

# West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de  
West-Vlaamse economie

#1 2021



Ondernemen begint  
met een droom

Ondernemers getuigen over wat hen drijft



# West- Vlaanderen Werkt

De polsslag van de  
West-Vlaamse economie



west-vlaanderen  
de gedreven provincie

West-Vlaanderen Werkt focust op de sociaal-economische dynamiek in de provincie. Elke editie bevat zowel vaste rubrieken als een themakatern met unieke analyses en journalistiek onderzoek. We bestrijken een breed palet aan onderwerpen en schenken bijzondere aandacht aan interessante nieuwe ontwikkelingen (bv. innovaties en investeringen) bij ondernemingen en overheid.

Het provinciebestuur geeft dit kwartaalblad uit in samenwerking met provinciale diensten, agentschappen en externe partijen.

Het tijdschrift wordt fysiek verspreid en is voor iedereen ook digitaal beschikbaar via [www.westvlaanderenwerkt.be](http://www.westvlaanderenwerkt.be).

Wens je West-Vlaanderen Werkt gratis in jouw brievenbus of volg je ons liever digitaal?

Registreer je in beide gevallen via

[www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt).

# West-Vlaanderen Werkt

#1 2021 - jaargang 63

## Ouverture

04 Durf te dromen en in actie te komen...

## Ondernemen begint met een droom

06 **Herwig Dejonghe**  
Zaakvoerder Antarctic Foods en Be Delicious

09 **Patricia Adriaens**  
Co-bedrijfsleider Fribona nv uit Oostkamp

13 **Tim Boury**  
Chef van Restaurant Boury in Roeselare

16 **Hilde Decuyper**  
Zaakvoerder A+E Consult (Lauwe)

19 **Vincent Goemaere**  
CEO Stardekk en voorzitter Cercle Brugge

23 **Nicolas Vyncke**  
CEO van Ingenium

26 **Brenda Utterwulghe**  
Coaching aan Zee

29 **Roland Maes**  
CEO CRM Group (Desselgem)

32 **Peter Brysse**  
Zaakvoerder van Attent en voorzitter van Unizo

35 **Els Verté**  
Directeur Boeren op een Kruispunt vzw

38 **Pieter Loose**  
Bedrijfsleider Ekopak nv (Tielt)

41 **Stefan Tanghe**  
Algemeen coördinator van De Grote Post in Oostende

45 **Mia Decaestecker**  
Voorzitter 4Werk vzw en WZC Zilvervogel

48 **Jef De Kinder**  
CEO van North Sea Aviation Center & businessangel

51 **Nico Warrinier**  
Zaakvoerder De Komodie Compagnie

55 **ColoFon**



# Hapklare info voor West-Vlaamse kmo's met internationale ambities

Bent u een West-Vlaamse kmo met internationale ambities? Dan vindt u op [www.gatewaytoeurope.be](http://www.gatewaytoeurope.be) alle noodzakelijke informatie om te exporteren.

## De Brexit heeft de grootste impact op West-Vlaanderen

Onze provincie exporteert voor 3 miljard euro naar het Verenigd Koninkrijk, goed voor 16,6% van de totale West-Vlaamse export. Het Vlaamse aandeel export naar het Verenigd Koninkrijk ligt met 6,2% een stuk lager. De sectoren voeding (13,3%), textiel (12,7%), kunststoffen (9,2%) en machines (20,5%) zijn samen goed voor meer dan de helft van de West-Vlaamse export.

## Onestopshop voor u als ondernemer met exportplannen

Als ondernemer met exportplannen is de Brexit voor u een nieuwe realiteit. U krijgt te maken met nieuwe procedures en formaliteiten, complexe logistieke planning,

terugvallende markten ... Om het pad op de internationale markt voor u te effenen, bundelden POM West-Vlaanderen, Flanders Investment & Trade, VLAIO, Voka West-Vlaanderen, UNIZO West-Vlaanderen, TUA West en Provincie West-Vlaanderen alle informatie op één centrale plaats: [www.gatewaytoeurope.be](http://www.gatewaytoeurope.be).

### Hier vindt u alle info over:

- Subsidies en financiering
- Info, begeleiding en advies door experts
- Webinars en toekomstige events rond internationalisering
- Brexit: alle info op een rijtje
- Facts & Figures over West-Vlaanderen

De website heeft ook een Engelstalig luik om buitenlandse ondernemingen aan te trekken en uw onderneming krachtig te positioneren. Hiervoor spelen we onze talrijke troeven als 'West Flanders, gateway to Europe' uit.

**Hulp nodig om uw internationale ambities waar te maken? Maak een afspraak met ons via het contactformulier op [www.gatewaytoeurope.be](http://www.gatewaytoeurope.be).**

De website is een initiatief binnen het project CONQUER. Naast de eigen inbreng van de partners, krijgt het project steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), het Fonds voor Innoveren en Ondernemen en van de Provincie West-Vlaanderen.



**West Flanders Gateway to Europe**

Surf naar [gatewaytoeurope.be](http://gatewaytoeurope.be) en geef uw internationale avonturen ook na de Brexit een boost met advies, financiering en tools op maat van uw West-Vlaamse kmo!

**Internationale ambities?**  
Wij helpen u op weg!



# Durf te dromen en in actie te komen...

“Ondernemen is topsport. Als je je dromen wil realiseren, moet je diep en ver kunnen gaan. Maar ondernemen is ook een kunst, je creëert in het beste geval iets dat er nog niet is, zoals een schilder of een beeldhouwer.”

Dit prikkelende citaat van volbloedondernemer **Herwig Dejonghe** zet meteen de toon van deze speciale editie van **West-Vlaanderen Werkt**. Hierin serveren we vijftien filosofisch getinte interviews met ondernemers en managers die actief zijn in het West-Vlaamse werkveld. We gaan op zoek naar hun jeugdroom en wat daarvan geworden is. We overlopen het soms grillige pad dat ze hebben afgelegd en wat hen daarbij heeft aangemoedigd, geïnspireerd en beïnvloed.

Ook de obstakels en valkuilen die ze daarbij hebben ontmoet, komen zonder taboes aan bod. Verwachtingen die ze soms moesten bijsturen, zonder daarom in te boeten aan begeestering.

We peilen naar de drijfveren, de bezieling en de achterliggende motivatie van de m/v achter het bedrijf of de organisatie. Dat levert her en der oneliners op, die echt om van te smullen zijn.

De Brugse auteur, journaliste en radiostem **Christina Van Geel** (zie foto) verzorgt al enkele jaren met verve onze rubriek **Ondernemen start met een droom**. Zij tekent ook voor de vijftien ondernemersportretten van deze interviewspecial. Dat doet ze opnieuw met een oprechte interesse, veel inlevingsvermogen en een tintelende verhaaltexuur.

Deze getuigenissen zijn openhartig, vaak beklijvend en soms ontroerend. Enkele ondernemers laten diep in hun ziel kijken en zijn niet bang om hun kwetsbaarheid te tonen. Dit laatste is nog vaak taboe onder de naartste West-Vlaamse doeners, die meestal nog zijn grootgebracht met het adagium ‘voortdoen en nie klagen’.

De ondernemers en managers die aan het woord komen, bestrijken een heel breed en divers palet aan sectoren, cenakels en geledingen binnen onze veelzijdige regio-economie. Sommige onder hen zijn actief in bedrijven en sectoren die het door de coronacrisis zwaar te verduren kregen, maar tegelijk voldoende weerbaarheid tonen.

Een andere rode draad in de vijftien boeiende levensverhalen is de grote gedrevenheid van deze individuen. Die passie manifesteert zich soms al van in hun jeugdijaren via wijde dromen en uitgesproken verwachtingen. In andere gevallen ontpopt de ondernemingsroeping zich eerder organisch. We hopen dat deze rijke ‘saga’s’ een inspiratiebron kunnen zijn voor andere (aspirant-) ondernemers en leidinggevendenden binnen het veelkleurige weefsel van de (West-)Vlaamse economie.

**Jan Bart Van In**, hoofdredacteur



Herwig Dejonghe, Antarctic Foods en Be Delicious (Roeselare):

# Ondernemen is als zeilen

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Herwig Dejonghe:** Ik ben in een bloemkool geboren, zeg ik altijd. Op het veld, tussen de groenten, daar liggen mijn wortels. Een bloemkool is ook een gepast symbool hé: ze brengt het leven op aarde, samen met de ooievaar (licht). Het huis van mijn vader en mijn ooms heette vroeger 'het karotekot'. De worteltjes werden er gesneden en voorbereid voor de conservennijverheid. Zelfs mijn naam, Herwig, was al een voorbode van mijn passie voor groenten. Op school maakten ze daar toen 'Erwete' van en dat is 'erwt' in het West-Vlaams. Ja, het zat er al in van in de dop!

Mijn vader en zijn twee broers hadden een handelsonderneming in **Westrozebeke**, gespecialiseerd in het leveren van groenten aan conservenbedrijven. Dat was in die tijd dé manier om groenten te bewaren. Als kleine jongen werd ik door mijn vader in de camionette geladen om mee boontjes te gaan plukken. De randen van het veld moesten eerst met de hand geplukt worden voor de machines het veld op konden. Ik deed dat heel graag. Werken op het veld was toen nog echt een sociaal gebeuren. Met tientallen stonden we naast elkaar boontjes te plukken: gepensioneerde dames, studenten en kleine gastjes zoals ik. Er werden moppen getapt en verhalen verteld. En na het werk aten we allemaal samen met de boer en de boerin op de boerderij. Dat was een fantastische tijd. Ik hou van mensen, van samenwerken, nog altijd.

## De geboorte van Pinguin

In 1965 hebben mijn vader en zijn broers de diepvriesgroenten in Vlaanderen geïntroduceerd. "Wie wil dat nu eten?", was toen nog een algemene reactie. Mensen moesten nog overtuigd worden dat diepvries gezond én lekker kan zijn. Vooral mijn nonkel André was een echte pionier met de nieuwe techniek van het 'snelvriezen'. In amper tien minuten tijd vries je een product in met een koude luchtstroom van -40 graden. Als in een polaire storm wordt ieder erwte apart en snel ingevroren. De kwaliteit en de smaak van het product hangt namelijk

sterk af van de snelheid van invriezen. Daarom smaakt kwalitatief ingevroren voedsel zoveel beter en is het veel vaster van structuur dan de bloemkool die je thuis invriest. De drie broers Dejonghe bouwden een kleine fabriek in Westrozebeke en **Pinguin** was geboren.

## Deuredoen en durven

Roots en **familie** zijn ontzettend belangrijk voor mij. In mijn kindertijd leefden wij met drie families heel verbonden. Alle familie-uitgaven en -inkomsten van de drie gezinnen werden samen beheerd; zelfs de telefoon werd gedeeld. Als je zo dicht bij elkaar leeft, blijft er weinig verborgen. Die intensiteit en transparantie van menselijke contacten draag ik nog altijd mee.

Mijn **vader** is overleden toen ik veertien was. Hij was een ongelofelijk harde werker. De laatste jaren van zijn leven was ik op internaat en mijn schaarse herinneringen zijn vooral die van tijdens de schoolvakanties toen ik samen met hem de veldbezoeken deed. Na zijn dood is hij veel meer mijn mentor geworden dan hij bij leven en welzijn was. 'Deuredoen', dat zat heel hard in hem. Als ik diep zit, als alles tegenzit, dan denk ik: "Komaan Herwig, deuredoen, voortdoen. Laat je niet afschrikken door problemen. Die horen erbij, los het op en ga voort."

Een jaar nadat mijn vader gestorven was, belde er een vriend aan de deur. Of ik samen met hem een **Chiro**-afdeling

in Westrozebeke wilde oprichten. We hebben een proost gezocht, leden geronseld en we hebben weer schwing in het verenigingsleven gebracht. Wat we toen als jonge gasten van vijftien voor mekaar hebben gekregen, heeft me geleerd dat je soms moet springen in het leven. Die vriend heeft me leren durven. Durven ondernemen. Wegen inslaan waarvan je niet weet waar ze naartoe leiden.

## Wie Herwig Dejonghe (1959)

zegt, denkt aan Pinguin, pioniers in diepvriesgroenten. In 1982 komt Herwig als jong handelsingenieur aan boord bij het familiebedrijf, dat razendsnel groeit en evolueert. Na een aantal succesvolle overnames en fusies en een beursintroduktie, verlaat Herwig in 2014 het bedrijf dat intussen Greenyard heet, om als ondernemer een nieuw pad te bewandelen. Via Be Delicious promoot hij onze Belgische voedingsspecialiteiten in het buitenland. Maar de groentepassie dooft niet en in 2015 keert Herwig via een 'doorstart' van een diepvriesgroentebedrijf in Zuid-West-Frankrijk – Antarctic Foods Aquitaine – terug naar zijn roots. Zoon Francis Dejonghe leidt intussen het bedrijf in Frankrijk. Herwig stuurt vanuit Roeselare de handelsactiviteiten van Antarctic Foods aan. Hij is ook de mentor achter het kleinschalige bedrijvent centrum Noordstraat 140 in het hart van Roeselare. Dat herbergt momenteel vooral vrouwelijke ondernemers.





## **Ondernemen is ook een kunst. Als ondernemer creëer je iets wat er nog niet is, zoals een schilder of een beeldhouwer. Meer dan dromen is het voor mij het tastbaar en voelbaar maken van je verbeelding.**

De mogelijkheden smaken van het onbekende. Hij is nog altijd mijn beste vriend.

### **De waarde van het sermoen**

Ik ben katholiek opgevoed en ik ben nog gelovig. Toen onze kinderen klein waren, hield ik op zondagavond wel eens een preek, zoals het sermoen in de Kerk. Een heel waardevol moment tijdens de kerkdienst. Vanop de preekstoel werden er prachtige levenslessen meegegeven. Er werden verhalen gedeeld die moed en hoop geven, verhalen van herkenning die mensen met mekaar verbinden. Dat deed ik dus ook in familieverband. Ik vind het jammer dat onze samenleving het nu meestal zonder geloof moet stellen. Dat we die houvast kwijt zijn, maakt ons stuurloos. Vertrouwen in God, maar vooral ook in elkaar, in het leven: dat kunnen we in deze tijd zo hard gebruiken. Elke week loop ik nog wel even een kerk binnen, al is het maar gewoon om symbolisch goeiedag te zeggen.

Ik heb er eigenlijk nooit van gedroomd om ondernemer te worden. Toen ze me als kind van zeven vroegen wat ik later wilde worden, zei ik 'professor'. Ik was een grote fan van de strips van **Jommeke**. En vooral van **Professor Gobelij**. Een uitvinder, dat wilde ik zijn.

Mijn oudste dochter zegt soms: "Jouw probleem is dat je veel te veel uitvindt!" Ik zit boordevol ideeën en initiatieven.

Elke dag bedenk ik wel een nieuwe stap. Dat is voor mij de essentie van ondernemen: de weg die je aflegt en wat je leert onderweg. Ik heb geen droom, ik ben op ontdekkingsreis. Mijn voetstappen zijn de weg.

### **Zeilen naar de wind**

In managementtalk wordt vaak de klemtoon gelegd op kiezen en vooraf uitschrijven van visie en doelen. Ik vind dat niet het allerbelangrijkste.

Ik voel wel de magneet, ik weet waar het noorden ligt. Die magneet is mijn richtingaanwijzer. Maar er is geen rechte weg.

Ik ben een **zeiler**. Op zee zet je je zeilen naar de wind. Je past je koers en zeilstanden continu aan. Bij een windstoot schiet je vooruit, om dan weer in te houden. Zo'n ondernemer ben ik. Een stap vooruit, een halve achteruit, gas terugnemen, wachten, omkijken en dan weer volle bak.

### **De puzzel van het leven**

Ik geloof ook in **voortschrijdend inzicht**. Onderweg realiseert zich de weg. Dat maakt mij een ondernemer die zich toch nog goed kan voelen in uitzichtloze en onzekere situaties. Dan kan je eigenlijk alle kanten uit. Ondernemers die de hele weg vooraf uitgestippeld hebben, zijn een pak minder flexibel. In onvoorziene situaties rijden ze zich soms vast of lopen ze verloren. Maar je moet niet per se de bergtop willen zien als je in het dal staat. Hou je doelen dichtbij en je stappen wendbaar. Dat geloof in de relativiteit der dingen helpt mij door moeilijke periodes heen.

Mensen stellen zich soms te concrete dromen. Als je een groene boot wil kopen en het leven geeft je een blauwe, tja, ga dan zeilen met die blauwe boot. Ga over tot actie, neem een beslissing.

Zo kom je er. En waar die 'er' is, dat bepaalt de reis wel.

Ik ben ook een puzzelaar. Het hele leven is een puzzel. Als je zo'n puzzel van duizenden stukjes in één dag wil leggen, dan ga je gefrustreerd slapen. Dat lukt niet. Maar als je elke dag een paar stukjes legt, dan zie je het resultaat langzaam vorm krijgen. Elke tegenslag zie ik dan ook als een pauzemoment tijdens het puzzelen. Niet onoverkomelijk en meestal inspirerend.

### **Verbeeldend ondernemen**

Al zeilend op zee heb ik een aantal jaren geleden een **hartinfarct** gehad. Ik was weg. Hadden ze me toen niet teruggehaald, dan waren de blauwe lucht en de zee mijn laatste beeld geweest. Die ervaring heeft me nog meer bewust gemaakt van de waarde van het leven, dat het een ongelofelijk cadeau is dat we moeten koesteren. Het parcours dat ik loop wil ik graag verderzetten, maar misschien wel iets rustiger aan. Ik heb een aantal bezigheden afgebouwd. Maar goed, ik blijf toch een bezige bij. De aard van het beestje is toch gedrevenheid.

En die gedrevenheid heb je als ondernemer ook nodig. Ondernemen is topsport. Als je je dromen wil realiseren, moet je diep en ver gaan. Het is hard werken, zoals mijn vader me geleerd heeft: deuredoen. Maar ondernemen is ook een kunst. Als ondernemer creëer je iets wat er nog niet is, zoals een schilder of een beeldhouwer. Meer dan dromen is het voor mij het tastbaar en voelbaar maken van je verbeelding. Uit die combinatie van kunde, talent, hard werken en verbeelding ontstaan de mooiste dingen. Mooier dan je het ooit had kunnen dromen.



Patricia Adriaens, co-bedrijfsleider Fribona nv uit Oostkamp:

# Mensen zijn de drijfveer in alles wat ik doe

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Patricia Adriaens:** Het leven is meer dan enkel werken. Of beter: dan enkel werken voor de centen. Ik ben misschien wel een workaholic. Nietsdoen geeft me geen voldoening. Ik verdeel mijn tijd tussen werken voor Fribona en mijn vele onbezoldigde activiteiten en engagements. Het belangrijkste in het leven is uiteindelijk om een ander gelukkig te maken en daar zelf gelukkig door te worden. Daar sta ik voor op 's ochtends, om me te engageren, om iets te kunnen betekenen en te realiseren voor een ander. Misschien ben ik wel een beetje een atypische ondernemer, met al mijn engagements naast het pure ondernemen. Maar het geeft me zin en doet me volhouden. Ik heb vele dromen nodig in het leven.

Als kind kon ik dat engagement kwijt bij de Scouts. Ik heb er geleerd in team te werken. Samen iets realiseren en tegelijkertijd zelfstandigheid opbouwen, een waardevol evenwicht. Ik ben ook heel vroeg gestart met vrijwilligerswerk. Ik deed boodschappen voor ouderen of ging wandelen met mensen met een beperking. Dat was een wereld die ik niet kende. Geboren en getogen in een warm en beschermend gezin, alle mogelijkheden binnen handbereik. Dat vrijwilligerswerk deed me beseffen hoe goed we het hadden. Het motiveert je nog eens extra om zin te geven aan elke minuut van je dag.

## Geboren in de diepvries

Ik ben bij wijze van spreken geboren in de diepvries. (Lacht) Mijn vader **Omer Adriaens** heeft **Fribona** opgericht in 1960. Hij was een echte pionier. De markt van diepvriesproducten bestond nog niet. Mensen bewaarden hun voedingswaren toen nog in pekelkuipen. Hij is diepvriesproducten beginnen te verkopen, huis aan huis, mét de diepvries erbij. Ik heb ongelofelijk veel respect voor wat hij gerealiseerd heeft. Maar hij is er altijd heel nuchter en bescheiden bij gebleven, voeten op de grond. Dat hebben mijn ouders ons voorgeleefd: bescheiden blijven, respect tonen en vertrouwen durven geven. Je menselijkheid tonen, als mens en als ondernemer.

Mijn zus **Marijke** en ik hebben nooit getwijfeld aan onze toekomstdroom: wij gingen de diepvries in, ons vader achterna. Zus Ann vond haar weg buiten het familiebedrijf.

