2014 ____ 2024

10 jaar. Niemand had dit kunnen voorspellen!

“lets succesvols met computers”



Kreatix

“Niemand had dit kunnen voorspellen!”

Tien jaar geleden had ik nooit gedacht dat ik tien jaar later een intro zou mogen schrijven voor een boek over Kreatix. Dat vat ons avontuur wat samen: niemand had dit kunnen voorspellen!

Ik ben Oliver, en samen met mijn *partner in crime* William heb ik per ongeluk een marketingbureau opgericht. Ja, je leest het goed: per ongeluk. Maar hey, de beste dingen in het leven gebeuren toch altijd onverwacht?

Laat ik je meenemen naar het prille begin. Beeld je in: een 13-jarige Oliver, verslaafd aan zijn computer – tot grote ergernis van de familie, die hem amper of niet te zien kreeg – en bezig met grafisch ontwerp en online centjes verdienen. Fast forward naar mijn vijftiende: ik start een YouTube-kanaal over *gaming*. Niet omdat ik wereldberoemd wilde worden, maar omdat ik stiekem marketing, SEO en branding wilde leren.

En toen gebeurde het. Vrienden van mijn vader vroegen of ik websites kon bouwen. Mijn antwoord? ”Tuurlijk!” (Kleine disclaimer: ik kon ze ontwerpen, maar coderen? Niet echt mijn ding.) Gelukkig kende ik William, mijn klasgenoot uit de middelbare school, met bakken meer technische kennis dan ikzelf. Samen tackelden we dat eerste project, werden in het zwart betaald (oeps), en ik dacht: ”Laten we een vennootschap oprichten, dan hoeven we niet bang te zijn voor de fiscus!” Zo simpel was het. Kreatix was geboren, als een soort uit de hand gelopen grap.

Natuurlijk waren er mensen die hun wenkbrauwen fronsten bij ons plan. Familie, vrienden, docenten: je kent het wel. Mijn vader, altijd de rationele stem, probeerde me soms een beetje af te remmen. Niet omdat hij niet in mij/ons geloofde, maar omdat hij als ervaren freelancer wist hoe uitdagend ondernemen kan zijn. Maar ja, ik was negentien en zat boordevol energie en ideeën! Met de onbevreesde overmoed van de jeugd besloot ik dat we een kantoor, bedrijfswagen en personeel nodig hadden. Mijn vader keek bezorgd, maar liet me mijn gang gaan, ook al hield hij zijn hart soms vast. Over die bedrijfswagen gesproken: hij dacht aan een budgetvriendelijke Fiat 500, maar het werd een kleine Mercedes – nadat ik de achterdochtige verkoper had kunnen overtuigen dat ik écht een auto kwam kopen. Nu, jaren later, kan hij trots glimlachen als hij ziet hoe ver we staan en met wat we bezig zijn. (En ja pa, ik weet dat je stiekem altijd al wist dat het goed zou komen met ons...)

We hadden lef, zoveel is zeker. Binnen het jaar sloten we een big deal met een multinational. We hadden een NDA getekend, een geheimhoudingsverklaring met andere woorden, maar ik belde gewoon de krant. Resultaat? Een paginagroot artikel! Toen de klant boos opbelde, zei ik koel: ”Hoeveel had je moeten betalen voor zo’n advertentie? Ik heb het je net gratis gegeven.” Ze moesten lachen. Ik ook, maar dan van opluchting.

Oh, en onze eerste kantoorvergaderingen? Die hielden we in een studentenkot zo klein dat je het bed moest opplooien om plaats te maken voor een klant. Maar het werkte! Blijkbaar waren onze ideeën groot genoeg om die kleine ruimte te vullen.

Kreatix groeide samen met ons. We hadden geen fancy businessplan. Ons eerste financieel plan was letterlijk de prijs van één website in Excel, en dan maar naar beneden kopiëren. Professioneel? Het werkte! We groeiden organisch, net zoals wij volwassen werden.

Natuurlijk was het niet altijd rozengeur en maneschijn. William en ik hadden ook onze spannende momenten. Ik wou dat we samen elke dag aan de kar trokken, maar onze persoonlijkheid was gewoon heel verschillend. Na wat 'levendige discussies' besloten we dat ik het gezicht zou worden en William de technische tovenaar achter de schermen. Een logische keuze: ik ben snel van begrip en ongeduldig, terwijl William het geduld van een heilige bezit. *Perfect match.*

Wat maakt Kreatix nu bijzonder? We zijn gewoon onszelf. Geen moeilijke woorden, geen opschepperij. Bij ons krijg je geen gladde praatjes, maar eerlijk advies. Zelfs als dat betekent dat we finaal minder zullen verdienen.

Na tien jaar zijn we nog steeds trouw aan die principes. We willen niet groeien om te groeien. We zijn geen fabriek. We focussen liever op kwaliteit en plezier. Want laten we eerlijk zijn, als je niet kunt lachen op je werk, waarom zou je het dan doen?

Dit boek? Het is een verzameling verhalen van twintig mensen die, net als wij, hun eigen pad banen. Het zijn verhalen van dromers, doeners en mensen die gewoon goed bezig zijn. Hopelijk inspireert het je om je eigen ding te doen. En als dat betekent dat je morgen ontslag neemt om zelfstandig te ondernemen, wie zijn wij dan om je tegen te houden?

Wij zijn de internetjongens, opgegroeid met een PlayStation-controller in de ene hand en een computermuis in de andere. We bewijzen dat je succesvol kan zijn zonder dat je altijd alles volgens het boekje doet.

Mijn grootouders begrijpen tot op de dag van vandaag nog steeds niet wat ik bezig ben. Maar, ze zijn trots omdat ik, ik citeer: “iets succesvols met computers” doe.

Kreatix is een verhaal van vele ups en weinig downs, van briljante ideeën en spectaculaire avonturen. Maar bovenal is het een verhaal van twee vrienden die besloten hun dromen na te jagen, gewapend met niet veel meer dan een laptop en een gezonde dosis zelfoverschatting.
Welkom in onze wereld.

En geniet van de verhalen uit de wereld van onze vrienden!

Oliver

Tijdlijn

06 Kreatix 2014–2024

Interview

12 William Matthynssens
16 Evelien Helsen
20 Seppe Sels
24 Greet Dieltjens
28 Pedro Matthynssens
32 Lieve Swyzen
36 Philip Jacobs
40 Wim Engelen
44 Elvire Verbist & Jos Op de Beeck
48 Max Weterings
52 Leen Rooms
56 Mathieu Bollaert
60 Philip Peeters
64 PJ Hauwaert-Helen Haveneers
68 Vincent De Corte
72 Thomas Van de Vel
76 Gerrit Op de Beeck
80 Simon Boydens
84 Peter Van Keer
88 Oliver Op de Beeck

2014



Jul. 2014

Kreatix wordt uitgetekend aan de keukentafel van een mobilhome, op een regenachtige dag in Australië.



Sept. 2014

Oprichting Kreatix, eerste selfie samen.



Sept. 2014

Op zoek naar fiscaal advies en accounting. Contracten tekenen bij onze toenmalige boekhouders.



Okt. 2014

William is niet te stoppen. Vooral ’s nachts niet.



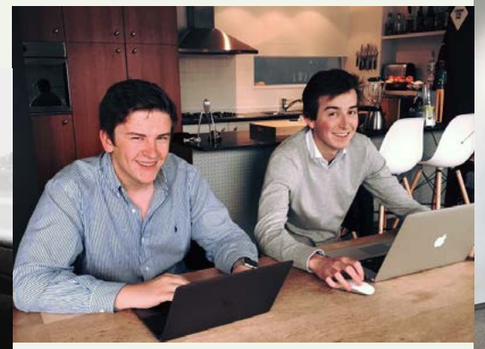
Dec. 2014

We hadden nog geen kantoor, dus reden we het hele land rond om potentiële klanten te bezoeken.



Sept. 2015

We vieren één jaar Kreatix met een etentje bij Fra Bartolo in Lier.



Ma. 2016

In afwachting van een eigen kantoor kaapten we de keukentafel van papa Op de Beeck.



Apr. 2016

Plots duikt er nationale media-interesse op en hebben we nood aan een corporate foto.



Jun. 2016

Joepie, ons kantoor in Lier is operationeel!



Jun. 2016

Start van ons mandaat als jurylid ‘jong ondernemen’ in onze voormalige middelbare school: het Sint-Gummarus-college in Lier.











Feb. 2017

Onze eerste stagiairs strijken neer. In totaal hebben we er al meer dan 50 gehad, velen zijn ondertussen zelfstandige geworden en werken in de sector.

Dec. 2017

Eerste publieke lezingen, voor 200 studenten aan de Universiteit Antwerpen, over ons ondernemersverhaal.

Mei 2018

Omwille van een algemene stroompanne op kantoor gingen we terug naar de roots: startup-mode aan de keukentafel bij William thuis. Links zit Wim, toen stagiair, nu een vaste medewerker.

Aug. 2018

Verdriedubbeling van onze kantoorruimte in Lier.

Nov. 2018

Regionale tv-zender RTV nodigt ons uit in de mobiele studio voor een interview over ons ondernemersverhaal.

Mei 2019

Ons allereerste event voor een rist genodigden en geïnteresseerden, in samenwerking met betalingsprocessor Mollie.

Jun. 2020

We sleuren ons door de uitdagende covid-periode met custom-made mondmaskers. Kreatix? Altijd bezig geweest met branding!

Apr. 2022

Ook in de naweeën van de pandemie blijft de vraag naar nieuwe online shops groot. William geeft onvermoeibaar volle gas.

Apr. 2023

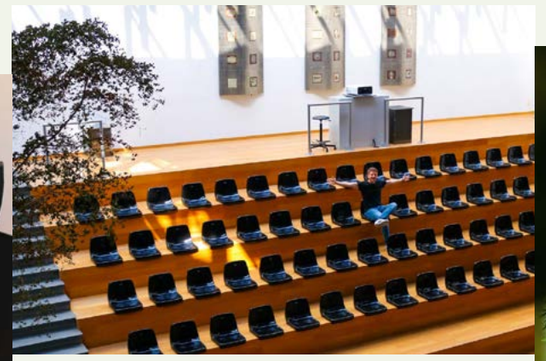
We verlaten het businesscenter en verhuizen naar ons eigen kantoor in Broechem, Ranst. Een nieuwe, creatieve stek om verder te kunnen groeien.

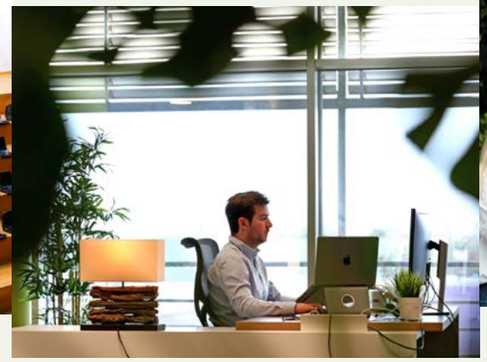
Jan. 2024

Kreatix, 10 jaar later. Een team met expertise en ervaring.











20x
Ondernemen

12 William Matthynssens
16 Evelien Helsen
20 Seppe Sels
24 Greet Dieltjens
28 Pedro Matthynssens
32 Lieve Swyzen
36 Philip Jacobs
40 Wim Engelen
44 Elvire Verbist & Jos Op de Beeck
48 Max Weterings
52 Leen Rooms
56 Mathieu Bollaert
60 Philip Peeters
64 PJ Hauwaert-Helen Haveneers
68 Vincent De Corte
72 Thomas Van de Vel
76 Gerrit Op de Beeck
80 Simon Boydens
84 Peter Van Keer
88 Oliver Op de Beeck

10x
Vraag & antwoord

Wat was in de voorbije 10 jaar
hét hoogtepunt voor jou?

—

Wat zou er in de komende 10 jaar
absoluut moeten gebeuren?

—

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of
bucket lists?

—

Welk artikel, boek of podcast maakte
ooit een grote indruk op je?

—

Wat was je allerbeste beslissing ooit?

—

Wat was je grootste flater?
En leerde je er wat uit?

—

Reis je veel?
Waarheen en waarom?

—

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?

—

Welk advies geef je steeds aan jonge
ondernemers?

—

Heb je een favoriete spreuk,
quote of levensmotto?



William Matthynssens (29)
Senior Developer & bestuurder Kreatix

“Een rollercoaster, maar zonder dip”

Oliver is het gezicht, William is die andere helft van Kreatix. Het technisch genie. De stillere. “Ik herinner me dat mijn vader omstreeks het millennium, ik was toen vijf, thuiskwam met zo’n visbakcomputer van Apple, een limited edition, in bloemetjesmotief. Mijn broer en ik stonden er naar te kijken alsof het een wereldwonder was. Dat was het misschien ook. Hoe dan ook, ik denk dat toen mijn fascinatie voor computers geboren is.” Als kind maakte William al op vroege leeftijd filmpjes met iMovie (een Apple-programma om videofragmenten uit camcorders te importeren en te bewerken) waarin hij Playmobilfiguurtjes de hoofdrol liet spelen.

Draaiden andere families hun vakantiedia's af, dan toonde William de familie zijn videocreaties. En uiteraard werd hij op termijn de hulplijn – en rots in de branding – voor alles wat met computers te maken had. "You better call William" was geboren, en eigenlijk is dat 25 jaar later nog steeds actueel.

William leerde Oliver kennen in het college in Lier. Later trokken ze samen naar de KdG Hogeschool in Antwerpen en de rest is geschiedenis. "Ik word al eens de stille kracht van Kreatix genoemd", lacht William. "En ik kan daar absoluut mee leven. Het is mijn natuur, ik ben geen tafelspringer of podiumbeest. Eerlijk: had Oliver nooit die salesvonk gegeven, had Kreatix niet bestaan. Hoe graag ik ook met IT bezig ben, ik had iemand nodig die me bij het nekvel greep en me naar de notaris en de boekhouder sleurde." Die zelfkennis staat niet in de weg dat William zeer tevreden is met hoe het allemaal liep. "Ik denk dat Oliver en ik destijds met een ideale formule op de markt kwamen. Uiteraard was de start uitdagend. Weet je, wij waren piepjonge snaken die er weliswaar veel van wisten, maar nog met babyfaces rondliepen. We hadden een gekleed hemd en blazer aan en snorden overal naar toe met een eigen wagen, maar we kwamen toch snottig over *(lacht)*. Daarop terugkijkend is het wonderbaarlijk dat we meteen zulke grote projecten binnenhaalden, en ze ook nog zeer netjes afleverden, wat dan weer een sneeuwbaleffect aan nieuwe, alweer grotere klanten opleverde."

De buitenwereld noemde hun parcours al snel ongelooflijk, maar Oliver en William zagen dat zelf niet zo. Dat is een van hun typische trekjes. "Wij deden gewoon alle dagen ons ding", vertelt William. "En ook al mikten we soms hoog, ergens waren we altijd bezorgd of het allemaal wel goed genoeg was. Ik heb nooit gedacht: nu zijn we gelanceerd! Nee, ik leefde eerder van project tot project, wikkend en wegend." Die mentaliteit, aangevuld met de mentale steun van de ouders en naaste familie, maakte Kreatix tot wat het vandaag is. "Een rollercoaster, maar zonder dip", besluit William.

www.kreatix.be

10x

William Matthynssens



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Dromen die realiteit werden. Oliver trok de kar en ik smeet me mee in het verhaal.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
De lijn blijven doortrekken volgens de politiek waarmee we ons bedrijfje hebben opgericht. En misschien ga ik ook huwen met mijn vriendin. Want de rust van mijn partner is een schitterende veilige haven.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Daar staan vooral veel reizen op. Corona arriveerde in een cruciale periode, we hebben het nog steeds niet ingehaald.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Dat was allemaal vooral inspiratie vanuit de financiële wereld. Markten, beleggen… Het interesseert me enorm, dus zoek ik daar info over, en liefst vanuit alle hoeken. Maar geen goeroes en helderzienden alsjeblieft. Met grote helden ben ik voorzichtig.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Met Oliver een bedrijf oprichten, want ik zou het anders als een eeuwige bijverdienste hebben blijven bekijken.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Tijdens mijn jeugd waren dat de twijfels over mijn kunnen. Er zat veel in mijn hoofd, maar ik durfde er niet altijd over praten. Kreatix maakte me niet alleen vastberadener, maar deed me ook openbloeien.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Tot voor kort was dat Amerika, maar dat boeit me steeds minder. Nu kijk ik vooral uit naar Azië. Alles wat ik erover lees en/of zie spreekt me aan.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Heel positief. Ik vind het flauw, zelfs zwak, om het geforceerd negatief voor te stellen. Herinner je de introductie van robots en computers. Uiteraard is regularisatie noodzakelijk, maar we mogen het kind niet met het badwater weggooien.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Kijk niet naar een standaardmodel van opleiding! Proef eventueel van het buitenland, werk in de horeca, maar volg je gevoel, ook al kleur je dan buiten de lijntjes. Ik wil de eeuwige druk van 'het-moet-zo-want-het-kan-niet-anders' uit het onderwijs halen. Als het even kan *(lacht)*.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
"Van het concert des levens krijgt niemand een program."



