

# unizo magazine

Editie Provincie  
Antwerpen

unizo versterkt ondernemers



Kamal Kharmach, ondernemer met een missie

## “Ondernemen is niet voor pussies”

### In dit nummer

#### Eenzaamheid bij zelfstandigen

Studie KULeuven en Liantis doorbreekt het taboe

#### Je eigen bedrijfsvastgoed

Appel voor de dorst of blok aan het been?

#### Veiligheid en preventie op het werk

Beschouw je werknemers als je eigen kinderen



“De enige persoon die aan het einde van de dag iets van jou moet denken, is de persoon die je in de spiegel ziet. Blijf trouw aan jezelf.”

Kamal Kharmach ondernemer met een missie en veel humor

# “Ondernemen is niet voor pussies. Als je snel panikeert, moet je er niet aan beginnen”

Bij het grote publiek staat Kamal Kharmach (32) vooral gekend als comedian en televisiepersoonlijkheid. In het programma *Geld gezocht* duikt hij samen met ex-K3'tje Kristel Verbeke in de portefeuille van Vlamingen, met *Andermans zaken* helpt hij ondernemingen (financiële) orde op zaken te stellen. Maar hoe zit het met Kharmach zelf? Want naast mediafiguur blijkt hij ook een volleerd ondernemer, al lijkt dat traject eerder verborgen te blijven. Hoog tijd om Kharmachs zaken te ontdekken. Zeker nu zijn keynote *Leren ondernemen eraan komt*.

Tekst: Laurens Bervoets - Foto's: Wim Van De Genachte

De verlichte zaal van cc het Bolwerk in Vilvoorde ligt er verlaten bij. Grote spots hangen vlak boven het podium waar technici af en aan lopen. Niets verraad dat de theaterstoelen tot voor een halfuur gezellig volgepropt zaten met leerlingen. Twee schoolvoorstellingen van Kamal Kharmachs humoristische zaalshow *Economedly* vulden het dagprogramma van het culturele centrum - economie en schaterlachen zijn dan toch verzoenbaar.

Wanneer we Kharmach spreken op de klasieke rode stoeltjes, ergens tussen rij vijf en acht aan de parterrezijde, is zijn werkdag nog maar halfweg. “Ik ben en blijf maar bezig. Al ligt dat vooral aan mezelf.” De telefoontjes met vragen die hij doorheen zijn doorgaans drukke dagen krijgt, beantwoordt hij meestal vluchtig met een welgemeende ‘ja’. “Ik heb soms te weinig tijd om lang aan de telefoon te hangen en na te denken. Maar als ik dan een week later mijn dagschema bekijk, durf ik toch wel grote ogen te trekken: helemaal volgepropt.” Vandaag valt mogelijks in die categorie want

's avonds staat hij opnieuw op de planken voor een derde voorstelling in Limburg.

Dat hij ondernemend moet zijn om zo'n to-do lijst te kunnen afwerken, staat vast. Maar dat hij ook een ondernemer is, blijft toch nog te vaak onderbelicht. Vooral in de media. Al is dat een bewuste keuze. “Ik wil echt kunnen ondernemen, zonder short-cuts”, verklaart Kharmach. “Mijn ondernemingen moeten succesvol zijn door mijn goed ondernemerschap, niet omdat ik een publiek figuur ben en de mensen daarom mijn producten kopen.”

## Donuts & kontspray

Zo'n 10 jaar geleden, in 2014, betreedt Kharmach het ondernemerslandschap: hij opent een donutzak. “Daar ben ik nog steeds heel trots op. Als jonge ondernemer zonder enige ervaring wist ik binnen het jaar niet één maar meerdere vestigingen van dat merk uit de grond te stampen.” Al zijn de eerste stappen in de ondernemerswereld ook meteen een *eyeopener* voor de comedian: “Toen merkte ik al snel dat een ondernemer

en een zelfstandige niet hetzelfde zijn. Een bakker is graag bakker, maar daarom niet per se graag zelfstandige.” Volgens Kharmach zit het zelfstandige aspect hem in bijvoorbeeld het regelen van maaltijdcheques en vakantiedagen. Ondernemen beslaat het creëren, van idee tot uitwerking. “Ik ben gebeten door dat laatste: het creëren. Het bezorgt je de nodige stress, maar vooral veel adrenaline.”

