



Bank Van Breda
MAGAZINE

Enkel voor ondernemers en vrije beroepen — mei 2025

Marc Herremans
'Alles in het leven is teamwork'

HOE LAAT U ZICH OMRINGEN?

Van adviesorgaan tot collega-ondernemers

Het belang van een krachtig netwerk
Spoedarts Ignace Demeyer vertelt

De troeven van een community
Inspiratie & kennis delen



Zin om samen *op de bank* te zitten?

Met wie zou u graag op de bank zitten voor een inspirerende babbel?



Een ondernemer of beoefenaar van het vrije beroep?
Een sporter, muzikant of politicus?

Geef ons die ene naam die bovenaan uw verlanglijst staat. Wij regelen graag dit unieke dubbelgesprek.
Wie weet bent u straks te gast in onze nieuwe podcast 'Op de bank'!

‘De kunst van het succes bestaat erin u te omringen met de besten.’

John Fitzgerald Kennedy

Als ondernemer is het van cruciaal belang om u te laten omringen door de juiste mensen. U staat vaak alleen voor grote uitdagingen en beslissingen die een grote impact kunnen hebben op uw bedrijf, uw kantoor en uw persoonlijk leven. Dat gevoel kan overweldigend zijn en uw motivatie en productiviteit negatief beïnvloeden.

Ook als vrij beroep staat u sterker met de juiste mensen om u heen. Vrije beroepen voeren al lange tijd hun activiteit niet meer alleen uit. Vandaag zit 75% van onze vrije beroepen in groepspraktijken of associaties. Dit geeft hen de gelegenheid om van gedachten te wisselen of zaken af te stemmen. Maar vaak blijft dit beperkt tot operationele zaken. Geeft het ook voldoende gelegenheid om te groeien? Biedt het de mogelijkheid om de situatie eens door een andere bril te bekijken? Is alle expertise aanwezig binnen het eigen kantoor?

Bewust op zoek gaan naar partijen die u kunnen helpen om echt te groeien of om met bepaalde situaties om te gaan, biedt zoveel meerwaarde. Er zijn verschillende manieren om uzelf te omringen met waardevolle steun en advies. Door uw accountant bijvoorbeeld. Door een inspirerend netwerk met andere ondernemers of vrije beroepen. Door externe adviseurs via een raad. Of door uw bankier.

Deze klankborden kunnen u voorzien van waardevolle inzichten, strategisch advies en een frisse blik. Ze helpen u om weloverwogen beslissingen te nemen, risico's te minimaliseren en kansen te benutten, zowel professioneel als privé.

Het belang van een sterk netwerk en de juiste ondersteuning kan niet genoeg worden benadrukt. Door u te laten omringen door mensen die u inspireren, uitdagen en ondersteunen, vergroot u niet alleen uw kans op succes, maar creëert u ook een omgeving waarin u kunt groeien en bloeien als ondernemer of vrij beroep.

In dit magazine gaan we dieper in op de verschillende aspecten van het omringen. We hopen dat de inzichten en verhalen ook u zullen inspireren en motiveren om de volgende stap te zetten en tot een concreet actieplan over te gaan.

Veel leesplezier!

Wannes Gheysen
Sectorverantwoordelijke ondernemers

Ortwin Boone
Sectorverantwoordelijke vrije beroepen

6

Marc Herremans

Triatleet, trotse vader en teamplayer

12

Bevraging
Bank Van Breda Deep Dive Welzijn

5 opmerkelijke resultaten

17

Eenzaamheid bij ondernemers

Onderzoek door Professor Johan Lambrecht

31

Welcome on board!

Externen als extra klankbord

39

Het belang van een netwerk als arts

Spoedarts Ignace demeyer vertelt

42

Wat als de arts even op is?

Michel Bafort en Anke Boone

50

De troeven van
een inspirerend netwerk

58

De playlist

Aanstekelijke songs die extra energie geven



‘ALLES IN HET LEVEN IS TEAMWORK.
DAT GELOOF IS NA MIJN ONGEVAL
ALLEEN NOG MAAR VERSTERKT.’

Door een fietsval tijdens een training op Lanzarote raakte triatleet Marc Herremans in 2002 verlamd van borst tot tenen. En toch besloot hij om verder aan topsport te doen, met de overwinning van de Ironman in Hawaï als hoogtepunt. Marc bleef ook na zijn topsportcarrière niet bij de pakken zitten. Hij richtte samen met vrienden ‘To Walk Again’ op, een organisatie die zich inzet voor mensen met een fysieke beperking. Hij zet mee zijn schouders onder de Wings for Life Foundation die onderzoek naar ruggenmergletsels ondersteunt. Hij opende eveneens met vrienden de Athletes for Hope-revalidatieweide voor kinderen met een beperking. Hij organiseert liefdadigheidsevents en is een veelgevraagde spreker. Het belang van de juiste mensen om zich heen heeft hij de voorbije jaren aan den lijve ondervonden. ‘Bij alles wat ik onderneem, heb ik mensen nodig. Het is nooit een eenmansverhaal, maar dat van een heel team,’ vertelt hij zelf. Een inspirerend gesprek ten huize Herremans dat om tal van redenen lang zal blijven nazinderen.

Marc Herremans

Triatleet, trotse vader en teamplayer

Hij heeft al een drukke halve dag achter de rug als we stipt op tijd bij hem aanbellen. Voor dag en dauw en nog voor de kinderen wakker zijn, begon hij aan zijn revalidatie. Na de ochtendrush naar school vertrok hij met zijn handbike en de twee honden naar het bos. Om zich daarna klaar te maken voor twee online meetings via Teams én onze komst. Na ons gesprek staat nog een lezing op de planning, om daarna op tijd terug thuis te zijn voor Anna-Lou (11), Sue (9) en Joe (6). ‘Ik ben met zoveel dingen tegelijkertijd bezig dat ik eigenlijk zelden rust heb,’ bekent hij. ‘Stilzitten is niet aan mij besteed. Dat was voor het ongeval al zo en is altijd zo gebleven.’

In welk nest werd jij geboren?

Marc Herremans: ‘Een heel warm nest. Mijn ouders waren bescheiden mensen die blij waren met de kleine dingen des levens. Ze cijferden zich compleet weg voor het gezin. Mijn moeder werkte een tijdje bij Bank Van Breda, net als mijn zus trouwens, maar is dan onthaalmoeder geworden om vaker bij haar kinderen te kunnen zijn. Ik had een fantastische jeugd op de boerenbuiten, samen met mijn zus en broer. Dit hangt ongetwijfeld ook samen met de tijdsgeest van toen. De jaren 70-80 waren fantastische jaren om op te groeien. Er was nog geen sprake van social media en al het gedoe daaromheen. Toen was de wereld nog normaal, zeg ik soms. Als kind had je toen een pak minder impulsen en stress.’

Welk soort kind was jij?

Marc Herremans: ‘Een kind zonder grenzen. Toen al zocht ik graag de extremen op. Ooit heb ik zes uur aan een stuk touwtje gesprongen. Als ik werd uitgedaagd om iets te doen, dan deed ik het ook. Alsof er een permanente wil was om mezelf te bewijzen. Ik was ook niet vies van kattenkwaad. Kippen bij de boer stelen om dan in het bos klaar te maken, met alle gevolgen vandien. Gelukkig wisten mijn ouders vaak van niets. Het is eigenlijk een mirakel dat het tot mijn 27ste heeft geduurd voordat er echt iets ernstigs gebeurde.’

**‘Als kind heb ik ooit zes uur aan een stuk touwtje gesprongen.
Als ik werd uitgedaagd om iets te doen, dan deed ik het ook.
Alsof er toen al een permanente wil was om mezelf te bewijzen.’**

MARC HERREMANS

Maar toen ging het ook echt fout. Had je na de val in Lanzarote meteen door dat het ongeval gevolgen voor het leven had?

Marc Herremans: ‘Dat gaat heel snel. In mijn hoofd was ik al wereldkampioen, dus dacht ik even dat ik wel zou herstellen. Maar als je enkel nog je hoofd kan bewegen en je voelt je armen alleen maar tintelen, dan sijpelt de waarheid snel tot je door. Bovendien kreeg ik op twee dagen tijd in drie verschillende landen te horen dat de kans op herstel nul was. Ik werd wakker in een ander lichaam. Een borst, twee armen en daarboven een hoofd. Dat was het. Daar zou ik het de rest van mijn leven mee moeten doen.’

Waar haalde je dan toch zo snel de kracht vandaan om te knokken en niet op te geven?

Marc Herremans: ‘Eén dag na de operatie kwam het zoontje van mijn zus me bezoeken. Hij sprong op het bed, gaf me een knuffel en zei: ‘Nonkel Marc, ik ben zo blij dat je terug bent!’ Op dat moment besepte ik dat ik zo’n geluk had dat ik nog leefde, in tegenstelling tot veel andere mensen die geen tweede kans hebben gekregen. Mijn leven kreeg van de ene seconde op de andere een andere wending, maar het had in die ene seconde ook



gedaan kunnen zijn. Ik had pech, maar ook onwaarschijnlijk veel geluk. Na het bezoek van mijn neefje dacht ik aan mijn bucket list die ik vlak voor het ongeluk had opgemaakt. Ik wilde de Ironman in Hawaï winnen. Ik wilde de Crocodile Trophy in Australië rijden én ik wilde vader worden. Mijn rug was gebroken, maar mijn dromen niet. Ik wilde die dromen vervuld zien met hulp van mijn familie en vrienden. Dus begon ik al vrij snel harder te trainen dan ooit. Ik had een doel dat me dwong om naar de toekomst te kijken, waardoor ik uiteindelijk ook het verleden gemakkelijker kon laten rusten.’

Hoe belangrijk waren toen de mensen om je heen?

Marc Herremans: ‘Zonder hen was ik niets. Eerst en vooral was er het medisch team dat me in leven probeerde te houden. Dat is één en al teamwork. Dan was er een team dat me leerde om terug rechtop te zitten, want ook dat lukte niet meer. Van mijn bed in mijn rolstoel was een leerproces dat ik nooit alleen had gekund. En dan waren mijn familie en vrienden er om me op de rails te zetten zodat de trein terug kon vertrekken. Dit kon ik niet alleen. Ik had zoveel teams tegelijkertijd nodig.

Verlamd zijn is zoveel meer dan enkel die rolstoel. Mensen zien echt niet alles. Ik heb op dit moment contact met een jongen die deel uitmaakte van een speciaal interventieteam en neergeschoten werd. Een beer van een kerel, zo sterk als een paard. Maar hij ligt nu al een jaar in het ziekenhuis en wil ermee stoppen. Omdat hij zoveel zenuwpijnen heeft. Dat zien mensen niet. Die rolstoel is eigenlijk het gemakkelijkste in ons verhaal. Het is vooral mentaal een gigantische aanval waar je alleen niet uit komt. Je moet je kunnen wapenen met de mensen rondom je. Eigenlijk is alles in het leven teamwork. Dat geloof is na mijn ongeval alleen nog maar versterkt.’

Ook de oprichting van de Athletes for Hope-revalidatieweide deed je niet alleen?

Marc Herremans: ‘Nee. Het idee om een revalidatieweide op te richten zat al lange tijd in mijn hoofd. Kinderen met een ziektebeeld, of ze nu verlamd, blind of doof zijn, spenderen heel wat uren in een medische omgeving tussen vier muren. Niemand is daarvoor gemaakt. Dat hebben we allemaal gevoeld tijdens covid. Op een dag zag ik een weide vlakbij mijn huis te koop staan. Ik heb meteen gebeld. Enkele dagen later was de verkoop rond. Samen met enkele vrienden heb ik van nul een stal gebouwd. Eén en al teamwork dus. Nu is de weide een paradijs voor heel veel kinderen. Alle therapieën en revalidaties zijn gratis. Zo nemen we de barrière weg voor kansarme kinderen. Iedereen is er welkom.’

Wat zie je daar zo allemaal gebeuren, op die weide?

Marc Herremans: ‘Ik heb er al onvergetelijke momenten meegemaakt. Kinderen die voor het eerst in hun leven even rechtstaan in ons staptoestel bijvoorbeeld. Dat is zo emotioneel. Voor hun ouders, hun begeleiders, maar ook voor mij. We hebben ook een grote school hier in de buurt voor kinderen met autisme. Ook zij komen vaak langs. De mini-paardjes en mini-ezeltjes zijn gevoelsmatig hun dieren. Zo mooi om hen bezig te zien. Alleen al die lach op het gezicht van kinderen die niet het geluk hebben dat elk kind ver-

‘Hoe zwaar de tegenslag ook, omring je met de juiste mensen en alles komt goed.’

MARC HERREMANS

dient, is onbetaalbaar. Op de weide gebeuren dingen die heel ver af staan van de zaken die we dagelijks in het journaal zien. De wereld is een driftend schip, maar op de weide merk je daar niets van. De weide is de kers op mijn taart. We laten er mensen met een beperking gewoon mens zijn. Het is een plek waar ze kunnen revalideren, maar ook connecteren met de natuur. We mogen het effect van de warmte van dieren niet onderschatten.’

Je bracht ook samen met een vriend de ontbijtshake X-OATS op de markt. Mogen we je vandaag ook ondernemer noemen?

Marc Herremans: ‘Ik ben altijd al een extreem grote haverfan geweest. Het idee om daar iets mee te doen, speelde al jaren in mijn hoofd. Ik vertelde mijn plannen al zwanzend aan een vriend. Van het één kwam het ander. Onze shake is volledig natuurlijk. Geen suikers, geen bewaarmiddelen of andere rommel. En klimaatneutraal. Je hoeft niets weg te gooien. Gewoon je herbruikbare beker uitspoelen en klaar. Bovendien schenken we een deel van de opbrengst aan het goede doel, voor waterputten in Afrika. Ik heb een ondernemende ziel. In deze context mag je me ondernemer noemen. Maar dan wel de slechtste ondernemer ever. De meeste ondernemers zijn zakenmannen. Ik ben dat absoluut niet. Ze willen cash zien en hun vermogen zien groeien. Het financiële is voor mij altijd van onderliggend belang. Ik heb in mijn leven al veel meer geld bijeen gespaard voor liefdadigheid dan voor mezelf. Ik laat me ook niet leiden door een businessplan. Ik volg gewoon mijn hart.’

In hoeverre zijn er gelijkenissen tussen ondernemen en topsport?

Marc Herremans: ‘Ook als ondernemer heb je heel wat tegenslagen te verwerken. Je komt ook in situaties terecht die uitzichtloos zijn. Soms is het afzien. En ook dan heb je de keuze tussen op de grond blijven liggen of rechtstaan. Net dan terugvechten is de basis om je dromen te verwezenlijken. En blijven geloven dat het beste nog moet komen.’

Naast topsporter en ondernemer ben je ook schrijver. En alweer voor kinderen. In jouw laatste boek ‘Toontje’ heb je jouw verhaal verwerkt. Hoe dan?

Marc Herremans: ‘Een verlamd paardje speelt de hoofdrol. Toontje valt en kan niet meer lopen. Zijn vrienden maken een houten toestel waardoor het paard opnieuw kan bewegen. Mijn verhaal dus. Op het moment van mijn ongeluk zakte de wereld even weg onder mijn voeten. Ik kon alleen mijn hoofd en armen nog bewegen. Lopen was het liefste dat ik deed, maar dat zou ik nooit meer kunnen. Het waren mijn vrienden die me duidelijk maakten dat er handbikes en wheelers bestaan. Met hun hulp sta ik waar ik vandaag sta. Hoe zwaar de tegenslag ook, omring je met de juiste mensen en alles komt goed. Ik wil deze boodschap ook aan kinderen geven die op veel te jonge tijd meemaken wat ik heb meegemaakt. Bij het boek zit ook een zakje met speelgoedblokjes. Zo zijn de lezertjes mentaal bezig met de juiste normen en waarden en kunnen ze zich nadien creatief uitleven om het paardje te maken. Of iets anders. De opbrengst van het boek gaat naar onze revalidatieweide.’

Je had het daarnet al over je bucketlist. Het lijstje van drie heb je na het ongeval netjes kunnen afvinken. Op drie stond jouw wens om vader te worden van drie kinderen. Ook dat is gelukt. Wat betekent het vaderschap voor jou?

Marc Herremans: ‘Alles. Ik wil voor Anna-Lou, Sue en Joe de beste papa zijn ondanks mijn omstandigheden. Ik wil hen de zorgeloze jeugd geven die ik heb gehad.

Ik heb het gevoel dat dit volop aan het lukken is. Zij zijn vandaag mijn grootste motivatie. Ik besef dat ik deze periode moet omarmen. Beter wordt het niet meer. Zeker niet op fysiek vlak, maar ook niet wat mijn connectie met de kinderen betreft. Onze band is nu zo intens. Maar op een dag is papa niet meer zo belangrijk en word ik bijzaak. Dus moet ik koesteren wat ik nu heb en hoe het nu is. En dat doe ik ten volle.’

Je droomde er ooit van om opnieuw te kunnen stappen. Is deze ambitie er niet meer?

Marc Herremans: ‘Toch wel. Maar ik ben vandaag perfect gelukkig en dan is die ambitie niet zo brandend. Kunnen stappen is voor iedereen in een rolstoel dé droom die je graag werkelijkheid wilt zien worden. En het kan. Er zijn jongens die compleet verlamd zijn en na een operatie in Zwitserland erin slagen om enkele stappen te zetten. Heel beperkt. Door het inbrengen van elektrostimulatie in de hersenen en onder het letsel laten ze mensen die volledig verlamd zijn weer rechtop staan en stappen. Ze hebben mij daar ook onderzocht en ik bleek geschikt voor deze medische ingreep. Maar daarvoor zou ik 6 maanden in Zwitserland moeten verblijven en bijgevolg mijn kinderen al die tijd moeten missen. Dat wil ik niet. Bovendien zijn er ook wel risico’s aan deze ingreep verbonden. Omdat elektroden in je hersenen en ruggenmerg geplaatst worden, is de kans op een bloeding in het ruggenmerg reëel en dat kan verkeerd aflopen. Veel jonge gasten in mijn situatie zeggen: ‘Als het lukt, dan gaat mijn levenskwaliteit erop vooruit. Lukt het niet? Even goed. Maar dan ben ik wel van alle ellende af.’ Ik wil dat risico niet nemen. Ik verkies vandaag de veiligheid van mijn huidig leven. En wie weet komt de

dag waarop ik het wel wil. Ik zorg nog altijd heel hard voor mijn lichaam. Ik kan mezelf op dat vlak niets verwijten. Ik doe er alles aan om klaar te zijn om alsnog in dit project te stappen. Maar nu niet. Ik heb te veel te verliezen.’

Wat is voor jou de essentie van het leven?