Evelien Helsen (29)
Zaakvoerster Digitale Jurist

“Onze tandempolitiek werkt fantastisch”

Als kind was Evelien gefascineerd door ‘Tiny leert paardrijden’, en het bleef niet bij het boek. Op haar vijf begon ze zelf te rijden, en dat hield ze fanatiek vol tot haar achttien, op haar eigen paard. Toen echter verdrongen hogere studies op kot in Antwerpen de hobby in haar tijdschema. Alhoewel Evelien slaagde in haar eerste jaar Rechten, besloot ze toch te switchen naar Rechtspraktijk, waarin ze met glans afstudeerde in 2018. Dat deed haar besluiten dan toch aanvullend voor een Master in de Rechten te gaan aan de VUB in Brussel, waar ze in 2021 haar diploma behaalde. Tijdens die opleiding was ze al een tijdje fulltime aan de slag bij een Antwerpse curator. Na de VUB ruilde ze die job in voor een baan bij een groot notariaat in Antwerpen. Maar het leven kent soms zeer onverwachte wendingen.

Een langdurige en zware medische ingreep met een lange revalidatie genereerde zoveel vrije tijd om diep na te denken, dat Evelien besloot om het roer helemaal om te gooien. “Noem het een plotse heldere kijk”, vertelt ze. “Ik concludeerde om de sprong te wagen naar een eigen, zelfstandige zaak. De architect van dat idee was mijn partner Oliver, die me er al jaren warm voor maakte. Voor hem was dit altijd dé te volgen weg, voor mij was het water té diep. Dat ik het uiteindelijk toch heb gedurfd, is dankzij zijn aanhoudende aanmoedigingen. En door het feit dat mijn medische ingreep toch wel drastisch was geweest, wat je sowieso stevig aan het denken zet.” Zo is de ‘Digitale Jurist’ geboren. “Die vrijheid van werken, waar en wanneer ik wil, dat is onbetaalbaar”, zegt Evelien. “Het levert me sowieso een betere balans op tussen werk en privé.”

De klanten van de Digitale Jurist zijn voornamelijk startende bedrijven en kleine KMO’s die op zoek zijn naar betaalbaar en begrijpbaar juridisch advies. Dat gaat van Algemene Voorwaarden opstellen tot samenwerkingsovereenkomsten finaliseren, legaal advies verstrekken, enzovoorts. “Mensentaal spreken is daarbij zeer belangrijk”, zegt Evelien. “Bovendien vragen traditionele advocatenkantoren voor zulke zaken dikwijls zeer veel geld. En alsof dat nog niet genoeg is, krijg ik vaak te horen dat ze elitair zijn, zo erg zelfs dat de klant geen vragen durft stellen en ze dus na een dure factuur nog met vele twijfels achterblijven. Dit onevenwicht haal ik eruit, en dat wordt bijzonder geapprecieerd.”

Evelien nam een vliegende start. Dat bewijst haar zakencijfer, dat de vooropgestelde targets mooi overstijgt. “Oliver had honderd procent gelijk dat dit concept, dat in België amper of niet voorhanden is, zou werken”, weet Evelien daarover. “Het spreekwoordelijke gat in de markt waar hij me altijd al op wees, bestaat écht.”

Evelien en Oliver kennen mekaar sinds de herfst van 2018. “Om het romantisch te houden, hadden we afgesproken op verkiezingsdag: 14 oktober. Het werd meteen een intense babbelavond”, herinnert Evelien zich al lachend. Het koppel besloot om tijdens de eerste coronagolf te gaan samenwonen met Jip, de huiskat. “Wij zijn een modern ondernemerskoppel: allebei kiezen we onze werkuren zelf, en zijn we maximaal flexibel naar mekaar”, zegt Evelien. “Onze tandempolitiek werkt fantastisch.”

www.digitalejurist.be

10x

Evelien Helsen



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Tien jaar geleden leerden we mekaar wat kennen, en tien jaar later is ons leven totaal veranderd. *Partners in crime* werd realiteit.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Voor mij mag het blijven lopen zoals het nu is: hij steeds de ratio, ik de onderliggende emo. En vooral professioneel hetzelfde blijven doen, met een gezonde groei.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ja, wat de grote lijnen betreft toch. Beroepshalve beiden een succesvol bedrijf blijven managen. Privé: misschien mama worden. En dé bucket list-bestemming is Afrika, dromend van een safari.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Oliver zal het niet graag horen, maar dat was het boek ‘Can’t Hurt Me’ van David Goggins, een meeslepend verhaal over zelfdiscipline, mentale weerbaarheid en veerkracht. Oliver vindt het té fanatiek en intens, ik vind het gewoon interessant. De les: gemakkelijk bestaat niet, je moet het allemaal zelf doen. Kijk, ik ben nu beginnen sporten en ik heb voor crossfit gekozen. Ik weet wat ik daar voor over moet hebben…

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
De eerste date met Oliver. Toen is de wereld veranderd.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Ooit solliciteren voor een nine-to-fivejob en ze blijven volhouden, ook al besefte ik alle dagen dat dit niet werkte. Ik voelde me in een hoek geduwd.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Niet lang geleden was dat een rurale roadtrip kriskras door de middenstaten van Amerika. Ondertussen: *Been there, done that.* Was trouwens een bijzonder interessante ervaring!

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Daar heb ik weinig over te zeggen. Vraag maar aan Oliver! Nee, grapje! AI? We zullen ons sowieso moeten aanpassen, en op vele fronten.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Durf, ga achter je dromen staan. Doe het, maar liefst niet blind. Denk er goed over na, zodat het een berekende gok wordt.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“You can tolerate doubt as a backseat driver, but if you put doubt in the pilot’s seat, defeat is guaranteed.” Eentje van David Goggins, by the way.



Seppe Sels (37)
Gecertificeerd fiscaal accountant
& vermogensplanner

“Jong, strak concept, duidelijke visie, en kruisbestuiving”

Seppe is getogen in Broechem. Na zijn studies Boekhouding en Fiscaliteit in het Sint-Gummaruscollege te Lier en een bachelor Accountancy-Fiscaliteit te Antwerpen ging hij aan de slag als junior accountant en auditor bij een middelgroot accountants- en bedrijfsrevisorenkantoor. Hij zou dat zeven jaar doen (“Ik mocht van alles eens proeven”, zegt hij over die tijd) maar volgde ondertussen ’s avonds in Brussel nog een aanvullende opleiding aan de Fiscale Hogeschool. Waarom deed hij dat? “Ik was erop gebeten een fiscale expert te worden”, vertelt Seppe.

“Die drang was sterk, dus ben ik eigenlijk in een mix van werk en studies tot mijn 26 naar school geweest. Want deze fiscale top opleiding werd nog eens gecombineerd met een stage bij het I.A.B. (Instituut van Accountants en Belastingconsulenten), nu ITAA genaamd. Toen heb ik trots de eed afgelegd, want wij oefenen een vrij beroep uit dat zeer streng gereglementeerd is door de wetgever en gecontroleerd wordt door het beroepsinstituut. Een mooi orgelpunt.” Seppe koesterde het plan om daarna zelfstandige te worden, en in 2011 zette hij de stap. Zijn parcours dertien jaar later omschrijven als een gestage groei, is de waarheid onrecht aandoen. Dat parcours was een raket, een jong bedrijf dat zich ontplooide tot een modern en digitaal kantoor, met ondertussen zes mensen in dienst (al spreekt Seppe liever van team members), en nummer zeven is onderweg. “Ik profileer onze KMO als een high-tech, full-service accountancykantoor”, zegt Seppe. “Maar dan wel eentje dat dicht bij de klanten en hun familie staat. Daarom is ons kantoor ook in een woonwijk gevestigd en niet in een businesscenter of onpersoonlijk kantoorgebouw. Bovendien krijgt iedereen mijn gsm-nummer, zodat de communicatielijnen zo kort mogelijk blijven.”

Wat er momenteel gebeurt in de accountancy-wereld, is geen kabbelende evolutie, maar wel een integrale revolutie. “In de huidige dienstverlening zijn er twee soorten ‘boekhouders’, om het met een vintage-woord te zeggen”, legt Seppe uit. “Enerzijds de senioren, de papieren rakkers; anderzijds de jonge digitale garde. En omdat niemand nog een saaie, grijze muis wil zijn, gooien wij ons op die jonge generatie van gemotiveerde mensen. Dit kantoor wil altijd bij de early adopters horen. Misschien niet de àllereerste, omdat ik de kinderziektes wil vermijden, maar we zijn wél bij de eerste golf, de eerste lijn.”

De wegen van Sels & Verhoeven Accountancy BV, ondertussen ook aangesloten bij het samenwerkingsverband Cijferbazen, kruisten met die van Kreatix toen Oliver en William naar een nieuwe adviseur en accountant uitkeken en Seppe een nieuwe website nodig had. “Dat was een onmiddellijke match”, zegt Seppe. “Jong, strak concept, duidelijke visie, en kruisbestuiving. Zij bouwden mijn website, ik ben nu hun fiscaal accountant. Het DNA van beide firma’s loopt identiek.”

www.sva-accountants.be

10x

Seppe Sels



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Mijn titel behalen, want alles is daar ondertussen een gevolg van, zowel kennis als kansen.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Het verder uitbouwen van dit kantoor, maar ook zelf tijd vinden, lees: genieten. Ik heb me de voorbije jaren krom gewerkt, dag en nacht brandde hier licht. Dat moet ik dringend leren doseren.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik denk liever van jaar tot jaar. Dat was ook belangrijk voor ons aansluiten bij Cijferbazen. Dat zijn individuele kantoren die in een wereld van consolidatie mekaar versterken. De groep bestaat nu uit zeven bedrijven in Vlaanderen die allemaal eenzelfde digitale mindset hanteren. Deze evolutie stond niet op mijn prioriteitenlijstje, maar ik ben er wel vol in meegegaan toen de opportuniteit zich aandiende.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik ben geen grote lezer… Het enige boek dat ik ooit uitgelezen heb, is de BTW-handleiding. Vraag me iets over BTW, en ik geef je het antwoord met het paginanummer erbij *(lacht)*. Misschien ben ik te nuchter om romans te lezen, of te prettig gestoord in mijn privéleven. Zoals je wil. Wat ik wél elke ochtend in de wagen beluister is de podcast ‘De 7’ van De Tijd. Wat economisch nieuws kan ik ’s morgens wel smaken.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Durven voor fiscaliteit kiezen. Toen was dat oersaai, een oud beroep voor nerds, nu is het spitstechnologie in volle evolutie. Bovendien was dat toen al een knelpuntberoep. Waarschijnlijk omdat het té lang niet sexy was. We hebben decennialang geen instroom gehad omdat de media het gratis kapot maakte door negatieve reclame te verspreiden. Daarom mijn slogan: ‘We make accountancy great again’, gepikt van Trump, uiteraard met een dikke knipoog. Maar mijn bedrijf probeert het toch wel opnieuw groots te maken. Topjob!

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Luister naar je lichaam! Ik ben veel te lang in het rood gegaan en uiteindelijk heb ik een auto-ongeluk gehad, puur uit vermoeidheid. Als wake-up call kan dat tellen.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Ik droomde van Japan, omdat alles aan dat land mij intrigeert. Eén en al verwondering, en daarom ben ik er ondertussen geweest, al wist ik dat het niet eenvoudig zou zijn. Zowel praktisch als qua mentale inleving vroeg dat veel goesting. Deze reis was… ongelooflijk!

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Omarm de uitdagingen! Gevaren zijn er altijd en overal, dus duw de essentie niet weg. Belangrijke dingen negeren? Die komen als een boemerang in je gezicht terug.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Ik herhaal het: onderhoud je werk-privébalans. Verder: laat je omringen door goede adviseurs (lees: accountants en advocaten). Ik zeg dat met een knipoog, maar ik meen dat.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Work hard, play hard.” Weet je, ik heb dit jaar een teambuilding georganiseerd. En waar doet een jong accountingbedrijf dat? Ibiza!



Greet Dieltjens (57)
Zaakvoerster & actief consulente Corporella

“Twee jonge snaken die zich beetje matuur voordeden”

Op haar zestien liep Greet een zwaar schouderletsel op. Toen al besliste ze later kinesitherapie te studeren. Haar man Alex leerde ze kennen in die opleiding in Gent. In 1989 studeerden ze beiden af, en Greet ging aan de slag als kinesist in een psychiatrisch centrum in Duffel én als zelfstandige in bijberoep. Ze startte ook met medische voetverzorging, een vak dat ze in bijscholing geleerd had en nu als bijberoep uitoefende. “De markt van de kinesitherapie was toen compleet verzadigd”, vertelt Greet die ochtend in haar gezellige ‘hoofdkwartier’ annex shop in Lier. “Zo erg zelfs dat er financiële compensaties werden uitgereikt voor wie z’n RIZIV-nummer inleverde en zich heroriënteerde via herscholing.” Maar Greet was een volhouder.

In september 1989 opende ze haar éénpersoonsbedrijfje naast een kruidenierswinkel op een van de belangrijkste invalswegen van Lier. Vier jaar later huwde ze met haar studievriend Alex, die nadat hij aan het werk was geweest in Roeselare, meeverhuisde en zich aansloot bij Greet. Ook hij combineerde rusthuiskine met de voetbalwereld en een eigen praktijk voor privé-klanten. “We gingen tegen de stroom in, moesten alle jobopportuniteiten bij mekaar zoeken, maar hielden vol en groeiden gestaag”, zegt Greet. “Al sloegen we vanaf 2002 een andere weg in.” De praktijk werd opengetrokken met de specialisatie endermologie -een behandeling voor het hele lichaam, die de lichaamscontouren verfijnt. Het was een goede beslissing, beiden kregen plots veel werk, en zo de ademruimte om te diversifiëren. Alex kon zich terug 100% met klassieke kine bezighouden, Greet richtte zich op al de rest. Anno 2006 werden de activiteiten herdoopt onder het label ‘Corporella’, tegenwoordig een bedrijfje met acht werknemers, waaronder twee zelfstandige kinesisten.

“Kreatix kruiste ons pad al in 2014”, vertelt Greet. “Wij hadden toen een doe-het-zelfwebsite laten maken door een familielid – je kent dat wel – en dat moest absoluut professioneler worden. Onze oudste zoon kende via een vriend van een vriend twee jonge gasten die daar passioneel mee bezig waren. We zochten contact en besloten het te wagen. Achteraf leerden we dat we de allereerste klant van Kreatix waren. Ik bewaar nog steeds goede herinneringen aan die eerste contacten. Twee jonge snaken die zich beetje matuur voordeden: ja ja, ze gingen het allemaal voor ons regelen *(lacht)*. Maar al snel bleek dat ze er effectief veel van wisten en in een wip en een knip hadden wij een knappe website aan een zacht prijsje. Dat heeft toen de basis gelegd voor een nog steeds mooie samenwerking. Vijf jaar later hebben ze alles herbouwd en geüpgraded, in functie van de technische evolutie en trends. En dat doen ze onafgebroken, we geven ze daar ook het volle vertrouwen in. Altijd bijsturen, proactief denken, zo lopen we al tien jaar samen een professioneel parcours. Maar waar ik hen vooral wil voor eren, is hun snelheid. Ik herinner me dat ze als jonge snaken veel ’s nachts werkten. Misschien is dat hun geheim?”

www.corporella.be

10x

Greet Dieltjens



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
We hebben vijf jaar geleden ons 30-jarig bestaan gevierd samen met de klanten die we verspreid over een ganse dag hadden uitgenodigd. Vierhonderd van hen gingen in op onze uitnodiging. Dat was een mooi moment, daar doen we het voor.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Hopend dat we een mooi bedrijf kunnen overlaten aan onze zoon van 25. Dat zou ideaal zijn. Spijtig genoeg is retail een onzekere business geworden. Toen we jaren geleden onze RainPharma Shop openden, kwam iedereen met garantie fysiek shoppen. Na de coronapandemie veranderde dat compleet. De toenmalige FOMO (Fear Of Missing Out, oftewel de angst om ook maar iets te missen) lijkt wel JOMO (Joy Of Missing Out) geworden. Dat heeft vooral betrekking op onze workshops die we soms moeilijk gevuld krijgen, waardoor we nu meer één op één advies geven. Wait and see dus.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
We hebben reeds de beslissing genomen waar we de rest van ons leven zullen wonen. Afgevinkt dus. Verder heb ik niet echt een bucket list. Alex zei recent toevallig net hetzelfde…

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
‘Think and Grow Rich’, een boek van Napoleon Hill. Voor alle duidelijkheid: reeds uitgebracht in 1937 en gepromoot als een boek voor persoonlijke ontwikkeling en zelfverbetering. Een andere inspirator was ‘Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloedt’ een werk uit 1936 (!) van Dale Carnegie. Er zijn wereldwijd meer dan 30 miljoen exemplaren verkocht, waardoor het een van de best verkochte boeken aller tijden is. Carnegie begon in 1912 met bedrijfsopleidingscursussen in New York. Beide boeken waren eye-openers tijdens de sterke groeiperiode van ons bedrijf.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
De aanhoudende moed en energie om steeds te blijven groeien. Ik zou geen 40 jaar hetzelfde kunnen doen.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Denken dat groeien heilig is, dat het per se moet. Ik ben gelukkig op de rem gaan staan toen het plan op tafel kwam om bijhuizen te openen. Toen stak mijn buikgevoel op, ik vond het *a bridge too far.*

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Wij hebben steeds gereisd vanuit de invalshoek ontspanning. In onze jonge jaren hadden we geen budget, later met onze vier zonen was het onbetaalbaar. Nu slaan we wat meer de vleugels uit, recent half met het werk gerelateerd richting Colombia. Nu verkondigen dat ik de wereld wil zien, is overdreven, al staat Afrika wel hoog op mijn mini-wenslijstje. Net als een weekendje Limburg dat me evenzeer kan bekoren.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Zeer boeiend, maar ook zeer beangstigend, vooral dan het criminele aspect.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Think small. Het meest boeiende is iets kleins te laten groeien.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Geen quote maar eerder een bedenking: Ik hou van bescheidenheid.



