

Marc Coucke: “Geld verdien je links of rechts van het midden, niet in het midden”

Date : 11 maart 2016

Ooit zwoer ondernemer [Marc Coucke](#) geen lezingen meer te geven. Nu echter, na een intensieve Limburgse lobbycampagne, is hij gezwicht. Op vraag van Voka Limburg en Hogeschool Pxl trok hij naar Sint-Truiden om voor het eerst in vijf jaar te spreken voor een (jong) publiek. De volgende lezing zal alvast opnieuw vijf jaar op zich laten wachten, aldus Coucke. Bij deze enkele van zijn stellingen.

Eerste tip aan de jonge ondernemers: “Do not stuck in the middle. Denk niet van 'we zitten in het midden, we zijn niet goedkoop maar ook niet duur'. Dat betekent: ook niet goed en ook niet slecht. Links en rechts van dat spectrum valt het geld te verdienen.”

“Teamspirit en authenticiteit zijn de hoekstenen van succes, ook al bestaat daar geen vast recept voor. Om succesvol te zijn moet je de juiste teamspirit in het bedrijf brengen en authentiek zijn. Ik heb nooit met BV's ofzo gewerkt om mijn producten aan te prijzen. Dat is niet echt.”

Ook over deals sluiten heeft Coucke een wijsheid in petto: “Mijn ervaring in onderhandelen is dat ongeveer 25 procent van de handshakes niet tot een contract leidt. Stel dat er na een handdruk een verkoopprijs van 9,5 miljoen euro is afgesproken, dan zullen beide partijen, wanneer er nog niks is getekend, ruzie blijven maken over de randvoorwaarden en die prijs naar boven of beneden proberen afronden. Alleen als je alle handtekeningen op papier hebt, is de deal geklonken.”

“De grootste fout die je als ondernemer kunt maken, is niks doen. Als je initiatief neemt en op verzet stuit, ben je heel goed bezig. Want op dat punt zullen je concurrenten stoppen, en wie net dan door doet en aandringt, zal succesvol zijn.”