

Vier jaar na de overname door de jonge ondernemer Sven Lagae

Intermetal Motor bloeit meer dan ooit

Hard werken, goed luisteren naar de wensen van je klant, waar je zelf niet goed in bent laten doen door bekwame medewerkers en je rekening in de gaten houden. Het zijn vier nuttige ondernemerslessen van Sven Lagae, de 32-jarige gedelegeerd bestuurder van Intermetal Motor uit Ooigem (Wielsbeke). De leverancier van mobiele energieoplossingen zette de voorbije jaren een ferme groeispurt in.

Vier jaar geleden nam Sven Lagae Intermetal Motor over, een bedrijf dat midden jaren '70 van de vorige eeuw werd opgericht. Het ondernemersvirus kreeg hij echter niet van vreemden mee. "Mijn ouders hebben een bouwbedrijf, en in de weekends en vakanties hielpen we thuis mee. Na mijn opleiding economie deed ik op alle echelons werkervaring op bij een Brusselse projectontwikkelaar die in de kantorenmarkt actief is. Maar het jeukte om zelf te ondernemen. Om in het familiebedrijf te stappen, liggen mijn visie en die van mijn vader iets te ver uit elkaar. En omdat ik niet direct wist wat ik zocht, ben ik op zoek gegaan naar een bedrijf om over te nemen", vertelt hij.

Sven Lagae zocht een kleine, rendabele kmo en in een jaar tijd onderzocht hij vijf verschillende overnamedossiers. "Het grote probleem was dat ik vaak in snelheid gepakt werd door industriëlen die iets zochten voor hun kinderen en dat cash konden betalen, terwijl ik eerst naar de bank moest. Intermetal was echter leverancier bij mijn ouders en was voor 80% actief in de bouwsector. Ik had dus het voordeel dat ik én het bedrijf én de sector kende. Dat bleek doorslaggevend voor de vorige eigenaar, die iemand zocht met een passie voor het product en de branche. Voor het screenen van de boeken en voor de juridische aspecten nam ik een boekhouder en een advocaat onder de arm. En door de participatie van een nonkel kreeg ik makkelijk mijn eigen inbreng rond en konden we in december 2010 de deal sluiten."

Intermetal Motor telde toen één personeelslid en draaide een omzet van 900.000 euro. Vandaag is de omzet verdriedubbeld en omringt Sven Lagae zich met een team van vijf medewerkers, waar intussen ook zijn broer deel van uitmaakt. "Ik ben administratief een nul, dus laat ik dat graag over aan mijn broer. Zelf ben ik wel behoorlijk hands-on. Drie dagen na de overname zat ik hier al te sleutelen aan de machines, desnoods 's nachts, als er overdag geen tijd voor was. De voorbije jaren heb ik hier zowat elke dag van 4u 's morgens tot middernacht gezeten, maar het heeft wel geloofd. Zo ging het aantal stroomgroepen dat we verhuren van 70 naar 150."

Toch wordt er niet alleen hard gewerkt maar ook goed naar het bord gekeken. Sven Lagae: "Een echte raad van advies hebben we niet, maar elke maand zitten mijn nonkel – die altijd commerciële functies heeft

vervuld, mijn broer – die het operationele beheert – en ikzelf samen. Dan bekijken we wat we, naast de lopende zaken, in de volgende maand extra kunnen doen. Hebben we bijvoorbeeld een stroomgroep kunnen verkopen in een sector waarin we vooraf niet actief waren, bekijken we of het interessant is om dat verder uit te bouwen. En daarnaast komen we elk kwartaal samen met de boekhouder."



Na de overname evolueerde ook het producten- en dienstengamma van Intermetal Motor. Vroeger werden enkel stroomgroepen geleverd. "Onder de noemer 'mobile energy solutions' verhuren en verkopen we nu op om het even welke plaats de energie die je nodig kunt hebben: elektriciteit, licht, warmte, water", vertelt Sven Lagae. We beperken ons niet tot de bouwsector. Rusthuizen die noodstroom nodig hebben, de voedingssector en ook in de wereld van evenementen zien we nog groeipotentieel. Bij bestaande klanten proberen we onze omzet te verhogen door goed naar hen te luisteren, met andere producten op de markt te komen en binnen de productgroepen te zoeken naar nieuwe oplossingen. Zo hebben we voor de landbouwsector een gamma dat wordt aangedreven door tractoren, verwarmen we tenten op evenementen, zorgen we voor het uitdrogen van nieuwe of verbouwde gebouwen en verwarmen we industriële loodsen in de winter. We werken ook met brandstoftanks die op werven naast de machine wordt geplaatst, zodat er minder getankt moet worden.

De marktrend gaat duidelijk in de richting van een hogere betrouwbaarheid, minder verbruik en minder geluid. "En daar zijn we volledig in mee", aldus Sven Lagae. "We leveren machines af met heel goeie resultaten. Dat, en het feit dat we als bedrijf een compacte structuur hebben die goed onderbouwd is met knowhow en aangepaste informatica, zorgt dat we als kleinste speler in de markt toch ons mannetje kunnen

SVEN LAGAE:

"DE VOORBIE JAREN HEB IK HIER ZOWAT ELKE DAG VAN 4U 'S MORGENS TOT MIDDERNACHT GEZETEN, MAAR HET HEEFT WEL GELOOND."

staan. Nogmaals onze omzet verdubbelen, zal moeilijk zijn. Maar verder groeien door te specialiseren, moet zeker kunnen. Onze huidige locatie is daar echter niet op berekend, maar er zijn vergevorderde plannen om te verhuizen", besluit Sven Lagae. (SD - Foto Hol)

www.intermetal-motor.be