Pedro Matthynssens (61)
Gedelegeerd bestuurder Vanbreda Risk & Benefits

“Ik vind het fantastisch wat die jongens doen”

Pedro is geboren en getogen in Zwijndrecht, maar liep school in Antwerpen-centrum. Zelf omschrijft hij het als: “Ik kwam van de andere kant van de stroom.” Toen zijn moeder hem vroeg wat hij later wilde worden, was het antwoord: “Paus”. Al weet hij zoveel jaar later niet waarom. Hoe dan ook, zo ver is het nooit gekomen. Geïnspireerd door begeesterde leerkrachten Klassieke Talen ging hij dezelfde weg uit: Klassieke Talen & Letterkunde in Antwerpen, later een master in Leuven.

“Ook al had mijn vader me zo graag als dokter gezien”, lacht Pedro. “Uiteindelijk heb ik twee volle weken les gegeven ter vervanging van een oude leraar Latijn. Ik besefte al snel dat niemand op een leerkracht Latijn zat te wachten.” Pedro besloot opnieuw school te gaan lopen, ditmaal Bedrijfskunde & Informatica. Dat kwam neer op in totaal zeven jaar studeren, een beslissing die zijn vader andermaal niet begreep omdat je na zeven jaar studeren al dokter kon zijn. Eens afgestudeerd, reageerde hij op een krantenadvertentie van Ernst & Young. Hij mocht er aan de slag en kreeg als eerste klant de ABB, de verzekeraar van de Belgische Boerenbond. En dan ging het snel. Fast forward zou Pedro pakweg 25 jaar hetzelfde doen: technologie-consulting voor grote bedrijven, op verschillende locaties, waaronder vele al dan niet exotische buitenlanden.

Tot 11 jaar geleden, door een toevallige ontmoeting via econoom Geert Noels, Pedro in gesprek kwam met de eigenaar van het familiebedrijf Vanbreda. “Niet zo lang nadien kreeg ik een telefoontje met de vraag om het bedrijf te komen leiden. Ik was verrast, en vroeg waarom. Blijkbaar had ik onbewust indruk gemaakt tijdens dat informeel tafelgesprek, en ze waren geïnteresseerd in mijn kennis en visie. Ik vond dit een enorme opportuniteit om in een latere fase van mijn internationale loopbaan de leiding te kunnen nemen over een Vlaams bedrijf in Antwerpen. Ik zei dan ook ja. Als ik daar nu op terugkijk, dan was die ja een goede beslissing. En dat is een understatement *(lacht)*. Op een decennium tijd verdubbelden wij de omzet en de winst.”

Het uithuizige leven van Pedro maakte dat hij weinig tijd kon doorbrengen met familie en kinderen. “Iets waar ik nu soms over nadenk”, vertelt hij. “Op minder dan tien jaar stopt het voor mij, een beroepsleven dat 90 procent van mijn tijd vult. Ik ben daar... ongerust over, en hoop stiekem wat wat senior consultancy te kunnen doen. Nee, ik heb nog niet leren golfen. Mijn eeuwige excuusquote luidt: zolang ik sport kan doen, hoef ik niet te golfen *(lacht)*.”

William, de Kreatix-partner van Oliver, is een zoon van Pedro. “Op het succesvolle Kreatix-verhaal heb ik geen directe impact gehad”, zegt Pedro. “Maar ik heb misschien wél indirect een kleine aanzet gegeven. Ooit heb ik William naar een technologie-onderdompeling in San Francisco gestuurd. Een week later stapte hij mee in Kreatix. Omdat ik sowieso van ondernemen pur sang hou, vind ik het fantastisch wat die jongens doen.”

www.vanbreda.be

10x

Pedro Matthynssens



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Die waren super en anders dan de 25 vorige. Ik ben van de zijlijn naar het stuur gegaan, verantwoordelijk voor 700+ werknemers, waavan sommigen hier al generaties werken. Laat ik het dus voldoening noemen.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Een soft landing vinden met professionele randactiviteiten.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik heb geen bucket list. Ik ga eerder van het ene naar het andere, zonder af te vinken.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
De podcast ‘De kunst van het verdwijnen’ (Een spectaculaire tunnelroof. Een vergeten aanslag. Een kind dat aan een razzia ontsnapt. Drie verhalen op één banale straathoek in de Joodse wijk van Antwerpen) gaf me inzicht en een duidelijke visie op de verscheidenheid van het bedrijf dat ik leid. Ondertussen gids ik op vrije momenten zelf medewerkers rond in onze buurt.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
De belangrijkste zijn die waar je niet over nadenkt. Huwen met mijn vrouw bijvoorbeeld.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Ooit liep ik bij een medewerker langs en die had een A4’tje op zijn bureau hangen met daarop ‘Mijn baas is mijn vriend, maar hij heeft altijd gelijk’. Ik ben daar van geschrokken, heb er over nagedacht, en werk gemaakt van dat gedrag aan te passen. Blijkbaar deed ik dat zonder het te beseffen.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Reizen is voor mij een middel dat ik iets kan meemaken van een hogere kwaliteit dan mijn dagtaak. Niet dat ik ga kamperen, maar ik zoek een andere luxe, vooral ook mentaal. Nieuwe indrukken.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Ik heb daar een speciale relatie mee, de zoete wraak van de computer linguistics. Al in mijn studententhesis, toch 40 jaar geleden, heb ik er aandacht aan besteed. Nu komen we weliswaar in een stroomversnelling, al zie ik ook de finale grenzen. Samengevat: ik ben enthousiast.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Passie! Want daar staan geen limieten op.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Ik kan me zeer goed vinden in een uitspraak die aan Mahatma Gandhi wordt toegeschreven: “Je kan niet op voorhand weten wat het resultaat van je acties is, maar als je niets doet, gebeurt er ook niets.”



Lieve Swyzen (55)
Zaakvoerster Corpedi, Seniorenflats Noorderhof
& Apotheken Hellings-Swyzen bv

“Van mij krijgen ze carte blanche”

Lieve groeide op in Herentals/Noorderwijk, studeerde Farmaceutische Wetenschappen en stapte, zoals het parcours uitgetekend was, mee in de apotheek van haar vader, die aan een generatiewissel werkte. Ook Lieves echtgenoot Bart, ook apotheker, kwam mee in de zaak. Bart zag het net dat ietsje groter, een visie die al snel uitmondde in vier apotheken, met Noorderwijk als coördinatiepunt. Het stond dan ook in de sterren geschreven dat de ondernemende Bart hier wat later ‘de apotheek van de toekomst’ bouwde, een gebouw van 450 vierkante meter waar beleving, een groot aanbod en een XL publieksruimte centraal stonden. Die ruimte werd ook benut door Lieve, die er haar assortiment van betere, comfortabele schoenen zo meer kon etaleren.

“Het is in die geest dat we met ‘Birkenshop’ gestart zijn”, vertelt Lieve. “Zuiver omwille van onze overtuiging dat Birkenstock een zeer comfortabel product is. Het is oer-Duits, van hoge kwaliteit, en toen we ermee startten nog niet hip of modieus.” Maar het duurde niet lang of ook het grote publiek had het merk ontdekt. Lieve bouwde het assortiment steeds meer uit, aangevuld met verkoop online. “En toen liep het uit de hand”, lacht Lieve. “Ik was eigenlijk apotheker, maar gaandeweg meer ondernemer. De vraag was ondertussen enorm, en ik heb dat allesbehalve genegeerd. Integendeel, we zijn op de markt gesprongen, hebben alle zeilen bijgezet, tot en met jobstudenten om aan de vraag te kunnen voldoen.” Terwijl de vier apotheken nog steeds met vaste hand door Bart geleid werden, had Lieve zich vrijwel volledig teruggetrokken uit de farmaciewereld.

De schoenen-business en het beheer van vijftien seniorenflats eisten immers al haar aandacht op, enkel zo kon ze nog een beetje levenscomfort behouden. “Maar drie jaar geleden voelden we plots dat de wind van richting veranderde. Birkenstock was van eigenaar gewisseld en uitgegroeid tot een trendy label. Dat leidde tot een nieuwe commerciële aanpak waarbij wij als distributeur in de vleugels geknipt werden. Proactief hebben we dan beslist om naast Birkenshop een winkel en webshop met modieuze comfortschoenen onder de naam Corpedi op te starten. Vionic en Xsensible waren de eerste merken die we in ons assortiment opnamen. Een ander product, maar met eenzelfde comfortaanpak van de zool.” Bart was ondertussen al een tijdje ziek en kwam helaas te overlijden. Daardoor kreeg Lieve plots opnieuw de apotheken onder haar vleugels. “Na het overlijden van Bart heb ik meteen één apotheek verkocht en de bedoeling is om er nog één af te stoten zodat we finaal met twee adressen overblijven. Corpedi is intussen uitgegroeid tot een multibrand comfortstore. Mijn dochter Heleen heeft de dagdagelijkse leiding van me overgenomen en mijn jongste dochter Astrid is mijn rechterhand wat administratie betreft.”

Kreatix en Lieve trekken al een tijdje samen op. “Toen onze schoenenverkoop na vijf jaar plots door het dak ging, heb ik William en Oliver gevraagd om een nieuwe website te bouwen en ons marketinggewijs te ondersteunen. Eerlijk: we hebben ze ingeschakeld nadat onze vorige leverancier het online gebeuren catastrofaal in de soep had laten draaien. Heleen liet haar netwerk functioneren en kon via leeftijdsgenoten haar oude klasgenoot Oliver opsporen, die samen met William en veel zelfvertrouwen naar mijn probleem kwam luisteren. Maar die twee jonge snaken hebben dat wel opgelost. Door hun snelle reactie, fulltime bereikbaarheid en meedenkendheid met wat we exact beoogden – onder andere een bonafide betaalplatform – hebben ze toen meteen mijn vertrouwen gewonnen... en ik ben nog steeds klant. Meer nog: eigenlijk krijgen ze carte blanche van mij.”

www.corpedi.be

10x

Lieve Swyzen



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Zonder het te beseffen en zonder me een ondernemer te willen noemen, heb ik een bloeiend bedrijf uitgebouwd. Het maakt me gelukkig te zien hoe mijn dochter de zaak verder uitbouwt.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Meer tijd voor mezelf en de drie kinderen. Ik ben praktisch toch nog te veel met de business bezig, door mijn helikopterfunctie boven de verschillende ondernemingen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Dat is niets voor mij. Ik ben gelukkig met hoe alles nu loopt en probeer te genieten van het moment.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Geen goeroes alsjeblieft. En ik bezit zeer weinig boeken over management. Ik laat me privé en professioneel leiden door mijn buikgevoel.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Dat ik op een zeker moment bewust meer tijd voor mijn kinderen maakte.

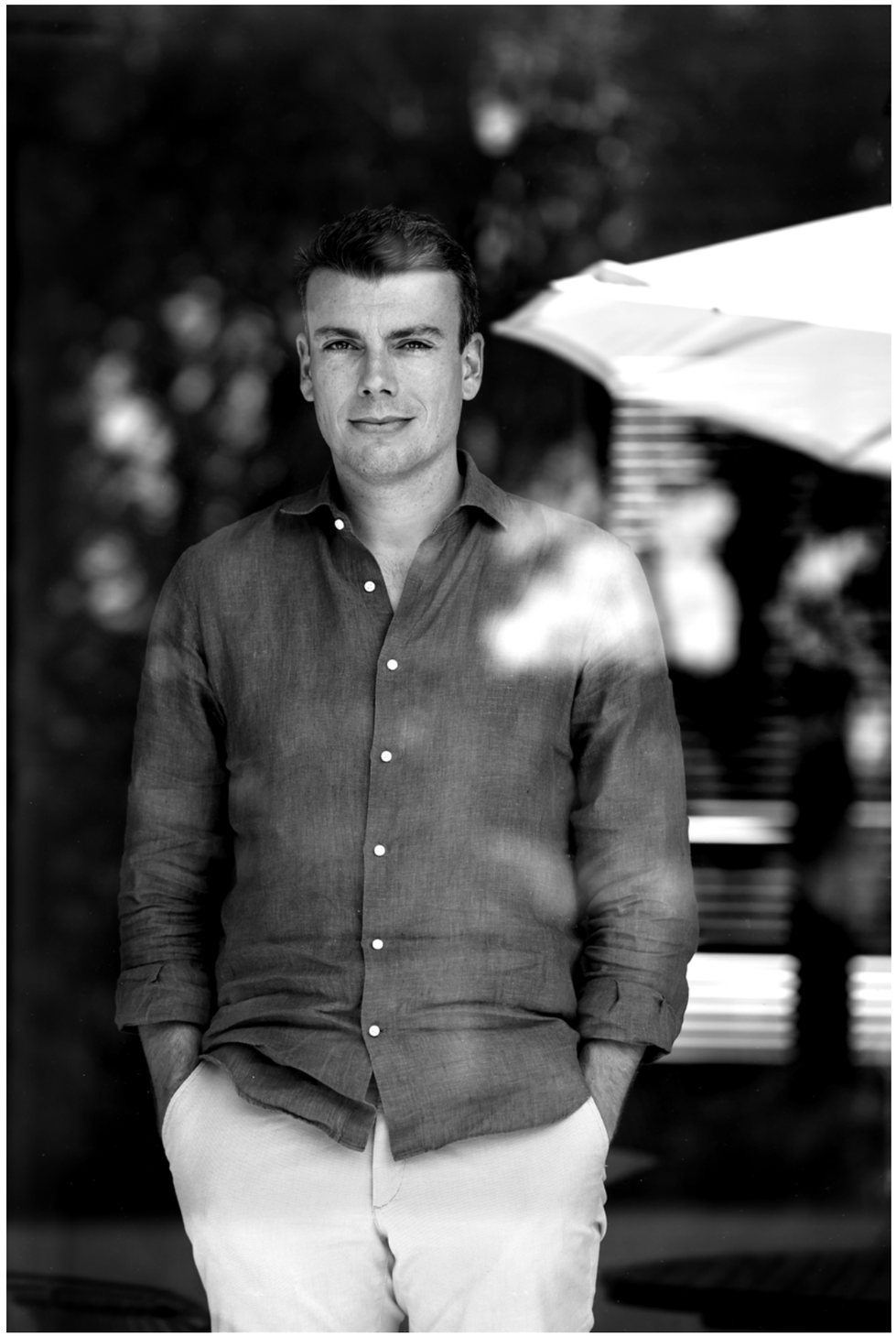
Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
In de apothekerswereld verloopt er veel in vertrouwen en ik dacht die filosofie door te trekken in de schoenenwereld. Maar daar werkt dat niet. Mij aan mispakt dus.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Ik maak sinds het overlijden van Bart elk jaar een bijzondere reis met een van de kinderen. Om de beurt mogen ze de bestemming kiezen. Mijn zoon Hendrik was de eerste. We maakten een droomreis door Egypte, een tocht die bij Hendrik de reactie ontlokte: ”Ik voelde me op huwelijksreis met mijn moeder.” *(lacht)*. Dit jaar trok ik met dochter Heleen door Yucatan in Mexico, en Astrid bereidt momenteel onze volgende reis naar Borneo, Java en Bali voor. Deze een-op-een momenten met mijn kinderen zijn me heel dierbaar..

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Ik denk dat ik er nog nooit gebruik van maakte, toch zeker niet bewust. Ik besef dat het binnenkort niet meer weg te denken zal zijn, maar ik vind het toch wat angstaanjagend allemaal.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Volg je buikgevoel!

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Vroeger riepen we hier dikwijls: “Believing is succeeding!”



Philip Jacobs (33)
Verzekeringsmakelaar

“Nauwgezet, modern, met een vleugje humor”

Philip is geboren en getogen in Nijlen, liep er lagere school, speelde er basket en voetbal. Na zijn studies Politieke Wetenschappen in Leuven, die hij koos omdat zijn punten voor wiskunde en economie niet zo goed waren, dacht hij kabinetsmedewerker te worden. “Ik verslond alles wat over politiek ging”, vertelt Philip. “Kwaliteitskranten, politieke weekbladen en was zelfs even politiek actief, al heb ik mezelf nooit op een lijst gezet.”

