

PIETERJAN VERMOORTELT, CEO VAN B2AI ARCHITECTS

‘Circulair bouwen is niet voor morgen’

B2Ai architects, een van de grootste architectenbureaus van het land, heeft zijn groeiambitie nog niet opgeborgen. Omvang doet ertoe in de architectuursector, meent CEO Pieterjan Vermoortel. “De evolutie naar gemengde projecten vergt kennis over verschillende domeinen.”

LAURENZ VERLEDENS, FOTOGRAFIE JONAS LAMPENS

In de Trends Top Bouw prijkt B2Ai architects op de tweede plaats in de ranking van de grootste architectenbureaus. De eerste plaats is voor het Brusselse Jaspers-Eyers Architects. B2Ai heeft gemengde roots. Het bureau, dat vandaag 130 mensen tewerkstelt, is in 2011 ontstaan uit het samengaan van het Roeselaarse BURO II en het Brusselse ARCHI+I.

Een verstandshuwelijk? In ieder geval was het een verstandig en vooral een complementair huwelijk. BURO II was het levenswerk van wijlen Hendrik Vermoortel. Vanuit de provincie stad Roeselare bouwde hij zijn architectenkantoor uit tot een van de topbureaus in Vlaanderen. Zijn generatiegenoot Philémon Wachtelaer kon met ARCHI+I dan weer bogen op een stevig netwerk in de belangrij-

ke Brusselse vastgoedsector. Na het overlijden van Hendrik Vermoortel in 2015 werd zijn zoon Pieterjan een van de vier partners in het architectuurbureau. In 2018 nam Pieterjan Vermoortel de aandelen van de partners over, en werd CEO en zaakvoerder.

De gebouwen die B2Ai architects ontwerpt, zijn misschien wel bekender dan het bureau zelf. Op zijn palmares staan onder meer de hoofdzetel van de Vlerick Management School in Gent, het AZ Zeno in Knokke-Heist en het woon- en kantoorgebouw The One in Brussel. Er staan ook nog enkele spectaculaire projecten op stapel: de veelkleurige woontoren Hoost in Heist (in samenwerking met het Parijse architectenbureau Jakob + MacFarlane) en de gemengde projecten Roelevard (samen met het Noorse bureau Snøhetta) in Roeselare en De Leo-



 BIO

· Geboren in **1979**
in Roeselare

· **Burgerlijk ingenieur-architect**
KU Leuven

· Master in excellence aan het
Berlage Instituut
in Amsterdam

· Master in real estate aan de **University Antwerp Management School**

· Start in **2004** als architect bij B2Ai architects, dat dan nog BURU II heet

· Wordt in **2011** partner van B2Ai architects

· Sinds **2018** CEO

poldskazerne in Gent (samen met 360 Architecten en Sergison Bates Architects uit Londen). En – onlangs nog in het nieuws – het nieuwe stadion van Club Brugge. “Ik kan daar niet veel over zeggen”, verontschuldigt Pieterjan Vermoortel zich. “De bouwheer neemt de communicatie op zich. Maar het wordt een heel innovatief stadion met een minimale impact op de omgeving. We zijn er best wel trots op.”

Voor het Brugse stadion werkt u samen met het Franse bureau SCAU. Uw partnerschappen met gerenommeerde buitenlandse bureaus zijn een succesrecept.

Maar steekt het niet dat die buitenlandse bureaus meestal met de pluimen gaan lopen?

PIETERJAN VERMOORTELT. “Dat komt soms misschien zo over, maar je moet weten dat wij die gerenommeerde bureaus selecteren. Wij gaan voor onze klant op zoek naar bureaus die extra expertise toevoegen aan een project. Zo zijn we nu opnieuw met Snøhetta kandidaat voor de renovatie en de nieuwbouw van het Spaakgebouw van het Europees Parlement in Brussel. Waarom met Snøhetta? Omdat zij heel goed zijn in het landschappelijk inpassen van grote projecten in de omgeving. “Er moet dus een toegevoegde waarde zijn. Voor de gevangenis van Haren werken we samen met een Nederlands bureau dat al meerdere gevangenissen heeft gerealiseerd. Die ervaring hebben wij niet en is dus nuttig. Onze rol in zo’n partnerschap blijft niet beperkt tot het uitvoerende werk. We nemen meestal de leiding in het ontwerp. Ik denk dan aan het ziekenhuis AZ Zeno in Knokke-Heist. Hoe dan ook doen we veel opdrachten op eigen houtje, ook grote. En soms zijn wij de gerenommeerde internationale architect, ➔

➔ **PIETERJAN VERMOORTELT**
“In Wallonië liggen nog veel kansen voor ons.”

zoals voor het congrescentrum van Guangzhou in China.”

