



**MARK VORSELMANS
(CEDELEGEERD BESTUURDER
VORSELMANS)**

Veel verdient hij niet aan de bouw
van de gevel van het nieuwe
NAVO-hoofdkwartier.

RAAM- EN GEVELMAKER VORSSELMANS
BOUWT PRESTIGIEUZE FAÇADES

De Kempische gevel van de NAVO

De raam- en gevelbouwer Vorsselmans haalt 70 procent van zijn omzet in Nederland, hoofdzakelijk met grote projecten. Die vormden een referentie voor het volgende prestigeproject: de gevel van het nieuwe hoofdkwartier van de NAVO in Brussel. **HANS BROCKMANS, FOTOGRAFIE PAT VERBRUGGEN**

Tussen de velden in Loenhout in de Noorderkempen werkt raam- en gevelbouwer Vorsselmans mee het concept uit voor het meest prestigieuze bouwproject in België: de nieuwe hoofdzetel van de NAVO in Evere. In april 2012 start de bouw van de gevel, die een vijfde uitmaakt van de totale bouwkosten van 458 miljoen.

“Een stresserende klus”, zegt gedelegeerd bestuurder Mark Vorsselmans. “Toen ze het bestek voor de gevel lazen, dachten de meeste aannemers dat de loodzware veiligheidsvoorschriften nooit konden worden uitgevoerd. Maar de letter wordt realiteit.”

De Amerikanen, geleerd uit het feit dat een ambassade ooit tijdens de bouw vol affluisterapparatuur werd gestouwd, eisen een gedetailleerde uitvoering. Elke vrachtwagen die binnenrijdt, wordt volledig gecontroleerd. Ook leveranciers en hun lading worden grondig gescand. Gsm's en fototoestellen zijn verboden. De oppervlakte van 100.000 vierkante meter gevel wordt centimeter per centimeter gecontroleerd op apparatuur. Elke

werknemer die meewerkt – op de werf of op kantoor – moest een *NATO clearance* aanvragen bij de Staatsveiligheid. Het concept van de bijdrage van Loenhout moet ontwikkeld worden in een afgeschermd en beveiligde kamer.

“Het bouwproces zal zeer traag verlopen”, voorspelt Vorsselmans. “Van ons wordt wel verwacht dat we binnen de afgesproken deadline werken. We kloppen overuren en het is afwachten of we aan het einde van de rit van 58 maanden een euro winst maken. Maar het loont de moeite, een hoofdkwartier van de NAVO is een mooi visitekaartje.”

Vader Constant Vorsselmans startte in 1972 als zelfstandige met de bouw en de installatie van ramen. Hij stak de grens over naar Nederland, vandaag goed voor

70
PROCENT

van zijn omzet haalt Vorsselmans in Nederland.

70 procent van de opdrachten (zie kader *Holland met de H van Hoge marges*). De groep boekt vandaag, drie Trends Gazelle-trofeeën later, 27,7 miljoen omzet en een operationele cashflow van 4,5 miljoen. Projectbouw is goed voor 20 miljoen omzet, de rest wordt gelijk verdeeld over residentiële bouw en de installatie van zonnepanelen. Vorsselmans heeft een orderboek van 30 miljoen euro. Het eigen vermogen steeg de voorbije jaren gestaag tot 6,7 miljoen en de schuldgraad bedraagt 39 procent. Op de balans prijken zero bankschulden.

Opleiding aluminiumbewerking

Mark Vorsselmans bezit driekwart van de aandelen van het bedrijf, zijn zus Kristel de rest. Zij is verantwoordelijk voor de boekhouding. Het bedrijf wordt omkaderd door een familie- en een adviesraad, die ook externe leden bevat. Alles naar het model dat is uitgetekend door Jozef Lievens (Eubelius).

De groep Vorsselmans telt 140 werknemers, het gros uit de streek en bedrijfs-honkvast. In tegenstelling tot veel gevel- en raamproducenten heeft ze ook een ➤

➤ mobiele ploeg van 40 monteurs. “Zo hebben we de kwaliteit in eigen handen. Het is erg moeilijk om altijd de juiste mensen te vinden, want aluminiumbewerking staat niet in het standaardcurriculum van de technische school. Bovendien hebben algemene aannemers bij jongeren meer uitstraling dan een gevelbouwer. Dat verandert als ze onze ambitieuze projecten beter leren kennen.”

Om de instroom aan te wakkeren organiseert Vosselmans met andere aannemers vanaf 2012 de opleiding aluminiumproductie in het Vrij Instituut voor Technisch Onderwijs van Hoogstraten.