Tijdens zijn laatste studiejaar liep hij stage bij toenmalig N-VA-kopstuk Geert Bourgeois. “Dat was drie maanden lang met de trein naar Brussel, waar ik allerlei klusjes mocht uitvoeren”, vertelt Philip. “Hulpje, manusje van alles… tot daar aan toe. Maar ik leerde er ook de echte ambtenaars kennen, de *cabinetards*, die waarschijnlijk wel slim waren, maar van alles schrik hadden. Het was ook daar dat ik de begrippen *‘we parkeren dat’* en *‘dit nemen we mee naar later’* al snel leerde *(lacht)*. Hoe dan ook, ik vond me ongeschikt voor de job waar ik ooit over droomde. Vooral omdat je amper effect ziet van wat je doet. Bovendien vond ik het grootstedelijke sfeertje ook maar niets.”

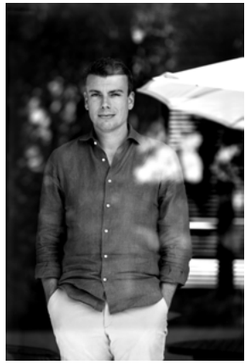
De toenmalige schoonbroer van Philip was actief in de verzekeringswereld en motiveerde hem om het schip van koers te veranderen. Iets super-praktijkgericht, dicht bij de mensen. “En omdat niemand mij in de wandelgangen van Brussel zou missen, ben ik een compleet andere richting uitgegaan”, zegt Philip. “Eerst heb ik even als zelfstandige voor een groot bedrijf gewerkt, al snel heb ik met mijn vriend Ward een eigen verzekeringskantoor opgericht. Eigenlijk wilden we een overname van een bestaand kantoor doen, maar die portefeuille was té duur. *From scratch* dan maar, en ondertussen zitten we negen jaar in die business.”

Philip heeft Oliver (en Kreatix) leren kennen via een gemeenschappelijke vriend. Niet veel later werden ze klant bij mekaar. “Dat klikt, ik denk dat we onze bedrijven beiden zowat op dezelfde manier runnen. Nauwgezet, modern, maar ook met een vleugje humor.”

www.zakenkantoorjacobspeeters.be

10x

Philip Jacobs



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
De geboorte van onze zoon Mathéo, ondertussen twee jaar oud.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Grootste wens is dat iedereen gezond mag blijven. Kijk, vroeger zou ik dit nooit geantwoord hebben, maar met een kind en een leuke vrouw in je leven, denk je daar anders over.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Vroeger maakten we lijstjes, nu niet meer.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Dan leg ik graag het boek ‘The 4-Hour Work Week’ van Timothy Ferriss op tafel. Ferriss (46) is een Amerikaanse schrijver, ondernemer en lifestyle-goeroe die een multinational runt terwijl hij voornamelijk op reis is. Van deze bestseller zijn wereldwijd meer dan anderhalf miljoen exemplaren verkocht en het stond ruim vier jaar in de New York Times-bestsellerlijst. Mijn samenvatting: je moet geen 40 uren per week werken om te bereiken wat je wil.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Huwen met mijn partner Charlotte, die spoedarts is.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Destijds als jonge snaak met een jonge vriendin samen in Antwerpen gaan wonen. Lukte niet, acht maanden later stond ik terug thuis.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Ja, maar dat wordt hoe langer hoe meer puur familiegericht uiteraard. Europese stranden dus.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Voorlopig doet dat in mijn sector niets. Maar er is wel veel bangmakerij in de oude verzekeringswereld, die slechts traag evolueert.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Ik probeer jonge ondernemers te prikkelen met de verhalen over drank- en drugsongevallen in het verkeer. Ik druk hen met de neus op de feiten, lever correcte info die spijtig genoeg steeds relevanter wordt.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Niet mijn ding. Dus ga ik er ook geen uit de mouw schudden.



Wim Engelen (30)
Developer bij Kreatix

“100% eerlijk en zeer communicatief bedrijf”

“Ik leerde Oliver kennen in 2013. We zaten samen in de richting Cross Media Management op de Karel de Grote Hogeschool”, vertelt Wim. “Al was hij toen al, samen met William, even druk bezig met het starten van een eigen zaakje dan met school. Hoe dan ook, het was altijd fijn langs hun kot te lopen, want die mannen waren dag én nacht bezig met laptops. In 2016 heb ik dan gesolliciteerd voor een stageplek bij hen – wat niet eenvoudig was, omdat Kreatix toen nog klein en onbekend was. Ik motiveerde echter mijn keuze bij de leerkrachten en finaal werd het toch goedgekeurd. Tijdens die acht weken leerde ik enorm bij en besloot ik: *“Dit wil ik later ook doen!”*

Wim vatte de koe bij de horens en vroeg Kreatix of hij aansluitend eventueel vakantiewerk mocht komen doen. “Ik was gefascineerd door hun vibe en hun professionele vriendschap, wat maakte dat ik er een jaar later alweer solliciteerde, opnieuw voor zomerwerk. En dat leidde tot een vast contract, dat we in oktober 2019 tekenden.” Omdat Wim de oorspronkelijke opleiding aanvulde met studies Grafische en Digitale Media (AP Hogeschool Antwerpen), is Kreatix de enige plaats waar hij ooit werkte. “Stage, vakantiejob en finaal een vast contract… hoe mooi kan het lopen”, zegt Wim. Hoe dat anno vandaag voelt? “Ik ben een deel van het Kreatix-meubilair *(lacht)*. Maar ook privé voelen wij mekaar goed aan. We delen dezelfde interesses, we zijn leeftijdsgenoten. Dankzij die basis hangt er op kantoor een super sfeer.”

Over wat de échte kracht van Kreatix uitmaakt, moet Wim niet lang nadenken. “Wij zijn een 100% eerlijk en zeer communicatief bedrijf. En wanneer we wilde plannen van onze klanten kelderen, is dat omdat we hun toekomstfouten proberen in te schatten en zo te counteren. Bovendien durf ik zeggen dat wij snel zijn. En we leveren een eindproduct dat écht werkt.”

Kreatix is dan ook eenvoudig georganiseerd. “Oliver is de creativiteit en de sales, William en ik zijn het technisch blok. Maar omdat we mekaar zo goed aanvoelen, hebben we maar een paar woorden nodig. Dat maakt dat we ook steeds grotere en moeilijkere projecten aankunnen. Echt, ik zou niet weten waar ik beter zou kunnen werken.”

www.kreatix.be

10x

Wim Engelen



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
De verhuizing van Kreatix van Lier naar Broechem -van een bedrijvenpand naar een eigen kantoor dus, samen met mijn privé-verhuis naar een eigen nestje voor mij en mijn vriendin. Vrienden en werk zijn nu verankerd in dezelfde buurt.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Blijven leren en ondertussen een nog bredere portfolio van klanten uitbouwen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik zou graag opnieuw meer tijd besteden aan mijn akoestische gitaar. De voorbije jaren heb ik die wat verwaarloosd, ze staat te lang stil. Ondertussen heb ik ze wel al laten herstellen… nu nog beginnen spelen!

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
‘Never Finished’ van David Goggins, een Navy SEAL. Dat is hét motivatieboek voor iedereen die zijn potentieel maximaal wil benutten. Het boek vertelt hoe je je brein kan ontketenen en de strijd met jezelf kan winnen. Het is een mooi verhaal over motivatie en doorzettingsvermogen. 'Never Finished' is de opvolger van zijn internationale bestseller 'Can't Hurt Me'. Het is echter geen zelfhulpboek, maar een wake-up call. Goggins had een gebroken jeugd, maar brak later wereldrecords. Ik wil er me niet mee meten, maar ik heb in augustus vorig jaar toch voor de tweede maal de Dodentocht aangevat.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Privé verhuizen. In deze nieuwe wereld waar alles onmiddellijk veranderde, ging plots ook alles vanzelf.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Oh, dat was een klassieker: een klant met een tikfout in de naam aanschrijven. Altijd pijnlijk.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Bestemmingen zoals Rwanda, Oeganda en Kenia waren eye-openers voor mij. De ene dag ga je naar de gorilla’s in de jungle, de volgende zit je in een ballon boven de Serengeti. Waar we nu naar uitkijken, is Nieuw-Zeeland, deels omwille van de filmlocaties van The Lord of the Rings.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Alleen maar positief. Nu toch. Als je het begrijpt, kan het een goede helper worden. En ik wil het volledig doorgronden. Oké, het kan nog efficiënter, maar de huidige kritiek erop vind ik té scherp. Let wel: ik ben niet blind voor de mogelijke gevaren.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Zet niet alles in op je ‘hard skills’. Ik zie er in deze sector nog te veel van het type ‘veel nerd, weinig mens’.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“We leven het leven.”



Elvire Verbist (84) en Jos Op de Beeck (88)
Slagers op rust, grootouders van Oliver

“Hij bleek een gespecialiseerd plantrekker te zijn”

Elvire groeide op in Wommelgem, was korte tijd winkeljuffrouw in Antwerpen en stapte in de golden sixties zonder aarzelen mee in de beenhouwerij van haar lief Jos Op de Beeck. Fiscaal-sociaal kreeg ze het statuut van ‘meewerkende echtgenote’. Lierenaar Jos was als het ware geboren in een slagerij, droomde dag en nacht van koeien, beulingen en vleessalade, maar vooral van zelfstandige worden. Het stond in de sterren geschreven dat ook hij slager zou worden, net als zijn vader René en zijn broers Marcel en Florent. Daar werd zelfs niet over nagedacht: er was maar één beroep ter wereld dat interessant was. Punt. Na een succesvolle loopbaan op twee adressen, allebei langs invalswegen naar Lier, besloot Jos de rolluiken neer te laten. Elvire en hij verhuisden naar een appartement, en de laatste jaren van zijn loopbaan ging hij in loondienst bij een bekende supermarkt op de Lierse Grote Markt, waar ze hem prompt bombardeerden tot chef-beenhouwer. Sinds 2001 zijn de echtelingen gepensioneerd.

Over zaken doen in de jaren stilletjes – Jos heeft de BTW nog weten beginnen – zijn ze zowel positief als kritisch. Enerzijds was de regelgeving toen veel relaxter: alles kon en bijna alles mocht. Maar anderzijds: “Als wij als tachtigers naar de jeugd van nu kijken, hebben wij het destijds toch wel heel serieus aangepakt” vertelt Elvire. “Wij werden geléefd door onze klanten. Ik bedoel dat niet overdreven negatief, maar de klant bepaalde ons doen en laten. Wij hebben jaren de zaak geopend zonder één dag vakantie te nemen. Zelfs de wekelijkse rustdag was in de beginjaren een ‘gevaarlijk’ thema. Klanten waren destijds waarschijnlijk veel vriendelijker en veel socialer, maar eisten je ook meer op. Ging je zaak om zeven uur ’s ochtends open, dan stond er om kwart voor zeven al iemand hard op je rolluik te kloppen omdat ze 100 gram salami nodig had voor de ‘schoofzak’ van haar man. Toen we besloten om zondagnamiddag niet meer open te doen, werd daar schande over gesproken.”

Ook Jos, beenhouwer in hart en nieren, kijkt met een eigenzinnige blik terug naar hoe het wereldje van het ‘zakendoen’ veranderde. “Ik heb ooit bij terugkomst van een weekje vakantie in Spanje een afgeknaagd beentje in mijn brievenbus gevonden. Tot vandaag breek ik er me het hoofd over: was het een signaal dat een goede klant zonder vlees gevallen was? Wat ik wel merk aan de tijd van tegenwoordig, is de oprukkende sfeer van onpersoonlijkheid. Ik was mijn leveranciers trouw. Service was inbegrepen. Een woord was een woord. Als ik nu de verhalen hoor van mijn zoon en kleinkind, is het allemaal moeilijker geworden. En dan heb ik het nog niet over die mentaliteit van thuisleveringen en het uitsterven van onze stadskern. Toen ik begon, was er in Lier geen enkel winkelhuis te huur of te koop. Er werd als het ware gevochten voor een pand. Als ik nu naar onze Grote Markt wandel, zie ik in de ooit drukste en meest gewilde winkelstraat van Lier vijf panden op een rij leegstaan. Andere tijden, hè…”

Dat Olivers grootouders (die hem “onze Oli” noemen) het Kreatix-verhaal vanop de eerste rij hebben kunnen meemaken, vinden ze niet alleen ongelooflijk maar vooral ook rustgevend. Nu toch. “Elke grootouder wil het beste voor het kleinkind. En omdat Oli’s papa veel buitenhuis was, en zijn moeder overleden, logeerde hij hier meer dan in de meeste families gebruikelijk is. Dat heeft een toffe band gecreëerd, maar ook onrust soms, want Oli was een vastberaden kind. Waar andere snotapen de Lego bovenhaalden, trok hij naar vrienden en families waar ze vooral een goede pc hadden. Toen hij zelf een computer had, kregen we hem nog amper op tijd in bed.” In de hogere schoolklassen bleek hij een gespecialiseerd plantrekker te zijn, aan de hogeschool eerder inspirator voor leerkrachten dan student. “We hebben hem altijd gesteund, maar ons ook dikwijls zorgen gemaakt. Een kind van 19 dat een firma opricht, een kantoor huurt, een bedrijfswagen koopt en personeel in dienst neemt… Daar lig je als grootouder al eens wakker van. Anderzijds kenden we die wereld niet… dus zwegen we, en namen we ons voor de eeuwige opmerkingen ‘Pas toch op, jongen’ of ‘Ga niet te snel’ voortaan in te slikken. En maar goed, want tien jaar later blijken onze bedenkingen ongegrond.”

10x

Elvire Verbist
en Jos Op de Beeck



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Zien dat je kleinkind met succes zijn droom najaagt.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Behouden wat niet te koop is: onze gezondheid.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ons klein gezin -maar wél drie generaties groot- samen en gelukkig houden. En wie droomt op onze leeftijd niet van achterkleinkinderen?

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Levenslang was onze inspiratie vooral mondeling. Soms correct en leerrijk, soms gezever en flauwekul voor de toog.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Dat Jos op zijn 24, na enkele jaren loondienst als hulp en gast met kost en inwoon, zelfstandig slager werd.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
De in onze tijden gebruikelijke bijna *‘onderwerping’* aan de klant.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
We hebben dat vooral op late leeftijd ontdekt en onze schade een beetje ingehaald. Vooral puur natuurbestemmingen zoals Canada, Argentinië en Nieuw-Zeeland blijven ons heel sterk bij. We zijn blij dat we dat op ons zeventigste nog gedurfd hebben.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
A… wat? AI eens iets over gehoord, maar wij kennen dat niet. Ik vind die bedrogmails al erg genoeg. En al die profieldiefstallen op Facebook.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Spring en durf een zaak beginnen. Werken is niet fout. De vader van Jos zei altijd: “Handen kosten niets, ze hangen gratis aan je lijf, gebruik ze dan!”

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Het geld ligt op straat, maar je moet het zien liggen.”



Max Weterings (30)
Zelfstandig travelexpert / piloot-instructeur

“Oliver alleen al zien, levert mij inspiratie”

Als kind van zelfstandige ondernemers die beroepshalve veel in het buitenland vertoefden, en grootouders die zelfs een huisje in Zuid-Frankrijk hadden, kreeg Max de reismicrobe met de paplepel binnen. Opgegroeid in Brasschaat, studeerde hij Economie-Wiskunde maar vulde dat naadloos aan met een pilotenopleiding (commerciële licentie voor vluchten én als instructeur). Zijn eerste job was baliebediende in een reiskantoor in Brasschaat.

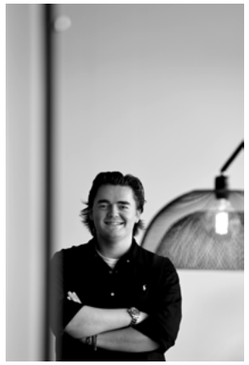
“Maar dat lag me niet”, vertelt Max die ochtend in zijn appartement, hartje Antwerpen. “Je moet heel veel tijd steken in reizen die jou en je werkgever weinig opbrengen en je zelfs eigenlijk liever niet verkoopt. En wat blijf je antwoorden op vragen of de zon wel zal schijnen en het eten lekker zal zijn? Mijn voorkeur ging uit naar moeilijke en à la carte-dossiers, maar daar was het kantoor dan weer figuurlijk te klein voor, té gericht op de doorsnee consument. Kortom: wat we zelf doen, doen we beter, en ik werd zelfstandig reisconsulent, eerst in samenwerking met mijn vorige werkgever. Maar die relatie kwam al snel onder druk te staan, en in 2019 zette ik een punt achter die coproductie. Dezelfde dag nog belde ik naar een gespecialiseerd bedrijf van zelfstandige reisexperten, en de volgende dag had ik een uitvoerig gesprek met de zaakvoerder. Hij was overtuigd van mijn kunnen én klantenkring, stuurde me meteen op een uitgebreide extra opleiding, en liet me dan los in mijn netwerk. Maar toen sloeg de pandemie toe. Oké, vele klanten van voorheen waren mij gevolgd, maar uiteindelijk was ik alleen met reisvouchers, annuleringen en herboekingen bezig. Dat maakte dat Covid bijna een nekschot werd. Maar omdat ik niet opgaf, en vooral creatief zocht naar oplossingen voor wie moest en/of per se wou reizen, kon ik een basisomzet behouden. Vooral dan omwille van de lucratieve privéjetbusiness die ik toen stevig bespeelde en waarin de opdrachten een tijdlang als zoete broodjes buitenvlogen. Maar eerlijk, in zijn totaliteit bleef mijn omzet té beperkt, dus besliste ik een jaartje bij te klussen als projectontwikkelaar in het Brusselse. Toen de pandemie écht voorbij was, pikte de reiswereld razendsnel weer op, en sindsdien ken ik een permante groei, met een mooie portfolio aan klanten.”

