

Peter Brysse, zaakvoerder van Attent en voorzitter van Unizo:

Om te overleven, moet je in beweging blijven

Christina Van Geel, Stem & Pen

Peter Brysse: Dit is een tijd waarin veel ondernemersdromen sneuvelen. En je hebt dromen nodig om te ondernemen. Dromen en passie. De droom zet je ertoe aan om de stap te zetten, weg uit je comfortzone. Hij voedt je met een gezonde dosis naïviteit die je nodig hebt om de dingen van hun positieve kant te bekijken. Als je van in het begin enkel de hindernissen ziet, lukt het niet. De droom is geen vervanging van een goed businessplan, dus dat heb je ook nodig. Een product dat de markt smaakt en een idee hoe je dat aan de man wil brengen. Maar zonder die droom begin je er zelfs niet aan. En zonder passie hou je het niet lang vol. Er zijn een hoop obstakels op je weg, sowieso. Zonder droom en passie geraak je daar niet overheen

Ik heb er nooit van gedroomd om ondernemer te worden. Maar de ondernemersmentaliteit zat wel in mij. Als kind wilde ik al graag sturing geven. Wanneer er in het middelbaar oppositie was tegen de directie, dan stond ik vooraan. Als de 100 dagen gevierd werden, dan zat ik mee in het organiserend comité. Er zat al vroeg een doener en een trekker in mij.

Als de trein passeert

Thuis werd er veel belang gehecht aan een open en kritische geest. Als directielid reisde mijn vader de wereld rond. We waren van jongs af vertrouwd met veel verschillende culturen en omgevingen. Er was ook veel debat. Mijn ouders hadden een heel open relatie met hun drie kinderen, alles werd besproken. Ook naar onze visie en mening werd geluisterd. Hoe we onze toekomst vorm gaven, dat was onze keuze. Maar over één ding waren mijn ouders glashelder: je moet de kansen grijpen als ze passeren. Als de trein langskomt, moet je erop springen. Is het niet de juiste trein? Niet erg, dan neem je op de eerstvolgende splitsing een andere trein. Maar op het perron blijven staan of op de verkeerde trein blijven zitten, dat was voor hen geen optie. Zo hebben we alle drie heel bewust onze weg gezocht en gevonden. Voortdurend alert voor de route die ons past en niet bang om af en toe een wissel te nemen.

Het nationaal voorzitterschap van **Unizo** is zo'n trein die passeerde. Moest ik er per se een halve dagtaak bijnemen? Misschien niet. Maar de kans om dit engagement naar een hoger niveau te tillen, kreeg ik maar één keer. En dus ben ik met veel goesting en nieuwsgierigheid op de trein gesprongen. Mijn wonderjaren lopen nog altijd een beetje door. (Lacht)

De gouden ketting

Begeesteren en begeistert worden, dat is een rode draad in mijn leven. Vroeger als werknemer bij **Daikin** en **Matexi** en nu als ondernemer. Ik had het geluk dat ik telkens op het juiste moment getriggerd werd om een volgende stap te zetten. Ik schrok er ook nooit voor terug om een nieuwe weg in te slaan. Daar kunnen ondernemers elkaar in begeesteren: dat het goed komt, maar dat je moet durven en doen. Geen gekke of ondoordachte dingen doen. Maar als er iets wringt, moet je bijsturen. Je passie, je talent, je missie – wat je betekent voor de ander en de samenleving – en of je er je boterham mee kunt verdienen, stel je dat voor als vier cirkels die elkaar overlappen. Als die overlap er niet is, moet je proberen bij te sturen. Dat is die dynamische stabiliteit. Volgens mij is dat een grote reden van burn-out en bore-out: dat er geen overlap is tussen die vier cirkels.

Mensen zitten in hun job soms vast aan de gouden ketting. Dat is ook de reden waarom mijn echtgenote ooit gestart is met **Attent**. Ze had een toffe job, maar er zat geen evolutie in. Leuke collega's, veel reizen, toffe teambuildings en alles harmonieus te combineren met het gezinsleven. Maar ze was niet gelukkig. Het probleem is dat veel mensen zich settelen in dat ongeluk. Ik wens iedereen de veerkracht toe om te reageren als je op een spoor zit dat je niet meer past. En je moet reageren voor je te diep zit, voor je geen perspectief meer ziet.

Die timing is cruciaal. Ik denk dat ondernemers heel vaak doeners zijn, en dat ze pas op de crisismomenten aan introspectie doen.

