

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

3 2016

**Ondernemen begint
met een droom**

12 ondernemers getuigen over hun drijfveren en roeping



Proef al onze smaken

REO

VEILING

MEER DAN
60 SOORTEN
GROENTEN
EN FRUIT

KWALITEIT,
GEZOND, VERS,
LEKKER

650 TON PER
DAG, 40 MILJOEN
VERPAKKINGEN
PER JAAR

HET JAAR ROND
SEIZOENSPRODUCTEN
VAN BIJ ONS



REO Veiling CVBA

Oostnieuwkerksesteenweg 101 • B-8800 Roeselare

Tel: +32 (0)51 23 12 11 • Fax: +32 (0)51 23 12 89

www.reo.be • info@reo.be

Ondernemen als roeping

Beste lezer

"Alle geluk op aarde berust op een compromis tussen droom en werkelijkheid", zo concludeerde de Franse schrijver Marcel Proust meer dan een eeuw geleden.

In deze speciale editie van West-Vlaanderen Werkt serveren we 12 indringende interviews: met een manager uit de West-Vlaamse cultuursector en elf West-Vlaamse ondernemers. We gaan op zoek naar hun droom... en wat daarvan geworden is.

Dit onder de noemer: 'ondernemen begint met een droom.'

We peilen naar de drijfveren, de bezieling en de achterliggende motivatie van de m/v achter het bedrijf of de organisatie.

Deze twaalf getuigenissen zijn openhartig, vaak beklijvend en soms zelfs 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 naarstige West-Vlaamse 'doeners', die meestal zijn grootgebracht met het adagium: 'voortdoen en nie klagen'.

Joost Callens (Durabrik) en **Karen Pauwelyn** (Beauvoords Bakhuis) stellen onomwonden dat mensen die zowel hun kracht als hun kwetsbaarheid durven tonen, sterker staan in het leven.

Een andere rode draad in de twaalf boeiende levensverhalen is de grote gedrevenheid van deze individuen. Die passie manifesteert zich al van in hun jeugdjaren via wijde dromen

en uitgesproken verwachtingen.

Verwachtingen die ze soms moesten bijsturen, zonder daarom in te boeten aan begeestering.

Dirk Vyncke, voorzitter van een wereldwijd actief technologiebedrijf, waarschuwt daarbij heel krachtig om de droom niet te verdrukken door een jacht naar geld. Hij pleit voor kwalitatieve groei: beter doen met minder.

Soms loopt het traject van een ondernemer ook compleet fout. In die zin is ook de getuigenis van **Pol Hauspie** hier op zijn plaats. Na de ondergang van L&H Speech Products durft hij schuldig te pleiten en puurt hij diepe levenslessen uit dit fiasco. Hij stond even dicht bij zelfdoding, maar koos voor het leven.

De mosterd van dit bijzondere themanummer halen we bij de Brugse auteur, journaliste en radiostem **Christina Van Geel**, die in haar boek 'Wat het is...vele dromen later' (uitgegeven bij Pelckmans in 2015) op zoek ging naar het droomspoor van 23 (al dan niet bekende) Vlamingen.

Christina levert ook het merendeel van de interviews voor deze editie van West-Vlaanderen Werkt.

We hopen dat deze rijke getuigenissen een inspiratiebron kunnen zijn voor andere (aspirant-) ondernemers en leidinggevendenden in het algemeen. Zo krijgt deze bijzondere editie van West-Vlaanderen Werkt de allure van een vroeg kerstgeschenk.

Jan-Bart Van In - hoofdredacteur

SBM doet wat met uw professionele baggage...



TRAINING

COACHING

ADVIES



SBM traint, coacht en adviseert. In zijn campussen biedt SBM een ruim gamma bedrijfsgerichte, actuele opleidingen aan. Daarnaast – en niet in het minst – is SBM gekend als ervaren specialist in maatoplossingen en in-house trainingen. Met, voor en in bedrijven dus. In nauw overleg met onze klanten, flexibel en zeer resultaatgericht.

www.sbmopleidingen.be

West-Vlaanderen Werkt

3 2016 - jaargang 58

Ouverture

03 Ondernemen als roeping

Ondernemen begint met een droom

06 Karen Pauwelyn,
bedrijfsleider Beauvoords Bakhuis, Veurne

09 Stefan Grosjean,
CEO Smappee nv, Kortrijk

12 Dominique Persoone
meester-chocolatier, Chocolat Line nv, Brugge

15 Katrien Van Eeckhoutte,
algemeen directeur Concertgebouw, Brugge

18 Dirk Wynants,
oprichter en mentor van Extremis nv, Proven

21 Martin Bacquart,
wijn domein Entre-Deux-Monts, Westouter

24 Filip Claeys,
topchef en Restaurant De Jonkman, Brugge

27 Ann Vancoillie,
CEO van Creaplan & Aluvision en 'zondagskind'

31 Rik Ruebens,
CEO RR Interieur, Knokke

34 Dirk Vyncke,
voorzitter Vyncke nv, Harelbeke

37 Joost Callens,
CEO bouwbedrijf Durabrik, Drongen

40 Pol Hauspie,
zelfstandig consultant en oprichter van L&H

44 [Lees meer](#)

46 [Colofon](#)

De tabletversies zijn beschikbaar
in de verschillende stores



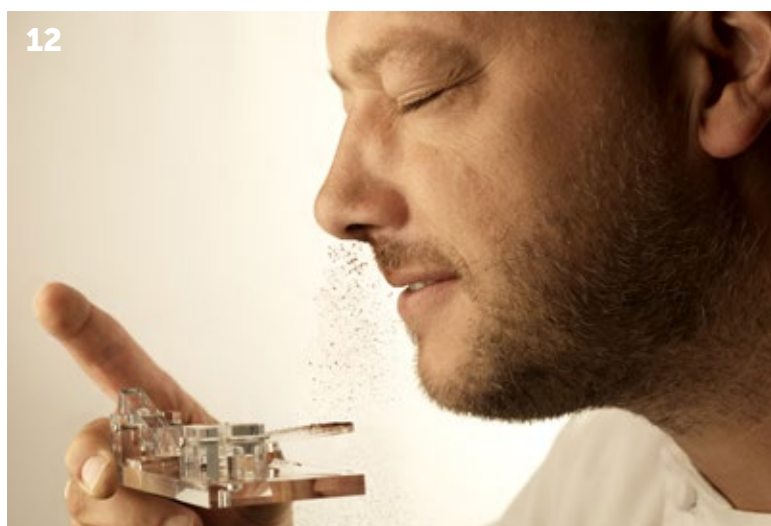
App Store



Google play



09



12



18

Karen Pauwelyn, bedrijfsleider Beauvoords Bakhuis uit Veurne

Laat angst je passie niet in de weg staan

Christina Van Geel - auteur, journaliste & radiostem

Mijn jeugd in Beauvoorde, dat was met de fiets naar de boerderij van mijn vriendinnetje rijden, de koeien melken met de hand, in het stro spelen, op het veld werken, met de fiets weer naar huis crossen, een uur te laat thuiskomen, onder mijn voeten krijgen en helemaal voldaan van een prachtige dag in slaap vallen. (Lacht) Echte wonderjaren op 'den buiten'! Natuurlijk heb ik een heel beschermde jeugd gehad, maar het is niet omdat je in een klein en veilig nest opgroeit dat je een 'duts' wordt. Het leven leert je later toch alles.

Karen Pauwelyn: Ik was best wel een verlegen en 'sprietig' kind. Een beetje bang en onzeker. Maar met een sterke wil, toen al. Ik heb twee zussen die negen en zeven jaar ouder zijn. Ik keek geweldig naar hen op, ik wilde zijn zoals zij. In de zomer zag ik hen op kamp vertrekken en ik moest en zou meegaan. Eens op kamp, in een vreemde groep, ver weg van mijn zussen, alleen moeten slapen en thuis missen... Ja, dan was mijn hartje wel héél klein. Maar het volgende jaar ging ik wéér mee. En het jaar daarna weer. De wil was sterker dan de angst.

Ik was ook een heel gevoelig kind. Ik kon geen onrecht verdragen, ik wilde dat iedereen overeenkwam, dat mensen zich goed voelden. Die kern zit nog altijd in mij. Dat grote inlevingsvermogen in wat er in mensen omgaat. Het bepaalt ook hoe ik met de mensen in mijn bedrijf omga. Er werken hier voornamelijk vrouwen, vaak ook gescheiden vrouwen met kinderen. Dan probeer je toch rekening te houden met hun thuissituaties, met kinderopvang en schooluren, je wilt het werk leefbaar maken. Ook op dat punt zijn we een 'familiebedrijf', met respect voor het familieleven.

Dat evenwicht tussen werk en leven vind ik heel belangrijk, zeker in deze tijd waarin er zoveel mensen geveld worden door burn-outs. Samen plezier maken is trouwens net zo belangrijk als hard

werken. We hebben hier een poosje geleden een teambuilding gedaan, in het bedrijf. Een lasershooting tussen de machines. Toen onze mensen maandag weer op het werk kwamen zagen ze die werkomgeving met heel andere ogen. Als een speeltuin! Als je op teambuilding gaat naar de Ardennen, dan blijft de fun dààr, maar wij hebben de fun IN ons bedrijf gebracht. Een heel bijzondere ervaring.

Vijftien madammekes en een pollepel

Als kind keek ik heel hard op naar mijn moeder. In 1970 is zij begonnen met het bedrijf. Zij bakte in haar keukentje pannenkoeken volgens een recept dat ze van hààr moeder had, en gaf deze door het venster mee met de mensen van Beauvoorde. Op een mooie dag kwam er een tv-ploeg van Echo langs voor een interview. En de dag daarna stonden de toeristen letterlijk aan te schuiven aan het venster. Op den duur kon mama dat zelf niet meer bolwerken. Ze is toen aan de buurvrouw gaan vragen of zij het geld wilde ontvangen en wisselen, zo kon mama blijven doorbakken. Na die buurvrouw volgde er nog een mevrouw uit de straat en daarna nog één. Na een tijd tonden er vijftien 'madammekes' te bakken, met de hand: met de pollepel pannenkoeken uitgieten op een grote rechthoekige plaat. De geur van de pannenkoeken en het gezellige geklets

van die dames, dat vond ik heerlijk als kind.

In 2005 wilde iemand de zaak van mama overkopen. We zijn dan met de drie zussen rond de tafel gaan zitten. Toen mijn ouders ons vroegen of één van ons misschien liever de zaak overnam heb ik heel emotioneel meteen 'ja' gezegd. Ik had net mijn studies Internationale Handel afgerond. En ik kon het niet over mijn hart krijgen om de zaak aan een ander over te laten. Wij bakten de lekkerste pannenkoeken, en dat moesten we blijven doen. Het bedrijf was mama's kindje, dat moest in de familie blijven!

Dicht op je vel

Het was hard werken. Ineens droeg ik de volle verantwoordelijkheid voor de zaak, ik draaide shiften van 7 uur 's morgens tot 22 uur 's avonds, met thuis twee kleine kinderen... Ik heb veel werkvergaderingen geleid met de baby aan de borst! We zijn een familiebedrijf, hé. Dat mag je ruim interpreteren. (lacht) Ik heb mezelf toen ook beter leren kennen, ontdekt dat ik toch wel een perfectionist ben. En zo'n familiebedrijf zit extra dicht op je vel. Ik voel een grote verantwoordelijkheid tegenover mijn ouders, ik móét het goed doen. Zeker in het begin vond ik het heel moeilijk om dingen uit handen te geven, om te delegeren en los te laten. Dat heb ik echt moeten leren.

A woman with blue eyes and a slight smile stands in a kitchen. She is wearing a white lab coat over a brown top and a light blue hairnet. Her hands are on her hips. In the background, there is a large, curved metal pipe and a green exit sign with a white arrow pointing down. To the right, there are some papers or notices pinned to a wall.

Bio Karen Pauwelyn

Het Beauvoords Bakhuis is een familiebedrijf pur sang. In 1970 begon Maggie Duquesne pannenkoeken te bakken naar een familierecept dat ze van haar moeder gekregen had. Met succes. De klanten stroomden toe. Maggie verkocht haar pannenkoeken per kilogram en bakte de klok rond. In 2005 nam Karen Pauwelyn (*1980) de pollepel over van haar moeder. De productie verhuisde naar Veurne, Karen automatiseerde en internationaliseerde het bedrijf, maar de kern blijft bewaard: Beauvoords Bakhuis bakt pannenkoeken met verse en vaak ook lokale ingrediënten, volgens het geheime oude familierecept. Kwaliteit primeert. 46 jaar na de allereerste pannenkoek is het Beauvoords Bakhuis uitgegroeid tot een hypermodern bedrijf, bekend in binnen- en buitenland. Dit met de inzet van 23 medewerkers. Karen Pauwelyn heeft drie dochters en twee plusdochteren.

Ik hou zielsveel van ons product. Ik heb dan ook nooit toegevingen gedaan op de kwaliteit van onze pannenkoeken. Ik kan niet iets maken waar ik niet 100 % achter sta. En op langere termijn loont dat. Steeds meer mensen en bedrijven weten intussen dat wij de lekkerste pannenkoeken van de wereld maken. (Lacht) Maar het heeft me wel 'ns voor moeilijke keuzes geplaagd. Zo heb ik ooit een groot contract met Delhaize stopgezet omdat het in conflict kwam met de kwaliteit van ons product. Met economische werkloosheid tot gevolg, mensen die ongerust waren over hun job, niet evident. Dan overvalt de twijfel je wel: heb ik de juiste beslissing genomen? Gaan we het wel redden? Die onzekerheid is hard. Daar kan ik nachten van wakker liggen. Ik praat wel met de mensen rondom me, ik vraag raad, maar uiteindelijk moet ik de knopen doorhakken. De eindverantwoordelijkheid ligt bij mij. De werkzekerheid van mijn mensen hangt af van mijn beslissing. Dat is moeilijk. En niet veel ondernemers durven dat toegeven. Misschien zijn ze bang om die kwetsbare kant te tonen. Maar geloof me, het gaat echt niet altijd allemaal vanzelf, bij niemand.

Gelukkig heb ik de liefde voor ons product kunnen doorgeven aan ons personeel. We gaan er altijd samen keihard voor, we trekken aan hetzelfde zeel.

Echtheid, liefde en trouw

Ik blijf ook heel nauw verbonden met de streek waar ik opgegroeid ben. We heten niet voor niks het Beauvoords Bakhuis. Zo werk ik altijd met streekproducten. De boeren hier leveren rechtstreeks melk en boter voor onze pannenkoeken, aan een vaste prijs die we vooraf afspreken. En daar wordt niet van afgeweken. De melk staat nu bijvoorbeeld heel goedkoop, maar ik blijf hen dezelfde prijs betalen. Zoals afgesproken. Ik heb even een specialisatie marketing willen volgen. Dat interesseerde me, ik vind communicatie heel belangrijk. Maar het eerste wat ze zeiden tijdens

de infosessie voor de opleiding was: 'Als je veel geld wilt verdienen, dan moet je hier beginnen'. Ik was meteen weg. Dat was zo'n afknapper! Ik heb die richting niet gekozen puur omwille van die boodschap. Ik heb het nooit voor het geld willen doen. Ik wilde gewoon de lekkerste pannenkoeken bakken, zoals mama dat voor mij deed, met respect voor mensen, voor de streek en het milieu.

Die echtheid, die liefde, die trouw, ik vind dat heel belangrijk. Het zijn kwaliteiten die je ook proeft in onze pannenkoeken.



Veel bedrijven zijn tegenwoordig op zoek naar 'hun verhaal'. Wij moeten daar niet naar zoeken. Ons logo dat is ons mama die staat te bakken. Onze pannenkoeken zijn op zich een streekverhaal, een familieroman. We hebben niets moeten uitvinden. Alles was er al.

Geen verloren leven

Ik ben jong getrouwd, op een leeftijd dat ik zelf nog niet wist hoe ik in mekaar zat, of hoe mijn man in mekaar zat. We waren tot over onze oren verliefd, we waren jong en ongeduldig en we wilden aan ons leven beginnen. Er kwamen al snel drie kinderen, er was het werk, en nauwelijks nog tijd om elkaar te zoeken en te leren kennen. Of we hebben er de tijd niet voor genomen. Uiteindelijk zijn we gescheiden. Een moeilijke periode. Zo'n scheiding voelt toch altijd als een mislukking, je trouwt niet om te scheiden. Ik wou toen eigenlijk gewoon hele dagen onder mijn bureau kruipen en me wegstoppen voor iedereen. Ik was geen mens meer. Maar je raapt jezelf weer samen, uiteindelijk. En je gaat door. Er komt sowieso wel weer iets nieuws op je pad, daar ben ik van overtuigd. Sommige mensen vinden dat eeuwige

positivisme van mij irritant (lacht), maar ik kan het niet laten om vooral de zonzijde te zien.

Ik besteed bewust veel tijd aan mijn kinderen. Misschien ook omdat ik gescheiden ben. Maar ik wil er zijn voor hen. Als zij een nieuwe hobby ontdekken, dan doe ik met hen mee. Dan gaan we samen paardrijden of zo. Ik ben ook echt een mama. Het is nooit een optie geweest om geen kinderen te hebben. Dat zou een verloren leven zijn.

Ik heb drie dochters en intussen ook twee plusdochter. En de oudste van 11 heeft al gezegd: 'Mama, de pannenkoeken zeker niet verkopen, hé, want ik wil het verder doen!' Mijn andere dochter van 9 gaat dan taarten bakken en verkopen, heeft ze gezegd. En de jongste, die wil prinses worden. En pannenkoeken eten. (Lacht)

Durf 'ja' te zeggen!

Die drang om vooruit te gaan, die heb ik van mijn mama. Soms denk ik: 'Zeg Karen, is het nu niet genoeg?' Dan overvalt de drang mij om de teugels eventjes te vieren. Maar de dag erna ga ik er toch weer keihard tegenaan. Vooruit. Het is iets genetisch. (Lacht)

Ik hoop dat ik met mijn verhaal jonge vrouwen kan enthousiasmeren om voor hun droom te gaan. Wees niet bang om te springen: zelfs al val je, dan ben je toch al gesprongen. En je kruipt wel weer recht. Ik ben ook bang geweest. Ik ben het soms nog. Maar ik ben gesprongen en ik blijf springen, soms met een klein hartje, dat wel. Maar het geeft zoveel voldoening om 'ja' te durven zeggen.

www.beauvoordsbakhuis.be

Stefan Grosjean, CEO Smappee nv uit Kortrijk

De zee omvormen tot één gigantische groene energiecentrale

Bart Vancauwenbergh - freelance journalist

'Rien ne s'est fait de grand qui ne soit une espérance exagérée' (vrij vertaald: iedere uitvinding werd ooit afgeschilderd als een niet te realiseren verwachting): de bekende spreuk van Jules Verne is Stefan Grosjean op het lijf geschreven. De Franse auteur en pionier in sciencefictionliteratuur inspireerde de Kortrijkse ondernemer altijd al mateloos. Het zorgde ervoor dat het technisch-creatieve brein van Grosjean al vroeg vernieuwende dingen maakte. Dat vermogen om constant te blijven innoveren, gecombineerd met de drang om mensen via hun energiefactuur milieubewuster te maken, is de belangrijkste drijfveer van deze 'serial entrepreneur'.

Stefan Grosjean is een geboren en getogen Kortrijkzaan. Als zoon van een industrieel ontwerper en een door de wol geveerde 'commerçante' werd hij gevoed met zowel creatieve als marketinggerichte talenten. "Mijn vader maakte duurzaam kindermobilair en -speelgoed, dat mijn moeder dan weer verkocht. Achteraf bekeken was het erven van hun talenten de ideale mix voor wat ik vandaag doe: producten bedenken met een positieve impact op het milieu en die op de juiste manier vermarkten.