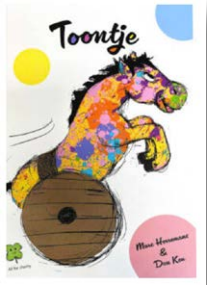
Marc Herremans: ‘Familiaal geluk. Ik geef keynotes over de hele wereld. Ik ben intussen al in 50 landen geweest. En steeds weer wordt me duidelijk dat we met z’n allen één iets gemeenschappelijk hebben. Als we ooit op ons sterfbed liggen en ze vragen ons wat we zullen missen, dan zeggen we allemaal: vrienden en familie. Het leven draait om de mensen met wie je connecteert en emoties deelt. De rest is bijzaak.’

‘Het leven draait om de mensen met wie je connecteert en emoties deelt. De rest is bijzaak.’

MARC HERREMANS

TOONTJE
Marc Herremans

Trakteer je kinderen of kleinkinderen op dit unieke boek over de kracht van vriendschap



SCAN & WIN
Maak kans op dit boek!
10x Toontje



HOE LATEN ONDERNEMERS ZICH OMRINGEN?

5 OPMERKELIJKE RESULTATEN UIT ONZE BANK VAN BRED A DEEP DIVE

Als ondernemer staat u vaak alleen aan het roer van uw bedrijf. Maar dit betekent niet dat u van alle markten thuis hoeft te zijn om te slagen. Het gaat niet altijd om wat u weet, maar heel vaak ook om wie u kent. De mensen om u heen zijn minstens even belangrijk om als ondernemer te groeien. Dat bleek ook uit onze recente Bank Van Breda Deep Dive of bevraging rond het mentaal welzijn van ondernemers. Heel wat ondernemers laten zich elk op hun manier omringen en zien daar absoluut het belang van in. Zowel voor hun bedrijf als voor zichzelf. We delen graag 5 opmerkelijke resultaten uit onze bevraging.

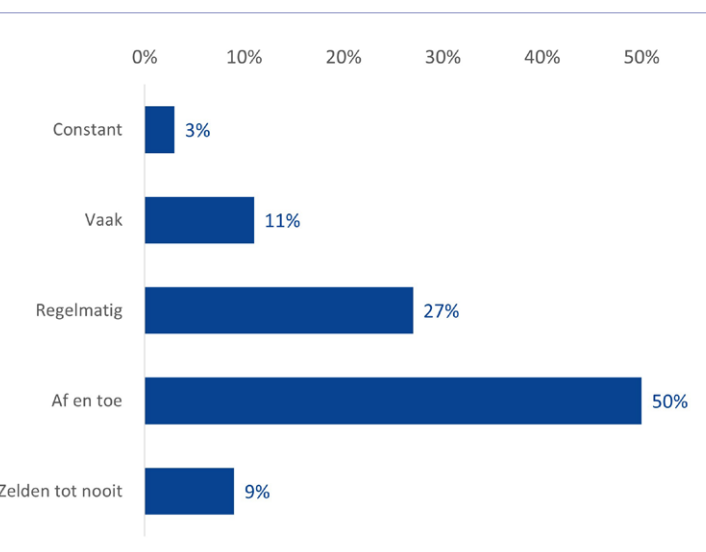
Wie nam deel aan ons onderzoek?

Aan het onderzoek namen 170 ondernemers deel. Ze werden bevroagd via een online enquête. Ongeveer de helft van de respondenten (47%) heeft geen werknemers, en het merendeel van de ondernemers die de vragenlijst invulden (79%) was op dat moment tussen de 11 en 40 jaar professioneel actief als ondernemer.

1. Professionele uitdagingen en beslissingen hebben een grote persoonlijke impact op ondernemers

VRAAG

Hoe vaak heeft u professionele uitdagingen of beslissingen waar u het moeilijk mee heeft?



CONCLUSIE BANK VAN BRED A:

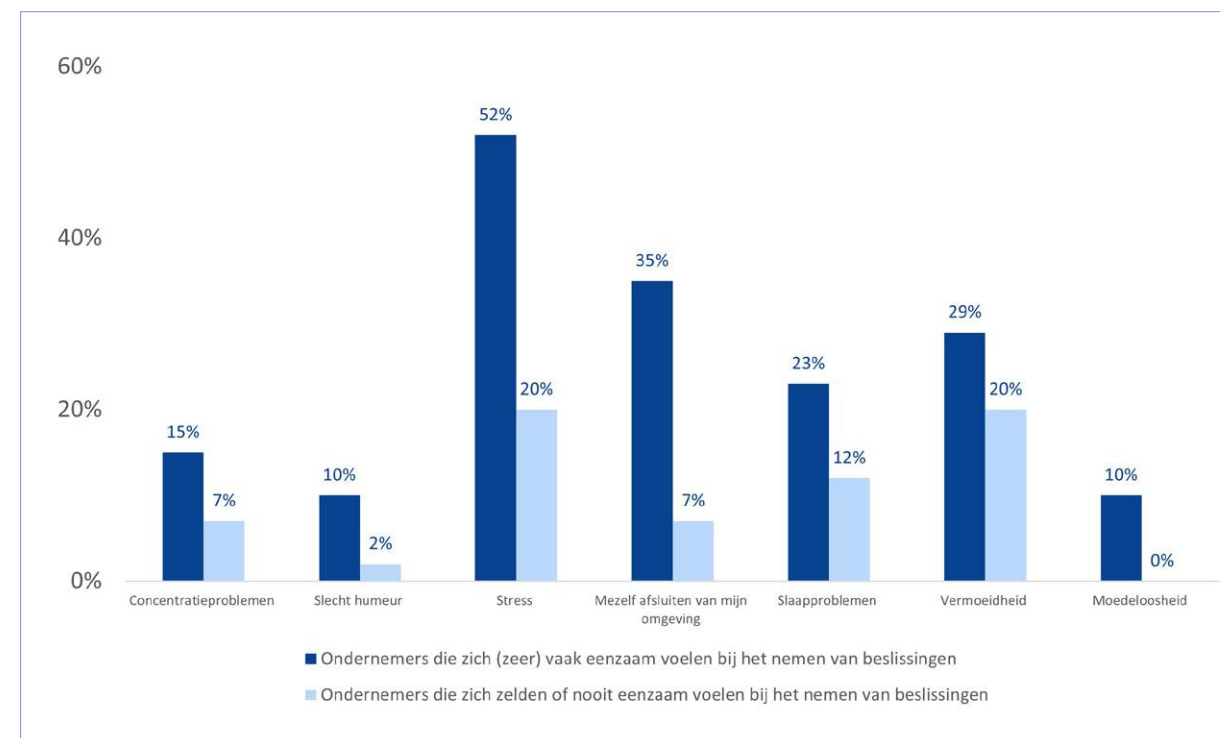
‘Een onderneming runnen is voor heel wat ondernemers een huzarenwerk. We zien dit ook duidelijk in dit resultaat. Maar liefst 91% van de bevroagde ondernemers geeft aan minstens af en toe geconfronteerd te worden met professionele uitdagingen of beslissingen waarmee ze het moeilijk hebben. Bijna de helft (42%) zelfs vaak of constant.

Dit heeft ook een duidelijke persoonlijke impact: 58% zegt dat professionele vraagstukken een invloed hebben op hun persoonlijke doen en laten. Dit vertaalt zich dan vooral in stress, vermoeidheid, concentratie- en slaapproblemen en humeurigheid.’

2. 80% van de ondernemers die zich niet eenzaam voelen hebben maar af en toe stress bij het nemen van moeilijke professionele beslissingen.

VRAAG

In welke mate komen onderstaande zaken voor wanneer u geconfronteerd wordt met moeilijke of uitzonderlijke professionele uitdagingen of beslissingen?



CONCLUSIE BANK VAN BRED A:

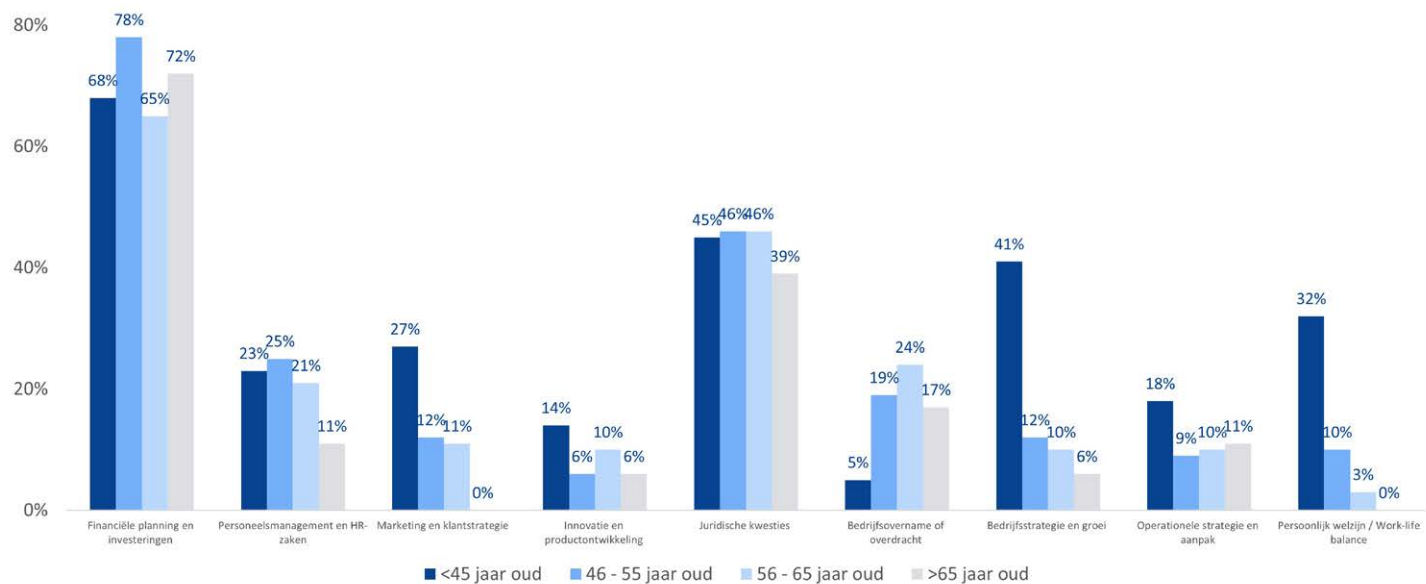
‘Ondernemers staan er vaak alleen voor in het ondernemerschap en moeten zelf belangrijke knopen rond hun onderneming doorhakken. Ook dat zien we duidelijk terugkomen in onze bevraging: de meerderheid (62%) van de ondernemers geeft aan zich minstens af en toe eenzaam te voelen in het nemen van beslissingen.

Vergelijken we ondernemers die zich (zeer) vaak eenzaam voelen bij het maken van professionele keuzes met ondernemers die zichzelf nooit eenzaam voelen, dan zien we een interessant verschil: ondernemers die zich niet eenzaam voelen hebben veel minder last van stress bij het nemen van beslissingen en zijn minder geneigd om zich af te sluiten van hun omgeving. Dit toont duidelijk aan dat het loont om zich te laten omringen.’

3. Ondernemers zoeken het vaakst advies over financiële planning en investeringsbeslissingen.

VRAAG

Bij welke van de volgende onderwerpen zoekt u het vaakst advies?



CONCLUSIE BANK VAN BREDA:

‘Ondernemers zijn het meest geneigd om advies te zoeken rond financiële planning en investeringen en juridische kwesties. Opvallend is dat strategische vraagstukken, zoals bijvoorbeeld klantenstrategie, innovatie en de bedrijfsstrategie, minder vaak het onderwerp zijn van advies. Enkel ongeveer de helft van de ondernemers jonger dan 45 jaar (41%) zegt hier advies over te zoeken.

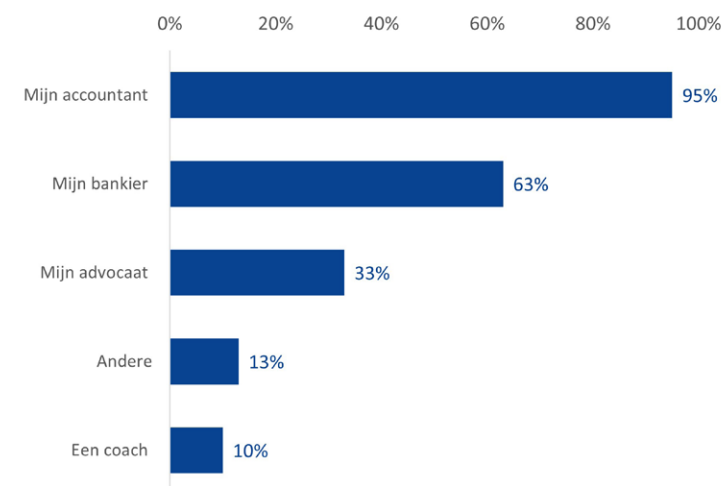
Uzelf laten omringen om advies in te winnen over strategische vraagstukken kan echter wel helpen om richting aan te geven. Denk dan bijvoorbeeld aan een mentor, een raad van advies of collega-ondernemers.

We zien ook een opvallend verschil rond persoonlijk welzijn. Jonge ondernemers zijn vaker met hun welzijn bezig. Ze zijn zich meer bewust van het belang van een mooi evenwicht tussen het privéleven en de professionele activiteit.’

4. De accountant is hét aanspreekpunt voor advies bij belangrijke strategische beslissingen, maar ook de bankier speelt een belangrijke rol.

VRAAG

Welke externe adviseurs gebruikt u om strategische beslissingen te nemen?



CONCLUSIE BANK VAN BREDA:

‘Wanneer we ondernemers vragen op welke externe adviseurs ze een beroep doen om beslissingen te nemen, zien we een zeer duidelijk resultaat: de accountant is hét voornaamste klankbord. Dit is niet meer dan logisch. Ondernemers bepalen de richting die ze uit willen gaan, maar van zodra ze op strategisch vlak een concreet plan hebben, zullen ze vaak met de accountant bespreken hoe ze dit financieel kunnen aanpakken. Ook de bankier zien we hier als een belangrijk aanspreekpunt terugkomen.’

De wisselwerking tussen uw accountant en financiële partner

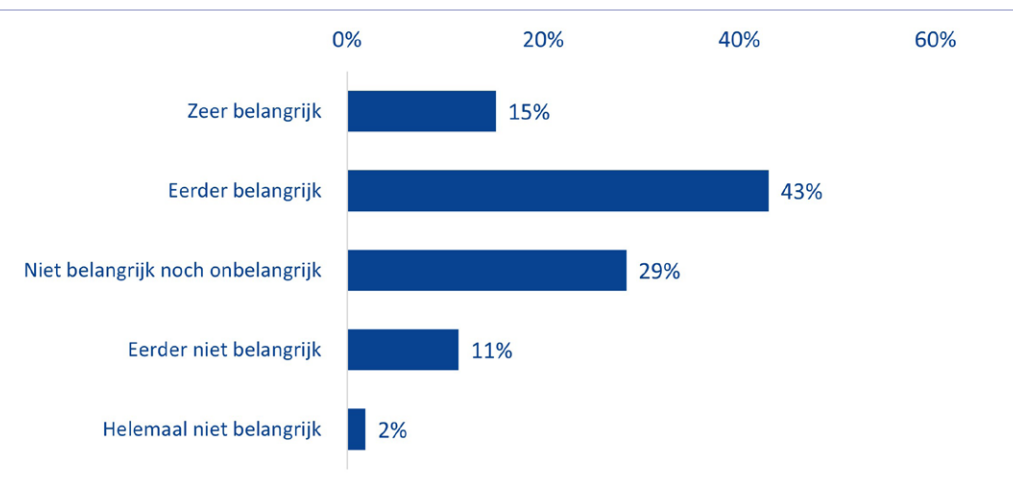
Ondernemers denken in eerste instantie aan hun accountant als voornaamste klankbord om beslissingen te nemen. Ook de financiële partner of bankier krijgt een plek in deze top drie.

Een goede en heldere communicatie tussen de accountant en de financieel adviseur is een must voor elke ondernemer. Zie dit duo dan ook gerust als complementaire partners die uw fiscale en financiële luik perfect op elkaar kunnen afstemmen.

5. Connecteren en ervaringen uitwisselen is belangrijk voor de meeste ondernemers.

VRAAG

Hoe belangrijk vindt u het om regelmatig te kunnen connecteren en ervaringen uit te wisselen met andere ondernemers?



CONCLUSIE BANK VAN BRED:

‘Meer dan de helft van de bevroagde ondernemers (58%) geeft aan dat connecteren en ervaringen uitwisselen met collega-ondernemers (zeer) belangrijk is voor hen. Een inspirerend connectieplatform kan een échte meerwaarde bieden voor ondernemers. Ook vanuit Bank Van Breda merken we dat een inspirerend connectieplatform voor ondernemers een échte meerwaarde kan bieden. Zo kunnen ze zich laten omringen, en op een informele manier ervaringen uit de praktijk delen.’



GRAAG EEN OVERZICHT VAN DE RESULTATEN UIT ONZE BEVRAGING?
BEKIJK DAN ZEKER ONZE INFORMATIEBROCHURE!

ONDERZOEK NAAR EENZAAMHEID BIJ ONDERNEMERS

‘EENZAAMHEID BIJ ONDERNEMERS IS EEN MISKENDE REALITEIT.’

JOHAN LAMBRECHT – ECONOOM EN PROFESSOR AAN DE KU LEUVEN



‘Drie op vier ondernemers die aangaven dat ze zich de afgelopen maand regelmatig tot zo goed als altijd eenzaam hebben gevoeld, zijn bang voor een burn-out. Dat is extreem veel.’

Ondernemen is een eenzame bezigheid, wordt vaak gezegd. Maar is dat écht zo? Dat vroeg ook Johan Lambrecht, econoom en professor aan de KU Leuven, zich af. Meer nog, hij deed er onderzoek naar. Wat bleek? Eén op vijf ondernemers gaven in het onderzoek aan dat ze in het voorbije jaar heel regelmatig of bijna altijd last hadden van eenzaamheid. Wat bepaalt die eenzaamheid dan? Welk effect kan dat eenzame gevoel hebben? En hoe kunnen ondernemers die eenzaamheid tegengaan? We vragen het aan de professor zelf!

Waarom heb je dit onderzoek gedaan?

Johan Lambrecht: ‘We weten al langer dat eenzaamheid een probleem is dat zich voordoet bij een aanzienlijk deel van onze bevolking. Wereldwijd. Er kwamen al heel wat publicaties en boeken rond dit thema op de markt. Ik denk dan bijvoorbeeld aan het boek ‘De eenzame eeuw’ van Brits econoom Noreena Hertz. In haar boek beschrijft ze het wereldwijde gevoel van eenzaamheid dat door de pandemie alleen nog maar versterkt is. De eenentwintigste eeuw is volgens haar de meest eenzame. Ze heeft het zelfs over een eenzaamheidscrisis. Ook de bekende relatietherapeute Esther Perel gelooft dat nog nooit zoveel mensen zich zo eenzaam gevoeld hebben als vandaag. In Groot-Brittannië werd onder de regering van Theresa May voor het eerst een minister van Eenzaamheid aangesteld. Japan volgde haar voorbeeld. Volgens Andy Haldane, de vroegere hoofdeconoom van de Bank of England, brokkelen gezondheid en welzijn voor het eerst sinds de Industriële Revolutie af. Eenzaamheid is een van de oorzaken. Filosoof en psychiater Damiaan Denys stelt dat het gevoel van eenzaamheid nooit zo prangend is geweest. En zo kan ik nog wel even doorgaan. We hebben het hier over eenzaamheid in het algemeen.

