

“SMIJT JE, MAAR DOE HET SAMEN.”

HET WEL EN WEE VAN ONDERNEMENDE KOPPELS



Els Paesmans en Koen Quaghebeur van Globachem: “Het was eerst niet onze ambitie om een bedrijf op te richten, maar we zagen een gat in de markt.”

In 2000 besloten Els Paesmans en Koen Quaghebeur om samen een onderneming uit de grond te stampen. Vandaag is Globachem een wereldspeler met 165 miljoen euro omzet en bijna 100 werknemers. De kers op de taart: voor het tweede jaar op rij zijn Els en Koen genomineerd als Trends Manager van het Jaar. Liefde verzet bergen?

“Globachem ontwikkelt, registreert en vermarkt hoogkwalitatieve gewasbeschermingsmiddelen voor de land- en tuinbouw”, vertelt Koen Quaghebeur. “Els en ik leerden elkaar kennen tijdens onze studies bio-ingenieur in Leuven. Allebei komen we uit een familie van landbouwers en fruitteilers. Het was eerst niet onze ambitie om een bedrijf op te richten, maar we zagen een gat in de markt. In het begin lag onze focus op het registreren van generische

gewasbeschermingsmiddelen voor de fruitteelt en de akkerbouw. In 2003 namen we onze eerste werknemer in dienst. Vrij snel volgden medewerkers voor onderzoek en ontwikkeling, want we wilden ook nieuwe toepassingen en producten op de markt brengen.”

Globachem groeide heel snel. Hoe krijg je dat als koppel voor elkaar?

“Koen en ik zijn heel complementair.

Koen is de échte ondernemer van ons twee, ik ben meer manager dan ondernemer. Koen legt zich toe op het technisch-commerciële, ik meer op HR, het organisatorische en het financiële. In de beginjaren werkten we van thuis uit. Werk en privéleven liepen letterlijk door elkaar. In 2012 verhuisden we naar een nieuwbouw op het industriepark in Sint-Truiden. De knop omdraaien als we de deur achter ons dichttrekken, lukt nog altijd niet goed.” (lacht)

Wat vond je het moeilijkste sinds de start?

Els: “De beginjaren waren soms stresserend. Je moet altijd met alles bezig zijn. De combinatie met het moederschap was niet altijd evident. Na de geboorte van onze drie kinderen bleef ik professioneel actief en trok ik het huishouden en de zorg voor het gezin naar mij toe, maar ik kon wel altijd op Koen rekenen. De huidige generatie neemt niet zomaar genoeg met die klassieke rolverdeling. Ook 7 dagen op 7 met het werk bezig zijn, kan onze kinderen niet meteen bekoren. Gelukkig maar dat de jeugd dat met een frisse, zelfbewuste blik bekijkt. Wij hebben dat zelf nooit in vraag gesteld.”

In 2012 telde het bedrijf zeven medewerkers. Nu zijn jullie met bijna 100. Welke veranderingen bracht dat voor jullie als zaakvoerders mee?

Koen: “Je kan niet meer overal rechtstreeks een impact hebben. Ook delegeren is iets wat we hebben moeten leren. We installeerden een managementteam waarop we kunnen vertrouwen en bouwen, en we zijn nu zelf minder operationeel actief. Naarmate je bedrijf groeit en meer personeelsleden telt, neemt ook de verantwoordelijkheid toe. Beslissingen worden complexer en de gevolgen van je beslissingen groter. Buikgevoel volstaat niet meer. Het bedrijf succesvol maken doe je niet meer alleen voor jezelf, maar voor alle medewerkers en hun gezinnen. Dat maakt een groot verschil.”



“Je deelt veel met elkaar, als businesspartner en als echtgenoot. Maar je blijft twee individuen, met verschillende behoeften. Dat moet je van elkaar respecteren.”

Hoe moeilijk is het om trouw te blijven aan de gedeelde visie van waaruit het bedrijf ontstaan is?

Koen: “Onze naam Globachem zegt het al: van bij de aanvang zijn we een internationaal gericht bedrijf. We hebben nooit schrik gehad om over de grenzen te kijken. Vandaag zijn we actief in meer dan 50 landen, 95% van onze omzet halen we uit export.” Els: “Innovatie is ook altijd een belangrijke drijfveer geweest. Gewasbeschermingsmiddelen behoren tot de strengst gereglementeerde producten ter wereld. Aan elke erkenning gaan jaren onderzoek en studie vooraf. Voor sommige producten duurt het tien jaar vooraleer we ze op de markt kunnen brengen en omzet en rendement halen. Dat is niet evident voor een kleine speler. Maar als familiaal bedrijf kunnen we dat aan. We zijn flexibel en snel. Onze medewerkers

zijn niet alleen collega's, ze behoren tot de familie. En dat willen we zo houden. Niet voor niets is 'familie' één van onze bedrijfswaarden.”

