

HET DNA VAN DE BELGISCHE ONDERNEMER
DOORGELICHT

Het DNA van de
Belgische ondernemer
doorgelicht

Christof Roggen & Karolien Selhorst

2021

Beefcake Publishing

Inhoudsopgave

Voorwoord	6
Inleiding	8
Zelfverzekerde zakenvrouw en ondernemerscoach Ilse Dieltjens weet wat ze wil: “Elke ondernemer heeft recht op financiële vrijheid.”	11
Geëngageerd ondernemer Steven Decorte van Dfisc heeft een hart voor cijfers en mensen: “Boekhouden is de leukste baan die ik ken.”	25
Zaakvoerster van Gym Tonic en bevlogen kinesitherapeute en bewegingstherapeute Ann Van den Rijn: “Bewegen is de basis van alle activiteit, zowel mentaal, fysiek als sociaal.”	39
Bloovi-CEO Marnik D’Hoore groeit nog elke dag als ondernemer. “Ondernemen is een reis, geen doel op zich. Een levensreis.”	53
Ex-profvoetballer en oprichter van Best Next Contact Geoffrey Peytier haalde de mosterd voor zijn ondernemerschap in de sportwereld. “Als voetballer zie je veel leiders en leiderschapsstijlen de revue passeren en dat geeft een goed beeld van wat authentiek leiderschap echt inhoudt.”	61

CEO van IT-bedrijf EASI Thomas Van Eeckhout blijft bescheiden bij eigen succes: “Het zijn vooral de anderen die het verschil maken. Ik probeer alleen een context te creëren waarin iedereen zich goed voelt en klanten tevreden zijn.” 75

Jonge wolf en CEO van Get Driven Gunther Ghysels: “Ik vind mezelf geen CEO in hart en nieren.” 89

Globetrotter en gepassioneerd transformatie- en ondernemerscoach Yasmin Dewilde: “Iedereen heeft een leeuw in zich.” 99

Netwerker in hart en nieren Matthias Browaeys zet de traditionele financieringswereld op zijn kop. “Ik wil dat binnen vijf jaar elke kmo toch minstens een keer heeft nagedacht over crowdlending als optie om hun plannen te financieren.” 111

Meester Tim De Clercq draagt zijn advocatentoga met gepaste trots: “Ook al krijg je veel botsen van links en rechts, ik vind mijn beroep belangrijk. Je kunt echt een verschil maken in een mensenleven, in een ondernemersleven en dat is wat ik wil: een verschil maken.” 125

Selfmade ondernemer en bezieler van de Belgische Ondernemers Podcast Christof Roggen: “Ik leer al doende door vallen en opstaan.” 139

Ambitieuze spring-in-'t-veld Ann-Sophie Van Triel maakt bedrijven wegwijs in de wereld van sociale media: “Wees authentiek en ga in interactie met je volgers.” 151

Voorwoord

Door Marnik D'Hoore

We hebben allemaal een mateloze bewondering voor toponderners zoals Elon Musk en Steve Jobs, maar we weten vaak nog te weinig wat er leeft bij de ondernemer om de hoek. Om het zo oneerbiedig uit de drukken. Wat motiveert hem, hoe gaat hij om met zijn team, waar haalt hij energie uit, hoe combineert hij gezin en werk, en noem maar op.

Voor wie daarin inzicht wil verwerven, is dit boek een echt schot in de roos. Aan de hand van een dozijn inspirerende interviews met ondernemers uit alle lagen van de maatschappij geeft het niet alleen een representatief beeld van het ondernemersklimaat in Vlaanderen, maar brengt het ook de *ups* en *downs* in beeld van het ondernemersbestaan.

Ondanks het feit dat ik al heel wat jaren ervaring als ondernemer op de teller heb, heb ik veel praktische tips uit dit boek gehaald die me ongetwijfeld zullen inspireren in mijn eigen *business*. Het was voor mij bijzonder verfrissend om te lezen hoe mijn collega's in dit boek omgaan met zaken zoals leiderschap, sales, marketing, persoonlijke weerbaarheid en groei, enzovoort. Uitdagingen waar ik dag in dag uit mee geconfronteerd word. Zo heb ik bijvoorbeeld heel wat opgestoken van Ilse Dieltjens en Matthias Browaeys.

Het fijne aan dit boek is dat het bovendien heel *down-to-earth* is en niet de grote businessstrategieën uit de doeken doet, maar gebaseerd is op de dagelijkse ervaringen van 'gewone' ondernemers zoals ikzelf. Het zijn verhalen gegrepen uit het leven. Dat maakt ze ook zo herkenbaar en tastbaar.

Nog een reden waarom dit boek niet in uw boekenkast mag ontbreken, is het feit dat u als lezer een boeiende mix krijgt gepresenteerd van ondernemers: jong en oud, ervaren of starter, man of vrouw, ze passeren allemaal de revue. En allemaal volgen ze hun eigen pad en drukken ze hun eigen stempel op onze economie.

