

Interieurinrichter verlaat Bedrijvencentrum

Dynaset maakt naam in Madrid en Parijs

- woensdag 19 maart 2008
- Auteur: Jan Muylaert



Zaakvoerder Guy Brisaert verhuist in april naar dit nieuwe kantoor in Groot-Bijgaarden. Yvan De Saedeleer

© yvan de saedeleer

GROOT-BIJGAARDEN - **Dynaset**, een bedrijf dat zich specialiseert in de afwerking van gebouwen, is te groot geworden voor het Bedrijvencentrum in Sint-Pieters-Leeuw. Guy Brisaert verhuist zijn zaak naar een pand in Groot-Bijgaarden.

'Ik verlaat met spijt het Bedrijvencentrum in Leeuw. De service is er uitstekend maar ik heb meer ruimte nodig. Mijn nieuwe kantoor kan ik ook helemaal naar mijn eigen smaak inrichten. Het gebouw moet de kwaliteit van de onderneming uitstralen. Het wordt in feite een showroom waarin er dagelijks wordt gewerkt', zegt zaakvoerder Guy Brisaert.

In april betreft **Dynaset** zijn nieuwe onderkomen in een eigen gebouw langs de Brusselstraat in het centrum van Groot-Bijgaarden. Voordien waren er een KBC-kantoor en een interimbureau gehuisvest.

Guy (59) woont in Sint-Pieters-Leeuw en is een laatbloeier in het ondernemersleven. Pas tien jaar geleden gestart als zakenman leidt hij nu de bloeiende firma **Dynaset**, een onderneming met tien werknemers. 'We leggen ons toe op het afwerken van kantoren. Onze sterkte? We leveren een sleutel op de deur-service en kleden een interieur aan van de vloer tot de zolder. Daarnaast besteden we veel aandacht aan het architecturale element. De realisaties zijn ons visitekaartje. We voeren ook opdrachten in het buitenland uit: **Madrid**, Parijs, Keulen. Onze grootste opdracht was een torengedebou in Rotterdam waar vijf verdiepingen werden aangekleed.'

Dynaset wil met een persoonlijke en kwalitatieve aanpak het verschil maken met de concurrenten. 'We spelen kort op de bal. Alles moet perfect zijn. Deze werkwijze vergt een permanente opvolging van de werkplaats. Daarom bezoeken de projectleiders minstens om de twee dagen de werf. We voeren enkel opdrachten uit die we aankunnen. In cijfers vertaald zijn dat projecten van 50.000 tot 700.000euro.'

Guy is pas als late veertiger zelfstandige geworden. 'Ik was boekhouder en werkte zeventien jaar als aankoper op het architectenbureau van Colruyt. Daar heb ik veel kennis opgedaan. Ik volg nu ook nauwgezet elke dag de uitgaven en inkomsten. De werkwijze van de distributeur pas ik ook toe. Als ondernemer moet je ook je beperkingen kennen. Ik sta open voor mijn concurrenten. Relaties met bevriende bedrijven zijn af en toe nodig.'

De ondernemer runt eveneens een klein schoonmaakbedrijf. 'Zo kan je discreet een zaak uitbouwen en een financiële reserve opbouwen. Deze bedrijvigheid leunt ook aan bij de interieurinrichting. Wanneer we een werf opleveren dan is die ook helemaal schoongemaakt. Mijn werknemers stoppen dagelijks een kwartier vroeger om op te ruimen. Ook als ze 'sanderendaags er opnieuw moeten werken.'

Het personeelsbeleid vergt volgens de zakenman veel energie en mensenkennis. 'Mensen leiden en motiveren is veel moeilijker dan ik had verwacht. Goede werkkrachten die plots niet meer functioneren, het is me al overkomen. Bij Colruyt leerde ik hoe belangrijk de motivatie is. Helaas moet ik vaststellen dat in deze branche maar weinig werknemers tevreden zijn. Dat is blijkbaar een algemeen fenomeen.'

Guy Brisaert nadert de kaap van de zestig. 'Nee, ik denk nog niet aan stoppen. Als ik een opdracht verlies dan ben ik daar dagenlang ziek van. Wel, dat beschouw ik als een teken dat ik nog wil presteren.'

www.dynaset.be