



Dirk Put was Road to Growth-coach

Framke Trousse heeft kinderdagverblijf 'Achter de Maan'

“Ik leerde fier te zijn op wat ik doe”

Op tien jaar tijd van één naar drie vestigingen gaan. Het traject dat Framke Trousse aflegde met haar kinderdagverblijf 'Achter de Maan', kan niet anders dan succesvol genoemd worden. Toch staken er samen met de groei ook twijfels op. Gelukkig was Road to Growth-coach Dirk Put er om een flinke dosis vertrouwen te injecteren.

TEKST Kim Beerts
FOTO Perfect Pixel

Toen **Framke Trousse** tien jaar geleden de deur van de marketing- en communicatiesector achter zich dichttrok en zich op haar grote droom wierp - een eigen kinderdagverblijf - wist ze dat het niet bij één opvanglocatie zou blijven. Vandaag telt 'Achter de Maan' drie vestigingen en veertien medewerkers. Het ging dus snel, maar - zoals haast in elk ondernemersverhaal - niet zonder hindernissen. "Natuurlijk slaat de twijfel dan toe", bekent Framke. "Als zelfstandige sta je er alleen voor. Ik ben 'de boekhouding', 'de HR', 'het management'... Ik begon aan dit avontuur om iets voor jonge kinderen te betekenen, niet om een team aan te sturen. Maar het hoort er natuurlijk wel bij. Ik moest leren leidinggeven - op een warme manier, maar ook met de nodige rationaliteit. We dragen hier immers een enorme verantwoordelijkheid. We zijn met kindjes bezig en dus moet alles correct en veilig verlopen."

Oog voor onderneming én ondernemer

Met zo'n groeiparcours durf je het grote plaatje en - erger nog - jezelf wel eens uit het oog verliezen. Precies wat Framke overkwam: "Ik gooi me zeker niet zo maar overal in, maar toch komt het soms als een rollercoaster op je af, waardoor je je afvraagt of je wel de juiste richting uitgaat en of je het wel goed doet. Vragen die je zelf niet kunt beantwoorden en dus besloot ik een Road to Growth-traject bij UNIZO provincie Antwerpen te volgen."

Framke:

“Ik neem mijn taken nu geruster en meer ontspannen op.”

"Via Road to Growth bieden we een terug- en een vooruitblik", vat Road to Growth-coach **Dirk Put** samen. "Het meest bijzondere is dat we zowel de onderneming als de ondernemer onder de loep nemen. Zo'n Road to Growth-traject vraagt dan ook veel openheid en engagement van de ondernemer. Het start met wetenschappelijk onderbouwde vragenlijsten en een persoonlijkheidstest, samengesteld door Antwerp Management School. Samen met een beknopte financiële analyse, vormt dit de leidraad voor de verdere gesprekken, die uiteindelijk uitmonden in gerichte adviezen - op persoonlijk en zakelijk vlak."

Geslaagde tussenstappen

"Het werkt geruststellend om eens van een objectieve ervaringsdeskundige te horen hoe je ervoor staat. Road to Growth gaf me de bevestiging die ik zocht. Dirk leerde me fier te zijn op wat ik doe. Dat gaf me het nodige zelfvertrouwen, waardoor ik mijn taken nu geruster en meer ontspannen opneem. Wat ineens ook een positief effect op mijn team heeft."

"Ik voel me nu zeker genoeg om van mijn eiland af te komen en mijn expertise te delen via de Federatie Kinderopvang", zegt Framke resoluut. "Daarom startte ik uiteindelijk ook in deze sector, omdat er nog een mooie, waardevolle weg in af te leggen valt. Zo zijn er knappe voorbeelden uit het buitenland die we kunnen overnemen en verder verfijnen. Dat zal wel wat inspanningen vragen, maar Road to Growth leerde me dat dit ook stapsgewijs kan. Ik mag ook geslaagde tussenstappen vieren."

Succesvol samenwerken

Nog een goede raad van Dirk aan Framke is dat ze haar interne organisatie verder moet versterken: "Zo kan je als ondernemer tijd vrijmaken voor strategische zaken en investeren in samenwerkingen met partners en belanghebbenden. Want alleen door samen te werken, kan je scoren. Ook bij Road to Growth houden we ons aan dat motto: alle coaches steken regelmatig de koppen bij elkaar, steunen op de expertise van de Antwerp Management School en het ondernemersnetwerk van UNIZO, en delen de bevindingen van onze deelnemers met de overheid, zodat die ze kan vertalen in het beleid. Kortom, door samen te werken maken we van Road to Growth een succesverhaal. Niet alleen voor de individuele ondernemer, maar voor de volledige kmo-sector."