

Dromen bouwers

VLASSAK-VERHULST IS REFERENTIE
IN EXCLUSIEVE VILLABOUW

Wie door de realisaties van exclusieve villabouwer Vlassak-Verhulst bladert, wordt ondergedompeld in een luxewereld van puur vakmanschap en raffinement. Het bedrijf uit Schilde is 50 jaar actief in de sector en bouwde een klantenbestand uit dat een staalkaart vormt van ondernemend Vlaanderen en Nederland. De bedrijfsnaam groeide uit tot een kwaliteitslabel. Vader Paul en zoon Maxime Verhulst bouwden een bedrijf uit waarin het hele team meedenkt volgens de geest van de oprichters.

Paul Verhulst studeerde eind jaren 60 architectuur toen hij Koen Vlassak leerde kennen. Die was de zoon van een beenhouwer en bouwde in zijn vrije tijd huizen die een bevriend architect tekende. "Hij zag dat ik nogal handig was en vroeg of ik bij hem wilde komen werken", blikt Paul Verhulst terug. "Ik moest eerst nog afstuderen, maar na mijn studies ben ik samen met hem gestart met Vlassak-Verhulst. Op dat moment bouwde hij zijn eigen woning en al snel kwamen mensen vragen om ook met

ons te kunnen bouwen. Zo zijn we vertrokken. We hebben 20 jaar goed samengewerkt tot onze ideeën uit elkaar groeiden. Uiteindelijk ben ik op eigen kracht verdergegaan en blijven groeien. Toen er versterking nodig was, leek mijn zoon Maxime daar de ideale man voor. Intussen werkt hij al 17 jaar mee en heeft hij de algemene leiding in handen."

STERCK. De focus lag van in het begin op exclusieve villabouw?

Paul Verhulst: "In die tijd waren er een aantal gekende villabouwers actief zoals Van Calster, Vandenberghe en Pollet. Wij van Vlassak-Verhulst waren de nieuwkomer en moesten ons bewijzen. Met de ontwerpen van de vriend-architect van mijnheer Vlassak lag de nadruk op moderne architectuur. De huizen die we in het begin bouwden zijn vandaag nog steeds heel exclusief en modern. Maar dat was slechts voor een heel beperkt publiek weggelegd. In samenwerking met een architect uit het Brusselse zijn we de

combinatie gaan maken van het moderne en het nostalgische. Dat zijn de zogenaamde Provençaalse villa's waarmee we uiteindelijk groot zijn geworden. Het is een aparte niche die we ontdekt hebben en die erg in de smaak valt. Sommigen noemen het ook de Spaanse stijl: vooraan heel gesloten met organische vormen maar tegelijk ook heel strak en modern. Een heel mooie combinatie."

— lees verder op p.54

STERCK
VERHAAL

Maxime Verhulst
VLASSAK-VERHULST

Paul Verhulst
VLASSAK-VERHULST



Paul & Maxime Verhulst

Een nieuwbouwtraject start met een voorontwerp waarin de ideeën van de klant en van ons samenkomen in een aantal schetsen. Eventueel worden er 3D-ontwerpen gemaakt. Als het voorontwerp af is, volgt een heel studietraject tot en met uitvoeringsdossier. Vervolgens start het bouwtraject. We werken aan projecten in teamverband waarbij ingenieurs, architecten en interieurarchitecten samenwerken. Wij hebben de regie in handen en de klant wordt begeleid en geholpen doorheen heel dat traject. In totaal werken we bij Vlassak-Verhulst met een 80-tal eigen medewerkers.”

Paul Verhulst: “We hebben ons door de jaren heen gerealiseerd dat in de bouw niets onbelangrijk is. Elk detail telt. Maar als je met eigen mensen de basis kan leggen op vlak van ruwbouw, dan komt alles wat je daarna uitvoert ook vaak goed. Die perfecte basis is heel belangrijk. Alles moet mooi haaks staan en kwalitatief uitgevoerd zijn. De ruwbouwwerken gebeuren daarom door onze eigen mensen. Voor de technieken hebben we onderaannemers waar we vaak al jaren mee samenwerken en die correct en netjes hun werk doen.”

STERCK. Jullie werken steeds met een totaalconcept?

