



Luc Leroy en Frederic Gallant: "Dankzij innovatie, zoals de eigen warmtepompen en geothermische captatietechniek, heeft Leroy zeker nog groeipotentieel." **Foto DD**

Verwarmingsspecialist Leroy uit Poperinge overgenomen door Fynk Vision

'We moesten op zoek naar een specifiek profiel van overnemer'

Leroy uit Poperinge, gespecialiseerd in warmtepompen, werd overgenomen door de holding Fynk Vision van de familie Neyrinck uit Gullegem. "Om de continuïteit binnen de firma te verzekeren, was het belangrijk dat het klikte met de overnemer", zegt oprichter en ex-zaakvoerder Luc Leroy.

"Omdat ik geen opvolging heb, was ik bereid om mijn zaak over te laten", getuigt Luc Leroy, oprichter van Leroy uit Poperinge. "Ik wilde dat de continuïteit binnen het bedrijf verzekerd zou blijven, zowel voor het personeel als voor onze klanten. Eerst had ik een gesprek met de bank over successie. Overnamebegeleider MNA uit Roeselare kwam uiteindelijk met enkele geïnteresseerde partijen. Het was vooral belangrijk dat het zou klikken en dat de overnemer de innovatieve spirit van het bedrijf verder zou zetten."

De nieuwe eigenaar is Fynk Vision uit Gullegem. Leroy bvba blijft bestaan. Tijs Neyrinck is de nieuwe zaakvoerder en doet momenteel praktijkervaring op. Luc Leroy neemt nog een half jaar de dagelijkse leiding waar en blijft nog drie jaar aanwezig als adviseur en om het commerciële luik verder te ontwikkelen.

Innovatieve warmtepompen

"Vroeger plaatsten we uitsluitend verwarmingstoestellen op basis van fossiele brandstof", blikt Luc Leroy terug. "Toen de mazout eind jaren '80 te duur werd, plaatsten we ook de eerste warmtepompen. Met de nieuwe stijging van de brandstofprijzen en het grotere milieubewustzijn is de belangstelling voor warmtepompen opnieuw toegenomen. Ondertussen hebben we ons toegelegd op eigen ontwikkelingen. We zijn nu in een fase aangekomen dat we nog slechts sporadisch mazoutketels plaatsen en dat gasverwarming sterk afgenomen is. Het aandeel van de warmtepompen is sterk gestegen en vormt een groot gedeelte van onze omzet. Daarbij kunnen we terugvallen op onze ervaring van 20 jaar geleden. De technologie is ook fel verbeterd."

Leroy legde zich steeds toe op innovatieve energieoplossingen. Zo ontwikkelde Leroy door de jaren heen een eigen concept van warmtepomp dat op maat voor het Poperingse bedrijf gebouwd wordt. De pomp wordt gevoed door aero- of geothermische captatietechnieken (warmte onttrokken aan de lucht of aan de bodem). In de geothermische technieken ontwikkelde Leroy naast horizontale (leidingen op 1.20 m diepte) en dieptecaptatie (boring tot 120 à 150 m diep) een eigen korfcaptatie-techniek. Deze techniek maakt gebruik van energiekorven met een spiraal van 4.60 m lang en een diameter van 65 cm. Aangezien er maximaal tot 10 m diep geboord wordt, is deze werkwijze zelfs niet meldingsplichtig. De korf maakt optimaal gebruik van energie uit zon, neerslag, aardmassa en grondwaterstroming en kan tussen de 300 en 800 watt recupereren. Leroy ontwikkelde, in samenwerking met producenten van snelbouwers en gewelven, ook eigen technieken voor afgifte van warmte in muren en plafonds. Ondertussen zijn ook een aantal aërotechnische nieuwigheden op punt gezet en klaar om gecommmercialiseerd te worden. (MD)

www.leroybvba.be

MNA uit Roeselare begeleidt middelgrote bedrijven exclusief bij fusie en overnametransacties, in elke fase van het proces, vanaf de voorbereiding, over waardering, zoektocht naar geschikte overnemers, informatie en organisatie van het biedproces tot het tekenen van de definitieve overeenkomsten. "De overname van Leroy nam een klein jaar in beslag", zegt Frederic Gallant, partner van MNA. "Het was van meet af aan duidelijk dat Leroy geen doorsnee-chauffeur is. We hadden enkele kandidaten, maar we moesten op zoek naar een specifiek profiel van overnemer. We hebben het bedrijf geanalyseerd, een duidelijk dossier opgesteld en de onderhandelingen in goede banen geleid. Daarbij hebben we de wederzijdse verwachtingen op elkaar afgestemd." (MD)

www.mna.be

Estafette



In deze nieuwe rubriek gaan we met een West-Vlaamse zaakvoerder op zoek naar de essentie van ondernemen. Hij of zij mag dan het estafettestokje doorgeven aan een zelfstandige collega, met een persoonlijke vraag er bovenop. Greetje Demuelenaere van comma, merkenmarketeers uit Zedelgem, bijt de spits af.

Wat was uw grootste les op het vlak van ondernemerschap en van wie hebt u die gekregen?

"Ik kreeg die les al in het eerste jaar van mijn carrière, toen ik werkte bij een Brusselse verzekeringsmaatschappij. CEO Bert Bouton zei me toen: we geven u een kans, het is aan u om ze te grijpen. Een fout maken is niet erg, zolang je eruit leert en ze niet opnieuw maakt. Dat heb ik altijd goed in mijn oren geknoopt. Het is ook één van de eerste dingen die ik vertel aan nieuwe medewerkers. Mensen maken nu eenmaal fouten: het is geen schande om dat toe te geven."

Uit welke fout heeft u persoonlijk het meeste geleerd?

"In het begin van mijn loopbaan overlegde ik te weinig met collega's. Ik heb dat stelselmatig leren doen en gemerkt hoe vruchtbaar samenwerking kan zijn. Ondernemen doe je met mensen, voor mensen. Belangrijke strategische beslissingen toets ik nu altijd af met mensen waarvan ik weet dat ze een andere visie op de dingen hebben. Zo leer je zaken vanuit verschillende invalshoeken bekijken. Daarnaast vind ik het belangrijk mezelf te blijven, niet in een rolletje te vervallen. Alleen zo blijf je authentiek en dwing je respect af."

Wat betekent de nominatie als finaliste voor de Womed Award (organisatie van mabizz, het ondernemersnetwerk van Markant en Unizo) voor u?

"Het is een leuke beloning voor 20 jaar hard werken en het bewijst ook dat zoiets bereikbaar is voor iedere startende ondernemer met passie. De bekendmaking van de Vrouwelijke Ondernemer van het Jaar gebeurt op 14 maart. Deze trofee ook winnen zou natuurlijk super zijn." (BVC)

Volgende estafetteloper:

Johan Museeuw

Vraag van Greetje Demuelenaere:

"Welke ondernemersdroom heeft u nog?"



Greetje Demuelenaere
comma, merkenmarketeers