In hoeverre was u in uw jeugdjaren al gepassioneerd door milieubewuste technologie?

Stefan Grosjean: Design, energie en software zijn thema's die me altijd al hebben begeesterd. Onlangs vond ik tussen mijn herinneringen schetsen van toen ik twaalf was en waarmee ik hoopte de eerste luchtdrukmotor zonder energieverbruik te hebben ontworpen. Twee jaar later probeerde ik voor robots zowel ogen, handen als armen te ontwerpen. Op mijn zestiende kocht ik met het geld van mijn vakantiejob mijn eerste computer, met een geheugen van ocharme 4 kB! Dat beschouw ik nog altijd als mijn beste investering ooit: een boekhouder uit de buurt kwam me vragen om een programma te schrijven

dat toeliet om een overzichtelijk beeld van alle kosten te krijgen. Terwijl mijn leeftijdsgenoten aan het voetballen waren, gaf ik zijn personeel uitleg over hoe dat programma functioneerde. Het inspireerde me om, naast mijn humaniorastudies, in avondonderwijs nog een cursus over vermogenslektronica te volgen. Dat technisch-creatieve, gekoppeld aan intelligent management, heeft me nooit losgelaten. Die eigenschappen zijn ook cruciaal als je constant wilt innoveren. Het heeft me nooit iets gezegd om producten na te apen die al op de markt waren.

Toen ik 17 was, kocht ik bij de toenmalige RTT een afgedankte telex en bouwde die om tot printer. Mijn thesis wijdde ik niet aan een standaard thema, maar wel aan het concept van de digitale luidspreker die ik zelf had ontworpen en waar zowel Flanders Technology, Kredietbank als Philips veel interesse voor betoonden. Ik wou de wereld veranderen én verbeteren met klimaatvriendelijke oplossingen.

Hoe uitdagend was het om die ambitie gestalte te geven in concrete ondernemingen?

Toen ik in 1991 met Energy ICT startte, was de eerste focus van ondernemers hoofdzakelijk lokaal. Onder meer door de razendsnelle opkomst van het internet

spreken we nu over een globale economie, waarbij je maar beter internationaal kunt denken. De drempel om een eigen zaak op te starten, is verlaagd: meer mensen voelen zich geroepen om zelfstandige te worden, al dan niet gewapend met de juiste skills. Dat leidt enerzijds tot meer succesverhalen en anderzijds tot meer faillissementen. Ik heb het altijd cruciaal gevonden om de juiste focus te houden: ondernemen doe je niet voor even, maar is eigenlijk een levensverhaal dat moet gebaseerd zijn op passie, energie en doorzettingsvermogen. De ambitie om grenzen te verleggen en op mijn manier iets bij te dragen tot het klimaat, heeft me gebracht tot waar ik vandaag sta.

Welke obstakels kruisten uw pad bij de uitbouw van Energy ICT?

De succesformule van Energy ICT was het overzichtelijk in kaart brengen van de grootste energieslokkopen binnen bedrijven, zodat ze efficiënt en doelgericht de elektriciteitsfactuur konden doen slinken. Na twintig jaar werd het bedrijf naar mijn gevoel wat te groot: we hadden diverse internationale vestigingen en hoorden thuis bij de grotere spelers, maar die evolutie zorgde er tegelijk voor dat we ons innovatief karakter gaandeweg aan het kwijtspeleken waren. Ik wou nog dingen in beweging

”

*Een goede manager
is iemand die zichzelf
overbodig kan maken.*

Bio Stefan Grosjean

Geboren in Kortrijk in 1963.

Studies: Master in Business Administration; Master of Science in Industrial Engineering, Computer Science and Electronics.

Richt Energy ICT op in 1991. Het bedrijf opereert als specialist in energiemanagementoplossingen voor commerciële en industriële ondernemingen, overheden en energieleveranciers.

Verkoopt Energy ICT in 2009 aan de Luxemburgse groep Elster.

In oktober 2012 richt hij Smappee nv op samen met ingenieur Hans Delabie. De onderneming ontwerpt en produceert energiemeettoestellen die toelaten om gebouwen slimmer en energiezuiniger te laten functioneren. Smappee telt een 15-tal medewerkers.

zetten, maar het vehikel was te log geworden: ik had het gevoel niet langer met een dynamisch autootje, maar met een diesel te rijden. En aangezien een Formule 1-piloot ook niet optimaal rendeert in een vrachtwagen, was het tijd om het bedrijf te verkopen.

Wat hebt u geleerd in het sabbatsjaar dat daarop volgde?

De verkoop van Energy ICT aan de buitenlandse groep Elster in 2009 was een keerpunt in mijn carrière. In principe had ik kunnen teren op mijn opgebouwde inkomsten, maar al snel wou ik een andere al lang gekoesterde droom realiseren: met een intelligente en betaalbare oplossing particulieren inzicht geven in hun stroomverbruik en hen op die manier stimuleren om zelf op de energierem te gaan staan. Zo is Smappee geboren. We zijn in februari 2013 gestart vanaf nul, ik wou in september van datzelfde jaar met de oplossing op de markt komen, alle toeters en bellen inbegrepen. Mijn medewerkers zullen me ongetwijfeld gek hebben verklaard. Uiteindelijk is het ook niet op zeven, maar op negen maanden gelukt. We hebben Smappee toen op de Belgische markt gelanceerd en op basis van de feedback van de eerste klanten het systeem dermate verfijnd, dat we het nog eens zeven maanden later op de Europese markt konden lanceren, onder meer in de Apple-stores. Wat later is ook de Amerikaanse markt gevolgd. Dit toont aan dat je als ondernemer altijd groot moet blijven denken.

Welke mensen hebben u door de jaren heen geïnspireerd?

Naast Jules Verne is dat onder meer Nikola Tesla. Hij vond niet alleen de elektrische motor uit, maar was begin de jaren 1900 al bezig met het bedenken van draadloze technologie. De missing link in zijn businessplan was dat zijn oplossing niet meetbaar was, waardoor hij geen grote investeerders achter zich kreeg. Daarnaast is Steve Jobs (de in

2011 overleden oprichter en topman van Apple, n.v.d.r.) ook een groot voorbeeld voor mij. Eén van zijn mantra's is: 'You've got to find what you love'. Daarom ben ik als ondernemer ook altijd bij mijn leest gebleven, namelijk mijn drang om een steentje bij te dragen tot een beter klimaat door mensen bewuster met energie te laten omgaan. Als je doet wat je graag doet, ben je altijd bezig, zonder dat het als werken aanvoelt. Eén van de meest bekende speeches van Jobs is 'Connecting the dots'. Daarin nodigt hij iedereen eigenlijk uit om eens te graven in het verleden. Door verbindingen te leggen tussen je talenten, passies en interesses kun je daarbij zien in hoeverre je je jeugdromen hebt kunnen realiseren. Als ik die oefening voor mezelf maakte, kwam ik tot de conclusie dat ik als kind al snel wist wat ik wou worden en daar uiteindelijk ook vrij snel mee aan de slag ben gegaan. Ik kan me niet voorstellen hoe het moet zijn om, na het beëindigen van je humaniora, nog niet te weten wat je later wilt gaan doen. Hoewel mijn skills hoofdzakelijk op het wetenschappelijke en financiële gebied liggen, hou ik ervan om me door zulke mensen te laten inspireren. Het helpt me om de juiste balans te vinden tussen het pragmatische en het dromerige.



Ik heb mijn echtgenote beloofd dat we ooit nog samen naar Mars gaan.

Welke dromen koestert u nog?

Ik heb mijn echtgenote ooit beloofd dat we samen nog eens naar Mars zullen gaan. Het mag ook de maan zijn, hoor (lacht). Stel dat de mensheid er vroeg of laat toch in slaagt om deze mooie blauwe planeet naar de bliksem te helpen, hoop ik dat er - op welke manier dan ook - een mogelijkheid bestaat om, bijvoorbeeld op Mars, een nieuwe mensheid op te bouwen. Ik weet bijvoorbeeld dat het Amerikaanse bedrijf

SpaceX, gespecialiseerd in ruimtetransport, deze mogelijkheden volop aan het onderzoeken is.

Ik wil nog nieuwe dingen tot stand brengen op het vlak van hernieuwbare energie. Ik ben fier dat we er met Smappee in zijn geslaagd om de particulier duidelijke inzichten te geven in zijn energieverbruik, terwijl de mastodonten van elektriciteitsbedrijven er alles aan doen om hun facturen zo ingewikkeld mogelijk te maken.

Mijn hoop is dat we door nieuwe opportuniteiten te benutten ooit volledig af geraken van energie uit kernenergie-centrales. Met wind- en zonne-energie zijn we al een stuk op de goede weg, maar we kunnen dat nog verder uitdiepen, bijvoorbeeld door de combinatie van windmolenparken en kite-energie op zee: door optimaal gebruik te maken van wind op grote hoogte ('airborne wind energy'). Dat is een bron van hernieuwbare energie die eigenlijk nog nooit is aangesproken. Kijk: onze planeet bestaat voor 75 % uit water. Als je de zeeën en oceanen gebruikt om op die manier gebruik te maken van windenergie, hoeft je op het land nooit nog een energiecentrale te bouwen. Het komt erop neer een ondernemer te vinden die zich achter het concept wil scharen en het wil gaan commercialiseren. Hopelijk slaag ik er ooit in dat huzarenstukje nog voor mijn rekening te nemen.

Met andere woorden: 'afbouwen' staat niet in uw woordenboek...

Allerminst. Kijk, een andere inspirerende spreuk van Steve Jobs was: 'Stay hungry, stay foolish': als je wilt blijven innoveren en de rest voor wilt blijven, moet je voluit durven gaan voor ideeën die anderen niet voor mogelijk achten. Als ondernemer moet je een sterk team rond je bouwen, dat je volledig kunt vertrouwen. Een goede manager is iemand die zichzelf overbodig kan maken, die ervoor zorgt dat zijn bedrijf - met of zonder hem - even vloeiend blijft draaien.

www.smappee.com

Dominique Persoone - meester-chocolatier, Chocolat Line nv

Stel je droom niet uit tot het te laat is

Christina Van Geel - auteur, journaliste & radiostem

Een wittechocoladeganache met verse basilicum, marsepein met zongedroogde tomaten en zwarte olijven: zo heb ik Dominique Persoone voor het eerst geproefd. En als smaken, zoals hij zelf zegt, verbonden zijn met emoties, dan zou ik zeggen dat hij spannend, onverwacht en heftig smaakt. Maar altijd in balans. Hij weet wat hij doet. Dominique is zo'n man die de dromen niet alleen waarmaakt, maar ze zelfs uitvindt. Die de droom met zijn daden een stapje voor is. Een creatieve goalgetter. Maar vooral ook een kleine jongen die de fantasie een kans geeft en die niet bang is om van zijn wolk te donderen.

Dominique Persoone: Dromen, ik heb dat nodig om vooruit te gaan. Ik kan me niet voorstellen dat iemand geen dromen heeft. Ik zou doodgaan als ik geen dromen meer had. Dromen, liefde en passie, dat is voor mij hetzelfde. Ik haal er mijn drive uit. Ga er dan toch voor, de tijd die je hier rondloopt. Doe je ding, volg je droom!

Indiana Jones achterna

Als kind wilde ik heel graag Indiana Jones zijn. Op expeditie gaan, het pure avontuur beleven: dat leek me zalig. Nu doe ik drie à vier expedities per jaar, naar de meest waanzinnige plekken, op zoek naar lekkere cacao'soorten. Ongelofelijk.

Ik ben bij de Kuna Indianen geweest, midden in de jungle in Panama. We hadden een Indiaanse gids mee en zeven paarden. Maar in het midden van de jungle was ik plots iedereen kwijt, de gids, mijn maten, de paarden, ik was helemaal alleen. 'Je moet gewoon het weggetje volgen', hadden ze vooraf gezegd. Oké, maar dan splitst die weg ineens. Links, rechts of rechtdoor? Daar sta je dan. Onwezenlijk, maar fun! Heel veel mensen vergeten te genieten van het moment zelf. Als je op expeditie bent en het loopt niet zoals je had gedacht, dan kun je beginnen stressen. Je kunt daar voor kiezen. Of je kunt er voor kiezen om het allemaal te nemen zoals het komt. 'Zie waar ik nu sta, wat

maak ik hier allemaal mee? Man, dit is fantastisch!'

A la recherche du temps perdu

Ik ben al heel mijn leven verzot op smaak. Dat heb ik van mijn ma en pa meegekregen. Lekker eten was bij ons thuis heel belangrijk. Ik denk trouwens dat je hoofd een soort databank is van smaken, en van smaken en gevoelens. Smaak en gevoel, dat ligt voor mij heel dicht bij elkaar. Smaak is voor mij nooit zomaar alleen smaak: er is altijd een beeld, een herinnering of een emotie aan verbonden.

Op woensdagnamiddag gingen wij altijd naar mijn grootmoeder. Zij maakte dan worteltjes klaar op haar fornuis. Als ik mijn ogen toe doe, dan ruik ik haar keuken, ik hoor die pot met worteltjes pruttelen. De uitjes die mooi glansden van de boter, de peterselie die ze er op het einde bij sneed... Ik ruik het en proef het nog. Een geweldige flashback. Smaken en gevoelens, dat is zo nauw met elkaar verbonden.

Van loser tot smaakartiest

Ik zat op school bij de nonnetjes. Sommigen waren echte heksen. Ze kleineerden me voor de hele school. 'Kijk eens allemaal, Dominique kent het verschil niet tussen links en rechts. Zie eens wat een dommerik'. Maar ik hing dan de clown uit, tot groot jolijt van de

hele klas. Ze hebben me nooit kunnen kwetsen. Het gleed van me af.

Ik was een superslechte student. Ik ben in het eerste en in het zesde leerjaar blijven zitten. Spelen, fantaseren en dromen: dat was het enige wat ik deed op school.

Leraars die letterlijk tegen me zeiden: 'Wat een loser ben jij! Ik ben nu écht eens benieuwd wat er van jou gaat worden.' Ja, dacht ik dan, ik ben eigenlijk ook wel benieuwd. (lacht) Ik heb daar nooit van wakker gelegen. Ik heb het wel onthouden.

Ik heb me nooit iets aangetrokken van wat anderen dachten of zeiden. Neem nu onze wacko smaakcombinaties. Toen ik 15 jaar geleden de eerste keer pralines maakte met ui, wasabi of chilipeper, toen zeiden ze allemaal 'Die is tureluut'. Vandaag willen mensen graag op avontuur, ook in wat ze eten. De pralines die ik maak zijn nu spannend, het zijn belevenissen op feestjes en etentjes. Ik kom nu op de grootste foodfestivals van de wereld. Maar toen was ik een crazy kok die een beetje speciaal wilde doen. Ik heb harde 'patatten' gehad toen, maar ik ben blijven dromen.

Praliné van vogelvoer

Ik heb niet het idee dat ik het warm



Bio Dominique Persoone

Geboren in 1968 te Brugge.

Meester-chocolatier, smakenacrobaat, of, zoals hij zelf zegt, 'shock-o-latier'.

Dominique Persoone werd als kok verliefd op chocolade. Onder het motto 'ga voor je droom' opende hij 20 jaar geleden met zijn vrouw Fabienne De Staercke een chocoladewinkel The Chocolate Line op het Simon Stevinplein in Brugge. The Chocolate Line is intussen door de nationale en internationale pers uitgeroepen tot de nummer 1 in de wereld. Er kwam een tweede winkel in Antwerpen en een chocoladefabriek, The Chocolate Factory, in de Vaartstraat in Brugge. Chocolat Line nv draait ondertussen al met een team van 34 medewerkers. Dominique is ook cacaoboer. Hij heeft zijn eigen cacaoplantage in Mexico. Hij is ook de man achter twee boeken, Shock-o-latier en De chocolade route. Dominique en Fabienne hebben samen één zoon: Julius Persoone.

water heb uitgevonden door andere smaken aan chocolade toe te voegen. Integendeel, ik heb nooit begrepen dat niemand eerder op dat idee kwam. Het leek me zo logisch. Ik heb in de fabriek bijvoorbeeld een machine om zelf praliné te maken. Een fantastisch ding dat dé perfecte praliné maakt. Ongelofelijk lekker. Op een dag ga ik naar de AVEVE om eten te kopen voor mijn honden. Ik passeer aan de afdeling voeding voor vogels. Je ziet daar alle zaden van de wereld staan. En 'ping!' dan gaat er een lichtje branden in mijn hoofd, misschien kan ik daar praliné mee maken, stel je voor! Ik heb testen gedaan, waanzinnig lekker. Nu heb ik al die zaden apart gekocht: maanzaad, lijnzaad, pompoenpitten, noem maar op. Ik heb ze officieel ingevoerd en ben gaan experimenteren. Onvoorstelbaar spannend en lekker! Ik kan me dus niet voorstellen dat iemand die al heel zijn leven in een pralinéfabriek werkt, daar nog nooit aan heeft gedacht. Er zijn zoveel mogelijkheden.

Ik doe dat allemaal niet om de pers te halen of om speciaal te doen. Ik ben gewoon nieuwsgierig naar al die smaken en mogelijkheden. Het is pure fun!

Eigen cacaoplantage in Mexico

Ik denk dat als je echt lang van iets droomt, het ook ooit gebeurt. Durven dromen en blijven dromen: dat is de weg. Als het al bestaat in je hoofd en in je hart, dan kun je het waarmaken, dan is het een kleinere stap naar de werkelijkheid. Ik heb hier in mijn werkruimte een kruidenkast staan, gemaakt van boomstammen. De architect verklaarde me knettergek. 'Vent, ga naar Ikea', zei hij, 'en koop u een kast'. Zo één boom weegt 200 kilo. Ik ben in Frankrijk die bomen gaan selecteren, het zijn er die hun schors niet verliezen. Het heeft bloed, zweet en tranen gekost om ze hier binnen te krijgen. Enfin, te zot voor woorden. Maar ik zag het in mijn hoofd: de tofste kruidenkast die ik me kon voorstellen. En nu staat ze hier.

De plantage is nog zo iets. Een eigen plantage, dat moet het einde zijn, dacht ik. Stel je voor dat je tussen je eigen cacaobonen kunt rondlopen. Fantastisch!

Sinds 2012 ben ik cacaoboer, ik heb mijn eigen plantage in Mexico. Mijn eigen cacaoboompjes, midden in de jungle waar poema's en jaguars rondsluipen, ik vind het nog altijd wonderlijk.



Ik voel me nog altijd de kleine jongen die durft op zijn bek te gaan. Die niet te veel nadenkt en die gewoon doet. Die niet bang is. Dominique zonder vrees! En ik ben nog elke dag verwonderd over wat me allemaal overkomt.

Op school leer je dat er drie soorten cacaobonen zijn, maar de voorbije jaren heb ik er meer dan 1.200 ontdekt! Er is één soort die bijna uitgestorven is, de criollo's. Niemand zet ze nog omdat ze zo gevoelig zijn voor ziektes en omdat ze niet genoeg opbrengen. Maar het zijn net de lekkerste! Dus staan er op mijn plantage enkel bomen met criollo's. Ik zal er niet rijk van worden, maar pure opbrengst is mijn doel niet. Ik wil gewoon de lekkerste en de beste chocolade maken.

Een droom van een lijf

Natuurlijk moet er ook succes zijn. Je mag nog zo zot en zo positief zijn als je wilt, succes - in de vorm van erkenning dan vooral - is ook belangrijk. Maar ik heb nooit gedroomd van bekend worden. Dat was nooit een doel. Maar erkenning is wel leuk. Het geeft je vleugels om verder te gaan. En ik voel ook een grote dankbaarheid voor het succes, en voor al die mensen die mijn chocolade geweldig vinden. En weet je, succes is ook heel relatief hé. Als ik met Sergio Herman over een festivalweide loop, moet ik de hele tijd foto's maken

van hem en zijn fans. Niemand die mij dan ziet staan (lacht).

