



6  
DUURZAAMHEID

---

Olivier Onghena-'t Hooft brengt het menselijke in de ondernemers naar boven

# 'De noble purpose is de kleinste investering om de grootste winst te maken.'

---

Het *noble fire* woedt in de ogen van Olivier Onghena-'t Hooft als hij praat over ondernemers. Hij begeleidt hen richting de toekomst, waarin winst maken en menselijke groei elkaar niet tegenspreken, maar volop versterken.

Olivier Onghena-'t Hooft schreef *Het Noble Purpose Boek* met een helder doel voor ogen: komaf maken met kortetermijndenken in economie en maatschappij en schakelen naar een performantere cultuur van ondernemen. Die switch ligt niet altijd voor de hand, geeft hij toe: 'Bedrijfsleiders zijn vaak bang om het oude, eenzijdige winstdenken los te laten. Ze zijn bezorgd over de toekomst: wat met mijn onderneming en ook wat met mijn rol daarin. Managers zitten vaak in de greep van angsten. Ze proberen constant te presteren om relevant te blijven. Daardoor is omschakelen moeilijk voor hen. En dat leidt dan weer tot gedrag dat medewerkers als beperkend en zelfs desastreus ervaren.'

## Alleen maar beter

Het alternatief, de *noble purpose* bepalen en dat vervlechten in het DNA van de onderneming, heeft enorme voordelen, gaat Onghena-'t Hooft verder: 'Dat nobele doel is de centrale kracht van elke onderneming. Dé factor waarin iedereen, van hoog tot laag, motivatie kan vinden. Elke organisatie die zich de vraag stelt over haar rol tussen de mensen en in de maatschappij, is er één die daarna substantieel performanter wordt. *Noble purpose* is de kleinste investering om de grootste winst te maken. Dat traject kan dagen, maanden of misschien zelfs jaren duren, maar het levert altijd resultaat op. Ondernemingen die ermee aan de slag gaan, maken substantiële financiële en menselijke winst. Hun investeringen in marketing verminderen opmerkelijk, omdat ze onder



OLIVIER ONGHENA-'T HOOFT

**'Bedrijfsleiders zijn vaak bang om het oude, eenzijdige winstdenken los te laten. Ze zijn bezorgd over de toekomst: wat met mijn onderneming en ook wat met mijn rol daarin.'**



**OLIVIER  
ONGHENA-'T HOOFT**  
NOBLE PURPOSE-ONDERNEMER

Solutionist en filantroop

Oprichter van GINPI

Levensminnaar

Hedendaagse kunstverzamelaar

Fervent reiziger en ontdekker van andere culturen

cliënten, leveranciers en medewerkers over de tongen gaan. Ze moeten veel minder investeren om hun mensen gemotiveerd en bij de les te houden en hebben aanzienlijk minder moeite om hun personeel te laten presteren. Stel je voor dat je kunt stoppen met die archaische functioneringsgesprekken waar iedereen - zowel managers als personeelsleden - met hangende schouders naartoe trekt. Prachtig, niet? Elke onderneming die authentiek functioneert met een nobel doel, creëert een heel andere organisatiestructuur. In mensentaal: haar werknemers zijn verbonden en betrokken, met elkaar én met het werk. En tot slot: die ondernemingen kunnen meepraten over de veranderende toekomst. Sterker nog: ze hebben er recht op, omdat ze hun sporen hebben verdiend in het mee vormgeven van die nieuwe, duurzamere economie en samenleving.'

### Gezien als mens

Ondernemingen als motor voor de maatschappelijke en menselijke groei: volgens Olivier Onghena-'t Hooft zal de toekomst nobel zijn, of ze zal niet zijn. 'Als ik vandaag praat over de essentiële nood om ten dienste te staan van de ander, begrijpen meer en meer bedrijfsleiders en aandeelhouders waarover ik het heb. In 2010, toen ik met mijn zaak startte, was dat compleet anders. Het interessante daaraan is, dat net dát ertoe leidt dat ondernemingen meer geld verdienen. Want wie oprecht ten dienste staat van cliënten en personeel, mag gunsten terugverwachten. Wie dingen doet voor mensen, wordt als mens gezien én beloond. Mooier kan het toch niet meer worden?'

TEKST: BART VAN HEESCHVELDE. FOTO'S: JOHANNES VANDE VOORDE.



OLIVIER ONGHENA-'T HOOFT

**'Wie oprecht ten dienste staat van cliënten en personeel, mag gunsten terugverwachten. Wie dingen doet voor mensen, wordt als mens gezien én beloond. Mooier kan het toch niet meer worden?'**



**PETER VERSCHELDEN**  
CHAIRMAN EN MEDE-EIGENAAR  
VAN ACCOUNTING- EN  
CONSULTANCYBEDRIJF MOORE

Hoteluitbater (in de Ardennen)...  
... en ook nog eens begeesterd  
champagnewijnboer

## 'Wij zijn constant op zoek naar manieren om het beter te doen, ook voor de maatschappij.'

**Peter Verschelden, chairman van Moore, heeft de noble purpose-aanpak aan den lijve ondervonden en getuigt over een geslaagd proces, dat hij nu persoonlijk voortzet.**

'Wij zijn als accounting- en consultancybedrijf continu op zoek naar manieren om het beter te doen, niet alleen op de werkvloer, maar zeker voor de maatschappij. Mijn medewerkers waren heel enthousiast. Het viel mij meteen op dat onze mensen willen geloven in het verhaal dat ze mee helpen schrijven. Olivier hielp ons om onze *noble purpose*, onze visie en onze waarden helemaal helder te stellen. Wij willen vanuit een passie voor ondernemen cliënten en medewerkers actief ondersteunen, onderweg naar een zo breed mogelijke groei. Daarbij gaat het écht niet alleen om omzet, maar om manieren om de onderneming dichterbij de maatschappij te brengen en daar als mensen beter van te worden. Ik ga zelf nog een stap verder, door in mentorschap met Olivier mijn eigen nobel doel te bepalen. Omdat ik wil weten wat ik nog meer kan betekenen voor deze wereld.'



**MICHEL VAN BAVEL**  
CEO VAN VAN BAVEL 'ENJOY  
GIVING'

Ondernemer pur sang  
Gever en genierter

## 'Het draait bij ons om the joy of giving.'

**Michel Van Bavel, CEO van Van Bavel 'Enjoy Giving', leidt zijn onderneming vanuit een heel speciale voorgeschiedenis.**

Nadat zijn vader in 1997 de familieonderneming verkocht, trok hij gedurende een jaar door Azië. Vanuit zijn sociaal engagement werkte hij een maand voor de organisatie van Moeder Teresa. Het continent opende hem naar eigen zeggen de ogen: 'Die ervaringen deden me inzien wat telde. Zakendoen en winst draaien is prachtig, maar sociaal verbonden zijn met mensen, is dat eveneens. Toen ik in 2003 van nul startte in dezelfde branche van *business gifts* en premiums, waren die ervaringen cruciaal om aan bedrijfsvoering te doen. Mijn ontmoeting met Olivier en het hele concept van *noble purpose* past perfect in dat verhaal. Alle ondernemers zouden zichzelf vroeg of laat de waarom-vraag moeten stellen. Want het antwoord erop, brengt je bij het nobele doel van je onderneming. Voor ons was dat genieten van meerwaarde geven aan onze cliënten. Het draait bij ons om *the joy of giving*: het creëren van een menselijke band met een geschenk, waaruit zoveel kan voortvloeien.'