

KLAAS BUYCK (GESCO)

# De overname van een familiale kmo

In de ruime toonzaal staan ze kleur per kleur: blauwe, gele, rode poetsmachines. Met benzinemotoren of elektrisch aangedreven. Achterlopers of met zeteltje en stuur. Voor binnen en voor buiten, voor kleinere oppervlakten en voor grote. Industriële veegmachines, stofzuigers, schrobbers. Als het aan Klaas Buyck ligt, wordt het gamma in de volgende jaren nog verder uitgebreid. En komt er ook een servicepunt extra in het noorden van het land, regio Antwerpen, en ook een in het zuiden. "We willen groeien in service en kwaliteit." Erik Durnez



▲ Klaas Buyck en Sarah Bonte, GESCO: "We kunnen heel snel reageren op de vraag van een klant."

## Gesco

Activiteit: Verdelers van industriële stofzuigers, schrobbers, veegmachines  
Plaats: Oostende  
Aantal medewerkers: 27  
Omzet: rond 5 miljoen euro  
Start: 35 jaar geleden door de stichters, overname twee jaar geleden door de huidige eigenaars  
Ambitie: de beste zijn in kwaliteit en service

[www.gesco.be](http://www.gesco.be)

De toonzaal ligt aan de Zandvoordestraat in Oostende. Ze kijkt uit op de A10-snelweg, een paar kilometer van de badstad verwijderd. Wie ooit naar de kust reed, is er dus al voorbij geseefd.

Gesco is in ons land de enige familiale speler op de markt van de industriële reinigingsmachines. Vijfendertig jaar geleden werd het bedrijf opgericht door het echtpaar Ghesquière - Coorevits (en daar ligt ook de oorsprong van de naam). Twee jaar geleden namen Klaas Buyck en zijn echtgenote Sarah Bonte het bedrijf over.

Klaas Buyck is 34 jaar jong, maar hij is nu al een serial entrepreneur. In 2004 nam hij het rekruteringsbedrijf Carl Adams in Roeselare over. Vier jaar later werd dat gekocht door de Acerta-groep, die bezig was aan de uitbouw van een rekruteringsnetwerk over heel Vlaanderen. Buyck bleef nog een aantal jaren in de groep, maar zijn echtgenote en hij droomden toch weer van een eigen bedrijf. In 2011 kochten ze GESCO op. "Een heel andere sector", geeft Buyck toe. "De uitdaging was dus niet gering."

De kmo uit Oostende telt vandaag 25 mensen. Flink een derde van hen werkt in de verkoop, ruim een derde in service en onderhoud, de rest in administratie. Het bedrijf heeft zich gespecialiseerd in de markt van toestellen voor industriële reiniging. Tachtig procent van de omzet haalt het bij industrie en bouw, tien procent in de social profit, tien procent bij de overheid.

De machines die GESCO op de markt zet, komen voor een groot deel uit Italië, maar ook in Frankrijk en Duitsland zijn er toeleveranciers. Klaas Buyck is heel tevreden over die manier van zaken doen. "Onze Italiaanse leverancier is een kmo die heel goed en heel creatief op maat kan werken. Onlangs nog kregen we een vraag om dringend een offerte te maken voor een stofzuiger die licht radio-actief afval zou aankunnen. We zijn met onze partners gaan praten, en we hebben de bestelling binnengehaald. Omdat we de enige waren die zo snel konden reageren op zo'n vraag."

## OMMEZWAAI

De overname door het jonge echtpaar heeft toch voor een aantal veranderingen gezorgd. "We hebben het bedrijf omgegooid", zegt Buyck. "De vorige eigenaars hadden hun stijl, ze werkten met mensen van hun generatie, en ik heb daar alle respect voor. Maar voor de jonge generatie mensen die stilaan in dienst kwamen, was een andere aanpak nodig. Meer overleg, meer inspraak."

**"Eerst wilden we de grootste worden, nu de beste en de meest flexibele"** Klaas Buyck

Al heel snel na de overname verhuisde hij zijn bureau, dat oorspronkelijk uitkeek op de toonzaal, naar een kantoor midden tussen zijn medewerkers. "Dat was een signaal dat de mensen wel begrepen hebben", denkt hij.

De nieuwe eigenaars hadden nog meer ambities. "Bij de overname, twee jaar geleden, wilde ik echt de grootste worden. Tien procent groei per jaar, dat was mijn ambitie toen. Vandaag is dat niet meer het doel, nu wil ik uitblinken in flexibiliteit, kwaliteit en service. We willen de beste zijn. We zijn veel meer geïnteresseerd in marge dan in omzet."

Die klemtoonverschuiving is toch niet zo verrassend, vertelt Buyck. "Meteen na de overname dachten we al: hoe kunnen we onze verkoop opdrijven? De eerste voorwaarde was dat we betere en bredere service en onderhoud zouden kunnen geven. Een versterking dus van onze technische dienst. Daar zijn we nu stap voor stap mee bezig. En dat versterkt ons imago van kwaliteit."

"Verder wilden we veel dichterbij de klanten zitten. Een servicepunt in de buurt van Antwerpen? Dat moet er zeker komen. En ook eentje ten zuiden van de taalgrens. Zodat we ook Luik en Luxemburg goed kunnen bewerken. Want we willen vooral meer volumes creëren in de verschillende regio's van het land."

## WISSELSTUKKEN

Machines voor industriële reiniging, het zijn geen goedkope toestellen, maar eigenlijk vind je ze in alle prijscategorieën, van 250 euro tot 50.000. "Er is voor elk wat wils, voor elke toepassing, van de lokale zelfstandige tot de gigantische multinational."

En Buyck wil zeker nog verder gaan. "We willen op termijn ook het assortiment uitbreiden. Straatvegers, bijvoorbeeld, en hoge drukreinigers. Fysiek hebben we er in elk geval de ruimte voor."

Ook de verhuurmarkt is een optie die hij wil lichten. "In de eerste plaats, GESCO werkte al samen met een leasingbedrijf om klanten een financiering aan te bieden vanaf 5.000 euro. We zijn er in geslaagd die drempel naar beneden te krijgen, nu start het vanaf 500 euro. Verder verhuren we nu al machines voor korte periodes, om de klant toe te laten het toestel uit te testen. In deze markt moet je namelijk vooral de operator van de machine overtuigen, niet zijn baas. Koopt de klant achteraf de machine, dan komt de huurprijs in mindering van de aankoopssom."

Van één ding keek het echtpaar op, bij de overname. "Het kapitaal aan wisselstukken dat hier ligt! Dat is enorm. We hebben nog onderdelen liggen voor machines van 15 of 20 jaar geleden. In de balans hebben die misschien niet veel waarde meer, maar als service aan de klanten is dat een geweldige troef." ■