Ik herinnerde me een Amerikaanse studie van begin jaren tachtig waarin eenzaamheid specifiek bij ondernemers werd onderzocht. Die studie is me altijd bijgebleven, omdat men in dat onderzoek schreef dat eenzaamheid één van de voornaamste oorzaken is van stress bij zelfstandige

ondernemers. Maar na deze studie bleef het relatief rustig op vlak van studies over de gezondheid van ondernemers en eenzaamheid in het bijzonder. We lazen er weinig over. Net daarom vond ik het na corona een goed moment om zelf eenzaamheid bij zelfstandige ondernemers te bestuderen.’

Hoe zou jij eenzaamheid in deze context omschrijven?

Johan Lambrecht: ‘Eenzaamheid is een gevoel. Het gaat over zich alleen voelen. Er bestaan twee types van eenzaamheid: de emotionele eenzaamheid en de sociale eenzaamheid. Bij emotionele eenzaamheid gaat het om een gebrek aan een nauwe, hechte relatie met iemand. Bij sociale eenzaamheid gaat het om een gebrek aan sociaal netwerk.’

Wat zijn de opmerkelijkste resultaten uit het onderzoek?

Johan Lambrecht: ‘Ongeveer 63%, dus bijna twee op drie ondernemers, zei dat ze zich de afgelopen maand wel eens eenzaam hebben gevoeld. Bijna één op vijf van de bevroagde ondernemers gaf aan dat ze zich het afgelopen jaar regelmatig of zo goed als altijd eenzaam hebben gevoeld. Deze 17% komt trouwens overeen met het percentage eenzame Belgen uit een ander onderzoek.

Wat hebben we bijkomend vastgesteld? Vooral de emotionele eenzaamheid speelt ondernemers parten, veel meer dan de sociale eenzaamheid. 22% van de bevroagde ondernemers behaalt de hoogste score op emotionele eenzaamheid.’

Wat veroorzaakt dan die eenzaamheid bij ondernemers?

Johan Lambrecht: ‘We bestudeerden hiervoor eerst even de bestaande literatuur. Om daarna te kijken naar de oorzaken die in ons onderzoek naar boven kwamen.

In de bestaande literatuur vonden we zes specifieke oorzaken terug die de eenzaamheid bij zelfstandige ondernemers kunnen verklaren. Ten eerste is er de eigenheid van het zelfstandig ondernemerschap. Als je een ondernemer vraagt waarom hij/zij voor het ondernemerschap heeft gekozen, dat is de kans groot dat hij/zij zegt dat hij

vooral zijn/haar eigen baas wil zijn. Ze voelen een drang naar onafhankelijkheid, autonomie en vrijheid. De prijs die ze daarvoor betalen, kan net die eenzaamheid zijn. Een tweede specifieke oorzaak heeft te maken met de verantwoordelijkheid die ondernemers voelen voor anderen. Ze voelen zich verantwoordelijk voor de financiële situatie van de werknemers en hun families en voor de financiële situatie van hun eigen familie. Een derde oorzaak kunnen we linken aan de bedrijfsgerichte waarden tegenover die van hun omgeving. Ondernemers kunnen heel moeilijk psychologisch en fysiek afstand nemen van hun bedrijf. Ze drijven hun zaak, maar de zaak drijft ook hen. De vierde oorzaak heeft te maken met de maatschappelijke verwachtingen. Ondernemers moeten zich sterk tonen en voldoende veerkracht aan de dag leggen. Die vermeende sterkte kan eenzaamheid in de hand werken. Weinig vertrouwenspersonen kwam in de literatuur naar boven als de vijfde oorzaak van eenzaamheid bij ondernemers. Lonely at the top. Ondernemers staan vaak helemaal bovenaan. En daar kan het best wel eenzaam zijn. Het blijkt soms erg moeilijk om bepaalde problemen of moeilijkheden met anderen te bespreken. De zesde specifieke oorzaak houdt verband met de bedrijfsomstandigheden. Denk dan vooral aan de zogenaamde financiële stressoren zoals cash- of liquiditeitsproblemen of de verkoop die achteruit gaat. Dat leerde de literatuur ons.

Wat kwam dan in ons eigen onderzoek naar boven? In ons onderzoek staken vier oorzaken van eenzaamheid bij ondernemers er met kop en schouders bovenuit. De hoge belastingdruk stond zonder twijfel op nummer één, gevolgd door de daling van de verkoop of de jaaromzet. Op drie stonden de liquiditeits- of cashproblemen. En op vier zagen we een gebrek aan erkenning als ondernemer opduiken. De institutionele omgeving en onze overheid hebben dus zeker een invloed op dat gevoel van eenzaamheid. Zowel wat de hoge belastingdruk betreft als het te weinig laten voelen van erkenning en het belang van het ondernemerschap voor ons land.’

Wat kunnen de gevolgen van die eenzaamheid voor de ondernemers zijn?

Johan Lambrecht: ‘In de bestaande literatuur heeft men het over negatieve geestelijke gevolgen en lichamelijke repercussies. Bij negatieve geestelijke gevolgen denken we vooral aan angst, depressie en burn-out ten gevolge van eenzaamheid. Lichamelijk uit die eenzaamheid zich dan in een te hoge bloeddruk, hartklachten, lage weerstand tegen bacteriën, infecties enz... Er zijn zelfs studies die vaststelden dat eenzaamheid even schadelijk kan zijn als alcohol en het roken van vijftien sigaretten per dag. Welke gevolgen constateerden wij in ons onderzoek? Het risico op burn-out kwam als nummer één naar boven. Drie op vier ondernemers die aangaven dat ze zich de afgelopen maand regelmatig tot zo goed als altijd eenzaam hebben gevoeld, zijn bang voor een burn-out. Dat is extreem veel.’

Je formuleerde na het onderzoek enkele aanbevelingen. Welke precies?

Johan Lambrecht: ‘We formuleerden in eerste instantie een duidelijke aanbeveling voor onze beleidsmakers. We riepen hen op om het ondernemerschap dringend in een positiever daglicht te stellen en te werken aan een gunstiger fiscaal klimaat. Het gaat dan niet enkel om het verlagen van de belastingdruk, maar ook over het toegankelijker maken van de belastingwetgeving. We deden ook de suggestie om voor beleids mensen opleidingen te organiseren over de leef-, denk- en ervaringswereld van zelfstandige ondernemers zodat de vooroordelen rond het ondernemerschap eindelijk verdwijnen.

De zelfstandige ondernemers zelf gaven we twee adviezen. Besef dat cash king is en blijft. Bewaak met zorg je liquiditeits- of cashpositie. Men zegt wel eens: omzet is ijdelheid, winst is gezond verstand, maar cash is de realiteit. We zien inderdaad dat cashproblemen een belangrijke financiële stressor zijn die eenzaamheid in de hand werken. Nadenken over het installeren van een Raad van Advies is ons tweede advies. Neem enkele onafhankelijken in deze raad op zodat je te allen tijde een neutraal klankbord hebt. Dit kan ongetwijfeld de emotionele eenzaamheid verlichten.

En neem deel aan initiatieven waar ervaringsuitwisseling tussen ondernemers centraal staat. Het doet goed om te weten dat ook andere ondernemers met dezelfde bezorgdheden kampen. Leer uit elkaars fouten. Inspireer elkaar.'

In hoeverre wordt eenzaamheid bij ondernemers onderschat?

Johan Lambrecht: 'Eenzaamheid bij ondernemers is een miskende realiteit. Dat heeft zeker ook te maken met de ondernemers zelf die ervan uitgaan dat ze, net omdat ze zelfstandig zijn, ook alleen hun problemen moeten zien op te lossen. Too proud to fail, daar gaat het om. Te fier om te kennen te geven dat het even moeilijk gaat. Dus zwijgen ze er maar liever over en voelen ze zich uiteindelijk alleen bij het doorhakken van kleine en grote knopen.

Wat mij vooral trof in ons onderzoek is het gebrek aan erkenning dat ondernemers duidelijk voelen. Toen ik ons onderzoek in het Vlaams parlement voorstelde, haalde ik een citaat aan die de Amerikaanse schrijver Dale Carnegie al in 1968 schreef: 'Waardigheid is een krachtige menselijke behoefte.' Ondernemers ervaren een gebrek aan erkenning waardoor hun waardigheid een knauw krijgt en hun zelfrespect wordt ondermijnd. Het krijgen van oprechte erkenning is cruciaal voor dat zelfrespect. En dan heb ik het specifiek over maatschappelijke erkenning vanuit het beleid en de overheid.'

Zijn bepaalde types ondernemers vatbaarder voor eenzaamheid?

Johan Lambrecht: 'Dat konden we niet echt vaststellen. Ondernemers vormen een erg heterogene groep, dus ook ondernemers die eenzaamheid ervaren. Maar ik ben er wel van overtuigd dat ondernemers minder vatbaar zijn voor eenzaamheid als ze beseffen dat een beroep doen op anderen die sterker zijn in bepaalde zaken hun onder-

nemerschap ten goede komt. Ik denk hiervoor terug aan een onderzoek dat we enkele jaren geleden deden in Wallonië. We gingen na waarvan ondernemers wakker liggen en zagen dat die 'slapeloze nachten' zowel lichamelijke als geestelijke gevolgen kunnen hebben. We stelden toen ook vast dat ondernemers met een Raad van Advies minder wakker lagen. Omdat ze een klankbord hebben waar ze in alle vertrouwen hun bezorgdheden en eventuele problemen kunnen en mogen delen. Een beroep durven doen op derden, kan die eenzaamheid sterk verlichten.'

Heeft eenzaamheid bij ondernemers altijd al bestaan?

Johan Lambrecht: 'Dat is inderdaad van alle tijden. Ik denk dan opnieuw aan het onderzoek van begin jaren tachtig in de Verenigde Staten. Maar het is wel zo dat er nadien een duidelijk taboe begon te rusten op gezondheidsperikelen én eenzaamheid bij ondernemers. Een ondernemer moet zich alleen kunnen redden en sterk en veerkrachtig genoeg zijn om elke tegenslag aan te kunnen. Gelukkig zien we de laatste jaren op dat vlak wél een kentering. Er is aandacht voor deze thematiek. Het wordt bespreekbaar. Er wordt ook meer over geschreven.'

Hoe kijk jij naar de toekomst? Ben je hoopvol?

Johan Lambrecht: 'Absoluut. Ik zie dat ondernemers de laatste jaren sneller het belang inzien van zich te laten omringen. Ze gaan gemakkelijker op zoek naar een vertrouwenspersoon of gaan voor een Raad van Advies. Maar ik stel ook vast het het veeleer de succesvolle ondernemers zijn die daar een beroep op doen. De ondernemers die het écht nodig hebben en er alle baat bij zouden hebben, doen dit dan iets minder gemakkelijk. Dat is ook zo met opleidingen. Ondernemers die het minst bepaalde opleidingen nodig hebben, zien we opleidingen volgen. Maar al bij al zie ik toch een positieve evolutie en dat stemt me inderdaad hoopvol.'



‘Er rust nog steeds een taboe op eenzaamheid bij ondernemers. Een ondernemer moet zicht alleen kunnen redden en veerkrachtig genoeg zijn om elke tegenslag aan te kunnen.’

- Er bestaan twee types van eenzaamheid: de emotionele en sociale eenzaamheid. Emotionele eenzaamheid vloeit voort uit het gebrek aan een nauwe, intieme band met iemand. Sociale eenzaamheid is het gevolg van een gebrekkig sociaal netwerk van vrienden die gemeenschappelijke interesses en activiteiten delen.
- Eenzaamheid betekent niet 'alleen zijn', maar zich 'alleen voelen'. Eenzaamheid is dus een gevoel.
- Eenzaamheid uit zich in geestelijke en lichamelijke reacties en heeft ook economische en politieke gevolgen.
- Uit de literatuur kunnen een zestal specifieke oorzaken van eenzaamheid bij zelfstandige ondernemers worden afgeleid: de eigenheid van zelfstandig ondernemerschap, de verantwoordelijkheid van zelfstandige ondernemers voor anderen, een sterke afwijking van hun bedrijfsgerichte waarden tegenover die van hun omgeving, de maatschappelijke verwachtingen over werk, weinig vertrouwenspersonen om serieuze problemen te bespreken en de specifieke bedrijfsomstandigheden.
- Bijna 17% van de bevroagde zelfstandige ondernemers heeft het afgelopen jaar regelmatig of zo goed als altijd last gehad van eenzaamheid
- Bijna een vierde van de zelfstandige ondernemers behaalt de hoogste score op emotionele eenzaamheid. Zelfstandige ondernemers lijden minder aan sociale eenzaamheid.
- De zelfstandige ondernemers die eenzaamheid voelen, verwijzen naar de volgende oorzaken: hoge belastingdruk, daling in verkoop of omzet, liquiditeits- of cashproblemen en gebrek aan erkenning als ondernemer.
- Bijna drie vierde van de ondernemers die zich de afgelopen maand regelmatig tot zo goed als altijd eenzaam hebben gevoeld, vreest een burn-out.

**DE MIDDENSTAND REGEERT
HET LAND NIET**
John Lambrecht



SCAN & WIN
Maak kans op dit boek!

Van plan om u te laten omringen en adviseren in uw ondernemerschap? Een goed idee. Maar hoe begint u daar concreet aan? Hoe kunt u zich laten omringen? Wat is voor u en uw bedrijf de beste manier? Business strateeg en mentor **Filip Vanderbeken** schept klaarheid in het bos aan mogelijkheden en leert ons opnieuw de bomen te zien.

Hoe kunt u zich als ondernemer laten omringen?



FILIP VANDERBEKEN

Net na zijn legerdienst ging Filip Vanderbeken in de reissector als werknemer aan de slag. Een fijne eerste stap in het professionele leven, maar toch had hij al vrij snel door dat een leidinggevende rol hem meer op het lijf was geschreven. Hij voelde dat hij impact had op mensen en hield ervan om mensen te inspireren. Dus ging hij op zoek naar nieuwe uitdagingen en kwam hij uiteindelijk in de uitzendsector terecht.

Filip Vanderbeken: ‘Ik begon als kantoordirecteur, maakte er een snelle carrière en eindigde als CEO van honderd kantoren over het hele land die elk op hun beurt als een soort van kleine KMO fungeerden, met een specifieke dynamiek en eigen DNA. Ik vond het boeiend om hun lijn en inspirator te zijn.’ Maar toen sloeg in 2019 het noodlot toe. Filip kreeg een be-roerte, de diagnose diabetes type 1 en een lekkend hart.’

Filip Vanderbeken: ‘Ik was te lang in het rood gegaan. Mijn lichaam stak zijn middenvinger op. Ik had een functie met flink

wat verantwoordelijkheden en plots kreeg ik te horen dat ik niet meer met de wagen mocht rijden en lukte het me niet meer om langer dan een kwartier naar een scherm te kijken. Mijn lichaam dwong me om mijn leven te hertekenen.’ De revalidatie verliep moeilijk. Uiteindelijk spoorde zijn neuro-loog hem aan om mentale rust te vinden om het revalidatie-proces terug op gang te krijgen. In die periode waren ze op de hogeschool VIVES in Kortrijk op zoek naar een deeltijds docent marketing.’

Filip Vanderbeken: ‘We zijn nu zes jaar later en ik geef er nog steeds les. Ik voel me er thuis, ook omdat ik er al snel terug-vond wat me écht drijft en gelukkig maakt: inspireren, ken-nis opdoen en overdragen en mensen challengen. Bovendien vroeg de Hogeschool me om mee te stappen in enkele on-derzoekstrajecten. Dus combineer ik vandaag het lesgeven met onderzoek en begeleid ik daarnaast ook bedrijven als onafhankelijk adviseur-consultant of via Raden van Advies.’

De kriebel om te ondernemen is echter nooit weggeweest.

Filip Vanderbeken: ‘Als ik zie dat 50% - 60% van de startups hun derde verjaardag niet halen, bloedt mijn hart. Ik heb het daar moeilijk mee omdat dit in veel gevallen niet hoeft te gebeuren. Er is zoveel kennis en expertise beschikbaar. Mijn blauwe plekken en littekens die ik als ondernemer en manager heb verzameld, in combinatie met het analytische en objectieve van een meer academische benadering, vormen een sterk geheel. En dat wil ik in de toekomst nog meer ter beschikking stellen. De creatie van een laagdrempelig maar op resultaat gerichte business community staat op stapel. Vergelijk het met je dochter of zoon die destijds leerde fietsen met zijwieltjes. Op een bepaald moment verdwijnen die zijwieltjes en laat je als ouder de fiets los. Zo wil ik, samen met enkele partners met evenveel blauwe plekken en littekens, beginnende ondernemers op weg helpen om na een tijd los te laten en ervoor te zorgen dat ze gezond en wel voorbij die kaap van 3 jaar komen.’

Uit ons onderzoek bleek dat heel wat ondernemers zich soms eenzaam voelen. Hoe komt dat? En is de ene ondernemer daar vatbaarder voor dan de andere?

Filip Vanderbeken: ‘Ik denk dat we dit zeker mogen koppelen aan de persoonlijkheid van de ondernemer. Er zijn ondernemers die er geen enkel probleem mee hebben om te vertellen waar ze tegenaan lopen. En er zijn er die dat niet of nooit doen. Daar begint het al mee. Ook het culturele DNA speelt hierin een rol. In de Verenigde Staten gaan ze er bij manier van spreken van uit dat een ondernemer die nooit een faillissement heeft meegemaakt ook nooit echt heeft ondernomen. In Vlaanderen krijg je als ondernemer na een faillissement meteen een stempel op je hoofd die heel erg blijft kleven. We hebben een Vlaamse cultuur van harde werkers. Falen hoort daar niet bij, net als durven toegeven dat je het moeilijk hebt. We horen en lezen dan ook enkel de succesverhalen. Geloof me, ik ken geen enkele ondernemer die nog nooit tegen de muur liep. Maar er is een gigantische schroom om dit aan de buitenwereld te vertellen.



