



**MACHIELS BUILDING SOLUTIONS**  
In de oude dashboardfabriek van Ford Genk worden nu houten muren, vloeren en dakelementen op een industriële wijze geproduceerd.





MACHIELS BUILDING SOLUTIONS HEEFT EUROPESE AMBITIES

# Sneller en beter met houtskeletbouw

In de nagelnieuwe productievestiging van Machiels Building Solutions op de oude Ford-site in Genk is er nog ruimte om te groeien. Ondernemer Louis Machiels gelooft in het marktpotentieel van industriële houtskeletbouw. Hij heeft de ambitie in vijf jaar te groeien naar een omzet van 25 à 30 miljoen euro. Machiels rekent daarvoor op een jaarlijkse groei van minstens 30 procent. *Kurt De Cat, fotografie Debby Termonia*

**D**e productie van Machiels Building Solutions (MBS) is in het voorjaar verhuisd van een hal in Beringen naar de Mondeolaan in Genk. In de oude dashboardfabriek van Ford Genk – een hal van 10.000 vierkante meter – worden nu houten muren, vloeren en dakelementen op een industriële wijze geproduceerd. Het houtskeletbedrijf, een initiatief van Group Machiels (eigenaar van 87% van de aandelen) en de investeringsmaatschappij LRM (goed voor 13%) is opgericht in 2010 en zal dit jaar een omzet van bijna 6 miljoen euro realiseren. Dat betekent een verdubbeling van de omzet in drie jaar. In 2012 boekte MBS een omzet van 2,9 miljoen euro om door te groeien naar 3,9 miljoen in 2013 en 5,1 miljoen euro vorig jaar. De eerste winstcijfers worden in 2017 verwacht.

“We hebben eerst heel veel op O&O ingezet en de conservatieve bouwwe-reld moeten overtuigen van onze innovatieve producten. Dat heeft veel tijd en geld gekost”, geeft Louis Machiels toe. Hij is eigenaar en voorzitter van de familiale Group Machiels, wereldwijd actief in vastgoed en hernieuwbare-energieactiviteiten. “We hebben meer dan 10 miljoen euro geïnvesteerd in

deze activiteit. Het heeft wat langer geduurd dan gedacht, maar nu plukken we daar de vruchten van. Dat is investeren en ondernemen. Hier in Limburg spreken we wat langzamer, maar we zetten door en gaan ervoor. Hier werken ook een paar mensen die vroeger voor Ford werkten. We hopen verder te groeien en banen te creëren.”

## Geen chalets

Het houtskeletbedrijf wordt geleid door Filip Vercauteren, een ingenieur die ook verantwoordelijk is voor de hernieuwbare-energieactiviteiten van Group Machiels in Europa en Chili. Voor MBS leidt hij een team van een twintigtal productiemensen en evenveel bedienden die instaan voor de engineering, de productie en de verkoop van de houten bouwelementen. Voor het transport en de montage van

de constructies wordt samengewerkt met partnerbedrijven.

Vercauteren ziet tendensen in de bouwwereld die de groei van houtskeletbouw in onze contreien zullen versnellen. “We zien een evolutie naar het gebruik van geprefabriceerde bouwelementen om de faalkosten op werven te verminderen en om projecten sneller te kunnen realiseren. Daarnaast worden de isolatienormen almaar strenger. Hoe strenger de normen worden, hoe meer voordeel houtskeletbouw oplevert. In Brussel bijvoorbeeld moet elk groot nieuw gebouw passief zijn.” Industriële houtskeletbouw biedt volgens Filip Vercauteren een antwoord op de gevraagde combinatie van prefab en beter geïsoleerde bouwelementen. “Voor de particuliere woningbouw is dat niet nieuw, maar op de industriële schaal waarop wij actief zijn, is dat wel innoverend”, stelt Vercauteren.

MBS produceert voornamelijk voor grote en repetitieve projecten zoals scholen, kantoorgebouwen, ziekenhuizen, woon-zorgcentra en woonwijken. “Het zijn geen chalets, hé”, lacht Louis Machiels. Een mooi voorbeeld van wat je met houtskeletbouw kan doen, is het nieuwe Elia-gebouw in Brussel. “De basisopbouw van de buitenwand

## MACHIELS GROUP

Bron: Machiels Group

In miljoen euro	2014	2013	2012
Eigen vermogen	136	126	134
Bedrijfsopbrengsten	94	93	91
Ebitda	20	19	20
Solvabiliteitsratio	42%	42%	42%
Personeel	515	558	526



➤ bestaat uit houtskeletbouwelementen”, legt Vercauteren uit. “Die zijn allemaal hier in de fabriek op maat gemaakt: een houten structuur gevuld met isolatie met aan de binnenkant een afgewerkte plaat en aan de buitenkant een metalen beplating. Onze elementen vertrekken kant-en-klaar naar de werf en worden in één beweging met een kraan aan de betonnen structuur bevestigd. Zo zijn er minder bouwfasen en ook geen stellingen meer nodig. Bij Elia hebben ze zo meer dan 100.000 euro bespaard, alleen al op de stellingen.”