Dat project dateert van 2007. Is zo’n Chinees avontuur vandaag nog mogelijk?

VERMOORTELT. “In principe wel. We kunnen dat aan. Maar China is wel veranderd. Ik heb dat project zelf nog mee getrokken. Tien jaar geleden was China nog zoekende en stond het land heel open voor buitenlandse kennis en creativiteit. Vandaag is China zelfverzekender en vraagt het niet meer naar die buitenlandse inbreng. Die periode is dus wel voorbij. Maar er zijn andere grote markten waar wij iets kunnen betekenen. De Belgische projectontwikkelaars zijn vandaag ook veel internationaler actief dan vijf jaar geleden. Ook dat schept kansen voor ons.”

Dichter bij huis wilt u ook meer actief worden: op de Waalse markt.

VERMOORTELT. “In Wallonië liggen er inderdaad nog veel kansen voor ons, maar niet alleen in Wallonië. We hebben kantoren in Roeselare, Brussel en Gent. Niet toevallig zijn dat de regio’s waar we het sterkst staan. Per kantoor hebben we twee partners, die actief hun regio bewerken. Voor grote projecten zijn we al aanwezig in het hele land, om de eenvoudige reden dat wij een van de weinige bureaus zijn die de complexiteit van een groot project aankunnen. Onze schaal speelt daar in ons voordeel.

“Voor middelgrote projecten merken we dat we in de regio’s Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant en Wallonië minder aan de bak komen. Dat pakken we aan door onze partners specifiek te laten werken op die blinde vlekken. Die partners moeten over een sterk netwerk beschikken in die regio’s. Op termijn kan dat eventueel resulteren in een overname, een

fusie of de opening van een of twee vestigingen. Dat moet ons toelaten onze omzet op te krikken van 14 miljoen naar 17 miljoen euro. We hadden die stap naar meer lokale aanwezigheid al vroeger willen zetten, maar corona heeft vertraging veroorzaakt. Een volgende stap is op een structurele manier in het buitenland actief te worden. We hebben al buitenlandse opdrachten, maar het zijn er niet zoveel en ze zijn opportunistisch van aard.”

Op welke manier heeft de coronacrisis een impact gehad op uw activiteiten?

VERMOORTELT. “Tijdens de eerste lockdown hebben veel werven een tijdje stilgelegen. Enkele klanten – de private ontwikkelaars – ondervonden ook financieringsproblemen, doordat sommige banken de geldkraan hadden dichtgedraaid. In bepaalde gevallen heeft

↑ **PIETERJAN VERMOORTELT**
“Slim renoveren levert snelle winsten op voor het klimaat.”