Papa is negen jaar geleden overleden. Tot dan kwam hij nog regelmatig langs bij Fribona. Hij moeide zich niet, maar was wel emotioneel betrokken. Je onderneming is je kind, hé. Daar doe je niet zomaar afstand van. Als de tijd er is, laat je het los. Een ander neemt de 'eerstelijnszorg' over. Maar het blijft je kind. En intussen dient de derde generatie zich aan. Twee neven van me, **Laurens en Thomas Theys**, lopen zich warm om ons op te volgen.

## De schoonheid van een autowrak

Naast mijn werk bij Fribona ben ik bestuursvoorzitter bij **Groep Gidts**. De naam zegt het, we willen een gids zijn voor mensen met een beperking, maar zeker ook een tochtgenoot. Via zorg, onderwijs en tewerkstelling creëren we extra kansen voor wie anders misschien uit de boot valt.

Als **rechter in ondernemerszaken** begeleid ik gefailleerden, mensen die uit de boot dreigen te vallen in de maatschappij. Dat zijn dikwijls schrijnende situaties. Zeker nu, in coronatijden, waarin het aantal faillissementen sterk zal stijgen en waarbij de gefailleerden er soms echt niets aan kunnen doen. Zeker bij een

persoonlijk faillissement kan dit zwaar wegen. Een goede babbel en moed inspreken om de draad terug op te nemen, kunnen dan wonderen doen.

Mensen zin geven in wat ze doen, hen helpen geloven in zichzelf, dat is een belangrijke bestaansreden voor mij. Een poosje geleden heb ik deelgenomen aan een reeks gesprekken met gedetineerden. Dat raakte me diep. Het is niet omdat je in de **gevangenis** belandt, dat je plots geen mens meer bent. Zo goed als niemand wordt misdadig geboren. Het is verrijkend om met elkaar te praten van mens tot mens en te beseffen dat elke mens meer is dan zijn zonden of zijn deugden.

**Patricia Adriaens (1966)** leidt samen met zus Marijke het familiebedrijf Fribona in Oostkamp. Fribona produceert diepvriesmaaltijden en -producten voor scholen, ziekenhuizen, rusthuizen en bedrijfskantines. In 2019 realiseerde de firma 10,3 miljoen euro omzet met 41 medewerkers. Daarnaast heeft Patricia een groot en rijk maatschappelijk engagement als bestuursvoorzitter van Groep Gidts. Ze zet zich in voor dak- en thuislozen via Welzijnsschakel Open Balie in Brugge. Als oud-bestuurder van Etion gelooft ze rotsvast in ethisch ondernemen. Een gedreven vrouw met verstand van zaken en een warm hart voor mensen.





Fribo

Fribona



**Noem me maar een workaholic, met mijn vele engagements binnen en buiten Fribona. Misschien moet ik eens een cursus 'nee zeggen' volgen. Maar ach nee, dat lijkt me complete tijdsverspilling. (Lacht)**

Tijdens een van die gesprekken lagen er foto's verspreid op tafel, we mochten elk een foto kiezen. Gewoon op het gevoel, wat ons aansprak. Eén van de gedetineerden had een foto gekozen van een autokerkhof. Allemaal wrakken op elkaar gestapeld. Hij herkende zichzelf in die hoop schroot. Wie ben ik, vroeg hij zich af. Wat betekenen ik nog in deze wereld? Hij voelde zich niets of niemand meer. "Bekijk het eens zo", zei de begeleidster. "Aan elke auto is er nog wel iets dat werkt. Een lampje, een rem of een achteruitkijkspiegel. Dat is ook zo bij jou. Ga op zoek naar datgene in je kern dat nog marcheert. Zelfs als je een wrak voelt." Zulke ontmoetingen leren je anders kijken naar elkaar en naar jezelf. Je leert zoveel uit ontmoetingen en gesprekken met anderen. We zijn allemaal mensen onder elkaar.

**Liever te empathisch dan te kil**

Ook als ondernemer moet je je menselijk, kwetsbaar durven op te stellen. Als je iets 'verkeerd' doet, geef het dan gewoon toe. Fouten maken is niet erg, ze niet kunnen toegeven en er niets uit leren is erger. Als je je wegstopt achter je fouten of onvolkomenheden, ontnem je jezelf de kans om te evolueren. Ik kan makkelijk vergeven en een tweede of zelfs derde kans geven. Misschien ben ik soms wel té vergevingsgezind. Mijn medewerkers bij Fribona zeggen dat soms.

Ik probeer dan twee weken wat strenger te zijn, maar langer duurt dat nooit (lacht). Mijn zus is net zo, te braaf. Maar ach, liever te empathisch dan te kil. En het bedrijf lijdt er duidelijk niet onder. We hebben een trouw personeelsbestand. Mensen werken hier graag. Dat beklemtoon ik elk jaar weer in mijn nieuwjaarstoespraak: je moet gràag naar je werk komen, anders hou je het niet vol. Je moet je 'jeunen' op je werk!

De afgelopen jaren hebben mijn zus Marijke en ik onze eigen accenten gelegd binnen het bedrijf. We hebben meer ingezet op marketing en communicatie, Fribona is zichtbaarder geworden. Tien jaar geleden zijn we ook bewust meer rond duurzaamheid gaan werken, voor mens en omgeving. Gezondheid en milieu zijn een grote drijfveer. Zo zitten er intussen minder suikers, minder zout en geen additieven meer in onze diepvriesproducten. We leveren uiteindelijk vooral aan kinderen en ouderen, gezonde voeding is uitermate belangrijk, we willen daar een voorloper in zijn. Mijn engagements voor mens en omgeving uit zich ook in mijn werk bij Fribona. Je moet een beetje consequent zijn in het leven. Ik heb meerdere petjes op, maar ze zijn wel assorti, ze passen bij elkaar. (Lacht)

**Menselijk kapitaal onder druk**

Ik ben een gelukkig mens. Ik doe wat ik graag doe en probeer daarmee een meerwaarde te zijn voor anderen, binnen en buiten Fribona. Mensen zijn de drijfveer in alles wat ik doe. Ook daarom ben ik blij dat ik in een familiebedrijf werk. Ik zou moeilijk aarden in een bedrijf dat enkel drijft op managers en cijfers. Groei en winst zijn nodig om te kunnen blijven bestaan, maar het is niet het enige doel van de rit. Menselijk kapitaal is zoveel belangrijker dan eender welke andere vorm van kapitaal. Dat kapitaal staat ook onder druk in onze samenleving. Ik ben erg bezorgd over de groeiende **vereenzaming**. Het zijn vaak mensen die niemand rond zich hebben

die het zwaarst lijden. In het begin van de coronatijd voelde je die bekommernis om elkaar plots toenemen. Maar na een paar weken groeide de verzuring alweer en verwaterde die solidariteit. Dat maakt mij triest. Ik had gehoopt dat er enkele belangrijke levenslessen zouden blijven hangen. De waarde van een mensenleven bijvoorbeeld. Hoe hard we elkaar nodig hebben. Het was mooi geweest als deze crisis ons dichter bij elkaar gebracht had.

Maar ik ben ook een positieve denker! Als ik zie hoe de vele vrijwilligers zich dagelijks bekommeren om de zwakkeren en de minder fortuinlijken, dan weet ik dat het goed komt. Ook met Fribona dragen we ons steentje bij. Tijdens de lockdown in het voorjaar van 2020 hebben we in Brugge meer dan 5.000 diepvriesmaaltijden bedeed aan mensen in armoede. Dat maakt mij gelukkig. Tja, we werken wel in de kou, maar we hebben een warm hart. Voor diepvries én voor mensen!



# Bedrijfsgrond gezocht?



**Ontdek onze  
kwalitatieve en  
duurzame  
bedrijventerreinen.**

Als ervaren beheerder en ontwikkelaar helpen wij u in uw zoektocht naar het ideale bedrijventerrein.

#### **Ontdek ons aanbod**

Zoek uw bedrijventerrein in meer dan 20 interessante locaties in West-Vlaanderen. Surf snel naar [wvi.be](http://wvi.be) en ontdek er alle info.

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



Tim Boury, chef van Restaurant Boury in Roeselare:

# Iets goeds nog beter maken, prikkelt mij elke dag weer

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Tim Boury:** Ik wil met mijn eten mensen gelukkig maken. Mensen verwennen, warmte en gezelligheid bieden. Een herinnering creëren. Dat ze gelukkig zijn als ze vertrekken, daar word ik blij van. Beleving is heel belangrijk in een restaurant en die creëer je met het hele team. Het eten, de plek, de ontvangst en de bediening: het is één geheel, een samenspel van mensen met hun eigen specifieke talenten.

Mijn moeder kookte heel lekker: haar lasagne en haar aardappelpuree met garnaltjes en een eitje waren legendarisch. Het water loopt me alweer in de mond. Mijn grootvader langs vaders kant was **slager**. Een goed stuk vlees werd bij ons aan tafel gewaardeerd. Ik at graag en ik proefde van alles. Maar als kind had ik nog niet de ambitie om zelf gerechten uit te denken en uit te puren. Ik droomde ook niet van de kokschool, ik wilde **bakker** worden! Wanneer mijn moeder brood of wafels bakte, dan rook het huis ongelofelijk lekker en mijn grootmoeder bakte de mooiste en de lekkerste kerststronken. Als ik toen naar de bakkersschool was mogen gaan, was ik waarschijnlijk bakker geworden. Maar mijn ouders vonden dat ik voor zulke ingrijpende keuzes een beetje ouder moest zijn. Toen ik veertien was, heb ik gekozen voor de hotelschool, een bredere piste met meer mogelijkheden. Dat is een heel goeie beslissing geweest. Ik vind bakker nog altijd een zeer mooie stiel, maar het is ook ontzettend zwaar en familiaal nóg moeilijker te combineren.

## De perfecte gastvrouw

Mijn vrouw **Inge Waeles** is ook chef van opleiding. We hebben elkaar leren kennen in de keuken van **Comme Chez Soi** in Brussel. Daar is de vonk overgeslagen. Daarna heeft ze een schitterend parcours afgelegd in de toprestaurants **Hof Van Cleve** en **Auberge du Pêcheur**.

Maar toen we ons eigen restaurant opstartten, heeft ze ervoor gekozen om de zaal te doen. En ik kan je verzekeren: Inge is de perfecte gastvrouw. Doordat ze zolang op zeer hoog niveau gekookt heeft, kan ze perfect een gerecht analyseren. Ze kan ook heel snel en efficiënt inspelen op wat de gasten verlangen, en dat op de correcte manier doorgeven aan de keuken. Los van het feit dat Inge de gedroomde gastvrouw is, is het een geluk dat we niet met zijn tweeën in de keuken staan. Dat zou vonken geven van een heel andere soort. Je moet de problemen niet zoeken als ze zich niet stellen (lacht).

## Controlefreak

Eigenlijk ben ik een heel nuchtere mens. Ik sta niet graag in the picture. Niet op sociale media en niet in het restaurant. Grote evenementen en beurzen zijn mijn ding niet. Ik ben geen 'show-kok'. Laat mij maar focussen op mijn gerechten in de keuken, zonder al te veel cinema en poespas. Als ik ooit deelneem aan een kookprogramma op televisie, dan zal dat over koken moeten gaan en niet over mij. Ik heb geen behoefte aan persoonlijkheidscultus.

Ik ben best wel competitief in de keuken. Zet me in een kookwedstrijd en ik wil winnen! Daardoor sta ik ook waar ik sta: door altijd te streven naar beter, lekkerder, mooier. Mijn vrouw is ook zo en dat laat ons toe het restaurant naar een hoger niveau te tillen. Eigenlijk zijn we nooit tevreden, alleen zo kan

je groeien. Soms lijkt het me wel een fijn gevoel om gewoon eens content te zijn... (Stilte). Maar goed, dan leer je niets bij. En uiteindelijk is dat toch een van de grote geneugten van het leven: leren en groeien, het goede alsmat beter maken.

Ik ken mezelf ook goed genoeg om te weten wat er beter kan. Ik werk graag samen met mijn team. Het zijn stuk voor stuk topmensen. Ik wéét dat ik hen kan vertrouwen, maar ik ben nog te veel een **controlefreak**. Ik vind het moeilijk om dingen los te laten, uit handen te geven. Aanleren, loslaten, vertrouwen. Dat is zeker een werkpunt. Het feit dat ik me ervan bewust ben, is al een begin. Het is minstens zo belangrijk om hierover helder te communiceren. Dat je elkaars pijnpunten mag en durft benoemen en de goeie punten kan analyseren.

"Twee Michelinsterren: uitzonderlijke keuken. Een omweg waard!" Zo lees je op de website van Michelin, waar **Tim Boury** (1983) geroemd wordt als uithangbord voor een nieuwe generatie topchefs. Na zijn koksopleiding aan Hotelschool Ter Duinen cultiveerde Boury zijn talent in restaurants als Comme Chez Soi, Belga Queen en Oud Sluis. In 2010 opende hij als 28-jarige zijn eigen restaurant in Roeselare, dat sinds 2013 opereert via de firma Bourynomie. Amper een jaar later mocht hij al een eerste Michelinster op zijn revers spelden. Tim en zijn 20-koppige team (waaronder ook broer Ben Boury) knetteren van de culinaire ambitie.



TIM BOURY



***Mensen gaan graag op restaurant, omwille van de sociale contacten en de beleving. Ze willen gerust wat geld spenderen aan gastronomische keuken. Dat is een groot geluk.***

Op die manier groei je als bedrijf. Ik zie mijn restaurant echt als een **bedrijf**, ja. Koken is mijn passie, maar op het einde van de maand moet je ook de cijfers analyseren. Je moet een plan hebben en een visie, en die moeten helder zijn voor iedereen die mee aan de kar trekt. Ook dat is een belangrijk deel van de job.

**Leren door te delen**

We zijn een klein land met ontzettend veel toprestaurants. Onvermijdelijk vissen we met zijn allen in diezelfde kleine vijver. Maar we hebben het geluk dat Belgen ook weten wat lekker eten is. Mensen gaan graag op restaurant, omwille van de sociale contacten en de beleving. Ze willen gerust wat geld spenderen aan gastronomische keuken. Dat is een groot geluk. Daar moeten we nog meer voordeel uithalen door beter samen te werken. Het is belangrijk dat er geen jaloezie en geen strijd is tussen koks onderling, dat we elkaar respecteren en aanvullen. Niet elk op ons eigen kookeiland blijven zitten, maar leren van elkaar.

In het najaar heb ik een four hands take out gedaan samen met **Nick van The Jane**. Een tiengangenmenu waarvan we elk de helft voor onze rekening namen. Dat was een fantastische samenwerking en een geweldig leerproces! We hebben kennis en smaken gedeeld en we zijn er allebei beter van geworden.

Een topchef waar ik ontzettend veel van geleerd heb, is **Sergio Herman**. Ik heb zes jaar met hem gewerkt in **Oud Sluis**. Hij heeft me leren doorzetten. Als je voelt dat je je limiet bereikt hebt, dan geeft Sergio je dat extra duwtje om nog een paar millimeter verder te gaan. Zijn kracht, zijn visie en zijn creativiteit maken van hem de topchef die hij is.

**Iets goeds nog beter maken**

Ik doe ontzettend graag wat ik doe en ik hoop dat ik nog lang met dezelfde passie en drive kan blijven koken. Dat ik geprikkeld blijf om nieuwe dingen te ontdekken, om de lat telkens een beetje hoger te leggen. Ik wil graag onze merknaam op de kaart zetten.

Mijn handelsmerk is vooral **puurheid**.

Een gerecht zodanig uitpuren dat je met drie à vier ingrediënten genoeg hebt om mensen echt een topbeleving te bezorgen. Een mooi stuk vis en groenten van topkwaliteit op een simpele manier bereiden, maar zo dat de smaken ervan afspatten. Iets goeds nóg beter maken. Door de techniek, door de kunde, door de passie.

Dat is heel arbeidsintensief. Het moet altijd top zijn. Je mag nooit een mindere dag hebben, nooit een steek laten vallen. Op termijn ben ik op zoek naar een concept of een product dat niet die dagelijkse aandacht nodig heeft. Een fond bijvoorbeeld die mensen thuis aan hun gerechten kunnen toevoegen om ze te vervolmaken. Een combinatie van dienst en product.

**Het belangrijkste ingrediënt**

Ik heb nu twee sterren en ik heb daar geen probleem mee, ze zijn welkom (lacht). Het geeft toch een kwaliteitslabel aan je zaak. Mensen kijken ernaar op. Het geeft een bepaalde druk, dat is waar. En ik heb respect voor collega's die er afstand van doen, die het simpeler willen aanpakken zonder aan kwaliteit in te boeten. Maar die sterren zijn voor mij persoonlijk ook een motivatie. Het is een vorm van bekroning en een uitdaging om elke dag even goed en liefst beter te

presteren. Nu goed, eens je in je keuken staat, denk je daar niet aan. Het enige doel is dan de mensen in je zaak gelukkig maken. De voldoening van mijn gasten is mijn grootste motivator.

Die voldoening bereik je maar als je team goed zit én zich goed voelt. Ik zorg er bijvoorbeeld voor dat ik 's ochtends als eerste in de keuken ben, voor mijn medewerkers er zijn. Dat er licht brandt, dat er muziek speelt: dat toont mijn betrokkenheid, en dat ook ik deel van dat team ben.

Je kan geen topkeuken bieden zonder mensen in de keuken, in de zaal en aan tafel. De mensen zijn het belangrijkste ingrediënt van alles wat we maken en bieden in Restaurant Boury.

Door de coronasluiting van de horeca, weet ik soms met mezelf geen blijf.

Er is altijd wel wat administratief werk te doen, maar dat is mijn ding niet. Ik mis de drive en de uitdaging van een 'gewone' werkdag. Ik verlang ernaar om mensen weer gelukkig te maken met lekker eten. En ik mis mijn team. De humor en het samenhangingsgevoel in de keuken, het elkaar motiveren. Alle sociale aspecten van mijn werk zijn weggevallen en soms voel ik mezelf als een soufflé in mekaar zakken. Er zijn natuurlijk ook lichtpunten: ik heb mijn dochters nooit eerder zo vaak gezien als in 2020! En daar geniet ik ook intens van.

Hilde Decuyper, zaakvoerder A+E Consult (Lauwe):

# Een ondernemersdroom deel je samen met je hele team

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Hilde Decuyper:** Tweehonderd jaar geleden leefden mensen veel minder luxueus en comfortabel dan wij nu, met al onze hulpmiddelen. Dat hebben we te danken aan de industriële revolutie. Die heeft ook een zware en soms nefaste impact op het milieu gehad. Dat gaan we niet met een vingertop goedmaken via twintig jaar bodemsanering. We kunnen wel alles in kaart brengen, de ergste kankergezwellen verwijderen en proactief zorgen dat we het niet erger maken. De aardbol is ons kostbaarste bezit. Het is onze plicht om een veilige en leefbare plek voor onze kinderen en kleinkinderen achter te laten. Daarom doe ik wat ik doe.

Mijn moeder zei altijd dat ik een ‘doendig’ kind was. Ik zat nooit stil, ik was altijd met van alles bezig. Puzzelen, muziek maken of beluisteren, boeken lezen. En altijd opgewekt en blijgezind. Ik was in heel veel dingen geïnteresseerd, maar wiskunde en wetenschappen sprongen er toch uit.

Mijn ouders hadden een **melkveebedrijf** en ze zijn nu nog steeds fervente tuiniers. Ze eten graag hun eigen gekweekte groenten. Wat bemesting betreft, waren ze altijd erg begaan met de noden van de bodem. Als je ziet hoeveel er overbemest en overbegroeid wordt in Vlaanderen! Onbewust moet ik die reflex, die aandacht voor milieu en duurzaamheid, wel meegekregen hebben.

Vanuit mijn voorliefde voor wiskunde en wetenschappen koos ik in 1987 voor de opleiding **industriële ingenieur chemie**, optie biochemie. Ingenieursopleidingen waren toen populair. Maar niet zozeer voor vrouwen. Het aantal vrouwelijke studenten schommelde toen rond de 10%. Een forse minderheid!

Mogelijk onbewust en onbedoeld werden vrouwen toch vaak een andere richting uitgestuurd. Ik heb het ook mogen horen: “Zou je als meisje niet beter in de zorg gaan?” Velen vonden – en vinden nog altijd – dat de ‘zachte sector’ toch beter geschikt is voor een vrouw dan de ingenieurswereld.

Eens afgestudeerd, was er weinig werk voor ingenieurs. Daarom heb ik een aanvullende master in de **milieusanering** gevolgd. Dat is eigenlijk een beetje mijn geluk geweest. Met dit extra diploma kwam ik terecht bij een firma gespecialiseerd in bodemsanering.

