



De Jonge Ondernemer

De jonge ondernemer zoals hij uit dit dossier en de jongste inspiratienota naar voren komt, is gesteld op autonomie en wil iets realiseren dat waardevol is in de maatschappij.

Die jonge ondernemers komen verder als opvallend realistisch naar voren uit een bevraging van ETION en Acerta. Jonge ondernemers staan met beide voeten op de grond, zo ziet ook Els Schellens van Acerta. Ze beseffen dat ondernemen niet eenvoudig is en streven vooral groei en winst na. Schellens vindt dit logisch voor starters. Overleven is hier de eerste ambitie.

Dat alles klopt alvast voor twee ondernemers in deze *Ondernemen*. Maar daarmee houdt elke gelijkensis dan weer op. Charlotte Pollet kon voortbouwen op een familiale achtergrond, maar voor Hassan Al Hilou was het een kwestie van het lot in eigen handen nemen.

Al zou Els Schellens wellicht toch ook wijzen op een gelijkensis tussen beide 'overlevers': "Jongeren vinden het echt belangrijk het welzijn van anderen te verhogen en zijn milieubewust. 51% van de jonge ondernemers vindt hun maatschappelijke rol belangrijk."

Toch wel een hoopgevend signaal naar de rest van de maatschappij en naar beleidsmakers.

Tekst: Jo Cobbaut | Foto iStockphoto.com

Jonge ondernemers maatschappelijk geëngageerd

Onderzoek van Acerta wijst uit dat de drijfveren bij jongeren om te ondernemen veel gelijkenissen vertonen met die van de gehele groep van zelfstandigen. Alleen qua maatschappelijk engagement springt de jonge ondernemer uit de band.

Een en ander blijkt uit de ervaringen van Els Schellens, director Operations Starters en Zelfstandigen bij Acerta. Zij legde voorgaande bevindingen van Acerta naast het gezamenlijk onderzoek van ETION (Jochanan Eynikel) over de jonge ondernemer.

“Jonge ondernemers vinden het echt belangrijk het welzijn van anderen te verhogen.”

Het valt op hoe, zowel in het nieuwe Acerta-ETION-onderzoek als in voorgaande enquêtes, jonge en oudere ondernemers melden dezelfde drijfveren en identieke obstakels te hebben bij het zelfstandig zijn. Iedereen wil in de eerste plaats zijn eigen baas zijn. Men wil kennis en ervaring omzetten in de praktijk en dat los van de leeftijd.



Els Schellens (director Operations Starters en Zelfstandigen bij Acerta)

Het grote verschil is echter het duidelijke maatschappelijk engagement dat jongeren nastreven, weet Els Schellens: "Jongeren vinden het echt belangrijk het welzijn van anderen te verhogen en zijn milieubewust. 51% van de jonge ondernemers vindt hun maatschappelijke rol belangrijk."

Vervrouwelijking

Uit haar studie en die van Eynikel blijkt de grote vervrouwelijking van de populatie van jonge ondernemers, aldus Els Schellens: "Tegenwoordig is één op de drie ondernemers een vrouw. Dat geldt zeker voor de vrije beroepen en de gezondheidssector, waar twee derden van de jonge ondernemers vrouwelijk is. Maar ook in andere domeinen komen steeds meer vrouwen aan bod. Dat gegeven is nog niet doorgedrongen bij de voorbeeldfunctie. Als we vragen naar wie beginners opkijken, dan komt de eerste vrouw pas op de negende plaats. Het betreft Conny Vandendriessche, die daarbij ongetwijfeld geholpen wordt door haar rol in het programma 'Leeuwenkuil'. Het zijn vooral Marc Coucke, Willy Naessens en Gert Verhulst die als voorbeeld gelden. Nochtans zijn vrouwen bezig aan een inhaalbeweging. Dat weerspiegelt zich jammer genoeg nog niet in de voorbeeldfuncties. Al moet gezegd dat op de zesde plaats 'eigen familie' staat en daar kunnen natuurlijk ook vrouwen tussen zitten."

Voor uw agenda!

Jochanan Eynikel stelt de resultaten van de enquête voor tijdens ETION Zomert op 15 juni in Oost-Vlaanderen.