De verhalen zijn tot slot allemaal op een heel heldere en vatbare manier geschreven, wat zorgt voor een meer dan aangename en verrijkende leeservaring.

Kortom, dit boek is een *must read* voor zowel de doorgewinterde ondernemer die graag wil bijleren van collega's als voor de ondernemer in spe, maar ook voor wie graag een beeld krijgt van de mannen en vrouwen die elk op hun manier hun steentje bijdragen aan mijn en uw welvaart. Ik wens u veel lees- en leerplezier!

Inleiding

Ondernemers zijn een van de hoekstenen van onze maatschappij. Ze zorgen niet alleen voor economische groei en werkgelegenheid, maar ze verbinden ook mensen met elkaar, ze brengen producten en diensten op de markt die ons het leven gemakkelijker maken, en noem maar op.

Ondanks hun sleutelrol in onze samenleving, blijft deze groep echter vaak onderbelicht. Met dit boek lichten we graag een tipje van de sluier op door in gesprek te gaan met inspirerende en kleurrijke Belgische ondernemers met vaak totaal verschillende achtergronden, die elke dag weer het beste van zichzelf geven om onze economie draaiende te houden.

Ze vertellen ons onder meer over welke weg ze afgelegd hebben, wat hen (de-) motiveert, hoe hun gemiddelde werkdag eruitziet, welke beren ze op hun weg tegenkwamen, wat ze anders zouden hebben gedaan, enzovoort.

U zult zien dat geen van hen het ultieme recept voor succes heeft en dat hun aanpak en parcours steeds uniek is. Er zijn er geen twee hetzelfde. Dat staat als een paal boven water.

En toch hebben ze een aantal gemeenschappelijke kenmerken. Ze hebben een meer dan gemiddeld doorzettingsvermogen, ze weten hun medewerkers als geen ander te motiveren en hun visie steekt ver boven die van anderen uit. Maar bovenal hebben ze een ding gemeen: ze laten zich door niets of niemand tegenhouden om hun ondernemersdroom waar te maken. Dat zit ingebakken in hun DNA.

Christof en ik hopen vurig dat u door dit boek niet alleen een beter beeld krijgt van de ‘doorsnee’ Belgische ondernemer, maar ook dat we u kunnen prikkelen om misschien zelf de stap naar het ondernemerschap te zetten.

De weg naar succes moet u zelf nog bewandelen, maar misschien wordt hij door dit boek een stukje korter en gemakkelijker. Wij hopen dat u een spannende en boeiende (lees-)reis tegemoet gaat!

Christof Roggen & Karolien Selhorst

PS: Kunt u niet genoeg krijgen van dit boek? Stem dan af op de podcastreeks ‘Belgische Ondernemers’, waarop de interviews in dit boek zijn geïnspireerd.

Zoek in Spotify, iTunes, Soundcloud of YouTube naar ‘Belgische Ondernemers’.

ILSE
DIELTJENS

financiële ondernemingscoach

Zelfverzekerde zakenvrouw en ondernemerscoach Ilse Dieltjens weet wat ze wil: “Elke ondernemer heeft recht op financiële vrijheid.”

In een rapport van UNIZO en Graydon lezen we op twaalf maart 2021, een jaar na corona, dat een op vijf Vlaamse zelfstandigen en een op drie Vlaamse kmo's in zware financiële problemen zitten. Terwijl elke ondernemer véél veel geld zou moeten verdienen, vindt Ilse Dieltjens. Zij is financiële ondernemerscoach en coauteur van het boek 'Profit First'. Haar missie voor een bedrijf: “Hou het simpel. Het gewone boerenverstand staat als vaardigheid op nummer een.”

Ondernemersbloed

Ilse droomde er altijd van om als psychologe mensen te helpen om het beste uit zichzelf te halen. Haar familie – een echt ondernemersnest – raadde haar echter aan om handelswetenschappen te studeren. Ze heeft er nog geen moment spijt van gehad. “**Na mijn opleiding heb ik enkele jaren in kmo's gewerkt waar ik cijfers en marketing combineerde.** Dat was echt mijn ding, omdat ik een creatieve generalist ben die graag verschillende dingen combineert om naar een hoger niveau te komen.”

In 2012 belandde ze uiteindelijk in de bouwsector. “**Mijn vader en mijn broer vroegen mij om een nieuwe zaak – Timber Works, een schrijnwerkerij – uit de grond te stampen en om te turnen naar een goed draaiend bedrijf.** Hun aanbod klonk als muziek in de oren en ik heb de uitdaging dan ook met beide handen aange-

grepen. En daar stond ik dan: in een leeg magazijn met één medewerker. Mijn bedoeling op dat moment was om een business op te bouwen waarvan ik zelf de sales, marketing en het operationele deed, en natuurlijk om het bedrijf zelf te runnen. **Een van de dingen waar ik echter al vlug tegenaan liep, was het beheren van de cashflow, zelfs ondanks mijn diploma handelswetenschappen en accountancy.** Bovendien merkte ik dat veel ondernemers daar problemen mee hadden en zo is de bal aan het rollen gegaan.”