Paul Verhulst: “De meeste bedrijven in de woningbouw werken op die manier. We willen onze klanten ontlasten van alle zorgen en zijn voor hen het enige aanspreekpunt. Voor een dergelijke doelgroep zijn we heel geschikt.”

Maxime Verhulst: “Bouwen is heel complex geworden. Vroeger moest je een plan hebben en je kon beginnen. Vandaag moet je rekening houden met EPB, veiligheid, energiestudies, keuringen ... In één project werken vaak een 70-tal bedrijven samen en die coördinatie is heel complex. Vroeger was een bouw ook

veel eenvoudiger afgewerkt, zeker op vlak van interieur. Intussen ligt de lat steeds hoger door de wet- en regelgeving en de wensen van de klanten. Maar hoe complexer, hoe liever. Daar zijn we net goed in.”

Elk detail telt

STERCK. Hoe verloopt een bouwtraject bij jullie?

Maxime Verhulst: “Klanten die hier binnenkomen, hebben ofwel een bouwgrond of een bestaand huis gekocht. Er zijn jaarlijks vele gezinnen die met ons willen bouwen, maar we bouwen uiteindelijk slechts voor een 30-tal families. Anders zou dat te veel worden.

VLASSAK-VERHULST

IN CIJFERS

1970
oprichtingsjaar

30
projecten per jaar

80
medewerkers

22
miljoen euro omzet

Hard werken

STERCK. Wat is het geheim van jullie succes?

Paul Verhulst: “We zijn altijd een jong dynamisch team geweest dat de klant vooropstelt. We werken op zaterdag, zondag en 's avonds voor de klanten. Zo zijn we beginnen groeien en zo werken we vandaag nog steeds. Altijd correct zijn, technisch bekwaam, klantvriendelijk ... Ons dynamisme heeft ons gebracht waar we nu staan. Het was nooit het plan om enkel voor een heel specifieke doelgroep te gaan werken, maar vandaag zien we meer en meer zakenmensen naar ons toekomen. Ze zien dat we een perfecte organisatie hebben uitgebouwd en dat ze ontzorgd worden. Iemand die zelf ondernemer is, herkent hoe ons bedrijf gerund wordt. Zo komen we tot samenwerkingen en dat is ons succes.

Het moeilijkste voor elke onderneming is volgens mij de intentie en de drive die je hebt, overbrengen naar jouw medewerkers. Een bedrijf is zoals een gezin en de medewerkers mag je een beetje als de kinderen beschouwen. Elk kind probeer je bij te brengen wat belangrijk is, wat het doel is, waarom bepaalde dingen gebeuren ... Daar zijn we elke dag mee bezig. We trachten de medewerkers die ons ondersteunen en die elke dag de zaak vooruithelpen die sfeer en cultuur door te geven. En

dat werkt ook. De gemiddelde anciënniteit bedraagt in ons bedrijf meer dan twaalf jaar.”

STERCK. Wat zijn voor u de pijlers van een succesvolle onderneming?

Paul Verhulst: “Dan denk ik aan een aantal zaken waar elke ernstige ondernemer zich wel in zal herkennen. Er moet in eerste instantie altijd voldoende werk zijn. Dat is een bezorgdheid die al 50 jaar meegaat, en die zeker in deze volatiele tijden actueel is. Er zijn in de geschiedenis al heel mooie uitvindingen gedaan die helaas nooit de markt gehaald hebben. Een goed idee alleen volstaat niet. Je moet het ook kunnen vermarkten. Sommige periodes is het bijzonder druk voor ons en moeten we potentiële klanten teleurstellen. Maar er zijn ook al meer rustige periodes geweest. Dat is een beetje een golfbeweging. We zijn een productiebedrijf en die motor mag niet stilvallen. Ons orderboek is nu gevuld tot november. Dat is zeker niet slecht.

In de bouwwereld krijgen te veel klanten onjuiste informatie. Bouwen met Belgische mensen is bijvoorbeeld niet goedkoop. Voor een werkuur van een Belgische werknemer moet je tussen de 50 en 55 euro per uur rekenen. Dan begrijp je meteen dat bouwen een dure aangelegenheid is. Maar dat wordt vaak verkeerd in de markt gezet en daardoor zijn er soms misverstanden. Wij proberen klanten goed

te informeren en duidelijk te zeggen waar het op staat en hoe het project gaat verlopen. Daarnaast is een goede sfeer en goede communicatie binnen het bedrijf belangrijk. Je moet een bepaalde cultuur brengen. De mensen moeten met plezier komen werken zodat ze met veel enthousiasme hun werk doen. Zo kom je tot tevreden klanten en daar draait alles om. En ten slotte is het een uitdaging om weinig of geen fouten te maken.”