Na zijn passage op het Zomerfeest van enkele jaren geleden, toen hij zijn studies met de overname van het bedrijf Larmuseau combineerde, getuigt Tanguy Serraes nu over zijn leven nà het student-ondernemerschap.

Vrijdag 15 juni, 19.00 uur, Gent. Info & inschrijven via www.etion.be.

Realistisch

Jonge ondernemers staan met beide voeten op de grond. Ze beseffen dat ondernemen niet eenvoudig is en streven vooral groei en winst na. Schellens vindt dit logisch voor starters. Overleven is hier de eerste ambitie. Wie pas is gestart, ziet nog volop de nadelen, ook al zijn dat dezelfde als die bij de oudere collega's. Els Schellens: "De hinderpalen zijn klantenwerving, werk-leven balans, financiële onzekerheid en de administratieve rompslomp. Opvallend is wel dat de financiële onzekerheid bij de jongeren op één staat. Dat heeft natuurlijk te maken met het feit dat jonge ondernemers moeten investeren om uit de startblokken te geraken."

“Opvallend is dat de financiële onzekerheid bij de jongeren op één staat.”

Tachtig percent van de bevraagde ondernemers geeft aan dat ons land te weinig steun biedt aan hen. Els Schellens heeft haar bedenkingen: "Met de starterskorting, dienstencheques, aangepaste medische tussenkomsten en pensioenuitkeringen heeft de overheid al aangetoond te weten dat het moeilijk is voor starters. Ik denk dat deze maatregelen vaak onvoldoende gekend zijn voor beginners, die uiteraard met andere zaken bezig zijn. We moeten bij hen deze zaken proactief aanbrengen. Ruimte voor verbetering is er natuurlijk altijd."

Tekst: Patrick Verhoest | Foto: Jan Locus



Charlotte Pollet en Johan Ophoff (beiden bestuurder en CEO bij Almasy)



Uit de inspiratienota 'De Jonge Ondernemer in beeld' van Jochanan Eynikel blijkt dat steeds meer jonge ondernemers vrouwen zijn. Niet zelden zijn ze erg maatschappelijk gemotiveerd. Ze stellen personeel tewerk en dromen voorzichtig van groei en stijgende omzet. Voor Charlotte Pollet kan dat alvast kloppen.

De geschiedenis herhaalt zich. Vader Pollet wilde koste wat kost ooit zijn eigen onderneming bezitten. Hij streek in 1992 met zijn echtgenote neer in Meerle vanuit het verre West-Vlaanderen. Samen namen ze er een bedrijf over. Het bedrijf dat ze begin dit jaar in handen lieten van hun dochter en schoonzoon.

“Wie wil ondernemen, moet vooral zijn eigen sterktes en zwaktes kennen.”

“Het kan een cliché lijken,” zo zegt Charlotte Pollet, “maar ondernemen heeft er bij mij altijd wat ingezet. Als tiener wilde ik een eigen zaak, al hebben mijn ouders me nooit in die richting geduwd. Toen vader en moeder vijf jaar geleden nadachten over hun toekomst en de vraag kwam of ik een overname zag zitten, heb ik toch goed moeten nadenken. Na rijp beraad beslisten mijn echtgenoot en ik op de kar te springen.”

Toen Charlotte Pollet en haar echtgenoot Johan Ophoff er uiteindelijk uit waren om officieel magazijninrichter Almasy over te nemen van de ouders van Charlotte, besloten beiden ook om eerst alle operationele functies te leren kennen, alvorens begin 2018 officieel de aandelenoverdracht te houden.

Tandem

Charlotte Pollet en Johan Ophoff zijn beiden bestuurder en delen de CEO-functie. Johan Ophoff is technisch sterk en vooral een visionair. Charlotte neemt de verantwoordelijkheid voor HR, de boekhouding en het operationele. Charlotte Pollet: “Samen leiden we een mooie kmo met een sterk team van 27 mensen. Wie wil ondernemen, moet vooral zijn eigen sterktes en zwaktes kennen, zodat je die ook precies kunt compenseren.”

Dat kan via het geschikt talent bij het personeel of bij een partner. Toevallig vullen mijn echtgenoot en ik elkaar hier goed aan. Hij is een strategisch denker en ik ben een doener. Hij laat me de zaken vanuit helikopterperspectief zien en ik breng hem soms met beide voeten terug naar het operationele. Als ondernemer kan je niet alles. Wel moet je weten wat je nodig hebt om een organisatie draaiende te houden.”

