

KOEN HENDRIX⁽¹⁾, ELS SCHEPENS⁽²⁾ EN SARAH HERTENS⁽³⁾



⁽¹⁾ DIRECTEUR bij VKW Limburg

⁽²⁾ PSYCHOTHERAPEUT, CONSULTANT EN FAMILY BUSINESS COACH

⁽³⁾ PSYCHOLOOG, RELATIETHERAPEUT EN FAMILY BUSINESS COACH

Wanneer organisaties dezelfde idealen najagen, kunnen inspirerende synergieën ontstaan. Nu VKW Limburg en X² de handen in elkaar slaan, mondt dat uit in een partnership waarin beide partijen zich achter een gezamenlijk doel scharen: gendergelijkwaardigheid de standaard maken in de ondernemerswereld. En bedrijven ondersteunen die op dat vlak extra uitgedaagd worden: bedrijven geleid door koppels. Koen Hendrix vertelt hoe VKW Limburg zich hiervoor zal inzetten en laat zich ondersteunen door psychotherapeuten en family business coaches Els Schepens en Sarah Hertens.

De uitdagingen van ondernemende koppels: “Laat maar bollen werkt niet”



VKW Limburg, en meer bepaald het Expertisecentrum Familiebedrijven, is de discrete partner van (familie)bedrijven tijdens scharniermomenten in hun bedrijfsleven. “In het verleden hebben we al leergroepen opgezet rond niet-familiale CEO’s en opvolgers, iets dat we in de toekomst nog zullen herhalen”, vertelt Koen Hendrix. “Onze missie daarin is een beetje missionaris zijn, obstakels proberen weg te nemen en op die manier familiebedrijven versterken. Een bijzondere subgroep binnen familiebedrijven zijn die bedrijven waar ondernemende koppels aan het roer staan. Geen evident domein dat nog niet eerder werd benaderd. Maar vanuit het Expertisecentrum Familiebedrijven vinden we het onze plicht om in te zoomen op de uitdagingen die zij trotseren.”

Maar een ondernemend koppel, wat is dat precies? “Wanneer ik spreek over een ondernemerskoppel, heb ik het over koppels die allebei een eigen functie opnemen binnen een bedrijf, met gelijkwaardigheid in hun rol. Ook al kan die rol qua uren of inhoud compleet anders zijn of hebben ze niet evenveel aandelen. Dat is niet altijd even simpel en kan leiden tot frustraties of conflicten.”

“De bedoeling van VKW is om valkuilen en sterktes van ondernemerskoppels bespreekbaar te maken, hen te begeleiden om als koppel te groeien en de continuïteit van hen als partner in het bedrijf én thuis te versterken. Sarah en Els zullen koppels die in ons traject stappen hierin begeleiden, en via het magazine van X² willen we ondernemende koppels op een positieve manier in de kijker zetten en hen belangrijke tips of lessen meegeven.”

Bonnie en Clyde

Sarah Hertens en Els Schepens zijn allebei thuis in de wereld van relaties en ondernemingen. “Ik ben klinisch psycholoog en relatietherapeut en heb daarnaast jarenlange ervaring als hr-adviseur”, vertelt Sarah. “Als family business coach heb ik ook heel wat affiniteit met familiebedrijven.” Ook Els is family business coach en familie- en relatietherapeut. “Ik coach vaak aan de hand van de methodiek van familie- en organisatieopstellingen. Op zeer korte tijd worden daarin de verstrikkingen en blinde vlekken van familiedynamieken zichtbaar, om een snelle doorbraak mogelijk te maken”, vult Els zelf aan. “Ik leid ook andere coaches op om binnen organisaties aan de slag te gaan.”



“ONZE MISSIE IS EEN BEETJE MISSIONARIS ZIJN, OBSTAKELS PROBEREN WEG TE NEMEN EN ONDERNEMENDE KOPPELS TE VERSTERKEN”

- KOEN

“Els en ik zijn binnen het VKW Expertisecentrum Familiebedrijven allebei actief als family business coach en hebben elkaar leren kennen tijdens onder meer de Netwalks, waar ondernemer-eigenaars ’s ochtends samen een wandeling maken”, zegt Sarah. “Dat resulteert in heel andere, meer open gesprekken dan op een standaard netwerk-event.” “Samen met Koen hebben we ons verdiept in de uitdaging die ondernemerskoppels dagelijks meemaken”, gaat Els verder. “Ik denk dat ik voor ons twee spreek als ik zeg dat, in dat domein, onze expertises en interessegebieden samenvloeien. We kijken er heel erg naar uit om ondernemerskoppels op

deze manier te ondersteunen.” “Els en Sarah vormen een beetje de Bonnie en Clyde die samen op pad gaan”, lacht Koen.