Dankzij zijn à la carte-activiteiten in de gespecialiseerde niche van de dure reizen heeft Max een duidelijke kijk op de globale ontwikkeling van het toerisme. “Echt goedkoop toerisme bestaat niet meer. De tot de pandemie sterk groeiende middenklasse heeft klappen gekregen en zal langer moeten sparen om diezelfde reis te kunnen maken. De eenheidsprijzen in de wereld van het betere vliegen, logeren, enzovoorts zijn de voorbije jaren abnormaal sterk gestegen. Een budget van 100.000 euro is bij ons niet langer dé uitzondering. Want er is een exclusieve groep mensen die steeds verder, gekker en dus duurder wil reizen.”

www.travel-experts.be/travel-experts/max-weterings

10x

Max Weterings



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
De combinatie van een leuke vriendin leren kennen en besluiten een flat te kopen in Antwerpen om zo op eigen benen te staan.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Ik hoef in mijn reisconsulting niet ongelimiteerd te groeien, want dan ga ik niet meer dezelfde service kunnen bieden. Ik wil ook genoeg vrije tijd overhouden voor mijn vliegpassie, en om vlieginstructeur te zijn.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik heb een waslijst aan bestemmingen die ik nog wil bezoeken, maar vink dat niet af. Mijn echte bucket list is eigenlijk een gezin stichten.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik lees geen boeken en beluister geen podcasts. Face to face-babbels zijn mijn communicatiemiddel, infokanaal en energie. Oliver is zo’n voorbeeld, en daarom zijn we ook bevriend. Hem alleen al zien levert mij inspiratie, vooral omdat hij met zoveel bezig is. Een koud boek kan dat niet evenaren.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Professioneel was dat stoppen als bediende. Privé was dat de stap zetten het ouderlijke huis te verlaten.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Ooit heb ik sterk overwogen lijnpiloot te worden. Mijn medestudenten van destijds zijn nu captain in Dubai of Doha, rijden met drie Porsches en kunnen hun wedde integraal sparen. Toen het puntje bij paaltje kwam, heb ik die stap niet gezet. Nu denk ik dat mijn huidige leven leuker en meer afwisselend is. Maar ik zal het nooit écht weten. Had ik op die trein moeten springen?

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Goh, Zuid-Amerika is nog relatief onbekend terrein voor mij. En ook de wereld van de kleinschalige maar luxueuze expeditiecruises wil ik absoluut ontdekken.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Interessant, maar gevaarlijk, denk ik. Gaat ons advies, onze ervaring, niet onder druk komen te staan?

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Volg je dromen, laat je door niets tegenhouden, maar besef dat er om de hoek waarschijnlijk ook tegenslag wacht. En weet dat alle begin moeilijk is.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Leef goed in alle betekenissen van het woord, want elke dag kan je laatste zijn.”



Leen Rooms (29)
Zaakvoerster & interieurontwerpster

“De extra boost kwam er via Kreatix”

Leen groeide op in het Waasland en studeerde Accounting & Fiscaliteit. “Onder lichte druk van mijn ouders”, vertelt ze. “Werkzekerheid, weet je wel.” Maar haar passie lag elders. En omdat het bloed kruipt waar het niet gaan kan, startte ze na haar studies een extra opleiding interieurvormgeving. “In mijn vrije tijd had ik al wat uitgeprobeerd, maar toen ik mijn partner leerde kennen, een schrijnwerker, was het duidelijk dat we samen die richting zouden uitgaan. In de beginperiode bleef ik nog even freelancen als consultant accountancy, net als Arno als werknemer, maar al snel hebben we beslist beide jobs op te zeggen en voluit voor een eigen bedrijf te gaan. Blentt was geboren. Zoals de naam doet vermoeden, is het de samensmelting van twee gehelen: de technische hij en de creatieve ik.”

We schrijven 2021, midden de coronacrisis. Leen en Arno nestelen zich in een klein magazijn in Sint-Niklaas dat al snel té klein blijkt. Binnen het jaar verhuizen ze naar een industriële ruimte in Klein-Mechelen (Bornem), waar Arno zich in een 600 vierkante meter groot atelier kan uitleven. Aanvullend openen ze een compacte showroom in een voormalig winkelpand in een gehucht buiten Bornem, waar ze ook privé wonen. “Onze zaak groeide meteen enorm”, vertelt Leen. “En omdat we 24/7 drijven op passie, zijn we naadloos meegegroeid. Prospectie doen en een netwerk uitbouwen, waren daarin cruciaal. Maar de extra boost kwam er via Kreatix. Dankzij hun advies en het implementeren van doelgerichte marketing kregen we in geen tijd meer en meer prestigeprojecten toegewezen. Dat hebben we met beide handen gegrepen en versterkt met een nieuwe website die ook door hen geleverd werd. En ik moet zeggen: hun plan werkt! Ondertussen hebben we drie extra technische krachten op de payroll en er komt een vierde bij, een specialist interieurontwerp.”

Blentt profileert zich in het midden- tot topsegment, zowel voor particulieren als bedrijven. “Ons uithangbord is het exclusieve product, want alles is maatwerk”, schetst Leen. “Met onze onophoudelijke groei wil ik op termijn naar twee volledige productieploegen evolueren. Maar eens dat bereikt is, wil ik ook consolideren. In de wereld van handwerk mag je niet té groot worden, want dan wordt het bandwerk. Ik wil de persoonlijke contacten bewaken, al mijn klanten blijven kennen. De persoonlijke benadering is de troef geweest waarmee we groter werden, dus gooien we dat DNA niet over boord.”

www.blentt.be

10x

Leen Rooms



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Mijn allereerste restaurant dat we van a tot z mochten inrichten. Het is net opgeleverd, en we zijn er fier op.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Een hotel inrichten.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ja, ik ben een lijstjes-madam. Iets opschrijven om het niet te vergeten brengt innerlijke rust. Maar privé trek ik dat niet door, daar zit het allemaal in mijn hoofd.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik luister graag naar vakbabbels. ‘De interieurclub’ bijvoorbeeld. Die podcast komt uit Nederland en is soms té Hollands, maar hij verschaft wél veel insider-info. Ook de podcast ‘Leef je mooiste leven’ van Michael en Cindy Pilarczyk over zelfontwikkeling, persoonlijk succes, mentale gezondheid en levenskunst heb ik volledig beluisterd.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Zelfstandige worden.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Jezelf juridisch niet genoeg indekken zodat een enkeling dacht van ons te kunnen profiteren. Kortom: je kan niet buiten een waslijst doordachte en waterdichte Algemene Voorwaarden. Louter vertrouwen is spijtig genoeg niet voldoende in de omgang met potentiële klanten. Ik heb dat moeten leren.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Wij reizen te weinig omdat het werk altijd voor gaat. Op termijn hopen we zeker Canada en Bali te ontdekken. Je merkt het: we hebben elk alvast één droombestemming gekozen *(lacht)*.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Ik omarm dat. Geen angst, maar wel uitkijken dat het goed benut wordt. Verrijking in plaats van bedreiging dus.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Volg je roeping! En laat je zeker niet afschrikken van zogenaamde goedbedoelde adviezen die er eigenlijk alleen maar zijn om je te demotiveren. Werk hard en realiseer!

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Optimist tot in de kist.”



Mathieu Bollaert (31)
Freelance communicatie-expert / podcaster

“Een inspiratiebron, zeker voor jonge ondernemers”

Mathieu is geboren in Beveren-Waas, groeide op in Zwijndrecht en stak pas de rivier over (zoals men in Antwerpen denigrerend zegt) nadat hij afstudeerde in Economie-Moderne Talen, aangevuld met een bachelor Internationaal Ondernemen. Eerst ging hij aan de slag in sales voor een verpakkingsbedrijf, daarna vervulde hij een commerciële job voor een ticket- en eventfirma, om vervolgens businessanalist te worden bij Cronos en marketingspecialist bij EVBox. “Eigenlijk kijk ik op al die jobs met veel plezier terug, en leerde vooral dat communicatie mijn dada was”, vertelt Mathieu.

“Toen dacht ik, deels naïef, dat zelfstandige worden het ultieme was. De belangrijkste reden was vrijheid. De onderliggende reden was dat je als freelancer in elk bedrijf als expert binnenkomt. Solliciteer je als werknemer, dan moet je je bewijzen. Bovendien was ik wat allergisch geworden aan vreemde, politieke invloeden in bedrijven, net als aan de overdreven verplichting om binnen de lijntjes te kleuren. Dus heb ik in 2019 mijn eigen éénmanszaak opgericht, die in 2023 een besloten vennootschap geworden is. ‘Seat at the table’, is het verhaal achter die naam: de tafel is groot genoeg voor anderen. Ik heb één missie: het creëren en faciliteren van verbinding en nuance, om zo interpersoonlijke communicatie en begrip naar elkaar toe te versterken. Als strategische communicator ben ik actief in Communications, Employee Engagement (Soft HR), Employer Branding en Events; als moderator, presentator of host. Daarnaast heb ik ‘studio of life’ opgericht, een podcast. Vijf jaar geleden zat ik minder goed in mijn vel en had ik vooral vele vragen. De antwoorden heb ik gevonden door anderen te bevragen. Ik ben intensief gaan kietelen in de zielen van interessante mensen. Waarom word je F-16-piloot? Waarom verzeilt iemand in de misdaad? Die invalshoek consistent vijf jaar volhouden, maakt dat de podcast ondertussen wat bekendheid geniet en ik de voorbije zomer zelfs op vier festivals (waaronder Tomorrowland) zat. Uiteraard is anno vandaag het aantal luisteraars cruciaal, maar nog belangrijker is wie je uiteindelijk voor de micro krijgt. Hoe groter die naam, hoe meer deuren er opengaan.”

Tot voor kort was de communicatiebusiness voor Mathieu een inkomen, de podcast een investering. Maar met de groeiende populariteit van podcasts wordt hij ondertussen hier en daar wel betaald om er eentje te maken. “Voor vele bedrijven is podcasten een nieuwe communicatievorm aan het worden”, zegt Mathieu. “Omdat ik audio en beeld combineer, waarbij dus ook de body language meetelt, begint men het au sérieux te nemen, meer erkenning ook, en vooral relax. Eindelijk *(lacht)*.”

Mathieu leerde Oliver en Kreatix kennen via de persoonlijke LinkedIn-berichten van Oliver. “Vooral zijn nuchtere en eerlijke stijl vielen mij op”, zegt Mathieu. “Dat in combinatie met zijn leeftijd leek me meer dan stof genoeg voor een goed gesprek.” Oliver werd dan ook uitgenodigd voor een podcast en daar viel het Mathieu ook op dat hij steeds, online of offline, hetzelfde verhaal vertelt. “Oliver past zich niet aan het medium aan – ook al doen anderen dit veiligheidshalve wel – maar blijft vastberaden bij zijn visie, ook al is hij dan soms de kleine olifant in de porseleinkast. Maar net omwille van die houding respecteer ik hem en vind ik hem een belangrijke inspiratiebron, zeker voor jonge ondernemers.”

www.studiooflife.be

10x

Mathieu Bollaert



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Ik heb vooral gezocht en gevonden. En sinds ik die mooie uitdagingen aankon, meer bewustzijn, ben ik ook hard in mijn persoonlijke groei gegaan.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Ik verwacht een verlengstuk van wat ik nu bereikt heb. Nog betere interviews, nog beter alle visies proberen te verstaan. En ik ben nieuwsgierig genoeg om dat te kunnen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Vroeger deed ik dat, nu niet meer, omdat het begrip ‘niet afgevinkt’ ruikt naar ‘mislukt’. Daarom hou ik meer van de pragmatische aanpak.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik ben zo breed in alles en nog wat geinteresseerd dat ik me vooral door een hele rist mensen heb laten inspireren. Uiteraard laat ik me liefst omringen door wat finaal de juiste profielen blijken.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Zelfstandige durven worden en blijven ondernemen.

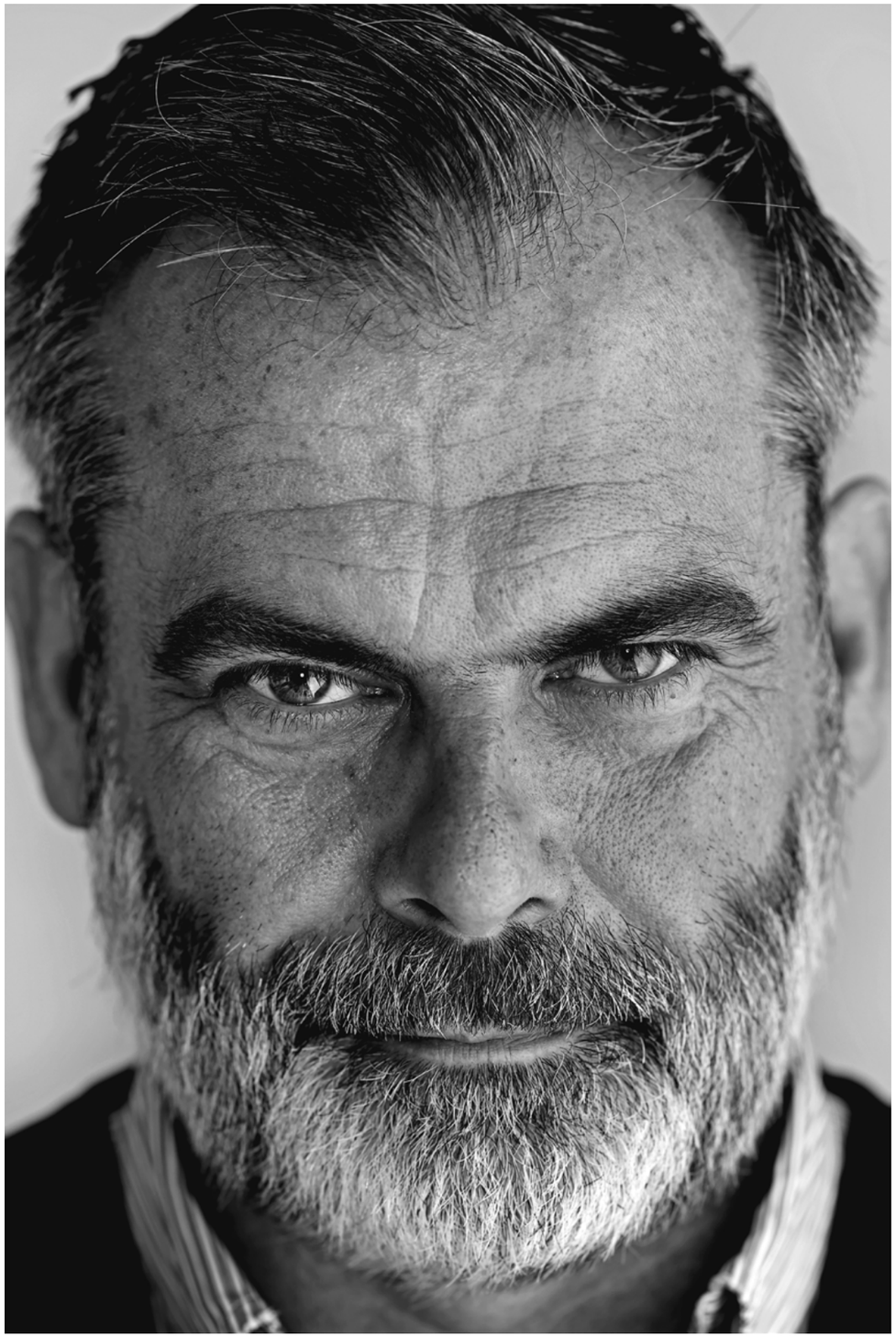
Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Ik heb ooit ja gezegd voor een job in een donker magazijn bij Katoennatie te midden een groep slecht Engels sprekende collega’s. Nee, dat was niet de juiste werkomgeving voor mij. Eerder de hel.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Mijn vriendin Sophie is daar de drijvende kracht. We focussen nogal op natuurbestemmingen, met Namibië als voorlopig hoogtepunt.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Ik ben enthousiast en bang tegelijkertijd, vooral omdat ik er niet genoeg over weet. Los daarvan denk ik dat regularisatie zich opdringt.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Steek geen tijd in de perceptie van de anderen.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Nobody knows what the fuck they’re doing” – maar velen kunnen dat wel goed verstoppen!



Philip Peeters (48)
Uitgever & CEO

“Uitdagers in kennis en trends”

Philip studeerde Communicatiewetenschappen aan de Universiteit Antwerpen en behaalde bijkomend een master in Marketing aan de Vlekho Business School in Brussel. “Potjes pudding verkopen in een supermarkt was niet mijn ding”, vertelt hij die ochtend. “Ik zag marketing meer op corporate vlak: de kennis en zakelijke kant van het verhaal. Na interessante inloopjaren bij onder andere Roularta, VLAM en Agoria kwam hij in contact met een journalist die voorheen bij De Tijd werkte en ondertussen een blad voor bestuurders maakte.

