

50  
jaar

JUBILARISSPECIAL

Madelec  
Waregem

## “Alles onder één dak is handig voor de klant”

In een tijdperk waarin steeds meer bedrijven opteren voor specialisatie, maakt Madelec nog altijd furore als ‘generalist’. Door alle gebouwentechnieken zelf aan te bieden, groeide het familiebedrijf gedurende de voorbije vijf decennia uit tot één van de grootste installatiebedrijven van België. “We volgen de markt continu op om alle innovaties te blijven beheersen”, zegt bestuurder Guy Leysen.

Madelec is het geesteskind van Marcel Maes en Daniël Delmulle. Aanvankelijk focuste het bedrijf zich op de uitvoering van elektriciteitswerken, maar gaandeweg breidde het dienstenaanbod uit. Die verbreding kreeg nog een extra impuls toen dochter Caroline Delmulle en haar echtgenoot Guy Leysen de zaak in 1995 overnamen.

“Vandaag beheersen we zo goed als alle technieken die noodzakelijk zijn voor gebouwen”, stipt zaakvoerder Guy Leysen aan. “Daardoor kunnen we totaalprojecten aanbieden en zijn we voor talrijke bouwbedrijven en promotoren een belangrijke partner geworden. We werken ook rechtstreeks voor andere bouwheren.”

### Warmtepompen en zonneboilers

Voor de klant is dat centrale aanspreekpunt heel interessant, maar voor Madelec impliceert het een forse uitdaging. “Die aanpak is mogelijk door continu te investeren in ons menselijk kapitaal: onze medewerkers krijgen heel regelmatig opleidingen. Zes ingenieurs staan in voor de projecten, zijn op de hoogte van alle technieken en volgen alle dossiers nauwgezet op. Onze medewerkers worden volgens hun competenties ingeschakeld in één van onze twee pijlers: hetzij elektriciteit, domotica en alarmsystemen, hetzij sanitair, verwarming, ventilatie en klimatisatie. Onlangs zijn we trouwens nog ventilatieverslaggever geworden.” Eén medewerker van het bedrijf is fulltime



### Dit is Madelec

Installatiebedrijf  
voor alle technieken

Waregem

80 medewerkers

[www.madelec.be](http://www.madelec.be)

bezigt met keuzebegeleiding. “We ontvangen de eindklanten bij ons om alle (meer)werken te bespreken. Op die manier krijgt iedereen een persoonlijke aanpak en kunnen we onze klanten-bouwpromotoren van heel wat werk ontlasten.”

Naarmate de jaren verstreken, zag Guy Leysen de markt behoorlijk veranderen. “Klanten zijn veeleisender geworden en blijven via het internet zelf goed op de hoogte van alles. Daarnaast zagen we de snel veranderende energienormen almaar verstrengen. Dat leidde onder meer naar een groeiende vraag van warmtepompen en zonneboilers, terwijl mazout nagenoeg voltooid verleden tijd is. Regelmatige vorming van onze medewerkers is cruciaal om alle trends inzake installatietechnieken te blijven beheersen en zo efficiënt mogelijk te werken.”

“Deze aanpak is mogelijk door continu te investeren in ons menselijk kapitaal.”

Guy Leysen

In juni organiseert het bedrijf een feest voor alle personeelsleden. “Als gezond familiebedrijf is het bieden van kwaliteit onze belangrijkste doelstelling. Het is mijn persoonlijke ambitie om de onderneming nog een drietal jaar te leiden en daarna eventueel de fakkel over te dragen aan zoon Charles. Nu zijn studies handelsingenieur succesvol beëindigd zijn, zal hij eerst nog wat ervaring opdoen in andere bedrijven”, besluit Guy Leysen, wiens eigen roots in de IT-wereld liggen. (BVC - Foto Hol)