



RUBICON

Matthias Browaey

Co-founder WinWinner en The Harbour

27 jaar, regio Gent

Waarom heb je beslist om lid te worden van Rubicon?

Ik was op zoek naar bepaald netwerk van ondernemers in dezelfde levensfase als mij. Ik ervaar andere uitdagingen dan die van een beginnende startup: we zitten nu in een sterke groeifase, het managen van een topteam is vandaag één van mijn belangrijkste uitdagingen. Ook mijn eigen positie binnen de bedrijven die we bouwen verandert, en dat is geen evident vraagstuk.

Tot Rubicon vond ik niet het klankbord en de antwoorden op die vragen in andere communities.

Wat vind je de grootste meerwaarde van Rubicon?

De diepgaande verbinding die je maakt met andere ondernemers. Het zijn niet louter 'business connecties', maar echte, authentieke connecties met anderen. Mensen op wie je kan steunen wanneer het nodig is. Het is bijzonder fijn om elkaar op verschillende momenten te ontmoeten en te kunnen sparren over cases die je in het verleden besproken hebt. Ook de kwetsbaarheid en het vertrouwen is belangrijk: elk huisje draagt zijn kruisje, en dat kan je hier openhartig delen.

Welk concreet voorbeeld kan je geven over hoe Rubicon jou al heeft geholpen?

Ik zat ooit met de vraag hoe ik mijn managers meer ownership kon geven binnen hun rol. Toen zou ik dat ironisch genoeg heel sturend aangepakt hebben, en hen uitleggen hoe ze binnen hun rol meer proactief konden zijn. Tijdens een klankbordsessie kwam ik echter tot het inzicht dat ik mijn team zelf kan laten bepalen waar zij waarde aan hechten. Achteraf deed ik een oefening met mijn manager bij WinWinner, waar hij zijn droomjob binnen de organisatie mocht designen. Sindsdien loopt het fantastisch: hij legt zelf nieuwe ideeën op tafel en heeft zijn eigen team samengesteld.

Belangrijkste persoonlijke tip voor collega-ondernemers?

Maak tijd om naar buiten te komen. Ik zie bijzonder veel ondernemers die enorm sales of product-gefocusd zijn. Maak tijd om uit uw bedrijf te stappen! Leer nieuwe mensen kennen, doe eens zaken die je anders niet zou doen. Ik besteed veel tijd aan verschillende netwerken en panels, waar ik in een andere context geduwd word. Hoewel dat een tijdsinvestering is, levert me dat prachtige opportuniteiten op die ik anders nooit had gekregen. Als ondernemer moet je gebruik maken van je vrijheid: zelf beslissen om te doen waar je goesting in hebt. En daarmee bedoel ik niet om 14u naar de kapper gaan. Zet uw hoofd open, stap buiten uw comfort zone!



RUBICON

Sarah Parent

CEO Go Forest
31 jaar, regio Gent

Waarom heb je beslist om lid te worden van Rubicon?

Ik vind het zo belangrijk als ondernemer dat je er niet alleen voor staat. Andere ondernemers maken vaak dezelfde uitdagingen mee, en Rubicon biedt me de kans om die uitdagingen openhartig te laten challengen door mijn peers. Vrienden en familie snappen vaak niet waar ik mee worstel, bij Rubicon kan ik doelgericht sparren over de obstakels en opportuniteiten die op mijn ondernemersbord worden voorgeschoteld.

Ik voelde ook aan dat Rubicon geen community is waar de leden iets aan elkaar willen verkopen, maar wel hun netwerk wil openstellen voor elkaar.

Tenslotte spreekt het peer-to-peer aspect me sterk aan: elkaar coachen, uitdagen en helpen om te groeien.

Wat vind je de grootste meerwaarde van Rubicon?

Tot nu toe bleek de grootste meerwaarde te zitten in de leden van de community, en de kwaliteit die de founders in hun programma leggen. Vandaag de dag is iedereen coach, en wil Jan en alleman ondernemers ondersteunen. Je merkt grote kwaliteitsverschillen tussen verschillende programma's, organisaties en coaches. Bij Rubicon ligt de lat hoog, en dat merk je.

Welk concreet voorbeeld kan je geven over hoe Rubicon jou al heeft geholpen?

