

HERONTDEK JEZELF

Leesexemplaar

SVEN NYS

HERONTDEK

ONDERNEMER,
TEAMMANAGER,
VADER, MENS

JEZELF

P E L C K M A N S

INHOUD

- 7 **VOORWOORD**
- 13 HOOFDSTUK 1
DE ONDERNEMER
- 32 **LIEVEN VANLOMMEL**
CEO FOODMAKER
- 39 HOOFDSTUK 2
DE TEAMMANAGER
- 90 **BOB VERBEECK**
CEO GOLAZO
- 97 HOOFDSTUK 3
DE VADER
- 140 **KAREN RAMAKERS**
MANAGEMENT BALOISE TREK LIONS
- 147 HOOFDSTUK 4
(EX-)SPORTER/BEWEGER
- 178 **PAUL VAN DEN BOSCH**
TOPSPORTCOACH
- 185 HOOFDSTUK 5
**ONDERNEMER + TEAMMANAGER +
VADER + BEWEGER = MENS**

VOORWOORD

Toen ik in 2018 *Winnaars hebben een plan* schreef, deed ik dat als een ex-sportman die vastberaden was om de overstap ‘van het veld naar het leven’ – niet toevallig de ondertitel van dat boek – op een succesvolle manier aan te pakken. In de reacties die ik in die periode opving, voelde ik veel twijfel. ‘Hij zit nog in de flow van de atleet, van het voortdurend willen presteren. Gaandeweg zal dat wel verminderen en zal hij wel berusten.’ Een andere kritische noot bij mijn ‘plan’ was dat ik geprivilegieerd was: ik had van mijn hobby mijn beroep kunnen maken, en mijn naambekendheid als atleet was een troef om na mijn actieve carrière nieuwe deuren te laten opengaan. Tegen dat laatste kan ik weinig inbrengen. Ik voelde me drie jaar geleden ook bevoorrecht en dankbaar voor al het positieve dat mijn loopbaan als veldrijder had teweeggebracht, zowel toen ik nog op de fiets zat als erna, toen ik aan mijn tweede leven als ondernemer wilde beginnen.

Wat ik in mijn vorige boek echter duidelijk heb willen maken, is dat aangeboren talent alleen niet volstaat om een gevierde topsporter te worden. En dat de triomfen als topsporter niet volstaan om ook buiten de sport succes te boeken.

‘Winnaars hebben een plan’ en dat van mij vindt zijn oorsprong al in mijn kindertijd. Niet dat het ondernemerschap al in mijn DNA zat toen ik zes of zeven jaar was,

integendeel. Toen was ik eerder een meeloper die gedwee de groep volgde en zelden zelf initiatief nam. Maar het devies bij ons thuis was: niet te gek doen, in woorden noch in daden, en een stabiele toekomst voor jezelf verzekeren. Omdat het op school niet bijzonder goed vlotte, rekende ik voor die toekomst op het veldrijden, waar ik al snel ondervond dat er concurrenten waren met véél meer talent. Maar zonder discipline en doorzettingsvermogen gaat dat talent teloor. Dus heb ik er alles aan gedaan om dat talent maximaal te verzilveren en zo lang mogelijk van mijn passie mijn beroep te blijven maken. De normen en waarden die ik van mijn ouders heb meegekregen – voorzichtigheid, nuchterheid, respect – heb ik aangevuld met leergierigheid en ambitie. Door rondom mij een team te vormen van mensen die ik vertrouw en bewonder, heb ik mijn talent ontwikkeld en uitgebreid, als atleet én als mens. Ik ben op een gezonde manier mijn grenzen blijven verleggen, zij het altijd met de lat op de juiste hoogte, en ik ben me bewuster geworden van het leven buiten en na de sport.

Dankzij die filosofie behoorde ik bijna twintig jaar tot de top in het veld, maar wist ik me bovendien ook gewapend tegen het zwarte gat. Niet alleen mijn palmares, maar ook de manier waarop ik mijn sport heb beleefd en mijn waarden heb uitgedragen, hebben deuren geopend voor mijn leven na de cross.