“We leerden mekaar kennen tijdens een schaaktornooi – dat ik trouwens verloor. Onze kennismaking resulteerde in een freelance-samenwerking, want ik was toen in loondienst en voelde me nog niet matuur genoeg om zelfstandige te worden.” Maar de coronapandemie veranderde alles. Philip ontdekte dat er een niche in de markt zat wat betreft kwaliteitsjournalistiek voor het segment van de bestuurskamers. “Dus begon ik journalisten te zoeken, interviews te organiseren en nieuwsbrieven op poten te zetten. Die nieuwsbrieven vonden in geen tijd hun weg naar 5000 adressen. In het begin werkte ik met een gratis website, maar dat evolueerde naar een beter, betalend platform waar we ook events, opleidingen en private dinners organiseren. De laatste realisatie is onze jaarlijkse award.” Het succes van De Bestuurder is luidens Philip de multimedia-draaischijf van het bedrijf, badend in een top netwerksfeertje. “En we zijn laagdrempelig”, zegt hij aanvullend. “Onze lezers zijn gemiddeld 50, maar je moet alle generaties boeien. Ik wil trouwens finaal komaf maken met de perceptie dat bestuurders grijze muizen in saaie pakken zijn. Vandaag de dag zijn ze vooral divers.”

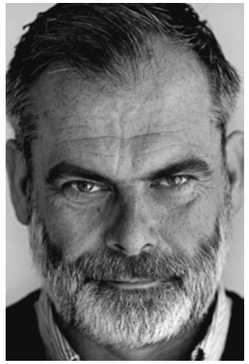
De combinatie van abonnementen, lidgelden en evenementen maakt dat Philips switch naar zijn zelfstandigenstatuut geslaagd is. En dat vooral dankzij zijn eigenzinnige drang naar kwaliteit. “Eén voorbeeld: wij werken niet met copywriters, maar met ervaren journalisten die de business waarover ze schrijven intrinsiek begrijpen en aanvoelen.”

Kreatix leerde hij kennen via-via. “Als je laagdrempelig wil zijn, moet je een lichte, toegankelijke website draaien”, zei Oliver me ooit. “Ik geloofde hem en gaf de opdracht. Uit dat proces leerden we dat we mekaar goed verstaan. En het mag gezegd worden: het zijn jonge gasten die altijd de extra mile gaan. Goed is niet goed genoeg. Bovendien vind ik het tof dat ik regelmatig door hen getriggerd word. Het zijn uitdagers in kennis en trends.”

www.debestuurder.be

10x

Philip Peeters



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Voor de tweede keer vader worden. Ook professioneel was het één groot hoogtepunt.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Verandering brengen in de raden van bestuur. Ik zou graag nog meer impact hebben, nog meer inspireren. Wij zijn geen medicijn, maar vitaminen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Geen lijstjes, ik kijk eerder naar wat er op mij afkomt en hoe daar mee om te gaan.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik leef voor het blijvend leren. En ik ontmoet alle dagen interessante mensen.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Om fulltime voor ‘De Bestuurder’ te gaan.

Wat was je grootste flater?
En leerde je er wat uit?
Ooit organiseerde ik een event voor de meest ondernemende bakkers van Vlaanderen. Maar net voor de meet liet een sponsor de boel bijna in de soep draaien. Sindsdien check ik maniakaal alle details. En maak ik goede afspraken.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Ik kijk professioneel wereldwijd. Wat gebeurt er in Amerika? Wat doet Azië? Privé hou ik van actief (stads)toerisme. Maar nu met de kinderen komt het accent te verliggen.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Geweldig hè. Ik maak er al volop gebruik van. ‘Disaster in the Boardroom’ (Gerry Brown, Randall Peterson, 2022) is hierin een toepasselijk boek. Interessante materie over hoe grote bedrijven grote fouten maken. AI kun je supergoed gebruiken, maar je kan het ook compleet fout inschakelen. Op zich niets nieuws, de vraag is en blijft: wat doe je er mee?

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Ik ben gastdocent Media & Entertainment Business aan de Thomas More-hogeschool en merk op dat we allen hoe langer hoe minder fysiek communicatief worden. Weten die snaken wel dat ze met een smartphone ook kunnen bellen? Er directe actie mee kunnen ondernemen?

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Dan refereer ik graag aan de schaakwereld: “Moedige ideeën zijn als schaakstukken die vooruit gezet worden: ze kunnen verslagen worden, en toch het begin zijn van een winnende partij”, een citaat van Johann Wolfgang von Goethe.



Helen Haveneers (27)
Project Coördinator DSTNY

Pieter-Jan Hauwaert (29)
Support Manager DSTNY

“Altijd de oude vriend, nooit de zaakvoerder”

Pieter-Jan en Oliver noemen elkaar amicaal “PJ” en “Oli”. Het zijn jeugdvrienden met een lange gedeelde geschiedenis. “Mijn herinneringen aan Oli gaan tot 23 jaar terug”, zegt Pieter-Jan daarover. Ze liepen samen school, zaten in dezelfde klas, trokken na de uren samen op. Over de kracht van die vriendschap heeft Pieter-Jan nooit nagedacht. “Misschien omdat het niet moet”, zegt hij. “We hebben sowieso dezelfde interesse in gaming, keken naar dezelfde films. Maar van inborst verschillen we.”

Oli is de pragmaticus, ik ben veel emotioneler. Al denk ik dat ook dit weer bijdraagt aan onze goede relatie. We kunnen dan wel anders denken en reageren, kortsluitingen zijn er nooit." En ook al gingen ze op latere leeftijd elk een andere studierichting uit, ze bleven mekaar zien. "Zo heb ik dus ook Kreatix geboren weten worden", vertelt Pieter-Jan. "Met de laptop op de hoek van hun bed op kot in Antwerpen, of thuis op de keukentafel bij zijn vader. Oli was al sinds zijn twaalf bezig met grafisch design, logisch dus dat Kreatix een succes werd. Al heb ik daaraan nooit getwijfeld. Hun drive was enorm." Pieter-Jan sloeg een compleet andere richting in, doolde een tijdje tussen de verschillende mogelijkheden maar kwam finaal via een saaie job in de retail terecht in een fijn bedrijf, waar hij zich ondertussen professioneel nestelde. "Nu dat je me er verplicht over na te denken, vind ik het fantastisch dat ik zonder het te beseffen steeds op de eerste rij stond bij de ontwikkeling en groei van Kreatix. Het leek stoemelings te gebeuren, terwijl ik nu besef dat William en Oli een unicum waren op die leeftijd."

De relatie tussen Pieter-Jan en Oliver werd ondertussen nog aangesterkt door de vriendin van Pieter-Jan, de goedlachse Helen. Geboren en getogen in Wilrijk, en als kind dromend van een carrière als zangeres, liep ze in haar vrije tijd muziekschool en leerde piano spelen. Ze studeerde Humane Wetenschappen, vulde aan met een bachelor Rechtspraktijk. Na een eerste job in de verzekeringswereld stapte ze in 2023 over naar DSTNY, een all-in businesscommunicatieplatform, waar partner Pieter-Jan ook aan de slag is. "Wat ik niet verleerd heb, is zingen", vertelt Helen. "Ik doe het nog alle dagen: in de auto, onder de douche, neuriënd op kantoor. Soms vind ik het een gemiste kans dat ik die passie niet verder uitbouwde, anderzijds ben ik me zeer bewust dat het een moeilijke wereld is. Het is niet omdat twee vriendinnen je vragen op hun huwelijksfeest te komen zingen, dat je een BV wordt." Helen leerde Oliver kennen via haar partner, en werd meteen meegezogen in hun jarenlange vriendschap. "Oliver is iemand die weet wat hij wil, en zegt waar het op staat. En ook al leidt hij op jonge leeftijd een deftig bedrijf, hij etaleert dat niet. Wanneer wij mekaar ontmoeten is hij altijd de oude vriend, nooit de zaakvoerder", zegt Helen. "En dat is een karaktertrek die ik apprecieer. Dat maakt dat ik naadloos heb kunnen aansluiten aan hun wereldje, ook al geef ik toe dat voor zowel Pieter-Jan als Oliver de knop nooit af staat. Voor je het weet, zijn ze toch weer vertrokken. Maar dat maakt ze ook zo echt."

10x

Pieter-Jan Hauwaert en Helen Haveneers



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
PJ: Groeien op alle vlakken.
Helen: Leren op mijn eigen benen staan.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Beiden: Aan een gezin beginnen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Beiden: We hebben niet echt lijstjes.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
PJ: Ik ben geen fan van the cult of personality. Maar ik lees als ontspanning graag de romans van Marnix Peeters.
Helen: Ik lees enkel romantische drama's. Of telt dat niet? *(lacht).*

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
PJ: De eerste date met Helen bevestigen.
Helen: Van job durven switchen. Ik had een goede baan maar wou wat anders.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
PJ: Tot voor kort was dat het vroegtijdig stopzetten van mijn studies. Lang gedacht dat dit een stommiteit was. Nu merk ik dat de bal toch goed gerold is.
Helen: Te snel willen groeien in mijn eerste job. Het maakte me alleen maar onzeker.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
PJ: Ik wil me ooit onderdompelen in Japan.
Helen: Ik zou graag in Amerika gaan reizen. Als kind droomde ik er al van.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
PJ: Met veel voorzichtigheid a.u.b.
Helen: Ik denk daar niet veel over na. Ik vertrouw liever op mijn eigen kennis, menselijke intelligentie.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
PJ: Volhouden! Opgeven is niet altijd een valabele keuze.
Helen: Maak het niet te druk, niet te veel tam-tam. Rationaliteit is dé weg.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
PJ: "The only time I set the bar low is for limbo."
Helen: "Always deliver more than expected."



Vincent De Corte (47)
Managing director Happy Mondays Training Institute

“Blindelings vertrouwen”

“Als student was ik in de richting Latijn-Wiskunde verzeild geraakt, maar een pientere leerkracht raadde me aan af te dalen tot Moderne Talen-Wiskunde”, vertelt Vincent die middag in het Leuvense. “Nu nog niet plankgas gaan, doe je grote inspanning maar aan de universiteit”, was zijn visie. Ik heb de goede raad opgevolgd, kreeg gelukkig geen weerwerk van de ouders, en heb dan geleerd dat één stapje terug dikwijls vele stappen voorwaarts betekent. Die relatief kleine beslissing is achteraf gezien zeer bepalend geweest, en vooral in de positieve zin.” Sindsdien is mensen vertrouwen in hun vak annex goed advies krijgen zeer belangrijk geworden in het leven van Vincent. “Het opent deuren, je komt er ver mee.”

Ooit dacht Vincent leerkracht Frans te worden, gaf effectief drie maanden les in een technische school in een Brusselse randgemeente, om dat idee dan voor altijd te parkeren. Niets voor hem. Wél ging hij in op een advertentie om freelance taaltrainer te worden onder de vleugels van een gespecialiseerd bedrijf. Toen hij een CEO tweetalig moest bijsturen, overtuigde die hem om een eigen bedrijfje op te richten. Toen meer mensen die opmerking maakten, durfde hij de stap te zetten. Vier jaar later mondde dat uit in Happy Mondays: een firma gespecialiseerd in hands-on trainingen, coaching en seminars die het talent van een team maximaal benutten en verder helpen te ontwikkelen. “We schrijven 2013 en ons doel was om professionelen op een maandagochtend goed aan het werk te krijgen”, lacht Vincent. “We specialiseerden ons in soft skills, zeg maar sociale vaardigheden, en deden dat consequent op locatie.”

Jaren later waren we op zoek naar een nieuwe website en via-via kregen we de referenties van Kreatix doorgespeeld. Oliver reageerde onmiddellijk en zijn conclusie was: jullie website is mooi van koetswerk, maar de motor trekt op niets.” Omdat we geen zin hadden in oplapwerk, startte Kreatix van een wit blad papier. “Die reactie van destijds maakt dat ik Oliver en zijn team nog steeds supertof vind. Ze zeggen waar het op staat, zijn down to earth en blijken ondertussen een zeer betrouwbare partij. Ik heb destijds beslist hen carte blanche te geven en blindelings te vertrouwen. Dat was, in alle eerlijkheid, een atypische werkwijze. Want ik ben daar echt ver in gegaan, omdat ik zelf van die materie niet goed op de hoogte was. Controlefreaks zullen het met deze politiek moeilijk hebben, maar wij zijn nog steeds zeer tevreden met die beslissing. Bovendien kan ik met hen zeer goed van gedachten wisselen. Het is gewoon een vlot en aangenaam bedrijf.”

www.happymondays.be

10x

Vincent De Corte



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
De relatie met mijn bedrijfspartner Olivier Heureux. Wij zijn geen vrienden, mixen geen privélevens, maar vinden mekaar in de professionele match. Enerzijds zo close zijn en anderzijds afstand houden met je zakenpartner is een moeilijke oefening, maar we zijn erin geslaagd.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Zorgen dat alles goed blijft gaan. Ons prima laten begeleiden, en alles op papier zetten, ook al hoop je dat nooit nodig te hebben. Verder willen we een sprong wagen. We zijn ondertussen goed gekend in de HR-wereld, wat we al eens als het middensegment omschrijven. Nu willen we het directieniveau aanraken.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Het allerhoogste zou zijn dat we zo goed worden dat we met filialen zouden kunnen werken. Dupliceren dus, maar -voorlopig- vinden we de juiste mensen niet.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Dan refereer ik graag aan het boek, ‘The Seven Habits of Highly Effective People’ van Stephen Covey. Een grote klassieker (15 miljoen exemplaren verkocht in 38 talen, n.v.d.r.), en voor mij is dat de bijbel. De kernboodschap van het boek is dat zeer effectieve mensen een zevental gewoonten of routines hebben die ten grondslag liggen aan hun succes en dat iedereen deze gewoonten bij zichzelf (verder) kan ontwikkelen.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Het oprichten van mijn eigen bedrijf.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Een paar keer een ander bedrijf proberen op te richten, maar de mayonnaise pakte niet. Een goed idee is slechts 20 procent van het werk.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Ik reis regelmatig in Europa, vroeger met de rugzak, nu slaap ik in een bed. Maar de avontuurlijke aanpak blijft, ook met onze twee kinderen van tien en twaalf. En ik hoop nog vele jaren fysiek goed te blijven om dit allemaal te kunnen blijven doen. Daarom fiets ik graag, maar ook van golfsurfen heb ik geen schrik.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Een dubbel gevoel. Het is heel intrigerend, en als nieuwsgierig persoon spreekt me dat enorm aan. Maar tegelijkertijd is het beangstigend. Wat zal het finaal allemaal kunnen realiseren? Waar gaan we naar toe? Ik denk wel dat het geen niche zal blijven, het zal voluit doorbreken.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Observe, learn and improve!

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“Always be confident, never be certain.” Vrij vertaald: geloof er in, maar je hebt nooit zekerheid. En wat ik ook graag gebruik: ”Toon me je echte kleuren, durf jezelf te zijn.”



Thomas Van de Vel (35)
Personal trainer en zaakvoerder van De FitFabriek

“Tussen het zweet door tegelijk een nieuwe website”

Ooit dacht Thomas chef-kok te worden -hij was gefascineerd door gastronomie- maar dat idee stierf een vroege dood. Omdat hij goed was in wetenschappen, zeer sportief en het liefst de ganse dag in een jogging rondliep, leek leerkracht Lichamelijke Opvoeding een beter plan. Met de ambitie in het onderwijs terecht te komen, schreef hij zich in aan de Faculteit Bewegings- en Revalidatiewetenschappen van de KU Leuven, ook wel het Sportkot genoemd. Als afstudeerrichting koos hij voor ‘Fysieke activiteit, fitheid en gezondheid’. Dat liep vlot, en Thomas zou twee jaar in het onderwijs staan. “Maar al snel was ik de eeuwige interims beu”, vertelt hij. “De job an sich was oké, maar mijn toekomst té onzeker.

Daarom ging ik een extra opleiding Master-na-Master in het Management volgen, met de bedoeling een eigen zaak op te starten als personal trainer. Omdat ik niet uit een familie van zelfstandigen kom, kreeg ik koudwatervrees om iets uit te bouwen zonder extra opleiding. Als student-zelfstandige gaf ik wel zwemles, maar verder durfde ik niet te gaan. Achteraf gezien heeft die extra opleiding me een boost gegeven, maar was ze eigenlijk niet nodig geweest." Dat maakte dat wanneer Thomas die Master-na-Master op zak had, hij een samenwerking met de groep Basic-Fit aanging. "Blijkbaar deed ik dat goed", vertelt Thomas. "Want ik kwam in hun netwerk terecht, waar ik activiteiten uitbouwde in uiteindelijk zes vestigingen." Tot in 2018 een bevriend kinesist Thomas warm maakte om samen een nieuwe praktijk op te richten. Ze groeiden twee jaar naar het project toe, maar op het einde van de rit bleek de ruimte niet geschikt voor wat ze beoogden. "We hadden daar geen vierkante meter op overschot", zegt Thomas. "Ik ben dan een eigen pand gaan zoeken, heb de knoop doorgehakt, en heb dan in Kessel De FitFabriek opgericht.