Transformatie

Als financiële ondernemerscoach helpt Ilse bedrijven te transformeren van een *money eating* naar een *money making machine*. Wat heeft zij zelf gedaan om te achterhalen hoe je dat nu het best aanpakt? **“Als ondernemer ondervond ik dat ik nog te veel beslissingen nam op basis van de bankrekening en dat is niet zoals het hoort.** Wanneer het gaat om grote bedragen kan je boekhouder wel advies geven, maar je zit nog altijd zelf aan het stuur. Zo vond ik het bijvoorbeeld heel moeilijk om in te schatten wat het juiste moment was om stockinnames te doen.”

“Ik heb zelf met mijn voeten in de kmo-wereld gestaan en dat is echt een voordeel, want elk probleem dat ze mij voorleggen, ben ik zelf al eens tegengekomen.”

Na enkele jaren stapte ze uit de schrijnwerkerij en groeide het besef dat ze iets met haar ervaring en kennis moest doen. “Die was goud waard en ik dacht bij mezelf: “Als ik ondernemers daarmee vooruit kan helpen, dan kan ik hen professioneel begeleiden en coachen.” **En zo zag www.ilsedieltjens.com het licht!** Ik ben dan verder

op zoek gegaan en uiteindelijk ben ik bij het van oorsprong Amerikaanse concept **'Profit First'** uitgekomen, als stok achter de deur."

Profit First

De formule 'inkomsten min uitgaven is gelijk aan winst' wordt compleet van tafel geveegd volgens het systeem 'Profit First'. Hoe verklaart ze dat? "Als we naar onze bankrekening kijken, benutten we doorgaans de beschikbare ruimte. Wat is nu het gevaar? Wanneer we veel omzet hebben, dan staat er ineens een smak geld op onze rekening. Maar als je op dat moment een grote stockinname wil doen, dan hou je op dat moment geen rekening met andere uitgaven zoals personeelskosten, vakantiegeld dat je moet uitbetalen, enzovoort. **Wanneer we dus alleen naar het banksaldo kijken, nemen we verkeerde beslissingen.**"

In plaats daarvan krijgt winst een prominente plek: omzet - winst = kosten. "Dat klopt", beaamt Ilse. "Ondernemers kunnen zich altijd in allerlei bochten wringen. Of onze omzet nu honderd euro is of negenenegentig euro, we zullen wel rondkomen, omdat we ons baseren op het geld dat we op dat moment ter beschikking hebben.

Maar als we nu eerst een bepaald bedrag opzijzetten en vervolgens het geld gebruiken dat op dat moment nog overblijft, dan zullen we ook rondkomen. Waarom? Ondernemers zijn slimme mensen. Staat er geen geld op de rekening, dan zullen we proberen om een nieuwe klant binnen te halen of maken we een voorschotfactuur. We redden het dus altijd op het moment dat de grond te heet wordt onder onze voeten. **Het is dus veel slimmer om proactief met dit mechanisme te spelen.**

Als er bijvoorbeeld honderd euro binnenkomt, dan zet je meteen vijf euro op een aparte winstrekening. **Je start dus een aantal rekeningen op om, zodra er geld binnenkomt, dat bedrag onmiddellijk te verdelen over die verschillende rekeningen.** Eigenlijk is het een heel oud systeem, want zelfs mijn oma paste het toe. Met nieuwjaar maakte ze steevast drie envelopjes voor haar kleinkinderen en elke maand stak ze daar een klein bedrag in, zodat ze tegen het einde van het jaar een mooi bedrag gespaard had. **Het voordeel is dat je meer financiële rust zult ervaren, omdat je voor elke eindbestemming je geld hebt.** Ook je cashflow zal er wel bij varen.”

Ego overboord

Een andere les uit het boek ‘Profit first’ is dat je veel kosten kunt besparen door je ego aan de kant te zetten. Wat wordt daarmee bedoeld? “Vraag jezelf bijvoorbeeld af of je wel een nieuw kantoor of de laatste nieuwe pc nodig hebt,” stelt Ilse. **“Sommige bedrijfsleiders leven nog altijd ‘op grote voet’ en als ik hen voorstel om ons systeem toe te passen en om de omzet over aparte potjes te verdelen, dan protesteren ze, omdat ze denken dat ze hun kosten niet meer zullen kunnen betalen.** Ik zeg hen dan dat ze waarschijnlijk te veel kosten hebben ten opzichte van het geld dat binnenkomt. Veel ondernemers maken namelijk bewust veel kosten om minder belastingen te moeten betalen, maar dat is niet de juiste *mindset* om een bedrijf met winst te leiden.”

“Ik ben altijd blij als ik belastingen mag betalen, want dat betekent dat mijn bedrijf goed draait.”