

Roland Maes, CEO CRM Group (Desselgem):

# Je dromen realiseren, mag gerust een beetje pijn doen

Christina Van Geel, Stem & Pen

**Roland Maes:** Ik stam uit een familie van entrepreneurs, harde werkers van bescheiden afkomst. Mijn pa zat in het vlas. In de jaren 60 was dat de sector waarin de klappen vielen. Hij heeft een zwaar faillissement geleden. Ik heb van hem geleerd dat je daar niet van doodgaat. Het heeft hem wel gemaakt tot wie hij is: een ongelofelijk sterke en veerkrachtige mens, die altijd vooruit kijkt. Met enige fierheid kan ik zeggen dat ik een kopie ben van mijn vader. Tegenslagen bekijken wij vanuit het motto: 'If it doesn't kill you, it makes you stronger'. Het verleden is voorbij, wat telt is nu en morgen.

Ik heb in mijn professionele leven harde klappen gekregen, nog meer dan mijn vader. Met dat verschil dat het niet tot een faillissement gekomen is. Maar ik heb **pikzwarte sneeuw** gezien. Toen ik een jaar of vijf in **software voor verzekeringen** deed, kreeg een concurrent een cheque ter waarde van twee miljard Belgische frank, met als enige doel alle concurrentie dood te doen. Dat is hem gelukt. Op eentje na, die zit nu voor u. Van mijn pa heb ik altijd geleerd dat opgeven geen optie is, nooit. Hij heeft me toen mentaal uit het dal getrokken. Hij wist wat het was: vallen, opstaan en weer doorgaan. "Je moet niet klagen over wat je niet hebt", zei hij. Niet janken, tanden op elkaar en zorgen voor een oplossing, dat was zijn ingesteldheid.

## Respect loont

Op een bepaald moment had ik een schuld van 120 miljoen Belgische frank (circa 3 miljoen euro). Geld dat ik verondersteld werd onmiddellijk te betalen, maar niet had. Negen maanden lang heb ik elke week al mijn leveranciers opgebeld. Met de boodschap dat ik aan een oplossing werkte en of ze nog even geduld wilden hebben. Dat was telkens een gigantische opgave, het vroeg veel moed en het kostte me bakken energie. Maar ik deed het. Ik vond dat een elementaire vorm van beleefdheid en respect. Als je bij iemand in het krijt staat, moet je die niet proberen te ontlopen,

je moet net blijven communiceren. Uiteindelijk ben ik uit het dal gekropen en ik heb geen euro interest of schadevergoeding moeten betalen. Respect loont. Als je een bedreiging niet kunt veranderen in een opportuniteit, dan heb je niet hard genoeg nagedacht en ben je het ook niet waard om ondernemer te zijn. Het is een kwestie van breken of opstaan en doorgaan. Harde maar wijze lessen die het leven en mijn vader me geleerd hebben.

## Product van voortschrijdend inzicht

Ik ben **fysicus** van opleiding. Ik had altijd al een grote boon voor wiskunde en wetenschappen, maar het was me lang niet duidelijk wat ik wilde doen met mijn leven. Toen ik mijn thesis schreef, moest ik daarvoor mijn eigen computerprogramma schrijven. We spreken van lang geleden, hé. (Lacht) En ik voelde meteen dat daar mijn toekomst lag, in de IT. Daarmee kon ik een verschil maken. Software ontwikkelen was nooit m'n kinderdroom. De passie is met mij mee gegroeid.

Ik ben trouwens algemeen een product van groei en voortschrijdend inzicht. Een mens is nooit te oud om te leren en te evolueren. Zo geraakte ik de voorbije vijf jaar meer en meer overtuigd van de maatschappelijke meerwaarde van IT. Als software ons als samenleving niet dient,

is het niets waard. Dat maatschappelijk engagement vervul ik onder andere met CEO's for Climate, een netwerk van klimaatbewuste ondernemers die een duurzaam verschil willen maken voor de planeet. We geloven dat het klimaatprobleem oplosbaar is én we zien die oplossing bovendien als een kans voor onze bedrijven. Elke onderneming kan vanuit zijn eigen achtergrond en expertise een bijdrage leveren aan een betere, schonere wereld en daar zelf ook beter van worden.

De COVID-19-problematiek heeft dat denkproces nog versneld.

Begin december heb ik samen met een aantal partnerbedrijven een heel bijzondere vernevelaar gelanceerd:

**CRM.Fog.**

**Roland Maes** (1958) is CEO van softwarebedrijf CRM Group uit Waregem, dat steunt op een team van een 60-tal medewerkers. Hij is fysicus van opleiding, ontwikkelde daarna software voor verzekeringsbedrijven en richtte in 1992 CRM Group op. CRM Group biedt als IT-partner innovatieve oplossingen voor ons digitaal comfort en veiligheid. Daarnaast is Roland Maes de bezieler van CEO's for Climate, klimaatbewuste ondernemers die geloven dat duurzaamheid mens, planeet én ondernemers versterkt. Een netwerk van doeners en gamechangers, zoals Roland Maes er ook eentje is. Of zoals hij zelf zegt: "Be the change!"