Was ik dus bevoorrecht? Ja. Maar ook trots, omdat ik de positie waarin ik me meteen na mijn afscheid als veldrijder bevond, zelf had afgedwongen.

Nu, een aantal jaren later, kan niemand nog beweren dat ik teer op mijn verleden. Zonder twijfel heeft dat me een duwtje in de rug gegeven, maar het is niet zo dat ik mijn naam heb verbonden aan projecten, om ze daarna te laten runnen door andere mensen. Vanaf het begin ben ik van dichtbij betrokken geweest bij elk project, van het management van ons cyclocrossteam via de Sven Nys Academy tot de B&B die ik met Ann heb opgestart. Het is hard werken geweest, want net als elke startende ondernemer moest ik nieuwsgierig zijn naar nieuwe ervaringen, mezelf soms heruitvinden, en bereid zijn om bij te leren. Ons team onderging veranderingen zonder de voeling met de top te verliezen, en de jongerenkampen van de Academy heb ik van onderaan de ladder stap voor stap mee helpen groeien tot een succesverhaal. En ik zeg bewust 'mee' helpen groeien, omdat ik me net als tijdens mijn actieve carrière laat bijstaan door gemotiveerde mensen, die mij op hun beurt motiveren.

Ik maak me dan ook sterk dat de projecten waartoe ik me geëngageerd heb, niet gegroeid zijn door uitsluitend op mijn naam te rekenen. Ze zijn gegroeid omdat ik nog altijd op dezelfde manier in het leven sta als tijdens mijn wielercarrière, waardoor ik ook alle facetten van het ondernemerschap probeer te beheersen. Onder meer via de lezingen die ik geef, deel ik mijn ervaring met verschillende sectoren en bedrijven. Dat ik mezelf trouw ben gebleven, wordt op prijs gesteld en leidt tot interessante contacten. En die kunnen op hun beurt uitmonden in sponsordeals of andere partnerships. Dat geeft mij en mijn medewerkers alleen maar extra energie om de gekozen weg verder te bewandelen.

Eind 2019 was de tijd wel rijp om mijn *keynote speech* op te frissen en meteen ook over een nieuw boek na te denken, bijvoorbeeld als een terugblik op die eerste fase van mijn 'nieuwe leven'. Terwijl ik ten tijde van mijn vorige boek nog meer die geprivilegieerde ex-renner was, beschouwde ik mezelf nu steeds meer als een doorsnee ondernemer, die elke dag moet opstaan om te werken, die verantwoordelijk is voor een heel team rondom zich, en die daarnaast ook nog eens een evenwicht moet zoeken tussen job, familie en hobby's. Die evolutie zorgde alvast voor een nieuw perspectief. Maar volstond dat om met een nieuwe boodschap te komen?

Ik kon vertellen dat het plan dat ik na mijn crosscarrière voor ogen had, realiteit werd. Dat de projecten die toen nog in de steigers stonden, definitief gelanceerd leken. Maar hoe deugddoend het ook was om vast te stellen dat mijn filosofie als sportman evenzeer haar vruchten afwierp als ondernemer, de krachtlijnen van die filosofie bleven natuurlijk dezelfde: stap voor stap progressie maken met slechts af en toe beredeneerde risico's, niemand kopiëren en je eigen weg gaan, een team samenstellen van gelijkgestemde zielen, respectvol omgaan met je mensen en de buitenwereld, en – mijn intussen genoegzaam bekende mantra – voldoende bewegen om mentaal en fysiek scherp te blijven. Het zijn stuk voor stuk levenslessen die ik wilde blijven delen, maar ik miste een nieuwe insteek om voor die extra dosis inspiratie te zorgen.

En toen, in het voorjaar van 2020, kwam de wereld tot stilstand. Bijna letterlijk.

Net als bij zoveel andere ondernemers drong de impact van de eerste lockdown ogenblikkelijk tot me door. Tot op dat moment was ik grotendeels gespaard gebleven van grote tegenslagen, maar door COVID-19 werd het hele kaartenhuisje stevig aan het wankelen gebracht.