STERCK. Jullie beperken bewust het aantal projecten per jaar?

Maxime Verhulst: “We zouden liever gaan voor nog meer uitgepuurde, verfijnde projecten dan nog eens dubbel zoveel projecten aannemen. Het is juist de bedoeling om de lat zo hoog mogelijk te leggen, te werken met detail om alzo mooie dingen te maken. Daarom werken we ook steeds internationaler. Kwaliteit komt voor kwantiteit en daar maken we het verschil in. Met kwantiteit kom je in een prijzenmarkt terecht. Dat is een heel ander model. We willen zo goed zijn dat we gevraagd worden door mensen die echt een topvilla willen hebben.”

Paul Verhulst: “We bouwen ook letterlijk alles op maat. Als je een groep mensen bij elkaar wil krijgen die mee die sfeer en overtuiging uitdragen, dan is het in mijn ogen onmogelijk om nog veel groter te worden dan we nu zijn. We kunnen en willen niet aan massaproductie

“
Kwaliteit komt voor kwantiteit en daar maken we het verschil in.”

Manutech
CRANE SOLUTIONS

ROS
BELGIUM LUXEMBOURG
RACK REPAIR SYSTEM
www.rosbelux.eu

Pondus
WEIGHING SOLUTIONS

Manutech
INDUSTRIAL SERVICES

T +32 3 458 25 25 | www.manutech.be

SODEGO
Software Development

Slim digitaliseren zorgt voor efficiëntiewinst en verhoogt de inzichten over de verschillende bedrijfsprocessen.

Sodego doet dit op maat van uw bedrijf!

Hierbij kijken we samen welke aanpassingen of nieuwe modules interessant zijn voor uw toekomst.

✉ info@sodego.be

☎ +32 14 71 35 14

🌐 www.sodego.be

☎ +32 476 41 71 60



doen. Dan zouden we onze cultuur en identiteit verliezen. Dat detail en maatwerk is veel te belangrijk voor ons. En dat delen we met klanten die voor ons kiezen.”

Nederland

STERCK. Intussen realiseren jullie de helft van alle projecten in Nederland?

Maxime Verhulst: “De regio waar mijn vader geboren is en waar we groot geworden zijn, is de groene long rond Antwerpen. Onze activiteiten zijn daarna uitgebreid naar andere groene zones rond steden zoals Brussel en Gent. En tegenwoordig is Nederland inderdaad ook enorm belangrijk voor ons. We realiseren er de helft van onze omzet.”

Paul Verhulst: “We zijn al een 20-tal jaar actief bij onze noordburen, maar de laatste jaren is dat sterk gegroeid. De manier waarop wij werken, vind je in Nederland ook niet zo veel. Ze zijn er ontzettend sterk in bijvoorbeeld grote infrastructuurwerken. Maar voor dat verfijnde bijna ambachtelijke vakmanschap kijken ze vaak naar België. We bouwen veelal voor ondernemers die volledig ontzorgd willen worden en die klaar zijn om samen met hun gezin de woning van hun dromen te bouwen. Die ondernemer heeft vaak weinig tijd om daarmee bezig te zijn. Dan is het aangenaam dat een ernstig bedrijf het geheel verzorgd en

dat ze goed begeleid worden. We zijn een begrip geworden zonder dat dit echt een doel op zich was. Maar als je het ernstig aanpakt, kom je al heel ver denk ik. Het voordeel is dat Nederlanders echte wereldburgers zijn. Zij denken zeer groot en breed. Het zijn ondernemers die hun producten aan heel de wereld verkopen. Als aannemer is het normaal dat je rond de kerktoeren bouwt. Dat we de helft van onze omzet in het buitenland realiseren, is dan ook uniek.”

STERCK. Zijn jullie ook actief in andere landen dan Nederland?

Paul Verhulst: “Dan gaat het vaak om bestaande klanten die in het zuiden een huis gaan bouwen. Het brengt voor ons een heel andere uitdaging mee, maar dat lukt steeds beter. Het opent weer nieuwe perspectieven voor Vlassak-Verhulst.”

