

## 'Een slimmere en multipolaire wereld'

Om uit de crisis te geraken gaan we ongetwijfeld naar een nieuwe wereldeconomie met minder hefbomen door schulden. Niet alleen in de banken, ook qua consumptie. In de Verenigde Staten en in Europa valt de doping weg, de consumptie met leningen en de bijkomende koopkracht gefinancierd met overheids-schuld.

'De vergrijzing zet in 2020 de sociale zekerheid natuurlijk danig onder druk,

maar leidt ook tot een enorme talent-schaarste in de bedrijven. 'Smart' is het kernwoord in technologie- en business-trends. We leven met meer verantwoordelijkheidsgevoel op een slimmere planeet, met intelligente energienetwerken, voertuigen die met elkaar communiceren en die beslissingen overnemen van de chauffeur. De globalisering zet door. Azië wordt aangevuurd door China, op dat moment de grootste economie en het nummer één in innovatie en technol-



**DE WERELD IN 2020 VOLGENS Urbain VANDEURZEN**

■ Voorzitter en gedelegeerd bestuurder LMS International en afscheidnemend voorzitter Voka

gie. De Chinezen ontwikkelen nu al een netwerk van satellieten voor een eigen gps-systeem. In 2020 is China ook de grootste automarkt ter wereld, waar de helft van alle auto's met nieuwe aandrijf-technologieën rondrijdt.

'Maar we zullen in een multipolaire wereld leven, economisch en politiek. Niet zoals in het verleden, toen de VS domineerden. Willen Vlaanderen en België meespelen, dan moeten ze een vuist maken. Als de internationale context op-

nieuw meezit, moeten we in eigen huis de staatsvorming realiseren, de sociale zekerheid moderniseren en het economische deel van 'Vlaanderen in Actie' versneld uitvoeren. Dan kunnen we in 2020 weer een topspeler zijn met creatieve, scheppende bedrijven die wereldwijd niches bespelen waarin ze de beste zijn. Zo niet zijn we verarmd. De komende twee jaar zijn cruciaal. De voorbije periode geeft niet veel vertrouwen, maar ik pleit voor positivisme.'

# Starters in de storm

Wie nu een bedrijf opstart, moet wel goed gek zijn, lijkt het. Toch zijn er mensen met voldoende ondernemersbloed in de aderen die in volle crisistijd hun eigen zaak oprichten. Omdat ze al jaren op een goed idee broeden, omdat ze het ideale concept denken gevonden te hebben, omdat ze opportuniteiten zien in de crisis. Of gewoon omdat ze er heel erg in geloven. Portret van vier moedige ondernemers.

ERIKA RACQUET

## 1 'In crisistijd neemt bedrijfsfraude nog toe'



© SASKIA VANDERSTICHELE

gen september wil ze zeker 'vertrokken' zijn. 'Ik heb financieel wel wat ademruimte, ik kan mijn tijd nemen. Voor het eerst in mijn leven heb ik eens een pauze genomen om rustig na te denken over wat ik al gerealiseerd heb, wat ik graag doe en waar ik heen wil. 'Het is nu toch het moment niet voor een eigen zaak', hoor ik inderdaad van sommigen. Maar er moet nu net vraag naar zijn naar wat ik wil bieden. Optimaler presteren, dat bespaart geld. En met een economische crisis neemt het aantal fraudegevallen toe.'

”

**Mijn grootste investering was de opbouw van mijn kennis in de loop der jaren.**

Luypaert heeft ook nog een vangnet als het nodig zou blijken: 'Ik kan altijd nog wel aan de slag als interim-manager of als accountant. Maar eigenlijk heb ik net de indruk dat het allemaal vrij snel gaat. Met enkele partijen lopen gesprekken waarbij ik een goed gevoel heb. Mijn voordeel is dat ik als kleine speler goedkoper ben dan grote firma's, terwijl ik toch ook internationale ervaring en een uitgebouwd netwerk heb.'

Eind vorig jaar kwam er een einde aan Luypaerts job als finance controller bij Baxter, toen haar functie naar Zürich verhuisde. 'Eigenlijk een goede zaak. Ik was net 40, met een baby, begon het toch veel te vinden de helft van de tijd te reizen en had al lang het idee ooit met een eigen zaak te beginnen.' Nu gebeurt het een beetje onder druk van de feiten, al wil Luypaert niet gezegd hebben dat ze een slachtoffer is van de crisis. 'Die verhuizing naar Zürich had in se niets met de crisis te maken.'

