

West-Vlaanderen is een walhalla van familiebedrijven, die op lange termijn sterk blijven scoren dankzij een doordachte wissel van de wacht, generatie op generatie. Hoe pakken deze bedrijven dat in de praktijk aan? Met welke groeipijnen worstelen ze? En wat kan u daar, als ondernemer, van opsteken?



THOMAS OSTYN
Ostyn

YVAN OSTYN
Ostyn

LAURENS OSTYN
Ostyn

Grondleggers van staycation

Neen, ze kregen de liefde voor woonuitbreidingen niet bepaald met de paplepel ingegeven. Toch zijn Thomas en Laurens Ostyn nu overtuigender dan ooit om samen met vader Yvan en COO Tony Vandoorn een krachtig kwartet te vormen dat de familienaam uitdraagt in Vlaanderen, Wallonië en Frankrijk. Na 30 jaar is Veranclassic niet meer en gaat de specialist in 'home and outdoor extensions' als Ostyn door het leven. "Achteraf bekeken, hadden we dit misschien al vroeger moeten doen."

Yvan Ostyn is een ondernemer van het zuiverste water, al had hij aanvankelijk nooit gedacht dat hij met veranda's, woonuitbreidingen en poolhouses de markt zou bedienen. "Begin jaren 90 had ik een bedrijf dat zich specialiseerde in stempels maken. Omdat ik een andere visie had dan mijn venoot, stapte ik eruit, maar omwille van een concurrentiebeding mocht ik niet direct met een gelijkaardig bedrijf starten. Daarom ging ik aan de slag bij een onderneming die zich toeleegde op de verkoop van veranda's en tuinhuisen, met het idee dat het maar voor een korte periode zou zijn. Al snel merkte ik dat het helemaal mijn ding was: ik promoveerde tot commercieel directeur en toen de eigenaar aangaf de afdeling veranda's te willen afstoten, ben ik gestart met een verkoopkantoor voor veranda's in Moeskroen."

STERCK. Hoe evolueerde het verkoopkantoor tot de totaalaanbieder die jullie op vandaag zijn?

Yvan: "Het draaide dermate goed, dat ik na twee jaar besliste een showroom te openen en een eerste medewerker aan te werven. We trokken toen hoofdzakelijk Waalse en Franse klanten aan. Om onafhankelijk van andere partners te zijn, besliste ik later om alles in eigen beheer aan te bieden: van ontwerp over productie tot levering en plaatsing. Het leidde ertoe dat het nieuwe bedrijfsgebouw al snel te klein werd. In 2012 vonden we op onze huidige locatie onze definitieve, echte 'thuis'. Door productie én showroom in eenzelfde gebouw te kunnen onderbrengen, slaagde ik eindelijk in mijn missie om ook de Vlaamse klanten tot hier te krijgen. De uitbreiding van alleen veranda's naar

modernere woonuitbreidingen, strakkere buitenconstructies en design poolhouses heeft ons in het Nederlandstalige landsgedeelte een enorme boost bezorgd."

Familieontbijt

STERCK. Intussen groeiden ten huize Ostyn twee zonen op. Hoe hebben jullie dat allemaal beleefd?

Thomas: "Toen we klein waren, hebben we papa eigenlijk amper gezien. Hij was veel weg, maar het gezamenlijk familieontbijt op zondag was wel heilig voor hem. Hoewel de gesprekken aan de keukentafel amper over de zaak gingen, raakte ik er toch door geïntrigeerd. Daarom vond ik het fijn om bij Veranclassic vakantiejobs te kunnen doen. Zo was ik met andere medewerkers



Laurens, Yvan & Thomas Ostyn

graag op de baan om tuinhuisen te plaatsen. Omdat vader, terecht, niet wou dat ik meteen na mijn studies in het bedrijf kwam, heb ik eerst nog een jaar Vlerick gevolgd en vervolgens werkervaring opgedaan bij EY en McThree. Zes jaar geleden vroeg vader me om de stap naar het familiebedrijf te zetten. Mijn ervaringen uit het verleden, waarbij ik ook de productie goed had leren kennen, gaven hem en mij het vertrouwen dat ik er klaar voor was.”

Laurens: “Eigenlijk heeft de coronacrisis ertoe geleid dat ik hier twee jaar geleden ben gestart. Aanvankelijk triggerde Veranclassic me niet echt. Na mijn humaniora verbleef ik vier jaar in Frankrijk, waar ik goed de taal van Molière onder de knie kreeg door in de horeca te werken als coördinator van een tienkoppig zaalteam.”

Yvan: “Toen ik zag hoe goed hij daar met iedereen communiceerde en hoe klantgericht hij werkte, besepte ik dat hij voor Veranclassic zeer waardevol kon zijn in de verkoop en was de tijd gekomen om ook Laurens hier te integreren.”

STERCK. Hoe valt het mee om als familiaal triumviraat te fungeren?