Een familiebedrijf overnemen lijkt soms gemakkelijker dan het is. Charlotte Pollet ondervindt het dagelijks aan den lijve: “Je moet weten waar je naartoe wil. Je zit samen op een trein en je mensen moeten weten

is dan jijzelf en vol vragen zit over de toekomst. Charlotte Pollet: “We merkten dat we goede medewerkers hebben, die ons meteen vertrouwden. Dat we zelf hebben meegedraaid in het bedrijf zal daar wel toe bijdragen. Maar we winnen ook heel veel advies bij hen in. We erkennen hen in hun ervaring. Aan beginners zou ik aanraden om, naast intern advies, ook extern advies in te winnen. Check je goede ideeën extern af en zorg ervoor dat je niet op een eiland zit met je organisatie.”

Waarden

Voor Charlotte Pollet zijn respect en vertrouwen de belangrijkste waarden. Die leiden haar zowel in haar privéle-

steeds complexer in een snel veranderende wereld. Dat vergt een nieuwe aanpak, weet Charlotte Pollet: “We moeten de ons toevertrouwde projecten tot een goed einde brengen via een nieuwe en gezamenlijke aanpak. Daarvoor gaan we aan de slag met zelfsturende projectteams. We durven onze collega's die verantwoordelijkheid en autonomie geven, omdat we in hen geloven.”

Voorbeelden

De nieuwe bestuurder is een type dat met beide voeten op de grond staat. Ze heeft dan ook geen echte grote idolen voor ogen: “Ik respecteer heel wat grote ondernemers omwille van de visie waaraan ze zich houden. Toen ik bij Unizo werkte, heb ik ondernemers ontmoet die heel wat verwezenlijkten. Ik deed veel ervaring op door het spijtige falen van een vriendin en haar man mee te maken. Ik putte inspiratie uit hoe ze daarmee omgingen en zelfs al hun personeel hielpen bij het vinden van ander werk. Het Canvas-programma ‘Durven Falen’ vind ik een sterk programma omdat het een juist beeld van de feiten geeft. Als jonge ondernemer kan je hier veel uit leren. Niet per se om te zien hoe het niet moet, maar eerder om te weten waarvoor je je ogen moet openhouden. Omgevingsfactoren spelen een cruciale rol in ondernemen. Vaak komen ondernemers nog te veel aan bod achter het stuur van dure wagens die het werk door hun personeel laten opknappen. Voor mij is Almasy mijn verantwoordelijkheid en een deel van mijn leven en dat geldt bij uitbreiding voor iedereen die er werkt.”

Toekomst

Ook al is ze nog jong en niet zo lang

“Check je goede ideeën extern en zorg ervoor dat je niet op een eiland zit met je organisatie.”

welke richting die uitgaat. Bij de overgang van mijn ouders naar ons stelde zich natuurlijk de vraag welke richting de trein nu uit zou gaan. Ook bij de medewerkers zorgde dit voor vragen en onzekerheid. Daarom hebben we recent onze missie en visie voor de komende jaren scherpgesteld en duidelijk gecommuniceerd aan het team. We hebben het rustig opgebouwd. Een jaar dubbel lopen, een tweede jaar mee beslissen en dan stilaan overnemen was ons plan. Dat is nu voorbij. We hebben het geluk gehad dat mijn ouders het ondanks hun betrokkenheid goed konden loslaten.”

Toch stap je als nieuwkomer naar een ‘workforce’ die veelal ouder

ven als in haar bedrijf: “We hebben respect voor iedereen die ons pad kruist. Voor ons personeel vertaalt zich dat in kansen geven aan de mensen. Wie potentieel en de juiste attitude heeft, moet de mogelijkheid krijgen dat in de praktijk om te zetten. Diversiteit is daarbij een belangrijke streefwaarde. Vertrouwen vertaalt zich dan weer in mijn geloof in de goedheid van de mensen. Ik geloof in hun kunnen en in het feit dat mijn medewerkers hun job zo goed mogelijk proberen uit te voeren.”