Ik heb mijn dromen op mijn lijf gezet, letterlijk. (lacht) Tatoeages over de plantage, de Rolling Stones en de chocoladesnui, mijn chocoladeboek, mijn madam en mijn zoon. Mijn ma is altijd boos als ik er weer eentje bijzet. 'Ocharme dat velletje, ik heb daar zo lang voor gezorgd. Marginaal!' (lacht). Maar ik haal daar kracht uit. Ik heb net als iedereen ook wel eens een mindere dag. Als ik geen tijd heb voor creativiteit bijvoorbeeld, als alle tijd naar vergaderingen en praktische stuff gaat, dan word ik zot. Als ik dan tijdens het tandenpoetsen in de badkamerspiegel die tatoeages zie, dan weet ik weer dat ik veel heb om blij over te zijn. Het zijn souvenirs voor het leven. Ze horen bij mij. En ze komen niet uit een boekje. Zoals de dingen die ik doe en die ik maak, die komen ook niet uit een boekje.

Nooit te vroeg om je droom waar te maken

Het is nooit te vroeg om je droom waar te maken, het kan wel ooit te laat zijn. Dat heb ik ervan onthouden. Hopelijk word je geboren met een droom. Denk dan alsjeblieft niet aan wat de mensen ervan denken. Mensen zijn zo rap bang voor wat de anderen gaan zeggen. 'Wat gaan de burens denken als ik dit of dat doe.' Who cares! Het is jouw leven, jouw droom! Als ik zie hoe gepassioneerd mijn boekhouder met zijn job bezig is, dan denk ik: 'Die leeft ook zijn droom!'. Ik heb daar ongelofelijk veel respect voor. Volg je droom, whatever it is. Stel het niet uit tot het te laat is.

www.thechocolateline.be

Katrien Van Eeckhoutte,
algemeen directeur Concertgebouw Brugge

Creativiteit is een prachtig wapen tegen de achterdocht

Christina Van Geel - auteur, journaliste & radiostem

Wat er nu met de wereld en met de samenleving gebeurt, beangstigt me. De vijandigheid, de angst, de achterdocht: we zullen ze moeten keren. We moeten het vertrouwen hervinden, weer respect krijgen voor elkaar. Respect en vertrouwen, twee belangrijke basiswaarden die ik van thuis meekreeg, staan op de helling. Ik vind dat heel lastig. Het drukt echt op mij. Ik probeer het rationeel te bekijken, maar ik voel de bedrukte sfeer, een soort van grimmigheid en zwaarte die onder de mensen en in de lucht hangt. Het gevaar is dat we daardoor nog meer gaan terugplooien op onszelf. Het is ook ontzettend moeilijk, we zijn die terrorismedreiging niet gewoon, we weten niet hoe ermee om te gaan. Maar terugplooien is volgens mij niet het antwoord.

Katrien Van Eeckhoutte: Ik ben de tweede in een gezin met drie kinderen. Het cliché zegt dat de oudste het pad effent en dat de jongste wat meer mag. De middelste zit daar tussen en zoekt haar eigen pad. Dat klopt wel in mijn geval. Ik was altijd al avontuurlijker en meer vrijgevochten dan mijn broer en zus. Er lag minder focus op mij, zo kreeg ik soms meer vrijheid die ik heel graag nam.

Van mijn ouders heb ik een positieve kijk op het leven meegekregen. Mijn vader is heel creatief en ondernemend, door hem durf ik te springen. Mijn moeder is classica van opleiding, rationeler, maar gepassioneerd door kunst en cultuur. Die liefde heeft zij me doorgegeven. Op zondagochtend werd er bij ons thuis altijd muziek gespeeld: mijn vader speelde klarinet en saxofoon, mijn broer drumde. Dat plezier van samen muziek maken, samen iets creëren, dat proef ik nog altijd.

Mijn ouders voelden al snel mijn drang om buiten de lijntjes te kleuren, om te ontdekken en te beleven. Soms gingen ze erin mee, niet altijd. Toen ik 17 was vroeg mijn zes jaar oudere nicht me mee naar Afrika. Een roadtrip met de auto van België naar Afrika, weg van de

traditionele paden, heel avontuurlijk. Ik vond dat fantastisch! Mijn ouders niet, ze vonden me te jong, de reis te onbekend, ik mocht niet gaan. Dat vind ik nog altijd een gemiste kans. Ik begrijp hun motieven wel, ik heb nu zelf kinderen van die leeftijd. En natuurlijk ben ik ook vaak ongerust, maar mijn ratio zegt dan dat ik moet loslaten. Ik probeer mijn kinderen veel vrijheid en zelfstandigheid te geven. Ze vragen die ook en nemen die gretig aan. Ik wil hen zoveel mogelijk ervaringen gunnen, ondanks de risico's. Het is zo belangrijk je geest te openen voor de wereld.

Ik heb mijn schade intussen ingehaald, heb veel landen en culturen bezocht, veel mensen met totaal andere achtergronden leren kennen. Dat is voor mij een levensdoel. Ik haal daar zo veel uit: energie, een bredere blik op de wereld, zelfrelativering.

Waar emo en ratio elkaar raken

Na het middelbaar ben ik als 'Latijn-Griek' Toegepaste Economische Wetenschappen gaan studeren. Dat iemand die houdt van kunst en cultuur ook gepassioneerd kan zijn door cijfers, lijkt misschien vreemd. Maar die mix van ratio en emo vind ik interessant, dit zit echt in mij.

Eerst heb ik 11 jaar in de banksector gewerkt, tot we verhuisden van Brussel naar Brugge.

Toen las ik in de krant dat ze een Zakelijk Directeur zochten voor Brugge Culturele Hoofdstad 2002. Daar zag ik een heel mooie opportuniteit. Ik zou mijn interesse voor kunst en cultuur kunnen combineren met mijn economische achtergrond. Ik heb gesolliciteerd en ik mocht beginnen. Een ongelofelijk intensieve en boeiende periode! Het bleek later een katalysator voor mijn verdere loopbaan.

Dat we alles van nul moesten opstarten vond ik ook enorm boeiend. Nieuwe paden bewandelen, de dingen uitdenken en vorm geven, dat doe ik graag. Daarom ben ik later ook in het Concertgebouw gebleven als zakelijk directeur. Ik beseft heel goed wat een uitdaging dit was. Het Concertgebouw zou vanaf 2003 op eigen benen staan, met een eigen werking, een eigen visie en een eigen programmatie. Een pasgeboren kind met een groot groeipotentieel.

Kleine kinderen worden groot

Het Concertgebouw is voor mij altijd meer geweest dan een onderneming. Het is een kind dat ik koester. En zoals elk kind vraagt het zorg en toewijding.

Je moet de juiste keuzes maken om het te laten groeien, en het tegelijk voldoende ruimte geven. En soms lig je er wakker van. Er was in het begin nogal wat weerstand tegen de groei van het kind. De eigen sector was erg sceptisch tegenover een nieuw huis met zulke grote allures. West-Vlaanderen dat ineens denkt een prominente positie te moeten innemen in de kunstwereld, ho maar! De culturele driehoek Antwerpen-Brussel-Gent vond het niet leuk dat we er een ruit van wilden maken. We namen ook een grote hap uit de subsidietaart, wat betekende dat er minder partjes overbleven voor de anderen. Ook lokaal was er grote onrust: wat zou de rol zijn van het Concertgebouw, werd het een huis dat zijn deuren openzet voor anderen om er te programmeren, of moest het een eigen programmatie ontwikkelen? Veel andere culturele spelers in Brugge voelden zich bedreigd. Ik heb serieus moeten onderhandelen om hen te overtuigen van de meerwaarde van samenwerking. Hoe meer actoren, hoe meer goesting je bij het publiek kunt creëren, daar heb ik altijd in geloofd. Het is geen kwestie van kiezen of van verliezen. De geschiedenis heeft me intussen gelijk gegeven. Maar het was een gok, de uitdaging was groot. Dat er zoveel over het Concertgebouw gesproken werd, vond ik op zich eigenlijk niet zo erg. Het leefde bij de mensen. Het was het waard dat er over gediscussieerd werd. Da's iets om trots op te zijn. De hele polemiek heeft ons mee op de kaart gezet.

Als de realiteit je dromen terugfluit

Ondernemen impliceert risico's nemen. Maar dat vind ik net leuk aan dit type functie. Er zijn onzekerheden, je krijgt af en toe fikse tegenwind, maar je bepaalt zelf hoe het pad loopt. Struikelstenen worden dan vaak opstapjes. Bij de start in 2003 stonden we bijvoorbeeld voor een moeilijke beslissing. Wat zou ons profiel zijn, welke richting gingen we uit? Het antwoord zou bepalend zijn voor het verdere bestaan

van het Concertgebouw. We hebben toen meteen hoog gemikt, een standaard gezet. We hebben ons van in het begin geprofileerd als een internationaal podiumkunstencentrum. Een gedurfde keuze, er is wat twijfel aan voorafgegaan, maar de juiste keuze.

Mijn functie heeft ook een keerzijde. Het is ook mijn taak om mensen soms te temperen in hun dromen en hun enthousiasme. Soms moet ik hen, om financiële redenen, weer met de voeten op de grond zetten. Er zijn periodes geweest dat we zwarte sneeuw zagen, dat we moesten snoeien in onze artistieke mogelijkheden. Dat zijn harde momenten. Als de realiteit je dromen terugfluit. Ons droomscenario hangt altijd af van de uiteindelijke middelen.

Voeding voor hart en geest

Kunst en cultuur en de Vlaamse ondernemers, het is geen evident verhaal. Het is soms moeilijk om harde businessmannen en -vrouwen te overtuigen van de kracht van creativiteit. Maar ook wij maken fouten. Ik vind dat we in onze sector nog te veel in een cocon leven. Soms communiceren we over de hoofden heen in een terminologie die buitenstaanders mogelijk afschrikt en die de afstand vergroot. We moeten ons publiek nog beter leren kennen, in zijn vele vormen, en onze boodschap op hen afstemmen. Het lukt niet altijd om die bruggen te bouwen, maar het is wel een voortdurend streven. Ik ben daarin realistisch ambitieus. (Licht)

Kunst en cultuur zijn een grote meerwaarde voor ondernemend Vlaanderen. We moeten die meerwaarde beter onderstrepen. We zijn een creatieve sector die het gewend is om 'out of the box' te denken. Op dat vlak kunnen we een voorbeeldrol spelen, door te prikkelen met kunst. Ondernemers die hun creativiteit aanspreken zijn vaak betere ondernemers. Creativiteit is nodig in elke sector. Het zet je aan om de dingen anders te bekijken, om verder te denken, creativiteit haalt je uit je comfortzone, opent je geest. Het is ook

een prachtig wapen tegen de angst en de achterdocht.

Kunst geeft geestelijke voeding, maar kan je ook emotioneel raken. Twee aspecten die heel belangrijk zijn in onze tijd. Iedereen is op zoek naar een houvast, iets wat geestelijk prikkelt. In religie vinden we geen antwoorden meer. Kunst kan die leegte voor een stuk vullen. Het is voeding voor de geest én voor het hart. Het biedt je nieuwe inzichten én raakt je diep vanbinnen. Dat vind ik de ongelooflijke kracht van kunst.

Rust in de onrust

In het leven draait toch veel om gelukkig zijn. Voor mij is geluk voor een groot stuk familiaal geluk. Maar ik stop ook veel energie in mijn job, en dan is het leuk om te zien dat het groeit en bloeit, dat de inspanningen tot mooie resultaten leiden. Werk en sociaal leven moeten wel in balans zijn. En dat is niet altijd evident. Soms staan relaties met vrienden op een te laag pitje. Dan moet ik bijsturen. Het is verleidelijk om je in je passie te verliezen, maar je leeft niet alleen met en voor jezelf. Er waren vroeger periodes dat we vijf keer in de week een babysit hadden. Ik heb geprobeerd me daar niet schuldig over te voelen, maar ik ben wel altijd alert geweest voor de impact daarvan op mijn man en mijn kinderen. Ik vind het belangrijk om zoveel mogelijk mijn voelsprietten uit te steken voor wat mensen denken en voelen. Empathie is zo belangrijk.

Ik volg nu al een poosje yoga. Ik vind dat boeiend, de combinatie van het spirituele en het fysieke. Het is ook weer een manier om bewuster met de zaken om te gaan. In een concert zit ik vaak ook een beetje te dromen. Soms is het echt bijna een meditatiemoment, een reflectiemoment. Die momenten hebben we te weinig in onze dagelijkse hectiek. Wanneer kun je nog eens rustig anderhalf uur je gedachten de vrijheid geven? Dat is een luxe die we ons moeten permitteren.

www.concertgebouw.be

”

Kunst en cultuur zijn een grote meerwaarde voor ondernemend Vlaanderen, maar we moeten die meerwaarde beter onderstrepen.

Bio Katrien Van Eeckhoutte

Katrien Van Eeckhoutte (1966) werd in 2003 zakelijk leider van het Concertgebouw in Brugge. Sinds 2007 is ze er Algemeen Directeur. Ze zette mee de krijtlijnen uit voor het profiel en de programmatie, en drukte zo haar eigen stempel op het Concertgebouw. In binnen- en buitenland is deze culturele actor intussen een referentie voor vernieuwing, passie en kwaliteit. In 2015 werd Concertgebouw Brugge vzw door de Vlaamse regering erkend als Vlaamse Kunstinstituut. De vzw realiseerde in 2015, 2,1 miljoen euro omzet met een team van 52 medewerkers in loondienst. Katrien is getrouwd en heeft 2 kinderen.

Dirk Wynants, oprichter en mentor van Extremis nv uit Proven

Levenslang dromen, leren, ontdekken en groeien

Christina Van Geel - auteur, journaliste & radiostem

Mijn vader was schrijnwerker, hij had thuis zijn atelier. Eén van mijn eerste herinneringen is dat ik aan de schaaftank latjes van hem sta aan te nemen. Ik was een jaar of zes. De grote vakantie, dat was godganse dagen knutselen in het atelier van mijn vader. Ik maakte mijn eigen speelgoed: bijlen, speren en bogen in hout, skateboards uit notelaar, tot zelfs mijn eigen surfplank, waanzinnig. Dat atelier was mijn speeltuin. Als ik nu in een houtverwerkingsbedrijf kom, dan brengt die geur me helemaal terug naar mijn jeugd.

Dirk Wynants: Mijn ouders hadden hun handen vol met mij. Als puber rebelleerde ik tegen alles. Ik kon nooit aanvaarden dat de dingen waren zoals mijn ouders zeiden dat ze waren. 'Onze Dirk moet altijd met zijn kop door de muur', zei mijn moeder. Als zij zei: 'het is zwart' of 'het is wit', dan moest ik dat zelf ondervinden, zien of ze wel gelijk had. Dat is precies de attitude die je nodig hebt om een goeie ontwerper te zijn: niks aanvaarden zoals het is. Nu verstaan mijn ouders dat. Maar toen heeft dat wel voor conflicten gezorgd.

Ik ben grootgebracht in een gezin waarin géén risico's genomen werden. Als we in een goed restaurant waren gaan eten, dan gingen we daar de volgende keer weer, en de keer daarna opnieuw. Waarom riskeren dat het ergens anders tegenvalt? Ik doe net het omgekeerde. Als ik in China Chinese rode wijn op de kaart zie staan, dan weet ik dat de kans groot is dat het op niks trekt, maar ik zal het toch proberen. Dingen ontdekken is een rode draad in mijn leven. De beste manier om een nieuwe stad te leren kennen bijvoorbeeld, is er verloren lopen. Dwalen en je ziet wel waar je terecht komt. Zo kom je dingen tegen die je niet verwacht had.

Mijn ouders zijn een voorbeeld van goede bedoelingen, soms té goed. Ik heb van hen geleerd om mijn eigen kinderen meer vrijheid te geven. Ik stuur hen

naar buiten om ervaringen op te doen, ondanks alle zorgen die ik me soms maak.

Leven is leren

Leren, groeien, ontdekken: dat stopt niet op een bepaalde leeftijd. Mijn kinderen zijn afgestudeerd, en de eerste vraag die ik hen dan stel is: welke avondcursus ga je volgen dit jaar? Tot mijn dertigste zat ik minstens twee avonden per week op de schoolbanken. De jobs die ik de eerste jaren deed, heb ik ook altijd heel strategisch gekozen. Met als enige doel bijleren. Ik sta nu hier, en dàar wil ik naartoe. Wat heb ik te kort aan kennis om daar te geraken? Zo heb ik mijn grenzen telkens een stuk verlegd.

Het is een raad die ik iedereen wil meegeven: focus tot je dertigste op leren, op welke manier dan ook. Een grote Chinese ondernemer zegt het zo: van je twintigste tot je dertigste moet je leren, je bekwamen in een bepaalde richting. Van je dertigste tot je veertigste moet je ervaringen opdoen en zorgen dat je de basis legt voor wat je echt wil bereiken. Van je veertigste tot je vijftigste moet je consolideren, beginnen oogsten wat je gezaaid hebt. Van je vijftigste tot je zestigste staat je leven in het teken van kennis delen, waar je zelf ook weer wijzer van wordt. Van je zestigste tot je zeven-tigste kun je vanop afstand observeren en bijsturen. En na je zeventigste, tja, ga dan nog een cursus volgen of zo. (Lacht)



Toen ik met Extremis begon had ik nooit gedacht dat het ging lukken. Ik rond het hoog gegrepen, helemaal vanuit het niets een nieuwe collectie ontwerpen. Ik wist dat het een risico was. Maar iets niet proberen staat niet in mijn woordenboek.

Dat mensen uitgerangeerd zijn op hun vijftigste, daar kan ik niet bij. Ik vind het schandalig. 'Den bouw' is een zwaar beroep, ja. Ik kan begrijpen dat dit op een bepaalde leeftijd lastig wordt. Maar laat ze dan wat anders gaan doen! Het systeem zit eigenlijk fout in elkaar. Na je studies zou je een jaar of vijftien moeten werken en dan weer naar school moeten gaan, je ervaring verdiepen of bijsturen. Dan weer werken, studeren, weer werken... Als mensen langer aan het werk moeten blijven, zal het ook nodig zijn om nu en dan een pauze en heroriëntering in te lassen. Anders kun je die pensioenleeftijd optrekken zo hoog als je wilt, in de praktijk zal het niets uithalen.

Dominant over de hele lijn

Ik ben een controlefreak en een muggenzifter, het is voor mij nooit goed genoeg. Een poosje geleden heb ik een persoonlijkheidstest afgelegd over mijn leiderschapstijl. Heel confronterend. Geheel tegen mijn verwachtingen in was mijn primaire eigenschap dominant, en



Bio Dirk Wynants

Dirk Wynants (*1964) studeerde Interieur en Meubelontwerp aan het Sint-Lucasinstituut in Gent. In 1994 richtte hij Extremis op, een bedrijf in de Westhoek dat innovatieve buitenmeubelen ontwerpt en fabriceert. Motto van het bedrijf: 'This is not furniture, these are tools for togetherness'. Daarnaast heeft hij zijn eigen designbureau dirk wynants design works dat ook voor andere bedrijven ontwerpt. Dirk heeft een designstudio en een leerstoel in Shanghai. Hij verzorgt er een volledige opleiding van vier jaar voor productontwikkeling. Dirk is hoppeboer, paardenkweker en vader van drie kinderen. Hij zit nooit stil en is eeuwig nieuwsgierig.

mijn secundaire eigenschap was ook dominant. Dominant over de hele lijn, in het kwadraat. Dat vond ik heel raar. Maar als ik achteraf de dingen begon te analyseren, ja... Eén van mijn grote kwalen is dat ik iemand niet snel een schouderklopje geef. Omdat ik het zélf niet nodig heb. En omdat ik de lat zodanig hoog leg dat je verdikke al hoog moet springen om dat schouderklopje te verdienen. Maar sommige mensen hebben dat wel nodig. Dus probeer ik daar rekening mee te houden. Ik ben ook niet de beste lezer van persoonlijkheden, mijn inschattingsvermogen van mensen is niet bijzonder groot. Ik heb iemand anders in dienst die dat wel goed kan. Elke sollicitatie verloopt dan ook via die persoon.