Bovendien voelen heel wat Vlaamse ondernemers nog altijd een drempel om advies in te roepen. ‘Wat je zelf doet, doe je beter,’ is vaak de achterliggende gedachte. Ze willen geen pottenkijkers. Er is op dat vlak ook een angst om open te praten over wat niet zo vlot verloopt. Ons DNA zorgt er zeker mee voor dat ondernemen in Vlaanderen vaak een eenzaam traject is. Zijn ondernemers er toch van overtuigd dat ze extern advies nodig hebben, dan weten ze vaak niet bij wie ze dat advies kunnen inwinnen. Ze zien door het bos de bomen niet meer. Of ze gaan er verkeerdelijk van uit dat een beroep doen op extern professioneel advies enkel iets is voor grote bedrijven. Want dit kost geld. Zal ik als kleine ondernemer die investering wel terugverdienen? Kortom, eenzaamheid bij ondernemers wordt zonder twijfel gevoed door onze culturele eigenheid en het niet op de hoogte zijn van de mogelijkheden om zich op een professionele manier te laten omringen.’

Jij zetelt ook in meerdere Raden van Advies. Wat betekent dit voor jou?

Filip Vanderbeken: ‘Ik mag een rol spelen in het verhaal van ondernemers en dat maakt me gelukkig. Mijn ervaring als ondernemer en manager deel ik graag. Ik heb er geen enkele moeite mee mijn blauwe plekken en littekens te delen met mijn studenten en collega-ondernemers. Elke ondernemer komt zichzelf tegen en loopt tegen muren aan. Niemand kan hen daarvoor behoeden. Het is gewoon deel van het pad als ondernemer. Maar ik kan hen wel wijzen op valkuilen, op alternatieve scenario’s en hen ook voorbereiden op de dag waarop zij die muur tegenkomen. Ik kan ervoor zorgen dat ze een betere helm op hun hoofd hebben staan. En vooral dat ze weer rechtstaan en veerkrachtig verder ondernemen. Ze staan er nooit alleen voor. Een mandaat is niet vrijblijvend. Het is geen bezigheids-therapie. Je gaat een engagement aan om de ondernemer en zijn of haar onderneming beter te maken. Dat betekent dat je bij elke bijeenkomst actief aanwezig bent. Een adviseur die om de haverklap de afspraak annuleert, of niet of onvoorbereid komt opdagen, denkt enkel aan zijn ego of CV. Wat mij betreft, ben je er als adviseur ook buiten de bijeenkomsten. Mijn mandaten geven me energie. Maar ook hier geldt: ‘it takes two to tango’. Als ik het gevoel krijg dat de ondernemer keer op keer niets doet met het advies dat op de Raad wordt gegeven, zal ik op een bepaald moment in alle eerlijkheid en openheid de vraag stellen of het nog zinvol is om samen verder te doen. Kunnen we dan niet beter af en toe gewoon samen een glas wijn drinken of iets eten en even ventileren of bijpraten?’ Eerlijkheid is enorm belangrijk om een Raad van Advies de juiste zuurstof te blijven geven. Ook als ondernemer moet je eerlijk de vraag durven te stellen of de adviseurs nog wel de juiste expertise hebben om het bedrijf vooruit te helpen. De uitdagingen van de ondernemer en de onderneming evolueren en hebben bijgevolg wellicht andere expertise nodig. Als dat zo is, moet je durven afscheid te nemen. Maar ook dat ligt in ons land heel gevoelig. De schroom om op een dag de zittende adviseurs te bedanken voor bewezen diensten en te kiezen voor een nieuwe samenstelling is nog veel te

vaak groot. En dan dooft de waardevolle dynamiek en de meerwaarde van een Raad van Advies uiteindelijk uit. En blijft iedereen met een onvoldaan gevoel achter.’

Laat je jezelf ook omringen?

Filip Vanderbeken: ‘Niemand kan in alles expert zijn. Dus zoek ook ik bepaalde expertise bij andere mensen. Zo heb ik een enorm vertrouwen in mijn bankier en mijn accountant omdat ik bij elke ontmoeting voel hoe belangrijk hun expertise is. Naast ondernemersomgevingen, heb ik met enkele ondernemers en mentoren een grote vertrouwensrelatie. Hen beschouw ik als mijn ‘most trusted advisors’. Zij kennen mij en kijken kritisch en constructief naar mij als ondernemer. Ik vertrouw hen en hun advies. Mijn besef en overtuiging dat niemand alle wijsheid en kennis in pacht heeft, is groot. Van wijlen Caroline Pauwels (rector VUB) heb ik geleerd dat ‘verwondering’ een heel gezonde filosofie is. Dat maakt het voor mij als ondernemer en als persoon heel makkelijk om mij open te stellen voor de kijk van anderen.’



HOE KUNT U ZICH ALS ONDERNEMER LATEN OMRINGEN?

Filip Vanderbeken: ‘Ben je als ondernemer van plan om je te laten omringen, dan is het goed om een duidelijk stappenplan te volgen. Het geeft je een houvast bij het nemen van de juiste beslissingen en het maken van de juiste keuzes.’

1.Wat heb ik precies nodig?

Filip Vanderbeken: ‘Dit is zonder twijfel de allereerste vraag die je jezelf moet stellen. Heb je een probleem of een uitdaging waar je op korte termijn een oplossing voor zoekt? Zit je met een vraag naar de toekomst toe? Of wil je vooral advies over hoe je jezelf kan ontwikkelen als ondernemer? Schep hier duidelijkheid over. Alleen dan kan je zoektocht naar het juiste scenario of de juiste format verder.’

2.Wat is voor mij de meest ideale format van extern advies?

Filip Vanderbeken: ‘Er is geen ‘one size fits all’-format! Ga je voor vrijblijvend advies of toch eerder bindend? Bekijk je dit op korte of lange termijn? Is er een acuut probleem of is het eerder toekomstgericht? Is je bedrijf futureproof? Durf je met de billen bloot of speel je liever op veilig? Op basis van deze en andere vragen krijg je meer zicht op welke format het meest comfortabel voor jou voelt. Er zijn verschillende opties, van geheel vrijblijvend tot bindend.

FAMILY, FRIENDS & FOOLS

Filip Vanderbeken: ‘Mensen uit je persoonlijke kring kunnen een goed luisterend oor bieden en zullen dat met de beste bedoelingen doen. Het is zeer laagdrempelig en fijn om bij deze mensen terecht te kunnen met je bezorgdheden als ondernemer. Bij hen zoek je vooral begrip en erkenning. Maar de familie- en vriendschapsbanden staan meestal in de weg voor eerlijk en objectief ondernemersadvies.’

INSPIRERENDE AVONDEN EN SEMINARIES, OPLEIDINGEN BIJ ONDERNEMERSVERENIGINGEN EN BUSINESS COMMUNITY’S

Filip Vanderbeken: ‘Altijd goed om als ondernemer inspiratie op te doen bij collega-ondernemers. Dit kan nooit kwaad. Ook een opleiding omtrent een specifiek onderwerp die jou interesseert, is mooi meegenomen en kan waardevol zijn. Maar ook dit blijft heel erg vrijblijvend én veilig. Als je het niet openlijk en concreet over jouw situatie, bezorgdheden en obstakels wilt hebben, hoeft dat ook niet. Je kan ook enkel luisteren en kennis opdoen in een veilige community met ondernemers die met dezelfde vragen zitten.’

EXPERTEN EN SPECIALISTEN: VAN ACCOUNTANT TOT BANKIER

Filip Vanderbeken: ‘Elke ondernemer heeft een lijstje aan experts op wie hij of zij op geregelde tijdstippen een beroep doet. Ik denk dan in eerste instantie aan de accountant of boekhouder. Daarnaast is er ook de verzekeraar en makelaar. En last but not least, de bankier. Deze mensen zijn van groot belang in elk ondernemersverhaal. Maar ze blijven meestal binnen hun expertise domein. Aan strategisch of organisatorisch advies zullen ze zich niet wagen. En terecht. Hun advies is minder vrijblijvend dan familie, vrienden of ondernemersverenigingen, maar de vrijheid om het advies al dan niet op te volgen, is nog steeds relatief groot.’

PROFESSIONEEL EXTERN ADVIES

Filip Vanderbeken: ‘Er zijn heel wat adviseurs en consultants die ondernemers concreet en projectmatig begeleiden. Er is een probleem, een uitdaging, of er is nood aan extra expertise. We hebben het dus over extern advies dat je inhurt én waar een prijskaartje aan vasthangt. Dit is het grote verschil met de vorige formats die gratis waren of op zijn minst erg budgetvriendelijk en waarbij het advies vrijblijvend en eerder generiek van aard is.

Begin je aan een verhaal met consultants of adviseurs, dan zorgt het prijskaartje er toch voor dat het ‘vrijblijvende’ karakter van dat advies enigszins verwaterd.’

RAAD VAN ADVIES EN RAAD VAN BESTUUR

Filip Vanderbeken: ‘Een volgend niveau van extern advies zijn adviesorganen zoals Raden van Advies (niet-bindend advies) en Raden van Bestuur (wettelijk kader, controlerol, bindend karakter van de beslissingen en de daarbij horende aansprakelijkheid) waarin meerdere personen zetelen, al dan niet onafhankelijk. Het goed functioneren en efficiënt zijn van dit soort organen wordt sterk bepaald door meerdere factoren, en dus niet alleen door de samenstelling ervan. Deze organen adviseren (Raad van Advies) of beslissen (Raad van Bestuur) en doen dit steeds in het belang van de onderneming. Hun toegevoegde waarde is groot, op voorwaarde dat een aantal sleutelementen in acht worden genomen.

Enkele van deze sleutels zijn oa. dat je als ondernemer met de billen bloot durft te gaan en je kwetsbaar opstelt. Verder zijn voorbereiding, opvolging en openheid qua informatie een must. Er moet alignering zijn qua verwachtingen, taken en rollen tussen alle betrokkenen. De adviseurs of bestuursleden stellen kritische vragen en halen de emotie uit de beslissingsprocessen. Je wordt als ondernemer vaak een spiegel voor gehouden. Vertrouwen en psychologische veiligheid creëren is daarbij van groot belang. Er moet vertrouwen zijn, langs beide kanten. Alles moet kunnen verteld worden. Alleen dan krijgen beide partijen een heldere kijk op de zaak en kunnen de juiste adviezen gegeven worden en of beslissingen genomen worden. Pas dan leveren deze formats hun volle effectiviteit en ROI.’



EVI EN TOM VAN UFFELEN
Drukkerij Universitas

Tom en Evi Van Uffelen namen vijftien jaar geleden drukkerij Universitas over. Als sterke tandem met een duidelijke visie laten ze zich toch omringen door externe expertise én een eigen Raad van Advies. ‘De beste beslissing ooit,’ vertellen ze zelf. ‘Onze Raad van Advies houdt ons een spiegel voor bij belangrijke beslissingen.’

‘We hebben een missie waaraan we vasthouden en weten in grote lijnen welke koers we willen varen. Maar af en toe dwingen bepaalde omstandigheden ons om die koers bij te stellen. Daarin begeleidt de Raad van Advies ons.’

Tom: ‘Toen ik in 2000 begon als werknemer bij drukkerij Universitas vond ik er heel snel mijn draai. Tien jaar later besloten de vorige zaakvoerders om hun zaak over te laten. Ik voelde me vereerd toen ze me vroegen of ik interesse had om over te nemen. Meer nog, ook mijn vrouw Evi zag dit nieuwe avontuur helemaal zitten. Zij is handelsingenieur van opleiding en werkte toen nog bij een vermogensbankier. Maar ook zij hoefde er niet lang over na te denken. Enkele maanden later waren we de trotse eigenaars van Universitas. We gingen samen de uitdaging aan. Met veel goesting en enthousiasme.’

Evi: ‘Tom en ik zijn sindsdien een sterke tandem. We focussen elk op een specifiek domein. Ik ben vooral bezig met de personeelsadministratie en de financiële kant van het bedrijf. Tom is verantwoordelijk voor het commerciële en operationele luik. We lopen elkaar op deze manier niet voor de voeten. Dat is zonder twijfel een voordeel als je als koppel elke dag samenwerkt.’

Tom: ‘En natuurlijk zie ik bepaalde dingen soms anders dan Evi. Of andersom. Maar dan is het belangrijk om ook dit met de mantel der liefde te kunnen bedekken en die andere visie uiteindelijk te omarmen. Ik zou me geen Universitas zonder Evi kunnen voorstellen. Bij elke beslissing die we nemen zijn we elkaars klankbord.’

GEDEELDE VERANTWOORDELIJKHEDEN

Evi: ‘We zijn nu bijna vijftien jaar bezig en kunnen gelukkig terugkijken op mooie jaren waarin Universitas heel wat kansen kreeg om te groeien. Maar uiteraard bleven ook wij niet van stress gepaard. Elke ondernemer wordt vroeg of laat met kleine en grote uitdagingen geconfronteerd. Het bedrijf aanpassen aan die groei is er zeker eentje van. We waren al snel genooddaakt om de capaciteit uit te breiden en het team te versterken. Geschikte medewerkers vinden, is vandaag geen evidentie.’

Tom: ‘We hebben nog steeds groeipijnen. Maar daar zijn we vooral blij om. Want dit betekent dat we nog steeds de mogelijkheid en middelen hebben om groter te worden. En dit in de grafische industrie. Vandaag de dag is ook dit niet vanzelfsprekend.’

Evi: ‘Doordat we met z’n tweeën zijn, blijft het stressgehalte op moeilijkere momenten onder controle. We kunnen goed bij elkaar ventileren en delen te allen tijde de eindverantwoordelijkheid. Dat scheelt. Bovendien hebben we ook weinig tot geen financiële stress. Cashflowproblemen zijn er niet. Ik ben ervan overtuigd dat dit bij andere ondernemers vaak de allergrootste bron van stress is.’

EEN ANDERE BRIL

Evi: ‘Tom en ik laten ons op verschillende manieren omringen. We hebben veel expertise in huis, maar op bepaalde vlakken is de kennis er niet. Het is belangrijk om ook dit als ondernemer onder ogen te zien en die kennis ergens anders te zoeken. Bij ons sociaal secretariaat bijvoorbeeld. Maar ook bij onze accountant en onze account manager van Bank Van Breda. Deze partnerships zijn noodzakelijk om ons bedrijf op z’n best te laten draaien en ons te ontzorgen. We zijn in goede handen en dat geeft ons rust om voluit te gaan voor de dagdagelijkse werking van Universitas.’

Tom: ‘We hebben ook sinds 2017 een Raad van Advies waar we terecht kunnen met onze strategische vragen. Ik volgde ooit enkele colleges rond duurzaamheidsmanagement bij professor Hans Verboven. Hij gaf me toen de inspiratie om na te denken over een eigen Raad van Advies. Ik ben hem nog steeds dankbaar en kan dit elke ondernemer aanraden. Zelfs met een eenmanszaak. De grootte van je bedrijf speelt echt geen rol. Het gaat om die andere bril waarmee naar het bedrijf gekeken wordt. Onze raad bestaat uit zes personen, inclusief Evi en ikzelf. De samenstelling is ook



wisselend, omdat het bedrijf evolueert en in de loop der jaren ook andere noden heeft. Stel dat we plannen hebben om een andere drukkerij over te nemen, dan is het belangrijk om mensen in de raad te hebben die daarin thuis zijn en weten wat dit inhoudt.'

Evi: 'Tom en ik hebben een vaste visie en missie waaraan we vasthouden. We weten in grote lijnen welke koers we willen varen. Maar af en toe moet die koers al eens bijgesteld worden. En daarin begeleidt de Raad van Advies ons. Ze houden ons een spiegel voor bij belangrijke beslissingen. Het gaat om mensen die dit niet meer om den brode doen, maar het gewoon fijn vinden om jonge ondernemers te begeleiden in hun ondernemersreis. Ze hebben het allerbeste met ons voor.'

EEN STERK NETWERK

Evi: 'Advies aanvaarden van iemand anders, daar moet je in groeien als ondernemer. Hoe matuurder je wordt, hoe gemakkelijker dit lukt. Ik herinner me dat ook wij in het begin te hard gefocust waren op die grote sprong in dat nieuwe avontuur. We wilden vooral ons ding doen, zonder 'pottenkijkers', zeg maar. Bovendien weeg je ook hard de tijd en kost af. Betalen voor advies? Dat doen we beter niet, dachten we toen. Intussen weten we wel beter. Extern advies is zo ongelofelijk waardevol.'

Tom: 'Net als inspiratie trouwens. Ik ben om die reden ook een grote netwerker. Ik zoek graag andere ondernemers op tijdens georganiseerde avonden of events. Er is altijd wel iemand wiens verhaal me triggert. We delen onze successen, maar ook de tegenslagen en mindere momenten. Ik leer enorm veel van andermans verhalen. Vooral kleine events zijn waardevol. Op den duur worden er ook banden gesmeed.'

Ik raad dit trouwens ook jonge ondernemers aan. Investeer in een goed netwerk. Zoek mensen op die meer ervaring hebben. Luister naar hun advies en verhalen. Pik de dingen eruit die je dan zelf als ondernemer kan toepassen of implementeren. Het zal ook jouw ondernemersverhaal nog een pak rijker maken.'



Bekijk het filmpje met Tom & Evi

Welcome on board!

Over het belang van een board voor elk bedrijf



JULIE DESMET EN TESSA DUGARDIN - STELLA P.

Van plan om een beroep te doen op externen als extra klankbord? Een prima idee! Ze brengen een nieuwe kijk op uw bedrijf en delen hun eigen ervaring en kennis. Deze toegevoegde waarde kan zowel vanuit een Raad van Advies als vanuit een Raad van Bestuur gecreëerd worden. De organisatie **Stella P.** ondersteunt bedrijven bij het samenstellen van dergelijke boards. Waarom kan deze stap ook voor u een strategische meerwaarde bieden?

‘Ondernemers blijven nog iets te vaak in hun eigen netwerk vissen als ze een board willen samenstellen. Ze kiezen te snel gelijken en staan te weinig stil bij wie ze écht nodig hebben’

Zo’n twee jaar geleden namen Tessa Dugardin en Julie Desmet Stella P. over, een adviesbureau dat gespecialiseerd is in het samenstellen van boards (Adviesraden en Raden van Bestuur). ‘Wat ons samenbrengt, is een gedeelde passie voor goed bestuur,’ vertellen ze zelf. Wat houdt dit dan precies in en welke impact kan een raad van advies of een raad van bestuur hierop hebben? De twee jonge co-CEO’s vertellen ons met een aanstekelijk enthousiasme hun verhaal.

Julie Desmet: ‘Ik werkte anderhalf jaar bij Stella P. toen ik de kans kreeg om samen met Tessa het bedrijf over te nemen. Mijn achtergrond in rekrutering en haar jarenlange ervaring bij Stella P. zorgen ervoor dat we elkaar perfect aanvullen. Tessa focust sterk op het strategische, ik ga na welke processen we nodig hebben om het bedrijf verder te ontwikkelen en welke impact onze keuzes hebben. Daarnaast blijven we zelf ook heel bewust operationeel actief. We doen nog steeds trajecten met klanten, van A tot Z. Zo blijven we voeling behouden.’

Vanwaar de naam Stella P.?

