PR-Text: Vom Mitarbeiter zum Übernehmer

Julien Boveroux geht seinen eigenen Weg

Julien Boveroux ist ein junger Selbstständiger aus St. Vith. Wie es dazu kam, dass er innerhalb von nur zehn Jahren vom Lehrling zum Eigentümer und Geschäftsführer seines Unternehmens wurde, welche Hürden er auf seinem Weg überwand und wie sich sein Arbeitsalltag veränderte – über all das haben wir mit ihm gesprochen.



Der Garten- und Landschaftsbau fordert Leidenschaft und Einsatz - auch bei schlechtem Wetter.

St.Vith. - Nach dem Abitur stand Julien Boveroux vor der gleichen Frage, die wohl alle Abiturienten umtreibt: Was nun? Zunächst begann er ein Studium als technischer Zeichner, welches er nach einem Jahr jedoch abbrach, um sich dem Garten- und Landschaftsbau zu widmen. Im Sommer 2016 startete er schließlich eine Lehre bei der Gärtnerei Hermann in Weywertz. Bei schönem Wetter bietet der Beruf vielfältige Möglichkeiten, kreativ im Freien zu arbeiten und die Natur zu gestalten. Doch wenn im Winter Kälte und Regen den Arbeitsalltag bestimmen, zeigt sich, wer die nötige Leidenschaft, Ausdauer und das handwerkliche Geschick für den Garten- und Landschaftsbau mitbringt. Julien blieb - auch bei schlechtem Wetter. Er beendete seine Lehre, schloss seinen Meisterkurs erfolgreich ab und wechselte nach einiger Zeit zu seinem damaligen Chef ins Büro, wo er zuerst die Baustellenplanung übernahm. Da Unternehmergeist und Selbstständigkeit in seiner Familie fest verankert sind und er seine Arbeit mit Leidenschaft ausübt – für ihn zählt nicht der Blick auf die Uhr - wagte er bereits zu diesem Zeitpunkt den Schritt in die nebenberufliche Selbstständigkeit.


Jungunternehmer Julien Boveroux setzt seine eigenen Vorstellungen und Visionen um.

Ein starkes Fundament für den Neustart

Als sein damaliger Chef, David Hermann, sich dazu entschied, den Bereich Garten- und Landschaftsbau auszugliedern, um sich zukünftig stärker auf den Verkauf von Dekorationsartikeln und Gartenmöbeln sowie die Gärtnerei zu fokussieren, ergab sich für Julien eine neue Perspektive: Er zögerte nicht lange und hatte Interesse, diesen Bereich zu übernehmen. Zu diesem Zeitpunkt war er bereits seit sechs Jahren in der Gärtnerei tätig.

Da in diesem Fall nur ein Teil des Unternehmens verkauft und übergeben werden sollte, beschlossen beide Parteien, einen Wirtschaftsprüfer damit zu beauftragen, den Wert des zu übertragenden Geschäftsfeldes einzuschätzen. Zeitgleich analysierte Julien Boveroux gemeinsam mit seinem Steuerberater die Bilanzen, um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgfältig zu prüfen. Die Preisverhandlungen liefen unkompliziert und problemlos, da die finanziellen Vorstellungen des bisherigen Inhabers weitgehend mit der Bewertung des Revisors übereinstimmten. So kam dann die Übernahme zustande. Konkret übernahm Julien Boveroux die Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge, Mitarbeiter und Aufträge des Geschäftsbereiches Garten- und Landschaftsbau. Den Standort in Weywertz behielt er zunächst bei. Inzwischen hat er seine Tätigkeit jedoch nach St. Vith verlagert.

Finanzieren konnte Julien Boveroux die Übernahme durch eine Kombination aus einem Bankkredit und einem Darlehen sowie Garantien der damaligen Struktur „Sowalfin" (heute „Wallonie Entreprendre"). Die Finanzierung bezeichnet er als „sportlich". „Da die Rückzahlraten konstant hoch sind, drückt der Schuh im Winter ein wenig mehr." Insgesamt dauerte der Übernahmeprozess rund anderthalb Jahre. Der Jungunternehmer ist sehr zufrieden mit dem Ablauf und auch die anfängliche räumliche Nähe zum Übergeber, stellte sich als Vorteil heraus, da beide Seiten so in engem Kontakt blieben und laufende Projekte aus Sicht des Kunden nahtlos weitergeführt werden konnten.

