



Alain Dubois, Erik Hellemans en bemiddelaar Jo Decoutere

Dubois Control in Oost-Vlaamse handen

Alain Dubois, eigenaar van Electro Dubois uit Lauwe, heeft zijn bedrijf verkocht aan de Oost-Vlaamse zakenman Erik Hellemans. Hellemans, handelsingenieur en zelfstandig projectmanager van beroep, zegt dat hij al een tijdlang op zoek was naar een gedroomde opportuniteit, die hij nu gevonden heeft in de West-Vlaamse kmo.

Dubois Control, 7 miljoen euro jaaromzet en 38 medewerkers, is een naam met faam in de wereld van installateurs. Het bedrijf werd in 1975 gesticht door Sylvère Dubois en kwam in 1989 integraal terecht in handen van zoon Alain Dubois, die zorgde voor een groeiscenario gebaseerd op hoogstaande kwalitatieve dienstverlening. 70% van het cliënteel is vast, vooral industriële bedrijven en de banksector vinden vlot de weg naar Lauwe, waar in 2000 een gloednieuw hoofdkwartier werd gebouwd. De privésector is goed voor zo'n 15% van alle orders.

Dubois Control is actief in drie domeinen, en dit zowel in de privésector als in industriële omgevingen: domotica, allerlei elektro-installaties en ten slotte alles wat te maken heeft met HVAC. Het familiebedrijf heeft klanten in heel België, maar het zwaartepunt van de activiteiten bevindt zich in West- en Oost-Vlaanderen.

Erik Hellemans zegt dat hij het door Alain Dubois uitgekozen pad wil verder bewandelen. "Het is de bedoeling om de sterke punten van het bedrijf verder uit te bouwen en dus te blijven tekenen voor groei," zegt Hellemans. "Gezien de aanwezige knowhow en ervaring, kan het bedrijf perfect inspelen op de huidige trends in energiebeheer, comfort en veiligheid.

De mogelijkheden om met één geïntegreerd systeem gebouwen te sturen voor de regeling van temperatuur, verlichting, audiovisuele toestellen en de beveiliging, zijn vandaag quasi onbeperkt."

Onder leiding van Alain Dubois verlegde het bedrijf zijn eigen actieradius en werd het een speler op de markt van de domotica en de HVAC. "Domotica was rond de eeuwwissel precies een zaak die alleen de happy few kon interesseren", zegt Dubois. "Ik zag echter de groeimogelijkheden omdat de interesse voor een zekere vorm van comfort nu eenmaal vrij groot was, zowel bij particulieren als bij bedrijven. Die trend had ik opgepikt in de VS, waar er bijzonder veel vraag was naar dergelijke systemen. Zo werd ik exclusief invoerder van enkele Amerikaanse concepten. Het was een berekend risico, en het aanbod sloeg ook hier aan. In de loop der jaren heeft de domotica overigens nog een grote spong voorwaarts gemaakt. Wij hebben van twee principes een absoluut breekpunt gemaakt. Een: de klant mocht nooit enige zorg hebben met zijn installaties. Twee: het moest allemaal esthetisch mooi geïntegreerd zijn. Ik denk dat we die twee uitdagingen altijd waar hebben gemaakt, en dit de bijzonderste verklaringen zijn voor ons succes. Dezelfde principes gelden ook voor de HVAC-installaties."

Koper en verkoper wensen geen overnamebedrag bekend te maken. De onderhandelingen werden begeleid door het Kortrijkse bemiddelingskantoor OBA. Volgens Jo Decoutere van OBA was het hele proces in zes maanden rond, en dit middels het volgen van een rigoureuus stappenplan. (KC)