Dat komt goed uit in de snel veranderende omgeving waarbinnen Almasy werkt. Het bedrijf levert magazijnrichtingen en stockeermogelijkheden. De projecten van de klant worden

geleden gestart, Charlotte Pollet heeft nog wat goede raad in petto voor jonge starters: "Mijn ouders hebben me geleerd diverse partners, zoals de banken, in mijn verhaal te betrekken. We bereiden onze dossiers goed voor en zullen — net als onze voorgangers — de banken elk jaar uitnodigen om duiding te geven. Tot slot raad ik jonge ondernemers aan te zoeken naar gelijkgezindheid en klankborden. Zelf zoek ik constant naar contact met andere ondernemers, los van hun domein. Als je mensen ontmoet, wissel je ervaringen uit en ben je vertrokken. Wees zelf open en je zal zien dat je veel kan bijleren van anderen. Ik zie de overname van Almasy als een ontwikkelingstraject voor

“In welke functie je ook zit, het is een kwestie van levenslang bijleren.”

mezelf. Ik ben me ervan bewust dat ik nog veel bij te leren heb en wil groeien in mijn rol als ondernemer en leidinggevende. In welke functie je ook zit, het is een kwestie van levenslang bijleren. Onze ambitie voor Almasy is om de organisatie naar een hoger niveau te tillen op het vlak van efficiëntie en rentabiliteit. Dit willen we verwezenlijken via nieuwe manieren van samenwerken en digitalisering.”

Tekst: Patrick Verhoest | Foto: GF



Hassan Al Hilou (AGE Consultancy)



Nog te veel talent wordt uitgesloten

Negentien jaar oud en het cv van een ervaringsdeskundige. Voor ons zit Hassan Al Hilou, de jongste ondernemer van het land. Een spiegel voor wie jong is en wil ondernemen.

De recente nota van Jochanan Eynikel brengt de jonge ondernemer in beeld. Hassan Al Hilou past niet perfect in het plaatje, want het materiële speelde meer dan bij vele anderen een prominente rol, maar er is meer. Hij wordt ook gekenmerkt door een sterk sociaal engagement.

Toen hij 15 jaar oud was, sliep Hassan Al Hilou op de grond. Er waren geen middelen om een bed te betalen. Zijn getuigenis is eerlijk: "De meesten van mijn vrienden hadden alles. Uit financiële noodzaak begon ik te ondernemen. Ik wou iets opbouwen en uit de cirkel geraken waarin ik vastzat. Drie jaar later verdien ik meer dan genoeg om mijn passie te kunnen volgen."

Al Hilou nam op zijn zestiende zijn lot in eigen handen en richtte YouthTalks op, een online discussieplatform. Het verhaal werd wereldwijd bekend. In Nederland noemde men hem de Zuckerberg van het land. Het succes van zijn eersteling liet hem toe zich op zijn passie toe te leggen. Met AGE Consultancy bracht hij zijn verhaal over diversiteit (zie ook kaderstuk). Vandaag bellen politici en CEO's hem op voor een afspraak. Hij werkt in diverse bedrijven aan innovatie en diversiteit en is een veelgevraagd keynote speaker.

Boodschap

Al Hilou praat gepassioneerd en gedreven: "Drijfkracht is heel belangrijk. Maar ook nederigheid is van belang. Je kan steeds leren van anderen en dat moet je ook doen. De essentie is wie je bent en in welke omgeving je leeft. Blijf beseffen

wie je bent, ook al kom je zoals ik plots midden een wereld van CEO's terecht. Ook leiderschap is van belang, zelfs als je iets alleen opstart. Leider zijn is niet aan leeftijd gebonden. Toch moet je iedereen betrekken en luisteren. Dat zie ik ook bij de leiders van grote bedrijven. Ondanks hun ervaring en mijn leeftijd luisteren ze toch naar mij en mijn verhaal over diversiteit. Dat is belangrijk voor mij, want ik loop achter niemand aan. Ik word gevraagd en niemand valt over mijn uiterlijk en mijn leeftijd."

“Mijn verhaal slaat aan omdat ik met feiten en cijfers kom en niet met buikgevoelens.”

