

**HERVÉ GREGOIR****MAN MET EEN MISSIE**

**Ambitieuus en ondernemend. En liefde voor het land en in het bijzonder Canada. Het zijn geen loze begrippen, wanneer we het over Hervé Gregoir hebben. De Antwerpse ondernemer heeft ook wat met schoonheid. De afgelopen 30 jaar heeft hij zijn liefde voor luxe en premium auto's verklaard en bewezen - nu tilt hij zijn lifestyle-visie naar een hoger niveau met de aankoop, renovatie en herpositionering van het 17e-eeuwse Vlaamse Kasteel Diependael. Profiel van een hardwerkende doener die blijft dromen.**

TEKST: VEERLE WINDELS

Vijf minuten met Hervé Gregoir en je hebt door waar het bij deze ondernemer om draait. Dromen en doen. Gaan en vooral doorgaan. Maar ook durven in vraag stellen. Dat kantelpunt kwam er een tijdje terug, toen de ondernemer de kans kreeg om Kasteel Diependael te kopen. Hij woonde jaren in de buurt en was er vaak te gast van het heerlijke sterrenrestaurant en vond het toen al een unieke plek. "Ik wist dat me een zware renovatie te wachten stond", zegt Hervé, "alleen al de oude leidingen waren een huzarenstukje, maar ik zag de schoonheid ervan en heb uiteindelijk toegehapt. Ook omdat ik zag wat we hier zouden kunnen realiseren."

Hervé groeide op in het Antwerpse en was van jongsaf aan fan van landbouw en Canada. Als jongeman maakte hij een optreden van Up with People mee in België en twee Canadese zangers die mee op tour waren, bleven toen ten huize Gregoir logeren. Ook daar was weer die fascinatie en belangstelling voor Canada. De jonge Hervé droomde van een leven over de plas. Na zijn studies en legerdienst trok hij die kant op en hoopte daar een onderneming te starten. "Het was het moment van opening van de grenzen en vrijhandel tussen Canada en VS", vertelt Hervé.

"Ik was van bij het begin de ondernemer die er met hart en ziel tegenaan ging. Maar de winters waren er uitermate streng en de banken opereerden heel erg voorzichtig. Ik droomde van een hoogstaand genetisch melkveebedrijf. Ik vond geen fondsen genoeg om die piste verder te bewandelen, maar hielp een jaar mee om het witblauw ras uit België in te voeren in Canada."

Na zijn terugkeer richting België lanceerde Hervé zich in de automobielsector. Een tijdlang werkte hij voor Leopold Moorkens, die toen al diverse concessies in de sector in handen had – hij leerde er het vak van de besten. Hervé noemt Moorkens zijn businessmentor. Uiteindelijk ging hij op eigen benen staan en kreeg hij twee concessies voor Mitsubishi in handen, één in Halle en eentje in Nijvel. Daarna nam hij de BMW & MINI-concessie in Jette over, en volgden die van Puurs, Dendermonde, Sint-Martens-Latem en Oudenaarde.

Sinds de start in 1989 is Gregoir Group uitgegroeid tot een betrouwbare partner voor premium- en luxemerken zoals BMW, Mini, BMW Motorrad, Canondale en Specialized.



GREGOIR.COM



Hervé Gregoir wil daar een eigen keuze aan designmeubelen voor in- en outdoor aan toevoegen onder de noemer GR Collection. Momenteel zijn er al enkele outdoorontwerpen gerealiseerd (made in Portugal) en die luisteren – hoe kan het anders – naar namen als Quebec en Tadoussac. Er is ook een geurkaarsenlijn op de markt gebracht – Geodesis Rêve – en er is het Rêve Magazine. Het hele concept om en rond het kasteel krijgt de naam Rêve by Gregoir. Een droom dus. Moet het gezegd dat de geurkaarsen naar Canadese coniferen ruiken?



Hervé: “Vandaag kan ik zeggen dat ik trots ben op mijn teams, mijn operationeel directeurs en het werken in familiaal verband. Het is niet dat ik zelf op de achtergrond verdwijn. Ik blijf ambitieus en overal wel een aanjager van strategie en groei... een dromer misschien — daarom de naam Rêve.

Een dromer inderdaad, maar een die het in praktijk omzet. De aankoop en renovatie van Kasteel Diependael is niet zomaar een vastgoedinvestering. Er zit een heus plan achter. Want het domein dat dateert uit 1740 moet een soort one-stop lifestyleplek worden. Een restaurant is er niet langer, maar de keuken is halfindustriële en bedient de eventlocatie perfect. Bedrijven, families, verenigingen of vriendenkringen kunnen er samenkomen om te feesten, te werken of aan teambuilding te doen. Opportuniteiten creëren voor lokale community's en ondernemers, zo ziet Hervé dat. Recent heeft hij bovendien het invoerderschap van Camerich overgenomen voor Europa. Met verschillende partners, zoals Camerich en Geodesis, en zijn eigen kenmerkende creaties in meubels, woonaccessoires en lifestyle, wil Hervé een nieuw aanbod van gedenkwaardige ervaringen creëren.