Toegegeven, dankzij mijn carrière als veldrijder en de voorzichtige manier waarop ik altijd met mijn middelen ben omgesprongen, wist ik dat mijn gezin beschermd was tegen een financiële kater. Maar anders dan als crosser ben je als ondernemer geen eiland: ik besepte dat de coronacrisis verstrekkende gevolgen had voor zowat al mijn activiteiten, en dus ook voor alle betrokkenen.

Het paaskamp van de Sven Nys Academy kon niet doorgaan.

Het SN Logies, de B&B die ik met Ann heb opgestart, moest tijdelijk de deuren sluiten, net als haar schoonheidssalon.

De ene na de andere lezing werd gecancelld, net als een groot deel van mijn opdrachten als cocommentator bij Sporza.

Mijn grootste zorg ging evenwel uit naar mijn cross-team: kon ik de toekomst van renners en entourage verzekeren als er geen garantie was op inkomsten? De belangrijkste sponsorcontracten liepen immers ten einde en niemand was zeker of het seizoen 2020-2021 zou kunnen plaatsvinden.

En dan was er nog mijn zoon Thibau, die na zijn wereldtitel bij de junioren overstapte naar de beloften en eindelijk alles op de sport wilde zetten.

Hoewel ik te veel andere katjes te geselen had om bewust na te denken over die nieuwe lezing of dat nieuwe boek (of misschien net daardoor?), openbaarde zich automatisch de inspiratie waar ik naar op zoek was geweest. Door mijn verantwoordelijkheid voor andere mensen, kon en wilde ik niet achteroverleunen. Het zit niet in mijn natuur om passief af te wachten en de speelbal te worden van de voortdurend wijzigende maatregelen. Ik kon en moest deze uitzonderlijke situatie beschouwen als een aansporing om proactief, creatief en innovatief na te denken. In eerste instantie om het hoofd te bieden aan de crisis zelf, maar wie weet ook om er iets uit te leren voor de toekomst.

Tegelijk ontpopte de periode van de maatregelen zich tot een eerste serieuze test voor de filosofie die ik de voorbije twintig jaar had gehanteerd. Zouden de hierboven beschreven pijlers van die levenshouding ook een houvast blijken nu de positieve spiraal van mijn 'leven na de cross' tot stilstand dreigde te komen?

Het antwoord leest u in dit boek. Ik maak de balans op van de voorbije vijf jaar als ondernemer, manager, vader en (sportieve) mens. Maar in plaats van te bevestigen dat de plannen netjes in hun plooi vielen, heb ik de coronacrisis aangegrepen als één grote, interessante casus voor elk van die rollen én de combinatie ervan, want ze zijn met elkaar verweven. Ook laat ik bij elk hoofdstuk een aantal mensen aan het woord die me geïnspireerd hebben en naar wie ik opkijk.

Of hoe je jezelf kunt heruitvinden en toch jezelf kunt blijven.



HOOFDSTUK 1

DE ONDERNEMER

Dinsdagavond 17 maart 2020. Net zoals de rest van de Belgische bevolking zit ik met een bang hartje voor de televisie, benieuwd naar wat de Belgische regering gaat beslissen in de strijd tegen het oprukkende coronavirus. Sinds enkele dagen zijn de scholen en de horecazaken al gesloten, en winkels mogen alleen op weekdays open. Maar er worden nog strengere maatregelen verwacht...

De algemene vrees wordt bewaarheid. Premier Sophie Wilmès kondigt aan dat België vanaf de volgende middag om 12 uur in lockdown gaat. Iedereen moet 'in zijn kot' blijven, tenzij voor het werk of voor andere essentiële verplaatsingen. Alle samenscholingen worden verboden, wie een luchtje wil scheppen moet dat doen in het gezelschap van gezinsleden of één extra persoon. De einddatum van de quarantaine is voorlopig 5 april, maar de kans op een verlenging is reëel, de cijfers zullen immers nog een tijdje in stijgende lijn gaan.

