

JONGE MANAGERS, WIJZE MENTORS

# Leren spreken doe je op tafel

Christian Leysen van Ahlers leerde Veronique Van de Kerckhove van VeroTech het DNA van haar eigen bedrijf kennen, én hoe ze in het openbaar moet spreken.

LUC HUYSMANS,  
FOTOGRAFIE KRISTOF VRANCKEN

“Ga maar op die tafel staan. Oké, begin maar.” Na Veronique Van de Kerckhove coacht Christian Leysen (58) ook een van zijn vier petekinderen, Elisabeth Leysen, om een betere spreekster te worden. De laatstejaars-humaniorascholier en aspirant-onderneemster is meegekomen naar het interview en debiteert in de gangen van het VMMA-gebouw overtuigend over een project om mensen te sensibiliseren tegen de haaienangst.

“Op een verhoog staan, is een goede techniek om stress te beheersen. Je moet je ademhaling onder controle krijgen, en kort en duidelijk spreken”, legt Leysen uit. “Zelf heb ik aan de universiteit geleerd met stress om te gaan. Daar jouwden ooit 2000 mensen me uit omdat ik tegen een studentenstaking was.”

Spreken voor een groter publiek was een van de zaken die Veronique Van de Kerckhove (33) oppikte van de Antwerpse ondernemer in het kader van het project

**VERONIQUE VAN DE KERCKHOVE (VEROTECH) EN CHRISTIAN LEYSEN (AHLERS)**  
“Christian heeft me eigenlijk het DNA leren ontdekken van ons bedrijf.”



Jonge Managers, Wijze Mentors van de VMA (Vlaamse Managers Associatie). “Het is zeker nog niet perfect, maar het gaat me toch al veel beter af.”

Van de Kerckhove richtte in oktober 2010 het ingenieursbureau VeroTech op. De dochter uit een landbouwersfamilie uit de buurt van Brugge haalde diploma’s industrieel ingenieur en Master in Management aan de Antwerp Management School (vroeger UAMS), waar Christian Leysen voorzitter van is. Ervaring deed ze op als productie-ingenieur bij Philips, technisch-commercieel verantwoordelijke bij het liftenbedrijf Kone in Oostende, businessunitmanager bij het consultancy- en engineeringbedrijf Alten Benelux, en accountmanager bij de ICT-dienstenleverancier Contraste Europe.

De Vero in de bedrijfsnaam staat overigens niet voor Veronique, maar komt van het Latijnse woord voor ‘echt’. Want vanop het hoofdkwartier in Haasrode biedt de onderneming ‘echte’ technische expertise of projectmanagement aan voor onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten, vooral in *embedded software*, mechanica, elektronica en mechatronica. “VeroTech is een snelgroeiend bedrijf. Christian heeft me ook geholpen ons te positioneren om die groei te kunnen voortzetten. Hij heeft me eigenlijk het DNA leren ontdekken van ons bedrijf.”

## No-nonsense

De wisselwerking tussen de twee ondernemers is geen gereguleerd proces. “We hebben elkaar nu vijf keer gezien, en we bespreken een brede waaier van thema’s: de balans tussen privé en werk, hoe je team organiseren,...”, zegt Van de Kerckhove. “Of over het delegeren dat hoort bij de groei van een klein naar een groot bedrijf. Hoe verloopt een raad van bestuur, want daar moet ze vroeg of laat toch naar toe,...”, pikt Leysen in. “Dit is geen trainings- of coachingprogramma. Het is zeer no-nonsens.”

De meerwaarde van het mentorschap ligt vooral in de wetenschap dat je er niet alleen voor staat. “Ik noem mezelf geen mentor, veeleer een klankbord met wat langere levenservaring”, stelt Leysen. “Het is een open relatie, bedoeld voor één jaar. Maar als er iets is, mag ze altijd

bellen. Het is voor mij ook verfrissend om te zien hoe jonge ondernemers het nu aanpakken.”