Thomas behield ook zijn vorige en andere bedrijfsentiteiten, waardoor hij vandaag eigenlijk drie bedrijfsidentiteiten onder één grote paraplu verzamelt. Alles tezamen maakt dat veertien collega's, waarvan zes in loondienst. "Ja, het begint hier op een echt bedrijf te lijken", lacht Thomas. "Binnenkort stapt mijn vrouw dan ook mee in de firma als office manager."

Oliver leerde Thomas zowat zeven jaar geleden kennen in Basic-Fit Lier. Oliver was er klant en beoogde een stevig afslankingsparcours. "Ik ging de begeleiding doen en we schoten goed op", vertelt Thomas. "Oliver was een volhouder met een duidelijk doel: 50 kilogram lichter worden. Maar hij was ook zo'n doorzetter dat hij me tussen het zweet door tegelijk een nieuwe website verkocht *(lacht)*. Ik tekende op een vrijdagochtend, maandag hebben ze opgeleverd. Nu geef ik graag toe dat die website een zegen was voor mij en veel aanzien kreeg in het wereldje. Het gevolg: ik kreeg meer en meer werk. En dat is nooit meer gestopt. Nu Oliver al een tijdje effectief 55 kilogram scherper staat, kijken we beiden met voldoening terug op die periode. Oliver bereikte zijn doel, ik het mijne. Hij groeide met Kreatix uit tot een vaste waarde, mijn activiteiten gingen mede dankzij hun marketingvisie en website-updates als een raket de hoogte in. Kruisbestuiving dus. En misschien is dat wel één van de sterke punten van onze vriendschap."

www.defitfabriek.be

10x

Thomas Van de Vel



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
De geboorte van dochter Louane.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Professioneel zou ik graag een aantal extra vestigingen openen. Privé wil ik waardevolle momenten met mijn gezin creëren.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik maak geen lijstjes maar waak wél over een gezonde balans tussen werk en privé. Dat is mijn dagdagelijkse bucket list. Verder hoop ik als personal trainer nog veel positieve invloed te kunnen uitoefenen.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Het boek 'Company of One' van Paul Jarvis. Het was een tip van Oliver en handelt over waarom klein blijven the next big thing in business is. Niet groeien om te groeien, want te groot worden levert vaak alleen maar stress op, geen meerwaarde. Dus ik beoog dan misschien wel extra vestigingen, maar geen 50.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
De beslissing om met Dorien een gezinsleven op te bouwen.

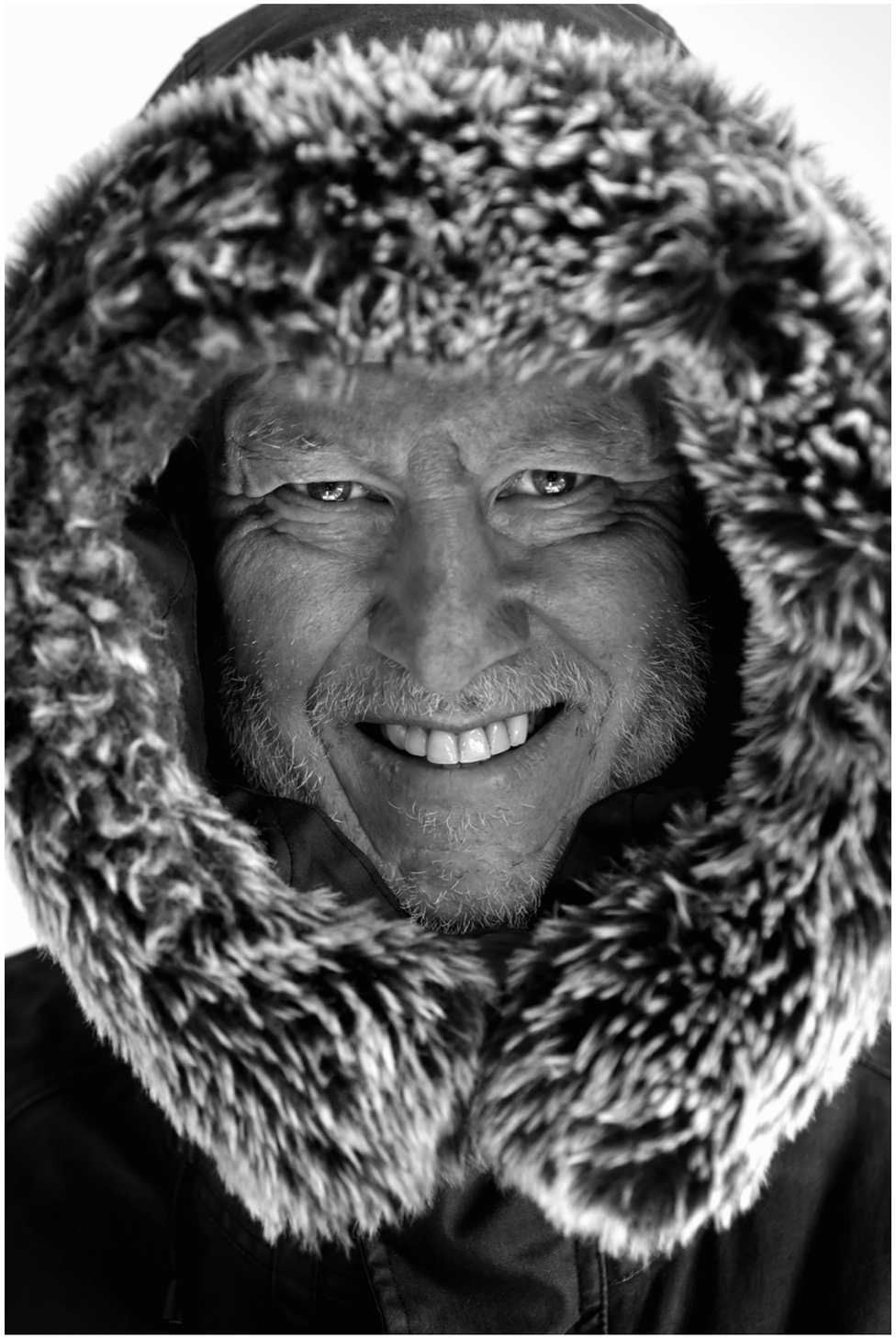
Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Te laat beginnen met mijn professionele padelcarrière.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Reizen is een essentieel onderdeel in ons leven, al zullen we binnenkort met twee kinderen ons moeten aanpassen. Amerika en Afrika staan op de verlanglijst.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Dat leeft al in mijn job en heeft redelijk wat zaken ondertussen al vereenvoudigd. Ik denk dan aan email templates, blogs, enzovoorts. Ik zie het dus niet onheilspellend, maar eerder als een technische evolutie. Doemdenkers vind je overal, al hebben ze een punt dat de technische evolutie sneller gaat dan de broodnodige regelgeving die alles moet kaderen.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Durf fouten maken! Het is een cliché als een huis, maar ik merk dagelijks dat niemand ze nog durft maken. En toch is het de beste leerschool.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
"Move well, live well."



Gerrit Op de Beeck (59)
Fotograaf, reisjournalist

“Dat kinderen voor een groot deel zichzelf opvoeden, is een omstreden wijsheid die ik graag verdedig”

Gerrit groeide op in Lier, koos oorspronkelijk voor een opleiding Latijn-Wetenschappen, maar raakte al op zijn veertiende verslaafd aan zijn hobby, fotografie. Niet veel later gooide hij, tot groot ongenoegen van het PMS, de toenmalige leerlingenbegeleiding, het roer om, en ging fotografie studeren in Antwerpen en Brussel. Dat legde hem geen windeieren, want tijdens de tien maanden van zijn verplichte legerdienst was hij korpsfotograaf, met als specialiteit luchtopnames vanuit Alouette-helikopters. Van een gratis leerschool gesproken! Hij begon zijn loopbaan als persfotograaf (dé grote jongensdroom) bij de krant De Morgen, maar ruilde dat jachtig bestaan een decennium later in voor de reiswereld. In die sector is hij vandaag de dag nog steeds als freelancer aan de slag.

“Ik was als jong fotograaf, en ook nu nog, gefascineerd door de Braziliaan Sebastião Salgado, de Fransen Raymond Depardon en Henri Cartier-Bresson, en de Vlaming Herman Selleslags. Zij zijn mijn lichtende voorbeelden, ik bewonder hun engagement om te observeren en het beschikbare licht in zwart-wit vast te leggen op 1/125ste van een seconde. *Le moment décisif*, zoals Cartier-Bresson het omschrijft.”

Maar Gerrits interesse in de wereld en dus ook de reiswereld was té groot om enkel met camera te kunnen vatten. “Het is begonnen met een portretfoto voor een reisvakblad en eindigde in 2015 met het oprichten van een magazine over Scandinavië: 55 °/N. Dat project heb ik acht jaar lang met veel liefde gerealiseerd – ik heb er finaal ook 40.000 kilometer voor gebold, kriskras door Scandinavië met mijn camper”, vertelt Gerrit.

Reisfotografie én dito journalistiek: Gerrit had zijn niche gevonden. Hij publiceerde in binnen- en buitenland; maakte o.a. 400 reisreportages voor het reisblad Grande (2000-2015), leverde beeldmateriaal voor talrijke boeken en kalenders, was huisfotograaf van Antwerpen 93 (toen Culturele Hoofdstad van Europa) en stelde reeds tweemaal tentoon in het Fotomuseum Antwerpen (FOMU).

“De coronapandemie schudde de hele sector stevig door mekaar en versnelde enkele processen die voorheen al sluimerden. Tijdschriften werden steeds dunner, budgetten steeds kleiner, influencers eisten hun plek op, de interesse voor de klassieke boots on the ground-journalistiek verwaterde”, vertelt Gerrit. “Daarom houd ik me hoe langer hoe meer met grotere projecten bezig. Zo produceerde ik de voorbije jaren twee magabooks over toekomstbestemmingen, realiseerde ik een exclusief verjaardagboek ‘Vijftig’ (50 bestemmingen in 50 zwart-witfoto’s) voor een grote touroperator en werk ik momenteel aan een vijfdelige reeks lijvige inspiratieboeken voor een gespecialiseerde high-end reisorganisator.”

Ondanks de gemiddeld meer dan 150 reisdagen per jaar op alle continenten, stond Gerrit mee aan de wieg van Kreatix, het bedrijf van zijn zoon Oliver. “Dat kinderen voor een groot deel zichzelf opvoeden, is een omstreden wijsheid die ik graag verdedig”, zegt Gerrit. “Oliver was altijd al een gedreven ventje, en ik heb de teugels gevierd, zeker omdat ik echt wel op hem kon rekenen, maar ook omdat hij op jonge leeftijd zijn moeder verloor. Ik zeg dat niet om compassie af te dwingen, maar omdat het een belangrijk gebeuren was in zijn toen al zelfstandig karakter. Dus heb ik voor het Wilde Westen gekozen. Niet uit gemakzucht, maar vooral uit buikgevoel, en misschien wat gedurfd. Ik wou de plannen die hij had met Kreatix maximaal zuurstof geven. Snotapen die met een eigengereid idee willen ondernemen, die moet je ruimte geven en dik hun goesting laten doen. Trouwens, de appel valt niet ver van de boom, bij mijzelf is dat ook zo gegaan.”

www.gerritopdebeeck.be

10x

Gerrit Op de Beeck



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Ik heb mijn zeer drukke internationale leven wat teruggeschroefd tot een georganiseerder bestaan; trager en wat meer diepgravend. Parallel zag ik mijn zoon als een raket evolueren en een bedrijf uit de grond stampen.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Professioneel mooi kunnen uitbollen. Ik hou niet van erfenissen of open dossiers en wil overal een mooi punt achter zetten. Privé heb ik de rust gevonden in een constructieve, nieuwe liefde. Dat fijne gevoel wil ik verder savoureren.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Vroeger was dat om het overzicht te houden, mijn leven was toen één grote timetable. Ik heb meer dan 120 landen bezocht, zeven wereldreizen gemaakt, in 2500 hotels gelogeerd, en talrijke expeditiecruises gedaan. Dan nog een bucket list hebben, zou raar zijn. Laten we het dus maar gewoon ‘plannen’ noemen *(lacht)*, dat klinkt gepaster.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Podcasts gaan compleet aan mij voorbij. Boeken daarentegen… Ik koop er nog steeds veel te veel, vooral fotoboeken dan. Ze hebben allemaal mijn leven veranderd, want ze zijn een onuitputtelijke inspiratie- en vormingsbron.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Ik heb in de jaren 1980 voor een opleiding gekozen die zowat iedereen mij toen afraadde. Persfotografie? Man toch! Je werd toen óf reclame- óf modefotograaf. Ik ben er de leerkrachten nog steeds dankbaar voor dat ik me heb kunnen ontplooien in een richting die zelfs niet in het leerplan stond.

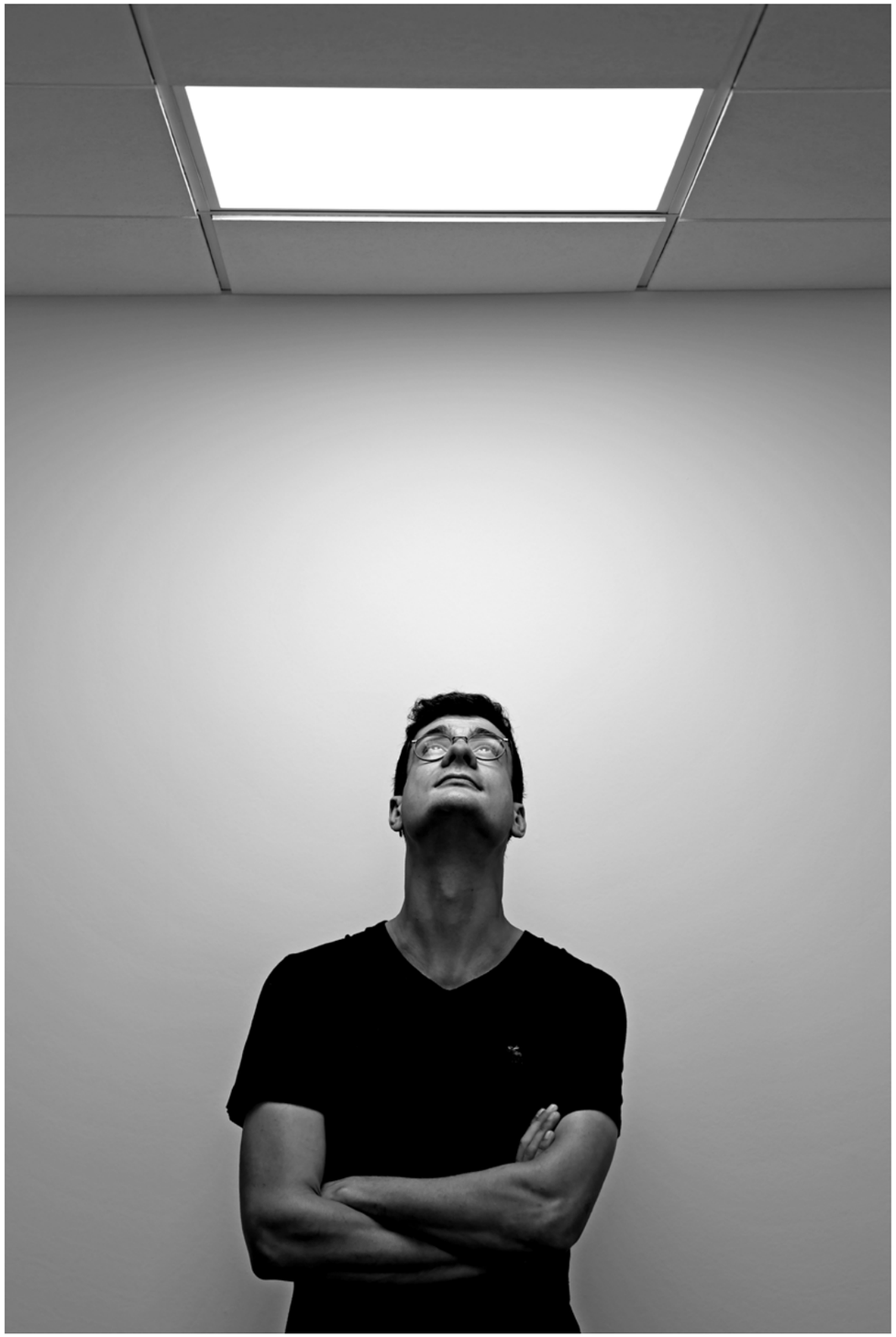
Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Heb ik té kort in de fotojournalistiek gewerkt? Ik weet het niet. Ach, van het allerhoogste na te streven en de perfectie te ambiëren, word je vooral ongelukkig.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Hoeveel miljoenen euro’s budget zou ik in mijn leven opgereisd hebben? Een voormalig hoofdredacteur zei me ooit: ‘Reizen is het gevoel van een renaissance.’ Ik vind dat een mooie quote. Net zoals: ‘Wie reist, leeft dubbel.’

