

## BESIX GROUP

GABRIEL UZGEN, CEO BESIX RED

THOMAS VEYS, Business Development Manager voor BESIX RED in Nederland

STIJN VAN DE SANDE, Commercieel Directeur Utiliteit bij BESIX Nederland

# ‘ONZE MISSIE IS OM OPLOSSINGEN TE BIEDEN’

BESIX Group, onder meer bekend van de Burj Khalifa, het hoogste gebouw ter wereld in Dubai, is een in 1909 opgerichte multidisciplinaire onderneming met het hoofdkantoor in Brussel die wereldwijd actief is. De Groep, die vorig jaar een omzetkende van 2,5 miljard euro, bestaat uit drie pijlers: bouw, vastgoedontwikkeling en concessies.

‘Wij hebben geen schrik om te ontwikkelen in buurten die in opkomst zijn’, geeft Uzgen gelijk de binnenstedelijke ontwikkelingsambitie van BESIX RED weer.

‘We zien dat de nood aan woningen nog steeds hoog is in steden. Onze missie is om daar een rol te spelen en oplossingen te bieden. Daarbij nemen we ook risico’s door te ontwikkelen waar het niet zo voor de hand ligt. En door iedere keer iets nieuws aan te bieden, passend bij de lokale situatie. Geen copy paste dus. Zo hebben we in Brussel in de Kanaalzone woningen ontwikkeld, vroeger een industriële zone die nu als residentieel gebied erg gewild begint te raken. Mensen trekken naar de stad en bestuurders propageren de compacte stad: Verdichting is dan het enige antwoord. Vaak met ontwikkelingen op en rondom de stations. Op de sporen zelf, maar ook op water of langs een dijk. Dan komt de knowhow die wij als BESIX Group hebben op het gebied van fundaties, bouw, infrastructuur en duurzaamheid heel goed van pas. Met die kennis in huis binnen je organisatie, verloopt niet alleen communicatie en onderlinge afstemming veel vlotter, maar kan je ook nog eens gezamenlijk die complexe verdichtingsvraagstukken aanpakken en oplossen. Synergie binnen de Groep dus.’

**SLUISHUIS** Ook in Amsterdam ontwikkelt BESIX RED sinds kort. ‘Omdat in Nederland die verdichtingsopgave eveneens actueel is’, zegt Veyts. ‘We werken vaak samen met architecten van naam en faam, koplopers als het gaat om design en duurzaamheid. Zo heeft Bjarke Ingels van het Deense architectenbureau BIG een heel bijzonder gebouw ontworpen. Een gebouw in en op het water, met 234 parkeerplaatsen op twee ondergrondse niveaus. De gemeente Amsterdam heeft hoge ambities neergelegd voor Sluishuis. Het moet niet alleen de blikvanger bij de entree naar IJburg worden, maar ook het programmatische gedeelte van het gebouw is ambitieus, zoals de verregaande duurzaamheidseisen, de deelauto’s en



CANAL DISTRICT - Brussel, 20.400 m<sup>2</sup>, 205 units, 2 retailruimtes, 1 crèche.



SLUISHUIS - Amsterdam, 39.000 m<sup>2</sup>, 442 units, 1.125 m<sup>2</sup> retailruimte.

Sinds 1992 is BESIX Nederland actief op de Nederlandse markt met hoofdzakelijk Utilitaire bouw- en infrastructuurprojecten. Zij is een belangrijke speler op de markt van kennisgedreven en veelal complexe, uitdagende projecten. De dochteronderneming van de Groep die instaat voor vastgoedontwikkeling, BESIX Real Estate Development ofwel kortweg BESIX RED, is sinds 2004 actief en ontwikkelt momenteel een diversiteit aan projecten die variëren van kantoren tot woningen en retail & services, goed voor een totale oppervlakte van ca. 500.000 m<sup>2</sup>, en verspreid over 13 steden en 5 landen.

We spraken met de CEO van BESIX RED, Gabriel Uzgen, Thomas Veyts, Business Development Manager voor Nederland en met Commercieel Directeur Utiliteit bij BESIX Nederland, Stijn van de Sande.



