

HVBM VASTGOED EN QUADRANT4:

BUILT TO SUIT.

Develop to inspire. Daar draait het om bij het Tilburgse HVBM Vastgoed. De ontwikkelaar werkt al jaren met Quadrant4.

Samen hebben ze prachtprojecten opgeleverd. Denk bijvoorbeeld aan Fri-Jado en Hollister in Roosendaal. Aan Moonen Packaging in Weert. Of aan de Tilburgse vestiging van Decathlon. Adriaan Molenschot is directeur van HVBM Vastgoed.

Willem van der Meijden is er commercieel ontwikkelingsmanager. En architect Roy Bruggeman is nu een kleine zes jaar in dienst bij Quadrant4. Zij vertellen waarom het tussen HVBM en Quadrant4 werkt.

Willem: "Wij zijn goed in nieuwbouwontwikkeling voor en in samenwerking met de huurder: built to suit. We kijken naar de lange termijn en willen altijd waarde creëren. Daarin vinden Quadrant4 en HVBM elkaar. HVBM kan snelle en omvangrijke trajecten goed aan en we durven risico's te nemen.

Roy: "Ik geniet van het direct werken met de eindgebruiker. Van het nadenken over een productie- of



INTERVIEW

v.l.n.r.:
Willem van der Meijden, commercieel ontwikkelingsmanager HVBM Vastgoed
Roy Bruggeman, architect Quadrant4
Adriaan Molenschot, directeur HVBM Vastgoed

logistiek proces en wat dat betekent voor het gebouw. Als je op basis daarvan tot een goed plan komt, overtuig je gemeentes ook veel makkelijker."

De 'verdozing' van Nederland?

Adriaan: "Ja, dat hoor je natuurlijk vaak. Maar de behoefte aan logistiek is gewoon erg groot. En let wel, wij ontwikkelen alleen als er echt een concrete klantvraag ligt. Daarbij besteden we veel aandacht

aan de architectuur, aan het interieur en aan het klimaat van de panden."

Willem: "We richten ons daarnaast sterk op herontwikkelingslocaties."

Roy: "Zo'n 25 jaar geleden was een bedrijfspand van 10.000m2 al groot. Nu realiseren we vaak panden van 50.000m2. Aan ons de taak om er duurzame, aantrekkelijke en flexibele bedrijfslocaties van te maken. 'Dozen' dekt zeker niet de lading."





Integrale dienstverlening Quadrant4

Adriaan: “Quadrant4 is de laatste jaren enorm gegroeid als je kijkt naar de breedte van hun dienstverlening. Bij het project Hollister in Roosendaal kwam die integraliteit mooi naar voren: architectuur, installatieadvies en BREEAM.”

Willem: “Bij sommige projecten maken we gebruik van het hele palet aan dienstverlening van Quadrant4. Maar we schakelen ze ook sec voor BREEAM of voor architectuur in. Wat wel fijn is: Quadrant4 brengt alle kennis en kunde in die ze bij andere projecten opgedaan hebben.”

Adriaan: “En natuurlijk werken we ook met andere partijen samen. We kijken dan bijvoorbeeld welke architect bij welk project past.”

Roy: “Dat is alleen maar goed. Het is voor mij leerzaam te zien hoe anderen iets aanpakken. Ik vraag klanten altijd hun oogkleppen af te doen en dat geldt vanzelfsprekend ook voor mezelf.”



Openheid, synergie en de juiste focus

Roy: “Beide organisaties hebben een platte, transparante structuur. We komen er altijd samen uit, zowel qua aanpak als financieel. We hebben namelijk allebei voortdurend de eindklant op ons netvlies. En snel schakelen? Dat vinden we alleen maar leuk.”

Willem: “We kijken voortdurend in elkaars keuken en hebben geen geheimen naar elkaar toe. Daar gaan

wij met Quadrant4 wel verder in dan met anderen.”

Adriaan: “Het is voor beide bedrijven interessant tijd te investeren in een kansrijk project. Want meestal gaat het wel door als wij de grondpositie hebben. Quadrant4 is nu een gevestigde naam in de markt. Met zeer aansprekende referenties. Wij kunnen met hen een goede partij voorleggen aan onze klanten. Dat is weer van waarde voor ons.”