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Op een mooie dag ontdekte ik dat AI reeds in mijn nieuwe systeemcamera’s zit, en dat zonder dat ik het besefte. Om maar te zeggen: *it’s already everywhere.* Dus laten we de goede onderdelen omarmen en de foute trekjes sterk reglementeren.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Het is niet omdat je weet dat het licht afneemt met het kwadraat van de afstand, dat je een goede fotograaf bent. Goede fotografen kunnen vooral het licht lezen.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“De toestand is hopeloos, maar niet ernstig.”



Simon Boydens (29)
Studeert Graduaat Informatica

“Gezorgd dat we allemaal net dat meer lef kregen”

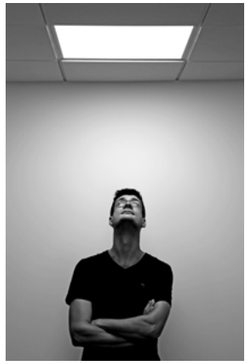
Simon is een jeugdvriend van William. Ze zaten samen op school in Lier, trokken later met Oliver naar de KdG Hogeschool in Antwerpen. “Terwijl William en Oliver Kreatix op poten zette, liet ik de studies wat waaien en haakte af in Toegepaste Informatica”, vertelt Simon.

“Een beetje doelloos heroriënteerde ik me, uiteindelijk werd het een opleiding Tuinaanleg. Interesse in die richting was al lang onderhuids aanwezig, niet in het minst omdat mijn ouders in het groen woonden en zelf ook met tuin en tuinaanleg begaan waren.” Het leek een goede beslissing en Simon oefende de job ook vijf jaar lang met veel goesting uit. “Ik breidde uit naar zwemvijvers, hield me ook bezig met de administratie en de planning.” Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Simon kreeg opnieuw zin in IT en besloot, zeven jaar later en na wijs beraad, opnieuw naar school te gaan. “Niet eenvoudig, want ik viel daar als een ouder iemand in een jonge groep, die hun wenkbrauwen optrokken en zich luidop afvroegen wat ik daar eigenlijk kwam doen”, zegt Simon. “Bovendien viel ik zonder inkomen, want het was dagonderwijs. ” Na een eerste jaar met succes te hebben afgerond, is Simon ondertussen aan het tweede jaar begonnen. “Gelukkig ben ik niet dé oudste in de klas”, lacht hij. “Drie anderen zitten in hetzelfde vaarwater als ik, waarvan één nog ouder is dan ik. Blijkbaar is het niet langer zo ongewoon dat je je compleet terug in een opleiding stort.” Uiteraard droomt Simon van een latere job in de IT-wereld, en een huisje met zijn vriendin.

“Voor Kreatix doe ik mijn petje af”, vertelt hij. “Ik heb het gevolgd van in the early days, het was één van de mooiste verhalen die ik zag geboren worden in onze vriendengroep. Het was gewaagd en moedig. Maar de mannen brachten een enorm enthousiasme mee, iedereen leefde mee, ik denk dat we allemaal wat fier zijn op William en Oliver. Ze hebben er zelfs voor gezorgd dat we allemaal net dat meer lef kregen. Oké, het stond in hun sterren geschreven, we zagen het kilometers ver aankomen, maar je moet het nog wel doen. En blijven doen.”

10x

Simon Boydens



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Het was een bewogen decennium voor mij, met veel ups en downs. Eén grote zoektocht.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Er komt stabiliteit aan de horizon. Ik ben op goede weg.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Huisje, tuintje, kindje. Target is een gestructureerd leven.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Toen mijn vader wat medische problemen kreeg, zette dat een deur open voor intense gesprekken. Omdat we overal even bij stilstonden, creeerde ik ook een mentaal breekpunt bij mezelf. Ondertussen heb ik de juiste weg gevonden en is mijn vader goed hersteld.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Een toffe vriendin die voor structuur zorgt.

Wat was je grootste flater?
En leerde je er wat uit?
Het destijds niet voltooien van mijn studies.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Niets bijzonder en niet veel. Ik ben geen reiziger, en blijf momenteel sowieso in Europa. Ooit liet Thailand me een diepe indruk na, terwijl ik teleurgesteld was in Amerika. Kort door de bocht: alles is daar fake.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Gebruik het met enthousiasme! Zie vooral de voordelen. Doemdenken brengt niets op. Ik ben er al jaren met bezig.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Heb geen schrik, twijfel niet! Fouten maken is niet verboden. En de perfectie bestaat niet.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“De hemel geeft, wie vangt die heeft.”



Peter Van Keer (33)
Zaakvoerder VNKR – creator in alle facetten

“Als hij spreekt, luister ik zeer graag”

Peter is geboren in Brasschaat en komt uit wat hij zelf een ‘antikapitalistisch’ gezin noemt. “Beide ouders werkten in het onderwijs en hielden er fanatieke visies op na, zoals de oneliner: geld maakt slecht”, vertelt Peter in zijn loft in de oude Antwerpse havenbuurt. “Dat heeft uiteraard mijn jeugd beïnvloed, maar finaal hebben mijn ouders moeten aanvaarden dat ik niet hun pad bewandel.” Peter koos voor een leven in de IT. “Noem mij maar een nerd”, zegt hij daarover.

“Als kind haalde ik al computers uit mekaar, of kocht ik losse onderdelen om die te monteren en als eindproduct te verkopen. En dat terwijl ik oorspronkelijk Humane Wetenschappen studeerde.” Toen het moment aanbrak om een keuze hoger onderwijs te maken, ging Peter voor de opleiding Industrieel Ingenieur Electronica, maar dat vond hij al snel té technisch. Dat deed hem besluiten te switchen naar Toegepaste Informatica. Dat ruilde hij dan weer in voor Cross Media Management in de Karel de Grote Hogeschool (KdG), en daar sloeg de vlam in de pan. “In KdG heb ik de liefde voor video ontdekt en begon ik actief interessante kanalen op YouTube te volgen. Zo was ik onder andere fan van ‘Linus Tech Tips’ en Marques Brownlee (MKBHD). Op een zeker moment stelde ik me de vraag: ik ken redelijk veel van computers, waarom vertel ik er zelf ook niet wat over? Dus kocht ik een camera en startte een eigen channel, later begon ik zelfs ook te vloggen.”

Toen Peter afstudeerde, zette hij de focus op digitale marketing in de breedste zin van het woord. Dat groeide netjes en vandaag draait zijn zaak vooral rond corporate video’s en e-learning. Anno 2024 is hij fulltime zelfstandige, heeft hij een eigen high-tech professionele studio, en houdt hij zich bezig met podcasts, bedrijfsvideo’s, e-learningvideo’s en pr-communicatieboodschappen. “Ondertussen zitten er meer dan 150 bedrijven in mijn klantenportfolio en voel ik de nood om de studio steeds persoonlijker aan te passen aan de noden van de klant. Zo heb ik bijvoorbeeld een arts die e-learning laat tapen en hij wil dat enkel en alleen in een monochrome, integraal zwarte studio”, zegt Peter. Los van zijn drukke bestaan organiseert Peter zijn agenda ook in functie van zijn bijjob als gastdocent aan KdG, waar hij videostrategie onderwijst. “En zo is de cirkel rond”, lacht hij. “Uiteindelijk ben ik ook een beetje onderwijzer, net als mijn ouders *(lacht)*.”

Peter kent Oliver al uit zijn KdG-periode en ze bleven mekaar al die jaren volgen. “Voor mij is het verhaal van Oliver, William en Kreatix uniek”, zegt Peter. “Die gasten waren én ondernemers, maar ook speelse IT’ers. Ze kunnen nuchter denken, maar zich ook passioneel verliezen in het métier. Hoe dan ook: Oliver was voor mij altijd een mentor. Zonder melig te willen klinken: als hij spreekt, luister ik zeer graag.”

www.vnkr.studio

10x

Peter Van Keer



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Evolueren van schooljongen tot ondernemer, en ondertussen een zware covidperiode moeten overbruggen.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Een mooie groeicurve blijven neerzetten en me onverminderd laten inspireren door goede mensen. Geen blabla-patsers, geen showbeesten, maar ondernemers met een klare kijk op onze wereld.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Ik leef in een georganiseerde chaos. Dus heb ik ook heel veel lijstjes.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Ik beluister zeer veel podcasts! Favorieten zijn ‘Jong beleggen’ van Pim en Milou, en ‘AI Explored’ van Michael Stelzner.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Zelfstandige worden.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Als té jonge ondernemer *(grijnst)* zag ik brood in een project waarbij ik zelf coworking spaces huurde, en die dan opgesplitst doorverhuurde. Het mislukte, ik likte mijn wonden, maar hield er wel enkele vriendschappen aan over.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Het interesseert me, maar ik doe het niet veel. En toch leeft er een avonturier in mij die liefst de hoogste berg beklimt.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Ik had daar veel schrik van, maar sinds ik me beter informeerde en het begrijp, is het een ontdekking. Ondertussen is het mijn assistent geworden.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Denk meer aan de corporate videowereld! Wat mij betreft is het een noodzaak, dus onderwijs ik ondertussen ook cameratraining.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
Dan refereer ik toch nog even aan mijn opvoeding: “Iedereen is een genie. Maar als je van een vis verlangt dat hij in een boom klimt, zal die zijn hele leven denken dat hij dom is.”



Oliver Op de Beeck (29)
Oprichter & zaakvoerder Kreatix

“Ondernemen is ook luisteren naar goede raad”

In de wereld van de jonge Oliver was alles altijd al té traag en té ouderwets. Speelden andere kinderen met Playmobil of Lego, dan was hij geïnteresseerd in een gsm of de eerste generatie computerspelletjes. School lopen was niet essentieel, fouten uit Amerikaanse games halen wél. Hij had dan ook op jonge leeftijd al een eigen YouTube-channel, en dat terwijl zijn leeftijdsgenoten zich vooral zorgen maakten over de voetbalwedstrijd van zaterdag. Niet dat het ene beter was dan het andere: het illustreert gewoon Olivers gebetenheid. Oliver groeide op in Lier, liep er ook school en zorgde daar voor weinig of geen deining. Geen uitblinker of achterblijver, wel een plantrekker en analist, vooral geïnteresseerd in hoe je een schooljaar succesvol kon doorlopen met minimale inspanning.

“De reden van dit alles was mijn zeer specifieke interessewereld”, vertelt hij die ochtend in het Kreatix-kantoor te Broechem. “Achteraf bekeken was ik me al tijdens mijn tienerjaren aan het voorbereiden op iets, al wist ik nog niet exact wat.” De aanvullende studies Cross Media Management waren wat dat betreft een teleurstelling. “Als 18-jarige in het Lierse Sint-Gummaruscollege dacht ik in een wereldstad en een wereldopleiding terecht te komen. Niet dus. Plat en zonder pretentie gezegd: sommige leerkrachten kenden er gewoon de ballen van. Het was een dagtaak voor mij om hen bij te praten. Ze hebben me dan ook ooit gevraagd om te helpen bij het leerplan *(lacht)*.”

Kreatix is uitgetekend op een regenachtige dag, aan de keukentafel van een mobilhome in Australië. “Het facet keukentafel is daarbij belangrijk”, lacht Oliver. “Want voor we een eigen kantoor hadden, zaten we bij papa – die weinig thuis was – letterlijk aan de keukentafel te werken. En toen we iets te weinig stopcontacten hadden om al onze spullen op te laden, vonden we niet beter dan zijn temperatuurgevoelige wijnkast uit te trekken. Bij zijn thuiskomst lachte hij maar zuur. Hij heeft ons toen een stekkerdoos cadeau gedaan…”

Ondernemen, realiseren, niet afwachten… het zijn allemaal begrippen die Oliver op het lijf geschreven zijn. En het mag snel gaan, al heeft hij na tien jaar Kreatix wel geleerd dat niet iedereen is zoals hij. “Ik heb dat leren accepteren, en voel minder de nood iedereen te willen veranderen.” Wil je hem triggeren in een gesprek, moet je artificiële intelligentie op tafel gooien. Het boeit hem eindeloos. “Globaal zal het vele dingen verbeteren”, zegt Oliver. “Maar spijtig genoeg vrees ik dat het ons sociaal en cultureel leven zal ondermijnen. Hopelijk blijft er nog wat imperfectie en vooral authenticiteit over, anders wordt het een saaie boel.”

Met deelnames in beheerraden en jurymomenten in zijn oude school, kijkt Oliver graag verder dan zijn eigen bedrijf en sector groot is. “Er lopen in Vlaanderen flink wel wat interessante mensen rond, en die permanente voedingsbodem gebruik ik zeer graag”, zegt hij daarover. Maar het moeten niet altijd grote namen zijn. “Ik praat nog steeds graag met mijn grootvader over de klantrelaties toen en nu”, zegt Oliver. “Ook mijn vader, die van nature voorzichtiger is dan ik *(lacht)*, maar wel met een open mind naar onze handel en wandel kijkt, is altijd wel goed voor een scherpe opmerking of evaluatie. Zo verwittigde hij me in onze beginjaren voor het BV-wereldje dat ons frequent contacteerde voor websiteprojecten, van charmezangers en presentatoren tot voetballers. Ik vond zijn bedenking toen té negatief, maar achteraf was zijn inschatting wel de juiste. Hij had het als fotograaf ook meegemaakt. Om maar te zeggen: ondernemen is ook luisteren naar goede raad.”

www.kreatix.be

10x

Oliver Op de Beeck



Wat was in de voorbije 10 jaar hét hoogtepunt voor jou?
Ik heb kunnen realiseren waar ik van droomde. Dat vroeg veel verantwoordelijkheid, wat maakte dat ik mijn jeugdige onbezonnenheid moest inruilen voor professionalisme.

Wat zou er in de komende 10 jaar absoluut moeten gebeuren?
Tijd voor het persoonlijke element in mijn leven. Een gezin misschien. Wat genieten van wat ik op korte tijd opbouwde, maar zonder zot te doen.

Leef je met prioriteitenlijstjes en/of bucket lists?
Geen lijstjes, want ik reageer vooral prompt op signalen. Ik probeer ook alles snel, de actie wanneer het belangrijk is. Dat maakt dat ik er nooit in slaag een verlanglijstje samen te stellen. En als ik al een lijstje heb, bestaat het maar drie maanden.

Welk artikel, boek of podcast maakte ooit een grote indruk op je?
Het populaire nicheboek ‘Company of One’ van Paul Jarvis, waarin een pleidooi gehouden wordt tegen eindeloze groei. Wat podcasts betreft, ben ik een fan van All In, een Amerikaanse business- en technologiereeks gehost door vier rijke durfkapitalisten: Chamath Palihapitiya, Jason Calacanis, David Sacks en David Friedberg. De podcast behandelt actuele gebeurtenissen, markttrends, politieke kwesties en verschaft inzichten in de sector. Ze doen dat allesbehalve pretentieus en schuwen niets.

Wat was je allerbeste beslissing ooit?
Als broekie werd ik in alle mogelijke systemen gesmeten en moest ik finaal concluderen dat veel een spelletje is. Sindsdien probeer ik rechtlijniger te beslissen, ik zal de gemakkelijke status quo niet snel aanvaarden. Dat besluiten vind ik een belangrijke evolutie.

Wat was je grootste flater? En leerde je er wat uit?
Te veel vooronderstellingen hebben. Ben er op een aantal terug moeten komen.

Reis je veel? Waarheen en waarom?
Om het met een cliché te zeggen: ik wil écht de wereld zien. Mijn vriendin merkte recent fijntjes op dat ze alleen in het buitenland de echte Oliver ziet. En ik denk dat ze gelijk heeft. Reizen is trouwens zowat het enige waar ik zonder nadenken geld kan aan uitgeven.

Hoe kijk je naar de opkomst van AI?
Het zal de wereld veranderen. En zoals bij alle revoluties heeft AI zowel voor- als nadelen. Globaal ben ik er positief over, al weet ik dat bepaalde beroepen zullen ophouden te bestaan. Maar dat is bij alle revoluties al zo geweest.

Welk advies geef je steeds aan jonge ondernemers?
Ik geef elke student de goede raad om deftig na te denken over een manier om je geld te verdienen -en er dan achteraf van te kunnen leven. Passie brengt niet altijd op. Dat is waarschijnlijk een stoute uitspraak, maar ik heb tijdens de laatste jaar jureringen al te veel dromers ontmoet die niet weten hoe het er later zal aan toegaan. Ondernemen uit idealisme leidt te vaak tot teleurstellingen.

Heb je een favoriete spreuk, quote of levensmotto?
“You miss 100 percent of the shots you don’t take” of zoals ze in de Stille Kempen zeggen: “Niet geschoten is altijd gemist.”



“I told you so”



“You better call William”

Verantwoordelijke uitgever:
Oliver Op de Beeck

Interviews & portretfoto's:
Gerrit Op de Beeck
www.gerritopdebeeck.be

Art director:
Pascal Cools

Afwerking & druk:
Realise Printing

Teksten en foto's, net als de vormgeving en het concept van dit boek, zijn beschermd.
De heruitgave is verboden zonder het akkoord van de uitgever. De merken en de firma's die in de interviews vermeld zijn, zijn er enkel ten dienste van de lezers.

www.kreatix.be
Gemeenteplein 24
Broechem, België
+32 472 49 37 37