

Columbia Thermal Ltd.

Columbia Thermal Itée

By / par Natalie Bruckner



When you think of an entrepreneur, folks like Elon Musk (SpaceX and Tesla Motors' founder) and Jeff Bezos (Amazon founder) spring to mind. But being an entrepreneur doesn't always mean starting a business from scratch.

In fact, many aspiring entrepreneurs become successful business owners by taking over an existing business, and as baby boomers now look to retire it presents many with the perfect opportunity, as Stew Johnson, owner of Delta-based Columbia Thermal Ltd. can attest to.

“Over the years I considered starting my own insulation business as I've always liked sort of idea of owning my own company, but the time wasn't right. A few years, while working at a local supplier, one of my customers, George Thompson, mentioned he was thinking about retiring. A few months later, and after some consideration, I approached him with the idea and it just seemed to be the right time for both of us. It happened very naturally,” says Johnson.

While buying an existing business can come with certain challenges, there are also a great many benefits. One of the most important assets you can acquire is a healthy customer base, and that's exactly what came with Columbia Thermal.

“George had built great relationships with his customers over the years, so it was essential to maintain and grow that. The business has primarily been through word of mouth and

Ce sont les noms d'Elon Musk (fondateur de SpaceX et bailleur de fonds de Tesla inc. à ses débuts) ou de Jeff Bezos (fondateur d'Amazon) qui sont souvent évoqués quand on songe à des entrepreneurs. Cependant, il n'est pas nécessaire de partir de rien pour être entrepreneur.

En effet, bien des aspirants-entrepreneurs prennent en charge des entreprises existantes et réussissent avec tout autant de succès. Alors que la génération des baby-boomers arrive à l'âge de la retraite, bien des occasions favorables se présentent, comme le confirme Stew Johnson, propriétaire de Columbia Thermal Itée, à Delta.

« Au fil des années, j'ai pensé à fonder ma propre entreprise de calorifugeage. J'ai toujours aimé l'idée d'être propriétaire de ma propre entreprise, mais ce n'était jamais le bon moment. Il y a quelques années, quand je travaillais pour un fournisseur local, un de mes clients, George Thompson, m'a dit qu'il pensait à prendre sa retraite. Quelques mois plus tard, après y avoir bien réfléchi, je lui ai proposé mon idée : pour nous deux, il s'agissait du bon moment pour passer à l'action. Tout s'est passé de façon très naturelle », raconte Stew.

Bien que l'achat d'une entreprise existante s'accompagne de certains défis, elle présente aussi de nombreux bienfaits. L'acquisition d'une clientèle bien établie représente un des avantages les plus importants, comme c'était le cas de Columbia Thermal. « George avait noué de bonnes relations

business, so it was important that I didn't change too much," says Johnson, who took the business over 18 months ago.

Johnson came to the table with plenty of insulation experience, not only in the field as a mechanical insulator, but also having worked as a sales representative and consultant in the industry. This gave him an understanding of the importance of nurturing relationships, not just with clients, but staff as well.

"I'm a great believer in surrounding yourself with the right people and creating a healthy and open work environment. I want my employees to know they can come to me an issue, whether that is work or personal," he says.

It's this family feel and attitude that has undoubtedly attracted a talented team and also some great clients and projects. While many of the projects are indeed on the smaller scale, one of the most recent that stands out for Johnson is Daiya Foods, although every project is gratifying in one way or another.

COVID-19 hasn't impacted Johnson's business too much, and he is grateful to Thompson for having set such a great foundation for the business, and thankfully work is beginning to pick up too. However, it's not all work, work, work for Johnson. Well, not always.

"It surprised me quite how consuming owning a business can be. You tend to think about your business every minute of the day. But I am a firm believer that you need other outlets and to make sure you still make time to do other things you enjoy. That's definitely the biggest challenge and one I am still learning," he says.

So what does Johnson do when he has time for himself? It's fair to say that yes, Johnson marches to the beat of his own drum.

"I like to get out and bike ride, and I also play music. I'm a drummer, and while I haven't found the time to form another band yet, I like to get together with friends for an impromptu jam." ■

"It surprised me quite how consuming owning a business can be. You tend to think about your business every minute of the day."

« Je ne m'attendais pas à ce que diriger une entreprise soit aussi exigeant. On a tendance à se laisser envahir par le travail. »

avec ses clients au fil des années. C'était donc essentiel de les maintenir et de les développer. L'entreprise s'est fait connaître principalement grâce au bouche-à-oreille. George avait fait du beau travail pour établir la réputation de l'entreprise : il a donc été important pour moi que je ne change pas grand-chose », dit Stew, maintenant propriétaire de l'entreprise depuis plus de 18 mois.

Stew a mis à contribution sa vaste expérience en calorifugeage, non seulement dans les chantiers à titre de calorifugeur, mais aussi en tant que représentant commercial et expert-conseil de l'industrie. Toute cette expérience lui a fait comprendre l'importance de ses relations, non seulement avec ses clients, mais aussi avec son personnel.

« Je crois fermement qu'il est essentiel de s'entourer des bonnes personnes et de créer un environnement de travail sain et ouvert. Je veux que mes employés sachent que ma porte est ouverte peu importe le problème, que ce soit au travail ou dans la vie personnelle », dit-il.

Sans l'ombre d'un doute, c'est cette atmosphère familiale qui a su attirer une équipe talentueuse, ainsi que d'excellents clients et projets. Bien que beaucoup de projets soient à plus petite échelle, Daiya Foods est l'un des plus récents et des plus importants pour Stew, même si chaque projet, quel qu'il soit, lui apporte toujours de la satisfaction.

La COVID-19 n'a pas trop affecté l'entreprise de Stew. Il est reconnaissant envers George d'avoir su établir des bases aussi solides à l'entreprise et, heureusement, le travail reprend à nouveau. Cela dit, Stew ne fait pas que travailler.

« Je ne m'attendais pas à ce que diriger une entreprise soit aussi exigeant. On a tendance à se laisser envahir par le travail. Mais je crois fermement que les distractions sont essentielles et je dois m'assurer d'avoir le temps de faire d'autres choses que j'aime aussi. C'est certainement là le plus grand défi à surmonter et je n'ai pas fini d'apprendre », dit-il.

Que fait Stew dans ses temps libres ? Et bien, il prend les choses à son propre rythme.

« J'aime sortir à vélo. Je joue aussi de la musique. Je suis batteur, et même si je n'ai pas encore eu le temps de former un autre groupe, j'aime me joindre à des amis pour une séance improvisée. » ■