Eigene Identität nach und nach entwickelt

Gegen Ende des Übernahmeprozesses verband Julien Boveroux seine ursprüngliche Selbstständigkeit dann mit seiner neuen Unternehmerpersönlichkeit. Anfangs war er zunächst unter dem Namen „Hermann" tätig. Er änderte diesen dann später in „JB Outdoor Design" um, kreierte ein eigenes Logo und beschriftete damit seine Fahrzeuge, um den Neuanfang auch optisch zu untermalen und mit seinen Initialen zu versehen.

Ein entscheidender Vorteil bei der Übernahme durch einen Mitarbeiter ist, dass bereits persönliche Beziehungen zu Kunden und Zulieferern bestehen. Auf dieser Vertrauensbasis lässt sich aufbauen. Julien Boveroux ist besonders stolz darauf, zahlreiche Kunden der ehemaligen Gärtnerei Hermann auch heute noch zu seinem Stammkunden zählen zu dürfen.

Ein weiterer Pluspunkt der internen Nachfolge ist die genaue Kenntnis des Betriebs, so Boveroux. Vertraut mit den Abläufen, dem Maschinenpark und den betrieblichen Anforderungen, kann der Übernehmer den Investitionsbedarf realistisch einschätzen und notwendige Anschaffungen gezielt planen.

Für Julien Boveroux steht die Kundenzufriedenheit an erster Stelle. Die Übernahme eines anderen, fremden Betriebs, kam für ihn nie in Frage. Mit JB Outdoor Design führt er eine Philosophie fort, die er bereits an seinem früheren Arbeitsumfeld schätzte: Qualität hat oberste Priorität. Er wusste, dass er seine eigenen Vorstellungen und Visionen auf dieser Grundlage verwirklichen konnte.

Sein Portfolio will JB Outdoor Design weiter ausbauen und um den Verkauf von Gartenmöbeln sowie die Umsetzung von Gartenprojekten mit Pool erweitern. Gerade angesichts der zunehmend warmen Sommer wächst die Nachfrage nach solchen Lösungen.

„Selbst & ständig"

Die Tatsache, dass Julien Boveroux für manche seiner Mitarbeiter zunächst der Lehrjunge, dann der Kollege, später der Baustellenleiter/-planer und nun der Chef wurde, stellte kein großes Problem dar. Er lässt seinen Mitarbeitern den nötigen Freiraum, erlaubt ihnen sich in den Bereichen zu spezialisieren, die sie interessieren und vertraut auf ihre Kompetenz und Fachwissen. Er ist stolz darauf, dass seine ehemaligen Lehrmeister weiterhin in seinem Betrieb tätig sind, seine Baukolonnen leiten und junge Garten- und Landschaftsbauer ausbilden. Aktuell besteht sein Unternehmen aus sieben Mitarbeitern und zwei Lehrlingen. Bei Meinungsverschiedenheiten mit Kunden setzt Julien Boveroux auf Ruhe und Vermittlung. Schlussendlich ist das Ziel, gemeinsam eine Lösung zu finden, die den Vorstellungen des Kunden bestmöglich gerecht wird.

In seiner Familie hat Julien Boveroux den nötigen Rückhalt für sein Projekt gefunden. Viele seiner Verwandten sind ebenfalls selbstständig und stehen ihm mit ihrem Erfahrungsschatz zur Verfügung. Julien Boverouxs Partnerin arbeitet inzwischen ebenfalls für sein Unternehmen und unterstützt ihn im administrativen Bereich.

Stillstand ist für Julien Boveroux keine Option. Er arbeitet - selbst und ständig. Und so hat auch er bereits Pläne für die Zukunft geschmiedet. Eine eigene Lagerhalle soll entstehen. Dabei möchte er weiterhin die Nähe zu seinen Kunden und Zulieferern in Ostbelgien wahren und zugleich von einer verkehrsgünstigen Lage profitieren.

Und warum spielt das Thema „Work-Life-Balance" für Julien eine untergeordnete Rolle? Weil er Arbeit als festen Bestandteil des Lebens versteht – insbesondere als Unternehmer. Er war sich immer der Tatsache bewusst, dass Arbeit, ein zentraler Teil seines Lebens ist. Entscheidend ist für ihn dabei, einer Tätigkeit nachzugehen, die Freude bereitet und in der man sich selbst verwirklichen kann.

Fragen? Interesse?

Egal, ob Sie einen Betrieb übergeben oder ein bestehendes Unternehmen übernehmen möchten:

Das Team der WFG Ostbelgien ist Ihr kompetenter und vertraulicher Ansprechpartner. Informieren Sie sich unverbindlich: https://www.wfg.be/themen/


JB Outdoor Design verwirklicht Gartenprojekte jeglicher Art.

2002754828