## Geen tallons maar rubberen laarzen

De sector van de bodemsanering is ook wel een beetje een mannenwereld. Op het allereerste bodemseminarie dat ik bijwoonde in 1994 waren we met twee vrouwen op een totaal van honderd aanwezigen. Intussen is dat aantal gestegen tot ongeveer de helft. Maar op een werf ben ik vaak nog steeds de enige vrouw. Ik merk het eigenlijk niet meer op, ik ben het zo gewoon. In mijn beginjaren had ik wel het gevoel dat ik me als vrouw eerst inhoudelijk moest bewijzen voor ik serieus genomen werd. “Wat komt dat jong dingske hier doen?” Of “Juffrouw, waar is meneer de ingenieur?” Maar goed, zodra ze je leren kennen en zich bewust worden van je expertise, vergeten ze dat genderverschil.

Op kantoor werk ik met een ploeg van **acht vrouwen en twee mannen**. Dat is niet per se een bewuste keuze. Het is organisch zo gegroeid. Al lijken vrouwen soms wel geschikter voor het specifieke werk dat we doen als bodemsaneringsdeskundigen. Er komt behoorlijk wat administratie bij kijken.

Daar zijn mannen blijkbaar minder tuk op. Zij zijn dan weer meer te vinden voor het veldwerk.

## Slecht nieuws met happy ending

Na mijn studies heb ik eerst een hele tijd als werknemer gewerkt. Ondernemen was niet meteen een droom. Die droom is kunnen groeien, op een ondergrond van kennis, verworven technische skills en ervaring. Je wordt geen bodemsaneringsdeskundige in een vingertop. Het is een job die toch enige levenswijsheid, empathie en toewijding vergt.

Vlaanderen is pionier en koploper op het gebied van bodemsanering. Een van onze lokale sterkhouders met nationale uitstraling is **ingenieur Hilde Decuyper**. In 2008 richtte zij het studiebureau voor bodemonderzoek A+E Consult op, intussen een hecht en ervaren team van tien enthousiaste en deskundige mensen. Ze blinken uit in technische en juridische kennis en ze volgen de nieuwste trends in onderzoeks- en saneringstechnieken op de voet. Een goeie verstandhouding binnen het team en een wederzijdse vertrouwensband met de klant zijn voor Hilde de potgrond en de mortel van haar onderneming. Hilde Decuyper is een ondernemer die niet enkel droomt van een betere wereld, maar die daarvoor de fundamenten stevig verankert in wie ze is en wat ze doet.







**Mensen zijn soms ook een beetje gegeneerd als ze een bodemprobleem hebben.**

**Ze communiceren daar niet graag over. Een beetje alsof je met een intiem probleem naar de dokter gaat.**

Mensen zien ons doorgaans niet graag komen. Wij zijn in hun ogen vaak de ‘ambetanterik’ die in hun grond komt peuteren. Dat kost hun tijd en geld. Soms reageren ze heel defensief, alsof wij de verontreiniging zelf in hun grond gestopt hebben. We zijn meestal bringers van slecht nieuws en dat is niet prettig, noch voor de klant, noch voor ons. We moeten daar samen door.

Hun weerstand breken en hun vertrouwen winnen, angst wegnemen en een oplossing bieden. Van de bedreiging een duurzaam verhaal maken, daar haal ik ontzettend veel voldoening uit. Het lijkt ook allemaal erg abstract en technisch. Ik vind het belangrijk om die droge technische materie in eenvoudige taal uit te leggen. Als het lukt om onze klanten een goed gevoel te geven over een in principe lastige klus, als we het tot een goed eind kunnen brengen, dan ben ik een gelukkig mens.

### Vertrouwen is de basis

Mensen zijn soms ook een beetje gegeneerd als ze een bodemprobleem hebben. Ze communiceren daar niet graag over. Heel discreet wisselen collega-ondernemers onder mekaar ervaringen uit en via mond-tot-mond reclame komen ze dan bij ons terecht. Een beetje alsof je met een intiem probleem naar de dokter gaat: dat wil je ook niet rondbazuinen.

Over windmolens en zonnepanelen publiceren ze graag, maar met verontreiniging kan je niet uitpakken. Eens het probleem opgelost is, heb je een ander verhaal. Maar vooraf houden ze dat potje toch liever gedekt. En daar hebben we begrip voor. Elk dossier wordt strikt vertrouwelijk behandeld.

Dat probeer ik ook mijn medewerkers mee te geven: kennis en vakkundigheid zijn belangrijke bouwstenen, maar een goeie relatie met de klant is de fundering die alles overeind houdt. En die vertrouwensband ontstaat gaandeweg, met geduld en empathie. Dat is voor mij een heel belangrijk deel van de job. Hier maken we met ons bedrijf toch een verschil.

### Mijn team is mijn noodgenerator

Mijn man, mijn drie kinderen en mijn team zijn mijn noodgenerators. Zij voeden me telkens weer met energie en frisse moed. Op lastige momenten zijn het de mensen rondom mij die me erdoor sleuren. Maar ik ben gezegend met een positieve ingesteldheid. Ik sta meestal goedgezind op en begin met veel goesting aan de dag. Ik haal dan ook heel veel voldoening uit wat ik doe.

Vreugde in de job is zo belangrijk. Nu we groeien als bedrijf is dat een nieuw aandachtspunt: wat doe je zelf en wat deleger je? Als startende ondernemer moet je álles doen. Nu moet ik sommige dingen uit handen geven en daar heb ik het wel eens lastig mee. Wat laat ik los en waar haal ik de meeste energie uit? Wat is mijn brandstof? Ik haal ontzettend veel voldoening uit moeilijke dossiers waar collega’s geen weg mee weten. Die dingen helemaal uitpluizen en er een oplossing voor vinden, daar word ik echt gelukkig van. Alsof je een puzzel oplost. De kick die je ervaart als dat laatste stukje er ligt, geweldig!

Ik ga enorm op in mijn werk. Daardoor ga ik soms ook wel over mijn grenzen. Elf jaar geleden ben ik zwaar getroffen

door de **Mexicaanse griep**. Het was toen kantje boordje. “Waarom reageer ik hier zo fel op?”, heb ik me toen afgevraagd. Ik was jong, gezond en gelukkig. Maar ja, hoe graag je je job ook doet, werken vraagt energie. Ik had mijn lichaam te ver gepusht. Ik probeer nu toch wat vroeger op de rem te gaan staan.

Maar het vuur brandt nog altijd fel. Ik kan me niet voorstellen dat ik iets liever zou doen dan wat ik nu doe. Natuurlijk is het soms lastig. Het is soms vroeg of laat en veel en moeilijk, maar dat hoort erbij. Dat is part of the game.

### Eerst mens, dan werknemer

Mijn medewerkers zijn waarschijnlijk mijn grootste zorg. Dat zij zich goed in hun vel voelen, daar durf ik wel eens van wakker te liggen. Voor een technisch probleem vind je altijd wel een oplossing. Het menselijke aspect is veel gevoeliger en kwetsbaarder, maar o zo belangrijk. Dat ze goesting hebben in hun werk, het nut ervan inzien, dat de flow binnen het team goed zit, daar streef ik naar. Dat we hen ook zien als de echtgenoot of echtgenote, de moeder of vader, de zoon of dochter die ze zijn en niet enkel als een werknemer, dat is een opgave voor elke werkgever. Ik ben zelf vijftien jaar werknemer geweest. Ik kan het elke ondernemer aanraden om eens aan de andere kant te gaan staan. Het vergroot je aandacht voor het welzijn van je mensen.

Het is trouwens mijn man die me de vleugels gegeven heeft om zelf te gaan ondernemen. “Met jouw gedrevenheid en commercieel inzicht”, zei hij, “dat moet lukken!” Ik heb even gearzeld, want van thuis uit heb ik ook een gezonde voorzichtigheid meegekregen. Maar ik ben zo blij dat ik de stap gezet heb. En als mijn medewerkers evenveel energie, voldoening en geluk uit hun job halen als ik, dan is mijn ondernemersdroom geslaagd.



Vincent Goemaere, CEO Stardekk en voorzitter Cercle Brugge:

# Om van je dromen een doel te maken, heb je passie nodig

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Vincent Goemaere:** Ik heb niet de meest eenvoudige jeugd gehad, mijn ouders zijn al vroeg gescheiden. Dat was in de late jaren '70 nog zeer ongewoon. Ik was een uitzondering in de klas, ik was anders. En dat wil je niet zijn als kind. Mijn vader zorgde goed voor me, maar ik was toch vaak op mezelf aangewezen. Dat heeft me ook sterk gemaakt. Het heeft me een groot gevoel van zelfstandigheid gegeven. Ik heb vroeg geleerd hoe je je plan moet trekken, hoe je zelf dingen kunt realiseren. Het heeft me geleerd dat tijd en volharding en een positieve levenshouding altijd een verschil kunnen maken.

Ik ben bij wijze van spreken opgegroeid in het Groeningemuseum in Brugge. Mijn vader was **museumbewaker**. Als kind speelde ik riddertje op het binnenplein van een heus kasteel, met antieke stenen troonstoelen en al! Het was een ongelofelijke luxe te mogen opgroeien te midden van de kunst die Brugge wereldberoemd gemaakt heeft. De schoonheid en de intensiteit van die oude kunstwerken heeft mijn kindertijd toch een gouden randje gegeven.

## Van conflict naar consensus

Het was niet altijd een prettige tijd, maar mijn woelige jeugd heeft me wel gemaakt tot een ondernemende, oplossingsgerichte mens. Vandaag sta ik positief in het leven. Ik kan goed relativeren en ik geloof in de kracht van verbinding.

Door de scheiding en alle angst en onzekerheid die ermee gepaard gingen, stotterde ik als kind. Dat heeft zich na verloop van tijd opgelost. Elk kind dat een scheiding meegemaakt heeft, heeft ooit wel gedacht: Hoe ga ik dit oplossen? Hoe kan ik mijn ouders weer samenbrengen? Dat heeft lang door mijn hoofd gespoekt. Bon, dat is niet gelukt, dat is ook niet de verantwoordelijkheid van het kind. Maar die reflex om te verbinden, om van conflict naar consensus te evolueren is er ingeslepen. Dat komt me nu goed van pas bij **Stardekk** en bij **Cercle**.

## Bits, bytes en (voet)ballen

Ik heb eerlijk gezegd lang niet geweten wat ik van mijn leven wilde maken. Ik was gepassioneerd door voetbal en door computers. Zoals voor veel jongens was voetballer worden ook voor mij een stille droom. De familie langs vaderskant waren hevige voetbalsupporters, de één voor Cercle en de ander voor Club. Ik ging naar school bij de Frères in Brugge, de bakermat van Cercle. Onder de vleugels van de broeders Xaverianen is in 1899 de voetbalvereniging ontstaan. Het is nog altijd een groen-zwart bolwerk. Mijn band met Cercle stond dus wel in de sterren geschreven. Maar ik was geen super voetbaltalent. Helaas.

Als ik niet tegen een bal trapte, zat ik wel aan mijn computer te sleutelen. Toen ik elf was, kocht ik met mijn spaarcenten mijn eerste eigen computer, een Commodore 64. Een klassiekertje. (Glimlacht) Uren en uren zat ik op dat ding te coderen en te programmeren. Ik weet nog dat mijn vader ooit de dokter liet komen om te vertellen dat ik beter wat vroeger naar bed kon gaan in plaats van naar dat scherm te zitten turen. Op school waren computers toen nog **sciencefiction**. In mijn laatste jaar had de school ein-de-lijk een computer aangekocht. Eén computer. Met de hele klas mochten we dat wonder een halfuur gaan bezoeken, maar vooral nérgens aankomen! (Lacht)

Mijn vader wilde dat ik boekhouder werd. Dat leek hem een stabiele en werkzekerere job. Maar voor iemand die geen passie zag in cijfers en Excellijsten, was dat een heel slecht idee. Godzijdank heb ik daar nu heel capabele en slimme mensen voor in dienst. Een beetje in conflict met mijn vader ben ik in Gent **informatica** gaan studeren.

## Onlinereservatie voor dokters

En ondertussen ontwikkelde zich als student een nieuwe passie: dj. Als ik uitging zag ik gasten die platen mixten en er een mooie cent mee verdienden.

**Vincent Goemare** (1972) is de oprichter en CEO van het Belgische softwarebedrijf Stardekk in Brugge. Stardekk is gespecialiseerd in onlinereservatiesystemen voor hotels en restaurants. Met innovatieve technologie bieden ze hun klanten een maximale bezetting, efficiënt management en meer winst. In 2019 realiseerde de firma 2,4 miljoen euro brutomarge met 49 medewerkers. Stardekk ging in november 2020 op in de Nederlandse holding Hospitality Cloud Solutions samen met zijn Nederlandse collega Maxxton uit Middelburg. Vincent Goemare blijft (minderheids) aandeelhouder. Sinds januari 2020 is Vincent ook voorzitter van zijn favoriete voetbalclub Cercle Brugge.





***Als ondernemer een verschil maken en daarmee mensen dienen, dat is het fundament voor mijn ondernemersdroom. En passie. Je geraakt nergens zonder passie.***

Samen met een vriend heb ik me verdiept in die kunst en voor we het wisten stonden we plaatjes te draaien op een fuif van de hondenclub in Sint-Kruis in Brugge. Van het geld dat we verdienden kochten we een goeie installatie en platen van Urbanus en van Prince. Binnen de kortste keren draaide ik wekelijks in verschillende horecazaken in Brugge en omstreken. Uiteraard kon dit geen carrière worden, dacht ik. Computers waren altijd al mijn echte passie geweest. Ik besloot om van deze passie een onderneming te maken, van de droom een doel. Niet lang daarna werd Stardekk geboren, ik was toen 27.

Mijn businessplan was vooral bedoeld om **dokters** in Vlaanderen digitaal bereikbaar te maken. Ik vond het heel vervelend om in volle wachtkamers veel te lang te moeten wachten in de hoop dat de dokter uiteindelijk tijd voor je had. Dat kon veel efficiënter, met een onlinereserveringssysteem. Vandaag lijkt dat een goed en simpel idee, toen was het nog net iets te vooruitstrevend. De dokters waren er niet klaar voor, een computer was voor hen nog geen vertrouwd werkinstrument.

**Hotels** waren wél geïnteresseerd in dergelijke oplossing. Reservaties gebeurden meer en meer per website en per mail. Boekingsites zoals Booking.com en Expedia kwamen sterk op. Kleinere hotels hadden de tijd niet om én kamers te poetsen én

maaltijden te serveren én de vele mails te beantwoorden. Sommige hotels deden hun boekingen nog – letterlijk – met legoblokken! De hele sector moest zich razendsnel aanpassen aan de nieuwe en moderne verlangens van de klant. Ik ben blij dat ik hen daarbij als ‘early adopter’ heb kunnen helpen. De software van Stardekk was – en is nog altijd – tijdbesparend en klantvriendelijk, voor een foutloos en efficiënt management. Bij Booking.com noemen ze me ‘Vincent, the guy who digitized Flanders hospitality’. (Lacht) Daar ben ik best wel fier op.

**Geef er een lap op**

Sinds januari 2020 ben ik ook de trotse voorzitter van mijn favoriete voetbalploeg **Cercle Brugge**. Nog een droom die werkelijkheid werd. Ik ben echt gepassioneerd door voetbal. Ik zou er van ‘s morgens tot ‘s avonds mee bezig kunnen zijn. Dat heeft het leven me toch al geleerd, dat je moet gaan voor wat je passioneert. En vervolgens geloven in wat je doet en wat je wil bereiken. Natuurlijk zal je soms met je hoofd tegen de muur lopen, dat heet ervaring opdoen. Passie is de voorwaarde voor elke ondernemersdroom. Je kan niet onvoorwaardelijk gaan voor dingen die je niet passioneren.

Een andere voorwaarde om de droom concreet te maken, is authentiek zijn. Het woord is een beetje uitgeleefd, maar je verzet toch de hoogste bergen als je gewoon jezelf blijft. Ik ben Vincent en ik wil vooral Vincent blijven. Als ik harder, gewiekster, sluer was geweest, had ik misschien intussen een nog groter bedrijf. Mogelijk. Puur cijfermatig en investeringsgewijs kon het misschien nog beter. Maar ik ben wie ik ben en ik ben daar blij mee. Eén van onze USP’s is klantenservice: de mens staat centraal in alles wat we doen. Dat is een belangrijk stuk van ons DNA. Het heeft ertoe geleid dat we vandaag meer dan 4.000 trouwe klanten hebben. Dat is ons grootste

succes.

Ik draai geen plaatjes meer op de Eiermarkt in Brugge, nee. (Lacht) Maar muziek blijft wel een grote passie. Misschien wil ik ooit wel leren drummen. Ik heb ooit slagwerk gevolgd op de muziekschool, dat wil ik graag weer opnemen. Er een lap op geven. Op alle mogelijke manieren. Dat is wel een beetje mijn levenshouding.

**De kracht van wandelen**

Wandelen is voor mij een manier om de dingen te ordenen. Het is loslaten en opbouwen tegelijk. Noem het een vorm van meditatie. Ik wandel of loop elke dag door de Damse polders of aan de Brugse vesten. Ik heb ook een hond die me daarin stimuleert. (Lacht) De ruimte, de stilte, het groen: dat doet me deugd. We leven in een boeiende maar hectische tijd. De mondialisering biedt veel mogelijkheden, maar leidt ook tot veelheid en complexiteit. Technologie wordt verbeterd door technologie en raast de mens vaak voorbij. Als we niet af en toe even aarden, stilstaan bij onszelf en bij de wereld rondom ons, bestaat de kans dat we onze grip op de dingen en de tijd verliezen. Wandelen zet mijn benen en mijn gedachten in beweging en brengt me ook tot rust. Het scheidt ‘klaarte’ in mijn hoofd. Als mens en als ondernemer is dat levensnoodzakelijk.



## Wij verbinden kennis in West-Vlaanderen

TUA West smeedt banden tussen bedrijven, kennisinstellingen en overheden om de kennisgedreven economie in West-Vlaanderen toekomstgericht te versterken.

In opdracht van de Provincie West-Vlaanderen bevorderen we samenwerking tussen de hoger onderwijsinstellingen en bieden we hun kennis op maat van de West-Vlaamse bedrijven aan. Focus ligt op de sectoren waarin West-Vlaanderen excelleert:

**Blue Energy, Machinebouw & Mechatronica, Nieuwe Materialen, Voeding en Zorg**



## Uw bedrijf stuit op een moeilijk oplosbaar probleem? Wij bezorgen u de juiste expertise!

Uw bedrijf worstelt met de ontwikkeling van een nieuw product? U heeft een technisch probleem met uw productieproces? U wilt digitale stappen ondernemen, maar weet niet waar te beginnen?

Leg uw concrete vraag voor aan **Kenniswijzer** en krijg antwoord van onze experts uit West-Vlaamse hogescholen, universiteiten en onderzoeksorganisaties.

Formuleer uw probleem op [kenniswijzer.be](https://www.kenniswijzer.be)  
en wij helpen u vooruit! ▶

Met de steun van

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



EFRO  
EUROPEES FONDS  
VOOR REGIONALE  
ONTWIKKELING



Europese Unie



west-vlaanderen  
de gedreven provincie

Een initiatief van



Nicolas Vyncke, CEO van Ingenium (Brugge):

# Ingenieurswerk is ook mensenwerk

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Nicolas Vyncke:** Ik heb Latijn-Grieks gestudeerd. Ik ben verslingerd aan poëzie en woorden kunnen mij omverblazen. Maar de ware kunst zit toch in de natuur. Ik bewonder *biomimicry*, de wetenschap waarbij we als mens de genialiteit van de natuur bestuderen om deze proberen toe te passen in ons dagelijkse leven. Dat er bijvoorbeeld vanuit het frêle en minuscule lichaam van een spin een supersterke draad komt, ongelooflijk! Als we dat proces als mens zouden kunnen benaderen, zouden we supersterke materie kunnen produceren zonder de noodzaak aan extreem hoge temperaturen en energieverpilling.

In de zomer van 2020 ben ik met mijn vrouw gaan wandelen in de Pyreneeën. Boven ons cirkelde een stel koningsarenden. Ze hangen quasi stil in de lucht en duiken pijlsnel naar beneden als ze honderden meters lager een marmot zien huppelen. Als ik zo iets zie, 'val ik op mijn gat'. Ik kan eindeloos verwonderd zijn over de pracht van de natuur.

## Over roots en wings

Ik ben ingenieur geworden omdat de appel niet ver van de boom viel, mijn vader achterna. Maar als een fils à papa meteen na mijn studies op een zilveren schoteltje de familiezaak ingedragen worden, dat wilde ik niet. Ik ben me eerst in andere bedrijven gaan bewijzen. Ik wilde mezelf en anderen overtuigen dat ik het waard was om in de familiezaak te stappen. Wat ik dus uiteindelijk met veel plezier en overtuiging gedaan heb.

