

T&T Quality Go-Carts in Knokke-Heist

“Onze gocarts zijn zo robuust als tanks”

Roel Jacobus, freelancejournalist

Aan de leverancierszijde van de kustrijwielsector zit nog welgeteld één Belgische fabrikant: T&T Quality Go-Carts uit Knokke-Heist. “Ons productengamma is zelfs uniek in de wereld. Alles draait om kwaliteit. Want alleen materiaal dat robuust genoeg is, houdt het in de verhuurmarkt lang genoeg vol”, zegt zaakvoerder Carl Gies. Fijn nieuws is dat er voor hem familiale opvolging klaarstaat. Ondertussen vindt zijn typisch Belgisch product zijn weg niet alleen doorheen Europa, maar zelfs tot in Marokko.

Ondernemer **Carl Gies** (53) is een selfmade man. Niet alleen figuurlijk volgde zijn carrière zijn eigen weg, ook letterlijk maakt hij met zijn handen producten. “Thuis in Dudzele stak ik 22 jaar geleden een eerste gocart voor onszelf in elkaar. Die viel in de smaak van bevriende verhuurders, waarop ik een paar jaar kleinschalige productie en herstellingen deed”, vertelt Gies. Hij bouwde niet toevallig een billenkar: na ervaring in de garage- en bouwsector trouwde hij met **Katrien Timmerman**, kustrijwielverhuurster van de derde generatie in Knokke. Op dat moment telde de streek - en ons land - twee fabrikanten van gocarts: **Paul Proot International**, failliet verklaard in november 2005, op de industriezone Blauwe Toren in Brugge en **Turbo Karting** op de industriezone ‘t Wallethe in Knokke-Heist.

Carl Gies: “In 2006 bood Luc Van Maele me aan om zijn bedrijf Turbo Karting over te nemen. Twee, drie jaar ging het zeer goed, tot de crisis van 2008-2009 toesloeg en ik een vijftal medewerkers moest ontslaan. In 2011 kwam er een tweede schok, toen de FOD Economie de verhuurders verplichtte om op kleine gocarts een gesloten kettingkast te plaatsen. Om mijn klanten niet op kosten te jagen, paste ik hun karren aan tegen een prijs die achteraf gezien economisch onverantwoord was. In feite werkten we toen een jaar voor niks. Zelfs een speciaal daarvoor aangekochte machine van



14.000 euro betaalde zichzelf niet terug.” In die periode dacht Carl Gies eraan de handdoek in de ring te gooien, maar gelukkig trok de markt weer aan. “Sinds een vijftal jaar zit het orderboek voor maanden vol, zelfs in de wintermaanden. Vroeger moesten we die vullen met de opbouw van een voorraad wisselstukken. Eigenlijk zou ik kunnen uitbreiden. Maar ik blijf liever voorzichtig, omdat je moeilijk geschikte mensen vindt. Vandaag geef ik werk aan drie vaste mensen en een jobstudent.”

Het mag niet kapotgaan

Wie in het team wil meedraaien, moet veelzijdig zijn. “Wij starten met ijzeren buizen en eindigen met een afgewerkte gocart. Elke tussenstap hebben wij in huis: van draaien, frezen, plooiën, lassen en schilderen tot monteren en polyester bewerken. Hoewel we ondertussen al veel metaalbewerkingen uitbesteden, investeerden we dit jaar alweer voor 250.000 euro in machines. Naast gocarts maken we ook gespecialiseerde rijwielen op maat voor industrie en overheden, bijvoorbeeld bakfietsen voor fabrieken en groendienststen. We doen ook veel herstellingen en een kleine nevenactiviteit is buismeubilair voor evenementen. Naast de eigen productie kopen we een klein en zelfs krimpand gedeelte van onze catalogus extern in.”