**Je zorgen maken is een verspilling van tijd en energie. Zorg dragen, voor de mensen rondom je en voor de planeet, is zoveel belangrijker.**

Een toestel dat de lucht reinigt van bacteriën, schimmels en virussen en de hele ruimte tot in de kleinste hoekjes desinfecteert. Levensnoodzakelijk in deze coronatijd voor bijvoorbeeld woonzorgcentra, de horeca, bedrijven en fitnesscentra.

De fogger is een mooie combinatie van elektronica en software die door CRM ontwikkeld werd. Zo zijn de foggers via cloudsoftware allemaal met elkaar verbonden en kun je ze dus centraal aansturen en bijstellen.

**De stroom van de rivier**

Ken je dat liedje van **Bram Vermeulen**, 'Ik heb een steen verlegd in de rivier op aarde'? Dat is mijn drive. Daar doe ik het voor. Al is het maar een klein steentje, als we er allemaal zo eentje verleggen, dan veranderen we de stroom van de rivier. Als mens moeten we meer geloven in onze eigen kracht en verantwoordelijkheid. En dat geloof moet je versterken aan de basis. Mijn vader zei altijd: "Als je wil slagen in je opzet moet je de steun hebben van de kleine man." Duurzame verandering begint aan de basis van de samenleving. Daarom probeer ik zoveel mogelijk mensen mee te krijgen in dat klimaatverhaal. Om te beginnen alle werknemers van CRM. In ons bedrijf zie je geen enkele petfles. We werken met slimme waterkranen en hebben elektrische laadpalen die we ook ter beschikking stellen van het publiek. Ons bedrijf is een groene zone. Daarmee tonen we dat je kunt ondernemen met

oog voor je omgeving. Pas op, ik ben geen 'groene boomkikker', hé. Ik geloof nog altijd dat je in de eerste plaats geld moet verdienen met je business. Anders kun je niet blijven bestaan en kun je ook niets betekenen. Als je een omelet wil maken, moet je eieren breken. Maar we gaan wel zo zorgzaam mogelijk met die eieren om. Ik wil als ondernemer een gerust geweten hebben.

**Iedereen een beetje gamechanger**

Mijn mens-zijn en mijn ondernemerschap haken mooi in elkaar. Ik ben beide.

Hoe ik in de wereld sta, wat ik graag wil veranderen in de samenleving: dat weerspiegelt zich in hoe ik onderneem, in de dingen die ik ontwikkel. Ik ben een mens die onderneemt om een verschil te maken. Om de toekomst van de mens, de planeet, een beetje mooier, comfortabeler, veiliger te maken. Mijn ondernemerschap is een middel om dat te doen, het is geen doel op zich.

Ik geloof sterk in **influencers**. Het goede voorbeeld zijn en zo anderen inspireren. Het mooie is dat we allemaal elkaars influencer kunnen zijn. Iedereen een beetje gamechanger, zo komen we er wel. En ondernemers zijn een groot stuk van de oplossing. Zij zijn de durvers en de doeners. Kijken we terug naar de industriële evolutie, dan waren het vaak de bedrijven die de pollutie veroorzaakt hebben. Maar het zijn ook de bedrijven en de ondernemers die voor een groot stuk van onze moderne welvaart gezorgd hebben. Het is nu aan hen om die welvaart op een schone en duurzame manier te garanderen. Behouden wat we hebben, met respect voor mens en planeet, dat is win-win. Het is aan de ondernemers om de kar te trekken en een mentaliteitswijziging door te voeren bij de gewone burgers die we allemaal zijn. Om mensen te overtuigen van het belang en de impact van hun eigen acties.

**De rozen en de drie wijzen**

Rond het bedrijf heb ik een prachtige **rozentuin** aangelegd. Op lastige momenten trek ik me daar even terug. Dat helpt om veel te relativiseren. Mijn rozen zijn mijn muze. Tussen mijn rozen bloeien er ook veel nieuwe ideeën en plannen op. Daarnaast koester ik mijn drie wijzen: mijn vader, die me geleerd heeft om nooit op te geven, Darwin en Einstein. "Verandering is de enige constante", zei **Darwin**. Daar ben ik van overtuigd. Wie zich verzet tegen verandering zet zichzelf buitenspel. Verandering ontstaat vaak uit een gemis of een noodzaak en kan bedreigend lijken. Maar van de grootste bedreiging kun je een opportuniteit maken.

**Einstein** leerde ons de definitie van waanzin: steeds hetzelfde doen en andere resultaten verwachten. *That's insane*. Je moet je aanpassen als je wil overleven. Dat geldt voor uitdagingen in je persoonlijke leven en voor ons allen als klimaatbewuste samenleving. Het is niet altijd gemakkelijk om mensen mee te krijgen in dat duurzaamheidsverhaal. Die weerstand kun je maar langzaam breken met empathie en overtuigingskracht. Maar het leven mag een beetje lastig zijn. Je dromen realiseren mag gerust een beetje pijn doen. Het zijn de dromers, de durvers en de doeners – die de regels van het spel veranderen. Zij zijn de verandering.