Ik heb het enorme geluk gehad dat ik bijna tien jaar heb mogen samenwerken met mijn vader. Tijdens mijn 'groei' in het bedrijf heeft hij zich alsmaar minder gemoeid. Mijn speelveld werd steeds groter. Maar hij was er altijd als ik een moeilijke beslissing moest nemen. En als het tegenzat kon ik altijd bij hem terecht. Ik ben hem oneindig dankbaar voor dit langzame en bewuste groeiproces. Vertrouwen krijgen is echt een basis om te kunnen groeien. Diepe wortels geven je sterke vleugels, als mens en

als ondernemer. Roots om standvastig stormen te doorstaan. Wings om te vliegen naar onontdekte gebieden. Alleen zo kan je ook je dromen beschut en krachtig laten groeien.

## Groen is poen

Ik ben een positieve denker. Ik zie overal opportuniteiten. Kijk, de wereld heeft een probleem. De klimaatverandering is een feit. Wij hebben als mens dat probleem gecreëerd maar we kunnen het ook weer oplossen. Dat is mijn passie en mijn missie geworden. Want als ingenieurs kunnen we hier een belangrijk verschil maken.

Vroeger waren ingenieurs bij wijze van spreken 'een stukje noodzakelijk kwaad' in een bouwproject. Ook Ingenium was ooit een 'klassiek' ingenieursbureau dat zich weinig vragen stelde over energie en duurzaamheid. Ik vond nochtans dat we daarin wel een belangrijke rol te spelen hadden. Ik ben beetje bij beetje, en met behulp van vele enthousiaste jonge ingenieurs rond mij, erin geslaagd die extra dimensie in ons DNA in te brengen. Als ingenieurs denken we nu mee over duurzaamheid, over hoe we gebouwen, wijken en steden klimaatneutraal en energiepositief kunnen maken. Dat voelt ongelooflijk goed. Jonge mensen die bij Ingenium komen werken, doen dat vaak vanuit die gedeelde missie om de wereld beter te maken. Daar word ik gelukkig van.

Maar we moeten ook realistisch zijn. Doorslaggevend is toch dat een omslag naar meer duurzaamheid absoluut economisch rendabel moet zijn. Wel, 'groen is poen', zoals ik ooit hoorde van een Nederlander. Kijk bijvoorbeeld naar de zonnepanelenevolutie. De gemiddelde Vlaming legt geen zonnepanelen om belangeloos het klimaat te verbeteren. Neen, hij doet het vooral omdat hij ziet dat hij daarmee finaal geld kan verdienen of besparen. Economische haalbaarheid blijft dus een essentiële maar realistische voorwaarde om de duurzame transitie te versnellen.

**Nicolas Vyncke** werd in 1970 geboren als zoon van Herwig Vyncke, oprichter en CEO van ingenieursbureau Ingenium in Brugge. In 2005 nam ir. Nicolas Vyncke de fakkel over van zijn vader. Gedreven door klimaatuitdagingen die almaar duidelijker én prangender worden, maakte hij vanuit een positief wereldbeeld van het ingenieursbureau een toonaangevende speler. Door nu al een antwoord te geven op de energievraagstukken van morgen, creëert Ingenium een meerwaarde voor de generaties van de toekomst. Duurzame groei is daarbij belangrijk, wil Ingenium een stempel drukken op de toekomst en relevant blijven. Via diverse overnames is de onderneming uitgegroeid tot een groep met ruim 90 medewerkers.







***Binnen Ingenium is winstmaximalisatie voor mij geen doel op zich, maar als we onze stempel op de toekomst willen drukken, dan moet dit bedrijf wel vooruit. We kunnen de wereld alleen een stukje beter en duurzamer maken als we relevant zijn en blijven.***

### **It's the people, stupid**

Misschien ben ik wel een atypische ingenieur. Ik herinner me mijn eerste sollicitatiegesprek waarbij de hoofdingenieur van dat bedrijf zei: "Reken dat maar eens uit, jongen". "Ola, ik kom hier niet werken om te rekenen", zei ik. "Ik ben een ingenieur die met mensen wil werken, ik wil dingen in beweging zetten. De cijfers zijn niet mijn eerste drijfveer." Ik heb de job niet gekregen. (Lacht) Er was duidelijk geen match.

Een van onze belangrijkste slogans is 'ingenieurswerk is mensenwerk'. Achter alles wat we doen zit een mens. Elk jaar met nieuwjaar herhaal ik dat het mijn droom is om met Ingenium dat plekje te creëren waar iedereen zijn talenten kan ontplooiën en gelukkig kan zijn. We kijken heel bewust naar de talenten van onze medewerkers en hoe we die in onze organisatie kunnen inschakelen. We geven hun kansen en zij grijpen ze, dat is machtig om te zien. 'Plus est en vous', dat is ook zo. Elke medewerker drukt op zijn eigen unieke manier zijn stempel op het bedrijf. Ze zijn onmisbare radertjes die de boel draaiende houden. En ik passeer af en toe met mijn 'oliepul'

en zorg dat alles gesmeerd loopt. Ik inspireer, stuur bij en zet de koers uit, maar nooit alleen. We zijn een team.

Als je mensen verantwoordelijkheid en respect geeft, haal je er zoveel meer uit. Ik hang soms in de touwen: een klant die klaagt, een project dat we verliezen of een medewerker die zijn ontslag geeft. Dan doe ik een rondje door het bedrijf. Ik maak een praatje met mijn medewerkers. Ik vraag hoe het met hen gaat, waar ze mee bezig zijn. Als ik dan dat vuur in hun ogen zie branden, dan herleef ik. Zij dragen het bedrijf, ook als ik in de touwen hang. Zij zijn mijn mentaal vangnet.

Bij een grote persoonlijke crisis, nu twaalf jaar geleden, viel de hemel op mijn hoofd. Aangereden worden in de flank waar je je het meest beschermd voelde. Dat leidde tot een groot moment van twijfel: Waar ben ik mee bezig? Heeft het allemaal wel zin? Ik heb die twijfel en pijn toen gedeeld met mijn medewerkers, en de reacties vanuit de groep waren hartverwarmend. Ze hebben me weer moed en perspectief gegeven. Het zijn mensen die me door de donkere momenten helpen, altijd weer mensen.

### **Van Gidts tot Mars**

Ik ben bestuurder in **Groep Gidts vzw**, een groep van organisaties die extra kansen creëren met en voor mensen met een beperking. Die mensen maken de wereld écht beter. Iets kunnen betekenen voor iemand met een beperking, dat is waanzinnig mooi en essentieel. Met Ingenium zit ik in de wereld van de aannemers en de investeringen, de tamelijk harde financiële wereld waar mensen – we moeten dat toegeven – niet altijd het belangrijkste zijn. Dat contact met een wereld waarin mensen het centrum zijn van alles doet me deugd. Dat zet mijn geest en mijn hart open. Het is een levensleerschool.

Mensen sturen ook mee mijn ondernemersdromen.

Mijn oom **Dirk Vyncke** bijvoorbeeld (*oud-bedrijfsleider van Vyncke nv, wereldspeler op vlak van de productie van energie op basis van de verbranding van afval, CVG*) is een ongelofelijke inspirator. Die man is bijna vierenzeventig en de energie spat er nog steeds af! Ongelofelijk! En Elon Musk uiteraard, fantastisch wat die man allemaal doet. Een visionair pur sang. Als Elon Musk zegt dat we naar Mars gaan, dan gaan we naar Mars. Overtuigd zijn dat iets kan lukken, is een belangrijke voorwaarde om ook echt te slagen. Met de realiteitszin natuurlijk dat iets kan mislukken. Maar dat is geen reden om het niet te proberen. Erin geloven en ervoor gaan, dat is het begin van elke droom. Lukt het niet meteen, dan probeer je opnieuw. Die koppigheid inspireert mij.

Elke avond wanneer ik ga slapen dank ik voor de dag. En elke ochtend sta ik op met de ambitie om de wereld een beetje beter te maken, groener, duurzamer en menselijker. Er zouden een pak minder problemen zijn als we allemaal wat meer tijd en begrip zouden hebben voor elkaar. Ik zie totaal niet in hoe we van de wereld een betere plek maken door te radicaliseren en te polariseren. We hebben elkaar nodig. Om van elkaar te leren, om elkaar te inspireren en mekaar moed te geven. Ik merk dat ook professioneel. Als ik ergens niet uit raak, ga ik praten met mensen. Dat is de beste manier om knopen door te hakken, helder te zien en beslissingen te nemen. Alleen lukt het niet. Mensen inspireren, en zetten dingen, gedachten en dromen in beweging.



Brenda Utterwulghe, Coaching aan Zee:

# Ten volle leven, ten volle dromen

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Brenda Utterwulghe** is een kind van de zee. Ze is laveerder en kompas. Met beide voeten in het zand en in het leven. Ze is (loopbaan)coach en ondernemer, dromer en doener. En dat altijd op het ritme van de golven van de zee, haar gids en inspiratie. Uit Attitude at Work groeide Coaching aan Zee en uit haar hoofd en hart groeide Kwist, een wandelpodcast die je benen en je gedachten in beweging brengt, langs de vloedlijn van de Belgische kust. "Als je voelt dat je vastzit, dan is er maar één weg", vertelt Brenda: "in beweging komen." Stap even mee, langs haar droomspoor.

**Brenda Utterwulghe:** Ik ben een visserskind. Mijn grootvader haalde pladijs en schartong uit de zee aan boord van zijn **vissersschip** Blauwvoet. Ik beschouwde de duinen als mijn tuin en de vismijn als mijn thuis. En ook mijn vader heeft als visser de geur van de zee lang mee naar huis gebracht. Die hing in zijn kriebelige baard die hij op zee altijd liet staan. Ik ben zelf met een visser getrouwd. Van de eerste week dat we verkering hadden wist ik dat het zijn grote droom was om een eigen boot te hebben. Zo gedroomd, zo gedaan. Tot ons schip bij windkracht negen in volle zee in vlammen opging. Toen heb ik de zee de rug toegekeerd. Tien jaar lang heb ik geen voet op het strand gezet. Gewoon, omdat het leven me een andere richting uitstuurde. Of omdat ik me een andere richting liet uitsturen.

Er moesten centjes verdiend worden. Er moesten kinderen opgevoed en hindernissen genomen worden. Ik was gedelegeerd bestuurder in een visserijcoöperatieve. De zee zat dus nog wel in mijn perifere blikveld, op de achtergrond, een beetje wazig. (Glimlacht) Ik werkte hard, op pure wilskracht. Daar was ik goed in, dat had ik thuis geleerd. "Ik heb nog nooit iemand gezien die dood is gegaan door hard te werken", zei mijn vader altijd. En dus deed ik mijn best: als carrièrevrouw, als moeder, als echtgenote. Ik deed zo hard mijn best dat ik op den duur mezelf uit het oog verloor. Tien jaar lang ben ik een 'hoofdbewoner' geweest. Ik had me

afgesloten van wie ik echt was, van mijn intuïtie en van de natuur. Gelukkig heb ik dat niet al te lang volgehouden. (Lacht)

## De olifant in het kippenhok

Als kind heb ik me altijd anders gevoeld binnen en buiten ons gezin. Een beetje als een olifant in een kippenhok. Een olifant krijgt geen voldoening van het pikken van graantjes. Ik heb fantastische ouders die me heel graag zien. Er was heel veel liefde. Daar ben ik hen dankbaar voor. Maar ik herinner me ook hun angst. "Wees voorzichtig, Brenda, het gaat nog tegen je schenen waaien." Mijn mama was altijd thuis wanneer ik van school kwam. Mijn papa heeft zijn hele leven hard gewerkt. Ik had niets te kort. Maar ik werd niet gevoed in mijn nieuwsgierigheid. Mijn dromen werden klein gehouden. Anderzijds wilden ze heel graag dat ik ging studeren. Ik heb dat niet gedaan. Ik heb mezelf dus ook wel een beetje kort gehouden.

Mettertijd worden zulke angsten en beperkingen vaak overtuigingen die een eigen leven gaan leiden. Het was belangrijk om te erkennen dat dit niet mijn overtuigingen zijn, dat ze mij niet bepalen. Je mag in het leven gerust afstand doen van wat niet bij jou hoort. Dat zijn levenslessen die ik geleerd heb door als coach anderen te helpen in hun persoonlijke groei. Ik laat me niet langer klein houden. Ik heb **Kwist** bijvoorbeeld meteen Europees als merk laten registreren. Ik voel dat ik dit concept in meerdere landen kan

neerzetten, dat er toekomst in zit. Hoe ik dat ga doen, dat doet er nu nog even niet toe. Dat komt later. Je moet ook niet alle bergen tegelijk willen beklimmen. Gewoon stap voor stap het pad lopen dat je naar zich toe trekt. En je dromen niet laten snoeien door beperkingen die niet de jouwe zijn. We zijn het aan onszelf en onze relatief korte levens toch verplicht om ten volle te leven.

## Dromen in een gouden kooi

Ik heb er helemaal geen probleem mee om veel te werken. Ik heb het wel lastig met onze perceptie van werken: dat het lastig en hard moet zijn. Je zou je bijna schuldig voelen als je toegeeft dat je graag werkt! We zouden met zijn allen de focus moeten verleggen naar zinvol werken. Dat vraagt soms een 'opoffering', ja. Een herijking van je prioriteiten.

**Brenda Utterwulghe** (1969) is opgegroeid in Heist als telg uit een familie met een lange visserijtraditie. Als medevenoot zette zij mee haar schouders onder Rederij Blauwvoet. Als manager bij de visserijcoöperatie VVC Equipment bouwde zij deze groot- en kleinhandel in materialen voor industrie, bouw, offshore en scheepvaart verder uit in de periode 1997-2007. Die sector kennis kreeg een verlengstuk in BE Protection bv en vervolgens als kmo-manager bij Prosafo. In het najaar van 2014 startte haar traject als coach via Attitude at Work en het verlengstuk Coaching aan Zee.





***Ik ben elke dag benieuwd naar de nieuwe mogelijkheden die de dag brengt. Een inzicht, een goed gesprek, een nieuwe weg. Onbekende paden leren je zoveel, ook over jezelf.***

Toen ik **Attitude at Work** opstartte, had ik van de ene op de andere dag geen loon meer. Veel mensen zouden dat als een demotie beschouwen, een stap terug op de sociale ladder. Maar door die stap terug te zetten, door uit die gouden kooi te ontsnappen, is er een wereld voor mij opengegaan. Mijn levenskwaliteit is er 100% op vooruitgegaan. Je dromen volgen vraagt ook wel een beetje lef.

Natuurlijk mag je kiezen voor jezelf en wat echt belangrijk is voor jou! Dat is niet egoïstisch. Pas als je goed zorgt voor jezelf en luistert naar je eigen noden, kan je ook aandacht hebben voor de anderen. Vroeger leefde ik volgens lijstjes met wat er allemaal moest. Nu ben ik elke dag dankbaar voor wat ik allemaal mag. Ik ben er een veel beter mens, een betere moeder en een betere ondernemer door geworden. Het leven is zoveel meer dan de som van wilskracht en volharding.

### **Weg uit mijn hoofd, voeten in het zand**

Toen ik **Attitude at Work** en later **Coaching aan Zee** opstartte, voelde dat als thuiskomen bij mezelf. Ik voelde een diepe tevredenheid met wie ik was. Ik was altijd erg afhankelijk geweest van wat anderen van me dachten. Het oordeel van een ander kon me echt doen wankelen. De vraag 'doe ik het wel goed?' zeurde als een vervelend

refreintje door mijn hoofd. Dat gebeurt af en toe nog, maar beduidend minder. Ik ben wie ik ben. Ik heb geleerd me ook niet sterker voor te doen dan ik ben. Daar put ik net kracht uit. Het is oké om kwetsbaar en feilbaar te zijn. Zolang je voeling houdt met wie je bent, loop je nooit echt verloren. Ik ben nu moeilijker van mijn stuk te brengen.

En elke dag wandel ik weer even langs de zee. Zo zot dat ik die natuurlijke band zo lang genegeerd heb. De zee zit gewoon in mijn DNA! Via coaching en loopbaanbegeleiding ben ik langzaam weer dichterbij mezelf gekomen. Weg uit mijn hoofd ben ik weer een kind van de zee geworden, met de voeten in het zand. Tijdens coachings aan zee vraag ik mensen ook altijd om hun schoenen uit te trekken. Met hun voeten 'in de klitten'! Voelen waar je staat en waar je naartoe gaat. De zee is mijn natuurlijke gids.

### **Gêne houdt je dromen klein**

Aan zee heb ik ook weer aansluiting gevonden met mijn roots. De zee verhalen van mijn voorouders, het vissersleven van generaties voor mij. Vanuit de status die ik als ondernemer nastreefde, heb ik dat verleden een poosje verloochend. In sommige kringen wordt er immers een beetje op neergekeken. Vissers, dat zijn toch ongeschoolde mensen? Ik heb geen hogere studies gedaan. Intussen heb ik wel een hoop opleidingstrajecten gevolgd, maar ik heb toch ook geleerd dat status eigenlijk geen rol speelt. Dat ik verdorie respect mag hebben voor het sterke en moedige geslacht waaruit ik kom. Dat ik fier mag zijn op mijn roots!

Het mooie is dat vooral **mijn kinderen** me dit geleerd hebben. Zij zijn mijn spiegel. Ze zoeken heel bewust en eerlijk hun weg in het leven. Ze volgen hun hart, onbevreesd en zonder gêne. Als ik zie hoe mensen zich soms in bochten wringen om toch maar in het hokje te passen, hoe ze hun passie aan de kant schuiven om te voldoen aan

irrelevante verwachtingen. Daar word ik droevig van. Gêne houdt je dromen klein.

### **'Min zeekapiting'**

De zee is mijn inspiratie en mijn man is mijn kompas. Hij helpt me door het leven navigeren. Nadat ons schip in vlammen was opgegaan, besloot hij zich te herscholen om buiten de visserij te kunnen varen. Het was geen gemakkelijke tijd, maar hij ging standvastig voor zijn droom. Intussen is hij al twaalf jaar kapitein van een koopvaardijship met een honderdkoppige bemanning. En hij blijft verwonderd over de magie en de schoonheid van de zee. Die deelt hij ook met mij. Kleine verwonderingen die ik dan weer meeneem in mijn **Kwist podcast**. Zo vallen de passie en expertise van ons beiden mooi samen.

Ik ben vaak alleen. Mijn man is een maand thuis en een maand op zee. Maar ik voel me nooit alleen, ik voel altijd die innerlijke verbondenheid. Dan ga ik wandelen aan de zee en voel ik de connectie met mijn man, met mijn roots en met de zee.

Roland Maes, CEO CRM Group (Desselgem):

# Je dromen realiseren, mag gerust een beetje pijn doen

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Roland Maes:** Ik stam uit een familie van entrepreneurs, harde werkers van bescheiden afkomst. Mijn pa zat in het vlas. In de jaren 60 was dat de sector waarin de klappen vielen. Hij heeft een zwaar faillissement geleden. Ik heb van hem geleerd dat je daar niet van doodgaat. Het heeft hem wel gemaakt tot wie hij is: een ongelofelijk sterke en veerkrachtige mens, die altijd vooruit kijkt. Met enige fierheid kan ik zeggen dat ik een kopie ben van mijn vader. Tegenslagen bekijken wij vanuit het motto: 'If it doesn't kill you, it makes you stronger'. Het verleden is voorbij, wat telt is nu en morgen.

Ik heb in mijn professionele leven harde klappen gekregen, nog meer dan mijn vader. Met dat verschil dat het niet tot een faillissement gekomen is. Maar ik heb **pikzwarte sneeuw** gezien. Toen ik een jaar of vijf in **software voor verzekeringen** deed, kreeg een concurrent een cheque ter waarde van twee miljard Belgische frank, met als enige doel alle concurrentie dood te doen. Dat is hem gelukt. Op eentje na, die zit nu voor u. Van mijn pa heb ik altijd geleerd dat opgeven geen optie is, nooit. Hij heeft me toen mentaal uit het dal getrokken. Hij wist wat het was: vallen, opstaan en weer doorgaan. "Je moet niet klagen over wat je niet hebt", zei hij. Niet janken, tanden op elkaar en zorgen voor een oplossing, dat was zijn ingesteldheid.