STERCK. Welke taakverdeling is er tussen jullie beiden?

Paul Verhulst: “Twee hanen in een kippenhok, dat werkt niet. Ik word ook al wat ouder. Met Maxime heb ik een jaar of tien geleden de afspraak gemaakt dat hij zich focust op de bouwprojecten. Ik hou mij met andere zaken bezig. Naast onze bouwactiviteiten hebben we nog een schrijnwerkerij, een bedrijf in raam- en deurbeslag en doen we aan projectontwikkeling. We zijn een echt Antwerps bedrijf dat dag

en nacht met de zaak bezig is. Daar sta je mee op en ga je mee slapen. De mensen moeten je zien als ondernemer, je moet steeds actief zijn. Het moeilijke is dat er zoveel nevenfactoren aan een onderneming zijn. Vergelijk het opnieuw met een gezin. De ouders lopen dagelijks voorop. De werknemers zien wat die mensen doen en krijgen zo hun vorming. Met de jaren komt dat er wel uit. Daarom is het zo belangrijk dat jouw medewerkers zien hoe je bent, wat je doet, wat je bedoelt. Hoewel we intussen een groot bedrijf zijn, kennen we alle klanten trouwens nog persoonlijk.”

Maxime Verhulst: “Mijn vader is een rasechte, sterke ondernemer. 50 jaar geleden heeft hij vanuit een groot gezin van elf kinderen het aangedurfd om een eigen zaak te starten en met de laarzen in de modder vanaf nul te beginnen. Vijftig jaar later zijn we een gevestigde waarde in de Benelux. Je moet lef hebben om zoiets te doen.”

Eigen projecten

STERCK. Welke evoluties in de markt volgen jullie?

Paul Verhulst: “Sinds een kleine tien jaar zijn we gestart met verbouwingsprojecten en dat loopt goed. Als je alles in oogschouw neemt, is volledig afbreken en een nieuwbouw zetten soms kostenefficiënter dan een zeer grondige renovatie. Moderne woningen blijven heel populair. Architecten



Paul Verhulst

krijgen die scholing ook mee en het publiek daarvoor neemt toe. Ook ecologisch en circulair bouwen is steeds meer aan de orde. Zulke evoluties moet je als bouwbedrijf volgen.”

Maxime Verhulst: “Er is een duidelijke trend naar het vernieuwen van ons woningbestand. Dat is in België sterk verouderd. Door de evolutie naar energiezuinige woningen zakt de waarde van oude gebouwen enorm. Een huis van 20 jaar oud in manoirstijl zakt vaak in waarde terwijl een hedendaags concept dat goed geïsoleerd is in waarde stijgt. Dat speelt meer en meer een rol. We gaan nu ook op eigen risico een aantal projecten realiseren. We komen vaak jonge vermogende mensen tegen die geen zin hebben om twee jaar te wachten tot een nieuwbouw klaar is. Daarom gaan we nu op eigen risico een paar topprojecten bouwen die we dan gewoon te koop aanbieden.

Zo kunnen we ook een aantal nieuwigheden zelf introduceren en uitwerken.”



We willen zo goed zijn dat we gevraagd worden door mensen die echt een topvilla willen hebben.



Maxime Verhulst

PALMERS+STOKMANS
LANDMETERSBUREAU

STARRENHOF LAAN 44 /19 - 2950 KAPELLEN - 03 664 21 71
www.palmers-stokmans.be - info@palmers-stokmans.be

Vanaf 1 februari 2021 verhuizen wij naar het volgende adres: Hoevensebaan 48 - 2950 Kapellen

PALMERS+STOKMANS

SALES · RENTAL · SERVICE

Eenvoudigweg veelzijdig

TVHEQUIPMENT

Veelzijdig is het aanbod zeker. Hoogwerker, schaarlift, verreiker, heftruck, warehousing, ... kopen of huren... onderhoud of herstelling... opleidingen als bestuurder, VCA, hijsen, veiligheid, ... Eenvoudigweg, bij TVH Equipment vind je steeds de juiste oplossing!

Surf naar www.tvhequipment.com en ontdek het zelf.

TVH EQUIPMENT NV · HEAD OFFICE WAREGEM
waregem@tvh.com · www.tvhequipment.com