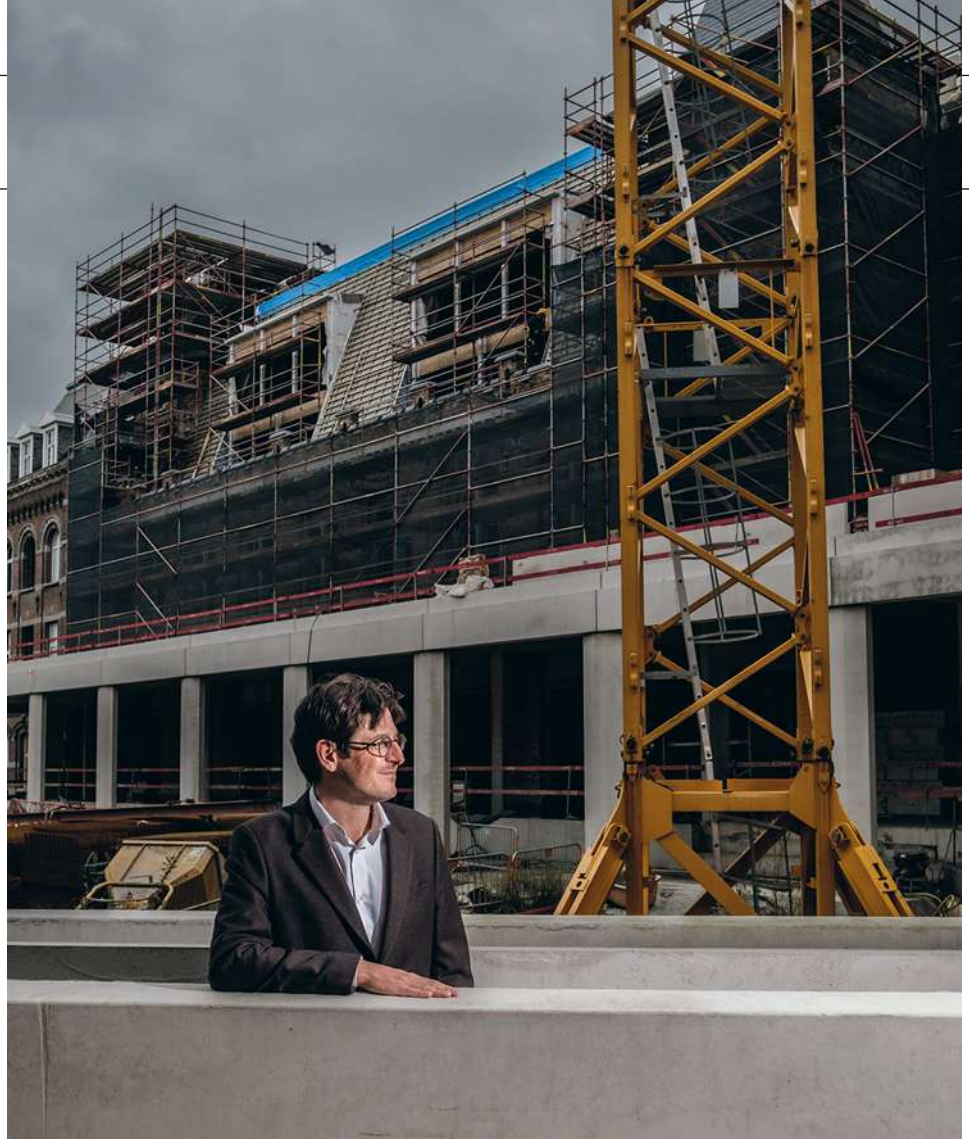
130
MEDE-
WERKERS

telt B2Ai architects.

dat tot eind 2020 geduurd. En tot slot heeft ook het thuiswerken en het feit dat administraties moeilijker of niet bereikbaar waren, tot vertragingen geleid. Zo hebben we ongeveer zes maanden verloren. “Het tijdelijk wegvallen van opdrachten voor projectontwikkelaars hebben we deels opgevangen door meer in te zetten op overheidsopdrachten. We hebben enkele wedstrijden voor scholenvoetbal gewonnen en we zullen meewerken aan enkele nieuwe zwembaden. Voor de coronacrisis kwam 80 procent van de opdrachten van private ontwikkelaars en 20 procent van overheden. Vandaag is die verhouding veeleer 60-40.”

U hamert op het belang van groei en schaalgrootte.

VERMOORTELT. “Voor alle duidelijkheid: de 130 mensen die voor ons werken, zijn niet allemaal





architecten. We zijn een multidisciplinair bureau met behalve ontwerpateliers ook afdelingen voor technieken, stabiliteit, masterplanning en interieurontwerp. Door die schaal hebben we veel meer expertise in huis dan de meeste andere bureaus. Dat is nodig, want we zien een evolutie van monofunctionele naar gemengde projecten. Het project De Leopoldskazerne in Gent is een mooi voorbeeld. Er komen woningen en appartementen, maar ook het nieuwe provinciehuis, een hotel en ateliers. Zoiets vergt kennis van verschillende domeinen.”

Verwacht u dan een consolidatie in de Belgische architectuursector?

VERMOORTEL. “De architectuursector is wel heel specifiek. Architect is een beschermd beroep. We hebben een grote verantwoordelijkheid en zijn gebonden aan een strikte deontologie. De Orde van Architecten legt bijvoorbeeld op dat de aandelen in een architectenbureau voor 60 procent in han-

den moeten zijn van architecten. Bovendien moet het bestuur volledig bestaan uit architecten. Dat maakt het lastig om extern kapitaal aan te trekken. Want welke aandeelhouder wil geld investeren in een bedrijf waar hij niets te zeggen heeft? Een consolidatiegolf, zoals nu bij de studiebureaus, zie ik daarom in onze branche nog niet zo snel gebeuren.”

Hoe onderscheidt B2Ai zich nog van andere bureaus?