## Respect loont

Op een bepaald moment had ik een schuld van 120 miljoen Belgische frank (circa 3 miljoen euro). Geld dat ik verondersteld werd onmiddellijk te betalen, maar niet had. Negen maanden lang heb ik elke week al mijn leveranciers opgebeld. Met de boodschap dat ik aan een oplossing werkte en of ze nog even geduld wilden hebben. Dat was telkens een gigantische opgave, het vroeg veel moed en het kostte me bakken energie. Maar ik deed het. Ik vond dat een elementaire vorm van beleefdheid en respect. Als je bij iemand in het krijt staat, moet je die niet proberen te ontlopen,

je moet net blijven communiceren. Uiteindelijk ben ik uit het dal gekropen en ik heb geen euro interest of schadevergoeding moeten betalen. Respect loont. Als je een bedreiging niet kunt veranderen in een opportuniteit, dan heb je niet hard genoeg nagedacht en ben je het ook niet waard om ondernemer te zijn. Het is een kwestie van breken of opstaan en doorgaan. Harde maar wijze lessen die het leven en mijn vader me geleerd hebben.

## Product van voortschrijdend inzicht

Ik ben **fysicus** van opleiding. Ik had altijd al een grote boon voor wiskunde en wetenschappen, maar het was me lang niet duidelijk wat ik wilde doen met mijn leven. Toen ik mijn thesis schreef, moest ik daarvoor mijn eigen computerprogramma schrijven. We spreken van lang geleden, hé. (Lacht) En ik voelde meteen dat daar mijn toekomst lag, in de IT. Daarmee kon ik een verschil maken. Software ontwikkelen was nooit m'n kinderdroom. De passie is met mij mee gegroeid.

Ik ben trouwens algemeen een product van groei en voortschrijdend inzicht. Een mens is nooit te oud om te leren en te evolueren. Zo geraakte ik de voorbije vijf jaar meer en meer overtuigd van de maatschappelijke meerwaarde van IT. Als software ons als samenleving niet dient,

is het niets waard. Dat maatschappelijk engagement vervul ik onder andere met CEO's for Climate, een netwerk van klimaatbewuste ondernemers die een duurzaam verschil willen maken voor de planeet. We geloven dat het klimaatprobleem oplosbaar is én we zien die oplossing bovendien als een kans voor onze bedrijven. Elke onderneming kan vanuit zijn eigen achtergrond en expertise een bijdrage leveren aan een betere, schonere wereld en daar zelf ook beter van worden.

De COVID-19-problematiek heeft dat denkproces nog versneld.

Begin december heb ik samen met een aantal partnerbedrijven een heel bijzondere vernevelaar gelanceerd:

**CRM.Fog.**

**Roland Maes** (1958) is CEO van softwarebedrijf CRM Group uit Waregem, dat steunt op een team van een 60-tal medewerkers. Hij is fysicus van opleiding, ontwikkelde daarna software voor verzekeringsbedrijven en richtte in 1992 CRM Group op. CRM Group biedt als IT-partner innovatieve oplossingen voor ons digitaal comfort en veiligheid. Daarnaast is Roland Maes de bezieler van CEO's for Climate, klimaatbewuste ondernemers die geloven dat duurzaamheid mens, planeet én ondernemers versterkt. Een netwerk van doeners en gamechangers, zoals Roland Maes er ook eentje is. Of zoals hij zelf zegt: "Be the change!"





**Je zorgen maken is een verspilling van tijd en energie. Zorg dragen, voor de mensen rondom je en voor de planeet, is zoveel belangrijker.**

Een toestel dat de lucht reinigt van bacteriën, schimmels en virussen en de hele ruimte tot in de kleinste hoekjes desinfecteert. Levensnoodzakelijk in deze coronatijd voor bijvoorbeeld woonzorgcentra, de horeca, bedrijven en fitnesscentra.

De fogger is een mooie combinatie van elektronica en software die door CRM ontwikkeld werd. Zo zijn de foggers via cloudsoftware allemaal met elkaar verbonden en kun je ze dus centraal aansturen en bijstellen.

**De stroom van de rivier**

Ken je dat liedje van **Bram Vermeulen**, 'Ik heb een steen verlegd in de rivier op aarde'? Dat is mijn drive. Daar doe ik het voor. Al is het maar een klein steentje, als we er allemaal zo eentje verleggen, dan veranderen we de stroom van de rivier. Als mens moeten we meer geloven in onze eigen kracht en verantwoordelijkheid. En dat geloof moet je versterken aan de basis. Mijn vader zei altijd: "Als je wil slagen in je opzet moet je de steun hebben van de kleine man." Duurzame verandering begint aan de basis van de samenleving. Daarom probeer ik zoveel mogelijk mensen mee te krijgen in dat klimaatverhaal. Om te beginnen alle werknemers van CRM. In ons bedrijf zie je geen enkele petfles. We werken met slimme waterkranen en hebben elektrische laadpalen die we ook ter beschikking stellen van het publiek. Ons bedrijf is een groene zone. Daarmee tonen we dat je kunt ondernemen met

oog voor je omgeving. Pas op, ik ben geen 'groene boomkikker', hé. Ik geloof nog altijd dat je in de eerste plaats geld moet verdienen met je business. Anders kun je niet blijven bestaan en kun je ook niets betekenen. Als je een omelet wil maken, moet je eieren breken. Maar we gaan wel zo zorgzaam mogelijk met die eieren om. Ik wil als ondernemer een gerust geweten hebben.

**Iedereen een beetje gamechanger**

Mijn mens-zijn en mijn ondernemerschap haken mooi in elkaar. Ik ben beide.

Hoe ik in de wereld sta, wat ik graag wil veranderen in de samenleving: dat weerspiegelt zich in hoe ik onderneem, in de dingen die ik ontwikkel. Ik ben een mens die onderneemt om een verschil te maken. Om de toekomst van de mens, de planeet, een beetje mooier, comfortabeler, veiliger te maken. Mijn ondernemerschap is een middel om dat te doen, het is geen doel op zich.

Ik geloof sterk in **influencers**. Het goede voorbeeld zijn en zo anderen inspireren. Het mooie is dat we allemaal elkaars influencer kunnen zijn. Iedereen een beetje gamechanger, zo komen we er wel. En ondernemers zijn een groot stuk van de oplossing. Zij zijn de durvers en de doeners. Kijken we terug naar de industriële evolutie, dan waren het vaak de bedrijven die de pollutie veroorzaakt hebben. Maar het zijn ook de bedrijven en de ondernemers die voor een groot stuk van onze moderne welvaart gezorgd hebben. Het is nu aan hen om die welvaart op een schone en duurzame manier te garanderen. Behouden wat we hebben, met respect voor mens en planeet, dat is win-win. Het is aan de ondernemers om de kar te trekken en een mentaliteitswijziging door te voeren bij de gewone burgers die we allemaal zijn. Om mensen te overtuigen van het belang en de impact van hun eigen acties.

**De rozen en de drie wijzen**

Rond het bedrijf heb ik een prachtige **rozentuin** aangelegd. Op lastige momenten trek ik me daar even terug. Dat helpt om veel te relativiseren. Mijn rozen zijn mijn muze. Tussen mijn rozen bloeien er ook veel nieuwe ideeën en plannen op. Daarnaast koester ik mijn drie wijzen: mijn vader, die me geleerd heeft om nooit op te geven, Darwin en Einstein. "Verandering is de enige constante", zei **Darwin**. Daar ben ik van overtuigd. Wie zich verzet tegen verandering zet zichzelf buitenspel. Verandering ontstaat vaak uit een gemis of een noodzaak en kan bedreigend lijken. Maar van de grootste bedreiging kun je een opportuniteit maken.

**Einstein** leerde ons de definitie van waanzin: steeds hetzelfde doen en andere resultaten verwachten. *That's insane*. Je moet je aanpassen als je wil overleven. Dat geldt voor uitdagingen in je persoonlijke leven en voor ons allen als klimaatbewuste samenleving. Het is niet altijd gemakkelijk om mensen mee te krijgen in dat duurzaamheidsverhaal. Die weerstand kun je maar langzaam breken met empathie en overtuigingskracht. Maar het leven mag een beetje lastig zijn. Je dromen realiseren mag gerust een beetje pijn doen. Het zijn de dromers, de durvers en de doeners – die de regels van het spel veranderen. Zij zijn de verandering.



Peter Brysse, zaakvoerder van Attent en voorzitter van Unizo:

# Om te overleven, moet je in beweging blijven

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Peter Brysse:** Dit is een tijd waarin veel ondernemersdromen sneuvelen. En je hebt dromen nodig om te ondernemen. Dromen en passie. De droom zet je ertoe aan om de stap te zetten, weg uit je comfortzone. Hij voedt je met een gezonde dosis naïviteit die je nodig hebt om de dingen van hun positieve kant te bekijken. Als je van in het begin enkel de hindernissen ziet, lukt het niet. De droom is geen vervanging van een goed businessplan, dus dat heb je ook nodig. Een product dat de markt smaakt en een idee hoe je dat aan de man wil brengen. Maar zonder die droom begin je er zelfs niet aan. En zonder passie hou je het niet lang vol. Er zijn een hoop obstakels op je weg, sowieso. Zonder droom en passie geraak je daar niet overheen

Ik heb er nooit van gedroomd om ondernemer te worden. Maar de ondernemersmentaliteit zat wel in mij. Als kind wilde ik al graag sturing geven. Wanneer er in het middelbaar oppositie was tegen de directie, dan stond ik vooraan. Als de 100 dagen gevierd werden, dan zat ik mee in het organiserend comité. Er zat al vroeg een doener en een trekker in mij.

## Als de trein passeert

Thuis werd er veel belang gehecht aan een open en kritische geest. Als directielid reisde mijn vader de wereld rond. We waren van jongs af vertrouwd met veel verschillende culturen en omgevingen. Er was ook veel debat. Mijn ouders hadden een heel open relatie met hun drie kinderen, alles werd besproken. Ook naar onze visie en mening werd geluisterd. Hoe we onze toekomst vorm gaven, dat was onze keuze. Maar over één ding waren mijn ouders glashelder: je moet de kansen grijpen als ze passeren. Als de trein langskomt, moet je erop springen. Is het niet de juiste trein? Niet erg, dan neem je op de eerstvolgende splitsing een andere trein. Maar op het perron blijven staan of op de verkeerde trein blijven zitten, dat was voor hen geen optie. Zo hebben we alle drie heel bewust onze weg gezocht en gevonden. Voortdurend alert voor de route die ons past en niet bang om af en toe een wissel te nemen.

Het nationaal voorzitterschap van **Unizo** is zo'n trein die passeerde. Moest ik er per se een halve dagtaak bijnemen? Misschien niet. Maar de kans om dit engagement naar een hoger niveau te tillen, kreeg ik maar één keer. En dus ben ik met veel goesting en nieuwsgierigheid op de trein gesprongen. Mijn wonderjaren lopen nog altijd een beetje door. (Lacht)

## De gouden ketting

Begeesteren en begeistert worden, dat is een rode draad in mijn leven. Vroeger als werknemer bij **Daikin** en **Matexi** en nu als ondernemer. Ik had het geluk dat ik telkens op het juiste moment getriggerd werd om een volgende stap te zetten. Ik schrok er ook nooit voor terug om een nieuwe weg in te slaan. Daar kunnen ondernemers elkaar in begeesteren: dat het goed komt, maar dat je moet durven en doen. Geen gekke of ondoordachte dingen doen. Maar als er iets wringt, moet je bijsturen. Je passie, je talent, je missie – wat je betekent voor de ander en de samenleving – en of je er je boterham mee kunt verdienen, stel je dat voor als vier cirkels die elkaar overlappen. Als die overlap er niet is, moet je proberen bij te sturen. Dat is die dynamische stabiliteit. Volgens mij is dat een grote reden van burn-out en bore-out: dat er geen overlap is tussen die vier cirkels.

Mensen zitten in hun job soms vast aan de gouden ketting. Dat is ook de reden waarom mijn echtgenote ooit gestart is met **Attent**. Ze had een toffe job, maar er zat geen evolutie in. Leuke collega's, veel reizen, toffe teambuildings en alles harmonieus te combineren met het gezinsleven. Maar ze was niet gelukkig. Het probleem is dat veel mensen zich settelen in dat ongeluk. Ik wens iedereen de veerkracht toe om te reageren als je op een spoor zit dat je niet meer past. En je moet reageren voor je te diep zit, voor je geen perspectief meer ziet.

Die timing is cruciaal. Ik denk dat ondernemers heel vaak doeners zijn, en dat ze pas op de crisismomenten aan introspectie doen.

**Peter Brysse** (1973) is nationaal voorzitter van Unizo en samen met zijn echtgenote Kathleen Deraedt sinds 2005 zaakvoerder van Brysse-Deraedt nv (handelsnaam: Attent). Deze kmo uit Beernem is gespecialiseerd in relatiegeschenken en waarderingsformules. Peter: "Bij ons draait alles rond belonen, motiveren en waarderen van klanten en medewerkers. We garanderen de hoogste waardering voor het afgesproken budget." De onderneming draait op een team van vijf medewerkers, een zestal freelancers en twee zeer tevreden zaakvoerders. Een onderneming in balans.





***Wat ons, ondernemers, met elkaar verbindt, over alle tegenstellingen heen, is passie. We gaan allemaal heel hard voor iets waar we in geloven. De ene gaat links en de andere rechts, maar wat we delen, is het geloof dat we niet mogen stilstaan.***

Het is moeilijk om dat 'en cours de route' te doen, als je er geen nood aan voelt. Maar het is gezonder voor jezelf en voor je zaak om die dynamische balans voortdurend te bewaken. Je moet handelen op een moment dat je nog genoeg energie hebt om nieuwe stappen te zetten, om keuzes te durven maken. Voor de kaars is opgebrand.

### Verhitte discussies

Ik durf wel zeggen dat mijn puzzel past. Ik heb het geluk dat mijn echtgenote **Kathleen** ook mijn partner is in de zaak, we hebben elk onze taken en verantwoordelijkheden, dat marcheert goed. En dat geeft mij de kans om me ook voor Unizo te engageren. Om me af en toe eens te verliezen in verhitte discussies. Ik heb dat nodig. Mijn gezin, de zaak en Unizo, het is allemaal deel van een dynamische balans. Bij balans denken mensen vaak aan status quo, maar dat is niet per se zo. Je hebt bepaalde zekerheden nodig in je leven, dat wel. Een stabiele fond waarop je kunt vertrouwen en bouwen. Maar als die fond goed zit, kun je risico's nemen en sprongen wagen, zaken bijsturen of een nieuwe weg inslaan. Een dynamische balans. Die zorgt ervoor dat we onszelf

blijven prikkelen zonder ons evenwicht te verliezen.

### Dromen zonder houvast

Als je onderneemt met alleen maar het doel om geld te verdienen, houdt het op zodra er minder verdiend wordt. Waarom verkoop je ijsjes? Wellicht omdat je denkt daar je boterham mee te kunnen verdienen. Maar vooral ook omdat je dat graag doet, omdat je er goed in bent, omdat je er andere mensen een plezier mee doet. Omdat je graag iets nieuws probeert, omdat je houdt van de zomer en van mensen rondom je, van de ambiance. Als dat allemaal wegvalt en het verdienmodel hapert, tja ... Dat is een recept om bijzonder ongelukkig te worden. En dat is het grote probleem op dit moment. Er is voor veel ondernemers geen perspectief of hoop. Er wordt minder of niets verdiend, de passie dooft en de droom vindt geen houvast meer.

### Kleine, maakbare doelen

Ik zie en hoor hoe veel ondernemers spartelen om het hoofd boven water te houden, om een reden te vinden om te blijven vechten. Dan moet ik denken aan het verhaal van de krijgsgevangenen in Vietnam dat ik las in het managementboek '**Good to great**' van **Jim Collins**. De gevangenen die de kampen overleefd hebben, die het mentaal overleefd hebben, zijn zij die in beweging gebleven zijn. Doorheen en ondanks alle ellende en onzekerheid zochten ze zich een doel. Ze startten een winkeltje en een dokterspost, organiseerden vertelavonden en speelden muziek. Een dagelijks doel, klein en dichtbij. Zo creëerden ze voor zichzelf een reden om voor op te staan, zelfs binnen de miserabele omstandigheden van dat krijgsgevangenenkamp. Het einde van de oorlog, de overwinning, hun vrijheid: die dingen hadden ze niet onder controle. Maar door zich kleine en maakbare doelen te stellen, elke dag opnieuw, bleven ze in dat hogere en verdere doel

geloven. En daaruit putten ze moed en kracht. Wie alleen maar wachtte en hoopte, wie stilstond, liep vast.

Ik hoop dat ondernemers veerkracht kunnen putten uit de vaccinatiestrategie, en uit elke kleine stap voorwaarts. Dat ze toch in beweging blijven en in contact met elkaar. Het isolement vervreemdt ons van elkaar en van onszelf, het maakt ons moe en moedeloos, alsof je er helemaal alleen voor staat. Maar dat is niet zo.

Een van de grote opdrachten voor Unizo nu is 'er zijn'. Bereikbaar zijn en zelf de hand reiken aan wie te fier is om hulp te vragen, luisteren en de weg wijzen. Soms kunnen we niet veel meer doen dan dat. Maar alleen al het idee dat we er zijn voor elkaar, dat niemand er alleen voor staat, kan een verschil maken.

***Een ondernemers-droom is geen vervanging van een goed businessplan, dus dat heb je ook nodig.***

Els Verté, directeur Boeren op een Kruispunt vzw:

# Ondernemend hulpverleners, dat is wat ik graag doe

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Els Verté:** Onbewust was ik uitgekeken op de advocatuur. Ik haal nu ontzettend veel zuurstof uit de nieuwe contacten, uit alle kennis die ik opdoe in mijn nieuwe functie als directeur bij **Boeren op een Kruispunt**. Mijn carrièreswitch in 2020 was een intuïtieve keuze, maar het zit goed in hoofd en hart. Op dit persoonlijke kruispunt heb ik de juiste afrit genomen. De voorbije maanden heb ik de 'ronde van Vlaanderen' gedaan, helaas vaak virtueel omwille van de COVID-19-situatie. Ik heb heel veel geluisterd naar de boeren en tuinders die ik ontmoette. Ik heb geleerd dat de noden van landbouwers enorm complex zijn, dat boeren zeer fiere mensen zijn die zo lang mogelijk het hoofd hoog houden, en dat een hulporganisatie als Boeren op een Kruispunt voor hen van levensbelang is.

Mijn wonderjaren hebben zich afgespeeld in **Blankenberge**, heel dicht bij de zee. Mijn vader was elektronicus op boten. Mijn moeder was **badkarhoudster**. Ze verhuurde stoelen, strandhokjes en schermen op het strand. Elke vrije dag tussen Pasen en eind september bracht ik door op het strand. Het was een heel onbezorgde jeugd. Als kind besef je helaas niet wat een luxe dat is, die zee – letterlijk zelfs (lacht) – van ruimte en vrijheid.

Toen ik veertien was, is mijn moeder gestopt met de strandverhuur en dat voelde als een opluchting. Eindelijk niet meer elke dag naar dat strand! Ik ga nog altijd niet graag naar zee. Mensen die uren in de file staan of op overbevolkte treinen stappen naar de kust, ik begrijp dat niet. Enkel in de winter vind ik het heerlijk aan het strand. Gewoon de zee, een stel meeuwen en ik, meer moet dat niet zijn.

## Advocaat, met optie wereldverbeteraar

Rond mijn veertiende zat ik in de knoop met mijn toekomstdromen. Ik wilde eigenlijk twee dingen: ik wilde **advocaat** worden – of liever nog **wereldverbeteraar**, maar ik wist toen al dat je daar beter een vak voor leert (lacht) – of **modeontwerpster**. Twee totaal verschillende dingen, maar allebei een stuk van mezelf. Ik had toen

een gesprek met het PMS, het huidige CLB. "Waarmee denk je het best je boterham te kunnen verdienen?", vroeg die man me. Tja, modeontwerp leek me minder werkzekerheid te bieden. Via de advocatuur dus. "Dan is je keuze gemaakt", zei hij.

Maar hoe belangrijk financiële zekerheid ook was, nog essentiëler voor mij was die droom om de wereld te helpen verbeteren. Het onrecht en de ongelijkheid in de wereld bestrijden, mensen helpen die geen geld hebben om een advocaat te betalen: dat waren voor mij richtingaanwijzers naar de advocatuur.

## Achter de gevels van huizen en mensen

Na mijn studies wou ik strafpleiter worden. Maar ik geraakte snel ontgoocheld in de meeste strafrechters. Naar een beginnend advocaat luisteren was blijkbaar verloren tijd.

Even later ben ik aan de slag gegaan als **advocaat van banken**. Ik trok naar de rechtbank als vertegenwoordiger van de schuldeiser. Let wel, de bank waarvoor ik werkte was heel menselijk en empathisch. Er werd niet van mij verwacht dat ik de boeman speelde. Daar zou ik me niet goed bij gevoeld hebben. Maar na een aantal bankfusies heb ik het geweer toch

van schouder veranderd. Ik was heel geïnteresseerd geraakt in de nieuwe wet op de **collectieve schuldenregeling**. Het idee is om de schuldenaar de kans te geven zijn schulden af te betalen en toch een menswaardig bestaan te leiden. Dat was wat ik wilde doen. Ik wilde werken ten voordele van mensen die het financieel moeilijk hebben, hen weer op weg helpen. En dus ben ik **schuldbemiddelaar** geworden.

