



Roel Van de Wiele over robuust ondernemerschap

## “Wanneer we leren uit tegenslagen, zijn we gewapend voor de toekomst”

“Een eigenschap die ik niet heb, is bescheidenheid”, vertelt Roel Van de Wiele. “Want je komt veel verder met eerlijke onbescheidenheid, dan met valse bescheidenheid.” Zo eerlijk en open zal hij op 24 november en op 8 december land- en tuinbouwers toespreken tijdens een business conference gericht op robuust ondernemerschap. Want dat hebben ondernemers in onze sector meer dan nodig.

Liesbet Corthout

**Roel, jij zal ervoor zorgen dat de aanwezigen op die avonden naar huis gaan met iets om over na te denken. Maar hoe ben jij dat precies van plan?**  
“Tijdens zo’n conference geef ik mij altijd voor de volle honderd procent. Want ik geloof dat er in het leven maar twee goede keuzes zijn: of je doet iets

voor nul procent, of voor honderd. Iets niet doen wat jouw ding niet is, kan ook een hele verstandige keuze zijn. Maar wanneer je ergens voor gaat, ga er dan helemaal voor. Mijn verhaal is doorspekt met kwinkslagen, maar qua inhoud is het wel heel serieus en up-to-date.”

**Als je kleinere bedrijven begeleidt, wat is dan de vaakst voorkomende uitdaging?**

“Gebrek aan focus. Mensen zijn constant hard aan het werken. Ze lopen constant van hier naar daar en alles moet sneller, meer ... Dat gebrek aan focus probeer ik zowel in kleine als in grote bedrijven te decimeren. Maak ruimte om je focus te verleggen. Focus niet op vandaag, wel op overmorgen. Want vandaag ben je overmorgen al aan het maken.”

**Hoe vergelijkbaar is een land- of tuinbouwbedrijf met een bedrijf uit een andere sector?**

“Heel vergelijkbaar. Mochten alle sectoren verschillend zijn, dan zouden de 15 trainers en coaches bij mij in het bedrijf een onmogelijke opdracht hebben. Wij werken in de politiek, de medische wereld, corporate ... Cultureel zijn er misschien wel verschillen tussen de sectoren, maar op zich zijn de verschillen veel minder groot dan we denken, zeker in Vlaanderen. Ik kom nog eens terug op dat gebrek aan focus. De Vlaming is een harde werker die zelden verder kijkt dan het werk van de dag. Dat is een universele beperking die telkens terugkomt.

Nog zo’n vaak wederkerend probleem is de manier waarop wij omgaan met onze klanten. We kijken nog te veel naar omzet en te weinig naar marge. Dat is zo in kleine én in grote bedrijven.”

**Als land- of tuinbouwer heb je natuurlijk niet altijd veel zeg in de prijs die je voor je product krijgt.**

“Het is een mooie mindset om vooral invloed trachten uit te oefenen op de zaken waaraan je iets kan veranderen. Op de vlakken waar je geboeid zit, moet je of volgzzaam zijn, of een doortastende beslissing nemen, de boeien afwerpen en iets anders doen.”



**De roadshows waar jij aan het woord zal zijn, gaan over robuust ondernemerschap. Wat versta jij onder die term?**

“Ik vind robuust een mooi, oud woord. In eerste instantie roept het bij mij de associatie op met nog een ander mooi oud woord: onberispelijk. Niet slordig. Wie kwaliteit hoog in het vaandel draagt en een goed systeem heeft om op terug te vallen wanneer er hier of daar onverwacht iets misloopt, die werkt onberispelijk. Een tweede woord waarmee ik robuust ondernemerschap associeer, is veerkracht. Na het vallen terug opstaan. We krijgen allemaal tegenslagen te verwerken, de ene nog harder dan de andere. Maar wanneer we daar iets uit leren, zijn we gewaard voor de volgende keer. Het is die verrijzenis die een bedrijf veerkrachtig en robuust maakt.”

**“We kijken te veel naar omzet en te weinig naar marge.”**

**Hoe zorg je voor een evenwicht tussen enerzijds vandaag onberispelijk werken en anderzijds met een ruime blik naar de toekomst kijken?**

“Het leven is een amalgaam van paradoxen, zaken die mekaar ogenschijnlijk tegenspreken en toch perfect samengaan. De kunst is niet om het evenwicht te vinden, wel om die twee in harmonie naast elkaar te laten bestaan. Op welke details moet ik mij echt focussen, en waar kan ik uitzoomend wat vluchtiger overheen gaan zonder mijzelf vast te rijden. Deze zoektocht maakt het leven zo interessant.”

**Hoe wil jij jouw publiek bij de roadshows motiveren om zichzelf en hun bedrijf zo te organiseren?**

“Iets wat ik met mijn vele jaren ervaring heb geleerd, is dat motiveren zinloos is. Er is maar één werkende vorm van motivatie, en dat is endogene motivatie, de eigen motivatie. Gemotiveerd worden door externen werkt eventjes en dan is dat uitgewerkt. Duurzaam met deze nieuwe inzichten omgaan, heeft meer te maken met geïnspireerd worden. En inspireren is nu net wat mijn collega's en ik willen doen. We trekken het wat breder open, maken vergelijkingen met situaties die iedereen kent, bijvoorbeeld uit de familiesfeer. We vertellen een herkenbaar en daarom inspirerend verhaal. Het woord inspireren is gegroeid uit het Latijnse woord *spirare*: zuurstof inblazen. Wij willen mensen de zuurstof geven om met frisse inzichten naar huis te gaan.”

**Wanneer is de avond voor jou geslaagd?**

“Ik hoop dat de aanwezigen één ding meepakken dat ze nadien nog eens ter sprake brengen. Dat er één zaak uit mijn verhaal blijft leven en dat ze dat personaliseren. Ik neem mijn publiek niet bij de hand.

Ik neem hen bij de geest en hoop dat ze één inzicht dat ik aanbied op hun manier verzilveren. Eén ding, meer niet.” ■

**i** Wil je testen hoe robuust jij als ondernemer bent of wil je meer weten over het thema? Ga naar [www.boerenbond.be/dossiers/robuust-ondernemen](http://www.boerenbond.be/dossiers/robuust-ondernemen)

**Wie is Roel Van de Wiele?**

Roel is ‘groeearchitect & blikopener’ bij Atlas Grow How, een bedrijf met 15 topcoaches en trainers. Hij heeft meer dan 30 jaar ervaring in het begeleiden van mensen, teams en bedrijven richting groei. Hij doet dat via filosofie, psychologie en economie én op een heel toegankelijke, humoristische manier. In West-Vlaanderen gaf hij eerder al conferences voor land- en tuinbouwers: “Heel fijne en interactieve avonden waar we veel gelachen hebben, maar ook nagels met koppen geslagen”, zegt hij daar zelf over.