Grensbewakers

“Over familiebedrijven zijn al heel wat studies uitgevoerd”, vertelt Els. “Maar ga je specifiek op zoek naar studies over ondernemende koppels, wat wij ook copreneurschap noemen, dan kom je van een kale reis terug. Er is nood aan onderzoek naar het belang van sociaal kapitaal van partners die samen een familiebedrijf runnen.”

“Verschillende onderzoeken wijzen al uit dat ondernemende koppels op heel wat vlakken beter scoren in vergelijking met bloedverwanten”, gaat Sarah verder. “Ze kunnen elkaar vaak erg goed aanvullen. Maar aan de andere kant brengt het ook andere valkuilen met zich mee.” “Een ondernemend koppel heeft zowel thuis als in het bedrijf nood aan een sterk partnerschap”, zegt Els. “Die twee met elkaar in harmonie brengen, is een grote uitdaging.”

“Liefde is een werkwoord. Een supercliché uitdrukking die wel meer dan waar is”, vindt Sarah. “Voor ondernemende koppels komt daar nog een extra laag bij: de autonomie en eigenheid behouden als koppel én als business partner. Er zijn vaak weinig grenzen tussen die twee. Het werk loopt gewoon



“KOPPELS HOEVEN HET NIET OVER ALLES EENS TE ZIJN, MAAR HUN NEUZEN MOETEN WEL IN DEZELFDE RICHTING STAAN”

- ELS

verder aan de keukentafel. Bij elk koppel is de balans tussen werk en privé belangrijk, maar voor ondernemende koppels is die grens nog moeilijker te bewaken.”

“En ik durf wel zeggen dat hoe beter de relatie werkt, hoe beter de business het doet”, meent Els. “Er zijn verschillende factoren die een invloed hebben op de prestaties van familie- of partnerbedrijven. Een eerste daarvan is dus de kwaliteit van de relatie. Een andere belangrijke is een gedeelde visie en missie. En dat zowel voor het bedrijf als voor het gezin. Waar staan jullie voor en hoe kijken jullie naar de toekomst? Koppels hoeven het niet over alles eens te zijn, maar hun neuzen moeten wel in dezelfde richting staan.”

“Daarnaast is ook commitment of loyaliteit belangrijk. Dat ligt tussen man en vrouw

vaak licht anders – uit Nederlands onderzoek blijkt dat de vrouw zich de gezinswaarden bijvoorbeeld meer aantrekt dan een man. Ook zijn vrouwen vaak meer bezig met het financiële verhaal en mannen met het strategische. Een goede taakverdeling is daarom belangrijk. Dat is wat ik versta onder gelijkwaardigheid. Man en vrouw hoeven niet gelijk te zijn en per se evenveel uren te kloppen of dezelfde inhoud te hebben qua job. Ze moeten wel een gelijkwaardige functie hebben en vooral elkaar respecteren. Dat is een van de succesfactoren in zowel het bedrijf als in de persoonlijke relatie.”

Verbinden, versterken

“Hoe zorgen koppels ervoor dat zij het zowel zakelijk als privé goed doen? Door zich bewust te zijn van beide relaties en actief te investeren in hun partnerschap. Een instabiele relatie vergroot de kwetsbaarheid van een bedrijf”, zegt Sarah. “Vier factoren spelen een sleutelrol voor succesvolle ondernemerskoppels”, gaat Els verder. “Alles start met duidelijkheid rond de taakverdeling en ieders verantwoordelijkheid. Je moet weten wat je aan elkaar hebt. De tweede factor is open communicatie. Dat is belangrijk in elke relatie. Durf alles uit te spreken, de goede en de slechte zaken, en vermijd opgekropte frustraties. Daarbij hoort ook wederzijds vertrouwen en respect. Dat moet een vanzelfsprekendheid zijn in een relatie.”

“Minder vanzelfsprekend is de derde factor: betrek niet-familieleden in strategische beslissingen. Vraag externen in je raad van advies, bijvoorbeeld. Je moet niet wachten tot het fout loopt vooraleer je hulp van buitenaf zoekt. Door vanaf het begin met neutrale personen samen te werken, kan je bepaalde problemen vermijden. En de vierde factor, tot slot, benadrukt het onderscheid tussen de persoonlijke en zakelijke relatie. Zeker in een conflictsituatie moeten koppels die twee kunnen loskoppelen van elkaar, om te zorgen dat ze niet kopje onder gaan.”