Vooral de pauzeknop die Rubicon me doet induwen helpt me keer op keer het meeste. Ik ervaar veel stress en heb een bijzonder drukke agenda. Daardoor moet ik steeds de afweging maken: waar steek ik nu mijn kostbare tijd en energie in? Elke keer dat ik naar huis rij na een Rubicon event, is dat met een smile op mijn gezicht. Die pauzeknop geeft me niet alleen rust, maar ik voel ook dat ik mentaal elke keer grote stappen vooruit maak. Iedereen heeft het druk, en Rubicon trekt ons af en toe uit de sleur van dat constant presteren. Dat is een verademing, en geeft me bakken energie.

Niet onbelangrijk: ik heb ook mijn fantastische man ontmoet bij Rubicon.

Belangrijkste persoonlijke tip voor collega-ondernemers?

De clichés houden zoveel waarheid in: laat jezelf omringen door mensen die je vooruit duwen. Maar ook: ondernemen is een marathon, geen sprint. Het is dus cruciaal om fysiek en mentaal in topvorm te zijn. Zorg voor uzelf!

Durf af en toe eens uitzoomen met andere ondernemers, en wees doodeerlijk.. Als je hulp vraagt, maar slechts de helft van uw problematiek op tafel legt, dan kan je ook maar voor de helft geholpen worden. Wees dus openhartig. Laat u écht helpen.

A portrait of Saar Dietvorst, a woman with curly dark hair, wearing a dark blazer over a light-colored top. She is sitting and looking towards the camera with a slight smile. In the background, there is a large window and a green plant.

RUBICON

Saar Dietvorst

Founder en Managing Director PR agency manley

46 jaar, Antwerpen

Waarom heb je beslist om lid te worden van Rubicon?

Ik was op zoek naar connectie op een dieper niveau met gelijkgestemden. Als ondernemer heb je heel wat verantwoordelijkheden, alle eindbeslissingen liggen uiteindelijk bij jou. Het helpt om te weten dat andere ondernemers - groot en klein - net als jou die drempels en uitdagingen moeten overwinnen, dat je niet alleen bent. Terwijl je bedrijf evolueert, moet je als ondernemer meegroeien, ook in domeinen die soms buiten je comfortzone liggen. Na een soundboard sessie bij Rubicon was ik meteen overtuigd dat dit netwerk me zowel op het vlak van persoonlijke groei als connectie met andere ondernemers het meest kon bijbrengen.

Wat vind je de grootste meerwaarde van Rubicon?

De combinatie van drie zaken doet het 'm voor mij:

Elkaar concrete handvaten aanreiken om persoonlijke challenges aan te pakken. Hoe opener en kwetsbaarder je je durft opstellen, hoe relevanter de feedback waarmee je aan de slag kunt, en hoe geslaagder de soundboard sessie. Je leert van ieders uitdagingen.

Persoonlijke groei. De keynotes en workshops zijn keer op keer spot on. Thema's als gezonde voeding, slaaphygiëne, beweging, het eigen functioneren,... passen uitermate bij het type ondernemer dat ik ben: ambitieus maar met oog voor een gezonde persoonlijke levensstijl (fysiek en mentaal), een correcte, vriendelijke en inclusieve houding naar medewerkers en partners toe, en met een duurzame impact op de maatschappij.

Netwerking. Soms ben ik zo gefocust op mijn werk dat ik al eens in de verleiding kom om een netwerk-moment over te slaan, maar dat zijn dan net de momenten dat ik beslis om toch te gaan. Omdat er dan ruimte vrijkomt in je hoofd, je uit je tunnelvisie wordt getrokken.

De klankbordsessies met andere ondernemers in de Rubicon community leiden altijd tot nieuwe ideeën, inspiratie en samenwerkingen die ik achter mijn laptop nooit zou hebben opgedaan.

Welk concreet voorbeeld kan je geven over hoe Rubicon jou al heeft geholpen?

Een belangrijk inzicht is dat je als ondernemer vaak je eigen bottleneck bent. De zaken die je niet aanpakt terwijl je weet dat die nodig zijn, liggen gewoon het verst buiten je comfortzone. Op die manier ben ik actiever het grote plaatje voor mijn bedrijf beginnen uitwerken, me meer op de lange termijn gaan richten.

Belangrijkste persoonlijke tip voor collega-ondernemers?

Deel niet enkel je successen, maar ook je uitdagingen en twijfels, en zoek gelijkgestemden die je kunnen inspireren. Kies voor een community die je ook helpt bij je persoonlijke groei. Zo zal je je challenges beter kunnen aanpakken, maar ook meer genieten van het ondernemerschap zelf.