THE COSMOPOLITAN - Brussel, 15.100m<sup>2</sup>, 158 units, 1.500 m<sup>2</sup> kantoorruimte.

deelfietsen. Een mooie door BESIX Nederland gecreëerde start voor BESIX RED in Nederland. Daarnaast zie je ook hier weer die synergie met de kennis van de gehele Groep als het gaat om de benodigde expertise bij de constructie en de daarmee gepaard gaande engineering van zo’n complex gebouw. Die kennis was ook mede de reden dat we deze tender hebben gewonnen. Men weet dat de BESIX Group enorm veel kennis in huis heeft. Daarom kunnen we als groep ook als one-stop-shop opereren. Als het aan ons ligt gaan we wel vaker van die complexe projecten maken in Nederland. Inmiddels zijn de laatste heipalen van het Sluishuis geslagen en is zo’n 70 procent van de appartementen al voorverkocht.’

**DRIE HOOGSTE WOONTORENS IN NEDERLAND** ‘We zijn overigens al meer dan 26 jaar in Nederland actief als BESIX Nederland’, benadrukt van de Sande. ‘We hebben hier naast infrastructurele werken zoals de Piet Heintunnel, de Prinses Beatrixsluis en de verbreding van de A6 ook de drie hoogste woontorens van Nederland gerealiseerd in Rotterdam. Vergeleken met sommige andere landen is er in Nederland een grote wil om innovatief te zijn en om duurzaamheid te integreren in het bouwen. Innovatie en duurzaamheid zijn voor ons verbonden met het werken aan oplossingen voor de “Sustainability Development Goals” van de Verenigde Naties waar BESIX Group als een van de weinige bouwconcerns lid van is. Ook in Nederland is er in toenemende mate oog voor het iconische. We merkten bij het Sluishuis een erg positieve vibe vanuit de gemeente. Het wensenpakket was fors, maar ze hebben ook geluisterd naar onze ideeën bij het creëren en opzetten van het programma. Wij zien hoe dan ook dat in





MONTEVIDEO & NEW ORLEANS - Rotterdam, al 14 jaar in de top drie van hoogste gebouwen van Nederland.



TERRACED TOWER - Rotterdam, 340 units, 1 retailruimte.

de grote Nederlandse steden heldere langetermijnvisies worden geformuleerd. Niet te veel praten over de ambities maar doen. Dat maakt het werken in Nederland heel prettig. Opdrachtgevers weten onze kennis en gedreven werkwijze te waarderen. Wij spelen onze rol bij complexe stedelijke opgaven zoals op dit moment de bouw van The Terraced Tower in Rotterdam en zijn recent geselecteerd als bouwteampartner voor de nieuwe kuip.'

**COWORKING** 'We gaan in Nederland tevens coworking-concepten ontwikkelen', zegt [Uzgen](#). 'Veel grote steden en vastgoedontwikkelaars zijn daar nu mee bezig. Door onze kennis van kantoren en coworking in andere landen en steden kunnen we onze knowhow op het hoogste niveau vertalen naar de Nederlandse markt. Daarbij werken we graag met partners, in de vorm van een open samenwerking. Want door samenwerking en synergie met lokale partners kom je samen vaak tot nog betere resultaten.'

**OPEN INNOVATIE** Naast de synergie die de groep biedt door al haar kennis en ervaring, hebben BESIX Nederland en BESIX RED ook een open oog voor innovatie. 'Er komt een enorm verduurzamingsvraagstuk aan voor kantoren,' zegt [Stijn van de Sande](#). 'Daarom zijn we aan het experimenteren. Zoals in ons nieuwe Nederlandse hoofdkantoor in Dordrecht, dat tevens een

proeftuin is. We leveren met dit gebouw bijvoorbeeld netto-energie terug aan het net.'

'Daarnaast is BESIX RED de kennis van de vastgoedmarkt aan het verrijken', vult [Gabriel Uzgen](#) aan. 'BESIX RED staat voor een klantgerichte aanpak met een focus op innovatieve en kwalitatief hoogstaande eindproducten ten dienste van de eindgebruiker. Daarom hebben we onder meer aandelen verworven in PropChain, een Belgische startup. Deze investering bevestigt de langetermijnvisie van BESIX RED op het vlak van innovatie en maakt het zo mogelijk om klanten nieuwe diensten aan te bieden. PropChain is een samenwerkingsplatform dat gebaseerd is op Blockchain en dat ontwikkeld werd met als doel alle betrokken spelers in het verwervingsproces van vastgoed met elkaar in contact te brengen. Met deze techniek kan je een soort paspoort genereren van je appartement waarin alle informatie op een volkomen veilige manier is samengebracht. Dat vereenvoudigt en versnelt bovendien transacties met verzekeraars, makelaars, de notarissen en andere partijen die betrokken zijn bij het aankoopproces. Een andere innovatieve strategische partner is de startup Ziggu Engage. Kortweg: een heel geavanceerd communicatieplatform voor alles rondom de bouw van je huis of appartement. Zo biedt Ziggu toekomstige eigenaars onder meer de mogelijkheid om foto's te bekijken van de vorderingen van het project en houdt het kopers zo op de hoogte van de voortgang en ontwikkeling van hun appartement of woning. Daarnaast verstuurt deze applicatie de facturen als er een nieuwe fase in het bouwproces voltooid is en maakt ze het mogelijk om contact op te nemen met je toekomstige bureaus. De ontwikkelaar kan dan weer op zijn beurt kopers makkelijk inlichten en updaten over een bepaalde stand van zaken en vragen van klanten op een efficiënte manier beantwoorden. Het communicatieplatform creëert dus directe interactie én daarmee vertrouwen tussen de ontwikkelaar en de klant.'