Ik heb in de loop der jaren veel geleerd van mijn cliënten. Vooral dat er zoveel mensen zijn die het moeilijk hebben.

**Els Verté** (1968) maakte in september 2020 een zeer opmerkelijke carrièreswitch. Ze ruilde haar advocatenpraktijk na 29 jaar in voor de functie van directeur van Boeren op een Kruispunt. Deze organisatie begeleidt alle Vlaamse land- en tuinbouwers bij financiële, economische, psychologische, technische of sociale problemen. Een belangrijk kruispunt ook voor Els Verté zelf. De nieuwe weg geeft meteen onontgonnen perspectief en verse zuurstof. Els was ook twintig jaar schuldbemiddelaar. Mensen in nood de weg wijzen en nieuwe kansen bieden, is wat ze graag doet. Een gedreven vrouw voor wie maatschappelijk engagement de basis is voor ondernemerschap.







## *Onze wereld kan wel wat meer altruïsme gebruiken. We mogen gerust wat meer zorg dragen voor elkaar en oog hebben voor elkaars noden.*

De mensen in mijn persoonlijke omgeving stellen het doorgaans financieel goed. Maar dat is niet de norm. Er verdwijnt zoveel armoede onder de radar. Mensen met kinderen die met twee gaan werken en niet rondkomen. Tekort en gebrek op plaatsen waar je het niet vermoedt. Als schuldbemiddelaar is er een wereld voor me opengegaan, en niet de mooiste wereld.

Mijn moeder deed vrijwilligerswerk voor de **Gezinsbond**. Ze ging pakketjes afgeven bij kersverse ouders. Ik herinner me dat ze vaak heel triestig thuiskwam, door de schrijnende toestanden die zich achter vaak nette gevels afspeelden. Je ziet het niet altijd aan de buitenkant van huizen of van mensen. Dat ik voor deze mensen wat heb kunnen betekenen heeft me voldoening geschonken. Iedereen wil toch graag een verschil maken, een positieve stempel drukken op een mensenleven en op de samenleving.

### **Een appel op wie ik ten diepste ben**

Ik was niet echt op zoek naar een andere job. Ik heb altijd gedacht dat ik tot mijn pensioen advocaat zou zijn. Iedereen rond mij dacht dat ook. Ik had een aangenaam kantoor, fijn personeel en schuldbemiddeling was mijn ding, ik kon er mijn engagement in kwijt. Ik gaf in de cursus schuldbemiddeling bij **vzw SAM** ook twee en een halve dag les. Ik kon mijn kennis en expertise doorgeven, en daarmee was weer een stukje

maatschappelijk engagement vervuld. Het was goed zoals het was. Tot ik op een zaterdagavond een beetje zat te scrollen op Facebook. Plots zag ik de vacature voor **Boeren op een Kruispunt**. Ik was die naam al tegengekomen in een cursus maar ik wist er het fijne niet van. Het was zaterdag, ik had tijd en ik besloot uit te zoeken wat die organisatie precies deed. Wow. Dat kwam binnen. Die vacature leek me wel op het lijf geschreven. Alle competenties die ze vroegen had ik. Maar vooral, de bestaansreden van de organisatie, het werk dat ze doen, hun engagement: ik voelde me er persoonlijk door aangesproken. Het voelde zo ... juist. (Stilte) Ik word er nog altijd een beetje emotioneel van. Het deed echt een appel op wie ik ten diepste ben. Dit moest ik doen. Diezelfde avond nog heb ik de **allereerste sollicitatiebrief van mijn leven** geschreven.

### **Het topje van de hulpkreet**

Boeren op een Kruispunt verleent hulp aan boeren en tuinders in heel Vlaanderen. Die hulp mag je heel ruim interpreteren: psychosociaal, relationeel, financieel, bedrijfstechnisch ... Elke boer en tuinder die in nood zit, op welke manier dan ook, kan bij ons terecht. En er zijn héél veel noden op dit moment. Het valt me op dat die noden vaak erg complex en gelaagd zijn. Ze kloppen bijvoorbeeld bij ons aan omdat ze financiële problemen hebben. Onze adviseurs gaan dan met hen in gesprek om te peilen naar de wortels van het probleem. Dan blijkt vaak dat er ook andere problematieken meespelen: relatieproblemen, communicatie die hapert, generaties die botsen omwille van overnames. Er schuilen heel complexe en diepgewortelde problemen achter die ene hulpkreet. Je moet begrijpen dat de boer, zijn gezin en zijn bedrijf, een eenheid zijn. De miserie treft hen dan ook vaak in alle domeinen van hun bestaan.

Ook zeer verontrustend is het hoge aantal zelfmoordcijfers. Een boer is

doorgaans heel fier. Als het niet goed gaat, loopt hij of zij daar liever niet mee te koop. Soms is de schaamte zo groot dat ze geen enkele redelijke uitweg meer zien. Het is zo belangrijk dat ze beseffen dat er mensen zijn die daar oog en oor voor hebben. Mensen die hun taal spreken, hun noden verstaan en die ook effectief hulp kunnen bieden. En tja, een beetje minder regeltjes voor de landbouw zou ook kunnen helpen (Glimlacht).

### **Ondernemend hulpverleners**

Ik voel me nu weer veel meer ondernemer. De gedrevenheid die me als mens typeert kan ik 100 % kwijt in mijn job. De passie die uitgaat van de boeren en tuinders is ook zeer inspirerend. Maar ik voel me ook voor een groot stuk hulpverlener. Die functie zit niet in mijn taakomschrijving, daarvoor heb ik mijn adviseurs, maar ik voel het wel zo. Die combinatie van rollen ligt me wel: ondernemend hulpverleners. Of helpend ondernemen. Dat kunnen combineren in mijn leven en werk is het perfecte plaatje.

Mijn grote wens voor de toekomst is dat Boeren op een Kruispunt op een mooie dag geen bestaansreden meer heeft. Dat we de noden kunnen beantwoorden en op de problemen anticiperen. Dat is mijn ultieme ondernemersdroom.



Pieter Loose, bedrijfsleider Ekopak nv (Tielt):

# Beredeneerd dromen én groeien

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Pieter Loose:** Het allerbelangrijkste is dat je zelf in je dromen, in je doelen én in jezelf gelooft. Als je een businessplan maakt en je kunt jezelf overtuigen van de waarde en slaagkansen ervan, dan kun je ook anderen overtuigen. Ik vraag me soms af wat het moeilijkste is: jezelf overtuigen of de ander. Jezelf overtuigen om een stap te zetten, om een belofte te maken, om die verantwoordelijkheid te nemen, daar is toch wel wat durf voor nodig. En die verantwoordelijkheid ligt bij jou als ondernemer.

Bij **Ekopak** maken we drinkbaar water uit afvalwater en uit oppervlaktewater. De maatschappelijke meerwaarde daarvan is heel belangrijk voor ons. Mensen zeggen dat water schaars is. Dat hoeft niet zo te zijn als je het water dat er is, opwaardeert door het te behandelen, door er een schoon en goed product van te maken. We halen ook de ecologische voetafdruk van industrieën naar beneden. Door op een milieuvriendelijke manier proceswater aan te maken en door decentralisatie: we gaan water aanmaken en recupereren op de site zelf.

## De meerwaarde van een job

We hebben natuurlijk ook een economische bedoeling. We zijn geen liefdadigheidsinstelling. Maar die combinatie van het economische en het maatschappelijke is voor de jonge mensen die hier komen werken heel belangrijk. Gewoon iets doen omdat het geld opbrengt, is tegenwoordig niet meer voldoende voor jongeren om een geluksgevoel te hebben. Dat ze via hun job een positieve impact hebben op het milieu, is een meerwaarde.

## Met twee voeten in de wereld

Vóór Ekopak werkte ik een tijdje in de **petrochemie**. Ook daar trok ik al de kar. Maar zo'n bedrijf met 10.000 werknemers is als een olietanker.

Die is log en heeft tijd nodig om te manoeuvreren. Dat botste met mijn gedrevenheid. Ik moest vaak temperen omdat het schip niet meekon. Ik vind het belangrijk dat mensen elkaar binnen een bedrijf voortstuwten. Ze zeggen soms dat

een goeie manager zijn personeel moet stimuleren. Maar het omgekeerde geldt ook: hardwerkende medewerkers geven hun baas een boost. Voor mij is dat tweerichtingsverkeer. En bij Ekopak zit die gemeenschappelijke drive een stuk beter voor mij.

Toen ik 18 was, wist ik niet welke richting ik uit wilde met mijn leven, zoals zovelen op die leeftijd. Ik heb voor industrieel ingenieur gestudeerd, een technisch brede opleiding, waar ik nog alle kanten mee uit kon. Het systeem zit volgens mij fout. 18 is veel te vroeg om al een definitieve beroepskeuze te maken. Na mijn studies heb ik met een paar kameraden een project opgestart in **Brazilië**. Ik wilde eerst een stukje wereld zien, beter begrijpen hoe die wereld draait voor ik begon te werken. Als je rap na je studies begint aan je carrière duurt het volgens mij ook veel langer voor je carrière maakt. Het ontbreekt je aan bagage, aan een kritische blik. Maar op school vertelden ze het omgekeerde. "Allee jong, met uw schoon diploma een beetje gaan boeren in Brazilië! Zot!" Maar na drie jaar Brazilië had ik meer gezien en stond ik als mens én als ondernemer een stuk verder dan wanneer ik direct was beginnen te werken.

## Een duik in het leven

In een deel van het regenwoud probeerden we in een heel arm dorpje een vorm van lokale economie te creëren. We leerden de mensen werken met bamboe. Wie minder handig was, leerden we een beetje Engels, en met

hen organiseerden we een toeristische toer rond die bamboeconstructies.

Nog anderen baatten in het gemeenschapscentrum een restaurant uit, waar de toeristen na de rondleiding een hapje konden eten. Iedereen was bij het project betrokken en de hele gemeenschap werd er beter van. Een hele leuke ervaring.

Bij de eerste brug die we in het regenwoud bouwden, met zeer primitieve middelen, realiseerden we ons: als we dit voor elkaar krijgen, is alles mogelijk. Als de zaken bij Ekopak even minder goed lopen, denk ik daar vaak aan terug.

Wat je in die jaren opdoet aan levenservaring, dat is ongelofelijk. Het contact ook met andere culturen en talen.

Ekopak nv uit Tielt maakt kwalitatief goed en gezond proceswater of drinkwater met milieuvriendelijke spijttechnologie. Het bedrijf valideert de waterstromen van de klanten tot de gewenste kwaliteit. Dit door spijttechnologische waterbehandelingsapparatuur te ontwerpen, te bouwen, te onderhouden en sinds kort ook zelf te bedienen.

**Pieter Loose** (1982) nam het bedrijf in 2013 over van zijn schoonvader. Met een combinatie van lef, buikgevoel en visie helpt hij Ekopak groeien tot een sterk merk, met economische én ecologische meerwaarde. Het team telt 23 medewerkers. De bekende ondernemer Marc Coucke participeert sinds september 2019 in het bedrijf.





## ***De bal aan het rollen brengen en hem zeker niet tegenhouden als hij van de berg afrolt. Op die bal springen en meerrollen, dat is ondernemen.***

Ik ben een West-Vlaming, van nature geen talenwonder dus. (Lacht) Maar ik kan intussen heel goed mijn plan trekken overall ter wereld in verschillende talen. Dat is *the school of life*, allemaal dingen die je niet leert in het leslokaal.

En toch wordt dat in België afgeschoten. "Oei, als je terugkomt van Brazilië ga je niet meer mee zijn met de nieuwe technieken", zeiden ze me. Man, hoe bekrompen kun je zijn. Echt jammer dat zulke initiatieven worden afgeremd. Als ik niet zo stevig in mijn schoenen had gestaan, als ik niet koppig mijn eigen weg gevolgd was, had ik een heel belangrijke ervaring gemist.

Als je de tijd neemt om voor je studies of voor je gaat werken 'in het leven te duiken', ga je gemakkelijker je 'identiteit' vinden. Het helpt je om je dromen te formuleren en te volgen.

### **Beredeneerd dromen**

De dag dat ik niks meer bijleer, wil ik niet bewust moeten meemaken. De voorbije jaren ben ik door het ondernemen als mens geweldig gegroeid. Niet letterlijk, ik ben nog altijd maar één meter achtenzestig. (Lacht) Maar ik heb leren luisteren naar klanten en leveranciers. Opportuniteiten leren inschatten. En af en toe eens tegen de muur durven lopen, dat hoort er ook bij.

Als ondernemer moet je dromen, maar wel beredeneerd dromen. Nadenken over waar je naartoe gaat, maar je ook

niet laten afremmen door té lang na te denken. Er zijn duizenden redenen om iets niet te doen. Maar als er één reden is waarom iets wel kan lukken, als je erin gelooft en als dat geloof onderbouwd is door een strategie, dan moet je ervoor gaan, dan moet je springen. Een precair evenwicht tussen risico's inschatten en risico's nemen.

### **Durven springen en soms vallen**

Op den duur groei je daar in, word je daar relaxter in. Als ik morgen een belangrijke stap moet nemen, lig ik daar minder wakker van dan drie jaar geleden. Je creëert een soort maturiteit in je besluitvorming. Als je ons groeipad ziet, zijn er geen elementen die zeggen dat we niet goed bezig zijn. We kunnen dus al wat meer op onze strategie vertrouwen.

Het zijn natuurlijk niet enkel de cijfers die spreken. Je moet ook durven luisteren naar je buikgevoel, durven geloven dat iets zal lukken, durven springen. Als je alleen maar denkt als een boekhouder, ga je niet boven jezelf uitstijgen.

Er zijn mensen die op elk idee reageren met een 'ja maar'. Mensen die meteen een rem zetten op elke volgende stap. Met zulke mensen kan ik niets. Je leert trouwens uit elke stap en uit elke sprong, ook als je valt. Het kan trouwens geen kwaad om eens wat dieper te vallen, en zelfs een weekje in het gips te zitten. Dan weet je de volgende keer weer beter waarop je moet letten, dan val je beter.

### **Uit pure goesting**

Als ik een bedrijfsleider hoor zeggen "Ik werk zeven dagen op zeven, twintig uur per dag, vijftien jaar aan een stuk", dan denk ik 'dikke loser', dat kan toch niet. Als ik dat zou doen, dan word ik zot. Hoe kun je visie en strategie ontwikkelen als je continu zo hard werkt? Je moet af en toe toch kunnen loslaten, als het mooi weer is de deur achter je dicht trekken en op je fiets springen. Dat geeft energie en verse ideeën.

Ik kan niet ontkennen dat ik continu aan dat bedrijf denk. Dat is gewoon zo. Die onderneming is je kind, je voelt je 100% verantwoordelijk voor alle mensen die hier werken. Maar ik hoef niet elke minuut bereikbaar te zijn, ik hoef niet bij elke beslissing betrokken te zijn. Als ik op vakantie een aperitiefje drink of ik maak een tochtje met de fiets, dan komen de ideeën opborrelen. Op die manier laat het je nooit los. Ik droom van mijn bedrijf, maar ik lig er niet wakker van!

Ik werk dus hard, maar vooral heel graag. We werken zo'n groot deel van ons leven, het is toch zonde om dat zonder passie te doen. Mijn grootvader was timmerman. Als ik vroeger met hem meereed in de auto wees hij onderweg met glinsterende ogen al het werk aan dat hij gedaan had. "Daar heb ik 'de kappen' gedaan, en daar de 'chambrangs'." Die tevredenheid als hij daarover vertelde, dat is fantastisch. Dat moet je toch kunnen bereiken in je job. Ik ben blij dat ik dat ook voel. Ik onderneem uit pure goesting. Ik doe dat gewoon ongelofelijk graag.

Stefan Tanghe, algemeen coördinator van De Grote Post in Oostende:

# Het lef van kunstenaars vind ik zeer inspirerend

Christina Van Geel, stem & pen

**Stefan Tanghe:** Het is misschien klef om te zeggen maar cultuur verbindt. Echt waar. De hal van De Grote Post is eigenlijk een groot overdekt marktplein. De wereld komt er samen. Je hebt mensen die binnenlopen om een koffie te drinken in het café, anderen komen binnen om een ticket te kopen, om naar een vergadering te gaan of omdat ze geen dak boven hun hoofd hebben. Zo'n cultuurcentrum is een microsamenleving. Het is de ideale plek om te leren samenleven. Natuurlijk zijn er soms spanningen. De kunst is om te leren hoe daar op een hoffelijke, menselijke manier mee om te gaan. Dat leren we samen met al onze medewerkers en vrijwilligers.

Ik ben de middelste van drie kinderen. Mijn vader **Jan Tanghe** (medeoprichter van **Groep Planning**) was stedenbouwkundig architect, een ware voorloper wat betreft ruimtelijke ordening. Hij was medestichter van de **Bond Beter Leefmilieu**. Hij was een kunstenaar pur sang, maar dan in het ruimtelijk bedenken van een samenleving. Mijn vader was een intellectueel en een harde werker, maatschappelijk zeer geëngageerd, maar mentaal en lijfelijk was hij niet vaak thuis. Op het einde van zijn leven (hij is overleden in 2003) hebben we gelukkig nog wat tijd ingehaald en heb ik mooie gesprekken met hem gevoerd.

Eerlijk gezegd was het geen eenvoudige kindertijd. We waren als kinderen erg op onszelf aangewezen. Er waren weinig traditionele gezinsmomenten. Eén keer per jaar gingen we met het gezin op reis naar het zuiden van Engeland en op zondagmiddag luisterden we samen naar Actueel op de radio. Dan moest iedereen zwijgen en daarna werd er gediscussieerd over de wereld. Er waren veel goeie bedoelingen en engagement, en mijn moeder was zeer zorgend. Zij was de hoeksteen die het gezin bijeen hield. Maar het gebeurde toch allemaal een beetje over onze kinderhoofden heen.

Dat heeft mijn rebelse aard mee aangewakkerd. Ik heb een heel gevarieerd scholenparcours doorlopen.

Het was ook de geest van de tijd: midden jaren 70 waren generatieconflicten 'in'. Op mijn vijftiende ben ik op kot gegaan in Gent. Daar heb ik zeer vroeg het nachtleven ontdekt. Ik heb er mensen ontmoet als Walter De Buck en Roland. In **Oostende** heb ik toen mijn tweede vader leren kennen, **Iwein Scheer**, de cafébaas van 't **Kroegske** op het Pauluspleintje. Hij is de stichter van de **Paulusfeesten**, die uitgroeiden tot een heus festival. Die man heeft mijn anarchistische energie gekanaliseerd en me getoond wat samenwerken, samen feesten en samen cultuur maken, betekent.

## Ik ga serieus worden

In 1978 heb ik in 't Kroegske mijn vrouw leren kennen. "Ik vind wel dat het klikt tussen ons", zei ze, "maar ik zie mezelf niet in een café wonen. Zouden we niet proberen eens wat serieuzer te zijn?" "Ja", zei ik, "ik ga dat doen. Ik ga serieuzer worden." We hadden toen al twee kinderen, het waren financieel lastige tijden, ik wilde haar en mezelf bewijzen dat ik mijn mannetje kon staan in 'het echte leven'.

Sindsdien heb ik een heel boeiend en gevarieerd parcours afgelegd. Op mijn 25ste was ik zaakvoerder van een **Quick restaurant** op de Markt in Brugge. De keten was toen in volle expansie. Op acht jaar tijd gingen we van zestien naar honderd restaurants. Een heel

boeiende tijd. Ik heb toen veel geleerd over management. Ik heb er structureel leren denken en heel gericht en efficiënt leren communiceren. En ik heb vooral ook geleerd hoe belangrijk het is om te luisteren, om gevoelens te peilen en daar empathisch op te reageren. Dat móét je kunnen als je met een team van 70 mensen onder enorme druk op een kleine oppervlakte samenwerkt. Anders ga je kopje onder.

## Kasteel d'Aertrycke

Via **Noël Steen**, de organisator van **Rock Torhout**, was ik enkele jaren later de uitbater/manager van Kasteel d'Aertrycke in Torhout.

Een geweldige oase van 45 hectare (ondertussen een provinciedomein).

