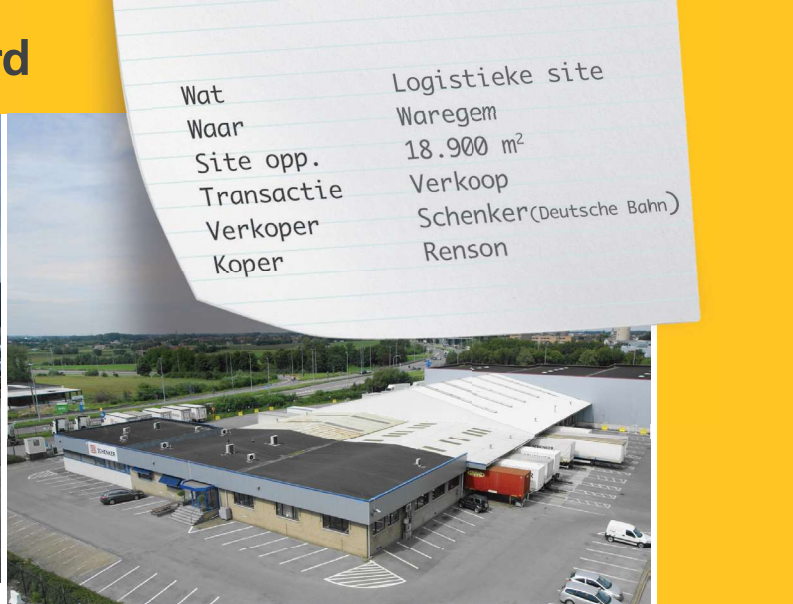


Een tevreden klant aan het woord



Lieven Vandoorne (DB Schenker)



Wat Logistieke site
Waar Waregem
Site opp. 18.900 m²
Transactie Verkoop
Verkoper Schenker (Deutsche Bahn)
Koper Renson

DB Schenker van oudbouw naar nieuwbouw

Van een totaal verouderde site in Waregem verhuisde DB Schenker naar een oogstrelende greenfeeld in Zwevegem. Het hele traject werd door Activo begeleid. "Professionalisme is de beste leidraad."

Het begon allemaal met de verkoop van jullie oude site op een nochtans uitstekende ligging, pal naast de E17, in Waregem. Waarom moest dat pand en die grond de deur uit?

Lieven Vandoorne: Er was meer dan één reden. DB Schenker was er al sinds 1973. Het hele complex was letterlijk afgeleefd en vooral niet meer aangepast aan onze manier van werken, waarbij efficiëntie centraal staat. Bovendien was het hele terrein te klein geworden, zodat we zelfs bijkomende ruimte (een opslagplaats) moesten huren in Kruishoutem. Via dat huurcontract kwamen we trouwens voor de eerste maal in contact met Activo.

Nooit aan gedacht om tabula rasa te maken in Waregem en er op eigen grond een totaal nieuwe site te bouwen?

Lieven Vandoorne: Die piste hebben we bekeken, maar we kwamen al snel tot de conclusie dat dit weinig zin had. Onze activiteit (transport en logistiek) vraagt om een langwerpig stuk grond en dat was er niet in Waregem. In Zwevegem konden we dat wel krijgen. Naar efficiëntie en afhandeling van goederen toe maakt dat een enorm verschil.

Goed. Jullie gingen op zoek naar nieuwe grond. Het heet soms dat de ligging allesbepalend is. Aan welke criteria moest de ligging voldoen, behalve het feit dat het een langwerpig stuk grond moest zijn?

Lieven Vandoorne: Het moest gelegen zijn op een boogscheut van de E17, en ook tussen Kortrijk en Gent, kwestie van niet in het vaarwater te komen van andere DB Schenker sites of

andere logistieke platformen. Het terrein moest groot genoeg zijn, te weten zo'n 4 hectare. Finaal wilden we ook erg snel aansluiting hebben op de E17. Het duurt exact drie minuten om vanop onze nieuwe site de autosnelweg op te rijden.

Kwamen nog andere locaties in aanmerking?

Lieven Vandoorne: We hebben nog terreinen bekeken in Wielsbeke en in Kruishoutem. In Wielsbeke moesten onze vrachtwagens eerst zeven rode lichten voorbij alvorens de autostrade te bereiken. Wij vervoeren allerlei goe-

"Investeren in vastgoed is nooit verloren."

deren naar grote namen uit de industrie en die klanten willen zo snel mogelijk bediend worden. De grond in Kruishoutem bleek te duur. In Zwevegem was de grond van Leiedal marktconform.

Wat is de rol van Activo geweest?

Lieven Vandoorne: Activo stond ons bij op diverse niveaus. Een: bij de verkoop van de oude site in Waregem (grond die uiteindelijk bij Renson terecht kwam). Twee: bij de zoektocht naar een nieuwe site. Finaal huren we ook al enkele jaren een opslagplaats in Kruishoutem via Activo.

Uw ervaring over de hele lijn?

Lieven Vandoorne: Bijzonder tevreden. Het professionalisme in de aanpak van de diverse dossiers heeft eerlijk gezegd indruk gemaakt. Bij de verkoop van de oude site heeft Activo alle kandidaat-kopers opgevangen, begeleid en volledig en geduldig geïnformeerd. Daar moesten wij ons als eigenaar niets van aantrekken. Toen die eerste verkenningsronde achter de rug was en we in de tweede ronde aan tafel gingen zitten met de laatste kandi-

daten, werden we bij de zaak betrokken in alle transparantie en op een vrij constructieve manier. Zeg maar dat ze alle praktische zaken voor hun rekening hebben genomen, en dat ze alles voorbeeldig en tot in de puntjes hebben afgewerkt. Hun aanpak zowel bij de service als bij de bereikbaarheid, was af. Tot slot en niet te vergeten: Activo kent niet alleen de markt goed, maar heeft kennelijk ook een uitgebreid netwerk van mensen die ze kennen. Sorry, maar ik denk dat een grote internationale naam nooit zo ingebed kan zijn in de regio.

Er waren veel kandidaten voor de aankoop van jullie oude site. Comfortabel niet?

Lieven Vandoorne: Dat zal ik niet ontkennen. Veel kandidaat-kopers betekent ook dat de prijs zich eerder opwaarts dan neerwaarts zal neigen. De ligging van de grond, aan de inkom van de Flanders Fields industriële zone, was dan ook buitengewoon. Toch denk ik te mogen zeggen dat we verkocht hebben aan een marktconforme prijs. Activo heeft ook daar zijn rol gespeeld zoals het hoort en zijn professionalisme getoond.

Jullie greenfeeld was goed voor een investering van 12 à 13 miljoen euro. Veel geld, maar een investering die het waard is?

Lieven Vandoorne: Zeker weten. Uiteraard hebben we het geluk dat we deel uitmaken van een sterke multinational, die financieel kan bijspringen. Nu al weten we: qua efficiëntie maken we een kwantsprong en de productiviteit en de arbeidsvreugde en de sfeer bij ons personeel is er geweldig op vooruitgegaan. Met dank ook aan het architectenbureau D'Hondt uit Kortrijk. Dit gebouw zal ook na twintig jaar nog top zijn. Een goede investering in vastgoed is dus nooit verloren.

"Professionalisme is de beste leidraad"