Peter Brysse (1973) is nationaal voorzitter van Unizo en samen met zijn echtgenote Kathleen Deraedt sinds 2005 zaakvoerder van Brysse-Deraedt nv (handelsnaam: Attent). Deze kmo uit Beernem is gespecialiseerd in relatiegeschenken en waarderingsformules. Peter: "Bij ons draait alles rond belonen, motiveren en waarderen van klanten en medewerkers. We garanderen de hoogste waardering voor het afgesproken budget." De onderneming draait op een team van vijf medewerkers, een zestal freelancers en twee zeer tevreden zaakvoerders. Een onderneming in balans.



Wat ons, ondernemers, met elkaar verbindt, over alle tegenstellingen heen, is passie. We gaan allemaal heel hard voor iets waar we in geloven. De ene gaat links en de andere rechts, maar wat we delen, is het geloof dat we niet mogen stilstaan.

Het is moeilijk om dat 'en cours de route' te doen, als je er geen nood aan voelt. Maar het is gezonder voor jezelf en voor je zaak om die dynamische balans voortdurend te bewaken. Je moet handelen op een moment dat je nog genoeg energie hebt om nieuwe stappen te zetten, om keuzes te durven maken. Voor de kaars is opgebrand.

Verhitte discussies

Ik durf wel zeggen dat mijn puzzel past. Ik heb het geluk dat mijn echtgenote **Kathleen** ook mijn partner is in de zaak, we hebben elk onze taken en verantwoordelijkheden, dat marcheert goed. En dat geeft mij de kans om me ook voor Unizo te engageren. Om me af en toe eens te verliezen in verhitte discussies. Ik heb dat nodig. Mijn gezin, de zaak en Unizo, het is allemaal deel van een dynamische balans. Bij balans denken mensen vaak aan status quo, maar dat is niet per se zo. Je hebt bepaalde zekerheden nodig in je leven, dat wel. Een stabiele fond waarop je kunt vertrouwen en bouwen. Maar als die fond goed zit, kun je risico's nemen en sprongen wagen, zaken bijsturen of een nieuwe weg inslaan. Een dynamische balans. Die zorgt ervoor dat we onszelf

blijven prikkelen zonder ons evenwicht te verliezen.

Dromen zonder houvast

Als je onderneemt met alleen maar het doel om geld te verdienen, houdt het op zodra er minder verdiend wordt. Waarom verkoop je ijsjes? Wellicht omdat je denkt daar je boterham mee te kunnen verdienen. Maar vooral ook omdat je dat graag doet, omdat je er goed in bent, omdat je er andere mensen een plezier mee doet. Omdat je graag iets nieuws probeert, omdat je houdt van de zomer en van mensen rondom je, van de ambiance. Als dat allemaal wegvalt en het verdienmodel hapert, tja ... Dat is een recept om bijzonder ongelukkig te worden. En dat is het grote probleem op dit moment. Er is voor veel ondernemers geen perspectief of hoop. Er wordt minder of niets verdiend, de passie dooft en de droom vindt geen houvast meer.

Kleine, maakbare doelen

Ik zie en hoor hoe veel ondernemers spartelen om het hoofd boven water te houden, om een reden te vinden om te blijven vechten. Dan moet ik denken aan het verhaal van de krijgsgevangenen in Vietnam dat ik las in het managementboek '**Good to great**' van **Jim Collins**. De gevangenen die de kampen overleefd hebben, die het mentaal overleefd hebben, zijn zij die in beweging gebleven zijn. Doorheen en ondanks alle ellende en onzekerheid zochten ze zich een doel. Ze startten een winkeltje en een dokterspost, organiseerden vertelavonden en speelden muziek. Een dagelijks doel, klein en dichtbij. Zo creëerden ze voor zichzelf een reden om voor op te staan, zelfs binnen de miserabele omstandigheden van dat krijgsgevangenenkamp. Het einde van de oorlog, de overwinning, hun vrijheid: die dingen hadden ze niet onder controle. Maar door zich kleine en maakbare doelen te stellen, elke dag opnieuw, bleven ze in dat hogere en verdere doel

geloven. En daaruit putten ze moed en kracht. Wie alleen maar wachtte en hoopte, wie stilstond, liep vast.

Ik hoop dat ondernemers veerkracht kunnen putten uit de vaccinatiestrategie, en uit elke kleine stap voorwaarts. Dat ze toch in beweging blijven en in contact met elkaar. Het isolement vervreemdt ons van elkaar en van onszelf, het maakt ons moe en moedeloos, alsof je er helemaal alleen voor staat. Maar dat is niet zo.

Een van de grote opdrachten voor Unizo nu is 'er zijn'. Bereikbaar zijn en zelf de hand reiken aan wie te fier is om hulp te vragen, luisteren en de weg wijzen. Soms kunnen we niet veel meer doen dan dat. Maar alleen al het idee dat we er zijn voor elkaar, dat niemand er alleen voor staat, kan een verschil maken.

Een ondernemers-droom is geen vervanging van een goed businessplan, dus dat heb je ook nodig.