Doet ze dat anders dan hij? “Zij is een ingenieur. Ze werkt meer gestructureerd, doelgerichter ook. Bovendien is ze luisterbereid. Een van de mooiste slogans die ik onlangs las en die ik nu ook in mijn interne communicatie gebruik, is dat je moet luisteren om te leren, niet om te reageren. Ik zeg niet dat me dat altijd al lukt, maar ik probeer toch meer echt te luisteren tijdens een discussie.”

## Toegevoegde waarde

De Antwerpse captain of industry startte 28 jaar geleden met Xylos, ook een technologie-onderneming. “Al kan je de twee bedrijven moeilijk vergelijken. Xylos ging van start in de begintijden van de pc, dus onze *scope* was veel breder. We bouwden het bedrijf uit op pc-netwerken en training. Wat ze wel gemeen heb-

## “De kunst is te weten waar je het best je eigen talenten inzet en wat je beter delegeert”

ben, is dat het twee dienstverlenende ondernemingen zijn, met een eigen bedrijfscultuur. Voor elk bedrijf is het belangrijk te luisteren naar zijn klanten, en zich constant af te vragen welke toegevoegde waarde het kan leveren.”

Als ondernemer beperkt Leysen zich niet tot Xylos. Tien jaar na de start van Xylos bracht hij de maritieme onderneming Ahlers weer in familiale handen, en bouwde ze uit tot een logistieke groep. Met AXE Investments investeert hij ook in beloftevolle ondernemingen. Voorts is hij bestuurder bij Agfa-Gevaert en Egemmin.

En zijn interesse gaat ruimer dan het zakelijke. De ondernemer zat voor de Open Vld in de Antwerpse gemeenteraad, lag mee aan de basis van ADM (Ant-

werp Digital Mainport), een cluster van zowat 100 IT-gerelateerde bedrijven. Voorts is hij voorzitter van de Antwerp Management School. Ook stortte hij zich in het maatschappelijk debat rond de Oosterweelverbinding als spreekbuis van Forum Mobiliteit Regio Antwerpen 2020. “Ik help graag nieuwe initiatieven opstarten.”

## Rolmodel

Is die ruimere maatschappelijke rol ook voor Veronique Van de Kerckhove weggelegd? “Ik wil zeker een rolmodel zijn voor jonge vrouwen, en mensen proberen te inspireren. Maar nu ligt de focus op het uitbouwen van VeroTech. Zeker tot en met 2013 blijven we vooral in België. Internationaal willen we in eerste instantie via partnerships werken.”

Nog geen twee jaar na de opstart telt VeroTech 25 hooggeschoolde werknemers. In het eerste boekjaar waren die goed voor een brutomarge van bijna 850.000 euro, en nu wordt er hard gewerkt om tegen eind 2013 naar 50 ingenieurs en een kleine 4 miljoen euro omzet te gaan.

Daarbij streeft Van de Kerckhove ernaar haar ingenieurs ruimte te geven om zelf initiatieven te nemen, zodat ze zich zowel technisch als persoonlijk kunnen ontwikkelen. “Zo organiseerden we al twee technologische seminars, met sprekers uit de industrie — onder andere Toyota en NXP — en van de universiteiten KU Leuven en TU Delft. Met elk van hen probeer ik een persoonlijke relatie op te bouwen.”

Leysen: “De kunst is altijd te weten waar je het best je eigen talenten inzet en wat je beter delegeert. Als je taken uitbesteedt, moet je andere mensen de kans geven zich te ontplooiën, hun uitdagingen geven. Je moet je omringen met mensen die beter zijn dan jezelf. Liever medewerkers die overgekwalificeerd zijn: als die iets anders willen doen, organiseren ze zelf hun opvolging en kan je ze voor nieuwe uitdagingen plaatsen.”

Van de Kerckhove brengt dat ook in praktijk. “We zijn drie maanden geleden gestart met een *recruiter* en een businessmanager, aan wie ik nu taken doorschuif.” ©