Inzicht krijgen in je eigen persoonlijkheid is een nuttig instrument om jezelf bij te sturen. En daar wordt de hele onderneming beter van.

Ik zal nooit zeggen dat ik de beste ontwerper ben, de beste organisator, de beste coach of de beste manager. Maar ik ben wel één van de weinige mensen die al die verschillende dingen kan op een redelijk hoog niveau. Die combinatie maakt het verschil. En als ik me dan omring met mensen die al die dingen net iets beter kunnen dan ik, dan springen we nog hoger. Ik heb er geen schrik voor om mezelf te omringen met mensen die ergens beter in zijn, ik heb geen schrik om overschaduwd te worden.

It's the people, stupid

Op school heb ik geleerd dat alles wat commercieel is, vies is. Bullshit! Als ontwerper moet je feeling hebben met de markt. Die relatie tussen vormgeving en het ruime publiek heeft me altijd al gefascineerd. 'Human-centered design' is nu de nieuwe stroming. Nieuwe stroming? Komaan! Waar ging het dan vroeger over? Niet over de mensen blijkbaar. Nee, het ging over de ontwerper zelf. Design omwille van het design. Daarom dat er vroeger zoveel slecht design bestond. Het moest

er chique uitzien en aandacht krijgen, de ontwerper moest er mee op een podium kunnen gaan staan. Comfort en functionaliteit waren totaal bijkomstig. Ik heb mij daar altijd tegen verzet. Hoe kun je het grote publiek bekoren zonder de waarden te verloochenen die met design samengaan - creativiteit en innovatie? Dat is een interessante vraag. Het heeft toch geen zin dingen te maken die niemand wil! Commercieel succes maakt sowieso deel uit van goed design. Als iemand mij op een beurs komt vertellen: 'Meneer, die tafel van u, daar hebben wij al plezier aan beleefd', dat vind ik fantastisch.

Luiheid als kwaliteit

Veel van m'n design start vanuit frustratie. Neem nu terrasmeubelen. Die mooie sofa buiten op je terras, die kan niet tegen de regen: als het regent moet je er snel een 'bashke' over doen of vlug de kussens binnenhalen. Eén van mijn grootste kwaliteiten is dat ik een enorme lui aard ben. Elke verbetering van mijn gemak is welkom. Daarom ga ik de dingen anders proberen te doen, efficiënter. En dus hebben we een sofa ontworpen in dekzeil, bedekt met mooie stoffen die aangenaam zijn om op te zitten. Als het regent plooi je die buitenstof gewoon weg in de rug, twee seconden werk. Geen gezeul met kussens of regenhoezen. Op dat soort idee kom je maar als je je vinger kunt leggen op het probleem. Het is soms veel moeilijker om het probleem te vinden dan het op te lossen.

Ontwerpen op zich is eigenlijk helemaal niet plezierig, het is een heel frustrerend proces. Al die puzzelstukjes die in mekaar moeten passen: een ontwerp moet creatief zijn, innoverend, esthetisch, comfortabel, duurzaam en ecologisch verantwoord. Ik kan je verzekeren dat daar veel bloed, zweet en tranen aan te pas komen. Maar als alle stukjes van de puzzel in elkaar passen, dat is kicken. En hoe meer frustratie er aan een nieuw ontwerp vooraf is gegaan, hoe groter de verlossing.

Nooit eens niets doen

Ik ben een lucky bastard. Ik verdien mijn boterham met dingen die ik graag doe, met werk dat ik niet als werk moet beschouwen. Wie kan zich die luxe permitteren? Pas op, ik werk keiveel. Mijn vrouw klaagt soms dat ik er niet in slaag ooit eens niets te doen. Ik heb ooit mijn ouders meegenomen op vakantie, die mensen waren doodmoe achteraf van alles wat we waren gaan zien en bezoeken. (Lacht) Ik wil alles zien, alles proeven, alles weten, alles kunnen. Op dat punt ben ik verschrikkelijk gulzig. Ik heb leren valschermspringen en diepzeeduiken. Toen we ons huis aan het verbouwen waren, heb ik een kleine graafmachine gekocht, omdat ik wilde kunnen werken met zo'n ding. Nu ga ik Italiaans leren en pizza's leren bakken. Er is niks wat me niet interesseert, ik ben echt verslaafd aan input. Rust vinden, daar ben ik niet zo goed in. En als ik die rust zou vinden, wat moet ik daar dan mee doen? Ik zou daar heel onrustig van worden.

Onderweg naar wijsheid

Mijn grootste ambitie is een wijs man te worden. Als je een wijs man wordt, wil dit zeggen dat je lang leeft, anders heb je de tijd niet om wijs te worden. Dat je lang en gezond leeft, want je kunt maar wijs worden als je de mentale en fysieke luxe hebt om daarmee bezig te zijn. En wijsheid impliceert ook dat je blijft bijleren, dat je je kennis deelt en daarvan zelf weer wijzer wordt. In die ene ambitie zit dus heel veel verrat. De weg naar die wijsheid, dat is mijn grote drijfveer om de dingen te doen die ik doe. Ik heb nog wel een eind te gaan hoor, op die schaal van wijsheid, ik ben er nog niet. (Lacht) Ik moet nog veel leren, nieuwe mensen en culturen leren kennen, inzichten verwerven, ervaringen opdoen. Het zou heel erg zijn om te moeten zeggen: 'Godverdomme, ik ben nu 50 en ik heb alles geleerd in mijn leven.' Dat zou pas angstaanjagend zijn.

www.extremis.be

Martin Bacquaert,
wijndomein Entre-Deux-Monts uit Westouter

Van je passie kunnen leven en mensen daarvan laten meegenieten

Nick Vanderheyden - freelancejournalist

Tussen de Rode en de Zwarte berg, op een steenworp van de Franse grens, tref je in het Heuvelland het wijndomein Entre-Deux-Monts. Een idyllische site met een terras, verbonden aan het wijnhuis, van waarop je een wijngaard overschouwt die beide bergen uit elkaar splitst. De vallei waarin Martin Bacquaert (35) goed twaalf jaar geleden zijn eerste wijnstokken plantte. Enkele personen speelden daarbij een vitale rol: zijn vader, wiens connecties hem naar de Bordeauxstreek zouden leiden, zijn grootvader die gronden bezat die hem later terug naar België voerden en zijn gezin, die andere grote liefde.

Martin Bacquaert: Een kind droomt niet van een carrière als wijnbouwer en zeker niet in België. Een kind droomt van de natuur, van de wereld te verbeteren. Ik althans. In tijden dat het thema klimaatverandering door uitlaatgassen en het broeikaseffect de kop op stak, wilde ik bijdragen aan een oplossing hiervoor.

Ik genoot van al dat groen, die prachtige Heuvellandschappen nabij Vlamertinge, het dorp waarin ik opgroeide. Ik trok constant op ontdekking en ging wildkamperen in deze prachtige contréien, samen met vrienden. Later ben ik in Gent voor bio-ingenieur gaan studeren, net omwille van die fascinatie voor de natuur, omdat ik wou werken met levende wetenschappen. Die fascinatie voor de natuur is altijd blijven hangen. De droom om de wereld te verbeteren, heb ik over de jaren heen moeten loslaten.

Entre-Deux-Mers

Tijdens mijn studies is de interesse voor het wijnbouwen ontstaan. Familie bleek daarin heel belangrijk. Zonder mijn vader zou ik nooit mijn mentor Arnaud de Raignac hebben ontmoet. De man die me mijn eerste stappen liet zetten in dit vak, op zijn domein in de

regio Entre-Deux-Mers nabij Bordeaux. Arnaud was wijnbouwer. Was, want hij is enkele jaren terug jammer genoeg overleden. Regelmatig leverde hij wijnen aan mijn vaders drankencentrum in mijn thuisdorp. Op zijn vraag trok ik in de zomervakantie van 2002 richting Zuid-Frankrijk, een jeugdvriend reisde mee. We zouden er enkele weken helpen plukken. Want de plukperiode



Erg mooi dat de Provincie West-Vlaanderen inpikt op het wijnverhaal en ze de West-Vlaamse wijn gebruiken als uithangbord. Het is een activiteit waarvoor almaar meer mensen interesse tonen.

is erg intensief en alle extra handen zijn welkom, zo vertelde Arnaud. Ik heb er die zomer uiteindelijk een dag effectief druiven geplukt. De resterende tijd mocht ik helpen met het maken van de wijn. Arnaud zag wat in me, denk ik, en hij vertrouwde me.

Wijnkick in la douce France

Na deze unieke ervaring legde ik de

link met mijn studies bio-ingenieur en specialiseerde ik me via Franse scholen in de oenologie. Niet dat het wijn drinken zelf me enorm aansprak. Bij mijn vader lagen weliswaar flessen, die zeker smaakten, maar verder dan hier en daar wat meeproeven ging dat niet. De echte kick van wijn kwam er tijdens mijn verblijf van achttien maanden in Montpellier en Bordeaux. Met een dertigtal studenten, waaronder drie Belgen, vertoefden we in een cité universitaire, een immens studenten-kot zeg maar. Daar heb ik pas echt wijn leren drinken. Collega-studenten experimenteerden en combineerden om vervolgens hun nieuwe brouwsel aan ons te presenteren. Die hele tijd dat ik daar verbleef, werd ik ondergedompeld in de wijn. Zelfs in de weekends bezochten we wijnboeren in de regio.

Wijnbouwwetenschap

Het interessante aan beide scholen is dat de focus op wijnbouw ligt. In Reims en andere steden zijn er evengoed richtingen Oenologie, maar veelal ligt de klemtoon daar op de wijnchemie. Mij ging het echter om het telen van de druiven, de teelttechnische aspecten. Want wijnbouwers zijn wetenschappers en technici die kennis hebben van

BIO Martin Bacquaert

Martin Bacquaert is geboren in 1981 en studeerde voor bio-ingenieur. Hij reisde naar Bordeaux, Montpellier en Cordoba, waar hij zich de stiel van wijnbouwer eigen maakte. Hij lonkte naar zuiderse landen, maar nauwe familiebanden haalden hem terug naar België. In 2005 richtte hij hier samen met vader Yves Bacquaert het wijndomein Entre-Deux-Monts op. In 2013 bracht hij de mouserende wijn Bacquaert Brut uit. In 2015 kreeg hij hier, als enige West-Vlaamse wijn, een gouden medaille voor vanwege de vereniging van Vlaamse sommeliers.

De wijngaarden beslaan anno 2016 13 ha en worden in 2017 uitgebreid naar 16 ha. Dit biedt perspectief op een capaciteit van tachtigduizend flessen wijn.

Als natuurliefhebber minimaliseert hij zijn ecologische voetafdruk maximaal. Het leverde hem in 2012 de innovatieprijs op, uitgereikt door het innovatiesteunpunt.





grondsoorten, anticiperen op weersomstandigheden, op ziektes... Tussendoor sterkte een half jaar Erasmusstage in Cordoba (Spanje), waar heel wat wijn wordt gemaakt en gedronken, mijn uiteindelijke keuze. Ik zou naar het Zuiden trekken: Frankrijk, Spanje, Chili of Argentinië. In die streken nieuwe smaken uitdokteren en bestaande recepten optimaliseren, op een gigantisch wijndomein, stond vanaf toen met stip in mijn planning.

Grootvaders grond

Toen vernam ik dat mijn grootvader heuvelachtige, droge grond bezat in het Heuvelland. Onder impuls van mijn vader hebben we daar, nog tijdens mijn specialisatie, op een beperkt perceeltje een eerste testcase opgestart. Een succes. Van de idee om daar, op die goede, droge grond een wijngaard op te starten, zijn we daarna niet meer afgestapt. Vraag het maar aan elke student: de ultieme droom. Na de testfase zijn we opgeschaald naar 3 ha, zonder enig idee of daar effectief op lange termijn voldoende geld mee kon worden verdiend. Gelukkig had ik in dienst bij mijn vader een flexibele job die me toeliet maximaal in te zetten op de uitbouw van het wijndomein. De omschakeling van hobbyist naar professional dank ik trouwens evengoed aan een paar oude schoolvrienden die een businesscase opstelden voor het domein. Daaruit bleek dat het een rendabel concept betrof vanaf 8 ha. Nu zitten we aan 13 ha, volgend jaar vermeerderen we naar 16 ha, wat neer komt op tachtigduizend flessen wijn.

Slapeloze nachten

De oogst kan dus maar beter goed zijn en niet onderhevig aan ziektes, weersomstandigheden en dergelijke. Factoren waarop je echter maar beperkt kan anticiperen, zodat die onzekerheden dag en nacht door mijn hoofd spoken. Want het succes van het wijndomein staat of valt met de kwaliteit van de wijn. Gelukkig is een

slechte oogst ons tot nog toe bespaard gebleven.

Mikken op 10.000 bezoekers

Erg mooi dat de Provincie stilaan inpikt op het wijnverhaal en ze de West-Vlaamse wijn gebruiken als uithangbord. Het is een activiteit waarvoor almaar meer mensen interesse tonen. Op termijn mikken we zelfs op tienduizend bezoekers per jaar. We huren zelfstandige gidsen in, organiseren degustaties, events en barbecues; altijd dus met een directe link naar de wijn. Het blijkt een succesformule waarmee we evengoed Franse bezoekers willen en kunnen aantrekken.



***Mijn vrouw zegt wel eens:
Je hebt twee grote liefdes in
je leven... Eerst de wijngaard
en daarna je gezin.***

Twee liefdes

Van je passie kunnen leven en mensen zien genieten van jouw product, daar draait het toch om. Mijn vrouw zegt wel eens: 'Je hebt twee grote liefdes in je leven... Eerst de wijngaard en daarna je gezin'. Vraag aan elke gepassioneerde ondernemer en allemaal zullen ze beamen: loslaten is niet mogelijk. In het begin lukt dat nog net, maar nadat ik de eerste wijnen had geproefd, was ik verloren. Mijn gezin zien genieten, zij die me zo ondersteunen, doet me natuurlijk evenveel deugd. Samen met hen op een warme zondagmiddag kuieren in Heuvelland en doorheen de wijngaard; daar kan ik echt van genieten.

www.entre-deux-mers.be

Filip Claeys, topchef en zaakvoerder
restaurant De Jonkman in Brugge

Doe alles wat je doet met passie, dan is niets te zwaar

Christina Van Geel - auteur, journaliste en radiostem.

Kroketjes met verse appelmoes en kip aan het spit: als klein gastje was dat het lekkerste dat ik me kon voorstellen. En mijn oma maakte de lekkerste appelmoes die ik in mijn leven geproefd heb. Ik heb er tonnen van gegeten! Ik was ook verzot op ingelegde hondshaai of roggeveugels. Die gingen we halen in de vismijn. Mijn opa was visser, die wist zijn weg om aan lekkere visjes te geraken. Ja, als ik mijn ogen sluit dan proef ik mijn jeugd helemaal opnieuw (lacht).

Filip Claeys: Mijn ouders hadden een restaurant in Adinkerke De Panne, La Souricière, met 1 Michelinster. Toen ik negen jaar was mocht ik elke woensdagmiddag van mijn pa een steak bearnaise of een steak au poivre maken. Dat zijn dingen die bijblijven. In de weekends hielp ik mee in de keuken en in de zaal. In de zaal werkte ik samen met mama. Ik pluk daar nu nog de vruchten van.

Mijn mama is zeer perfectionistisch, ze loopt door de zaal en ze heeft alles gezien, ieder detail van elke tafel. Dat heb ik van haar geleerd. In De Jonkman ontvang ik de gasten zelf, ik bied hen de kaart aan en ik neem de bestelling op. Als ik dan door de zaal terugloop naar de keuken, heb ik alles gezien. Een glas dat verkeerd staat of een mes dat vergeten is: ik heb het gezien.

Mijn pa was een hele strenge chef. Ik heb van hem een spartaanse keukenopleiding gekregen. Streng maar correct. En daar ben ik hem heel dankbaar voor. Als je in je puberteit zit is het soms niet gemakkelijk om dat te aanvaarden, je bent jong en het steekt allemaal zo nauw niet. Wat weet je op dat moment van het leven? Het botste dus soms wel eens. Maar hij heeft me de juiste dingen geleerd: dat je hard moet werken als je ergens wilt geraken en dat je altijd eerbied en respect moet hebben voor anderen. Inzet en respect. Ik vind dat nog altijd heel belangrijke waarden. In zijn keuken ben ik helemaal onderaan

begonnen, als plongeur aan de afwas. Ik werd nooit behandeld als 'het zoontje van'. En toen ik later in andere keukens ging werken, zei mijn pa: 'Manneke, zorg dat je je manieren houdt, dat ik niet met beschaamde kaken sta, of je krijgt een klap tegen je kop.'

Op eigen vleugels

Als ik raad nodig heb, bel ik nog altijd naar mijn pa. Hij heeft spijtig genoeg zelf maar tien jaar in de keuken van La Souricière kunnen staan. Hij leidt aan chronische vermoeidheid, CVS. Het was een harde tik voor hem om die passie te moeten opgeven. Maar sommige van zijn recepten staan nu op de kaart in De Jonkman. Zijn crêpe normande bijvoorbeeld is heel populair. En ik maak nog altijd lotte au poivre, naar zijn voorbeeld.

Mijn ouders hebben me mijn eigen weg laten zoeken. Ze hebben me nooit gepusht om in de horeca te stappen. Passie kan je niet pushen. En de zaken waar ik gewerkt heb, eerst De Karmeliet en later Oud Sluis, dat is ook altijd mijn eigen keuze geweest. Mijn pa wilde niet dat ik vastroestte onder zijn vleugels, en dat is het mooiste cadeau dat hij me heeft kunnen geven: dat ik mijn eigen vleugels heb kunnen uitslaan.

Mijn kindjes zijn nu zes en tien en ze helpen ook graag mee in de zaak. Dan

vragen ze: 'Papa, mogen we iets doen?' Ik laat hen dan boontjes losmaken of de kaarsen aansteken in de zaal. Restaurantje spelen, maar dan in het echt (lacht). Maar ik zal hen nooit in een bepaalde richting duwen. Het enige wat ik van mijn kinderen eis is dat ze geen luiaards worden, dat ze beseffen dat niks vanzelf komt. Dat ze eender wat ze doen met passie doen. Dan is niets te zwaar.

Mijn vrouw is net zo. Zij doet ook alles met passie. Dat leven we voor aan onze kinderen. Zonder Sandra zou er trouwens geen Jonkman zijn. Een restaurant wordt te vaak alleen gelinkt aan een chef. Maar de gastvrouw is minstens even belangrijk. We zijn één team, zoals mijn ouders dat ook waren.