**TOEKOMSTIGE KWALITATIEVE VERSTEDELIJING** Het belang van het creëren en realiseren van gezonde aantrekkelijke steden met passende oplossingen voor de uitdagingen die zich voordoen om de verdere groei ervan mogelijk te maken en tegelijkertijd de ecologische afdrak te verminderen vraagt onze inziens om samenwerking en brede innovatie. Wij zijn ervan overtuigd dat deze elementen in de bouwsector de komende jaren alleen maar belangrijker worden. Of zoals de CEO van BESIX Group het verwoordt: 'Wij hebben de omvang, expertise, kennis en betrouwbare klantrelaties die nodig zijn om onze ambities waar te maken en te excelleren in het creëren van duurzame oplossingen voor een betere wereld.'

Zowel BESIX Nederland als BESIX RED staan volgens de heren [van de Sande](#) en [Uzgen](#) open voor dergelijke 'Best of Project'-samenwerkingen met gemeente en andere actoren waarin zij de wereldwijd opgebouwde kennis en ervaring van BESIX in kunnen brengen in het belang van de opgave.



Thomas Veys, Business Development Manager voor BESIX RED in Nederland

**Wat zou de lokale /overheid kunnen moeten doen, hoe kunnen zij het beste helpen? Als je alleen de woninguitdagingen neemt, heb je niet de beweging op de arbeidsmarkt geregeld, en zeker ook niet het verkeersprobleem. Wat is uw advies?**

'Stedelijke projecten hebben bijna altijd een integraal karakter waarbij enkel vroegtijdige communicatie en samenwerking leiden tot het noodzakelijke vertrouwen in een goed resultaat.'

– **Hoe ziet de stad van de toekomst eruit, volgens u?** 'De stad van de toekomst is een stad die zo goed mogelijk ten dienste staat van haar inwoners en bezoekers. Door middel van innovatie en geavanceerde technologie zoals blockchain zullen we hiertoe komen.'

– **Naar welke stad kijken jullie specifiek? Wat is de grootste uitdaging voor steden?** 'Wij kijken naar steden die oog hebben voor de uitdagingen van de verstedelijking en waar wij door onze internationaal opgebouwde kennis en ervaring gezien worden als van waarde voor het verwezenlijken van de ambities.'

– **Wat is het grote voorbeeld. Wat is de kracht van deze stad?** 'De stedelijke problematiek is elke keer anders. Amsterdam is geen Brussel en Antwerpen is geen Rotterdam. Er is dan ook niet een stad die voor ons als voorbeeld dient. Wij kijken vanuit de vraag en de daarmee samenhangende ambitie.'

– **Van welke buurten/projecten/complexen worden jullie enthousiast en waarom? Hoe zien jullie het nieuwe wonen in steden?**

'De stad moet ruimte bieden en voorwaarde scheppen voor een breed scala aan menselijke behoeften die voor ieder mens verschillend zijn. Onze projecten vinden dan ook hun oorsprong in de plek, de omgeving en



Stijn van de Sande, Commercieel Directeur Utiliteit bij Besix Nederland & Gabriel Uzgen, CEO BESIX RED

de daarbij passende doelgroepen. Het doorgronden van de wensen van de doelgroepen is dan ook essentieel!'

– **Wat heeft de stad met stip nodig?** 'De verstedelijking vraagt om mobiliteits- en werkconcepten die aansluiten bij en appelleren op het gevoel van veiligheid en welbevinden van haar gebruikers.'