Ze moest een auto, een laptop en een smartphone kopen, en de fee en het studiemateriaal betalen om zich te certificeren, maar al bij al behoeft Luypaert weinig startkapitaal. 'Mijn grootste investering was de opbouw van mijn kennis in de loop der jaren. Ik ben altijd blijven studeren, volgde les aan de fiscale hogeschool en behaalde een MBA. En daarnaast telt de ervaring natuurlijk. Vroegere medewerkers zeggen dat ik een people manager ben. Het komt erop neer hen zoveel mogelijk te laten doen wat ze graag en goed doen. Zo werkt het ook voor mij. Ik heb in die twintig jaar geleerd wat echt mijn ding is, daar ga ik mijn eigen zaak van maken.'

**Sonny LUYPAERT**

■ Fraudebestrijder

Materiaal stelen, geld achterhouden dat voor een bepaald project bedoeld was, zich laten omkopen, met het kasregister knoeien. Verkeerde cijfers rapporteren omdat er een bonus van afhangt. Of wat te veel rekenen voor een gebouw dat wordt verhuurd aan het eigen bedrijf. Fraude kan erg veel vormen aannemen. De ogen van Sonny Luypaert blinken als ze het over fraude bij bedrijven heeft. Niet dat ze meester-fraudeur wil worden, maar wel fraudebestrijder.

'Twee dingen wil ik doen: bedrijven helpen optimaal te presteren door de financiële afdeling te stroomlijnen, én hen helpen zich te beschermen tegen fraude.' Dat gebeurt door een risicoanalyse te maken, kansen op misdrijven en

de mogelijke gevolgen in te schatten, en dan maatregelen te helpen implementeren om de bescherming te verbeteren.

Luypaert heeft in haar 20-jarige carrière in de financiële wereld hier en daar fraudegevallen helpen uitvlooien. Met het oog op een certificaat van de Association of certified fraud examiners studeert ze nu ijverig de technieken om fraude te herkennen en te voorkomen. 'Een bedrijf doorlichten om de deurtjes naar fraudemogelijkheden af te sluiten is veeleer werk voor een neutrale externe partij. Het wordt al snel delicaat en 'politiek' en daarom moeilijk voor iemand die intern nog moet blijven functioneren.'

Luypaert is niet alleen aan het studeren, ze is ook aan het prospecteren. Te-

## 2 'De culminatie van twee passies'



© SÖFIE VAN HOOFF

De beslissing was in drie seconden genomen', vertelt Stéphane Godfroid. 'Onderweg naar de bakker zag ik het ideale pand te huur staan en de puzzel viel in elkaar. Daarna ging ik nadenken - 'Ben ik gek mijn baan op te zeggen? Op mijn leeftijd?'- en gedetailleerde financiële plannen maken. Maar eigenlijk had ik de klik in mijn hoofd daar op die ochtend in januari in een flits gemaakt: het was nu of nooit, idealer zou het nooit worden.'

Godfroids grootouders langs beide zijden waren antiquairs, en een van zijn tantes zette de zaak voort. 'Als kleine jongen mocht ik mee met mijn oom, op zoek naar antiek.' De microbe beet, en loste niet meer. Godfroid studeerde kunstgeschiedenis, maar kwam in de journalis-

**Stéphane GODFROID**

■ Opende antiekzaak met wijnbar

tiek terecht. Veilingen en beurzen afschuimen en af en toe een mooi stuk kopen, het bleef een hobby.

Tot vorige week. Op 1 mei opende Convento Antiques & Wines in Leuven. Niet enkel antiek dus, maar annex een wijnbar. Godfroid maakt zich sterk dat die combinatie uniek is in ons land. 'Het is de culminatie van twee passies.' Want ook genieten van wijn was nog nauwelijks een loutere hobby te noemen. Samen met zijn partner heeft Godfroid al enkele jaren de website winetasting.be, een uitgebreide kalender van wijnproeverijen. 'Ik zou ook niet als zelfstandige starten met één van beide apart. Een antiekhandel alleen is moeilijker rendabel te krijgen, een fles wijn koop je veel gemakkelijker. Als het enkel om de passie voor wijn zou