Wat zijn de uitdagingen voor ondernemende koppels?

Els: “Het bedrijf is alom tegenwoordig en wij tellen onze uren niet. Dat is typisch voor ondernemers van de eerste generatie, denk ik. Voor je het weet, is er weer een jaar voorbij, gaan je kinderen op kot en heb je te weinig tijd voor elkaar gemaakt.” Koen: “Je deelt heel veel met elkaar, als businesspartner en als echtgenoot. Maar je blijft twee individuen, met verschillende behoeften. Dat moet je van elkaar respecteren. Elkaar ruimte geven is belangrijk. Net als goed communiceren, zodat werkgerelateerde problemen geen privéstaartje krijgen.” Els: “Af en toe stilstaan en je

VDAB



De juiste tools voor wie werk geeft:
zet elke stap met **vdab.be/werkgevers**



leven onder de loep nemen, is ook geen slecht idee. Wat maakt mij gelukkig? Leid ik het bedrijf of leidt het bedrijf mij? Het is nu pas eigenlijk dat ik daar bewust over nadenk.”

Denken jullie ook al na over de opvolging?

Koen: “Zeker. Maar het is niet omdat onze kinderen het ondernemen met de paplepel meegekregen hebben, dat we vinden dat zij in onze voetsporen moeten treden. Zij moeten op eigen houtje hun ding kunnen doen. Met volle goesting, zoals wij dat ook altijd gedaan hebben.” Els: “Het is geen cadeau voor henzelf en voor het bedrijf als ze in een rol geduwd worden waar ze niet geschikt voor zijn. We laten de keuze aan de kinderen.”

Welk advies zou je geven aan jonge ondernemende koppels?

Els: “Leer ook neen te zeggen. Kies bewust waar je tijd en energie in steekt. En las af en toe me-time in.” Koen: “Zorg ook dat je een uitlaatklep hebt buiten het werk. Wij wandelen allebei graag en hebben een chalet in de Ardennen. Zonder elektriciteit en zonder internet. Daar is het puur back to basics en maken we tijd voor elkaar.”



DE VISIE VAN DE EXPERTEN

Recent neurologisch onderzoek heeft aangetoond dat ‘bewustzijn’ een modus is die we aan- en uit kunnen schakelen. We leven in een tijd van permanente informatiestromen die ons overspoelen. Als co-preneurs is het belangrijk om bewuste tijds- en energiekeuzes te maken, om de juiste balans te kunnen bewaren tussen bedrijf en partnerschap. **Op tijd de knop kunnen omdraaien is noodzakelijk om op beide vlakken goed te blijven functioneren.**

- Bewust aanschakelen: met aandacht informatie opnemen waardoor dat deel in de hersenen geactiveerd wordt om verbanden te leggen, vergelijkingen te maken, om te herkadern en te beslissen. Aandacht maakt vandaag het verschil, zonder focus geen winst.
- Bewust uitschakelen: aandacht even laten afdwalen, hersenen tijd gunnen om info te verwerken (mindwandering).

Enkele tips:

- Blijf respect houden voor individuele behoeften en tracht deze af te stemmen op elkaar én het bedrijf. Els geeft aan behoefte te hebben aan ‘stilstaan’ en Koen aan ‘back to basics’. Ze hebben beide behoeften afgestemd in een gezamenlijk project buiten het bedrijf (escape naar de Ardennen) en ook hun bedrijfswaarden hierin geïntegreerd, m.n. ‘familie’.
- Durf ‘neen’ zeggen en plan regelmatig ‘andere tijd’ in. Laat niet enkel het bedrijf doorwegen, maar investeer ook tijd en aandacht in jezelf, partner en kinderen.
- Zoek gepaste afleiding en leer te ontspannen. Dit stimuleert de creativiteit, oplossingen komen vaak op momenten dat je je niet forceert.
- Maak tijd om ook jullie relatie eens bewust te evalueren. Waar staan we nu als koppel, wat loopt er goed/minder goed en waar willen we samen naartoe?