**Stefan Tanghe** (1961) is sinds 2012 directeur van Cultuurcentrum De Grote Post vzw in Oostende. Hij combineert commerciële kennis en zakelijk talent met een grote culturele gevoeligheid. Dat tekent zijn zeer verscheiden ondernemersparcours. Van zaakvoerder van een Quick restaurant, manager van resto-hotel Kasteel d'Aertrycke, langs o.a. Beaufort en Theater aan Zee tot De Grote Post. De vzw, die via een samenwerkingsovereenkomst nauw gelieerd is met de Stad Oostende, realiseerde in 2019, 1,59 miljoen euro brutomarge en 65.000 euro nettoresultaat, met een team van 25,5 medewerkers (in voltijdse equivalenten).





## *Kunst raakt mij heel intens. Het lef van kunstenaars, hun 'outside the box' denken, hun vrijheidsstreven en perfectionisme, hun doorgedreven focus, vind ik zeer inspirerend.*

De toenmalige **baron Xavier de Maere** wist niet wat ermee gedaan. We hebben er een gastronomisch restaurant en een hotel gerealiseerd en een bistro voor wandelaars. Het was een toplocatie voor internationale congressen en we hebben er een paar heel mooie culturele activiteiten georganiseerd. Violist **Yehudi Menuhin** die een concert speelde op het water bijvoorbeeld, dat was een prachtig moment!

### Het wezen van de kunstenaar

Toen met de splitsing van Rock Torhout en Rock Werchter enkele fundamentele beslissingen moesten worden genomen, voelde ik dat het tijd was voor een nieuwe fase. "Dat is niet erg", zei mijn vrouw. "Er komt wel wat anders op je pad." Mijn vrouw heeft altijd een groot vertrouwen in de loop der dingen gehad. En ze had gelijk. Van 2003 tot 2012 heb ik mooie dingen mogen doen voor Beaufort – het kunstencourcours langs de Belgische kustlijn –, **Behoud De Begeerte, Vrijstaat O** en **Theater aan Zee**.

Sinds 2012 ben ik directeur, binnenkort heet dat algemeen coördinator, van **cultuurcentrum De Grote Post** in Oostende. Een fantastisch gebouw van een architect waar mijn vader nog les van heeft gehad, **Gaston Eysselinck**.

Kunst raakt mij heel intens. Het confronteert mij met mijn beperktheden en het motiveert me om steeds beter te willen doen. Het lef van kunstenaars, hun 'outside the box' denken, hun vrijheidsstreven en perfectionisme, hun doorgedreven focus vind ik zeer inspirerend. Het 'wezen' van de kunstenaar dat spreekt doorheen de kunst raakt ons als publiek. Theater, muziek, dans en beeldende kunst zetten de wereld rondom ons mee in beweging, doen ons anders kijken, horen, voelen, waarnemen. Dat is ook de grote maatschappelijke meerwaarde van kunst en cultuurbeleving.

Samen met een hoop compagnons de route heb ik de voorbije jaren iets kunnen veranderen in het culturele weefsel van Oostende en dat voelt goed. Mijn compagnons zorgden voor de culturele inhoud, ik heb het zakelijk gefaciliteerd. Er wordt nu over cultuur nagedacht in Oostende. Met de grote tentoonstelling van **Ensor tot Delvaux** had men ook de financiële meerwaarde van een cultureel project ontdekt! En dat doet het Oostendse commerciantenhart toch sneller slaan (Lacht). Doordat je Oostende aantrekkelijker maakt voor artiesten trek je ook meer artiesten aan. Hun kunst, hun ziel, hun maatschappijbeleving heeft een voelbare impact op de stad.

### Mijn vrouw, mijn spiegel

Hoe verder ik in mijn carrière evolueer, hoe meer aandacht ik heb voor wat ik echt graag wil doen. Ik engageer me steeds meer voor die projecten waarvan ik vermoed dat ze én impact kunnen hebben én dat ik er interessante mensen kan ontmoeten. Achteraf gezien blijken dat dikwijls projecten te zijn die heel veel van mij persoonlijk vergen omdat ze door anderen vaak als moeilijk haalbaar worden gezien. Middelen en mensen vrijmaken voor De Grote Post bijvoorbeeld is een hele onderneming geweest. Maar ik hou wel van een uitdaging.

Hoe ouder ik word, hoe sneller ik aanvoel wanneer ik op een kruispunt kom. Meestal gaat dat over een verschil in visie op de middellange termijn. Ik raad iedereen aan om als je met dergelijke gevoelens worstelt, deze snel op tafel te leggen en beslissingen te nemen. Wat je voelt of verwacht komt meestal ook uit, verlies dus geen tijd. Ik ben intussen veertig jaar getrouwd met het meisje dat ik leerde kennen in 't Kroegske. Ik kan gerust zeggen dat ik niet de man zou zijn die ik ben als ik niet de vrouw had die ik heb. Mijn vrouw heeft er eigenlijk altijd over gewaakt dat ik niet afgleed van mezelf. Ze is iemand die me regelmatig een spiegel voorhoudt en die me op een andere manier naar de gekke wereld waarin ik zit doet kijken.

### Ik zie de mensen graag

Elke dag sta ik op omdat ik graag leef. Omdat ik graag mensen zie. Ik zie de mensen echt graag. Ook diegene met wie het moeilijk werken is. Dat is soms een zwakte als je lastige beslissingen moet nemen. Ik ben eigenlijk een heel emotioneel mens, ook al toon ik dat niet meteen. Maar met de jaren heb ik geleerd dat ook harde beslissingen op termijn goed uitdraaien als het de juiste beslissingen zijn.

Ik hou ervan om dromen op te starten. De continuïteit verzekeren vergt een grotere inspanning dan de bal aan het rollen brengen. Bij De Grote Post hebben we de voorbije maanden de organisatie hertekend en verstevigd. Ik heb nu drie fantastische coördinatoren naast me die een geweldige doorstart verzekeren als we weer opengaan. De toekomst van het cultuurcentrum is verzekerd. Ik vind niet per se dat ik dat zelf moet doen. Ik ben 60 jaar en er zijn nog een hoop dingen die ik wil doen.



# EEN HAPKLAAR ANTWOORD OP AL JOUW VRAGEN OVER DE PROVINCIE



**Een schat  
aan gratis  
informatie**

**Een verrassend aanbod  
aan West-Vlaamse  
producten**

**Tips om  
West-Vlaanderen  
te ontdekken**

## **HET TOLHUIS, INFORMATIECENTRUM VAN DE PROVINCIE WEST-VLAANDEREN**

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge 0800 20 021 (gratis infolijn) provincie@west-vlaanderen.be  
maandag-vrijdag: 10u-12.30u en 13.30u-17u zaterdag: 10u-12.30u

[www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum](http://www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum) [f westvlaanderen](https://www.facebook.com/westvlaanderen) [@provinciewvl](https://twitter.com/provinciewvl) [@provincie\\_wvl](https://www.instagram.com/provincie_wvl)

Mia Decaestecker, voorzitter 4Werk vzw en WZC Zilvervogel:

# Onderneming is zoals een gezin: samenleven met ups en downs

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Mia Decaestecker:** De rode draad in mijn leven is engagement. Ik ben best wel ambitieus, maar niet in de zin dat de top het absolute doel is. Mijn ambitie is eerder een verschil maken in het leven van mensen. Zelf kansen grijpen als ze voorbijkomen. En maken dat anderen de nodige kansen krijgen, dat ze zich kunnen ontplooiën. Dat engagement heb ik geuit in de jeugdbeweging, in de zorg, als ondernemer en nu achter de schermen van maatwerkbedrijven en in de ouderenzorg. Ik heb veel gekregen in mijn leven, en ik wil graag iets teruggeven. Dat ik dingen in beweging kan zetten door te luisteren, vragen te stellen, tijd en aandacht te geven, verwondering te delen, daar word ik gelukkig van.

Mijn eerste grote engagement was de zorg. Ik ben verpleegkundige van basisopleiding. Misschien had ik langer kunnen studeren. Ik had er de mogelijkheden toe maar nadat ik afgestudeerd was wilde ik zo snel mogelijk beginnen werken. Ik was ongeduldig, gejaagd. Ik kende toen mijn man al. We wilden trouwen en kinderen krijgen. Het moest vooruitgaan, er moest geleefd worden.

Die mentaliteit zal ik wel een beetje van thuis meegekregen hebben. Ik kom uit een **landbouwersgezin**. Er moest bij ons thuis niet te veel geklaagd en gezaagd worden. Gewoon voortdoen. Er was nooit veel rust. Misschien enkel de zondagmiddag, maar dan gingen we naar de jeugdbeweging.

Mijn man is ingenieur. Hij moest voor zijn werk zeer dikwijls naar het buitenland. In het ziekenhuis werkten we toen met heel onregelmatige uren. Dat was moeilijk te combineren met de zorg voor de kinderen die we al gauw hadden. Die lastige work-life balance heeft me overtuigd om de stap te zetten naar het bedrijfsleven. Zo ben ik aan de slag gegaan bij **Sterima**, het sterilisatiebedrijf van **Groep Malysse-Sterima**. De familie Malysse was blij met iemand die het ziekenhuis van binnen kende, die het medisch vakjargon beheerste én die vooruit wilde met het bedrijf. Ik was zo'n beetje de 'missing link'. (Lacht)

## We hebben elkaar nodig

Maar mijn hart bloedde toen ik het ziekenhuis moest verlaten. De eerste jaren waren dan ook lastig. Ik kon niet begrijpen waarom men in het bedrijfsleven discussieerde over een paar eurocenten, terwijl er daarbuiten zoveel echte, diepe noden zijn. Dat botste met mijn idee van een warme en inclusieve samenleving. Maar ik had geleerd om door te zetten. Ik kreeg steeds meer verantwoordelijkheid en veel kansen om bij te leren en bij te studeren. Er ging een nieuwe en boeiende wereld voor me open.

Na een tijdje bleek mijn **empathische vermogen** ook een grote surplus te zijn in het doorgaans rationale bedrijfsleven. Ik kon goed met de klanten overweg. Dat waren mensen uit de ziekenhuissector. Ik sprak hun taal, deelde hun passie voor zorg en welzijn.

Ook al was het nooit mijn grote droom om ondernemer te worden, laat staan CEO, na enkele jaren voelde ik dat ik mijn engagement op een andere, maar net zo waardevolle, manier kwijt kon. Niet via de directe zorg voor patiënten maar door te zorgen dat de diensten die we met Malysse-Sterima verleenden pico bello in orde waren. Daar wordt de patiënt uiteindelijk ook beter van.

## Waar een wil is, is er werk

Aan het einde van mijn loopbaan bij Malysse-Sterima kwam ik in contact

met de **sociale economie** en dat gaf me nieuwe energie. Plots waren daar weer alle redenen waarom ik ooit voor de zorgsector gekozen had. Het engagement kriebelde en ik ben, op hun vraag, voorzitter geworden van de **Federatie 4Werk**, de West-Vlaamse koepel van maatwerkbedrijven. Die bedrijven leveren fantastisch werk. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt worden er gestimuleerd en gemotiveerd om het beste van zichzelf te zien en te geven.

**Mia Decaestecker** (1953) startte haar professionele loopbaan in 1975 in het Heilig Hartziekenhuis in Roeselare, nu AZ Delta. Vanaf 1980 vervulde ze verschillende managementfuncties bij de 850-koppige wasserijgroep Malysse-Sterima. Van 2011 tot 2018 was ze er CEO. De groep ontpopte zich tot dé partner voor textielbeheer in de gezondheidszorg in de Benelux. In 2019 werden Sterima en Malysse overgelaten aan respectievelijk de groep Pollet en Cleanlease Fortex. Vandaag is Mia vooral vrijwillig bedrijvig ten voordele van 4Werk (de koepel van West-Vlaamse maatwerkbedrijven), in de ouderenzorg als voorzitter van de vzw Zilvervogel en als bestuurder van Zorgcentrum St. Jozef in Zonnebeke, en als coach voor jonge ondernemers bij Senior Consultants Vlaanderen (SCV).





## *Een van de waarden bij Malysse-Sterima was ambiance. Als er geen fun is, leveren de mensen geen goed werk. Goed overeenkomen, samen lachen en plezier maken, dat haalt het beste in de mens naar boven!*

Alles wordt in het werk gesteld om de afstand tot arbeid kleiner te maken. Ze worden bevestigd in hun eigen unieke talenten. Een perfecte match van zorg én economie.

Het motto van deze bedrijven is: zolang er mensen zijn die kunnen en willen werken, zoeken wij werk voor hen. Dat is een andere insteek dan in een regulier bedrijf. De reguliere economie ontwikkelt een dienst of product en zoekt dan mensen om het werk uit te voeren. De mens staat ten dienste van het product. In maatwerkbedrijven is het net omgekeerd: de mens met zijn eigen kwaliteiten en talenten komt eerst, en daar wordt werk aan gekoppeld. Het best mogelijke werk voor die persoon, waardoor die zich nuttig en zinvol voelt. Die begeleiding en coaching van medewerkers, dat kunnen maatwerkbedrijven ook bijbrengen in de reguliere economie. We moeten beide – reguliere en maatwerkeconomie – zien als evenwaardige schakels in een geheel. Ze vullen elkaar aan. Het is een en-en verhaal. Er is immers maar één economie.

### **Keurslijf of duurzame toekomst?**

Ik zie de toekomst van de maatwerkbedrijven positief. Ze creëren duurzame tewerkstelling door zich te verankeren

aan voornamelijk lokale productie- en dienstenbedrijven. Ze realiseren hun missie – continuïteit en stabiliteit van jobs – in combinatie met een flexibel partnership voor de klant. Ze zijn ook pioniers in technologische vernieuwing en 'human centered production'. Da's de sterkte van maatwerkbedrijven.

De overheid erkent dat maatwerkbedrijven een belangrijk deel uitmaken van de economie. Maar ze zijn net zo goed onderhevig aan ups en downs. Nu zitten ze vast in een strikt regelgevend kader: je mag een zeker aantal mensen aanwerven, niet meer maar ook niet minder. Dat is een lastig keurslijf want wij surfen ook mee op de golven van de economie. Als het goed gaat moeten we meer mensen kunnen aanwerven, als het minder gaat moeten we daarop kunnen inspelen. We moeten flexibel kunnen evolueren, zoals elk ander bedrijf. Hier is nog wat werk aan de winkel!

### **Huizen van zorg en leven**

Ik engageer me ook voor de ouderenzorg, als voorzitter van **Zilvervogel vzw** met woonzorgcentra in Reninge, Rekkem en Woumen, en als bestuurder in **Zorgcentrum St.-Jozef in Zonnebeke**. Het gaat hier over een zeer kwetsbare groep die, volgens mij, veel meer in de maatschappij moet opgenomen worden. Een WZC mag geen plek zijn waar je doelloos je tijd uitzit. Je evolueert zachtjes naar het einde van je leven, maar dat wil niet zeggen dat die oudere dagen zinloos moeten zijn. Het maakt niet uit hoe oud je bent: als mens wil je het gevoel hebben dat je iets betekent, dat je ertoe doet, dat je leeft. Ook tachtigplussers of mensen met dementie hebben hun eigen talenten en passies. Waar worden ze blij van? Waar zijn ze goed in? Wat kunnen ze betekenen voor anderen? Daar moet meer aandacht naartoe gaan, meer mensen en meer middelen. Hoe kunnen we ouderen beter integreren in onze samenleving, dat wordt de volgende jaren een heel acute

vraag. Hoe kunnen we meer leven toevoegen aan de dagen, en niet enkel dagen aan het leven? Stop onze ouderen niet weg in steriele gebouwen die we 'centra' noemen. Wie wil er nu leven in een centrum?! Huizen van 'wonen, leven en zorg', ingebed tussen scholen en gezinnen, midden de maatschappij. Kleine dorpjes waar mensen van alle leeftijden in verbinding staan met elkaar. Buurtzorg en oudereninclusie, daar moeten we naartoe.

Er zijn al sterke initiatieven die hun inclusieve visie op ouderenzorg uitdragen, maar dat debat moet breder worden gevoerd.

### **Ondernemen is mensenwerk**

Een onderneming is eigenlijk een beetje een gezin. Er worden kinderen geboren. Er gebeurt een accident. Je hebt vette en minder vette jaren. En af toe sterft er iemand. Zo is het leven. Het is net zo binnen een onderneming: je hebt goeie en minder goeie tijden. Als de onderneming ziek is, probeer je ze weer beter te maken. Het is één grote familie. Op het einde van de maand moet je zorgen dat de rekeningen betaald zijn en hopelijk kan je ook een spaarpotje aanleggen voor de mindere dagen. Ondernemen is samenleven.

En net zoals in een gezin zorgen de mindere dagen voor zorgen en pijn. Op een bepaald moment hebben we bij Malysse een fabriek in Frankrijk moeten sluiten. Ik kan je verzekeren dat je dan niet slaapt. De zorg voor mijn medewerkers was ook altijd een groot engagement. Maar ook dat hoort bij ondernemen. Als je moet sluiten om economische redenen, dan moet je dit doen om de rest van je onderneming te redden. Maar je moet het wel op de meest menselijke manier doen. Met de mensen spreken en overleggen, samen zoeken naar een andere job, naar perspectief. Ondernemen is mensenwerk en verdient menselijkheid.



Jef De Kinder, CEO van North Sea Aviation Center & businessangel:

# Ik vind het fijn om anderen vleugels te geven

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Jef De Kinder:** Bij ons thuis lijkt iedereen met een stel vleugels geboren. Mijn vader, mijn broers: iedereen vliegt of doet aan parachutespringen. We zijn nogal avontuurlijk aangelegd. Ik denk dat ik als kind meer in een vliegtuig gezeten heb dan in een kinderwagen. Bij Noordzee Helikopters kon ik mijn vliegpasie combineren met 'avontuurlijk' ondernemerschap. Ik zit niet graag stil. Ik hou ervan om zaken uit te denken en op te starten. De jongste jaren investeer ik enthousiast in jonge ondernemingen met een goede focus en een duidelijke maatschappelijke meerwaarde.

Mijn vader gaf vliegles aan de **West Aviation Club** in **Koksijde**. Hij heeft me leren vliegen toen ik vijftien was. Toen ik zestien was, nam ik mijn toenmalige lief mee de lucht in met de Cessna. Ik moest wel, want ik mocht nog niet met de auto rijden! (Lacht)

Ik heb altijd ontzettend graag gevlogen. De vrijheid, de spanning, het avontuur, dat is fantastisch! Ik heb één jaar wiskunde gestudeerd aan de universiteit. Maar toen ik later dat jaar geslaagd was voor mijn examen van militair piloot was de keuze snel gemaakt. Bij het leger heb ik veel 'search and rescue' missies en humanitaire zendingen gedaan. Dan word je je ook bewust van het hogere doel van vliegen, hoe je er anderen mee van dienst kan zijn.

## Zie ginds komt de Sea King...

Van 1983 tot 1997 was ik helikopterpiloot bij het veertigste smaldeel op de **luchtmachtbasis** in **Koksijde**. Vliegen met de **Sea King**, dat is toch zo'n beetje de jongensdroom van elke piloot. Op een nacht waren er twee schepen tegen elkaar gevaren. Het was heel mistig, je zag geen hand voor ogen. We zijn uitgevlogen, maar bij terugkomst konden we niet meer landen op de basis omdat het zicht té beperkt was. Ik heb de helikopter dan maar op de dijk geparkeerd. Daar heeft hij twee dagen gestaan tot de mist opgetrokken was. Och, er zijn zoveel straffe verhalen uit die periode. Van de overlevenden – en

helaas ook overledenen – bergem na de ramp met de Herald of Free Enterprise tot rondvliegen met Sinterklaas.

## Noordzee Helikopters

In 1997 heb ik samen met **Erik Van Hal** en **William Wilford** en een aantal mensen van het veertigste smaldeel, **Noordzee Helikopters Vlaanderen (NHV)** opgestart. Een paar mecaniciens, enkele piloten en één helikopter: dat was ons kapitaal. We deden vluchten voor het loodswezen in Nederland, later in België. Wat erop neerkomt dat we met de helikopter loodsdropten op grote schepen. Vervolgens zijn we offshore beginnen vliegen naar olieplatformen in Frankrijk, Denemarken en UK en later ook naar Afrika. Het was meestal mijn taak om op die locaties nieuwe basissen op te starten. Ik vloog naar Afrika, zette daar een hangar, nam personeel aan en deed de eerste vluchten naar de boorplatformen. Eens de boel goed draaide, zette ik er een manager op en ging ik door naar het volgende project. Ik hou ervan om dingen op te starten.