VERMOORTEL. “We hebben een duidelijke visie op architectuur. Die hebben we onlangs, na twee jaar van intern afstemmen, gecommuniceerd naar de buitenwereld. We vatten ze samen in drie zinsneden: *You challenge. We rethink.*



‘Een consolidatiegolf, zoals nu bij de studiebureaus, zie ik in onze branche nog niet zo snel gebeuren’

PIETERJAN VERMOORTEL

“We vertrekken altijd van een wit blad. Dat verklaart waarom we geen echte signatuur hebben.”

Together we create. De eerste twee gaan over het proces. We starten met de ambitie van de klanten, maar zoeken ook naar meerwaarde voor de omgeving, de maatschappij, het klimaat. We gaan de dialoog aan met de klant en met andere betrokkenen, zoals de gebruikers, de overheid en de buurtbewoners. Vervolgens creëren we samen met de klant een antwoord op die ambities, noden en vragen. We vertrekken dus altijd van een wit blad, en de uitkomst is ook altijd heel verschillend. Dat verklaart ook waarom we geen echte signatuur hebben. Elk project is uniek, op maat gemaakt en geïntegreerd. Kortom: een antwoord op de specifieke vraagstelling.

“Daarnaast zetten we heel sterk in op het op punt stellen van de structuur van ons bureau. Waarom? Als de organisatie en de processen duidelijk zijn, kan iedereen zich toeleiden op de inhoud en de kwaliteit van zijn werk. In een groot bureau als het onze, met complexe opdrachten, is dat een must. Zonder heldere structuur heerst de chaos en verlies je te veel tijd en energie met het oplossen van allerlei problemen. En dat gaat dan weer onvermijdelijk ten koste van het creatieve aspect van ons werk.”

Europa rekent voor de realisatie van zijn klimaatambitie sterk op de inspanningen van de bouw- en de vastgoedsector. Moeten architecten zich ook aangesproken voelen?

VERMOORTEL. “Zeer zeker. Er is de voorbije tien jaar wel al een hele weg afgelegd. Energetisch hebben we stilaan een optimum bereikt. Op het gebied van isolatiewaarden en performantie van de technische installaties is de marge voor verbetering nog heel beperkt. Maar dan heb ik het over nieuwbouw. In het energetisch opwaarderen van de ➔

bestaande gebouwen zit wel nog veel potentieel. Ook stedenbouwkundig vallen er nog winsten te boeken, bijvoorbeeld door dichter te bouwen in goed verbonden kernen. Dat is het doel van de Vlaamse bouwshift.

“De focus verschuift ook naar het gebruik van materialen: wat is hun milieu-impact en hoe kunnen we materialen maximaal hergebruiken?”

Dan hebt u het over circulair bouwen?

VERMOORTEL. “Inderdaad. We zien ook een evolutie naar meer houtbouw, omdat cement en staal nog altijd een groot aandeel hebben in de CO2-uitstoot.”

Verwacht u op korte termijn

“

‘Wij zijn een van de weinige bureaus die de complexiteit van een groot project aankunnen’

een doorbraak van circulair bouwen?

VERMOORTEL. “Het staat nog in de kinderschoenen. Wij werken al een tijdje met BIM (*building information model, nvdr*), waarmee je soort digitale tweeling van een gebouw creëert. Dat is een belangrijke schakel voor de realisatie van circulaire gebouwen, maar het is lang niet de enige. Vooral in de

productie van circulaire bouwmaterialen is er nog veel werk aan de winkel. Het zal nog wel een tiental jaar duren vooraleer circulair bouwen echt doorbreekt. Dat betekent niet dat we geen stappen in de juiste richting zetten. Renovatie wint bijvoorbeeld aan belang. In se is dat ook hergebruik van materialen. In Brussel kun je voor gebouwen met een goede structuur maar heel moeilijk een sloopvergunning krijgen. Slim renoveren levert snelle winsten op voor het klimaat.”

Komt u als CEO van een bedrijf met 130 medewerkers nog zelf aan ontwerpen toe?

VERMOORTEL. “Ik blijf een architect. Ik zal het creatieve aspect nooit opgeven.” **1**

IMMO



STRATEGISCHE ADVIESVERLENING IN BEDRIJFSVASTGOED

Taxatie, financiële analyse,
beleggingsstrategie, locatie strategie

Oplossen van vastgoedvraagstukken
en rapportering op maat

Besluitinstrumenten om waarde en
rendement van vastgoed te winnen

www.decrombrugghe-partners.be

Triomflaan 172, 1160 Brussel // Tel: +32 (0)2 663 43 83 // info@decrombrugghe-partners.be