Hoewel ik meteen de impact van deze maatregelen op mijn activiteiten begrijp, voel ik me op een vreemde manier ook rustig. En dankbaar. Omdat ik, in tegenstelling tot veel andere zelfstandigen en ondernemers die door de lockdown gekortwiekt werden, het geluk heb over

een financiële buffer te beschikken om die moeilijke periode, minstens op persoonlijk vlak, te doorstaan. Ik ben me er ten eerste van bewust dat niet iedereen zich in die luxepositie bevindt, en dat ik die te danken heb aan mijn sportieve carrière. Maar tegelijk weet ik ook dat niet alle succesvolle ex-sporters op mijn leeftijd kunnen terugvallen op die reserves. De rust die ik voel is dus ook een soort trots, omdat mijn voorzichtige, eerder zuinige levenswijze haar deugdelijkheid bewijst.

Van paniek is er vlak na die slechte tijding dus geen sprake. Maar dan, na amper tien minuten, stromen de eerste mailtjes binnen. Ik realiseer me meteen dat ik de komende tijd serieus op de proef zal worden gesteld als ondernemer en grijp instinctief terug naar de principes die mij tijdens mijn wielercarrière en in de eerste jaren daarna succes hebben opgeleverd.

HELDERE COMMUNICATIE EN BETROKKENHEID

Als wielrenner lag mijn focus uiteraard vooral op het sportieve: trainen, rusten, de juiste voeding, alles in functie van optimale resultaten. Pas gaandeweg kwam met de levenservaring het inzicht dat bij een sportcarrière ook andere aspecten kwamen kijken. Ik merkte dat de manier waarop ik communiceerde met collega's en media een grote invloed had op mijn uitstraling. Wielierliefhebbers, journalisten, andere renners keken plots verder dan louter mijn prestaties en ontdekten een persoonlijkheid met discipline, ambitie en een beheerste, respectvolle houding in

alle situaties. Naar het einde van mijn actieve loopbaan toe leek ik op meer sympathie en respect te kunnen rekenen dan in de jaren daarvoor, en dat heeft me zeker geholpen in wat volgde.

Als ondernemer is communicatie nog veel belangrijker dan als sportman, maar zolang alles goed gaat, is dat geen al te grote uitdaging. Dat wordt het pas wanneer er onvoorziene omstandigheden opduiken. Dat communicatie op zulke momenten pas echt cruciaal wordt, hebben wij zelf ondervonden.

Als ondernemer is communicatie nog veel belangrijker dan als sportman.

Na de aankondiging van de lockdown kregen mijn partner Ann en ik ontzettend veel vragen binnen. Van ouders die wilden weten of het paaskamp van de Sven Nys Academy nog zou doorgaan, tot gasten die een verblijf hadden geboekt in de B&B. Tot ver na middernacht zijn we in de weer geweest met het beantwoorden van e-mails en berichtjes, in een poging de klanten zoveel mogelijk gerust te stellen. Maar dat was niet vol te houden. Als we telkens onmiddellijk moesten reageren op elke nieuwe vraag die we kregen, dan hadden we daar tot de zomer onze handen vol mee gehad – zeker omdat de maatregelen voortdurend veranderden.

Daarom hebben we na die eerste hectische avond en nacht rustig nagedacht over de meest efficiënte manier om alle betrokken mensen gerust te stellen. We hebben

nadien een algemene communicatie uitgestuurd over de situatie waarin we ons bevonden en de mogelijke oplossingen die we konden voorleggen.

Er zijn wellicht bedrijven of sportverenigingen die zich tijdens de lockdown in stilzwijgen hebben gehuld, omdat er toch niets te melden was. Volgens mij hebben zij de bal misgeslagen. Het is altijd beter om slecht nieuws te melden, of te melden dat er nog geen nieuws is, dan helemaal niets te melden. Door proactief te communiceren, begrepen de klanten op z'n minst dat we aan hen dachten en over oplossingen aan het nadenken waren. Zo creëerden we rust voor hen, maar ook voor onszelf. Die aanpak loonde: zo'n negentig procent van de mensen heeft onze boodschap aanvaard en stond open voor de oplossingen die we aanreikten.