“Wat ik ook belangrijk vind, is om zich bewust te zijn van de verbondenheid als koppel”, pikt Sarah in. “Wat hebben we gelijk? Maar ook: wie ben ik op mezelf? En respecteert de ander mij in mijn verschillen? Als partners van elkaar weten wat elkaars sterke punten zijn en waar ze elkaar kunnen aanvullen, staan zij ontzettend sterk. Wat je als koppel verbindt, maakt je sterk. En daar moet je verder op borduren.” “Daarom dat je als koppel zeker de tijd moet nemen om je successen te vieren”, zegt Els. “Het is oh zo belangrijk om aandacht te schenken aan wat goed gaat.”

“Het gebeurt nu nog te weinig, maar ook op het vlak van relaties moeten koppels proactief denken en werken”, gaat Sarah verder. “Mensen zien een relatie te vaak als iets vanzelfsprekends, maar dan gaat je relatie op den duur zijn eigen weg. Als je bewust bezig bent met je relatie en eraan werkt, dan kan je excelleren. *Laat maar bollen werkt niet.*”



“Jammer genoeg zoeken koppels vaak pas hulp als het vijf na twaalf is. Koppels doen er gemiddeld zes jaar over vooraleer ze de stap zetten naar een relatietherapeut.”

“Gelukkig verdwijnt therapie stilaan uit de taboesfeer”, aldus Els. “En maar goed ook. Naar een therapeut of coach gaan betekent niet dat je ziek bent. Het is meer een sparringpartner die je raadpleegt. Als deskundige zijn wij onafhankelijk en kunnen wij de situatie neutraler bekijken. Dat is iets wat je op zo’n moment nodig hebt.”

“EEN GOEDE TAAKVERDELING IS DAAROM BELANGRIJK. DAT IS WAT IK VERSTA ONDER GELIJKWAARDIGHEID”

- SARAH

“Ik zeg altijd: een crisis is steeds een kans om het weer beter te doen”, glimlacht Sarah. “Nee, een fijne periode is het niet. Maar het schudt wel wakker. Het is het moment om alles dat onder de mat is geschoven, op tafel te gooien en daar verandering in te brengen. In het Chinees wordt het woord *conflict* vertegenwoordigd door twee tekens. Apart betekent dat eerste teken 'crisis', het tweede 'opportunity'. Half twaalf is beter dan vijf na twaalf, maar zelfs dan kan je er nog uitkomen.”

“Daarom dat ik ondernemende koppels zeker aanraad om eens samen een relatietherapie

of coaching te volgen. Het is een soort van bewustzijnsproces dat hen ten goede komt. Dat is wat Els en ik via VKW nu ook willen aanbieden. Onze ambitie is vooral ondernemende partners te versterken als koppel en de continuïteit van het bedrijf en het gezin te bestendigen. Elk koppel is anders, dat kan ik na vijftien jaar in het vak alleen maar bevestigen. Maar waar het haast altijd om draait? Het fundament van elke uitdaging en elk succes bij een koppel? Dat is de emotionele verbinding. *De zie mij graag* en hoe dat in stand wordt gehouden.”



UIT HET LEVEN GEGREPEN

“Ik ken een ondernemerskoppel waar de energie van de vrouw in het gezin veel groter is dan die van de man”, vertelt Els. “Maar de man neemt in het bedrijfsverhaal meer het voortouw. Dat geeft huwelijksspanningen, want zij wil 's avonds graag nog dingen doen met haar man, terwijl hij liever gewoon wil thuiskomen en uitrusten. Een heel andere energiebalans. Als je dieper graaft, merk je dat het hier niet gaat over te veel overuren maken, te weinig bezig zijn met de zaak of alleen maar thuis in de zetel willen zitten.” “Het gaat over: ‘ik mis u en ik weet niet hoe

dat aan te pakken””, vult Sarah aan. “Ze verlangen naar die emotionele verbinding. En dat is waar het om gaat: niet per se de inhoud van het conflict, maar de dynamiek van het koppel. Die proberen wij terug in balans te brengen.”

In de volgende edities van X² lees je de openhartige verhalen van ondernemerskoppels over de sterktes van elkaar en de uitdagingen die zij samen trotseren. Relatietherapeuten en family business coaches Els en Sarah zullen hun visie geven en enkele waardevolle tips formuleren.