

JONGE MANAGERS, WIJZE MENTORS

# ‘Weinig taboes’

Stijn Rommens wordt bij Colruyt opgeleid tot kaderlid, maar droomt al van een rol als CEO. Dankzij het programma Jonge Managers, Wijze Mentors ontvangt hij van de ervaren managementconsultant Olivier Onghena-’t Hooft gratis advies, zelfkennis en zelfvertrouwen. **BERT LAUWERS**

**D**e cyclus Jonge Managers, Wijze Mentors werd uitgewerkt door de Vlaamse Management Associatie (vMA), in samenwerking met Trends. Gedurende een jaar worden elf jonge managers of kandidaat-managers gecoacht door een geroutineerde, persoonlijke mentor om hun potentieel sneller te ontginnen. Het initiatief is aan zijn tweede jaar bezig en wordt wegens succes ongetwijfeld verlengd.

Onghena, *associate partner* bij het internationale consultancybedrijf Axialent, en Rommens doen als eerste hun samenwerking uit de doeken. Dat Onghena de spits mag afbijten, is geen toeval. Hij is

tancy- en rekruteringsgroep Ormit. Zijn functie bij Axialent combineert hij met een waslijst van andere activiteiten en interesses.

## Steile ambities

Eind januari koppelde de vMA hem aan de 30-jarige Rommens. Die werkte als coördinator voor de Unie van Zelfstandige Ondernemers (Unizo) voor hij in maart dit jaar in het opleidingsprogramma voor commerciële kaderleden van de distributiegroep Colruyt stapte. Daar moet hij verplicht alle geleidingen doorlopen. “Je begint helemaal onderaan, als verkoper om alle fitnesses te leren kennen.” Na anderhalf jaar moet hij klaar-

kocht aan een multinational. “Ik ben dan mijn eigen weg ingeslagen en in het buitenland gaan studeren.”

Rommens en Onghena hebben intussen een handvol stevige gesprekken achter de rug. Een kolfje naar de hand van Onghena, die zijn aanpak bij zijn klanten naadloos toepaste op Rommens. Die wist even niet waar hij het had. “Het was overweldigend”, zegt Rommens. “Ik had een agendaatje opgemaakt van wat ik zelf uit die samenwerking wou halen. Ik hoopte een strategisch én emotioneel klankbord te vinden.”

Onghena bediende hem op zijn wenken. “We zijn erin gevlogen”, zegt de ervaren consultant. “Ik heb hem uit zijn tent gelokt door hem te vragen waar hij ’s morgens met passie voor opstaat, wat hem energie geeft en wat voor hem essentieel is in het leven. Ik denk niet dat die vragen hem al vaak gesteld waren.” Het respect voor zijn grootvader als ondernemer was sterk aanwezig, bleek al vlug, stelt Onghena, die de openheid van zijn pupil kon smaken. “Ik vond zijn openheid en authenticiteit heel bijzonder. We spreken heel open. Er zijn weinig taboes”, zegt Onghena.

“Dit had ik niet verwacht”, reageert Rommens. “Het zijn heel diepgaande gesprekken. Het gaat zelfs naar het filosofische toe, over geluk en waar je je het beste bij voelt. Dat zijn gesprekken die ik niet met mijn vrienden of familie kan voeren.”

“Ik heb hem gevraagd wat zijn *noble purpose* is”, gaat Onghena voort. “Wil hij een kopie worden van zijn grootvader, of iets unieks doen met daarin de erfenis

“We voelen elkaar heel sterk aan.  
Dat is iets dat je bereikt door heel vlug  
naar diepgang en authenticiteit te zoeken”

de initiatiefnemer van het programma en weinigen durven zo diep te gaan in hun aanpak.

De 46-jarige Onghena werkte eerst voor de Europese Commissie, onder meer als adviseur van Commissievoorzitter Jacques Delors. Hij stapte dan over naar Belgacom, waar hij van verkoper doorgroeide tot directeur marketing en *corporate affairs*. In 1999 verliet hij Belgacom om algemeen directeur voor België en Frankrijk te worden bij de consul-

staan om een regio met tien tot vijftien winkels te leiden. Maar Rommens heeft de lat veel hoger gelegd. “Het hoogste doel in mijn carrière is gedelegeerd bestuurder te worden van een familiebedrijf”, stelt hij zonder schroom. Colruyt zelf? “Wie weet”, klinkt het lachend.

