

Nieuwe naam, zelfde team, zelfde aanpak

Sedert 9 februari heeft Uticon België een nieuwe naam: Haskoning België BV. “Een logisch gevolg van de overname in 2024. Voor klanten verandert enkel dat kleine beetje administratie. Iedereen blijft aan boord en we blijven projecten ook even pragmatisch en op maat van de voedingsindustrie aanvliegen als tevoren”, verzekert Rohalt Degeest, Business Development Manager Belgium voor Haskoning.

“Uticon, de naam staat voor utility consultancy, ontstond in 1985 in Nederland als Verburg Engineering. Twee jaar later al kreeg het zijn naam en definitieve koers”, rakelt Degeest de geschiedenis op. “Voedingsbedrijven installeerden een productielijn, wij zorgden voor de utiliteiten. Door de jaren verbreedde de focus steeds meer tot volledige plant engineering. We ondersteunen voedingsbedrijven vandaag in al hun engineeringprojecten. Van het uitdenken van het concept, over basis

en detailed engineering tot begeleiding bij de uitvoering en commissioning. Van A Tot Z dus.” Uticon doet dat met ongeveer 80 medewerkers verspreid over vier kantoren: drie in Nederland (Eindhoven, Bergen-op-Zoom en Wageningen), één in België (Destelbergen).

Win-win voor klanten

Dat Uticon en Haskoning elkaar vonden is dan eigenlijk niet meer dan logisch. “Haskoning komt uit de wereld van infrastruc-

tuur- en civiele werken. Ze wilden dicht bij het proces van hun klant gaan staan, het hart van zijn activiteiten, en vonden daar bij ons alle kennis voor.” Degeest ziet tegelijk veel synergie voor zijn klanten. “We kregen nu meer slagkracht. Financieel en geografisch, om in aanmerking te komen voor grote en internationale projecten. Maar het zorgt ook voor een flinke injectie van nieuwe expertises binnen onze organisatie waar klanten van elke schaalgrootte van profiteren: gebouw en gebouwtechnieken, supply chain optimalisatie en waterkennis bijvoorbeeld of tools voor digital twins en simulaties. Met andere woorden we kunnen klanten meer integraal ondersteunen, terwijl dezelfde vertrouwde gezichten de projecten blijven begeleiden.”

Zelfde bedrijfscultuur

Wat voor Degeest belangrijk is in dat verhaal, is dat het DNA van beide bedrijven zo goed matcht. “Haskoning is niet-beursgenoteerd, de aandelen zijn in handen van de werknemers. We hebben dezelfde cultuur waarin niet de kortetermijns winst primeert maar de langetermijnvisie. Uiteraard ligt de focus op groei, maar tegelijk is er aandacht voor creativiteit, voor input van mensen met technische bagage dankzij de relatief vlakke structuur. Belangrijk voor ons. We doen de dingen graag op onze manier met een stijl die past bij voedingsbedrijven. De klant behoudt daarbij altijd zijn plek in de cockpit, we vullen aan met de kennis en expertise die hij nodig heeft voor zijn project op het moment dat hij die nodig heeft. Niet meer, niet minder. We doen hier aan pragmatisme, niet aan papieren tijgers. Die gewaardeerde aanpak zullen we als Haskoning België gewoon kunnen verderzetten. Met heel korte lijnen naar onze collega's in Nederland. Samen sterker dus.”



Rohalt Degeest: “We kunnen klanten meer integraal ondersteunen, terwijl dezelfde vertrouwde gezichten de projecten blijven begeleiden.”

“We doen hier aan pragmatisme, niet aan papieren tijgers. Die gewaardeerde aanpak zullen we als Haskoning België gewoon verderzetten”

Tweede Belgische kantoor

Bovendien zal er de komende jaren flink geïnvesteerd worden in België. “De ambitie is om de komende vijf jaar te verdubbelen in mensen. Dat willen we doen met de opening van een tweede kantoor in België aan de andere kant van de as Brussel – Antwerpen. We blijven dus even mean en lean, maar gaan dan letterlijk dicht bij onze klanten in die regio staan.” Degeest ziet in de uitbreiding van het team nog een bijkomend voordeel. “Kennis is cruciaal in ons vak om je te onderscheiden. Technologie wordt steeds complexer. Je moet er diep genoeg instaan om leveranciers te kunnen challengen. Maar je kan niet alle kennis bij één persoon vinden. Daarom hebben we ook onze eigen Academy om kennis te delen en te ontwikkelen. Je leert er ongelooflijk veel van hoe collega's bepaalde uitdagingen hebben aangepakt. Op zijn minst wie je moet bellen of kan betrekken, als jouw klant gelijkaardige uitdagingen kent in zijn project. Uiteindelijk win je zo aan efficiëntie en daar zijn klanten alleen maar mee gebaat”, besluit Degeest. ■



Het team van Haskoning hanteert een stijl die past bij voedingsbedrijven. “De klant behoudt altijd zijn plek in de cockpit, we vullen aan met de kennis en expertise die hij nodig heeft.”



Haskoning ondersteunt voedingsbedrijven in al hun engineeringprojecten.