal. Integendeel, dé groeimarkt zit in de (energetische) renovatieprojecten. Hoe zal België anders de klimaatdoelstellingen van 2030 halen? Wil je als bouwbedrijf je marktpositie bestendigen, dan is het noodzakelijk om het totaalplaatje te zien én erop in te spelen.”

**Bouwkroniek: Zal de bouwsector zich in de komende jaren dan kenmerken door mergers & acquisitions?**

**Ronny Van Doninck:** “De huidige trends zorgen voor een toenemende complexiteit



waardoor vooral bij de klasse 8 bouwbedrijven en groeiende nood aan kennis en middelen zal ontstaan. Daarom zullen velen wellicht hun heil in overnames zoeken. Bouwbedrijven met minder dan twintig miljoen euro omzet zullen deze stap wellicht niet meteen zetten, waardoor de kloof met de klasse 8 aannemers alsmaar groter zal worden.”

**Geert Verachtert:** “In andere landen, zoals Nederland, is de consolidatieslag al bezig. Voor de kleine bedrijven zal het gewoonweg nog moeilijker worden om te overleven omwille van de toenemende complexiteit in combinatie met de schaarste op de arbeidsmarkt. Ook de zogenaamde bouwshift zal daartoe bijdragen. Het is dringend tijd om



te stoppen met het aansnijden van groene ruimte voor nieuwbouwprojecten. Voor onze planeet is het nodig om de binnenstedelijke gebieden in kleine en middelgrote gemeentes opnieuw te ontwikkelen (kernversterking). Die grote multifunctionele projecten zijn natuurlijk veel complexer om te realiseren en ook... te onderhouden. Daarmee komen we terug op het punt waarrond het allemaal draait: bouwondernemingen moeten hun kennis verruimen. *Mergers & acquisitions* zijn een manier om deze uitdaging op te vangen.”



**Bouwkroniek: Zijn alle actoren in de bouwsector zich bewust van de aangehaalde trends en uitdagingen?**

**Geert Verachtert:** “Werken als een bouwteam is vandaag eerder gemeengoed geworden, toch in de grotere projecten. De stap naar DBME is vaak nog een brug te ver, zeker wat betreft de publieke markt. Lokale besturen zijn het nog niet gewend om te denken in termen van een zo laag mogelijke operationele kost (TCO). Het gevolg is dat ze op de klassieke manier blijven aanbesteden. Onbekend maakt ook hier onbemind. Daarom is het delen van kennis over energieprestatiecontracten heel erg belangrijk. Daarnaast staat het ‘as a service’-model nog in zijn kinderschoenen. Bouwheren beseffen vaak onvoldoende wat er op dit vlak allemaal mogelijk is, waardoor de vraag uitblijft. Door dit alles voelen sommige bouwbedrijven nog geen urgentie om hun businessmodellen aan te passen. Toch moeten ze oppassen dat ze de trein niet missen, want de bouwsector is vandaag in een ongekend snelle evolutie. We kunnen niet anders dan de weg van energieefficiëntie, circulariteit en duurzaamheid in te slaan. Hierdoor zullen de levenscycluskosten van een gebouw belangrijker worden dan de initiële investering. Daarop inspelen, vereist een totaal andere visie en aanpak van de bouwbedrijven.”

**Ronny Van Doninck:** “We hebben nood aan een sterke overheid die de hele maatschappij in deze richting duwt. Ondertussen is er al enige beweging dankzij de CO2-doelstellingen, de verplichting om energetisch te renoveren en de nakende CO2-rapporteringsplicht voor grote bedrijven. Helaas is er nog veel meer nodig om de klimaatdoelstellingen te halen. Daarom moeten de klasse 8 aannemers – die zich quasi allemaal aan het heruitvinden zijn – mee aan de kar trekken. Wij moeten de markt en overheid informeren en sensibiliseren over de (nieuwe) mogelijkheden. En bewijzen dat we meer zijn dan een bedrijf dat ‘bakstenen stapelt’. Uiteindelijk is het wel erg ironisch dat jongeren niet meer voor de bouwsector kiezen omdat we als ‘conservatief’ worden beschouwd. In weinig sectoren beweegt er meer dan bij ons. Nieuwe technologieën en businessconcepten zijn vandaag schering en inslag. En dat zal de komende jaren niet anders zijn!” ●