De passie voor het familiebedrijf tankte Rommens bij zijn grootvader, die een succesvolle elektronicazaak uitbouwde. Rommens zag voor zichzelf wel een rol in het bedrijf, tot het in 2008 werd ver-

van zijn grootvader geïncorporeerd?" Rommens heeft inmiddels al koortsachtig aan de uitwerking van die *noble purpose* gesleuteld. "Een zeer moeilijke opdracht, maar er staan al een paar dingen op papier over wat mijn levensdoel is en waar ik wil staan."

### Confronterend

Onghena putte in de urenlange gesprekken met Rommens gretig uit zijn professionele ervaring. "Stijn kent een aantal van mijn klanten. Dat zijn vaak *global leaders* van globale organisaties. En ik stel hem vaak exact dezelfde vragen, die even diep gaan. Ik zie ook geen verschil met zulke klanten. Het gaat over menselijkheid, en de manier waarop je interageert met anderen. Het verschil is dat hij er niets voor betaalt en zij veel (*lacht*)."

De vertrouwensband tussen de twee

groeide niet zomaar, geeft Rommens aan. *It takes two to tango*. "Ik heb een stukje van mijn ziel moeten blootgeven en hem mijn kwetsbaarheid, angsten en onzekerheden getoond", zegt Rommens. Hij legde Onghena ook zonder verpinken het harde assessment voor dat hij bij Colruyt had gekregen. "Dat was heel confronterend, en Olivier kent ook al de punten die daarin stonden, en hij helpt mij om daarvoor te werken."

Het maakt allemaal dat het duo al snel heel ver kwam te staan in de doelstelling het talent van Rommens te ontginnen. Die geeft zonder omwegen toe dat zijn zelfkennis en zelfvertrouwen een ferme boost hebben gekre-

gen. "Ik probeer de lat altijd hoger en hoger te leggen", zegt Rommens, daarmee ook verwijzend naar zijn beslissing eerder dit jaar om voor het eerst een marathon te lopen. Het wordt die van Brussel, meteen een van de lastigste in Europa.

"Hij zal ongetwijfeld veel gehad hebben aan dit jaar", weet Onghena nu al. "En de kans is reëel dat we doorgaan. Het is niet omdat het programma formeel een jaar loopt, dat we elkaar nadien niet meer kunnen zien. Als je de kans hebt om zo met iemand te werken, neem je dat au sérieux."

Niet dat ze elkaar al meteen als vrienden beschouwen. "Ik ga hem

nog niet bellen om te vragen of hij met zijn lief mee naar de cinema gaat", grijnst Onghena. "Maar het gebeurt wel dat we elkaar via mail suggesties doorspelen, om dingen te lezen of te bekijken op YouTube. We voelen elkaar heel sterk aan. Dat is iets dat je bereikt door heel vlug naar diepgang en authenticiteit te zoeken.

En dat is trouwens de basis van eender welke relatie, ook een zakelijke of familiale. In een familiale relatie bestaat dat trouwens waarschijnlijk niet, want je hebt heel wat kleuring. Hier is geen kleuring."

Dat Rommens intussen openlijk over een functie als CEO bij een familiebedrijf spreekt, is het duidelijkste resultaat van de samenwerking. "Ik help hem te reflecteren over zijn bewustzijn en mentale kracht. Als hij weet waar hij voor staat en wat zijn *noble purpose* is, is er geen limiet", vindt Onghena. "Hij moet zich trouwens niet vastpinnen op Colruyt. Er zijn nog veel interessante familiebedrijven." ©

**STIJN ROMMENS EN OLIVIER ONGHENA-T HOOFT**  
"Het zijn heel diepgaande gesprekken. Het gaat zelfs naar het filosofische toe, over geluk en waar je je het beste bij voelt."