Cola en vissersverhalen

Ik ben opgegroeid met mijn voeten in de zee. Eerst in Adinkerke, later in Koksijde. Mijn opa was visser. Hij is gestorven toen ik 12 was, maar ik heb veel mooie herinneringen aan hem. Hij nam me dikwijls mee naar de oude visveiling in Zeebrugge. En daarna samen met de vissers op café een colaatje drinken en luisteren naar de stoere vissersverhalen, fantastisch. Als de vissersboten na een paar dagen op zee weer de haven binnen voeren, mocht ik soms mee op zo'n boot. De netten die aan dek lagen, de kajuit waar ik dan altijd even aan het roer ging



“

Koken is een prachtig ambacht. Het is hard werken, maar je krijgt er zoveel voor in de plaats. Mensen die hier komen eten willen iets beleven. Ze betalen daar ook veel geld voor. Misschien hebben ze een heel jaar gespaard om met hun verjaardag hier een menuutje te komen eten. Dat moet dan toch wel in orde zijn, zeker

Bio Filip Claeys

Filip Claeys (1972) heeft naar eigen zeggen alles te danken aan "de grote 3": zijn vader, Geert Van Hecke en Sergio Herman. Zij deelden met hem hun passie en stielkennis voor het schoonste ambacht ter wereld: koken. Hij leerde het vak in de keuken bij zijn pa en aan Hotelschool Ter Duinen in Koksijde, en bekwaamde zich verder als souschef in De Karmeliet en Oud Sluis.

Sinds 2006 is hij chef in zijn eigen zaak, De Jonkman in Brugge. Hij runt het restaurant samen met zijn vrouw Sandra Meirlevede, als onmisbare gastvrouw. Het restaurant telt intussen twee Michelinsterren en Filip kreeg in 2014 van Gault Millau de bekroning "Beste Chef van het jaar".

Filip Claeys is oprichter en bezieler van de NorthSeaChefs, een platform van Belgische chefs die minder bekende en beminde Belgische vissoorten promoten.

Filip is papa van twee kinderen.

staan: het vissersleven sprak geweldig tot mijn verbeelding.

Toen ik in 2006 met De Jonkman mijn eigen zaak begon, was het zoeken naar een eigen visie en identiteit. Ik heb die gevonden tijdens een culinaire reis naar Tokyo. Daar heb ik beseft dat ik niet goed bezig was, dat ik werkte met producten van minderwaardige kwaliteit. Als ik tonijn op de kaart wilde, dan kocht ik tonijn zonder me af te vragen waar die vandaan kwam. Herkomst interesseerde me niet. Maar toen ik rondliep op de vismarkt in Tokyo en ik vergeleek de kwaliteit van de tonijn daar met de kwaliteit van de tonijn op de markt in België... Ja, dan was ik beschaamd. Waarom zou ik moeten werken met producten van mindere kwaliteit, terwijl er zoveel fantastische vis hier in de Noordzee zwemt?! Ik ben teruggekomen en ik heb het roer helemaal omgegooid.

Zie jie ep je kop gestukt?

Als je ziet hoeveel mooie en lekkere vis er terug in de zee gesmeten wordt, dan denk je 'Fuck jong, waar zijn we mee bezig?' Zoveel van de vangst wordt niet gebruikt, simpelweg omdat wij alleen maar tong en kabeljauw willen eten. Ik wilde daar verandering in brengen en Belgische vis populair maken. We hebben verdorie de beste vis ter wereld, wel veertig soorten vis die we kunnen eten, en we gebruikten er met moeite drie of vier. Dat zou mijn identiteit worden: ik wilde werken met alles wat de visser vangt, in plaats van dat de visser vangt wat ik wil serveren.

Van dag op dag heb ik gezegd: 'Gedaan. Ik werk niet meer met zalm of tonijn.' Maar mijn klanten waren daar niet klaar voor. 'Zie jie ep je kop gestukt', vroegen ze (lacht). Ze kwamen naar een sterrenzaak om tong of tonijn te eten. Ze wilden niet weten van hondshaai of steenbolk. Dat waren vissen zonder standing. Onbekende en onbeminde vissen. Ik ben er veel klanten door verloren. Maar ik ben nogal een koppige steenezel en ik heb gezegd: 'Nee, dit is mijn ding, dit ga ik doen'.

Liefde voor noordzeevis

Als kok heb je een voorbeeldfunctie. Ik wilde via mijn naam als chef iets doen voor de onbeminde vissoorten. Daarom heb ik samen met Rudi Van Beylen van Hof ten Damme uit Kallo, de NorthSeaChefs opgericht: een platform van chefs die Belgische vis helpen promoten en een identiteit geven. Als mensen hondshaai zien liggen in de supermarkt en ze hebben een Jeroen Meus daar al mee zien koken, dan zal dat visje gemakkelijker in hun winkelkar belanden.

In Nederland maken ze van een stront een goudklomp, bij wijze van spreken (lacht). Ze komen als één land naar buiten en daar profiteert hun gastronomie van.

Wij zouden best wat chauvinistischer mogen zijn als het over onze nationale eetcultuur gaat. In België eet je bijna overal lekker en op niveau, van een bistro, over een frituur, tot een sterrenzaak. Een enorme troef die we op zak hebben en die we nog meer moeten uitspelen door als één land onze gastronomie te promoten. Daarom ben ik ook lid van de Meesterkoks van België, om het Belgisch culinair erfgoed mee uit te dragen. Het is toch te gek dat er een culinaire scheidinglijn zou lopen tussen Vlaanderen en Wallonië! Samen kunnen we dat sterke imago veel beter uitdragen. Het land culinair één maken, dat is ook nog een droom van mij.

Een 'schoon' beroep

Sinds vorig jaar ben ik mee het gezicht van de Eneco Clean Beach Cup, een organisatie van surfers die één keer per jaar wereldwijd alle stranden opkuisen. Omdat surfers heel vaak geconfronteerd worden met afval in de zee. Wist je dat er per jaar tot 12 miljoen ton plastic in de zee belandt? 12 miljoen ton plastic! Ik was gechoqueerd door dat cijfer. En plastic breekt niet af, dat verpulvert naar microplastic en dat zit overal. Het zit in vissen, in mosselen, in zout, in groenten, in shampoo, in drinkwater, in alles. Het enige wat we kunnen doen is alle plastic van de grond halen, en mensen sensibiliseren

om veel minder plastic te gebruiken.

Ik beschouw het als mijn taak om die boodschap te helpen verkondigen. Ik heb zo'n 'schoon' beroep. Ik roer maar in de potten, maar ik leer via mijn kookpotten zoveel mensen kennen. En ik kan dingen in gang zetten! Was ik geen chef geworden, was ik niet naar de hotelschool gegaan, had ik niet doorgebeten toen ik aan de afwas stond met de tranen in mijn ogen, was mijn pa niet zo streng geweest, dan had ik dat allemaal niet kunnen dromen en doen.

De vlam moet branden!

Koken is een prachtig ambacht. Ik ben altijd enorm fier geweest om in De Karmeliet of bij Oud Sluis te mogen werken. Het is hard werken, maar je krijgt er zoveel voor in de plaats. Ik voel bij de jonge generatie koks in spe minder trots en gedrevenheid. Die fierheid en de impact die je hebt als kok wil ik uitdragen om jonge gasten te triggeren, om bij hen weer de passie voor het beroep te doen oplaaien. Dat kookvlammetje moet weer branden!

Leg ik de lat hoog voor mezelf? Goh nee. Ik heb, bij wijze van spreken, 12 jaar gevoetbald bij Barcelona. Als je dan je eigen voetbalploegje begint is het toch normaal dat je de trainingstechnieken en het niveau van Barcelona overneemt. Als je zo lang gewerkt hebt op topniveau is het maar normaal dat je die perfectie en visie overneemt en verderzet. Ik ben mijn vader, Geert Van Hecke en Sergio Herman eeuwig dankbaar voor de basis die ze mij gegeven hebben. Mensen die hier komen eten willen iets beleven. Ze betalen daar ook veel geld voor. Misschien hebben ze een heel jaar gespaard om met hun verjaardag hier een klein menuutje te komen eten. Dat moet dan toch wel in orde zijn, zeker! Of hier nu vier of veertig mensen zitten, het moet altijd top zijn. Dus nee, die lat ligt niet hoog, die lat ligt waar ze moet liggen. Dat is passie.

www.dejonkman.be

Ann Vancoillie, CEO van Creaplan & Aluvision en 'zondagskind'

American dream waargemaakt

Bart Vancauwenbergh - freelancejournalist

'The future belongs to those who believe in the beauty of their dreams'... Deze quote hangt in het kantoor van Ann Vancoillie. De ondernemster afkomstig uit Kortemark gaat met deze lijfspreuk door het leven, slaagt er intussen in om de wereld rond te reizen en op die manier een kinderroom waar te maken. Daarnaast bouwde ze, met haar levenspartner Dirk Deleu, Aluvision en Creaplan uit, twee gezonde en expansieve ondernemingen die het ook internationaal goed doen. "Het geeft enorm veel voldoening om, na mijn studies in de Verenigde Staten, daar nu met succes een internationale antenne van ons bedrijf te openen."

Ann Vancoillie groeide op in West-Vlaanderen. Haar ouders runden in Kortemark een aardappelbedrijf. Doordat het bedrijf op het thuisadres gevestigd was, werden de drie kinderen - Ann is de jongste - letterlijk in de business meegezogen. "We zaten mee aan tafel toen onze ouders, letterlijk tussen de soep en de patatten, bijvoorbeeld een beslissing over een nieuwe vrachtwagen namen. In vakanties hielpen we mee in het bedrijf, dit was de logica zelve. Net zoals het evident aanvoelde om later professioneel op eigen benen te staan."

Was dit ondernemerschap effectief een droom?

Ann Vancoillie: Als kind had ik mijn gedachten eigenlijk op een carrière in de journalistiek gezet, daarnaast wou ik vooral veel reizen. Na mijn studies communicatiewetenschappen kon ik dat meteen in de praktijk zetten door twee jaar in de Verenigde Staten te gaan studeren. Ik woonde er in bij een Franstalig gezin. Dit taalbad zou me later uitstekend van pas komen. Eerst toen ik in Parijs anderhalf jaar lang bij een zusterbedrijf van IBM werkte, later toen ik internationaal ging ondernemen. Reizen hoort gewoon bij mij, daarom is het geweldig ook beroepsmatig de wereld te kunnen ontdekken. Privé vind ik het dan weer zalig om maandenlang een reis voor te bereiden en die met het hele gezin te beleven, daar kijken we allemaal enorm naar uit. Het doet me plezier dat mijn kinderen ook zo begeistert zijn door reizen en ontdekken van

culturen. Mijn ouders hadden de pech dat ze omwille van het bedrijf nooit ver weg konden, langer dan een weekend konden ze de zaak niet achter laten. Toch hebben ze mijn reisdrang nooit afgeremd. Integendeel! De wereld was toen ook helemaal anders: er was geen Skype, geen mail, naar huis bellen vanuit het buitenland kostte handenvol geld. Het was de tijd van brieven schrijven. Zeker toen ik in de Verenigde Staten woonde, kon ik er erg van genieten een brief uit België in de brievenbus te vinden."

In welke omstandigheden zijn jullie met Creaplan en Aluvision begonnen?

Mijn echtgenoot Dirk is gestart met Creaplan als standebouwer in 1994. Toen werkte ik nog bij Desimpel. De opstart was aanvankelijk in ons appartement in Brugge en daarna in de aardappelloods van mijn ouders in Handzame. In 2002 zijn we naar Nazareth verhuisd met Creaplan, om dan een jaar later Aluvision op te starten.

Wat trekt u zo aan in het ondernemerschap?

Niets is zaliger dan, samen met je partner, vol bezieling en passie je ziel in een bedrijf te leggen. Zeker als dat enthousiasme aanstekelijk werkt voor je personeel. De wisselwerking tussen Dirk en mij is enorm verrijkend. Eigenlijk zijn we ook elkaars mentor. Je deelt hetzelfde pad, koestert dezelfde droom. Ik heb zo'n sparringpartner ook echt nodig:



Niets is zaliger dan, samen met je partner, vol bezieling en passie je ziel in een bedrijf te leggen, zeker als dat enthousiasme aanstekelijk werkt voor je medewerkers.

feedback geven en krijgen, gedachten delen en van daaruit tot nieuwe plannen komen, is voor ons essentieel.

Andere inspiratiebronnen?

Voor de uitbouw van Aluvision in de States, heb ik heel wat uren in een vliegtuig gespendeerd. Op zulke momenten haalde ik veel uit boeken van Etienne Vermeersch en Ignaas Devisch. Recent las ik 'Oorlog van de geesten', het boek van Rudy Vranckx. Dat geeft veel inzicht in wat zich onder meer in Syrië afspeelt: je gaat bepaalde zaken beter begrijpen, waar je anders via het nieuws eerder oppervlakkig mee wordt geconfronteerd. Die kennis kan ook voor de expansie van een bedrijf belangrijk zijn.

Welk gevoel gaf het u om uitgerekend in de Verenigde Staten, waar u twee jaar lang studeerde, een zaak te kunnen opstarten?

Het voelde ergens als thuiskomen, als een overwinning ook. Als student je bagage verrijken en die dan zoveel jaren later benutten om in hetzelfde land je 'American dream' waar te maken, geeft veel voldoening. Die studies gaven me

”

*Het is de manier waarop
je met lastige uitdagingen
omgaat, die bepaalt wat je
eruit haalt*

Bio Ann Vancoillie

- Studies: Communicatiewetenschappen (Antwerpen), Marketing & PR (Boston).
- Getrouwd met Dirk Deleu, moeder van drie kinderen.
- Aluvision: ontwikkeling en productie van modulaire aluminium systemen voor standenbouw, interieurs en de evenementensector.
- Creaplan: productie van beursstanden, displays en interieurs.
- Aantal medewerkers: 110 over alle vestigingen heen (Nazareth, Deinze, Atlanta).
- In 2018 verhuizen de bedrijven naar bedrijventerrein Evolis in Kortrijk.

een belangrijke voorsprong: je kent de cultuur en de geplogenheden, weet hoe de mensen er denken. Meer dan ooit volgen we de situatie in de States op de voet: de keuze voor Trump of Clinton als nieuwe president zal voor de hele wereldeconomie, en dus ook voor ons, gevolgen hebben."

Welke tegenslagen hebben u mee gevormd tot de persoon die u bent?

Eerlijk? Ik kan me niet meteen een negatieve ervaring herinneren, voel me een echt zondagskind. Uiteraard kruisen er altijd enkele uitdagingen je pad. Dan denk ik aan de zoektocht naar grond voor uitbreiding. Dat is een traag en lang proces, waardoor bedrijven hun groei in het gedrang zien komen. Anderzijds is ook de queeste naar talent een continu proces.

Kijk, het is de manier waarop je daarmee omgaat die bepaalt wat je eruit haalt. Dat positief gevoel haal ik onder meer uit het streng bewaken van de balans tussen werk en gezin, hetgeen heel belangrijk is als je met je partner samen onderneemt. Het voordeel daarvan is dat we één agenda hebben. Door wat wij doen hebben ook onze kinderen vrij snel grote stappen gezet in hun weg naar zelfstandigheid. We vinden het belangrijk elke dag thuis te zijn en passen onze agenda ook deels aan die van hen aan."

Hoe vaak wordt er aan uw keukentafel over de bedrijven gesproken?

Je kunt dat nooit volledig loslaten, maar we koesteren de onuitgesproken code om thuis zo weinig mogelijk over de zaken te praten. Het helpt alleszins dat we, in tegenstelling tot mijn ouders destijds, niet op de zaak wonen. Dit schept automatisch een bepaalde afstand. Intussen doen onze kinderen bij ons wel vakantiejobs, houden ze er samen met hun vrienden bloksessies en leven ze daardoor automatisch mee op het ritme van onze bedrijven.

In 2012 werd u uitgeroepen tot winnares van de Womed Award. Wat

betekende die bekroning?

Het spreekt voor zich dat ik fier was op die onderscheiding. Niet zozeer omdat het mijn ego streelde, wel als erkenning voor wat we samen met ons personeel hebben opgebouwd. Het was een beklijvend moment, want ik word er zowel door klanten, leveranciers als sollicitanten wel eens over aangesproken. Voor eerstegeneratiebedrijven als wij, is zo'n erkenning nog belangrijker dan voor ondernemingen die al langer op de kaart staan. Het gaf onze naamsbekendheid een enorme boost."

Was die bekroning belangrijk om u als vrouwelijke ondernemer nog meer te manifesteren?

Ik heb in de praktijk nooit veel last gehad van de clichés die in bepaalde zakelijke kringen over vrouwelijke ondernemers heersen. Aluvision en Creaplan worden terecht niet als 'mijn' bedrijven beschouwd, maar als die van Dirk, mezelf en ons team. Toch kan ik me voorstellen dat sommige vrouwelijke CEO's het niet onder de markt hebben. Bovendien moeten zij ook thuis de kerk in het midden houden en kan het gevoelig liggen dat zij een mooiere professionele loopbaan dan hun levensgezel uitbouwen. Gender speelt bij onze bedrijven gelukkig geen grote rol, al vinden we het wel belangrijk een bepaald evenwicht te hebben tussen mannelijke en vrouwelijke medewerkers. Quota om meer dames in bestuursorganen van grote bedrijven te krijgen vind ik alleen nuttig als die dames daardoor de kansen krijgen die ze verdienen, op basis van hun intrinsieke capaciteiten.

Creaplan en Aluvision verhuizen op korte termijn naar Evolis in Kortrijk. Een bewuste keuze?

De verhuizing van Creaplan is voorzien voor 2018, daarna zal Aluvision volgen. Natuurlijk zijn we daar achter de schermen al druk mee bezig. In eerste instantie hadden we gehoopt om in Deinze te kunnen blijven, maar gezien de locatie zijn we erg tevreden met de

nieuwe site in Kortrijk. Toch hebben we niet het gevoel een belangrijke grens te hebben overgestoken. Als je internationaal onderneemt, zijn West- en Oost-Vlaanderen bij wijze van spreken twee straten naast elkaar. De wereld is een dorp geworden, maar ons DNA ligt natuurlijk in de kustprovincie.

Bestaat er, in uw beleving, effectief iets als een specifiek DNA voor West-Vlaamse ondernemers?

Waar je ook in de wereld met je bedrijf actief bent, overal is het belangrijk voortdurend te netwerken, nieuwe contacten te leggen. West-Vlamingen zijn daar meesters in, op voorwaarde dat ze hun netwerk zo breed mogelijk maken, ook op geografisch vlak. Anders blijf je onvermijdelijk rond de eigen kerktoeren zwermen. Vanzelfsprekend bestaat er zoiets als het ons-kent-ons-gevoel. Op een beurs als de Bedrijven Contactdagen komt dit bijvoorbeeld erg sterk tot uiting. Toch is het belangrijk ook op je buikgevoel te vertrouwen en op basis daarvan zaken te doen met mensen die op dezelfde golflengte zitten. West-Vlamingen zijn vooral doeners, harde werkers, maar tegelijk ook levensgenieters 'pur sang': het is logisch dat ze dat ergens ook zoeken bij hun zakelijke contacten.

Welke dromen koestert u nog?

Heel wat wensen heb ik al van mijn 'bucket list' mogen schrappen, maar daar zit leeftijd misschien ook voor iets tussen (lacht). Wel zou ik dolgraag nog iets ondernemen in de sociale economie. De invulling daarvan maakt weinig uit: een maakbedrijf, een humanitair project... Ik laat alle mogelijkheden open en luister graag naar iedere opportuniteit die mijn pad kruist.

www.creaplan.be
www.aluvision.com

BEN JIJ AL FAN van West-Vlaanderen?