Tessa Dugardin: Stella P. staat voor Stella Polaris. Dat is de poolster die richting geeft. Een baken van vertrouwen. En dat is wat een board ook doet. Richting en vertrouwen geven.’

Hoe belangrijk is het om je als ondernemer te laten omringen?

Julie Desmet: ‘Het ondernemersklimaat is niet meer zoals het jaren geleden was. Vroeger ging het vooral om heel hard werken, van ’s morgens vroeg tot ’s avonds laat. Pas dan verdiende je goed je boterham. Een volgende generatie zag in dat hard werken niet genoeg was, maar dat je als ondernemer ook slim moest zijn. Vandaag is er nog meer nodig, omdat er zo ongelofelijk veel op elke ondernemer afkomt. Van energiecrisisen via erg onvoorspelbare marktomstandigheden tot oorlogen die steeds dichterbij komen. Als ondernemer moet je klaar staan om kleine en grote klappen op te vangen. Dit kan je niet alleen. Vandaar het belang van een klankbord met wie je kan sparren en door wie je jezelf en je onderneming kan laten challengen.’

Zijn onze Vlaamse ondernemers goed bezig op dat vlak?

Tessa Dugardin: ‘Het besef dat je je als ondernemer beter laat omringen, is de laatste jaren duidelijk groter geworden. Ook de termen Raad van Advies en Raad van Bestuur zijn goed ingeburgerd. Toen Stella P. in 2014 werd opgericht, was dit nog prediken in de woestijn. Vandaag staan we duidelijk een stap verder.

Maar nu hebben we een volgende horde te nemen: het belang om dat omringen professioneel aan te pakken. Daar is nog wel wat werk aan de winkel. De afgelopen jaren zijn ondernemers hiervoor vaak in hun eigen netwerk blijven vissen. Ze bleven hangen in het ‘ons kent ons’ verhaal. Ze kiezen te snel gelijken en staan te weinig stil bij wat ze echt nodig hebben. Het belang van echt onafhankelijk advies en een doordacht proces om de board zo zorgvuldig mogelijk samen te stellen, kan nog wel een duwtje gebruiken.’

Wat zijn de grote verschillen tussen een Raad van Advies en een Raad van Bestuur?

Julie Desmet: ‘Een Raad van Advies en een Raad van Bestuur werken in grote lijnen op dezelfde manier en doen in feite ook hetzelfde. Wij hebben het om die reden dan ook vaak over een ‘board’ in het algemeen.

Een board is een panel van ervaren ondernemers of managers dat vier tot zes keer per jaar met de ondernemer samenkomt om het over de strategische zaken van de onderneming te hebben. Het gaat om punten die de ondernemer zelf op de agenda zet. Bezorgdheden, vragen, uitdagingen, belangrijke beslissingen die genomen moeten worden... Het is niet de bedoeling dat de operationele werking van de onderneming besproken wordt. Het is alleen maar een voordeel dat deze adviseurs en bestuurders zelf ook een bepaalde rugzak hebben en in het verleden ook een gelijkaardig parcours afgelegd hebben. Hun ervaring kan goud betekenen voor de onderneming in kwestie.’

Wat is dan het grote verschil tussen beiden?

Tessa Dugardin: ‘Een Raad van Advies is puur adviserend. De adviseurs geven advies, maar de ondernemer beslist zelf of hij/zij iets met dat advies wilt doen. Bij een Raad van Bestuur is er meer commitment, omdat de bestuurder mee aansprakelijk is voor de beslissingen die genomen worden.’

Kan elke onderneming, klein en groot, baat hebben bij een board?

Julie Desmet: ‘De grootte van uw onderneming speelt geen rol. Wat echt telt, zijn uw ambities en de uitdagingen die u wilt aanpakken. Van start-up tot KMO en beursgenoteerd bedrijf: elke onderneming haalt voordeel uit een Raad van Advies of een Raad van Bestuur met externen.’

In hoeverre laten jullie zich omringen?

Tessa Dugardin: ‘Practice what you preach. Ook wij laten ons omringen door de juiste kennis en ervaring. We zijn allebei jong, ik word binnenkort 32 en Julie is net 29, maar precies daarin schuilt onze kracht. Met een stevige drive en frisse energie brengen we dynamiek in bestuurskamers. Onze eigen Raad van Advies heeft ons als bedrijf én als persoon al enorm veel gebracht. Die meerwaarde is blijvend en van onschatbare waarde. Daarom zijn we Conny en Jos bijzonder dankbaar voor hun kritische blik, hun scherpe inzichten en hun jarenlange ondernemerservaring.’

‘Van start-up tot beursgenoteerd bedrijf: elke onderneming haalt voordeel uit een board. De grootte van de onderneming speelt geen rol.’

Het verschil tussen een Raad van Advies en een Raad van Bestuur

Het grote verschil situeert zich vooral op juridisch vlak:

Een Raad van Bestuur is een wettelijk geregeld beslissingsorgaan. Dit heeft als gevolg dat de leden van de Raad van Bestuur juridisch verantwoordelijk zijn en aansprakelijk kunnen gesteld worden voor hun handelen. Zij worden benoemd door de algemene vergadering.

Een Raad van Advies is een louter adviserend orgaan, zonder beslissingsbevoegdheden. De familiale ondernemer beslist zelf welke vragen hij wel of niet voorlegt aan de Raad van Advies en blijft vrij om dat advies al dan niet te volgen.



Ook de organisatie **Boardplus** begeleidt bedrijven bij de creatie van hun Raad van Advies. Vlaamse bedrijven ondersteunen bij hun groei en hen futureproof maken, dat is hun ambitie. Ze zetten alles op alles om een optimale synergie te creëren tussen het bedrijf en de boardmembers. Een menselijke en warme aanpak, dat is hun handelsmerk. Welke stappen zijn noodzakelijk vooraleer een board een feit is? We vragen het Lynn en Olivier.



OLIVIER MAES EN LYNN RAMBOUR - BOARDPLUS

Ruim twee jaar geleden besloten Lynn Rambour en haar partner Olivier Maes om hun eigen bedrijf op te starten. Lynn had al jaren ervaring in de sector, Olivier werd geboren met ondernemersbloed en stapte na een zware periode van ziekte en onzekerheid met een enorme drive in dit nieuwe avontuur. ‘We zijn met Boardplus geen selectiekantoor dat enkel zoekt naar de juiste bestuurders en adviseurs voor bedrijven,’ vertellen ze. ‘We blijven ook daarna van aan de zijlijn de zaken continu opvolgen en evalueren. Zo willen we uit elk verhaal het maximale halen voor het bedrijf in kwestie.’

Olivier Maes: ‘Ik groeide op in twee familiebedrijven. In 1987 startten mijn vader en mijn moeder elk hun eigen bedrijf. Ik kwam uiteindelijk in de modezaak van mijn moeder terecht

waar ik als bestuurder mijn ding kon en mocht doen. Totdat ik in 2021 de diagnose lymfeklierkanker kreeg. Een periode van chemotherapie, bestraling en stamceltransplantatie volgde. In diezelfde periode installeerde Lynn een Raad van Advies in het bedrijf van mijn vader, Cluma rolbruggen. Er was flink wat weerstand in het begin. Wat moesten ze met een bende pottenkijkers? Het ging toch al 30 jaar goed. Waarom was zo’n Raad van Advies dan nodig? Maar Lynn overtuigde de CEO en mijn vader als hoofdaandeelhouder. Geleidelijk aan hebben we aan den lijve de toegevoegde waarde ondervonden.’

Lynn Rambour: ‘Ik werkte vaak van thuis toen Olivier herstellende was. Zo leerde hij vanop afstand mijn jobinhoud kennen en hoe we bij mijn vorige werkgever bedrijven hielpen bij het

samenstellen van hun Raad van Advies of Raad van Bestuur. Op een dag zei Olivier: ‘Ik wil dit ook doen, maar dan in een ruimer verhaal waarin we de KMO’s in kwestie ook na het plaatsen van de raad blijven begeleiden.’ Hij overviel me echt omdat we op het punt stonden om het bedrijf van zijn moeder over te nemen. Maar Olivier had zin in iets anders. Hij wilde samen ons bedrijf beginnen.’

Olivier Maes: ‘Ik was vier jaar buiten strijd omwille van mijn ziekte. Dat zorgt voor andere verwachtingen in het leven. Het leek me leuk om samen met Lynn ondernemers bij te staan en zo opnieuw betekenis te geven aan mijn leven. Boardplus paste perfect binnen mijn nieuwe start.’

Hoe gaan jullie precies te werk? Wat is belangrijk bij het samenstellen van zo’n raad?

Lynn Rambour: ‘We werken vooral met Vlaamse KMO’s samen die eerder kiezen voor een Raad van Advies dan voor een Raad van Bestuur. Omdat het iets vrijer en comfortabeler voelt, denk ik. En omdat de ondernemer bij een Raad van Advies toch wel meer het gevoel blijft behouden dat hij baas blijft. We hebben op twee jaar tijd 62 Raden van Advies geïnstalleerd en 3 Raden van Bestuur. Dat zegt wel wat.

Olivier Maes: ‘Alles begint met een uitgebreid gesprek met de potentiële klant of ondernemer die overweegt om een Raad van Advies op te starten. We gaan altijd samen naar die klant toe. Soms zijn we een halve dag bezig op het bedrijf in kwestie. En is het nodig, dan gaan we een tweede keer. We willen

namelijk weten wat onder het laagje zit en een duidelijk zicht krijgen op de dynamiek en situatie binnen dat bedrijf. Als we het gevoel hebben dat we maar niet onder dat laagje geraken, nemen we de opdracht niet aan. We kiezen gericht onze klanten bij wie we voelen dat ze een Raad van Advies niet als een modetrend zien of dit enkel doen om aan de buitenwereld te laten zien welke grote namen ze gestrikt hebben voor hun Raad. Alles staat of valt bij dat eerste diepte-gesprek.’

Lynn Rambour: ‘Zit dit gesprek goed, dan stellen we een bedrijfsfiche op en maken we een longlist van potentiële kandidaten die wij passend vinden voor dat mandaat. Alle kandidaten die we als mogelijk adviseur voorstellen, worden ook hier fysiek op ons bedrijf geïnterviewd.

Spreeken we die mensen aan om een eventueel mandaat op te nemen en hebben ze hierin interesse, dan vragen we naar hun motivatie. Waarom denken ze dat ze de juiste kandidaat zijn? Wat kan hun toegevoegde waarde zijn? Welke mogelijkheden en opportuniteiten zien ze al voor de klant in kwestie?’

Olivier Maes: ‘Zit dat goed, dan stellen we de profielen aan de klant voor. En daarna gaan ze zelf persoonlijk op gesprek bij de klant. We zijn er niet bij, maar nemen wel de praktische en administratieve kant op ons. Nadien is er dan de debriefing met de klant en leggen we de uiteindelijke puzzel.’

Lynn Rambour: ‘We organiseren nadien snel een eerste informeel moment waarop we de familie en aandeelhouders met alle adviseurs samenbrengen. De adviseurs krijgen meteen

‘We kiezen gericht onze klanten en focussen op ondernemers die een Raad van Advies niet als een modetrend zien of dit enkel doen om aan de buitenwereld te laten zien welke grote namen ze gestrikt hebben.’

ook een rondleiding in het bedrijf. En dan gaan we samen eten. Alweer een belangrijk moment. Om elkaar zo op een losse manier beter te leren kennen. We gaan voor de gezapige aanpak, niet enkel de zakelijke. Als die avond ook goed verloopt, zijn we gerust. Het ijs is gebroken, de samenwerking kan beginnen.’

Ook daarna blijven jullie een rol spelen. Welke dan?

Olivier Maes: ‘We zijn geen headhunter, maar een compagnon de route die vooral wil dat het optimaal marcheert en het maximale eruit gehaald wordt. Vandaar dat we heel bewust aan permanente evaluatie van de Raad van Advies doen. We blijven onze klanten begeleiden. Lopen de dingen toch niet zoals verwacht, dan gaan we op zoek naar oplossingen. We zetten alles op alles om ervoor te zorgen dat elke Raad van Advies blijft functioneren. Ons ultieme doel? Ambitieuze Vlaamse bedrijven ondersteunen bij hun groei en futureproof maken!’



‘We zijn geen headhunter, maar een compagnon de route die vooral wil dat elke Raad van Advies optimaal functioneert en het maximale eruit gehaald wordt.’

De Raad van Advies in drie concrete vragen

1. Hoe groot mag een Raad van Advies zijn?

De grootte van een Raad van Advies hangt af van de complexiteit van de onderneming en de markt waarin u actief bent. Onderzoek wees meermaals uit dat een te grote Raad van Advies eerder een negatieve impact kan hebben op de bedrijfsresultaten. Hoe groter de groep, hoe groter het risico dat discussies te lang aanslepen of dat niet iedereen aan het woord komt. Houd het aantal adviseurs bijgevolg eerder laag dan hoog. Ook de samenstelling van de Raad van Advies kan wisselen, afhankelijk van de levensfase en de noden van uw onderneming.

2. Waar moeten mogelijke kandidaten aan voldoen?

Een Raad van Advies bevat naast de ondernemer en externe adviseurs eventueel ook uit verantwoordelijke medewerkers of aandeelhouders. Bij de samenstelling van een Raad van Advies is het belangrijk dat de gekozen adviseurs qua expertise en ervaring complementair zijn met elkaar. Het is de bedoeling dat de Raad u toegang geeft tot een brede waaier van expertise en ervaring die u op uw een-tje nooit kan bereiken. Ga voor leden met een gevarieerd profiel die integer, discreet én loyaal zijn aan de waarden en missie van uw onderneming.

3. Hoe vaak komt een Raad van Advies samen?

Een Raad van Advies komt vier tot zes keer per jaar samen. Er is vaak ook een gezamenlijke strategiedag, bij voorkeur op verplaatsing. Het eerste jaar van de Raad van Advies zijn de sessies soms wat frequenter zodat de externen het bedrijf in kwestie goed leren kennen.



‘Dankzij mijn accountant en mijn vertrouwenspersoon bij Bank Van Breda kan ik volop focussen op de schrijnwerkerij en hoef ik niet dagelijks bezig te zijn met de cijfers. Zij nemen dit van me over en vullen elkaar hierin heel mooi aan.’

MAARTEN BEYERS
over zijn accountant en financiële partner

Maarten Beyers zette dertien jaar geleden zijn eerste stappen als zelfstandig ondernemer. Hij nam een bestaande schrijnwerkerij over. Sindsdien is hij de zaakvoerder van Atelier dt. Maarten doet een beroep op de kennis van heel wat andere mensen. Van zijn team en medewerkers via andere ondernemers tot zijn accountant en financiële partner. Hij zoekt extern advies heel bewust op.

Maarten: ‘Een eigen zaak als zelfstandige was al lange tijd een droom. Ik wist alleen niet welke zaak dit dan zou kunnen zijn. Ik ben ingenieur van opleiding en werkte al een tijdje als projectmanager toen ik hoorde dat een schrijnwerkerij te koop stond. Omwille van mijn affiniteit met hout en machines was ik meteen geïnteresseerd. Een sprong in het diepe op mijn vijftiengste,

maar mijn buikgevoel fluisterde me in dat ik die kans moest grijpen. We zijn intussen 13 jaar verder. Ik heb nog geen seconde spijt. Ook al bleek vrij snel dat we voor enkele grote investeringen stonden. Vooral op vlak van machines hebben we serieuze stappen vooruit gezet. Dit viel ook schrijnwerkers in de buurt op. Bijgevolg kregen we steeds vaker de vraag of we hen met onze machines wilden bijstaan. Zo evolueerden we van zelf maken en plaatsen van creatieve interieurs en meubels naar maatwerk voor andere schrijnwerkers. We combineren het efficiënt gebruik van ons machinepark en het vakmanschap van onze medewerkers en richten ons vooral op projecten met heel wat details. Van kleine handgrepen die bij het hout passen tot speciale verlichting in kasten. Vandaar de ‘dt’ in onze naam.

HET TEAM ALS EERSTE AANSPEEKPUNT

Toen ik het bedrijf net had overgenomen, wist ik niet eens hoe ik een offerte moest opmaken, waar ik materiaal kon bestellen en hoe ik een kast in elkaar kon steken. Ik zat met veel vragen die ik niet zelf kon beantwoorden en botste al snel tegen mijn limieten aan. Dus had ik geen keuze en moest ik bij anderen aankloppen om mij op weg te helpen. De twee medewerkers die er al werkten, waren gelukkig bereid om te blijven. Ik had hen ook echt nodig. Intussen zijn we met zeven. Mijn collega Kristof is ook erg betrokken bij grote beslissingen. Hij is mijn sparring partner sinds 6 jaar.

Nog steeds is mijn team mijn eerste aanspreekpunt als ik met iets zit. Ik praat open met hen over de dingen die wat moeilijker lopen. Ze geven me vaak waardevol advies. Zo ook mijn vrouw. Haar nuchtere blik op de dingen doet me goed. Net als het advies van enkele goede vrienden en mijn neef. Hij is CFO in een bedrijf. We bellen elkaar minstens één keer per week. Hij helpt me als ik met een financiële vraag zit.

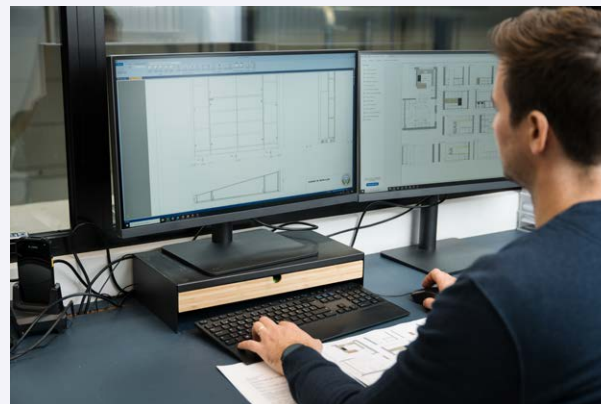
WIE KENNIS DEELT, KRIJGT KENNIS TERUG

Je hoeft het als ondernemer niet altijd ver te zoeken als je jezelf wilt laten omringen. Zo hebben we deze zomer voor onze burens een pizza-avond georganiseerd op het bedrijventerrein waar we gevestigd zijn. We leerden elkaar op een ongedwongen manier kennen. Sindsdien helpen we elkaar waar en wanneer we kunnen. De drempel om met een specifieke vraag even binnen te springen, is verdwenen. Wie kennis deelt, krijgt kennis terug en bouwt op termijn sterke en waardevolle relaties op. Ik geloof heel sterk in een dergelijk spontaan en organisch opgebouwd netwerk. Grote netwerkevents liggen niet in mijn comfortzone. Dat is een te grote stap voor mij.

Vorig jaar zijn we ook gestart met een Raad van Advies. Ik bouwde de raad op met behulp van Stella P., een organisatie die bedrijven helpt met de samenstelling van adviesraden en raden van bestuur. Ze stelden ons vijf kandidaten voor. Wij kozen de twee kandidaten met wie we de beste fit voelden. Het gaat om mensen uit het bedrijfsleven. Samen met mijn neef, mijn collega Kristof en ik komen we om de twee maanden samen.