De creatiedrang is duidelijk zichtbaar in Kharmachs ondernemersparcours, dat zich uitstrekt van horecavestigingen tot ervaringen binnen de vastgoedsector. “Ik heb zelfs ooit bijgedragen aan de uitwerking van een *kontspray*”, lacht hij. Die spray zorgt voor milieuvriendelijk vochtig toiletpapier dat weinig tot geen kans geeft op verstopping. Maar ook een volledig logistiek systeem voor de donutzaken prijkt op zijn CV. “De opstart van iets, daar leef ik voor. Zeker als het een bepaalde techniciteit vereist. Het is een echte meerwaarde om datgene wat ik doeer ook effectief in de praktijk te ervaren of toe te



## Tussen neus en lippen

passen." Want ja, ook dat is een van de vele verdoken petjes die Kamal Kharmach op zet: hij is docent Bedrijfseconomie aan de hogeschool. Wat een mogelijkheden biedt een subliem agendabeheer toch!

### Ter adoptie

Het valt op dat eigen bedrijfs- of merknamen sterk gefilterd worden bij de uitleg van Kharmach. Dat is niet alleen om de invloed van de media op zijn ondernemerschap te beperken, benadrukt hij als we hem hierop wijzen. "Het zit vaak complex in elkaar, IP-gewijs dan. Veel bedrijfsleiders kunnen stoeven met merken die ik heb opgestart." Kharmach bedenkt namelijk vaak de ideeën, al dan niet in opdracht, om ze later door te geven of te verkopen. "Ik vergelijk dit met het baren van een baby die je bij de geboorte onmiddellijk ter adoptie afstaat."

Dat de opstart van bedrijven of merknamen vaak in zijn handen ligt, vindt hij net interessant en uitdagend. "Het uitwerken van business- of marketingplannen bezorgt me voldoening. Zelfs zoveel dat het me meer om het ondernemen gaat dan om de omzet." Volgens Kharmach is geld slechts een objectieve uiting van een idee-uitwerking, al heb je het wel nodig om te kunnen ondernemen. "Nu het financiële luik geen issue meer is voor mij, kan ik me focussen op dat wat echt telt: het ondernemen", verduidelijkt Kharmach. "Ik kies enkel nog voor projecten die ik leuk vind."

### Leren ondernemen

Dat het ondernemen niet altijd van een leien dakje loopt, heeft ook Karmach al ondervonden. "Ik ben een ervaringsdeskundige op alle vlakken, want ook ik ging al eens de mist in. Denk bijvoorbeeld aan een laattijdige btw-aangifte of familiebanden die veranderen door samen zaken te doen, ik maakte het mee." Net dat is de sterkte van Karmach in het programma *Andermans zaken*, waarin hij ondernemingen in moeilijkheden adviseert. "De ondernemingszin van de deelnemers is meestal geen probleem. Dat is maar goed ook want dat is een aangeboren iets, een soort instinct." Waar het dan vaak wel fout loopt? De bedrijfsvoering. En net dat kan je volgens Kharmach perfect leren. "Dat probeer ik niet alleen op televisie over te brengen, maar ook via mijn nieuwe keynote *Leren ondernemen* die later dit jaar in de zalen te zien zal zijn."



"In België focussen we ons meestal op de redenen waarom we een idee niet moeten uitwerken. De kosten, de risico's... We blijven maar emmers water kappen op ons ondernemersvuur."