Nieuws van de provincie over de meest uiteenlopende beleidsdomeinen, achtergrondinfo, beslissingen van de provincieraad en nog zoveel meer, 7 dagen op 7, de klok rond via

www.west-vlaanderen.be



www.facebook.com/westvlaanderen



@provinciewvl



www.west-vlaanderen.tv

Verhelderende brochures, toeristische routekaarten en diverse provinciale publicaties vind je in het

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2, 8000 Brugge

T 0800 20 021 (gratis nummer)

E provincie@west-vlaanderen.be

www.west-vlaanderen.be/informatiecentrum (e-shop)



Rik Ruebens, CEO RR Interieur uit Knokke

Doorzetten, ook in de moeilijke momenten

Nick Vanderheyden - freelancejournalist

Niet in de familiezaak stappen, maar uiteindelijk in dezelfde sector een eigen zaak uitbouwen met een heel eigen stempel: daarvoor moet je gezegend zijn met een duidelijke visie en een sterk karakter. Meteen al in je studentenjaren je soulmate ontmoeten, iemand met eenzelfde drive en dezelfde waarden en normen, dit kan een ondernemersdroom gevoelig versnellen. Rik Ruebens deelt sinds het jaar 2000 lief en leed met zijn vrouw Sylvie Dekien in de uitbouw van RR Interieur. Met een stevige basis in Knokke. En met een gedeelde passie voor loopsport.

Rik Ruebens: Veel karaktertrekken heb ik van mijn grootvader mee, zo vertelt mijn moeder altijd. In de jaren vijftig en zestig werd hij als schrijnwerker voor zowat alles aangesproken, hij heeft zelfs nog doodkisten gemaakt. Hij was een gedreven man voor wie het nooit snel genoeg kon gaan. Iemand die nieuwe opportuniteiten met beide handen aangreep. Die vastberadenheid, die ambitie om de lat altijd hoger te leggen, zit zeker in me. Het huis van mijn grootouders ademde dat ondernemerschap uit. Als kind gingen we vaak op bezoek. Niet meteen het grootste huis, waardoor je in zowat elke kamer wel linken met zijn beroep aantrof.

Winkelvoorkeur

Thuis bij mijn ouders was het niet anders. Een typische dorpsmeubelzaak in Kaprijke Wij woonden in een appartement boven de zaak. Om binnen en buiten te gaan, moesten we door de toonzaal.. De winkelkeur was onze voorkeur. Ik liep er als kind voortdurend medewerkers, klanten en leveranciers tegen het lijf. Ik pikte er de normen en waarden van het ondernemerschap op en ik kreeg feeling met de materialen. Nochtans sprak het assortiment me niet meteen aan. Het concept evenmin. Ik zag geen bloeiende toekomst in die kleine, lokale meubelzaak. Al koesterden mijn ouders wel hoop dat ik mee in de zaak zou stappen.

Daarom, denk ik, waren ze bij de opstart van mijn eigen project in Knokke niet voor de volle honderd procent voorstander. Nu goed, de sterke band die er was, bleef intact. Mijn vader grapte zelfs dat hij me dan maar als een concurrent zou beschouwen. Zo zag ik het natuurlijk niet, ik doelde op een ander segment. Maar een andere meubelzaak opstarten in een straal van dertig kilometer, dat doet de ronde. Achteraf bekeken heeft hij toch wat omzet aan ons verloren, zonder dat we echt concurrenten waren.

Een uurtje alles loslaten

Dat ik ondernemer zou worden, de vierde in lijn met een eigen zaak, stond snel vast. Dit hoefde niet zozeer in de meubelsector: ik zou wel wat vinden. Zonder concreet plan schreef ik me in voor de studies Economie aan de unief in Gent. In de tweede kandidatuur, als negentienjarige, leerde ik Sylvie kennen. Mijn vrouw en toeverlaat waar ik zielsveel van hou. Zij was eerstejaars-studente Economie en haar drive, haar dynamische karakter vielen me meteen op. Ik herkende er veel van mezelf in. Sylvie kreeg het mee van haar ouders en grootouders: ondernemers in veevoeder. Een keiharde business waarin je sterk in je schoenen moet staan en over een doorgedreven werkersmentaliteit moet beschikken.

We waren tieners toen we elkaar ontmoetten. En niet veel later zaten we samen op kot. Ik hoef er geen tekening bij te maken zeker? We hebben veel gefeest. Maar we ontdekten ook onze gemeenschappelijke passie: lopen. Sindsdien trekken we regelmatig onze loopschoenen aan. Een uurtje alles loslaten, even genieten. Een rode draad in ons leven, ongedwongen. Want ik merk dat sommigen daarin te ver gaan en de passie zich ontpopt tot een uitputtende verslaving. Dat hoeft voor ons niet. Het is en blijft ontspanning. Evengoed herbronnen we via korte, krachtige gezinsmomenten met onze zoon en dochter. Ze zijn nu twaalf en zeventien. Heel cliché, maar heel belangrijk: gaan skiën, naar een goed restaurant, een activiteit uittesten... Een rustig avondje in de zetel, dat komt er nooit van.

Ogen op de kust

We zijn natuurlijk niet meteen na school samen aan de slag gegaan. Mijn eerste job, als vertegenwoordiger, vond ik in Brussel. Een interessante stad, maar als 21-jarige ambitieuze jongeman stond ik dagelijks in de file. Zo onproductief! Dit resulteerde snel in een afkeer. Een jaar heb ik de files gelaten voor wat ze waren en ben ik begonnen bij Ollevier Keukens in Heist. In de leer bij ondernemer pur sang Jan Ollevier. Net vijf jaar ouder dan ik, maar tonnen ervaring en een man die van aanpakken weet. Het is dankzij



Bio Rik Ruebens

Rik Ruebens (1972) en Sylvie Dekien (1973) ontmoetten elkaar voor het eerst als tieners op kot in Gent. In 2000 richtten ze samen RR Interieur op, waar ze in 2014 een opvallende tafel uit 48.000 jaar oud Kaurihout tentoon stelden. Sterrenchef Sergio Herman, een persoonlijke vriend van het koppel, gaf de expositie een speciale touch met 'wood & food'. RR Interieur overkoepelt ondertussen al 3 interieuradressen in Knokke en steunt op een team van een 30-tal medewerkers.

© Nick Vanderheyden

zijn vacature dat mijn ogen voor deze kustregio werden geopend. Een streek die ik niet kende.

Ik ben opgegroeid in Kaprijke, op slechts een dertigtal kilometer van de zee, maar ik kan me niet herinneren dat we ooit een dag naar zee trokken. Dat lukte gewoon niet. Een meubelzaak haalt zijn omzet vooral in de weekends. Destijds waren er sowieso minder mogelijkheden. Je

moest wel op de zaak blijven, wilde je iets gedaan krijgen.

Bij Jan Ollevier heb ik drie jaar gewerkt als verkoper en b2b-aanspreekpunt, bepalende jaren in mijn persoonlijke ontwikkeling.

Maar mijn buikgevoel zei me: het enige wat in deze streek ontbreekt is een kwalitatieve interieurzaak. Het was niet moeilijk om Sylvie gezien haar ondernemersspirit

te overtuigen. In het jaar 2000 stonden we op eigen benen: Rik Ruebens Wonen was een feit. Dan toch in de meubelsector. Zes maanden later veranderden we naar RR Interieur; dat bekt beter. En niemand koopt bij Rik Ruebens Interieur: ze kopen bij die vriendelijke, interessante verkoper die hun verwachtingen weet te beantwoorden. Iemand die vertrouwd is met de kosmopolitische leefwereld waarin ze vertoeven.



De eerste vijf jaar hebben we door groeipijnen heel wat zwarte sneeuw gezien. Het komt er uiteindelijk op neer door te zetten in de moeilijke momenten.



Zwarte sneeuw

Ik zie het nog zo voor me, ons eerste bezoek aan een gerenommeerde beurs in Parijs. Daar stonden we: snotneuzen van 25 en 26. Met een visitekaartje dat we nog snel hadden laten maken in het dichtstbijzijnde grafisch bureautje. Btw-nummer in aanvraag. Receptionistes bekeken ons kaartje met een half oog en deponeerden het met een typische Italiaanse dedain in de prullenmand. Als

ze al wat vriendelijk waren, zeiden ze: 'Kom volgend jaar maar terug'. En dat deden we, drie of vier jaar lang. Naïef of niet, maar uiteindelijk haalden we het eerste topmerk binnen. Topmerken zoeken nu eenmaal een bepaald niveau en willen zeker weten of je 'het' hebt. Om dat niveau te bereiken moet je de ladder op, wat veel vraagt van ondernemers. Die eerste vijf jaar hebben we door groeipijnen heel wat zwarte sneeuw gezien. We

verkochten goed, maar zochten kapitaal om snel te groeien. In de beginjaren zat ik daarom wekelijks samen met de boekhouder: wie kunnen we betalen en wie niet?

Doorzetten in moeilijke momenten

Het komt er uiteindelijk op neer door te zetten in de moeilijke momenten. En dan valt op dat er harde werkers zijn, naast mensen die denken dat het wel vanzelf komt. Ik denk dat wij als twintigers harde werkers waren en dat we dat nog altijd zijn. Al doen we gewoon waar we goed in zijn. Als vrienden zeggen, 'Rik, ik zoek ne nieuwe zetel', zeg ik, 'Moment, Sylvie ga kommen'. Want zij staat in voor het contact met de klanten. Zo is het altijd al gegaan, zo zal het blijven, de mensen weten dat.

Ik hou me meer bezig met medewerkers van RR Interieur. Daarin vind ik mijn geluk, als het goed loopt; en mijn ongeluk, als het minder gaat. Ik zal nooit vergeten tijd te maken voor mensen. Zoals nu ook voor jou, bij mij thuis en niet in de zaak, waar ons gesprek constant zou worden verstoord. Dat zou weinig respectvol zijn naar jou toe. Dat respect blijft belangrijk, ook nu we goed in de veertig zijn en het goed hebben. We zijn verre van uitgeblust en zitten in de fleur van ons leven. Vanavond nog zijn we uitgenodigd bij klanten waarvan de vrouw haar 65ste verjaardag viert. Een groot feest dat vermoedelijk tot in de vroege uurtjes doorgaat. Maar morgen-vroeg gaan we lopen, nemen we een ontbijtje met de kinderen en pas daarna gaat de winkel terug open.

www.rrinterieur.be

Dirk Vyncke, voorzitter Vyncke nv
uit Harelbeke en wereldreiziger

Ondernemen als gevecht tussen de droom en de structuur

Christina Van Geel - auteur, journaliste en radiostem

De droom is als een gps. Als je goed kunt visualiseren wat je wilt, dan kun je het waarmaken. De Chinezen noemen dat 'kijken vanuit de toekomst'. Imagine! Verplaats jezelf naar de toekomst, stel je voor hoe die eruitziet. En kijk dan welke stappen je moet zetten om daar te komen. Hoe gedetailleerder je droomt, hoe beter. In een gps moet je ook straat en huisnummer ingeven om je bestemming te bereiken. Als je dat doet, dan trek je dat doel naar je toe. Je ziet opportuniteiten die je anders niet ziet, je ontmoet mensen die je kunnen helpen. Je wordt door je eigen dromen aangezogen!

Wel, mijn droom, al van toen ik een kind was, werd geleid door mijn nieuwsgierigheid. Ik wil een wereldburger zijn, ik was en ben curieus naar alles wat er in de wereld gebeurt en te zien is. Ik wil deel zijn van de wereld.

Dirk Vyncke: Ik was de jongste zoon thuis, de vierde van vijf kinderen, de lieveling van mijn mama. Ik was een heel levendig kind, heel aanwezig. Ik zweeg niet en ik zat niet stil. Nog altijd niet, vraag maar aan mijn vrouw (lacht). Ik praat met Jan en alleman. 'Moet jij nu altijd met iedereen babbelen?', vraagt ze soms. Maar ik kan niet anders! Een stilte in de lift kan ik bijvoorbeeld niet verdragen. Je zegt toch op z'n minst goeiedag tegen elkaar! In een lift in Singapore verwelkomde ik de mensen ooit met 'welcome on board'. Bleek er een piloot in die lift te staan. We raakten in gesprek, en stel je voor: hij was de piloot die ons later die dag naar Amsterdam zou vliegen. Toen ik 's avonds aan boord stapte, heb ik via de stewardess de kapitein de groeten gedaan. Hij herinnerde me zich en ik heb de hele vlucht vanuit de cabine mogen meemaken! Als je niet praat met mensen maak je dat allemaal niet mee.

En nieuwsgierig was ik ook! Ik zie nog altijd het beeld van mij en mijn neef, twee kleuters op de driewieler op avontuur, we reden de wijde wereld in. Gewoon blokje rond bij ons in het dorp, maar toen was dat voor ons de

hele wereld. Sindsdien ben ik niet meer gestopt met ontdekken.

Verbijstering, verwondering en verdriet

Een paar jaar geleden ben ik met een paar jeeps van Harelbeke naar China gereden, 15.000 kilometer! Dat was een oude jongensdroom. We noemden het de Vlasroute, naar het voorbeeld van de legendarische Zijderoute, en omdat vlas lang geleden vanuit Vlaanderen werd geëxporteerd naar China. De mooiste ervaring van mijn leven.

Het idee achter die droom was onderweg mensen te ontmoeten met wie we dagelijks business deden, maar dan op een heel andere manier. Tijd nemen om echt te luisteren naar elkaar, proberen elkaar te begrijpen en van elkaar te leren. Ook de traagheid van het reizen speelde een belangrijke rol. Door al die landen en culturen met de auto te doorkruisen, voel je de verbondenheid veel sterker.

Je krijgt een gevoel van de afstanden, de verschillen en de gelijkenissen. Echt de tijd nemen om dat allemaal ten volle te beleven was fenomenaal. De landschappen, de ontmoetingen, de wereldsteden: elke dag opnieuw stond ik er verbijsterd en verwonderd naar te kijken. Een fantastische reis.

Kiezen voor kwalitatieve groei

Ondernemen is ook dromen. Maar vaak draait het uit op een gevecht tussen de droom en de structuur waarin die droom moet gegoten worden om te kunnen ondernemen.

Soms verdrukt de structuur de droom en gaat het alleen nog over geld maken. The business of doing business of doing business. De enige drive van de ondernemer wordt dan zorgen dat de aandeelhouders winst maken. Die obsessieve focus op groei is nefast.

Natuurlijk, we kunnen niet zonder groei, zolang we leven is er groei. Maar het hangt er maar vanaf hoe je groei definieert. Bomen groeien niet tot in de hemel, maar elk jaar krijgen ze wel nieuwe blaadjes.

Een mens groeit niet eeuwig door in lengte, maar we kunnen wel vanbinnen blijven groeien. Jezelf intern verrijken in plaats van met meer materiële rijkdom. Datzelfde geldt ook voor de economie. De materiële groei zit vooral nog in Azië, Afrika en Latijns-Amerika. Daar is er nog kwantitatieve groei, maar hier niet meer: hier moeten we kwalitatief groeien, beter doen, meer doen met minder.

Onze vrijemarkteconomie heeft alleen nog een toekomst als ze niet uitsluitend



Bio Dirk Vyncke

Dirk Vyncke is geboren in Kortrijk in 1947. Louis Vyncke, grootvader van Dirk Vyncke, startte in 1912 met de productie van verbrandingsketels voor afval van de vlasverwerking. Nu, 104 jaar later, is Vyncke specialist in het ontwerp en de bouw van industriële energiecentrales die biomassa omzetten in groene en schone energie. Dirk Vyncke maakte van het lokale bedrijf een wereldspeler. Hij liet de wereld kennismaken met zijn passie voor vuur, van Europa over Azië tot Latijns-Amerika. Het bedrijf met thuisbasis in Harelbeke wordt nu geleid door de vierde generatie, Peter en Dieter Vyncke. 'Vuur moet branden' zegt het wapenschild van Vyncke. En dat vuur brandt ook in Dirk Vyncke. Hij praat zoals hij denkt en droomt: vurig.

gaat voor het grote kapitaal, voor de shareholders, maar ook gedreven wordt door de stakeholders, de mensen. Hoe kan de economie de wereld vooruit helpen, de mensen dienen? Dàt moet de vraag zijn.

Het Chinese teken voor 'ondernemen' zit eigenlijk mooi in elkaar. Het is opgebouwd uit verschillende delen. Het bevat de begrippen 'idee' of 'droom' en het begrip 'waarmaken' of 'geboren worden'. Een droom die geboren wordt. Het teken zelf bevat het beeld van een boom die groei symboliseert, van een hart en van de zon. Laat de zon schijnen in je hart, open je hart voor anderen. Vraag je af wat je voor anderen kunt betekenen. De mooiste ideeën om de wereld te verbeteren, krijg je door te luisteren naar anderen. En dan moet je dat idee laten groeien, het visualiseren - looking at it from the future! - en het werkelijkheid maken. Dat is ondernemen. 'What can I do for you?': dat is de centrale vraag van de ondernemer.

Waar de vier cirkels elkaar raken

Het is meer dan ooit nodig om jonge mensen te inspireren, om passie over te dragen. We moeten voorkomen dat jonge mensen in hun schulp kruipen, dat ze angstig en cynisch worden en niet meer durven te geloven in de toekomst. Terwijl de wereld zoveel mogelijkheden biedt. Daar moeten we hen weer van laten dromen! Soms vraag ik aan mijn kleinkinderen: 'Waar droom je van?' Dan zeggen ze 'Opie, ik weet dat nog niet.' Ze breken zich het hoofd over welke studierichting ze moeten volgen. Maar het is eigenlijk niet zo belangrijk welke studierichting je precies kiest. Je hebt kinesisten die schitterende ondernemers worden en economen die de beste koks blijken te zijn.

Wat wel belangrijk is, is het antwoord op de vraag 'Wat is je roeping'? De Japanners hebben daar een mooi beeld voor, Ikigai. Ze stellen dat voor aan de hand van vier cirkels. De eerste cirkel stelt je de vraag 'Wat doe je graag?',

de tweede 'Waar ben je goed in?' De derde cirkel gaat over wat de wereld nodig heeft en hoe jij de wereld beter kunt maken met wat je doet. De vierde over de financiële meerwaarde: zal men bereid zijn je hiervoor te betalen. De plaats waar de vier cirkels elkaar overlappen, daar ligt je roeping, dat is je levensdoel. Dat pad moet je gaan.



Ondernemen is ook dromen. Maar vaak draait het uit op een gevecht tussen de droom en de structuur waarin die droom moet gegoten worden om te kunnen ondernemen. Soms verdrukt de structuur de droom en gaat het alleen nog over geld maken.

Al het water stroomt naar dezelfde zee

Vroeger ging ik mijn ondernemersverhaal wel eens vertellen op scholen. Ik stelde dan soms de vraag: 'Waarom is iedereen uniek? Dat is toch wonderlijk! Er is nooit iemand geweest zoals jij en er zal ook nooit meer iemand zo zijn. Waarom is dat?' Da's een filosofische vraag. En toen antwoordde een meisje van veertien jaar: 'We zijn allemaal anders omdat we elkaar nodig hebben'. Dat is ontroerend eigenlijk, hé! En het klopt. Wat kun jij alleen, wat kan ik alleen? Niet veel. Maar we kunnen zoveel meer als we het samen doen, omdat we elkaar aanvullen, omdat we allemaal uniek zijn. Anders, maar toch met elkaar verbonden.

Net zoals zoveel mensen ben ik katholiek opgevoed. Maar ik droom vooral van grote interreligieuze verbondenheid. Denken in verschillende religies verbreekt die verbondenheid weer. Het anders zijn wordt gezien als een mankement, het wordt niet aanvaard. Dat vind ik verschrikkelijk. Mijn grote droom is dat we beyond religion kunnen samenleven. Dat we weer die verbondenheid kunnen voelen. Het kan zo mooi zijn. Maar door

ons anders-zijn als een probleem te beschouwen, maken we zoveel kapot. Dat is een groot verdriet van mij.