HET GOUDEN CIJFERDUO

En dan is er uiteraard ook nog mijn accountant. Ik ben nu 13 jaar bezig en werk nu samen met mijn derde accountant. Die klik is zo belangrijk om in alle vertrouwen met elkaar te kunnen praten. Alles zit goed nu. Het advies van mijn accountant heeft een grote invloed op de dagelijkse werking van Atelier dt. Hij helpt me met mijn facturen en wijst me op de juiste BTW-percentages waarmee ik rekening moet houden. En hij geeft me op het juiste moment inzicht in de cijfers van het bedrijf. We krijgen onze cijfers nu per kwartaal. Zo kunnen we kort op de bal spelen en bijsturen wanneer het nodig zou zijn. De vorige accountant gaf ons pas in juli de cijfers van het jaar ervoor. Gedateerde cijfers dus. En veel te laat om er op korte termijn naar te handelen.



Mijn accountant is goud waard. Dankzij hem kan ik volop focussen op de schrijnwerkerij en hoef ik niet dagelijks bezig te zijn met de cijfers. Dat doet hij, samen met onze account manager bij Bank Van Breda. De samenwerking tussen beide stimuleer ik zelf heel bewust. Ik laat hen zelf contact met elkaar opnemen als ze met een vraag zitten. Ze vullen elkaar heel mooi aan. En wij plukken daar met het bedrijf graag en gretig de vruchten van!



Bekijk het filmpje met Maarten

HET BELANG VAN EEN NETWERK ALS ARTS



‘Ik investeerde jarenlang in een netwerk van competente mensen op wie ik kan bouwen. Dat vertaalde zich meermaals in directe hulp als het nodig was.’

IGNACE DEMEYER
SPOEDARTS & RAMPENMANAGER

Hoe belangrijk is het om als arts te investeren in een krachtig netwerk en zich goed te laten omringen? Spoedarts en intensivist **Ignace Demeyer** weet dit als geen ander. Hij leidde jarenlang de spoeddienst in het O.L.V Ziekenhuis van Aalst en is nu werkzaam in het brandwondencentrum van Neder-Over-Heembeek. Als eerste Vlaming met een diploma rampenmanagement nam hij de leiding bij grote incidenten en rampen in ons land. Denk maar aan de Switelbrand, de crèche moord van Kim De Gelder of de treinrampen in Buizingen en Wetteren. ‘Interdisciplinair teamwork is ook in crisissituaties de absolute sleutel tot succes,’ vertelt hij zelf. Wat dit precies betekent, legt hij ons graag uit tijdens een boeiende babbel!

‘Mijn ouders stonden er op vakantie steevast op dat we als kind een halve dag cultuur opsnoven vooraleer we mochten ontspannen. Zo herinner ik me nog goed onze uitstap naar Brugge en het moment waarop ik het schilderij ‘De onrechtvaardige rechter’ in het Groeninge Museum zag hangen waar op iemand levend gevild werd. Het schilderij intrigeerde me toen, omdat ik me kon voorstellen hoe pijnlijk dat was. Enkele jaren later las ik op de kadettenschool ‘La Peste’ van Camus. De impact van een ramp als de pest triggerde me heel erg. Deze twee specifieke momenten vatten de rode draad doorheen mijn carrière mooi samen, vind ik. Ik vil als urgentiearts nog elke dag brandwonden én ik heb intussen verschillende rampen achter de rug waar ik als manager ingeschakeld werd. Om maar te zeggen dat het toch ergens in de sterren geschreven stond dat ik ooit arts zou worden.

Al tijdens mijn studies geneeskunde greep ik elke opportuniteit met beide handen aan. Zo vroeg mijn professor anesthesie me op een dag of ik zin had om bij de 100-centrale mee te luisteren naar de telefoongesprekken die brandweerlui er tijdens een oproep voerden. Zo zouden we bekijken of het nuttig zou zijn om er permanent een arts naast te zetten. Ik zat er dag en nacht, ook in het weekend, en bouwde snel een goed contact op met de brandweermannen in kwestie. Dat nauwe contact is er nog steeds. En zo gebeurde het wel vaker in mijn leven. Toevalligheden waardoor ik steeds weer nieuwe mensen leerde kennen, kwamen veelvuldig op mijn pad. Mijn netwerk groeide razendsnel.

RAMPENMANAGEMENT IN PARIJS

Na mijn studies kreeg ik de kans om mee te doen aan een examen om als arts in Zuid-Afrika te werken. Ik ging er zonder aarzelen op in. Toen ik terug kwam, vroeg mijn leidinggevende van het ziekenhuis Stuivenberg in Antwerpen of

ik me in anesthesie wilde specialiseren. Dat deed ik. Even later kwam een prof op kerstavond de operatiezaal binnen waar ik druk bezig was met een hartoperatie. Hij vroeg me of ik zin had om op expeditie te gaan naar de Himalaya. Ik vertrok een maand later en leerde ook daar op korte tijd zoveel interessante mensen kennen. Diezelfde leidinggevende vroeg me uiteindelijk om een cursus rampenmanagement in Parijs te volgen, op vraag van de overheid omdat niemand in ons land dit ooit al gedaan had. Een waanzinnig interessante cursus die me klaarstoomde om in ons land voortaan ook als rampenmanager de touwtjes in handen te nemen. Ook na mijn legerdienst in het brandwondencentrum van het militair hospitaal van Neder-Over-Heembeek kreeg ik de kans om diensthoofd te worden van de spoed in het Antwerpse Stuivenberg ziekenhuis. Ik was nog een snotneus. Maar ook daar ging ik gretig op in. Ik wilde vermijden dat ik later met spijt op mijn leven zou terugkijken omdat ik bepaalde kansen niet heb gegrepen. Ik moet zeggen, dat is me aardig gelukt.

INTERDISCIPLINAIR TEAMWORK

En toen werd het oudejaarsavond 1994. We hadden bij ons thuis enkele vrienden uitgenodigd. Ik was sabayon aan het kloppen toen de telefoon ging. Een vriendin nam op en kwam me nadien vertellen dat een grappenmaker belde om te zeggen dat er een hotel in Antwerpen in brand stond. Ik voelde meteen dat het menens was. Samen met een vriend-collega vertrok ik. Hij bracht me naar het Switel en reed zelf door naar Stuivenberg om alles klaar te zetten en de eerste slachtoffers op te vangen. 500 mensen waren toen in die feestzaal aanwezig. Uiteindelijk hebben we 72 uur ter plaatse gewerkt. Mijn kennis vanuit Parijs kon ik voor het eerst echt toepassen. Ik deed voluit een beroep op het netwerk dat ik in al die jaren had opgebouwd.



Zo kende ik de mensen van de dispatching aan de 100-centrale. Ik had in mijn studententijd met hen samen aan de telefoon gezeten. Ook tijdens mijn legerdienst in Neder-Over-Heembeek bouwde ik respect en vriendschap op. Ik kon meteen een beroep op hen doen. Net als op de pers. Ik vroeg journalisten om via banners op televisie verpleegkundigen van de ziekenhuizen in Antwerpen op te roepen om zo snel mogelijk naar hun ziekenhuis te vertrekken. Dat lukte omdat ik een bepaalde relatie met enkele journalisten had opgebouwd. Ook de brandweermannen stonden er meteen na mijn vraag. Omdat ik hen in het verleden ook al had geholpen en mijn respect voor hun werk had getoond. Ik bouwde relaties op met de basis, niet met de chefs in hun bureau. Dat vertaalt zich in directe hulp als het nodig is en maakt interdisciplinair teamwork mogelijk. Het succes van rampenmanagement draait om competente mensen die in je netwerk zitten. Mensen die je snel kan contacteren en op wie je kan bouwen.

Zo ook toen Kim De Gelder ruim vijftien jaar geleden het kinderdagverblijf Fabeltjesland binnendrong en er een ravage aanrichtte. Ik werd opgeroepen en kwam ter plekke met

‘Als je voor een ander je best doet, doet die ander ook voor jou je best. Daar geloof ik heilig in.’

een specialist en verpleegkundige voor elk ernstig verwond kindje. In een mum van tijd had ik voldoende medisch personeel om me heen verzameld. Jonge artsen die nadien ook uit het vak gestapt zijn, omdat ze niet aankonden wat ze daar gezien hebben. Ook ik was zo kapot dat ik nadien niet meer in staat was om auto te rijden. Ook dat is omringen... Na een dergelijke gebeurtenis is psychologische hulp zo belangrijk. Sommige dingen kan je niet alleen aan. Als arts moet je zien te voorkomen dat je zelf patiënt wordt, maar ook als politie die de ouders moest opvangen tijdens de uren waarin ze nog in het ongewisse waren over de toestand van hun kindje. En ja, politiemensen worden daarvoor opgeleid, maar meestal moeten ze één slachtoffer begeleiden. Nu was het een massa. Vroeg of laat krijg je dan je klopp. Het posttraumatisch stresssyndroom loert dan heel snel om de hoek. Ook dan is je laten omringen door de juiste mensen cruciaal.

HET TEAM ALS ÉÉN GEHEEL

‘We kunnen niet zonder elkaar, we zijn één geheel,’ zeg ik mijn artsen en verpleegkundigen vaak. Samenwerken is zo ontzettend belangrijk. Net als het besef dat zo’n team niet enkel uit artsen en verpleegkundigen bestaat. Ook de mensen van het onderhoud, de poetsvrouwen, de portier, de nachtwaker, de secretaresse... Respect voor elkaar, daar gaat het om. Dat gaat om kleine dingen. Een dank je wel, een goedemorgen. Als je voor een ander je best doet, doet die ander ook voor jou je best. Daar geloof ik heilig in.’

Ignace Demeyer was ook keynote speaker bij onze community Bank Van Breda The SQUARE
Het werd een boeiende en inspirerende avond!

WAT ALS DE ARTS EVEN OP IS?

Arts in Nood biedt psychologische begeleiding aan

Gynaecoloog Michel Bafort richtte in 2013 Arts in Nood op, een vertrouwensplatform voor hulpverlening aan artsen. De organisatie krijgt gemiddeld 2 oproepen per dag. Michel Bafort: ‘Dit cijfer toont aan hoe hoog de nood is aan begeleiding bij artsen die worstelen met psychische gezondheidsproblemen en hoe belangrijk het is om als arts net op deze momenten omringd en begeleid te worden.’

Michel Bafort: ‘Zo’n vijftien jaar geleden werden we in de Oost-Vlaamse Raad van de orde der Artsen geconfronteerd met een collega-arts die psychologische hulp nodig had. We wilden helpen, maar wisten niet hoe. Een hulpkader waarop hij een beroep kon doen, bestond toen nog niet. Hoog tijd om dat hulpkader zelf te creëren, dacht ik al snel. Zo ontstond Arts in Nood. Op een A4’tje. Wat willen en kunnen we doen? Hoe kunnen we artsen met psychologische problemen zo goed mogelijk begeleiden?

Om ons idee daadwerkelijk uit te voeren, organiseerden we enkele werkcafés op zaterdag. Zo wilden we een zo breed mogelijk publiek bereiken van mensen die ervaring hadden in het opzetten van organisaties en begeleiden van mensen in psychologische nood. Bedrijfsleiders, wetenschappers, filosofen, professoren kwamen samen om ons te helpen. Arts in Nood kreeg steeds meer vorm. Ook de Nationale Raad van de Orde der Artsen overtuigden we uiteindelijk van ons project. Ze waren bereid om het op nationaal niveau te ondersteunen. We gingen voor psychologische hulpverlening aan artsen over het hele land.

We zijn nu jaren later. Momenteel hebben we twee intake gesprekken per dag. Vermoedelijk zullen we ook dit jaar afronden met 700 geholpen collega’s. Cijfers die toch wel wat zeggen.’

‘We hebben nu gemiddeld twee intake gesprekken per dag. We zullen dit jaar vermoedelijk afronden met 700 geholpen collega’s. Cijfers die toch wel wat zeggen.’

Hoe gaat Arts in Nood dan precies te werk?

Michel Bafort: ‘Alles begint met het telefoontje van de arts die op zoek is naar hulp. Deze arts komt bij één van onze coördinatrices terecht en doet zijn verhaal. Een luisterend oor kan in sommige gevallen al genoeg zijn. Maar heel vaak is het probleem toch ernstiger en vraagt het om een diepere aanpak. Dan bekijkt de coördinator samen met de arts in kwestie bij welke van onze 85 vertrouwensartsen doorheen het land hij of zij terecht kan. Deze artsen werden door ons opgeleid. Het gaat om artsen met verschillende medische profielen. Van huisarts tot specialist, van jong naar ouder.

De gekozen vertrouwensarts belt de arts dan binnen de 24 uur op. We proberen zo snel mogelijk een ontmoeting tussen beiden te regelen. Het verloop van die ontmoeting en het gesprek laten we dan aan beide artsen over. Dit eerste gesprek duurt zo’n vier uur. Heeft de vertrouwensarts het gevoel dat hij niet kan helpen, dan gaan we verder op zoek naar het juiste therapeutisch kader. Ook hierin begeleiden we de arts. We verwijzen door naar een therapeut die gespecialiseerd is in het probleem in kwestie. Ons verhaal stopt dan bij de eerste afspraak met de juiste therapeut. We nemen wel na twee maanden nog even contact op met de arts om te checken hoe het gaat en hoe hij de procedure heeft ervaren.’

Hoe gaan jullie om met alle info over de arts in kwestie?

Michel Bafort: ‘Dit alles verloopt strikt vertrouwelijk. We starten ook geen behandelingen en schrijven geen documenten van werkonbekwaamheid of voorschriften voor. Zo valt onze aanpak niet onder de zogenaamde dossierplicht en worden alle documenten vernietigd van zodra de begeleiding stopt. Enkel het nummer dat aan de problematiek gekoppeld wordt, houden we bij, zodat we dit in onze statistieken kunnen opnemen. We hebben dit namelijk nodig om onderbouwd en op een wetenschappelijke manier problematieken bespreekbaar te maken en erover te communiceren met het Ministerie van Volksgezondheid, de Orde van Geneesheren en het RIZIV. Want ook dat doen we.’

‘Artsen zijn van nature vaak bevlogen en perfectionistisch. Deze combinatie kan ervoor zorgen dat je gevoeliger bent voor burn-out.’

Je had het daarnet over problemen die een diepere aanpak vragen. Met welke problemen worden artsen voornamelijk geconfronteerd?

Michel Bafort: ‘Burn-out staat zonder twijfel op nummer één. Artsen zijn van nature vaak bevlogen en perfectionistisch. Deze combinatie kan ervoor zorgen dat je gevoeliger bent voor burn-out. Je blijft maar doorwerken, met een lat die heel erg hoog ligt. Dag en nacht gaan in elkaar over. Afstand nemen wordt steeds moeilijker. Uiteindelijk gaat de kwaliteit van het werk achteruit. Het risico op fouten wordt groter. Je werkt minder efficiënt en geraakt achterop. Ook het gezin begint onder de situatie te leiden. Je komt in een vicieuze cirkel terecht. Burn-out komt dan al snel om de hoek loeren.

Naast burn-out zien we uiteraard ook nog andere problemen. In extreme gevallen worden we zelfs geconfronteerd met suïcide. Ook al komt deze problematiek niet al te frequent voor, toch mogen we dit niet zomaar onderschatten. Als je wereldwijd naar de suïdecijfers kijkt, dan scoort Europa qua continent het slechtst. Het aantal zelfdodingen in Europa ligt het allerhoogst.



Als we dan de cijfers in de verschillende Europese landen bekijken, dan staat België bovenaan. Binnen België zijn de cijfers het hoogst in West-Vlaanderen. De artsen staan dan bovenaan het lijstje van wie uiteindelijk voor zelfdoding kiest. Voornamelijk vrouwelijke artsen zijn gevoelig hiervoor.

Ook artsen met een verslavingsprobleem bellen ons op. We hebben het dan over verslaving aan medicatie, alcohol en stimulerende middelen. Artsen kunnen duurdere alcohol gemakkelijk bekostigen en hebben ook gemakkelijk toegang tot medicatie. Niet voor niets heeft de Orde van Geneesheren het vorig jaar als deontologisch laakbaar gesteld dat een arts psychotrope medicatie voor zichzelf voorschrijft. Het gaat om medicatie die een invloed heeft op de psyche en bijvoorbeeld verdovend werkt. Ik ben ervan overtuigd dat ook deze problematiek te sterk onder de radar blijft.’

Wie neemt dan contact met jullie op? Wat is de grootste groep inbellers?

Michel Bafort: ‘Het aantal contacten vanuit Vlaanderen en Wallonië is zo goed als hetzelfde. Ook de verdeling tussen mannen en vrouwen gaat gelijk op. Maar wat ons de laatste jaren heel erg opvalt, is het aantal jonge collega’s dat een beroep doet op Arts in Nood. 25% van de inbellers zijn assistenten in opleiding.’

Hoe komt dat, denk je?

Michel Bafort ‘Ik voel en hoor dat jonge mensen sneller hulp durven te zoeken. De drempel om ons te contacteren, ligt bij hen lager. Ook al hebben ze als assistent vaak een psychologisch team ter beschikking bij het ziekenhuis of de universiteit waar ze werken en worden ze omringd door collega’s, toch doen ze daar minder beroep op. Ze delen namelijk niet graag met hun interne kring dat ze het moeilijk hebben. Ze zijn bang dat dit als een teken van zwakte zal gezien worden en dit gevolgen kan hebben voor de uitbouw van hun carrière. Kan je diensthoofd worden als je bij de psycholoog bekend bent? Dat houdt hen tegen om te praten met bekenden in hun professionele omgeving.’

Waarom hebben die jonge collega’s het dan zo moeilijk dat ze Arts in Nood contacteren?

Michel Bafort: ‘Ik weet dat ik nu misschien tegen schenen zal schoppen, maar ik spreek uit ervaring. Jongere collega’s worden soms opgeleid in een sfeer met toxische trekken. Oudere collega’s eisen dat er gewerkt wordt zoals zij altijd al hebben gewerkt. De opleidings sfeer in ons land is voor verbetering vatbaar. Assistenten hebben het soms niet onder de markt. Ze moeten te allen tijde aanwezig zijn, keihard werken, opbrengen. Er is weinig tijd om tot rust te komen. Dat wrekt zich op den duur. Ze zijn al uitgeput nog voor ze echt aan hun carrière beginnen.

‘Het valt ons de laatste jaren op dat steeds meer jonge collega’s een beroep doen op Arts in Nood. 25% van de inbellers zijn assistenten in opleiding.’