### Wil jij óók een Kamal in je zaak?

## Onze UNIZO-begeleiders staan voor je klaar!

Hoe kan ik optimaal starten en groeien? Hoe verwerf ik meer financieel inzicht? Hoe optimaliseer ik de werking van mijn bedrijf? Hoe bouw ik aan een strategie om te groeien... Worstel ook jij als ondernemer met dit soort vragen? Dan zijn onze UNIZO-begeleidingstrajecten beslist iets voor jou! Onze eigen "Kamals" – zeg maar ondernemerscoaches – luisteren naar jou, zetten het vergrootglas op je bedrijf, voeren intensieve gesprekken, geven je tips en adviezen, schrijven een rapport waarmee je zelf verder aan de slag kan... Je krijgt een individuele begeleiding met een marktwaarde van enkele duizenden euro's, maar zelf betaal je hiervoor hooguit een paar honderd euro's (als je bedrijf in Vlaanderen gevestigd is), dankzij de steun van het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO).



**Meer weten?** Scan de QR-code, kies de begeleiding die aansluit bij jouw noden en schrijf je in!





# LEREN ONDERNEMEN

LEZING MET KAMAL KHARMACH

23 APRIL | MERKSEM

21 MEI | AALST

29 APRIL | TURNHOUT

27 MEI | GENT

13 MEI | GENK

29 MEI | ROESELARE

15 MEI | BRUGGE



TICKETS VIA [WWW.KAMAL.BE](http://WWW.KAMAL.BE)



## Tussen neus en lippen

Daarin bundelt Kharmach al zijn ondernem-ervaringen, opgestoken vanuit zijn eigen parcours en verschillende televisieprogramma's.

Maar hij blijft bescheiden over zijn expertise, ook al riep de krant De Standaard hem in januari nog uit tot *bedrijvendokter*. "De eer volledig zelf opstrijken, voelt niet juist aan. Vaak word ik ondersteund door een heel team, zeker als het op programma's aankomt. Ik heb gewoon het meest openbare CV van Vlaanderen." Dat hij daarnaast geen allesweter is, wil hij ook aanstippen. Want een ondernemer leert levenslang bij, vindt Kharmach. "Ikzelf vertrek juist vanuit een commerciële insteek. Daarom leer ik veel bij van ondernemers die vanuit een idealisme ondernemen." Hiermee verwijst hij naar Ruth en haar biobloemenboerderij uit *Andermans zaken*, zij stond niet meteen te springen voor online reclame. "Maar het is net sterk als een ondernemer ergens tegenin gaat omdat het niet bij de merknaam past. Die volharding heb je nodig."

### Hongerig vs. gulzig

Dat doorzettingsvermogen onlosmakelijk verbonden is met het ondernemerschap, wist je hoogstwaarschijnlijk al langer. Maar Kamal Kharmach durft het harder te stellen: "Ondernemen is een aaneenschakeling van problemen. Je moet die oplossen en tussendoor ook jouw dagelijkse taken uitvoeren. Dat is echt hard hoor." Het beeld van ondernemers als rijke mannen met chique auto's verdwijnt volgens Kharmach stilaan. Maar goed ook, want ondernemen is niet voor pusies. "Als je snel panikeert, moet je er niet aan beginnen. Je moet risico's durven nemen", zegt Kharmach. "Je hebt dan ook een grote portie relativeringsvermogen nodig, en laat net humor een mogelijke uiting van relativeren zijn." Kunnen we dan toch stellen dat Kamal Kharmach de belichaming van een succesvol ondernemer benadert?

Maar succes gaat ook gepaard met enkele valkuilen. De grootste is volgens Kharmach de verwarring tussen honger en gulzigheid. "De honger naar ondernemen, het vuur in jou, moet aanwezig zijn. Maar veel ondernemers willen te veel op te korte tijd, ze worden gulzig." En net dat brengt ondernemingen in

een financieel krappe situatie, waardoor er onvoldoende cashflow is. "In dit geval zou je aan de alarmbel moeten trekken", zegt Kharmach. "Maar ook te veel succes kan een probleem vormen. Want hoe ga je nu consolideren of groeien?" Zulke vraagstukken moeten trouwens continu worden gesteld, vindt Kharmach. "Ondernemen is gewoon een groeiproces. Dat het altijd vanaf de eerste keer goed zit, kan natuurlijk niet." Al voegt hij toe dat een onderneming best twee of drie stappen voorstaat op de situatie.