Of hij de opstart van zijn eigen concurrenten niet subsidieert als die jongelui op eigen houtje beginnen in plaats van bij Vosselmans? “So what”, klinkt het in Loenhout. “Er is plaats genoeg op de markt. Veel starters in de productie zijn er trouwens niet. De investering in een moderne raamproductieafdeling kan tot het miljoen oplopen. Banken komen niet gemakkelijk over de brug. Ik vrees zelfs dat de kleine producenten er op termijn uit moeten. Dat er dan toch jonge aannemers starten is een goede zaak. Vroeg of laat kloppen ze toch bij ons aan om in een of ander groter project samen te werken.”

Techniek wordt steeds belangrijker in deze niche. Gevels van moderne gebouwen bevatten vandaag koeling- en ventilatiesystemen en dienen voor de zonne-, warmte-, koude- en geluidswering. “Deze ontwikkeling werd onlangs nog versterkt door ook zonnepanelen op gevels aan te brengen. Vandaar dat we



VORSELMANS BOUWT GEVELS VOOR GEBOUWEN MET KARAKTER

1. Avans Hogeschool (Breda) 2. Hoofdkantoor Mediq (Utrecht) 3. Daimler Chrysler Services (Utrecht) 4. Woontoren Montevideo (Rotterdam) 5. Unilever (Rotterdam) 6. Scheepvaart en Transport College (Rotterdam) 7. Daimler Chrysler (Utrecht) 8. Studentenflats 'Het Strijkijzer' (Den Haag) 9. Appartementen (Hoogstraten) 10. Appartementen 'Het Kasteel' (Amsterdam).

ons al vier jaar ook op dat segment richten. Als die trend doorbreekt, staan we op de eerste rij.”

Vosselmans denkt er niet aan zich buiten de vertrouwde Belgisch-Nederlandse afzetmarkt te begeven als alternatief voor de tanende opdrachten bij de noorderburen. “Internationale concurrenten zitten in het veel goedkopere segment”, antwoordt hij. “Ze laten hun gevels dikwijls prefabriceren in Polen en zelfs in China. Daar kunnen we niet tegenop. Onze kwaliteit – en nu spreek ik ook over onze collega’s op de thuismarkt – is van wereldniveau. Tijdens werkbezoeken in de VS, Sjanghai en Dubai heb ik vastgesteld dat de kwaliteit er vaak aanzienlijk lager is dan bij ons. Logisch ook, wij leven

in een land met wisselende temperaturen en af en toe een stevige regenbui. Onze gebouwen moeten nu eenmaal beter beschermd worden. Als het in die landen eens een moment binnenregent, is er niets aan de hand.”

Voor het gevelproject van de NAVO werkt Vosselmans in tijdelijke vereniging met het Duitse Hasskamp en het Turkse Aygün Alüminyum. Dat zijn, net als Vosselmans, de bedrijven die exclusief de aluminiumproducten van de Duitse producent Schüco mogen invoeren. Volgens Mark Vosselmans is dat de Mercedes van de aluminiummarkt. Hoe noemt hij de Vlaamse marktleider Reynaers dan? “De Volvo van de markt. Pas op, die rijden ook goed, hoor!” ☺

HOLLAND, MET DE H VAN HOGE MARGES

Meer dan 70 procent van de omzet haalt Vosselmans uit Nederland. Het zijn dikwijls prestigieuze projecten van bekende architecten. Zo werkte het Loenhoutse bedrijf mee aan het Scheepvaart en Transport College in Rotterdam van Neutelings Riedijk, de architect van het MAS. De imposante bovenste collegezaal werd volledig geprefabriceerd en als geheel opgehangen. Ook de 17.000 vierkante meter grote gevel van de Mediq-zetel in Utrecht werd in Loenhout ontworpen.

Vosselmans werkte mee aan de British School (Leidschenven) en andere gebouwen die werden neergezet door BAM, zodat deze hoofdaannemer van het NAVO-hoofdkwartier goed de knowhow van Loenhout kon inschatten.

Nederlandse hoofdaannemers gaan anders te werk dan de Vlaamse collega’s. “Ze besteden bij wijze van spreken 80 procent van de tijd aan voorbereiding en onderhandeling, en de rest aan

de uitwerking”, getuigt Mark Vosselmans. “In België is het net andersom.” In Nederland wordt alles in het bouwteam met alle betrokken partijen afgetoetst en minutieus gepland, zodat iedereen op de werf weet waar en wanneer hij wat moet doen. “In België is het motto ‘we zien wel’. Met alle gevolgen van dien, onvoorziene omstandigheden leiden tot tijdrovende oplossingen waardoor het technische en juridische kluwen de facturatie bemoeilijkt. Aannemers hebben de neiging laag in te schrijven en de factuur later op te drijven.” Omdat de Nederlandse bouwsector veel zwaarder dan de Belgische door de crisis getroffen werd, probeert Vosselmans een deel van zijn met meer dan 2 miljoen euro gedaalde omzet (2010) te compenseren met binnenlandse projecten voor aannemers als Interbuild, Strabag, MBG en Van Roey. “We proberen vast te houden aan de Nederlandse manier van werken”, zucht Vosselmans.