Laurens: “We hebben op een korte periode erg veel geleerd. Ik herinner me dat ik, vooral tijdens het eerste jaar, veel avonden samen met pa heb doorgebracht om dossiers te bespreken. Zo is snel ook de passie voor het product gegroeid.”

Yvan: “Voor mij voelt het als natuurlijk en evident aan, het stelt me ook gerust naar de toekomst toe: samenwerken

met mijn twee zonen, om met ons drieën alles de komende jaren goed uit te werken in functie van de overdracht die er op termijn sowieso zal komen. Bovendien zijn we heel complementair: ik ben bezig met nieuwe producten en de marktontwikkelingen, Thomas behartigt het financiële plaatje en de calculaties, terwijl Laurens in het commerciële helemaal zijn ding heeft gevonden. Samen werken we aan de strategie. Het is ook een grote troef om met Tony Vandoom over een heel competente Operations Manager te beschikken. Als surplus is onze structuur ook vlakker geworden. Tot 2012 moest ik alle bedrijfsbeslissingen zelf nemen. Toen ik me vanaf dan heb laten omringen door mensen die specialisten in hun vakgebied zijn, heeft dat me enorm ontlast: iedereen kan zich ontwikkelen in zijn sterke punten, waardoor we heel goede funderingen hebben gelegd.”

Inspiratie

STERCK. Opmerkelijk: de naamswijziging van Veranclassic naar Ostyn. Vanwaar die keuze?

Thomas: “Ons aanbod is door de jaren heen enorm gegroeid. Aanvankelijk produceerden en plaatsten we alleen veranda's, later zijn daar ook tuinkamers, pergola's, woonuitbreidingen, poolhouses, garages, carports... bijgekomen. Via onderaannemers zorgen we trouwens ook voor

alle ondersteunende technieken. De vlag dekte al een tijdje de lading niet meer.”

Yvan: “We hebben een jaar op de naamsverandering gebroed. Bewust wilden we de nieuwe bedrijfsnaam niet aan een productcategorie linken, want anders rijd je je na verloop van tijd opnieuw vast. Een tijdje geleden hadden we al eens de extra 'brand' Poolhouse Plaza gelanceerd, maar die hebben we te weinig uitgedragen. Toen het voorstel kwam om het bedrijf 'Ostyn' te dopen, was dat voor mij even slikken. Tegelijk ben ik ervan overtuigd dat het de juiste keuze zal zijn.”

STERCK. Hoe zorg je ervoor dat de eindklant jullie zal blijven vinden?

Laurens: “Initieel zijn mensen niet op zoek naar een concrete aanbieder, wel naar ideeën. Hoewel er door de jaren heen veel concurrenten op de markt zijn gekomen, hebben we toch een aanzienlijke voorsprong door dat all-in aanbod en de jarenlang opgebouwde ervaring.”

Thomas: “Wij hechten veel belang aan het inspireren van onze klanten. Dat doen we enerzijds via onze belevingsshowroom, waar onze klanten tientallen realisaties kunnen bewonderen en aanraken. Daarnaast zijn er de fotoshoots van onze realisaties die wij tonen op onze website, op sociale media en in onze inspiratiebrochure. Zo willen we onze klanten

op ideeën brengen en onze knowhow in de verf zetten.”

Yvan: “Om Vlaamse klanten te bereiken, heb ik eerst in 2001 een extra showroom in Vichte (vlakbij winkelcentrum Molecule) geopend. Dat heeft helaas nooit de gewenste resultaten opgeleverd. Uiteindelijk hebben we bewust gekozen om alles te centraliseren in Dottenijs, net over de taalgrens. We zijn nog altijd blij met die keuze: de manier waarop ondernemers hier worden omarmd en geholpen met allerlei administratieve beslommeringen, zoals het verkrijgen van een vergunning, is een fijne ontdekking geweest. Wie werkgelegenheid creëert, krijgt daar veel voor terug.”

STERCK. In welke mate is jullie branche onderhevig aan de economische conjunctuur die we beleven?

Thomas: “Naast nieuwe realisaties, staan er voor de komende jaren ongetwijfeld heel wat totaalrenovaties op stapel. Veel veranda's uit de jaren negentig voldoen niet meer aan de huidige normen. De vraag naar moderne woonuitbreidingen zal hoe dan ook stijgen. We zijn klaar om die golf op te vangen, mede dankzij ons erg loyale team: velen onder hen zijn hier al 20 jaar of langer aan de slag en blijven ons trouw, ook omdat we er alles aan doen opdat ze zich hier goed blijven voelen. Dat ervaren menselijk kapitaal is goud waard.”

OSTYN

IN CIJFERS

10
miljoen euro omzet
2022

50%
en meer van nieuwe
projecten spruit voort
uit referenties

70
mensen die fulltime
voor het bedrijf werken

82%
van de omzet wordt
in België gerealiseerd,
de rest in Frankrijk

1992
oprichtingsjaar
Veranclassic

“**We zijn klaar om de vraag naar moderne woonuitbreidingen op te vangen.**”