“Vandaag is onze markt voornamelijk België, met toch een flink gedeelte export naar pretparken in Nederland, Zwitserland, Duitsland, Frankrijk en zelfs Marokko”, zegt Gies, die zijn producten uniek in de wereld noemt. “Ook Italianen, Nederlanders en Chinezen maken gocarts, maar die zijn niet zo robuust. Hun gocarts zijn voor thuisgebruik en houden het in de verhuur hooguit één of twee jaar uit. Wij kiezen voor elk onderdeel de beste kwaliteit, eigenlijk zijn onze wagens veel te sterk. In mijn beginjaren moest ik tegen twee concurrenten opboksen en daarom maakte ik ‘tanks’. Voor de verhuurmarkt zou een levensduur van 15

jaar voldoende moeten zijn, maar onze wagens kunnen gerust 30 tot soms 40 jaar mee. Commercieel klopt het niet meer om een product te maken dat niet verslijt, maar dat ligt nu eenmaal in mijn karakter. We lieten bijvoorbeeld eens gocarts poederlakken, maar keerden snel terug naar schilderwerk in onze eigen spuitcabine. Om de praktische reden dat alleen elastische verf voldoende rekbaar is om niet te barsten onder de zon, wind en zoute zeelucht. Ik denk altijd: het mag niet kapotgaan.”

Vraag naar elektrisch

De Belgische gocart is een oerconservatief product, de vraag naar vernieuwing is gering. “Vooral de klassieke types blijven in trek. Momenteel is er vraag naar gocarts waarop de passagiers elkaar aankijken, zoals op een paardenkoets, en naar tweetrappers met een trekhaak voor een aanhangwagentje. Meestal kennen nieuwigheden maar een tijdelijke populariteit, bijvoorbeeld Bob cars, ligfietsen, trio’s of de stijl van de Cars-films. Eén keer spraken we een ontwerp bureau aan om met iets helemaal nieuw op de markt te komen, maar dat werd geen succes. Ons product bleek te gebonden aan technische voorschriften.” Toch is er een trend naar elektrische ondersteuning. “Op vier jaar gingen we in dit segment van nul naar 20 à 25 stuks op onze totale jaarproductie van 250. Het is ook mogelijk om bepaalde bestaande gocarts te elektrificeren. Dit wordt voornamelijk gevraagd in Nederland en Zwitserland, maar niet in België. Veel van onze verhuurders houden niet van de elektrische snelheid en het grotere risico op ongelukken en schade. Zeker bij de oudere jeugd is er een spijtige mentaliteitswijziging naar onverantwoord rijgedrag. Om dezelfde reden kopen mijn klanten ook nog nauwelijks karren voor grote groepen.”

Opvolging in perspectief

De jongste jaren is het bedrijf weer springlevend en blijft de

omzet stabiel rond 700.000 euro. Daaronder evolueerde de rendabiliteit in een gezonde richting door het personeelsbestand te beperken en een prijscorrectie. “We kwamen tot het besef dat kwaliteit zijn prijs heeft. In 2011 kostte een eenzitter bijvoorbeeld ongeveer 1.000 euro (zonder btw) en nu is dat 1.400 euro. Tweezitters hebben een catalogusprijs van meer dan 2.000 euro, vierzitters lopen al tegen de 4.000 euro. Met een levensduur van tientallen jaren, krijgt de verhuursector hiermee waar voor zijn geld. Voor de particuliere markt is dit evenwel te hoog gegrepen. Voor dat publiek hebben we occasions, want net als in de autosector hoort bij de bestelling van een nieuwe vloot vaak de overname van de oude. Zulke tweedehands gocarts, die we tiptop in orde zetten, zijn bijvoorbeeld sterk in trek bij carnavalsgroepen.”

Echtgenote **Katrien Timmerman** heeft de leiding over de verhuringen Boulevard Bikes, Rentabike, Rollywood en Freddy Shop in Knokke-Heist, en de fietswinkels Bike World in Knokke-Heist en Brugge-Assebroek. In deze fietswinkels werken de zonen Tom (27) en Tibo (21) mee. Onlangs sprak Tom de wens uit om T&T Quality Go-Carts op termijn over te nemen, tot grote vreugde van vader Carl die zich voorneemt om binnenkort iets meer te gaan... fietsen.

Cijfers op wieltjes

- Jaarproductie: 250 gocarts
- 2.700 m² gebouw op een terrein van 3.000 m²
- 700.000 euro omzet met 3 medewerkers in loondienst
- 1.400 euro minimumprijs voor een gocart van topkwaliteit
- Levensduur gocart: minstens 20 jaar