En eigenlijk begint dit al veel vroeger. Wie geneeskunde wilt studeren, stapt in een jarenlange periode waarin je zware barrières moet zien te halen om uiteindelijk tot de happy few te behoren. Selectie na selectie. Een beperkt aantal haalt de uiteindelijke eindmeet. Ellebogenwerk is dan logisch. Je wordt verondersteld om keer op keer te excelleren om op dat beste blaadje te blijven staan. Dat vraagt heel wat. Dat weegt. Je zou voor minder breken.’

Ik kan me voorstellen dat niet iedereen happy is met het beeld dat je schept over de medische wereld?

Michel Bafort: ‘Je moet soms heilige huisjes een duwtje geven om iets in beweging te zetten. Dat is ook een deel van het engagement van Arts in Nood. We hebben een maatschappelijke rol te vervullen. We proberen bepaalde dingen te verbeteren. We zijn geen beleidsmakers en ook geen klokkenluiders. We kunnen enkel maar duidelijke problematieken aan de kaak stellen, in de hoop dat het ogen opent. Een arts hoeft niet na enkele jaren helemaal op te zijn. Daar heeft niemand iets aan. En toch gebeurt het te vaak. Dat merken we elke dag opnieuw bij Arts in Nood.’

WAT ALS JE ALS STUDENT GENEESKUNDE AL OP BENT?

Het risico op burn-out bij ASO’s en HAIO’s onder de loep

Als doctoraatsstudente bij het departement maatschappelijke gezondheidszorg en eerstelijnszorg van de KU Leuven schrijft Anke Boone momenteel haar doctoraat dat in het teken staat van de WeMeds-studie waarin het mentale welzijn en burn-out risico van geneeskundestudenten opgevolgd wordt. Wat blijkt? Er is een toename van het risico op burn-out doorheen de opleiding. Een verstoorde werk-privé balans en de ervaren werklust zijn de belangrijkste voorspellers. Tegelijkertijd vormen een gevoel van zinvolheid en leermogelijkheden essentiële beschermende factoren. De nood aan goed omringd worden, blijkt al tijdens de opleiding bijzonder groot.

Sinds 2019 werkt Anke Boone in de onderzoeksgroep van Prof. Dr. Lode Godderis (KU Leuven) aan haar doctoraat ‘Wemeds: Bevlogen & Gezonde Artsen’. De studie wil het mentale welzijn van studenten geneeskunde in kaart brengen. WeMeds (Work-engaged Medical Doctors) benadrukt daarbij niet alleen de uitdagingen, maar ook de positieve kant, zoals bevoegdheid.



Anke Boone: ‘We richten ons in dit onderzoek op vier cohortes aan vijf Vlaamse universiteiten die we vier jaar lang opvolgen, namelijk studenten geneeskunde in het eerste jaar bachelor, eerste jaar master, eerste jaar HAIO (Huisarts in Opleiding) en eerste jaar ASO (Arts-Specialist in Opleiding).

Wat blijkt? Het risico op burn-out bij geneeskundestudenten vertoont een stijgende trend. Studenten in het eerste jaar bachelor hebben de laagste score en ASO’s scoren het hoogst. ASO’s lijken nog meer onder druk te staan dan HAIO’s. Daar-

naast is er nog een kwalitatief deel waarbij we in bepaalde sessies, focusgroepen en workshops praten met de verschillende cohortes. Wat willen ze anders zien doorheen hun opleiding? Wat zijn voor hen structurele oplossingen om de druk te verminderen? Welke best practices kunnen ze al met elkaar delen?

Vanwaar dat duidelijke verschil tussen ASO’s en HAIO’s?

Anke Boone: ‘In Vlaanderen lijkt de werkomgeving van HAIO’s over het algemeen gestructureerder en meer ondersteund te zijn. Zo krijgen ze meestal één dag per week om thuis te studeren, terwijl dit voor ASO’s minder gangbaar is. ASO’s moeten voor een deel personeelstekorten opvangen binnen de ziekenhuisplanning en shiften, waardoor zij hun studietijd vaak buiten de werkuren moeten inplannen. Dit kan bijdragen aan een hogere werkdruk en leiden tot een verstoorde werk-privé balans.

Daarnaast zijn de seminariegroepen waarin onderlinge gesprekken en reflectie centraal staan, gebruikelijker bij HAIO’s. Voor ASO’s lijkt hier minder ruimte voor te zijn waardoor er minder gelegenheid is om ervaringen met collega’s te delen. De mogelijkheid om ervaringen te delen leidt vaak al tot een vermindering van stress en het gevoel er alleen voor te staan.’

‘Het netwerk speelt ook als arts een belangrijke rol om het risico op burn-out te beperken. Goed omringd zijn door mensen bij wie je terecht kan, is belangrijk doorheen de hele carrière.’

Hebben jullie ook zicht op het burn-out risico bij artsen die al een tijdje afgestudeerd zijn en werken?

Anke Boone: ‘Ik was ook betrokken bij het Europese METE-OR-project waarin we eenmalig bij artsen en verpleegkundigen peilden naar jobtevredenheid, uitputting, burn-out en hun intentie om de zorg te verlaten. We werkten hiervoor samen met universiteiten in Polen, Italië en Nederland. Hieruit bleek dat artsen en verpleegkundigen die een hoger risico op burn-out vertonen ook een grotere intentie tonen om te stoppen met werken in de zorg-sector. Ook dit toont aan dat we de mentale gezondheid van onze artsen en verpleegkundigen moeten bewaken als we hen willen behouden, vooral in de context van de steeds dringender wordende tekorten in de zorgsector.’

Wat verhoogt dan die kans op burn-out?

Anke Boone: ‘Uit beide onderzoeken bleek dat de werk-privé balans een belangrijke factor is. De juiste balans is uiteraard erg individueel en afhankelijk van de thuissituatie. Ook het netwerk speelt een erg belangrijke rol om het risico op burn-out zo klein mogelijk te houden. Een goede relatie met je leidinggevende bijvoorbeeld. Of kunnen sparren met collega’s. Goed omringd zijn door mensen bij wie je terecht kan, is belangrijk doorheen de hele carrière.

We mogen ook niet vergeten dat bepaalde maatschappelijke veranderingen hierin een rol spelen. Steeds meer vrouwen studeren voor arts. Dat was lange tijd niet zo. De meeste artsen waren vroeger mannen. Vrouwen werkten in andere sectoren, bleven thuis of werkten halftijds. Nu staan ze met twee fulltime in het professionele leven. Er wordt meer verwacht, van mannen én van vrouwen. Deze evolutie is zonder twijfel alleen maar positief, maar zorgt ook voor een extra druk die de werk-privé balans kan doen wankelen.

Ook het continu bereikbaar zijn, door digitalisering en het internet, is een evolutie waarmee we in dit verhaal moeten rekening houden. Er is constante interconnectiviteit. Er wordt verwacht dat je op elke e-mail meteen reageert en te allen tijde beschikbaar bent. Ook dit werkt vermoeidheid en uitputting in de hand. Als je

het vandaag als arts wil volhouden, moet je je grenzen duidelijker stellen dan vroeger.’

Wat kan helpen om het risico op burn-out te beperken?

Anke Boone: ‘In beide projecten hebben we samen met studenten geneeskunde, artsen in opleiding, zorgverleners, ziekenhuismanagement en beleidsmakers de oplossingen bekeken die op verschillende niveaus doorgevoerd kunnen worden. Daarbij zijn structurele oplossingen belangrijk die de ziekenhuiscultuur bevorderen en de werk-privé balans verbeteren.

Zo zijn er de mentorship-programma’s die ervoor zorgen dat je ook als jonge arts in opleiding iemand hebt bij wie je terecht kan. Op die manier werk je meteen ook aan een vertrouwenscultuur die zeer belangrijk is voor jonge artsen die nog maar net beginnen en vaak in een chaotische context terechtkomen. Net als de feedbackcultuur of de open en transparante bedrijfscultuur waarin je bij een empathische leidinggevende terecht kan.’

Wat kan de arts in opleiding zelf doen om te ontsnappen aan een burn-out?

Anke Boone: ‘Er zijn uiteraard ook individuele oplossingen. Als arts in opleiding kan je ook zelf bepaalde dingen ondernemen om het risico op burn-out te beperken. Manieren zoeken om persoonlijk tot rust te komen bijvoorbeeld. Aan yoga doen. Een beroep doen op een psycholoog. Maar we mogen de verantwoordelijkheid niet enkel bij het individu leggen dat bijvoorbeeld beter moet leren omgaan met stress.

Het succes ligt in de combinatie van beiden, individuele én structurele oplossingen. Wat kan je als beleidsmaker en leidinggevende doen om dat risico op burn-out bij artsen in opleiding zoveel mogelijk te beperken? Ook ziekenhuizen en universiteiten moeten hierin hun verantwoordelijkheid nemen. Het geeft de artsen in opleiding vertrouwen als ze zien dat het management ook zelf wilt werken aan structurele veranderingen.’



‘Ook ziekenhuizen en universiteiten dienen hun verantwoordelijkheid te nemen om het risico op burn-out bij artsen in opleiding te beperken.’

Wat is jullie ultieme ambitie met deze twee grote projecten?

Anke Boone: ‘Al uitgeput aan de carrière als arts beginnen, dat komt uiteraard niemand ten goede. Stress is niet per se schadelijk, maar chronische stress is dat wel. Beginnende artsen moeten hun plek nog zien te vinden. Ze willen alles meteen goed doen, zijn vaak perfectionistisch, dus gaan ze ook gemakkelijker over hun grenzen. Dat zorgt voor flink wat spanning en stress. Ander onderzoek toont wel dat de meer ervaren artsen minder hoog scoren op uitputting en het risico op burn-out. Zij hebben hun kunnen wel al bewezen en durven gemakkelijker op hun strepen staan. Dat is dan wel weer hoopgevend. Het is vooral die nieuwe lading artsen die op de arbeidsmarkt komen die extra risico lopen.

We willen het welbevinden van de studenten en de pas beginnende artsen verbeteren en het risico op burn-out zoveel mogelijk beperken. En dit door beleidsvoorstellen te doen en samen met universiteiten na te denken over haalbare acties. We willen nadenken en interventies uitwerken zodat studenten zich kunnen ontwikkelen tot bevlogen artsen en dat ook blijven. We zijn hierin best wel ambitieus. Het is uiteraard een proces van lange adem, maar we zijn ervan overtuigd dat we de opleiding geneeskunde verder kunnen optimaliseren, en dat ze hier bovendien ook al mee gestart zijn.’



‘Al van bij het begin van Cool Creation doen we een beroep op een externe adviseur. Jurgen is ons extra paar ogen en oren. Met een frisse blik kijkt hij naar het bedrijf. Hij prikkelt ons om na te denken over bepaalde dingen.’

KATRIEN VAN CRAEN over haar externe adviseur

Katrien: ‘Ik kreeg het ondernemen en de liefde voor textiel met de paplepel mee. Mijn vader richtte jaren geleden het mode- en textielbedrijf Malu op. Hij is er nog steeds zaakvoerder, samen met mijn broer. Ook ik werkte enkele jaren bij Malu, totdat ik voelde dat ik mijn eigen pad wilde bewandelen. Ik ben van nature een creatief iemand en volgde een marketing opleiding. Een goede basis om zelf een nieuwe uitdaging aan te gaan. Het verhaal van Cool Creation startte tien jaar geleden vanuit een klein kantoor in Lier. Samen met mijn rechterhand Loes ontwierpen en creëerden we toen al huistextiel voor onze klanten, voornamelijk retailers, dat bijdraagt aan de gezelligheid en huiselijke beleving. Van kussens en dekentjes tot tafellinnen, beddengoed en badhanddoeken. Dat doen we nog steeds. Ons team bestaat nu uit 12 getalenteerde medewerkers. We doen alles in huis: materialen en stoffen kiezen, ontwerpen, de verpakking uitwerken, het fotograferen van onze collectie. We werken ook met vaste fabrieken in China en India die we samen hebben opgebouwd. Zij produceren exclusief voor ons.

ALS ÉÉN TEAM VOOR HETZELFDE DOEL

Ik ben gezegend met een erg waardevol team. Uiteraard blijf ik de kapitein die de eindbeslissing zelf moet nemen, maar het is fijn als je voelt dat je binnen het bedrijf al goed omringd wordt. Onze neuzen staan in dezelfde richting. We gaan samen voor hetzelfde doel. Zonder hen stond Cool Creation niet waar het nu staat. Mijn team geeft me de kracht om door te gaan. Elke dag opnieuw. Omdat ze in onze producten geloven. Ik voel me geen zaakvoerder, maar gewoon één van hen. Hun mening en visie zijn heel erg belangrijk voor mij. Naast mijn team kan ik ook altijd terecht bij mijn vader en broer die mijn mede-aandeelhouders zijn. We overleggen vaak en vullen elkaar aan. We steunen elkaar in ons professioneel doen en laten.

EXTRA OGEN EN OREN

Al van bij de opstart van Cool Creation doen we een beroep op een externe adviseur. We leerden Jurgen jaren geleden kennen toen hij nog bij Bank Van Breda werkte. Toen we hoorden dat hij voortaan als zelfstandig consultant voor bedrijven verder zou gaan, namen we contact met hem op. Jurgen is ons extra paar ogen en oren. Hij

prikkelt ons om na te denken over bepaalde dingen. Hij houdt onze richting en koers in het oog. Zijn we goed bezig? Wat kan beter? Hij helpt mijn managementteam, maar ook ons team in het algemeen. Wat leeft er? Zijn er spanningen? Hoe pakken we dit dan het beste aan? Jurgen nodigen we ook elk jaar op onze teambuilding uit. Hij maakt echt deel uit van het team. Als mijn collega's met hem willen praten, dan kan dat. Ook als ik zelf nood heb aan een babbel, gaan we eens wandelen en praten. Dan dwingt hij me om heel even afstand te nemen en vanuit een helikopterview het doen en laten van Cool Creation te bekijken. Welke visie hebben we? Klopt dit nog met onze missie? Waar willen we over vijf jaar staan? Zitten alle medewerkers nog op de juiste plek? Hebben we misschien een extra iemand nodig? Hij kijkt als externe met een frisse blik naar ons bedrijf en challenge ons. Fijn om te weten dat die persoon er altijd is als ik als zaakvoerder even vastloop. Jurgen geeft me dan telkens weer de boost die ik nodig heb. Ik zie hem een beetje als mijn mentor. En neen, ik hoef het niet altijd met hem eens te zijn. Maar hij doet me wel nadenken. Hij houdt me alert.

PASSIE EN BUIKGEVOEL

Ik ben mama van drie kinderen. Cool Creation is mijn vierde baby, zeg ik vaak. Ik leef voor mijn bedrijf. Het is mijn allergrootste passie. Dat is mooi, maar soms ook gevaarlijk. Ik blijf maar doorgaan. Ook dan is Jurgen er om me erop te wijzen dat ik af en toe wat gas mag terugnemen.

Die passie als ondernemer is zo belangrijk. Laat daarom ook als jonge ondernemer vooral die passie spreken. En volg je buikgevoel. Als iets niet juist voelt, stop je er maar beter mee. Ook als het om advies van anderen gaat. Durf ook daarin selectief te zijn. Laat je omringen door de juiste mensen die jou in eerste instantie energie geven. Ook dat heb ik in de loop der jaren geleerd. Zoek advies bij mensen die het beste me je voor hebben. Helaas zijn er ook anderen. Het is belangrijk om ook op dat vlak duidelijke keuzes te maken.’



Bekijk het filmpje met Katrien

DE TROEVEN VAN EEN INSPIREREND NETWERK

Waarom netwerkevents en community platforms ook voor u onmisbaar zijn

Ook als ondernemer of vrij beroep hebt u meer dan ooit nood aan wederzijdse inspiratie, kennis delen en leren in een vertrouwde omgeving. Zeker in de snel evoluerende wereld van vandaag zijn community's steeds belangrijker als waardevolle platforms. Ze bieden niet alleen de mogelijkheid om anderen te ontmoeten, maar ook om te groeien, te leren en samen te werken met gelijkgestemden. Ondernemers en vrije beroepen dus, die met dezelfde vragen en bezorgdheden kampen.

• FIJNE INFORMELE CONTACTMOMENTEN

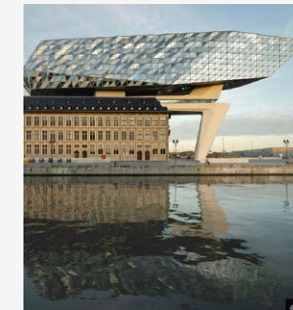
Een community biedt de waardevolle kans om met gelijkgestemden in contact te komen. Het delen van ervaringen en uitdagingen leidt tot waardevolle inzichten en praktische tips van anderen die in vergelijkbare situaties zitten. Het gevoel van verbondenheid en begrip binnen de community vermindert de stress die vaak gepaard gaat met zelfstandig ondernemen. Kortom, een community biedt een platform voor groei, ondersteuning en samenwerking, wat essentieel is voor het succes en welzijn van ondernemers en vrije beroepen.

• INSPIRATIE DIE UW LEEFWERELD OVERSTIJGT

Een sterke community biedt meer dan alleen netwerk mogelijkheden. Het is een bron van inspiratie die uw leefwereld overstijgt. Door actuele thema's te bespreken, gastsprekers uit te nodigen en een blik achter de schermen te bieden, verbinden we verschillende leefwerelden en sectoren. Zo leert u van diverse standpunten en inzichten die zowel in uw privéleven als professionele leven toepasbaar zijn. Alles is met elkaar verbonden. Door in debat te gaan en vragen te stellen, inspireren we niet alleen onszelf, maar ook anderen.

• SAMEN BELEVEN EN VERBINDEN

Een community biedt meer dan alleen lezingen; het is een plek waar u samen kunt beleven, ontdekken en groeien. Of het nu gaat om samen naar kunst kijken, deelnemen aan sportieve activiteiten, of workshops volgen, deze ervaringen zorgen ervoor dat u elkaar beter leert kennen. Persoonlijke verhalen worden gemakkelijker gedeeld en er ontstaat een diepere band. Door deze gezamenlijke activiteiten wordt de kracht van de community versterkt en ontstaat er een gevoel van verbondenheid en inspiratie.



Bank Van Breda The SQUARE

De community van Bank Van Breda

Ondernemers en vrije beroepen connecteren om elkaar te inspireren, dat is ook het doel van Bank Van Breda The SQUARE, de community van Bank Van Breda. Bart Van Cauwenbergh geeft als verantwoordelijke community building bij Bank Van Breda graag wat extra tekst en uitleg over deze unieke plek, exclusief voor klanten van Bank Van Breda.

Waarom werd Bank Van Breda The Square enkele jaren geleden opgericht?

Bart Van Cauwenbergh: ‘Bank Van Breda The Square is niet zomaar tot stand gekomen, maar kwam er op vraag van onze klanten. ‘Wat kunnen we als vermogenspartner nog voor jullie betekenen?’ vroegen we hen. Hun antwoord was klaar en duidelijk: zorg voor een netwerk en bijkomend klankbord waar we met elkaar in contact kunnen komen. Bij Bank Van Breda luisteren we naar onze klanten. Daarom hebben we deze community opgericht.’