Je uitstraling en imago zijn onlosmakelijk verbonden met je communicatiestijl.

Je uitstraling en imago zijn onlosmakelijk verbonden met je communicatiestijl en verdienen dus ook de nodige aandacht tijdens een crisis. De manier waarop je communiceert en bepaalde problemen oplost, zegt veel over wat je als ondernemer belangrijk vindt. En, niet te onderschatten: hoe belangrijk je je klanten vindt.

Voor al onze activiteiten hebben we vanaf het begin vooropgesteld dat niemand zijn geld kwijt mocht zijn. Mensen die hun centen terug wilden, werden terugbetaald. Mensen die graag hun plaatsje in de B&B of op het kamp

wilden behouden, kregen een voucher om in te zetten op een later moment. Ik heb verhalen opgevangen over horeca- of andere bedrijven die niet bereid waren om bijvoorbeeld de periode van cadeaubonnen te verlengen. De klanten kregen te horen dat er vóór de lockdown genoeg tijd was geweest om te reserveren. Als ikzelf als klant die boodschap zou krijgen, zou ik erg teleurgesteld zijn. Wij hebben dus beslist om onze cadeaubonnen te verlengen.

Je kunt dat op twee manieren bekijken. Aan de ene kant ontnem je zo potentiële nieuwe gasten de kans om te reserveren en je loopt dus nieuwe inkomsten mis.

Maar aan de andere kant – en zo bekijk ik het – oogst je respect en dankbaarheid bij bestaande gasten, die later nog zullen terugkomen of minstens voor positieve mond-tot-mondreclame zorgen. Ik ben ervan overtuigd dat die keuze op de langere termijn meer vruchten afwerpt dan mensen te vertellen dat je niets voor hen kunt betekenen, om daarna zo snel mogelijk weer op zoek te gaan naar nieuwe inkomsten.

NEGATIEF WORDT INNOVATIEF

Oog in oog met een onverwachte crisis zaten wij, net als alle mensen en ondernemers in het bijzonder, met heel wat vragen. Hoelang zou de lockdown duren? Wanneer zouden er versoepelingen komen, en welke precies? Welke activiteiten zouden we kunnen hervatten, welke niet? In zo'n situatie zonder duidelijk perspectief heb je twee opties: niets doen en lijdzaam ondergaan, of roeien met de riemen die je hebt en jezelf uitdagen om toch iets te ondernemen.

Ik heb voor het tweede gekozen, want door proactief te zijn komen nieuwe ideeën en projecten uit de bus. Zeker als je daarbij zoekt naar samenwerking en kruisbestuiving met andere ondernemers. Als iedereen in hetzelfde schuitje zit, moet je aan hetzelfde zeel trekken. Met de Academy hebben we meer dan ooit de kracht van het netwerk ervaren en aangegrepen.

Als je zoekt naar samenwerking en kruisbestuiving met andere ondernemers komen er nieuwe ideeën uit de bus. Met de Academy hebben we meer dan ooit de kracht van het netwerk ervaren en aangegrepen.

Dat het paaskamp in 2020 niet zou kunnen doorgaan, was meteen duidelijk. Aan de financiële kant van die annulering waren we al tegemoetgekomen met een terugbetaling of een voucher, die hopelijk al zou kunnen worden ingezet voor een extra kamp in de zomer (al was dat in het voorjaar nog koffiedik kijken). We hadden daar vrede mee kunnen nemen en gewoon afwachten wat de toekomst zou brengen.

We zouden als onderneming onvermijdelijk amper inkomsten genereren, en dan is het geruststellend te weten dat je genoeg reserves hebt om tegen een stootje te kunnen. Maar gerust zijn betekent niet hetzelfde als berusten. Zo zit ik simpelweg niet in elkaar.

Al na één week zat ik te broeden op een manier om de ontgoochelde kinderen ook zonder fysiek kamp te bereiken en actief te houden. Als mensen opgesloten zitten en elkaar niet mogen ontmoeten, als kinderen niet