Hassan Al Hilou wordt wel eens vaker uniek genoemd, maar hij is het daar niet mee eens: "Ik had het geluk dat ik weinig obstakels tegenkwam toen ik startte en dat mensen mij vonden. Toch voel ik me geenszins uniek. Ik zie in Brussel rondom me zoveel verborgen talent op zoveel domeinen, zoals sport of muziek. Alleen spreekt mijn verhaal meer aan omdat ik zo jong startte. Het is leuk om brengen. Voor mij startte het eigenlijk al op mijn zesde levensjaar. Ik heb het gevoel dat ik al heel lang bezig ben. Ik schreef een boek toen ik twaalf was. Ik groeide op in een omgeving waarin ik heel snel volwassen werd."

Omgeving

"De wereld moet de jongeren de mogelijkheid aanbieden om hun talent te ontwikkelen en te ondernemen. Voor mij was het belangrijkste het feit dat er mensen waren die me motiveerden en geloofden in mij. Ze loofden mijn ideeën. Als ik dat hoor, ga ik er nog meer voor. En dan is het natuurlijk aan jou. Ik moest zelf mijn netwerk uitbouwen, mijn businessmodel uittekenen en eraan beginnen. Maar ook ik had

iemand nodig die me zei dat ik talent had. Zo bouwde ik het geloof in mezelf op. Toen ik op de proppen kwam met mijn boek op mijn twaalfde, lachte mijn leraar me uit. Hij had het idee moeten toejuichen, ook al vond hij het stom. Dan ga je ervoor en kan je het maken."

De mentaliteit in ons land kan beter, vindt Al Hilou: "In België breekt men graag succesverhalen af. Wie faalt kan op meer bijval en interesse rekenen. Dat is in de politiek niet anders. We breken alles af en brengen dat lang in de media. We bestraffen en breken mensen graag. Daar is een mindshift nodig. Kritisch zijn mag en moet, maar soms gaat het veel te ver bij ons. Daardoor gaat de essentie verloren."

Inspiratie

Voor jonge ondernemers is het belangrijk te leren van anderen. Hassan Al Hilou ontmoet dagelijks mensen die hem inspireren. "Ik leer veel bij van de ervaren mensen die dagelijks hun kennis met me delen. Toch inspireert iemand als Marc Descheemaecker me heel sterk. Sommigen gaan mijn keuze naïef vinden, maar zo wil ik ook worden. Hij is mijn voorbeeld, naast mensen als Jef Colruyt en Harold Boël. Het is niet simpel om in een familiebedrijf nieuwe wegen in te slaan. Colruyt slaagde daarin. Wat me ook inspireert, zijn vrouwen die het maken. Vrouwen die de top bereiken, moeten daar extra veel voor doen en een opvallend traject afleggen. Ik voel dat aan als vergelijkbaar met wat mij overkomt. We werden vroeger niet geaccepteerd in hogere functies en nu komt daar verandering in. We moeten ons harder bewijzen. Ook ik moet mijn meerwaarde bewijzen tegenover blanke mannen. Tot slot inspireert ook de koning me. Ik besef bij elk gesprek dat de man veel kennis en goede raad in zich heeft. Weinigen zien dat in."

Tekst: Patrick Verhoest | Foto: Jan Locus

Passie voor Diversiteit

Hassan Al Hilou wil dat bedrijven meer werk maken van diversiteit. Dat is zijn absolute passie en zijn aanpak slaat aan.

Hassan Al Hilou is ervan overtuigd dat onze bedrijven hun mix van kleur, leeftijd en geslacht moeten verbeteren. Vandaag is volgens hem slechts 20% van onze ondernemingen divers. "Mijn verhaal slaat aan omdat ik met feiten, cijfers en ideeën kom en niet met buikgevoelens. We moeten meer diversiteit brengen, zowel binnen HR als binnen de klanten van onze bedrijven. Voor een organisatie houdt dat niet alleen betere financiële resultaten in, maar ook kennismeerwaarde. Ze sluiten te veel talent uit dat ze broodnodig hebben."

Succes

Volgens Al Hilou is het overigens niet langer zo dat een bedrijf beslist wie bij hen komt werken. "Jongeren beseffen dat ze overal terecht kunnen en bedrijven mispakken zich daar vaak aan. Ze moeten zelf de juiste actie nemen, de juiste mensen aantrekken en daar divers in zijn. Heel wat bedrijven worden verliefd op mijn visie en doen een beroep op me. Ze willen samen met mij de diversiteit in hun bedrijf op de kaart zetten, omdat ze niet goed weten hoe de term in te vullen. Dat brengt me bij veel CEO's, op veel meetings en zelfs herhaaldelijk bij de koning." (PV)

Voor uw agenda!

