

'Ik ben te jong om te verkopen'

08 oktober 2015 00:00

David Adriaen

Lieven Decat kreeg de voorbije jaren verschillende concurrenten over de vloer die zijn installatiebedrijf Decat wilden kopen. Maar Decat koos voor de vlucht vooruit. Samen met het investeringsfonds Saffelberg wil hij de omzet met de helft doen groeien.

Het investeringsfonds Saffelberg van de ondernemer Jos Sluys (ex-Arinsso) koopt 45 procent van Decat, een bekende naam langs bouwwerven in West-Vlaanderen. Met de nieuwe partner krijgt het bedrijf van Lieven Decat ruimte om te groeien. 'Op wat werkkapitaal na zijn we schuldenvrij. Dat geeft ruimte', zegt Decat. Opmerkelijk detail: Sluys en Decat leerden elkaar kennen via de groenestroompionier Luc Desender. De eerste was investeerder, de tweede aannemer van Electrawinds.

Decat wil met het Diksmuidse familiebedrijf groeien in nieuwe regio's en extra activiteiten ontplooiën in de sector van de technische installaties, die gedomineerd wordt door reuzen als Cofely Fabricom (Engie), Cegelec, Eiffage, SPIE, Veolia en het inmiddels uiteengevallen Imtech. 'Ik wil doorgaan met het bedrijf, want ik heb nog zeer veel ideeën.'

De ingenieur werd de voorbije jaren benaderd door grote spelers voor een overname. 'Naast een mooie som boden ze me aan enkele bedrijfjes te leiden of een managementfunctie in Parijs op te nemen. Maar dat zag ik niet zitten. Ik ben net 40, veel te jong om te verkopen.'

Op zijn 26ste kocht hij het familiebedrijf Elektro Decat van zijn vader over en werd de basis gelegd van het huidige Decat Energy Technics, in West-Vlaanderen een grote speler in de installatie en het onderhoud van allerlei elektrische installaties. Het bedrijf groeide van 16 naar 90 vaste werknemers. Bekende referenties zijn de elektriciteitswerken bij Infrabel en Plopsaland, maar de klantenbasis is heel divers, van bedrijven, hotels, rusthuizen tot gemeenten.

Behalve de historische thuisbasis in Diksmuide is er ook een kantoor in Brugge. 'Zo bedienen we de hele kuststreek, onze thuismarkt', zegt Decat. De kust biedt nog enorme groeikansen: 'Al die oude gebouwen worden gerenoveerd. Verwarmingsinstallaties moeten worden vervangen en ook de elektrische installaties zijn aan vernieuwing toe.'

Incontournable worden in West-Vlaanderen is de belangrijkste drijfveer voor Decat, maar het installatiebedrijf trekt hoe langer hoe meer de rest van Vlaanderen in. 'We doen regelmatig werken in Gent en Antwerpen. En dankzij een contract met het Agentschap Wegen en Verkeer voor elektriciteitswerken op de Vlaamse autosnelwegen zijn we in heel Vlaanderen actief.' Om de activiteiten in de Brusselse regio te ondersteunen komt er ook daar een antenne.

De komende jaren wil Decat de omzet opkrikken van de huidige 13,5 miljoen euro naar 20 miljoen euro. Dat kan met nieuwe regio's als Noord-Frankrijk of nieuwe activiteiten zoals het onderhoud van offshorewindparken. 'En met kleinere overnames kunnen we dat doel sneller bereiken'.

Decat wil uitgroeien tot een specialist in totaalprojecten. 'We willen het volledige pakket van elektriciteit, verwarming, koeling en sanitair aanbieden. Zeg maar alles wat bij een nieuwbouw tussen het bouwen met beton en het plaatsen van de meubels komt', zegt Decat.

Profiel decat energy technics

Actief in technische installaties (onder meer elektriciteitswerken, verwarming en sanitair).

Familiebedrijf, opgericht in de jaren 70, is sinds 2002 in handen van CEO Lieven Decat, de tweede generatie.

Vooral bekend in West-Vlaanderen met hoofdkantoor in Diksmuide,

Een 90-tal vaste werknemers

Boekte vorig jaar 13,5 miljoen euro omzet en een bedrijfswinst van 1,4 miljoen euro.

Advertentie

Partner Content

- Een coole vakantie in hogere sferen – door Club Med
- Klant aan de knoppen bij fondsencreatie – door KBC Asset Management
- De voorbereiding van uw pensioen begint nú – door NN Investment Partners
- Een belegging voor het leven – door KBC Asset Management