In India bestaat het beeld van godsdiensten als allemaal verschillende stromen. Maar uiteindelijk stroomt al dat water naar dezelfde zee.

Volg die ster

We denken te vaak dat onze dromen te moeilijk zijn om waar te maken. Het eeuwige gevecht, ook bij mij, tussen de droom en wat wij denken dat 'maar' de realiteit kan zijn. Een professor van me heeft me ooit eens gevraagd een plan te maken van wat ik allemaal nog wilde doen. Ik heb dat papiertje altijd bewaard, het is een leidraad geworden. En weet je wat, dat is toch wel uitgekomen zeker! Tien jaar later dan gepland, maar dat is niet erg. Er zijn altijd factoren van buitenaf die je niet kunt voorspellen. Maar dat je die leidraad volgt in je leven, dat pad van je dromen, dat is belangrijk.

Waarom doe je wat je doet? Dat is ook iets wat mij fascineert.

In mijn geval: ik kan niet anders. Het zit in mij. In mijn ziel. Als ik mezelf kan ontwikkelen en iets kan doen voor andere mensen, dan 'jeun' ik mij, dat geeft me een gevoel van diepe vreugde. Dat is mijn hoger doel. En het is de nieuwsgierigheid die me altijd voortdrijft: wat kunnen we er morgen van maken? Idealisme ook: hoe kunnen we morgen beter maken dan vandaag? Wat is die polaris, die poolster, die je wilt volgen? Die ziel die zoekt naar zijn levensbestemming, naar die roeping, dat vlammetje brandt voortdurend in mij.

www.vyncke.com

Joost Callens, CEO bouwbedrijf Durabrik uit Drongen

Bewandel het pad van je dromen

Christina Van Geel - auteur, journaliste en radiostem

Ik ben net terug van Burning Man, een heel bijzonder festival in de woestijn van Nevada. Een prachtige combinatie van muziek, stilte en creativiteit. Iedereen gaat er met zijn eigen talent naartoe en toont het aan de wereld. Een bijeenkomst van dromers en doeners. Je kunt er niks kopen, er zijn geen sponsors en geen adverteerders. Je brengt zelf mee wat je nodig hebt. Je geeft, zonder dat je iets terug verwacht. Op het einde van het festival verbranden ze 's nachts in die donkere woestijn een houten man, een prachtig spektakel. De apotheose van een heel bijzondere week. Fenomenaal. Heel dankbaar dat ik zoiets mag meemaken. Ik ben zelf ook wel een dromer en een doener: als je het kunt dromen, kun je het doen.

Joost Callens: Als kind al genoot ik ervan om dingen samen te doen. Ik was lid van de Chiro en van de KSA, en ik genoot geweldig van de wandeltochten in de natuur die we samen maakten.

Of 's avonds zitten filosoferen rond het kampvuur, dat vond ik fantastisch. Als ik erop terugkijk merk ik dat ik toen al zoekend was. Een zekere spiritualiteit heeft er altijd wel in gezeten. Op school keek ik bijvoorbeeld echt uit naar de bezinningsdagen. Voor de meeste leeftijdsgenoten was dat een verplicht nummertje, met als grote meerwaarde dat we geen les hadden (lacht). Maar ik hield echt van die stilte momenten, ik hield ervan om te filosoferen en te discussiëren. In de puberteit word je wie je bent, da's eigenlijk het mooie van die periode.

Ik ging altijd te voet of met de fiets naar school. Dat was best een eind en in mijn herinnering was ik onderweg soms uren bezig met kikkervisjes vangen en me verwonderen over alles wat ik zag. Ik was zo gefascineerd door die natuur. Mijn hoofd vol met existentiële vragen: wat is dat dan, doodgaan? Hoe raar moet dat zijn om er niet meer te zijn en dat zelfs niet meer te weten? Zulke dingen. Ik was daar veel mee bezig.

Dienstbaarheid en zelfontplooiing

Toen in 1989 de Berlijnse Muur gevallen was, zijn we met een buslading vol studenten met hamers en beitels naar Berlijn gereden. Om die trip te sponsoren

was ik alle cafébazen in Leuven afgelopen voor een kleine bijdrage. In ruil kregen zij dan een stuk van de muur. Een mooie deal, toch? (Lacht)

Initiatief nemen en mensen samenbrengen en enthousiasmeren: daarin zit mijn kracht, daar haal ik energie uit. Ik ervaar dit als een vorm van dienstbaarheid, één van de belangrijke doelstellingen ook van Durabrik.

Als ondernemer is het mijn bekommernis dat onze werknemers goed verzorgd zijn, dat onze aandeelhouders mooie resultaten boeken en dat onze klanten tevreden zijn. Maar ook, hoe kan ik de samenleving een stukje beter helpen maken? Dit leidt naar een andere basisdoelstelling van ons bedrijf: ontplooiing van onze medewerkers. Hoe kan ik mensen helpen groeien, hun kracht helpen vinden? Het is één van de redenen waarom ik mijn boek 'De Kwetsbare Leider' geschreven heb, omdat ik merk dat heel veel mensen in het bedrijfsleven in een keurslijf zitten. Ze hebben hun job, ze nestelen zich in een hiërarchisch denken en zijn niet meer bereid om in de spiegel te kijken. We bieden onze medewerkers regelmatig cursussen aan. We gaan ook regelmatig op stap met onze mensen. Elk jaar leggen we samen een stukje af van de Camino naar Compostela. Stappen zet aan tot reflecteren, over onszelf en over het bedrijf.

Het vraagt soms wel veel moed om vol te houden. Niet iedereen wil meegaan in

die zoektocht naar ontplooiing: of ze zijn er niet klaar voor, of ik pak het verkeerd aan. Dan toch vastberaden blijven en weten dat het een langetermijntraject is, is niet altijd makkelijk. Je kunt mensen ook niet dwingen om naar zichzelf te kijken.

Eens een zoeker, altijd een zoeker

Ergens onderweg had het leven het van mij overgenomen. Hoe gaat dat: je trouwt, je krijgt kinderen, je werkt keihard en voor je het weet zit je in een strakke routine en heb je het gevoel dat het leven jou leidt. Je zit midden in een stroomversnelling, het gaat hard, almaar vooruit. Tot je dan plots toch stilstaat en je afvraagt: 'Hé, waar zijn de voorbije tien jaar ineens naartoe?'

Durven stilstaan heeft bij mij heel veel in beweging gezet.

Het heeft me doen beseffen dat ik weer op zoek moest naar de essentie. Waarbij dat zoeken zelf eigenlijk de essentie is. Via personal coaching, yoga, stilte, mindfulness ben ik op zoek gegaan naar wie ik écht ben. Wat zijn mijn talenten en mijn sterktes, en wat fluisteren die onzekere stemmetjes die ik ook vaak hoor? Wat maakt me angstig en brengt me uit evenwicht? Iedereen heeft zowel kwaliteiten als gebreken. Ik heb leren aanvaarden dat die schaduwkanten ook bij mij horen. En dat heeft me sterker gemaakt, vollediger.

Ik vind het maar evident dat je jezelf als mens, én als leider, voortdurend in vraag stelt.

A portrait of Joost Callens, a middle-aged man with short, dark, slightly messy hair and a friendly smile. He is wearing a dark blue blazer over a light blue and white vertically striped button-down shirt. He is standing in front of a dark background with vertical lines, possibly a glass wall or door. To his right, there is a large, bright orange curved surface. His right hand is resting on the orange surface.

Bio Joost Callens

Joost Callens is opgegroeid in Beveren-Leie, deelgemeente van Waregem, dat ook de bakermat is van het bouwbedrijf Durabrik. Hij had er een heel gelukkige jeugd.

In 1966 legt zijn vader Jacques Callens de eerste steen van een bedrijf dat landbouwvanden, kantoren, loodsen en garages bouwt, en dat later de naam Durabrik zal krijgen. In een verdere fase verlegt de firma zijn accent naar residentiële bouwprojecten. Joost en zijn zus Claudia Callens nemen in 1996 de leiding van hun vader over. In 2015 schreef Joost het boek 'De Kwetsbare leider' (Lannoo), een persoonlijke zoektocht naar zichzelf en authentiek leiderschap. Hij is vader van drie kinderen.



Ik ben niet gestopt met dromen toen ik ouder werd. Integendeel, ik ben de voorbije jaren reël bezig geweest met het herdefiniëren van mijn dromen.

Wat is jouw droom?

Een aantal jaren geleden nam ik deel aan een Vision Quest, een ritueel waarbij je enkele dagen afzonderd in de natuur, afgeschermd van alle prikkels. Het is een zoektocht naar jezelf, naar antwoorden en inspiratie. Ik had mijn tentje opgesteld diep in de Ardennen, ik had water mee en fruit, en een enveloppe met daarin het thema dat ik die dagen met me zou meenemen (één vraag): Joost, wat is jouw droom? Toen heb ik heel luid en lang geschreeuwd. Ik wilde geen 48 uur lang alleen zijn met die vraag. Die vraag maakte me bang. Omdat ik er al een hele tijd van aan het weglopen was. Met de moed der wanhoop ben ik er mee aan de slag gegaan. Ik heb heel de nacht zitten schrijven. Het was heftig, maar nu ben ik heel dankbaar dat mij die vraag gesteld werd. Je kunt ze uiteindelijk toch niet ontlopen. Die vraag komt terug bij elke stap die je zet.

Ik kan iedereen aanraden die oefening eens te doen. Ik denk dat veel mensen keuzes maken in hun leven die niet dicht bij hun centrum liggen. Dat ze hun droom onbewust voor zich uitschuiven. Ze blijven dat pad dat niet hun pad is volgen en ze krijgen een burn-out, of ze komen zwaar in conflict met zichzelf of met hun omgeving. Omdat ze continu iets doen dat boven of buiten hun kracht ligt. Door die vraag 'Wat is jouw droom?' ben ik me veel bewuster geworden van wie ik ben en wat ik wil.

En als ik er nu op terugkijk... Veel van die dromen zijn intussen in vervulling gegaan. Misschien omdat ik ze, door ze te formuleren, dichter naar me toe heb gehaald? Ik wil de weg van mijn dromen blijven bewandelen.

Dromen van pakij's

Ik was altijd al gefascineerd door de Noordpool, door de weidsheid en de stilte. Ik heb contact opgenomen met poolreiziger Dixie Dansercoer en zijn vrouw Julie Brown. Wie niet waagt, niet wint. Dansercoer vertelde me dat hij de laatste graad naar de Noordpool ging afleggen. Ik kon mee, als ik bereid was me gedurende drie jaar intensief fysiek en mentaal voor te bereiden. De Noordpool is geen plezierreisje, je bent er overgeleverd aan de keiharde wetten van de natuur. En dus ben ik beginnen trainen. In Zwitserland, in de Ardennen en op gletsjers in IJsland. En uiteindelijk heb ik op 2 april 2010 mijn eerste stap gezet op het pakij's. Een onbeschrijflijke ervaring. Onwezenlijk. Zo puur. Het was één van de dromen die ik jaren daarvoor in dat bos had neergeschreven.

Kwetsbaarheid durven tonen

De Noordpool zelf heb ik uiteindelijk niet gehaald. Ik ben keihard tegen mijn eigen kwetsbaarheid opgebotst. Na twee dagen heb ik de expeditie moeten verlaten omdat mijn lange lijf niet opgewassen was tegen de extreme koude. Ik was bijna drie vingers kwijt. Heb ik mijn droom daardoor niet gerealiseerd? In het begin was de ontgoocheling heel groot. Ik had mijn vlag niet geplant, de 'top' niet bereikt. Maar uiteindelijk bleken het avontuur, het onderweg zijn, de vriendschappen die zijn ontstaan, belangrijker dan het doel. Ik heb ook geleerd dat kwetsbaarheid en extreme (natuur)kracht dicht bij elkaar liggen. Je kwetsbaar tonen is geen zwakte, integendeel. Mensen die zowel hun kracht als hun kwetsbaarheid durven tonen staan sterker.

Je realiseert niet elke droom, dat is niet erg. Dat is de realiteit van het leven, dit gaat ook niet altijd over rozen. Ik wilde altijd graag veel kinderen, het zijn er drie geworden. Mijn jongste zoon, Toon, is mentaal beperkt. Je hebt een ideaalbeeld van kinderen, dat beeld moet je dan bijsturen. Ik leer heel veel van Toon.

Hij leeft helemaal in het hier en nu, hij doet waar heel veel andere mensen naar op zoek zijn. Tegelijk is het heel confronterend dat een van je kinderen nooit voor zichzelf zal kunnen zorgen. Niet alles gaat zoals je het zelf wilt.

Zoeken en begrijpen

Ik heb het gevoel dat de voorbije jaren mijn daadkracht en mijn ondernemingskracht meer samenvallen met mijn zoekende, spirituele kant. Dat mijn mannelijke en vrouwelijke energie min of meer in evenwicht zijn. Daar ben ik heel blij mee. En ook het DNA van het bedrijf is een samensmelting geworden van die twee energieën. De machowereld van de bouw, verbonden met het zorgend en verbindend bedrijf dat we zijn. Dat wil ik nog verder verfijnen. Zien hoe die twee energieën elkaar in balans kunnen houden.

En verder zal ik blijven zoeken. En nog meer genieten van onderweg zijn. Meer genieten van de zoektocht op zich. En onderweg leren begrijpen. Zoals het fenomeen van de oorlogsvluchtelingen. Natuurlijk zijn mensen hier bang dat ze hun welvaart zullen verliezen, ik snap wel dat de armen niet wijd opengaan. Een nieuwe onbekende situatie boezemt altijd angst in.

Ik begrijp ieders gezichtsveld, maar het probleem is dat ieder niet verder kijkt dan zijn eigen gezichtsveld. Da's een mooi inzicht dat ik verworven heb: dat er meer wereldbeelden zijn dan mijn eigen wereldbeeld. Al die wereldbeelden proberen te begrijpen en anderen stimuleren dit ook te doen, daar wil ik me op toeleggen.

Er is nog zoveel te doen. Ik wil me niet laten leiden door alle verdriet van de wereld, maar ik kan het ook niet zomaar wegschuiven.

www.durabrik.be

Pol Hauspie, zelfstandig consultant en oprichter van L&H

Je hebt altijd een keuze

Christina Van Geel - auteur, journaliste en radiostem

Ik wist als kind heel goed wat ik wilde worden: priester, muzikant en piloot. Dat is nogal typisch voor mij, er zit een stuk gulzigheid in. Ik wilde het allemaal. Ik wilde zoveel mogelijk beleven in dit leven. Dat heeft natuurlijk ook zijn negatieve kant. Hoe zegt Goethe dat? 'In der Beschränkung zeigt sich erst der Meister'. In de beperking herken je de meester. Dat is voor mij altijd moeilijk geweest.

Pol Hauspie: Ik was een heel gewetensvol kind, ik wilde juist handelen en anderen helpen, de grote scoutsdroom. Des te erger wat er later gebeurd is met Lernout & Hauspie Speech Products. Het 'creatieve spel' met onze omzet: we deden het voor de goeie zaak, maar je kunt ook iemand vermoorden voor de goeie zaak. Wij vochten voor onze eigen streek en onze eigen mensen. Als het aandeel van het bedrijf kelderde en het bedrijf ging kapot, dan was dat een ramp voor de streek en voor de mensen die hun geld in ons geïnvesteerd hadden. Een ramp ook voor de werkgelegenheid in de streek. Maar het botste met mijn geweten.

Op een bepaald moment zei ik tegen mijn zakenpartner Jo Lernout: 'Laten we open kaart spelen met onze advocaat Louis Verbeke. Laten we gewoon vertellen wat we gedaan hebben, dat we de omzet gemanipuleerd hebben. Wij stappen uit het management, we bieden ons ontslag aan, maar het bedrijf zal dan tenminste blijven bestaan.' Maar Jo zei toen tegen mij: 'Pol, we hebben geen keuze, we moeten doorgaan.' Ik heb dan mee de beslissing genomen om te zwijgen. We hebben daar allebei evenveel schuld aan. Maar het vloekte met heel mijn wezen. Dat moest wel fout lopen.

Het verwoestende ego

Mijn vader was vrij dominant. Ik had als kind een grote hunkering om door hem erkend te worden. Ik wilde bewijzen dat ik het minstens even goed kon, dat ik het waard was om er te zijn. Een schouderklopje is zo belangrijk.

Die hunkering naar bevestiging en erkenning is nooit helemaal weggegaan. Het heeft mijn latere acties beïnvloed. De hoogste pieken van succes waren nog niet hoog genoeg. Ik was slaaf van mijn eigen status en ego.

Ego kan zo verwoestend zijn. Je ziet het bij veel mensen met een topfunctie: ze ZIJN hun villa of hun auto of hun jacht. Ik identificeerde me eerder met status, met de zaak. Die zaak droeg ook onze naam, Jo en ik waren het bedrijf. Mensen identificeren zich zo gemakkelijk met hun functie. Als ze hun functie verliezen, zijn ze meteen ook hun identiteit en hun bestaansreden kwijt. We hebben meer dan 40 bedrijven overgenomen en geloof me, de moeilijkste discussies gingen over de naamkaartjes. Mensen waren vaak bereid minder te verdienen, als ze maar financieel directeur of CEO konden blijven. Die functie bepaalt zo sterk het waardegevoel van mensen. Dat is verkeerd en ongezond, dat beseft ik nu. Maar het is zo moeilijk om het los te laten.

Het is ook vals. Voor de crash had ik tienduizenden zagezegde vrienden. Iedereen kwam mijn gat likken, om het cru te zeggen. Waren dat vrienden? Neen, het ging hen alleen om mijn functie, mijn status. Maar je trapt erin, 'you start to believe the crap'. Je wilt het ook graag geloven. Maar het is allemaal niet echt.

Omzetmanipulatie op grote schaal

L&H was een droom. Falen was geen optie. Onze ambitie was torenhoog. En aan lef en doorzettingsvermogen was er nooit gebrek.

Maar de markt volgde traag. Het vraagt behoorlijk wat tijd voor de markt klaar is voor nieuwe technologie. En onze taaltechnologie was heel nieuw en vooruitstrevend. Onze omzet groeide dus niet snel genoeg. En dat is nefast voor een beursgenoteerd bedrijf.

Het systeem is eigenlijk verkeerd. Bedrijven die beursgenoteerd zijn moeten per kwartaal rapporteren. Analisten becijferen wat je omzet zal worden, en als je die omzet niet haalt, zakt je aandeel in elkaar. Bedrijven doen er dus alles aan om omzet en winst te halen. Die kwartaaldruk is zo hevig dat de verleiding om eraan te sleutelen groot is. De meeste bedrijven doen dit dan ook. Maar wij hebben daarin overdreven. Wij hebben het op zo'n grote schaal gedaan dat het niet meer te verantwoorden was. De eerste keer dat we de cijfers op die manier mooier maakten, maakte ik mezelf wijs dat het daarbij zou blijven. Maar eens je begint met je omzet te manipuleren, wordt het heel moeilijk om ermee te stoppen. Die kwartaaldruk is er elke keer opnieuw. Die druk werd alsmaar groter. We waren in een neerwaartse spiraal terechtgekomen.

Hoogmoed voor de val

En stilaan geraakte ik zelf meer en meer uit balans. De piloot was zot van hoogmoed en ego, de priester was verbannen. Ik ging dwars tegen mijn geweten in, ik was doodongelukkig. Mijn chauffeur heeft me daar later op gewezen. Ik was gewoon om in de auto wat te zingen. 'Pol, dat laatste jaar heb je niet meer veel gezongen, hé', zei hij

”

In het begin was ik vooral kwaad over de neergang van L&H. Het was allemaal de schuld van de Amerikanen. Maar we hebben hen wel de gouden kogel gegeven om ons neer te schieten.