### Industriële aanpak

Industriële houtskeletbouw werkt volgens Louis Machiels op verschillende posten kostenbesparend. Ook de uitvoeringstijd kort in. De arbeiders in de ruime productiehhal zijn nu een studentencomplex aan het produceren dat in Gent wordt gebouwd. “Het is een project van 450 studentenkamers. Hoofdaannemer Cordeel zorgt voor een betonnen structuur en de binnenafwerking en wij sluiten de doos met houtskeletbouwelementen. Voor zo’n project is de uitvoeringstijd cruciaal. De studentenkamers moeten begin september klaar zijn. Er zijn heel wat projecten waar snelheid een extra waarde heeft, zowel voor de aannemer als de opdrachtgever”, weet Vercauteren.

In de wereld van de scholenbouw heeft MBS al verschillende projecten gerealiseerd. “Met ons bouwsysteem

### “Hoe strenger de isolatienormen worden, hoe meer voordeel houtskeletbouw oplevert” - Filip Vercauteren

kunnen we in de zomervakantie in tien weken een nieuwe school bouwen. Met klassieke bouwtechnieken lukt dat nooit”, stelt Louis Machiels. “We zitten met een industrieel product en dat vereist een industriële aanpak”, zegt Filip Vercauteren. “De voorbereiding is cruciaal, alles moet gedetailleerd uitgetekend worden met 3D-computerpakketten. Voor de bouw, waar nog heel ambachtelijk gewerkt wordt, is dat een nieuwe denkwijze. Veel aannemers werken in ons land nog altijd traditioneel stap per stap. Iedereen komt na elkaar naar de werf, dat is ook waarom



**LOUIS MACHIELS EN FILIP VERCAUTEREN**  
**“In tien weken een nieuwe school bouwen. Met klassieke bouwtechnieken lukt dat nooit.”**

het een jaar duurt om een eenvoudige particuliere woning te bouwen.”

De industriële aanpak van MBS zorgt volgens de topmannen van het houtskeletbedrijf voor een mentaliteitsverandering in de bouwwereld. “Onze productiemensen werken hier het hele jaar door in een comfortabel fabrieksgebouw. Het productieproces is sterk

geautomatiseerd. Het luchtdicht maken van de gevels, het plaatsen van de ramen, dat kan allemaal in optimale omstandigheden. Klimatologische omstandigheden zoals wind, regen en vorst hebben geen negatieve impact op het bouwproces. We produceren een constante kwaliteit en onze productie draait in twee ploegen”, vertelt Vercauteren.

### Koudwatervrees

De fundamenten van het houtskeletbouwbedrijf zijn gelegd, nu moet het doorgroeien tot een Europese speler.

“Voor 2016 hebben we al voor 5 miljoen euro contracten getekend, we verwachten een omzet van 10 miljoen euro in 2016”, zegt Filip Vercauteren.

“Onze ambitie is met deze fabriek in vijf jaar te groeien naar een omzet van 25 à 30 miljoen euro. We rekenen op een sterke jaarlijkse groei van minimaal 30 procent. Vandaag zijn we voornamelijk in Vlaanderen actief, we hebben een project in Parijs gedaan, naast enkele realisaties in Nederland. Met onze aanpak zijn we tot een actieradius van 500 kilometer rond de fabriek competitief. Ik zie mogelijkheden in Nederland, Duitsland, Noord-Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. We kennen het marktpotentieel en weten waar we voor staan, nu moeten we vooruit. Het heeft wat te lang geduurd naar mijn goesting, maar nu moeten we versnellen”, meent Louis Machiels.

“In het begin ervaar je heel wat koudwatervrees bij de bouwheren, architecten en aannemers. Nu kunnen we een pak referenties voorleggen en zo gaat de bal aan het rollen. Al speelt de conjunctuur ook een belangrijk rol”, weet Vercauteren. “Hadden we de jongste vijf jaar hoogconjunctuur in de bouw gekend, dan was onze groei veel sneller gegaan.”

Voor de perifere Europese markten in Zuid- en Oost-Europa denkt Machiels aan een licentiesysteem met plaatselijke spelers. “We hebben hier zo veel kennis opgebouwd dat we het voorbereidende engineeringwerk in Genk kunnen doen voor heel Europa. De eigenlijke productie van de geprefabriceerde bouwlementen kan dan in partnerbedrijven gebeuren. We bekijken een groot project in Roemenië dat ontwikkeld wordt door een Vlaams consortium. Een terrein van 175 hectare, daar kunnen 10.000 woningen op. De woningbehoefte in de buurt van Boekarest is enorm. Het heeft geen zin dat vanuit Genk aan te leveren. We zoeken een lokale partner, eventueel nemen we een minderheidsparticipatie, die dat onder licentie kan doen. Ook in Kroatië zijn we aan het prospecteren. Dat is onze ambitie. De knowhow hier houden en her en der met plaatselijke partnerbedrijven in zee gaan”, duidt Machiels. ©