

Uitgediept

Hoogopgeleide kaderleden kiezen voor eigen zaak na ontslag

Ondernemer uit noodzaak

Opvallend nieuws vorige week: Roch Doliveux van UCB stort een deel van zijn bonus door naar een fonds waarmee ontslagen mensen worden geholpen om een eigen onderneming op te richten. Waarom ook niet? Niet weer solliciteren, maar je eigen weg zoeken. Dat komt dicht bij wat in

de vakliteratuur 'ondernemen uit noodzaak' heet - dat staat dan tegenover 'ondernemen uit opportuniteit'. Drie hoogopgeleiden vertellen hoe ze van de nood een deugd maken. Van ontslag naar de droom van een eigen zaak.

TEKSTEN: ERIKA RACQUET FOTO'S: EMY ELLEBOOG



'Een eigen bedrijf was een oud idee'

| Marketeer Peter Vavedin maakt Ambiorix weer sexy

Een sterk merk en niet meer ver pendelen. Met die uitgangspunten ging Peter Vavedin via zijn netwerk op zoek naar een bedrijf om over te nemen. Al snel had hij een lijstje met tien namen, dat slonk naar vier en waarvan er eentje het hardst lonkte: Ambiorix, de schoenenfabriek in Tongeren. De participatiemaatschappij LRM, die 45 procent

Ik werk nu harder dan vroeger, maar ik twijfelde nog geen moment.

PETER VAVEDIN

Een mooie uitdaging voor Vavedin. Want al moest hij alles over schoenen leren, marketing was en is zijn vak. Hij begon bij het fruitsappenmerk Looza, waarin zijn vader Roeland een participatie had. Looza werd overgenomen door Pepsi, en de Looza-eigenaars kochten Chaudfontaine. Peter verhuisde naar het watermerk. In 2003 werd dat overgenomen door Coca-Cola. Ik deed de integratie van het commerciële team en de marketing van Chaudfontaine in de groep, kreeg ook Minute Maid onder mijn hoede, en lanceerde het watermerk in Nederland. Toen ook dat volbracht was, volgde er geen opdracht meer die me uitdaagde.

"In onderling overleg" werd de samenwerking beëindigd. "Het komt erop neer dat zij hebben beslist me niet langer te houden. Ik zou er waarschijnlijk nog steeds werken als het niet tot een breuk was gekomen. Coca-Cola is een sterk bedrijf en zoals de meeste Belgen heb ik een zekere graad van onzekerheidsvermijding. Soms heb je dan die extra push nodig om de stap naar het ondernemerschap te zetten."

Een eigen bedrijf was al lang een droom. "Een oud idee. Consultant, dat zag ik niet zitten. Plots in je netwerk leuren met je nieuwe visitekaartje, 'marketing consultant', hum. Voor velen is dat tegenwoordig zwarte sneeuw zien, hoor." Een bestaand bedrijf overnemen was de ideale uitdaging.

"Vader koopt bedrijf voor zoon", tielden de kranten bij de overname van

Ambiorix, niet volledig correct. "De familie heeft wel mee gefinancierd, wat zeker hielp tegenover de banken. Zonder die inbreng was het me niet gelukt Ambiorix 100 procent in handen te nemen. Het had dan met een investeerder gemoeten." Nu werd ook TrustCapital (45%) uitgekocht. "Ik wilde alle touwtjes in handen, omdat er veel beslissingen te nemen waren. De herpositionering van een merk is een proces dat je heel kort moet sturen."

In drie maanden tijd werd de aanpak omgeturnd, naar één merk met drie lijnen, met een modern logo, nieuwe schoendozen, en luxeboekjes in de doos. Stilaan willen meer winkels Ambiorix in de rekken. Intussen kwamen er ook schoenen met een nieuwe look. Het mode-imago wordt versterkt door de samenwerking met de Antwerpse ontwerper Tim Van Steenberghe.

Vavedin slaat een tijdschrift open op de bladzijde met een Ambiorix-advertentie, met het gezicht van register Erik Van Looy. Enthousiast legt hij uit waarom die de juiste man is voor het merk, "knap voor de vrouwen, niet bedreigend voor de mannen". De goesting is duidelijk terug. "Ik werk nu harder dan vroeger, en soms valt de eindverantwoordelijkheid zwaar. Maar ik twijfelde nog geen moment, en we maakten nog geen grote fouten. Het is deels geluk, maar de mayonaise pakt



'Ik wil er staan met mijn eigen ding'

| Birgitte Lefrere maakt decoratieve objecten in plexi

Ik heb een paar maanden geprobeerd mee te werken in de zaak van mijn man, maar dat botste. Birgitte Lefrere kan er nu om lachen, maar een jaar geleden lag ze in de knoop met zichzelf. "Ik zat met mijn ambities als hoogopgeleide. Ik wilde iets bereiken en over een paar jaar kunnen zeggen dat ik er sta. Onze gezins-situatie dwong me er echter toe een aanbod vrijwillig op te stappen." Opnieuw solliciteren, na het meewerk-experiment?

"Voor scheikundigen zijn hier in Limburg niet al te veel banen, en ik wilde echt dicht bij huis blijven." Lefrere bleef tobben of ze niets kon doen in het verlengde van de zaak van haar man, die toepassingen maakt in plexiglas voor de industrie (zoals afdekplaat voor machines) of winkelinrichtingen. Het gesukkel aan de keukentafel met place-mats die na elke maaltijd richting wasmand verhuizen of een foutje met een hete kookpot niet doorstaan, deed haar nadenken over placemats in plexiglas. Vandaar naar andere functionele, decoratieve objecten zoals een dienblad of een brievenbakje, was een kleine stap.