Hassan Al Hilou is een van de gastsprekers op het Zomerfeest van ETION Brabant-Brussel op donderdag 14 juni, 18.30 uur, Chalet Robinson, Brussel.

Meer info via www.etion.be



De jonge ondernemer: geen beeldenstormer, wel geëngageerd

Hippe, succesvolle jonge mannen die met Silicon Valley als voorbeeld ervan dromen de wereld te veroveren met disruptieve producten. Als het gaat over jonge startende ondernemers is dat vaak het beeld dat naar voren komt. Maar klopt dat wel?

De jongste ETION-inspiratienota brengt een genuanceerder beeld van de jonge ondernemer op basis van een enquête in samenwerking met Acerta, Hogeschool Gent, Arteveldehogeschool en Gentrepreneur bij meer dan 1.100 jonge ondernemers en zelfstandigen.

De enquête ontkracht enkele stereotypen over jonge ondernemers. De grote meerderheid onder hen bestaat uit eenmanszaken (68%) in eerder traditionele sectoren zoals gezondheidszorg, de vrije beroepen en de bouwsector.

Naast Elon Musk en andere helden uit Silicon Valley zijn ook lokale Belgische ondernemers, zoals Marc Coucke en Willy Naessens, een rolmodel voor jonge ondernemers uit onze regio. Slechts 15% droomt er effectief van de wereld te veroveren met internationale groei. Bijdragen aan maatschappelijk welzijn is voor de meerderheid wel een belangrijke doelstelling. Een ambitieuze beeldenstormer is de gemiddelde jonge ondernemer niet, geëngageerd is hij wel.



Eynikel Jochanan, De jonge ondernemer in beeld, ETION inspiratienota 102, mei 2018. (U kan deze nota gratis downloaden via www.etion.be).

10 conclusies uit de enquête

De bevraging van jonge ondernemers laat toe een beter beeld te scheppen van jonge ondernemers: waar dromen zij van en hoe denken zij over ondernemerschap?

1. De jonge ondernemer kiest voor ondernemerschap om onafhankelijk te zijn (6 op 10 ondernemers) en hecht veel belang aan de balans tussen werk en privé (4 op de 10).
2. De jonge ondernemer is geëngageerd: 8 op 10 jonge ondernemers vindt dat zijn bedrijf een maatschappelijke verantwoordelijkheid heeft. 5 op de 10 streeft maatschappelijk welzijn ook expliciet na.
3. De jonge ondernemer droomt voorzichtig. Overleven primeert. Een zeer kleine minderheid droomt van internationalisering, personeelsgroei of beursgang.
4. Niet alleen Silicon Valley inspireert jonge ondernemers. Lokale succesondernemers inspireren jonge ondernemers bijna evenveel als de bekende technologiereuzen.
5. Er is een gebrek aan vrouwelijke rolmodellen in de Belgische ondernemerswereld.
6. Klantgerichtheid primeert voor jonge ondernemers. De rol van sociale media en mondige burgers waarlangs die klant zijn mening geeft, gelden daarin als zeer relevante omgevingsfactoren.
7. Meer dan de helft van de jonge ondernemers ligt wakker van financiële onzekerheid. Een aanzienlijke groep pleit voor meer financiële, fiscale en praktische ondersteuning bij de opstart.
8. België kent geen positief ondernemersklimaat volgens jonge ondernemers. 80% vindt dat de overheid ondernemingen te weinig ondersteunt. Minder dan 10% vindt dat er voldoende aandacht is voor ondernemerschap in het onderwijs.
9. Jonge ondernemers verschillen niet altijd van doorsnee-ondernemers. Wijzigende regelgeving zijn voor beiden cruciale omgevingsfactoren, administratieve rompslomp zijn voor beiden een hard zeer. Eerlijkheid, klantgerichtheid en kwaliteit zijn dan weer voor jong en oud leidende principes.
10. 2/3 van de jonge ondernemers werkt zonder personeel. 1/3 van de bedrijfsleiders is vrouw, 1/3 van de zelfstandigen en vrije beroepers is man.