### 'Ons moemoe'

Dat het minder goed gaat met een onderneming, moeten we ook durven toegeven. Want falen is volgens Kharmach een essentieel onderdeel van ondernemen. "Het zijn net mensen die het meest gevallen zijn, die het vaakst hebben moeten opstaan en dus het meeste weten." Maar in Vlaanderen ligt dat toch nog gevoelig, weet hij. "Wij zijn *binnenverters*, niemand mag weten dat het slecht gaat. We moeten de burens toch onder ogen durven komen?" knipoogt Kharmach. "In Amerika wordt een faillissement vaak als een eer gezien, niet dat je dat nu moet ambiëren natuurlijk. Maar de mening van een buur gaat gewoon niet samen met het ondernemerschap." Volgens Kharmach is het dus een kwestie van te volharden in jouw idee. "De enige persoon die aan het einde van de dag iets van jou moet denken, is de persoon die je in de spiegel ziet. Blijf trouw aan jezelf."

Zijn we in ons kleine West-Europese landje dan ook te pessimistisch? "Ja!" zegt de altijd goedlachse comedian. "In België focussen we ons meestal op de redenen waarom we een idee niet moeten uitwerken", verduidelijkt Kharmach. "De kosten, de risico's, ... We blijven maar emmers water kappen op ons ondernemersvuur." Waar we de focus dan wel op moeten leggen? Daar verwijst Kharmach naar de mogelijkheden en het potentieel: "De drive van ondernemers is van onschatbare waarde. En die kan je alleen maar bij gelijkgestemde zielen vinden. Mijn tip: ga je idee nooit pitchen aan 'ons moemoe', dan is het nooit goed. Klop liever aan bij andere ondernemers, of bij een organisatie zoals UNIZO."

Niet alleen het netwerk van ondernemers,

maar ook de UNIZO-coaches bieden een meerwaarde voor bedrijven, zegt Kharmach. "Ze begeleiden ondernemers in goede en slechte tijden. Met hun jarenlange ervaring zien ze het probleem meteen." Toepasselijk, zou je denken, vermits Kharmach de rol van UNIZO-coach zelf met glans zou vervullen. "Ik heb echt al getwijfeld om me hiervoor op te geven, al heel vaak." Maar zijn agenda liet het nooit toe.

"Meer en meer wil ik via ondernemen een maatschappelijke meerwaarde creëren, terwijl vroeger de focus eerder lag op het financiële luik." En net dat doet UNIZO volgens Kharmach: "Eigenlijk is het een beetje de vakbond voor ondernemers, al gebruiken ze die term zelf niet graag." Een eigen project met een grote maatschappelijke relevantie staat ook nog op de wishlist van Kharmach. "Mijn droom is om ooit een sociaal maatwerkbedrijf te starten, maar opnieuw: de agenda laat het momenteel niet toe." De focus van Kharmach ligt momenteel bij zijn keynote *Leren ondernemen*, die later dit jaar verschijnt. "Zelfs als je geen onderneming hebt, nodig ik je uit. Echt iedereen kan er iets van opsteken. Want ik ben ervan overtuigd: de beste ondernemers zijn huismoeders en -vaders die elke dag opnieuw het volledige huishouden weten te managen."

"Leren ondernemen", live met Kamal

## Binnenkort in een zaal bij jou in de buurt

Live naar de ondernemerstips van Kamal Kharmach gaan luisteren? Praktische ideeën en aandachtspunten mee naar huis nemen, na een gezellige avond met een gezonde dosis humor? Boek dan nu je tickets voor de nieuwe liveshows "Leren ondernemen" van Kamal Kharmach, in samenwerking met UNIZO.

Alle info over data en locaties op [www.kamal.be](http://www.kamal.be) of via deze QR-code