Je bent nu twee jaar actief als verantwoordelijke van deze community. Hoe zou je de verdere evolutie van Bank Van Breda The Square evalueren?

Bart Van Cauwenbergh: ‘Ik durf te spreken van een bijzonder succesverhaal. 5000 leden, dat is niet niets. Misschien goed om toch te benadrukken dat Bank Van Breda fungeert als facilitator van dit netwerk. De daadwerkelijke meerwaarde komt uiteraard van onze klanten zelf die ervoor gekozen hebben om lid te worden en elkaar regelmatig te ontmoeten. Zonder hen zou onze community niets waard zijn.

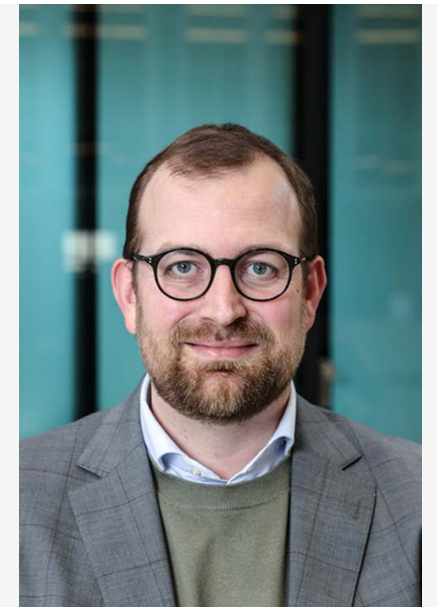
Door onze doelgroepaanpak—specifiek gericht op ondernemers en vrije beroepen—ontstaat er een sterk en kwalitatief hoogstaand netwerk, wat ook merkbaar is tijdens de activiteiten. Er is duidelijk een behoefte aan connectie onder ondernemers en vrije beroepen. Onlangs vroegen we in een bevraging aan bij onze klanten: hoe ben je van om plan advies in te winnen? ‘Door meer te connecteren met andere ondernemers en vrije beroepen, scoorde als antwoord hoog bovenaan. Met elkaar verbonden zijn, is zeker in onvoorspelbare tijden enorm belangrijk. Wij hopen met Bank Van Breda The SQUARE ook een antwoord te geven op deze vraag.’

Welke activiteiten organiseren jullie?

Bart Van Cauwenbergh: ‘Ons basisprincipe blijft altijd hetzelfde. Onze activiteiten bestaan uit een uur tot anderhalf uur inspiratie, gevolgd door een uur tot anderhalf uur netwerken tijdens een open receptie. Dit doen we met gevarieerde activiteiten in diverse regio’s over heel België.

We bieden een unieke blik achter de schermen bij een ondernemer, maar ook een cultureel bezoek aan Bozar in Brussel of het KMSKA in Antwerpen. We nodigen soms een sterke spreker uit over een actueel onderwerp of organiseren een tafeldiscussie gecombineerd met enkele getuigenissen uit de leefwereld van onze ondernemers of vrije beroepen.

We proberen een divers programma aan te bieden, gebaseerd op wat specifiek leeft bij onze klanten. Zo kwam ook uit onze bevraging dat ondernemers en vrije beroepen betere beslissingen nemen als ze beter omringd zijn. Net daarom organiseren we ronde tafelgesprekken over dit onderwerp en delen onze klanten ook hun ervaringen op dat vlak.’



Financiële of bancaire onderwerpen komen niet aan bod. Is dat niet vreemd als bank?

Bart Van Cauwenbergh: ‘Helemaal niet. Dat is net de kracht van deze community. Het gaat om onze leden en niet om de bank. Wij faciliteren het debat of de setting. Wat bij onze klanten leeft, wordt besproken. Soms gaat het om macro-economische kwesties, maar meestal belichten we onderwerpen als AI, War for Talent of puur inspirerende thema’s uit de cultuur- of sportwereld.’

Hoe zie je de toekomst van Bank Van Breda The SQUARE?

Bart Van Cauwenbergh: ‘We willen verder bouwen op de ingeslagen weg, activiteiten co-creëren met onze leden en interessante ervaringsuitwisselingen bewerkstelligen. Maar we gaan ook een stapje verder door binnenkort ook digitale en online interactie te faciliteren. De toekomst brengt ongetwijfeld nieuwe uitdagingen met zich mee die we ook bij Bank Van Breda The SQUARE niet uit de weg zullen gaan. Ons verhaal is dus zeker nog niet af.’

ZIN OM DE COMMUNITY VAN BANK VAN BREDA TE LEREN KENNEN?

Word dan vandaag als klant van Bank Van Breda lid van Bank Van Breda The SQUARE en ontdek onze events en activiteiten! <https://thesquare.bankvanbreda.be>

‘Ik netwerk niet om aan business te doen, maar vind netwerkmomenten met andere ondernemers vooral waardevol voor mijn persoonlijke ontwikkeling en om voeling te behouden met wat rondom ons gebeurt.’

ERIK DE CALUWE — Triple A Solutions



Erik De Caluwe en zijn zakenpartner Thierry De Meester richtten in 2008 het bedrijf Triple A Solutions op. Ze ondersteunen bedrijven bij de optimalisering van hun credit management. Wat klein begon, groeide uit tot een team van meer dan 170 Credit Professionals. ‘We bieden concrete en directe oplossingen op maat van een bedrijf,’ vertellen ze zelf. ‘Nooit meer onbetaalde facturen is ons uiteindelijke streefdoel.’

Erik: ‘Triple A is een kwalificatie om de kredietwaardigheid van een bedrijf aan te geven. De kwalificatie AAA staat gelijk aan een hoge kredietwaardigheid en een laag kredietrisico. Zeventien jaar geleden hebben we ons bedrijf met deze kennis in het achterhoofd Triple A Solutions genoemd. Het is voor elk bedrijf belangrijk om de cashflow zorgvuldig te monitoren en proactieve stappen te nemen om ervoor te zorgen dat facturen netjes op tijd betaald worden. Daar willen wij bedrijven in begeleiden. Met als uiteindelijk resultaat: nooit meer te laat betaalde facturen. Vandaar onze baseline: Never overdue!’

Hoe doen we dat? Wij geloven sterk in proactief kredietbeheer. Dat betekent dat je niet wacht tot de facturen onbetaald blijven, maar dat je van tevoren afspraken maakt en duidelijke betalingsvoorwaarden stelt.

We ondersteunen bedrijven bij de optimalisering van hun credit management op drie manieren. We hebben 75 Credit Agents in dienst die werken vanuit ons hoofdkantoor in Diegem. De 90 Credit Consultants werken extern op projecten bij klanten. Zij zijn onze krachten on the field. Ze ondersteunen onze klanten in elk facet van hun credit management. Tot slot bieden we ook een credit management-tool aan op maat van elk bedrijf in kwestie. CrediBill is een performante debiteuren-software die aan elke ERP of boekhoudsoftware kan gekoppeld worden.

VOELING MET DE MARKT

Het is belangrijk om je als bedrijf goed te laten omringen. Onze klanten ondervinden dit aan den lijve. Ze doen een beroep op onze kennis, credit professionals en software om hun credit management te verbeteren.

Maar ook wij laten ons uiteraard omringen. En dan in eerste instantie door onze klanten zelf. Ook al heeft ons team zich gigantisch uitgebreid, toch sta ik erop dat ook ik als zaakvoerder operationeel betrokken blijf. Ik heb nog steeds mijn eigen klanten. Ik wil namelijk blijven voelen wat in de markt leeft. Ik luister naar mijn klanten en maak daar bewust tijd voor. Zij geven ons belangrijke signalen en bepalen uiteindelijk onze koers. We willen hen uiteindelijk bieden wat ze nodig hebben. Onze klanten zijn onze allerbelangrijkste inspiratiebron.

EEN WAARDEVOLLE SPIEGEL

Sinds twee jaar doen we een beroep op een ‘wiseman’, net zoals heel wat bedrijfsleiders om ons heen. Onze wiseman heeft ervaring buiten de sector en kijkt naar ons bedrijf en management met een frisse bril. We zitten één keer per maand samen en hebben het vooral over de problemen van de dag. Telkens weer hebben we het gevoel dat we dankzij hem zelf ontdekken wat op het eerste gezicht vanzelfsprekend lijkt. Hij houdt ons een spiegel voor.

Dankzij onze wiseman zijn we ook beginnen nadenken over een eigen Raad van Bestuur. We zijn hier nu volop mee bezig en denken aan één of twee externe personen die ons vanuit hun expertise kunnen adviseren en bijstaan.

INSPIRERENDE VERHALEN

Ook andere ondernemers zijn zonder twijfel een bron van inspiratie. Vandaar dat ik ook af en toe een netwerk event voor ondernemers meepik. Ik netwerk niet om aan business te doen en ga er niet op zoek naar nieuwe klanten. Netwerkmomenten vind ik vooral waardevol voor mijn persoonlijke ontwikkeling en om voeling te houden met wat rondom ons gebeurt.

Zo ging ik een tijdje geleden ook naar een event van Bank Van Breda The SQUARE, de community van Bank Van Breda. Het thema was ‘generatie Z’ en hoe we deze jongere generatie medewerkers op een goede manier kunnen integreren op de werkvloer. Een boeiende avond waar meningen en visies volop werden gedeeld. Ook de generatie Z was toen zelf aanwezig. Ik leerde er de jonge ondernemer Niels kennen. Niels heeft een websitebureau. We geraakten aan de babbel. Uiteindelijk heeft Niels voor ons een website gemaakt en heb ik zijn naam ook al doorgegeven aan andere ondernemers die van zijn talent gebruik willen maken.

Ik schrijf me enkel in voor netwerk events waarvan ik vermoed dat ik er zelf iets uit kan halen. Om dan de opgedane kennis en ervaring mee te nemen naar Triple A Solutions en te delen met mijn collega’s. Dat betekent netwerken voor mij. Ik raad dit trouwens alle ondernemers aan. Kom buiten. Zoek interactie met andere ondernemers op. Laat je inspireren door hun verhalen. Je wordt er als ondernemer alleen maar rijker van!’



Bekijk het filmpje met Erik



3x LEZEN

INTERESSANTE BOEKEN

Heerlijk op de bank met een boek waarin je jezelf even verliest. Weg van de dagelijkse sleur en werkelijkheid.



Oroppa SAFAE EL KHANNOUSSI

Een wervelende vertelling over de kant van Europa die vaak onzichtbaar blijft. 'Oroppa' gaat over hoe macht mensen dingen kan laten doen waarvan ze niet wisten dat ze ertoe in staat waren. En over degenen die weigeren nog deel te nemen aan dat systeem.



Het lied van ooievaar en dromedaris ANJET DAANTJE

Hoofdpersonage Eliza is al dood als de roman in het jaar 1847 in het dorpje Bridge Fowling begint. Ieder volgend hoofdstuk schuift een stukje op in de tijd, totdat het verhaal in onze huidige tijd is aangeland. De roman vertelt niet over Eliza May Draydens leven, maar over haar roerige leven na de dood.



Stoute schoenen BART VAN LOO

In zijn nieuwe boek 'Stoute schoenen' bezoekt Bart Van Loo de plaatsen waar de Bourgondiërs hun stempel drukten, en waar ze onder geschiedenis schreven. Met bravoure en bevoegenheid gidst Van Loo je langs sites en sporen van het Bourgondische rijk.

boeken

podcasts

3x LUISTEREN

ONMISBARE PODCASTS

Op weg naar het kantoor of tijdens het lopen. Een goede podcast is niet alleen leerrijk maar ook ontspannend.



De inzichten

Nic Balthazar ontvangt interessante Vlamingen die tijdens een lang interview hun levensvisie meegeven. Een reeks van diepgaande gesprekken met inspirerende gasten. Van filosoof Katleen Gabriëls via oorlogsreporter Rudi Vranckx tot schrijfster Lize Spit.



De kroongetuigen

De Kroongetuigen is een documentaire-reeks over waargebeurde verhalen. Elke aflevering belicht een spraakmakend misdaaddossier uit de moderne Vlaamse geschiedenis op basis van getuigenverklaringen van de toenmalige speurders en betrokkenen.



Eerste hulp bij klassiek

Clara De Decker en Sander De Keere maken je wegwijs in de wereld van de klassieke muziek. Om beurt kiezen ze een klassiek muziekstuk dat je minstens één keer in je leven moet gehoord hebben. Geen moeilijke woorden, maar een toegankelijke introductie tot de klassieke muziek.

expo's

3x BELEVEN

INSPIRERENDE EXPO'S

Kijken, beleven, voelen en genieten. Af en toe een inspirerende tentoonstelling of fijn festival meepikken, dat kan al eens deugd doen. Zet deze alvast in de agenda!



PANAMARENKO'S ZOO AAN ZEE

22 maart 2025 – 24 augustus 2024 – Cultuurcentrum Scharpoord Knokke-Heist
Knokke-Heist staat de komende maanden in het teken van Panamarenko. Naast deze unieke tentoonstelling die het dier in de kunst van Panamarenko centraal stelt, staat nog veel meer op het programma.

www.panamarenko85.be en www.knokke-heist.be

BERLINDE DE BRUYCKERE. KHORÓS.

21 februari 2025 – 31 augustus 2025
Bozar Brussel
Berlinde De Bruyckere is één van de grootste hedendaagse kunstenaars van ons land, met internationale uitstraling. Deze ruime overzichtstentoonstelling bestaat uit een selectie uit haar oeuvre van de afgelopen 25 jaar.

www.bozar.be



HANS OP DE BEECK: NACHTREIS

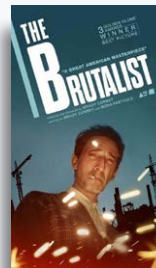
22 maart 2025 – 17 augustus 2025 – KMSKA Antwerpen
Kunstenaar Hans Op de Beeck creëert één groot belevingsgericht parcours doorheen een verlaten nachtelijk park. Mis deze eerste solotentoonstelling van deze multidisciplinaire kunstenaar niet!

www.kmska.be

3x KIJKEN

ONTSPANNENDE FILMS

Pik één van deze films mee en kom even tot rust. Gegarandeerd genieten!



The Brutalist – BRADY CORBET

Architect László Toth ontvlucht het na-oorlogse Europa en komt aan in Amerika waar magnaat Van Buren hem vraagt om een spectaculair bouwwerk ter ere van zijn overleden moeder. Beide mannen worden opgeslokt door dit ambitieuze project. Een film van drie en een half uur waarin elke minuut telt. Met briljant acteerwerk van Adrien Brody.



Hard Truths – MIKE LEIGH

Waarom is het hoofdpersonage Pansy zo verzuurd? Regisseur Mike Leigh nodigt ons uit om daarover na te denken. Deze film zou het beste zijn dat de regisseur ooit gemaakt heeft. Over de fragiliteit en weerbaarheid van mensen die samen door moeilijke tijden gaan.



Anora – SEAN BAKER

Deze komedie over een Russisch-Amerikaanse sekswerker die wordt ingehuurd door de zoon van een Russische oligarch sleepte maar liefst vijf Oscars in de wacht, onder meer voor beste film en beste vrouwelijke hoofdrol. Rijzende ster Mikey Madison steelt zonder twijfel ook jouw hart.

films

DE PLAYLIST

WELKE SONG GEEFT U ENERGIE OF MAAKT U NET RUSTIG? WE VROEGEN HET DE HOOFDROLSPELERS VAN DIT BANK VAN BREDA MAGAZINE. GENIET VAN DEZE INSPIRERENDE PLAYLIST!



MARC HERREMANS (pag.6)
'What I like about you' van The Romantics



JOHAN LAMBRECHT (pag.17)
'The River' van Bruce Springsteen



FILIP VANDERBEKEN (pag.22)
'Les yeux de ma mère' van Arno



TOM VAN UFFELEN (pag.28)
'Everything' van Michael Bublé



EVI VAN BERCKELAER (pag.28)
'Can't hold us' van Macklemore & Ryan Lewis



JULIE DESMET (pag.31)
'Moving on Up' van M People



TESSA DUGARDIN (pag.31)
'Sky & Sand' van Paul & Fritz Kalkbrenner



LYNN RAMBOUR (pag.34)
'Sarà perché ti amo' van Ricchi e Poveri



OLIVIER MAES (pag.34)
'Domino' van Clouseau



MAARTEN BEYERS (pag.36)
'Don't look back in anger' van Oasis



IGNACE DEMEYER (pag.39)
'Long dark night' van Nick Cave & The Bad Seeds



ANKE BOONE (pag.45)
'Mississippi goddam' van Nina Simone



KATRIEN VAN CRAEN (pag.48)
'Déjà vu' van Shakira en Prince Royce



BART VAN CAUWENBERGH (pag.53)
'Heroes' van David Bowie



ERIK DE CALUWE (pag.54)
'Fly Away' van Lenny Kravitz



De Bank Van Breda-playlist

Nood aan *inspiratie?*



Inspiratie is essentieel.
Zeker voor u als ondernemer of vrij beroep.
Inspiratie zet aan tot vernieuwing, geeft
een nieuwe blik en houdt u scherp.

Bekijk ons programma en laat u inspireren.

U verdient *meer informatie.*

Schrijf u in op onze nieuwsbrief, enkel voor ondernemers en vrije beroepen.
U ontvangt relevante info, praktische tips en updates op uw maat.

Kort en helder.

Mis niets,
schrijf u in op onze nieuwsbrief
via onderstaande QR-code.



Enkel voor ondernemers en vrije beroepen

Bank Van Breda | Ledeganckkaai 7, 2000 Antwerpen,
tel. 03 245 00 45 | BTW BE 0404 055 577, RPR Antwerpen,
FSMA 014377 A | Ver. uitg.: Barbara.Claeys@bankvanbreda.be
Teksten & eindredactie: Barbara.Claeys@bankvanbreda.be

www.bankvanbreda.be

Bank J. Van Breda & C° respecteert uw privacy. Wij beschermen uw persoonsgegevens op een eerlijke en transparante manier met eerbied voor de regelgeving. U vindt onze privacyverklaring op www.bankvanbreda.be. U leest er hoe en met welk doel de bank uw persoonsgegevens verwerkt en met wie zij uw gegevens deelt. U kan uw persoonsgegevens inzien, laten verbeteren of verwijderen. U kan ook vragen om ze over te dragen naar een andere financiële instelling. Als u het niet eens bent met de manier waarop de bank uw gegevens verwerkt (bijv. voor direct marketing), passen wij dit voor u aan. Stuur voor elk van deze vragen een e-mail naar clientservice@bankvanbreda.be of gebruik het contactformulier op www.bankvanbreda.be. Als u geen bevredigend antwoord ontvangt, bent u welkom bij de data protection officer via compliance@bankvanbreda.be. Wil u meer info of gaat u niet akkoord met het standpunt van de bank? Kijk dan op www.gegevensbeschermingsautoriteit.be