Bio Pol Hauspie

°1951

In 1987 richtte Pol Hauspie samen met Jo Lernout in Ieper het taaltechnologiebedrijf Lernout & Hauspie Speech Products op. In 1995 werden ze een beursgenoteerd bedrijf.

L&H kwam in opspraak na onderzoek door The Wall Street Journal rond het bestaan van spookbedrijven en boekhoudkundige onregelmatigheden. De aandelen van het bedrijf kelderden in nauwelijks een half jaar tijd en in 2001 ging L&H failliet.

Pol Hauspie werd veroordeeld wegens fraude. Hij pleitte schuldig.

Hij zat zijn straf uit met een enkelband en is nu zelfstandig consultant en ook bezieler van The Happinessweb cvba uit Gent dat actief is rond social business. In 2010 verscheen zijn boek 'Priester, muzikant, pilot' uitgegeven door Pelckmans.

onlangs. Mijn chauffeur Geert, mijn koffie-madam Petra: die mensen vertelden me veel vaker de waarheid dan al die toplui. Zij zorgden voor mij. Ze waren ook bezorgd om mijn persoon, niet om mijn functie.

Waarom moet dit kind sterven?

Het was 8 augustus 2000. Ik lunchte met een vriend in een restaurant op de Rodeberg, op mijn gemak op een terras in de zon. En toen kwam die telefoon: 'Pol, ze beginnen te schieten op het bedrijf, The Wall Street Journal zit ons op de hielen'. Het was een val van de hemel naar de hel.

Ons bedrijf was mijn kind. Ik had mij er totaal mee geïdentificeerd. Het was een kind waarvoor we hadden afgezien, waarvoor we dag en nacht gewerkt hadden. Waarvoor we ons gezin en onze kinderen van vlees en bloed vaak hadden verwaarloosd. 'Waarom moet dit kind sterven?': die vraag raasde de dagen en weken erna door mijn hoofd.

Afbraak en loutering

Ik heb 70 dagen in voorhechtenis gezeten. Daar is de loutering begonnen. Al voelde dat in het begin natuurlijk niet zo. De weg van de top naar de bodem was steil en hard. Het gevangenisstelsel is gebouwd op vernedering. Als je bezoek hebt gehad, moet je je achteraf helemaal uitkleden. Ze mogen je ook 'visiteren', om te controleren of je geen drugs in je aars gestopt hebt. Ze wisten dat ik in de bak zat voor financiële zaken, maar één etter heeft het toch gepresteerd om dat te doen. Waarschijnlijk om achteraf te kunnen zeggen: 'Ik heb in Pol Hauspie zijn gat gekeken!' Ik zeg het cru, maar het was ook cru. Je wordt daar afgebroken tot onder de grond.

In de gevangenis heb ik voor het eerst kritisch naar mezelf gekeken. 'Hoe is het zover kunnen komen?' Ik ben mezelf beginnen analyseren, de goeie en de donkere kanten. En pas als je bepaalde fouten accepteert, kun je eraan beginnen werken. Zoveel mensen kunnen geen fouten toegeven, niet aan anderen, maar ook niet aan zichzelf.

Terwijl het zo gemakkelijk is. Er is niks simpeler dan te zeggen: 'Ik zat fout. Hoe gaan we nu verder?' We denken dat het zwak is om fouten toe te geven. Integendeel, het maakt je sterker.

Op de bodem van de put

Maar dat ging niet van vandaag op morgen. Ik heb lang op de bodem van de put gezeten, dicht tegen het einde. Ik voelde geen enkele motivatie meer om voort te leven. Zelfs het weerzien met mijn familie was de hel, ik schaamde me zo diep. Een tijdelijk verblijf in Zuid-Afrika heeft me voor een stuk gered: de kleuren, de natuur, de warmte, de mensen die geen nagel hebben om aan hun gat te krabben, maar desondanks veel vrolijker zijn dan de mensen hier.

Maar ik zat te diep. Ik heb twee keer op het randje gestaan van een zelfmoordpoging. Was Afrika er niet geweest, dan was het misschien veel vroeger gebeurd en was het misschien gelukt.

Ik heb het niet gedaan uiteindelijk, omwille van mijn kinderen.

Ik had de slaappillen in mijn hand. Ik leefde al dagen op drank en sigaretten, ik kwam mijn bed niet meer uit. Ik zag geen enkele uitweg meer, geen mogelijkheid om het goed te maken bij de mensen die ik teleurgesteld had. Ik wilde een glas wijn nemen om de pillen door te spoelen. En ik stootte een foto om van mijn vrouw en kinderen. Op dat moment ging er een alarmbel af in mijn hoofd. Zij mochten zich niet schuldig voelen voor mijn daad. Ik heb het glas wijn tegen de muur gekwakt.

De keuze om te leven

Geneviève White is heel belangrijk geweest in mijn leven. Ze is aromatherapeute, een heel bijzondere vrouw. Ze heeft me geleerd dat er altijd een keuze is. Ook de keuze om te sterven. Toen ik rondkrabbelde op de bodem heb ik haar verteld dat ik niet meer wilde leven. Toen zei ze: 'Pol, als jij vindt dat het leven ondraaglijk is, dan mag je sterven. Het is jouw leven, niemand anders kan die keuze maken.' Die woorden hebben me gered. Alleen nog

maar het besef dat je de keuze hebt maakt alle verschil. De meeste mensen praten op je in, dat je de schuld doorschuift naar je kinderen enz. Dat duwt je nog dieper in die put van schuldgevoel. Je wil ontsnappen maar je mag niet. Die vrijheid om te mogen kiezen, dat was een doorbraak voor mij. Het leven was niet langer een gevangenis waaruit ontsnappen onmogelijk was. Er was weer hoop. Ik heb toen besloten om te blijven. Ik heb gekozen om te leven.

Alleen nog maar het besef dat je de keuze hebt, maakt alle verschil. Die vrijheid om te mogen kiezen, dat was een doorbraak voor mij. Het leven was niet langer een gevangenis waaruit ontsnappen onmogelijk was. Er was weer hoop.

Ik heb toen besloten om te blijven. Ik heb gekozen om te leven.

Je hebt altijd een keuze, dat weet ik nu. En eigenlijk weet je intuïtief wat goed en wat fout is, loepzuiver. De christenen noemen dat het geweten. Dat bestaat. Maar we besteden er vaak liever geen aandacht aan. We stoppen het weg.

Een spier die je kunt trainen

Ik ben gelukkig als ik in balans ben, als de priester en de piloot in evenwicht zijn. Dat wil niet zeggen dat er nooit moeilijke momenten zijn. Maar ook op moeilijke momenten kun je gelukkig zijn. Geluk is een mentale ingesteldheid waarvoor je kiest. Het is een spier die je kunt trainen. Wat mij nu gelukkig maakt is groeien door inzichten te verwerven, in mezelf en in anderen.

En vooral anderen gelukkig maken door kansen te creëren, mensen op pad te zetten en op langere termijn weer vooruitzichten te geven. Mijn grote droom is om nog een stukje te kunnen bijdragen in Afrika. Delen wat ik geleerd heb. De gevoeligheden, de dromen die je hebt als kind, die mag je eigenlijk niet uit het oog verliezen. De scoutsdroom om anderen te helpen is gebleven. En dingen in gang zetten, ondernemen.

www.thehweb.net



100% WEST-VLAAMS, EEN STERK LABEL!

De Provincie West-Vlaanderen zet sinds 2009 in op een dynamisch netwerk van lokale producenten, verenigd onder het label "100% West-Vlaams". Via dit netwerk willen we meer kansen en economische slagkracht generen bij de West-Vlaamse hoeve- en streekproducenten. De POM West-Vlaanderen slaat hiervoor de handen in elkaar met INAGRO en UNIZO West-Vlaanderen.

Een professionele erkenning

Bij 100% West-Vlaams maken we er een erezaak van om elke producent die een aanvraag indient persoonlijk te leren kennen. We willen vanaf het allereerste contact professionele ondersteuning bieden en op die manier de houder van het label al meteen een beetje voorsprong geven.

100% West-Vlaams wil bovenal die producenten erkennen die trots zijn op hun creaties en producten en die heel bewust ambachtelijk, kwalitatief, streekgebonden, lokaal en duurzaam werken.

100% West-Vlaams doet hiervoor beroep op partners zoals Vives, om de erkenning meer draagvlak en inhoud te geven.

Van zodra men bij 100% West-Vlaams de aanvraag tot toetreding binnenkrijgt, schiet het bevoegde erkenningsteam in actie. Elk lid bekijkt vanuit de eigen expertise en ervaring grondig iedere aanvraag en noteert eventuele aandachtspunten.

Tijdens de persoonlijke kennismaking overlopen we de aanvraag in detail. Telkens opnieuw worden we verrast door

de passie en ambacht van de aanvragers. De no-nonsense- houding en de noeste arbeidszin die West-Vlaanderen zo typeren, vinden we keer op keer terug. Voeg hieraan lokale grondstoffen, passie en ondernemingszin toe en je krijgt fantastische 100% West-Vlaamse hoeve- en streekproducten met een verhaal!

Na de kennismaking, controleren we de werkplaats en nemen we enkele stalen mee om te testen. Zo kijken we onder andere na of het product voldoet aan de nodige technische vereisten, testen we de houdbaarheid en kunnen we een kleinschalige smaaktest organiseren.

Driemaal per jaar worden de aanvragen gebundeld en besproken. In een heel open en constructieve sfeer formuleert een erkenningscommissie haar besluit. We doen meer dan een rode of groene kaart uitdelen en geven ook meteen gericht advies mee aan de producent.

Wat na de erkenning?

Producenten van hoeve- en streekproducten kunnen bij 100% West-Vlaams niet alleen terecht voor een

officiële erkenning, maar ook voor advies, opleiding, promotie, hulp bij de distributie van hun product... 100% West-Vlaams stimuleert en faciliteert ook productinnovatie & internationalisering. Ook nauwere samenwerking met steden en gemeentes, culinaire scholen... maakt deel uit van de werking. Via een netwerk 100% West-Vlaamse Streekhoekjes, uitgebouwd door partner UNIZO, brengen wij de erkende hoeve- en streekproducten dichterbij de consumenten.

Wens je meer informatie?

Bent u een streekproducent of heeft u algemene vragen, stuur een mail naar stephanie.vanlancker@pomwvl.be
Bent u een hoeveproducent, stuur een mail naar anneleen.dedeyne@inagro.be.
Wenst u meer informatie over streekhoekjes, stuur dan een mail naar lien.blancaert@unizo.be.

www.100procentwest-vlaams.be



Lees meer

In deze rubriek krijg je uit de bib van Kenniscentrum Economie West een selectie interessante lectuur. Naast publicaties die aansluiten bij het dossier, tippen we je ook regelmatig over andere niet te missen uitgaves.

De volledige catalogus vind je op www.kennisplatformeconomie.be.

Voor meer boeken of artikels rond het thema, gebruik je dit keer het trefwoord: **ondernemerschap**.

Over het thema



100-jarige familiebedrijven: hun 10 lessen voor een langdurig bestaan

Wat zijn de hefbomen en factoren die ervoor zorgen dat een familiebedrijf op lange termijn kan overleven en succesvol blijft? Die vraag werd de voorbije maanden op verzoek van het Instituut voor het Familiebedrijf onderzocht door prof. dr. Johan Lambrecht (KU Leuven). Het onderzoek levert een nieuw en uniek model op met 10 lessen voor een langdurig bestaan als familiebedrijf.

Auteur: Johan Lambrecht

Uitgave: IFB Instituut voor Familiebedrijven, 2016
Digitaal beschikbaar



Spookrijders staan nooit in de file: 101 ideeën voor tegendraadse managers

Het is waanzin om altijd hetzelfde te ondernemen en toch andere resultaten te verwachten. Maar hoe onderscheid je jezelf vandaag nog als manager? Hoe worden jij en je merk een winnaar? Op basis van vijftien-twintig jaar ervaring in training en coaching brengen Koen Van den Brandt en Roel Van de Wiele hun antwoorden, creatieve vondsten en dwarsdenkende opvattingen bij elkaar.

Auteur: Koen Van den Brandt en Roel Van de Wiele

Uitgave: Lannoo, 2015, 2e dr.
ISBN 97894014263500



De 7 competenties van de duurzame professional

Dit boek is gebaseerd op een managementmethode: RES-FIA+D.

De zeven letters verwijzen naar de competenties waarover een duurzame professional beschikt. De methode wordt toegepast door bedrijven voor hun strategisch management en HRM, door professionals voor hun loopbaanplanning, en door universiteiten en hogescholen voor hun onderwijsontwikkeling. Het werk is een inspiratiebron voor duurzaam ondernemen in de praktijk.

Auteur: Niko Roorda

Uitgave: Garant Uitgevers, 2015
ISBN 9789044133028



Over doeners & durvers: inspiratie voor ondernemers

Veertig zaakvoerders (m/v) gebundeld in één boek met unieke fotoportretten. Het is een boek voor startende ondernemers, maar ook voor iedereen die zich wil laten inspireren door het verhaal van andere ondernemers. Het boek zit boordevol tips, gegrepen uit het leven van mensen die het echt kunnen weten. Het is een inspiratiebron om te ondernemen, om van start te gaan, om door te bijten en om de passie van het ondernemen een plaats te geven.

Auteur: Eline Delrue

Uitgave: LannooCampus, 2010
ISBN 9789020993776

Boeken of artikels raadplegen in het documentatiecentrum? Maak een afspraak, we helpen je graag verder:

Kenniscentrum Economie West, Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge-Assebroek, kceconwest@west-vlaanderen.be, T. 050 40 71 24.

Wat het is

Vele dromen later

Wat was jouw kinderdroom, weet je dat nog? En wat is daar nu, zoveel jaren en dromen later, van geworden? Schemert er nog iets van die kinderdromen door in de mens die je geworden bent? Wat heeft het leven gemaakt van je dromen, en wat heb jij gemaakt van het leven, so far?

Het is de insteek geworden van het boek 'Wat het is. Vele dromen later' (Pelckmans, 2015) van journaliste en auteur **Christina Van Geel**. Een interviewboek met 23 Interessante Vlamingen die integer en openhartig vertellen over hun droomparcours, over hun wegwijzers en hun compagnons de route, over de hindernissen die ze hebben moeten nemen om te staan waar ze nu staan.

Deze 23 mensen dat zijn wij. We zoeken en ploeteren, we juichen en struikelen, we kruipen weer recht en we gaan door. En soms weten we het gewoon even niet, ook goed. We zijn daarin niet zo verschillend van mekaar.

Christina: 'Het is mooi om te zien wat er gebeurt met mensen wanneer ze vertellen over die droom. Een schittering in hun ogen. Ze staan plots weer oog in oog met het kind dat ze ooit waren. Met een stukje essentie van zichzelf, dat ze misschien al een poosje uit het oog verloren waren.'

Je leest het droomspoor van o.a. Bert Anciaux, Kathleen Cools, Celie Dehaene, Zuhail Demir, Roger De Vlaeminck,



Zuster Jeanne De Vos, Dirk De Wachter, Els Dottermans, Alicja Gescinska, Wim Opbrouck, Sepideh Sedaghatnia, Wouter en Karel Torfs en Frank Van Massenhove.

www.dreamwords.christinavangeel.be



WAT IS WESTPUNT?

Westpunt, de ondernemersdesk West-Vlaanderen, is het aanspreekpunt voor alle West-Vlaamse ondernemers.

MET WELKE VRAGEN KAN JE BIJ WESTPUNT TERECHT?

- Kan ik nog bedrijfsgrond kopen in mijn regio?
- Bestaat er een overzicht van de leegstaande bedrijfsgebouwen?
- Kan ik een zonevreemd bedrijf overnemen?
- Moet ik een milieuvergunning aanvragen?
- Kan ik een kleine windturbine plaatsen?
- Worden er nog nieuwe bedrijventerreinen aangelegd?
- ...

CONTACT

info@westpunt.be
www.westpunt.be
 Tel.: 050 40 73 65 (elke werkdag van 9u -12u & 13.30u - 17u, op vrijdag tot 16u)

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 één van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Redactieraad: Lode Vanden Bussche (dienst economie, voorzitter), Larissa Deblauwe (VIVES), Brigitte Declerck (Kenniscentrum Economie West, Tom Delmotte (HOWEST), Nele Depestel (POM West-Vlaanderen), Filip Santy (TUA West), Jan Van Hecke (Boone nv & PROF), Jan Bart Van In (hoofdredacteur) en Katleen Gyselinck (dienst economie)

Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,
Kenniscentrum Economie West
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge – Assebroek
T. 050 40 71 29
Email: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.westvlaanderenwerkt.be

Medewerkers

Journalisten: Christina Van Geel, Nick Vanderheyden, Bart Vancauwenberghe
Fotografen: Jan Ballieu, Patrick Holderbeke, Nick Vanderheyden
Lectoren: Katleen Gyselinck, Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

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

Opplage: 4.600 exemplaren

Vormgeving: Aynsley Bral

Druk: dienst communicatie
Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

Jürgen de Witte, Jef Boes, Jonas Lampens, Heikki Verdurme, Bas Bogaerts en Alexis Taminiaux

Coverfoto: ©Flanders Investment & Trade

Abonnement

Een jaarabonnement 2016 is gratis.
Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt viermaal per jaar.

Registreren kan via:
www.westvlaanderenwerkt.be

Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op:

www.westvlaanderenwerkt.be

www.kennisplatformeconomie.be



Partners West-Vlaanderen Werkt 2016



ISSN 1374-6235

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact met de redactie. Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

DRIVING LUXURY ELECTRIFIED.

De nieuwe
BMW 7 Reeks
Plug-in Hybrides



Echt rijplezier

DE NIEUWE BMW 7 REEKS PLUG-IN HYBRIDES.

Aan boord van de BMW 7 Reeks wordt u omringd door luxe van het hoogste niveau en de meest vooruitstrevende innovaties. Rijplezier zoals u het nog nooit hebt ervaren. Met de BMW 740e, 740Le en 740Le xDrive toont dit luxemodel zich van zijn meest duurzame kant. Deze Plug-in Hybrides verenigen het beste van twee werelden: de krachtige motorisatie zet een verbluffend laag verbruik en een toonaangevende emissie neer. Kom bij ons langs en laat u verbazen.

iPERFORMANCE



Verhelst nv
Joseph Plateaustraat 1
8400 Oostende
Tel. 059 24 27 00
www.verhelst.bmw.be

Pop-up Store Harelbeke
Kortrijksesteenweg 395
8530 Harelbeke
Tel. 056 37 41 11
www.monserez.bmw.be

Monserez Kortrijk
Meensesteenweg 86
8500 Kortrijk
Tel. 056 37 43 86
www.monserez.bmw.be
(Opgelet: enkel naverkoop in 2016)

Monserez Ieper
Bedrijventerrein Ieperleekanaal
Zone C1 - Jaagpad 6
8900 Ieper
Tel. 057 21 92 93
www.monserez.bmw.be

Monserez Aalbeke
Moeskroensesteenweg 383
8511 Aalbeke (Kortrijk)
Tel. 056 43 91 91
www.monserez.bmw.be



WVI

PUBLIEKE ONTWIKKELAAR EN BEHEERDER VAN BEDRIJVENTERREINEN



- ambachtelijke zones en lokale bedrijventerreinen
- regionale bedrijventerreinen
- bedrijfsverzamelgebouwen
- reconversie industriële panden
- gemengde stadsontwikkelingsprojecten
- specifieke zones zoals:
 - luchthavengebonden bedrijvenzone
 - watergebonden bedrijvenzone
 - transport en distributie
 - detailhandelzone
 - kantorenzone
 - dienstenzone

Meer info | 050 36 71 71 | info@wvi.be