## Nieuwe vlucht

Intussen is NHV uitgegroeid tot een Europese speler met 600 werknemers en een 80-tal helikopters. In 2013 heb ik mijn aandelen in NHV verkocht aan **Ardian**, het financiële vehikel van AXA Bank. Met dat geld heb ik een hoop nieuwe projecten opgestart, waaronder het **North Sea Aviation Center**

(**NSAC**). NSAC biedt in de luchthaven van Oostende diensten aan voor alle privé- en zakelijke vluchten tot 45,5 ton: onderhoud van toestellen, de levering van catering aan boord, de medische keuringen voor piloten, passagiers vervoeren en hotels reserveren. De voorbije maanden hebben we NSAC uitgebreid met **North Sea Aviation Services**. Daartoe heb ik drie vliegtuigen aangekocht die gespecialiseerd zijn in **ISR: Intelligence, Surveillance en Reconnaissance**. Die vliegtuigen zijn uitgerust met peperdure sensoren om controles te doen boven zee: drugs- en pollutiecontroles, dat soort zaken.

## Op eigen risico

Die sensoren kosten meer dan het vliegtuig zelf. Maar het is de investering waard, dit is de toekomst.

**Jef De Kinder** (1960) werd op prille leeftijd gebeten door de vliegmicrobe en brengt nog altijd graag en veel tijd door boven de wolken. Als CEO van North Sea Aviation Center, werkgever van 17 medewerkers, is hij een belangrijke speler op de luchthaven van Oostende. Jef is ook een investeerder die anderen vleugels geeft. Het softwarebedrijf Quantacorp, beenhouwerij Dierendonck en Teye Guitars kunnen rekenen op zijn financiële steun en inzet. Een (ondernemers)droom die straf genoeg is om realiteit te worden, verdient alle kansen.





***We moeten ons meestal eerst in het buitenland bewijzen voor er hier in België iets beweegt. We zullen eerst boven de Middellandse zee het nut moeten bewijzen, voor onze ministers overwegen om een contract te geven aan een Belgisch bedrijf om boven de Noordzee te vliegen.***

De investering gebeurt integraal met privékapitaal. Door de coronacrisis durft geen enkele bank nog te investeren in alles wat met luchtvaart te maken heeft. Ik steek er dus al mijn eigen geld in om dit van de grond te krijgen.

Tja, als ondernemer moet je wel risico's nemen. Dat is uiteindelijk de enige manier om iets gedaan te krijgen.

Met NHV hebben we destijds een helikopter gekocht van 5,2 miljoen euro, zonder concreet uitzicht op een contract. Het Belgische loodswezen had ons beloofd dat er een aanbesteding kwam, maar heeft dat toen met een jaar uitgesteld. Gelukkig had het Nederlandse loodswezen een helikopter nodig voor de haven van **Rotterdam**. Waardoor deze haven bij stormweer altijd openbleef en Antwerpen moest sluiten. Toen viel hun frank. "Oei, iedereen vertrekt naar Rotterdam bij stormweer!" Dat had een negatieve impact op de inkomsten en dan schieten ze wakker natuurlijk. Dat is typisch. We moeten ons meestal eerst in het buitenland bewijzen voor er hier in België iets beweegt. Ik verwacht eenzelfde gang van zaken met de ISR-vluchten. We zullen eerst boven

de Middellandse zee het nut moeten bewijzen voor onze ministers overwegen om een contract te geven aan een Belgisch bedrijf om boven de Noordzee te vliegen.

Het is ook een ingewikkeld kluwen. Al die regeringen en gemeenschappen en niemand weet waar welke bevoegdheid zit, óf ze hebben allemaal een stukje ervan. Je moet eens proberen boven de Noordzee te vliegen. Niemand weet precies wie er toelating moet geven. Het is Vlaamse materie tot aan de waterlijn, en vanaf dan wordt het een federale bevoegdheid. Om zot van te worden. Onze Noordzeekust is potverdikke 60 km lang!

#### **Investeren met meerwaarde**

Ik zit niet graag stil. Ik hou ervan om zaken uit te denken en op te starten. Toen ik NHV verkocht, wist ik eventjes niet wat gedaan met dat kapitaal. Ik heb toen veel tijd doorgebracht op Ibiza. Maar na een maand in de zon zitten had ik het wel gehad. Ik verveelde me steendood. Ik was 54, veel te jong om met pensioen te gaan. Dus ben ik beginnen investeren en opstarten. Voorwaarde was telkens dat ik me persoonlijk betrokken voelde bij het bedrijf waarin ik investeerde. Gewoon geld geven is niet genoeg. Ik vind het leuk om mee te denken, om de business mee op te starten en de eerste stappen te begeleiden.

Er moet ook altijd een duidelijke maatschappelijke meerwaarde zijn. Zo heb ik geïnvesteerd in **Quantacorp**, een softwarefirma uit Gent. Zij maken foto's die ze tot 3D-beelden verwerken. Via die beelden kan je bijvoorbeeld werkkledij maken zonder dat de maten fysiek gemeten moeten worden. Maar de app wordt ook gebruikt door dokters: zij meten het volume van het lichaam en de oppervlakte van de huid om heel gericht medicijnen voor te schrijven. Dat helpt de gezondheidszorg vooruit.

#### **Slagerij Dierendonck**

Samen met **Jef Versele** van brouwerij **De Gulden Draak** investeer ik ook in **Slagerij Dierendonck** van **Hendrik Dierendonck** en **Evelyne Penel**. We zijn van plan om tien nieuwe winkels op te richten over heel Vlaanderen. De dieren worden in dit bedrijf ethisch correct behandeld en geslacht, dat sprak me aan. Uiteraard moet er een goeie businesscase achter zitten die alle kans van slagen heeft. Anders krijg je je zaak niet van de grond, hoe ethisch het allemaal ook is. Maar ik zal bijvoorbeeld nooit mijn geld steken in een oliemaatschappij. Wél in een fabriek die waterstof produceert. Dat je met je ondernemen de wereld vooruithelpt, is een pluspunt.

#### **Geeft je vleugels!**

Ik heb in mijn leven 8.000 uren gevlogen met een helikopter. Mijn gat is vierkant geworden door in die stoel te zitten (lacht). Maar ik heb prachtige ritten gevlogen. Het gebied tussen Liberia en Sierra Leone in Afrika bijvoorbeeld is wondermooi.

Over enkele jaren wil ik samen met een stel goeie vrienden graag een wereldreis maken met een grote catamaran. Zeilen is ook altijd een passie geweest. Maar eerst wil ik mijn drie nieuwe ISR-vliegtuigen in de lucht krijgen en wil ik mijn medewerkers bij NSAC veilig en gezond door de coronacrisis loodsen. Je merkt toch dat mensen het lastig krijgen, 'all work and no play'. vaak zitten ze ook thuis en missen ze het contact met de collega's. Hun mentale welzijn heeft een impact op het bedrijf als geheel. Mensen blijven hoe dan ook het fundament van een bedrijf. Hoe hoog en ver de technologie je ook brengt, het zijn de mensen die je vleugels geven.

Bruggeling Nico Warrinier, De Komedie Compagnie:

# Ondernemen met een neuslengte voorsprong

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Nico Warrinier:** Wij maken van het theater een totaalbeleving. Dat gaat over heldere en vriendelijke klantenservice, een begroeting door de 'front of house' als ze binnenkomen, een gratis glaasje cava tijdens de pauze, een ongedwongen praatje met de acteurs na de voorstelling en even samen op de foto. Ogenscheinlijk kleine dingen die een groot verschil maken. We geven onze gasten altijd net iets meer dan waarvoor ze gekomen zijn. Kijk, tijdens een **paardenkoers** lopen al die paarden op een rijtje naast elkaar. Maar toch is er één winnaar: dat paard waarvan de neus twee centimeter eerder binnenkomt. In het leven moet je ervoor zorgen dat je altijd twee centimeter beter je best doet dan de rest.

Ik ben geboren in **Brugge**, in het Oud Sint-Janshospitaal, op 16 oktober 1973. In de kamer ernaast werd vijf dagen eerder op 11 oktober **Dirk Van Vooren** geboren. Ongelofelijk toch dat onze levens elkaar zoveel jaren later weer zouden kruisen!

## De geur van het theater

Als kind was ik al zot van theater. Mijn ma was kapster en mijn pa metaalarbeider. Maar elk jaar gingen ze twee keer naar de Stadsschouwburg in Brugge. Eén keer naar de show van **Willy Lustenhouwer** en een tweede keer naar het Brugse Narrenschip, de lokale amateurrevue. Ik vond dat fantastisch. Het orkest dat klaarzat, het doek dat openging en de geur die dan de zaal in zweefde: de geur van het theater, pure magie.

Ik had een enorme passie voor **André van Duin**. We keken ook altijd naar de Nederlandse tv. Televisie in Vlaanderen was begin jaren 80 zo armoedig... Zelfs de Nederlandse reclameboodschappen met Loeki de Leeuw – 'Asjemenou', weet je nog (lacht) – waren interessanter dan de uitzendingen op de BRT! Als André van Duin op televisie was, mocht ik langer opblijven. Zijn humor, zijn mimiek en de hele show errond met een groot dansorkest, dat vond ik reuze! Ik voelde dat mijn toekomst daar lag. Niet per se op het podium, ik heb nooit de behoefte gevoeld om zelf in het

voetlicht te staan. Maar het theater en alles wat erbij komt kijken, dat is mijn wereld. Dat wist ik toen al. Hoe vertel je zoiets aan je leeftijdsgenoten? Toen ze in het middelbaar vroegen wat we later wilden worden, zei ik maar dat ik de verkoop in wilde. Theaterdirecteur, daar had nog niemand van gehoord.

## Worden wie je bent

Toen ik veertien was, zag ik een optreden van Dirk Van Vooren als 'bandparodist'. Hij monteerde een aantal leuke muziekjes en geluidsfragmenten aan elkaar en playbackte die. Heel komisch muziekcabaret. Ik wist toen nog niet dat we ooit in dezelfde materniteit gelegen hadden (lacht), maar wat hij deed vond ik fantastisch. "André van Duin is ook zo begonnen", vertelde ik hem na de show. En stel je voor, die kerel kende André van Duin! Dat was een openbaring. Er waren dus nog jonge gasten zoals ik.

Een paar jaar later zijn Dirk en ik revues beginnen maken. Ik deed ook de ticketing en het klantencontact voor de shows van Caals en Van Vooren. En uiteindelijk namen we in 2013 **Theater Elckerlyc** in Antwerpen over van **Studio 100**. Ik was op dat moment winkeldirecteur bij **Carrefour**, maar het was een kans die ik niet mocht laten passeren. Ik ben gesprongen. Ik ben geworden waar ik altijd van gedroomd had, wat ik

eigenlijk altijd al was: theaterdirecteur. Ik heb mijn held André van Duin ooit ontmoet na een optreden. Dirk en ik vertelden hem toen over onze plannen: revues maken, een eigen theater starten. "Mannen, begin er niet aan", zei hij, "da's veel te veel werk!" Na al die jaren moet ik hem gelijk geven, het is hard werken. Maar het loont, het is zo plezierig om mensen te amuseren!

Theater is zo schoon. Het is pure emotie: humor of drama, spanning en ontspanning. Mensen wenen of lachen. Dat live zien gebeuren, is magisch.

**De Komedie Compagnie** is een niet-gesubsidieerd commercieel theatergezelschap, in 2008 opgericht door zakelijk leider Nico Warrinier en artistiek bezieler Dirk Van Vooren. Volkse komedies, kluchten, blijspelen en satires doen het publiek even het gedoe van elke dag vergeten. Daarnaast baat Bruggeling Nico Warrinier ook het Antwerpse Theater Elckerlyc uit, speelveld voor De Komedie Compagnie en andere gezelschappen, en beheert hij Ticketbalie, voor de ticketverkoop voor Elckerlyc en andere cultuurcentra in Antwerpen. De coronatijd is een bijzonder zware tijd voor al wie het theater genegen is. Maar toch blijft Nico zijn motto trouw: je leeft als je lacht.





## **Eigenlijk zijn theatermakers een soort psychotherapeuten. Vergeet die subsidies, we zouden terugbetaald moeten worden door de ziekenkas! (Lacht)**

### **De stad waar ik ben herboren**

Je leeft als je lacht, dat is het motto van **De Komedie Compagnie**. Het is ook mijn credo. Het leven is uiteraard soms lastig. Neem nu die hele coronashizzle, een bijzonder harde tijd voor iedereen die in en voor het theater werkt. Maar ik weiger om me in een neerwaartse spiraal te laten meezuigen. Hoe je reageert op de dingen die je overkomen, bepaalt toch vaak je geluksgevoel. Ik omring me ook met positieve mensen, de zagers en klagers ga ik zoveel mogelijk uit de weg. Er is zoveel om dankbaar voor te zijn. Onlangs vond ik een brief terug van een man die een zware depressie doorgemaakt had. Tijdens een winterrevue was hij op het podium mogen komen. "Dat was zes maanden therapie die je me gegeven hebt", schreef die man. Mensen vertellen dat soms ook aan de acteurs aan de bar: "Dit hadden we nodig, merci." Het gaat slecht op het werk, ze hebben relatieproblemen of er is een sterfgeval in de familie. In het theater kunnen ze dat even vergeten. Dat we mensen een paar uur boven de dagelijkse miserie kunnen uittillen, geeft mij veel voldoening.

Ik leer ook veel van ons publiek, hoe belangrijk het is om complimenten te geven bijvoorbeeld. Als je tevreden bent, mag je dat gerust zeggen. Op restaurant of bij de bakker zeg ik altijd: "Bedankt voor uw inzet en enthousiasme!" Dat is toch plezant? Ik droom er van om dit luchtige theater

ook naar Brugge te brengen. We spelen wel eens in Brugge en dan trekken we altijd volle zalen. Maar komische voorstellingen worden hier door de cultuurfunctionarissen nog vaak scheef bekeken. Het is geen kunst met de grote K.

Ik hou wel van het Antwerpse ondernemersklimaat. Antwerpenaren zijn doorgaans erg nieuwsgierig en dynamisch. Ze zien overall connecties, wegen en opportuniteiten. Ze delen graag kennis en ideeën, zo kan er veel groeien. Ik zeg altijd: Antwerpen is voor mij de stad waar ik ben herboren.

### **Bumba of brooddoos**

Een paar jaar geleden hebben we de **vzw Schenk een lach** opgericht. Als theaterproducent doen we een inspanning voor mensen die het niet breed hebben: een ticket aan sterk verlaagde prijs en een gratis drankje. Je zult maar die kleine zijn wiens ouders moeten kiezen tussen een gevulde brooddoos of een Bumba-show. Het theater is voor iedereen. We zien ook mensen in het publiek die een boterham minder eten om toch maar eens naar het theater te kunnen, en een babbeltje met een van de acteurs te kunnen doen. Er is nog veel armoede in Vlaanderen. Ook de acteurs zelf maken een zeer zware tijd door tijdens de coronaperiode. Zo goed als geen enkele acteur doet het voor het grote geld. Als je een acteur vraagt of hij liever een groot applaus wil en minder geld of heel veel geld en geen applaus, dan kiest hij resoluut voor het applaus. Voor de erkenning en de liefde van het publiek.

Acteren is een passie maar ook een vak, waar ze vaak lang en hard voor gestudeerd en gewerkt hebben, dat verdient respect. Dat zij in dit coronaverhaal het kind van de rekening zijn, is schrijnend.

### **Life is not a rehearsal**

Ik heb geen 'zittend gat' zouden ze in Antwerpen zeggen. Als mijn dagen niet gevuld zijn, start ik een nieuw bedrijf.

Dan ga ik springkastelen verkopen of wat dan ook, om bezig te zijn. Mijn moeder zei altijd: "Je kunt maar één ding goed doen". En ze heeft gelijk. Ze heeft me geleerd om te focussen. Geen duizend dingen tegelijk doen, maar al je zorg en aandacht besteden aan wat er nu op je plank ligt. *Life is not a rehearsal*, mensen. In het leven zijn er geen generale repetities zoals in het theater. Het moet er boenk op zijn. Je moet gaan voor je passie en je dromen, met al het vuur dat je in je hebt. Natuurlijk zal je soms met je gezicht tegen de muur lopen. Dat hoort erbij. Zolang je leert uit je tegenslagen is dat geen probleem.

En soms moet je het net aan de andere kant van de boot hangen om vissen te vangen. Maar beter een foute beslissing nemen dan doelloos te zitten wachten op wat er op je afkomt. Ik heb destijds mijn job bij Carrefour opgegeven om een theater te runnen. Dat was een levensgroot zwart gat zonder enige zekerheden. Dirk Van Vooren zei toen: "Nico, nu gebeurt het. Ofwel spring je op de trein, ofwel laat je hem passeren." Ik ben gesprongen.

Als ik later in een rustoord zit en uit het raam kijk, zal ik nooit moeten zeggen "Had ik maar". Ik heb alles geprobeerd, alles uit de kast gehaald. Je moet in het leven eerlijk zijn met jezelf, je moet je dromen onder ogen durven zien en er voor durven gaan.





# Vertrouw op professioneel advies van SBM.

SBM adviseert, coacht en traint. Very hands-on. Met performante tools op maat. Gericht op meetbare resultaten.

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

## Abonnement

Een abonnement is gratis.  
Het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt  
verschijnt viermaal per jaar.  
Registreren kan via:  
[www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt)

Volg ons nu ook op LinkedIn:

 Kenniscentrum West

## Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen  
edities van West-Vlaanderen Werkt vindt  
u op: [www.westvlaanderenwerkt.be](http://www.westvlaanderenwerkt.be)



ISSN 1374-6235



We zijn lid van We Media.

Persoonsgegevens worden verwerkt volgens de bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van 24 mei 2016. Meer info: zie [www.west-vlaanderen.be/privacy](http://www.west-vlaanderen.be/privacy).

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via [www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt).

Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

## COLOFON

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het Provinciebestuur. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar een van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits de redactie een kopie krijgt.

**Redactieraad:** Lode Vanden Bussche (voorzitter - Kenniscentrum West), Larissa Deblauwe (VIVES), Brigitte De Proost (POM West-Vlaanderen), Ilse Defruyt (POM West-Vlaanderen), Katleen Gyselinck (KC West), Elke Christiaen (Howest), Geert Roelens (consultant), Filip Santy (TUA West), Jan Bart Van In (KC West), Peter Verheecke (dienst Communicatie).

### Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,  
Kenniscentrum West  
Koning Leopold III-laan 31  
8200 Brugge (Sint-Andries)  
T. 050 40 71 29  
E-mail: [janbart.vanin@west-vlaanderen.be](mailto:janbart.vanin@west-vlaanderen.be)  
[www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt](http://www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt)

### Medewerkers

**Journalisten:** Nick Vanderheyden, Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove, Christina Van Geel, Dirk Van Thuyne, Roel Jacobus en Els Jonckheere  
**Fotografen:** Jan Ballieu, Lieven Gouwy, Luc Demiddele, Kurt Desplenter  
**Lectoren:** Conny Van Gheluwe (Sproke), Jan Leplae

### Verantwoordelijke uitgever

Geert Anthierens, Provinciegriffier  
Provinciehuis Boeverbos  
Koning Leopold III-laan 41  
8200 Sint-Andries (Brugge)

**Vormgeving:** Aynsley Bral, Anna Florea

**Druk:** dienst Communicatie  
Provincie West-Vlaanderen

### Andere fotobronnen van deze editie

POM West-Vlaanderen en TUA West

**Infographics:** Johan Bisschop, Anna Florea

**Coverfoto:** foto Jan

Partners West-Vlaanderen Werkt 2021







# Oproep West-Vlaanderen als kennisregio

## Onderneming of kennisinstelling gezocht

De volgende editie van het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt zoomt in op West-Vlaanderen als kennisregio. Ze verschijnt pas in het najaar, maar dan wel als dubbelnummer. Want net dan wil het provinciebestuur een nieuwe ambitie en visie neerzetten voor kennisregio West-Vlaanderen. De voorbereidingsfase met analyses en bevragingen hiervoor moet in de zomer afgerond zijn. De conclusies lees je in het tijdschrift. Als de coronamaatregelen het toelaten, komt er dit najaar ook een speciaal evenement.

## Jouw case in de kijker

West-Vlaanderen Werkt wil in die bijzondere editie duidelijke cases brengen. Cases van cruciale begeleiding of advies van kennisinstellingen voor ondernemers. Maar ook cases van ondernemers die een sleutelrol speelden in ontwikkelingen bij kennisinstellingen. Wees dus niet West-Vlaams bescheiden, maar pak uit met jouw case van een kennisgedreven ontwikkeling in je werkveld. Van opvallende verbeteringen over innovatief product tot heel proces.

## Je herkent jezelf?

Mail of bel dan uiterlijk 30 april naar Jan Bart Van In, hoofdredacteur West-Vlaanderen Werkt:  
janbart.vanin@west-vlaanderen.be - 050 40 71 29  
West-Vlaanderen Werkt kan met jouw korte intro verder aan de slag.  
Een selectie haalt het dubbelnummer.

# Kennis West.be

**Van info tot inzicht**

## PROFESSIONEEL OP ZOEK NAAR INFO OVER WEST-VLAANDEREN?