"Maar niet zomaar gegoten plastic, het moet echt klassevol zijn", benadrukt ze. Bij de starterservice van Unizo kreeg ze hulp om rond haar idee een eigen zaak op te zetten. "Het is wel een 'speciale', een bedrijf in een bedrijf. Ik kan terugvallen op de kennis en de machines van mijn man. Toch is het nu mijn eigen ding, met mijn beslissingen. Even mocht ik experimenteren met afval en restjes, maar nu we echt produceren, worden mijn materiaal aankopen netjes apart gehouden. Mijn lijn heeft een eigen naam, Bellotte, en ik bouw een netwerk van verkooppunten uit."

Financieel deed het gezin een stapje achteruit. "Ik moet er nu voor zorgen dat ik van mijn eigen ding een succes maak, hè. De eerste reacties zijn positief, maar ben nog altijd een beetje bang. Hoopvol wel, maar niet 100 procent gerust. Maar kijk, als werknemer ben je dat ook niet. Voorbij je 35ste weer op straat staan, is ook niet makkelijk. Ik heb tenminste het gevoel zelf de controle te hebben over wat ik doe."

BIRGITTE LEFRERE

Ik ben niet 100 procent gerust. Maar als werknemer ben je dat ook niet.



'Zonder 'sjot' was ik nu nog aan het stressen'

| Peter Willems biedt kmo's virtuele telefooncentrale

Als ik niet ontslagen was? Dan zat ik nu nog steeds in mijn stressjob, overwerkt. Je maakt pas een ommekeer als je er toe gedwongen wordt. Je moet al erg zeker van je zaak zijn om een mooi vast loon plus vakantie op te geven." Peter Willems hoefde de keuze niet zelf te maken: hij werd na een kleine tien jaar in de telecomsector ontslagen toen de

Willems was nog niet van de universiteit af toen hij al een contract had bij een telecomfabrikant. Nog geen jaar deed hij zijn eerste, technische job. Vervolgens ging hij steeds meer de commerciële richting uit. De overstap naar de telecomoperator maakte die switch compleet. Maar vijf jaar later was het dus voorbij.

"Een week of twee, drie heb ik het moeilijk gehad met mijn ontslag. 'Ben ik dan niet goed genoeg?' Maar al bij al was ik daar snel overheen. Ik leerde ervan te genieten eens zalig niets te doen - financieel kon ik er even tegen. Fietsen, kilometers en kilometers, dagenlang. Afkicken van de stress. En zo begin je na te denken, op die fiets: 'Waarheen nu?' Solliciteren, om in een gelijkwaardig bedrijf terecht te komen met gelijkwaardige stress? Of eens iets anders? Maar wat?"

Een toevallige ontmoeting, op vakantie in de VS, zette hem op het juiste spoor. "Die man vertelde over een telecomdienst die in opmars is in de VS. Die deed me terugdenken aan mijn thesis voor mijn MBA: een businessplan rond het idee van een virtuele telefooncentrale. Veel bedrijven hebben

een centrale waarmee je verkorte nummers kan beheren, doorschakelen, conferencecalls opzetten en dergelijke. Maar kmo's hebben geen specialist in huis die dat kan beheren. Mijn oplossing: die 'centrale' blijft bij ons staan en de kmo is ermee verbonden via het internet. Ik verkoop een dienst in plaats van een toestel. Ik heb dat businessplan uit mijn thesis nu veroperator waarvoor hij werkte door een grote marktspeeler was overgenomen. "Ik was een van de eersten die eruit gingen. Intussen blijft van onze hele afdeling nauwelijks iets over."

Het misverstand leeft nog dat je een dikke spaarboek moet hebben om te starten.

PETER WILLEMS

Inmiddels werkt Belgacom aan een gelijkwaardig idee. "Een concurrent met heel veel kracht. Het goede is dat zij er dus blijkaar ook in geloven. Ik reken erop dat genoeg kmo's liever in zee gaan met een andere kmo dan met zo'n mastodont."

In zijn eerste planning lag de start op 1 maart. Die deadline is verstreken. De toezegging voor het startkapitaal is er, maar de zoektocht naar een technische partner duurde wat langer dan verwacht. Hij denkt nu de juiste man gevonden te hebben. Willems blijft er rustig onder: "Ik ben echt niet van plan mezelf opnieuw onder druk te zetten. Een beetje stress is oké, en ik wil best hard werken, maar ik heb nu net gekozen voor de vrijheid om dat zelf onder controle te houden."

Een klankbord vindt hij onder meer bij zijn gewezen medestudenten van de Flanders Business School, waar de MBA erg ondernemersgericht is. "Daar zijn mijn ogen opengegaan. Ik kwam er mensen tegen die véél ondernemender waren dan ik. Die drive, dat inspireert. Veel mensen lopen rond met ideeën, maar ze hebben een 'sjot' nodig. En ze moeten weten dat er middelen zijn via banken, investeerders, overheidssteun. Het misverstand leeft nog dat je een dikke spaarboek moet hebben om te starten, onterecht en jammer."