

# BESIX NEDERLAND SPEELT ONDERNEMEND EN SLAGVAARDIG IN OP DYNAMIEK IN DE MARKT

JEROEN PHILTJENS,  
DIRECTEUR  
STIJN VAN DE SANDE,  
COMMERCIEEL DIRECTEUR

Actief in onder andere de civiele bouw, infrastructuur en gebouwen, is BESIX Nederland een multidisciplinair bouwbedrijf met een 25-jarig track-record van innovatieve en toonaangevende projecten. 'Als ondernemende bouwpartner formeren we slagvaardige teams met de sterkste grote én kleine spelers,' verzekeren directeur Jeroen Philtjens en commercieel directeur Stijn van de Sande. 'Op die manier kunnen we een integrale aanpak bieden voor iedere uitdaging en inspelen op de snelgroeiende dynamiek in de uiteenlopende markten waarin we opereren.'

Twee keer per jaar verschijnend, geldt VG Visie al jaren als de barometer van de Nederlandse ontwikkel- en bouwwereld. Wie bouwt wat, waar en hoe? Toen **Philtjens** en **Van de Sande** in 2016 werden geïnterviewd, had BESIX Nederland net de tender voor de prestigieuze nieuwbouw van de Hogeschool Utrecht (HU) gewonnen. 'Net als de woontorens New Orleans en Montevideo in Rotterdam, is de HU een voorbeeld van de multifunctionele, complexe en innovatieve projecten waar we goed in zijn', vertelde **Van de Sande**. 'Gemene deler bij alles wat we bouwen is dat er een complex technisch vraagstuk aan ten grondslag ligt, waar onze 150 engineers in Brussel wel raad mee weten,' voegde **Philtjens** eraan toe. 'Heel project- en resul-



1

taatgericht, ondernemend en waar mogelijk samenwerkend met complementaire partners, willen we onze omzet als ontwikkelende bouwer in de binnenstad de komende jaren verhogen naar minimaal 50 miljoen euro per jaar.'

## GEWELDIGE EXERCITIE

Dat is ruimschoot gelukt, vertelt **Van de Sande** twee jaar later in Utrecht, waar de nieuwbouw van de HU zijn voltooiing nadert. 'Optimaal gebruik makend van BIM zijn we de klus samen met Strukton WorkspHERE aan het klaren en dankzij het Design, Build and Maintain-contract blijven we de komende vijftien jaar het onderhoud doen', vertelt **Philtjens**, die zich net als zijn collega verbaast over de snelle opleving van met name de Nederlandse woningmarkt. 'The Terraced Tower in Rotterdam is een goed

2



4



5

1/2 The Terraced Tower  
4/5 Sluishuis

“Ook voor het segment publieke opdrachtgevers willen we interessant blijven, door te laten zien wat we kunnen en waar onze meerwaarde ligt”





voorbeeld van de hoogbouw waar we goed in zijn: een woontoren met 340 huur- en koopappartementen, aan de Nieuwe Maas, op een zeer kleine bouwplot. In combinatie met een lastige ondergrond, maakt ook de fundering dit project bijzonder complex.'

In dat verband mag ook het Sluishuis niet onvermeld blijven: spectaculair vormgegeven, krijgt het woongebouw in het water bij de entree van IJburg circa 70 luxe koopappartementen en circa 370 huurappartementen. 'Het is een gezamenlijke ontwikkeling met VORM,' legt **Van de Sande uit**. 'We bouwen niet alleen maar ontwikkelen ook, voor 50 procent voor eigen rekening en risico, dankzij de participatie van BESIX Real Estate Development (RED).'

#### USP: SAMENWERKEN

**Philtjens** voegt er aan toe dat de markt inmiddels dusdanig overspannen is dat BESIX Nederland ook steeds vaker direct wordt gevraagd in een bouwteam te participeren, daarbij vertrouwend op een van zijn speerpunten: samenwerken. 'Met onze zusterbedrijven binnen BESIX en met andere bouwbedrijven. Deels om de arbeidscapaciteit af te vlakken, deels om projecten binnen te halen die te groot en te complex zijn voor één bedrijf. Daarbij hebben we de luxe dat we zowel de projecten als de partners met zorg kunnen kiezen. De woontorens op de Grotiusplaats in Den Haag die we samen met J.P. van Eesteren willen realiseren staat model voor die strategie.' **Van de Sande**: 'We kunnen het ons veroorloven om kritisch naar projecten te kijken. Terdege rekening houdend met de stijgende prijzen van grondstoffen en arbeid, proberen we met opdrachtgevers mee te denken over het haalbaar maken van business cases.'

#### ADEL VERPLICHT

**Philtjens** voegt er aan toe dat BESIX Nederland wel aan tenders blijft meedoen. Adel verplicht, is daarbij het idee. 'Ook voor het segment publieke opdrachtgevers willen we interessant blijven, door te laten zien wat we kunnen en waar onze meerwaarde ligt. Omdat de nadruk de laatste tijd op binnenstedelijke woningbouw ligt, is de nieuwe MARKAZ-kazerne voor de Mariniers in Vlissingen in dat verband een beetje een buitenbeentje. Het gebouw wordt 100.000 m2 groot en de financiering vindt plaats conform een PPS-constructie, waar we



## Waar mogelijk samenwerkend met anderen wil BESIX meerwaarde bieden, op basis van de kennis, kwaliteit en capaciteit die we in huis hebben

bij grote infrastructurele projecten al veel ervaring mee hebben opgedaan.'

Op de eerste echt warme dag van 2018, kijken **Philtjens** en **Van de Sande** met kennersblik naar de in de zon fonkelende nieuwbouw van de HU. 'In een razendsnel aantrekkende en veranderende markt hebben we alle doelen gerealiseerd die we onszelf een paar jaar geleden hadden gesteld', vindt **Philtjens**. **Van de Sande** knikt. 'Maar omzet is geen doel op zich. Waar mogelijk samenwerkend met anderen willen we meerwaarde bieden, op basis van de kennis, kwaliteit en capaciteit die we in huis hebben.'

**Jeroen Philtjens (L) en Stijn van de Sande**

*Wat heeft bouwend*

*Nederland de komende jaren met stip nodig?*

Van de Sande: 'Veel jonge talenten die de innovatie verder op gang kunnen brengen.'

Philtjens: 'Een betere afstemming tussen vraag en aanbod.'

*Wat is jouw favoriete stad?*

Van de Sande: 'Rome.'

Philtjens: 'San Francisco'

*Waar drink je de lekkerste koffie?*

Van de Sande: 'In Italië, aan Garadameer.'

Philtjens: 'Bij Shanti Beans in Hasselt.'

*Wat is je favoriete Netflix?*

Van de Sande: 'Heb ik niet...'

Philtjens: 'The bridge.'