

Guillaume en echtgenote Liliane



# Guillaume Bastiaens Kempenzoon werd adelaar

## HÉT SOCIAAL NETWERK VAN DÉ REPAT? VOEDINGSCONCERN CARGILL

Het raakt de internationalist cum laude niet echt of hij in België bekend is of niet. Hij zoekt de publiciteit ook niet op. Het klinkt bekend bij grote Vlamingen in het buitenland: *Pour vivre heureux, vivons cachés*. Het onderscheidt ons landgenoten toch wat van bijvoorbeeld Nederlanders of Fransen "De dingen die ik doe, doe ik gewoon niet voor de erkenning." Nochtans kreeg hij die waardering wel af en toe, zo ontving hij de Peter Minuitprijs voor zakenlui die de trans-Atlantische relaties tussen België en

de VS bevorderen. Ook heeft hij de koninklijke onderscheiding gekregen van *Commandeur in de Orde van de Kroon*. "Voor mij zijn de Verenigde Staten mijn thuis en Westerlo mijn heimat. Het kwam nooit in me op om in Westerlo met pensioen te gaan. We genieten van België op onze manier. Maar Amerika is thuis, ook de kinderen wonen in de buurt en dat is belangrijk." Opvallend doet het onmiddellijk, Guillaume Bastiaens heeft zijn Kempense nuchterheid behouden. Het zit in zijn DNA, dat kan je niet veranderen. Nadat hij eerst in Europa aan de slag ging, tekende Bastiaens op de hoofdzetel van

Nooit echt sant in eigen land, toch niet bij het grote publiek, maar in de Verenigde Staten en meer bepaald op het hoofdkwartier van Cargill in Minneapolis, wordt er met veel respect gesproken over Kempenzoon Guillaume Bastiaens. Hij bereikte er de top van het Amerikaanse bedrijfsleven. Deze global Belg hielp het bedrijf groeien tot in alle uithoeken van de wereld. We ontmoeten elkaar in zijn geboortedorp Westerlo. Van hieruit blikt hij terug op zijn rijk gevulde loopbaan en leidt ons binnen in de filantropie. Zijn goed hart toont hij ook via de *King Baudouin Foundation United States (KBFUS)*, de Amerikaanse poot van de Koning Boudewijnstichting, waarvan hij ook bestuurslid is.

AUTEUR KOEN VAN DER SCHAEGHE

voedingsconcern Cargill mee de internationale strategie uit. "In Amsterdam werd ik aangeworven, waar men een fabriek wou bouwen en men ingenieurs zocht. Mijn interne opleiding kreeg ik in Spanje, in destijds de enige Cargill-site buiten de Verenigde Staten. Ik moest er zelf voor mijn werkvergunning zorgen, etc. Mijn job verruimde mijn afstand en blik. Als kind was alles wat binnen fietsafstand lag behapbaar. Later zou ik in vliegmielen reken." De bescheiden en pragmatische harde werker dweilde de halve wereldbol af en hielp Cargill uit te groeien tot de wereldspeler die het vandaag is. Al die tijd wezen zijn fundamentele waarden hem de weg: denken op lange termijn, hard werken en een competitieve instelling.

## GEZIN ALS HOEKSTEEN

"We zijn gesprongen, we hebben gedurfd, mijn echtgenote en ikzelf. Samen en dat is meer dan een detail. Ik deelde mijn ervaringen wel eens met studenten. Eén vraag kwam telkens terug, met name welk advies ik zou geven om een wereldse loopbaan te starten. Men dacht dat ik zou antwoorden 'leer Russisch of blink uit in je vak', maar ik zei steevast 'blijf single of pik er een partner uit die hetzelfde denkt als jij'. Als ik zelf mensen overzee stuurde, was dat ook de grootste succes- of falingsfactor, met name het gezin. Als dat niet klikt is het moeilijk, hoef je er zelfs niet aan te beginnen, niet enkel voor jezelf, maar ook

voor het bedrijf, dat veel in je investeert. Het is een advies dat je als manager in spé aan de binnenkant van je geheugen moet kleven.”

*“Veel mensen verhuizen, maar pakken symbolisch hun bagage niet uit.”*

“Wij waren nooit gedreven om overzees te gaan, maar toen ik een leidinggevende functie kreeg in Europa, werd (er op een gegeven ogenblik) verwacht dat ik op termijn naar Amerika zou gaan. Toen de vraag effectief kwam, bleek mijn echtgenote pro noch contra. Ik diende haar echter wel te overtuigen en de ongerustheid van haar familie weg te nemen. Zo gezegd, zo gedaan: we huurden een mortorhome en reisden door de Verenigde Staten. En zo werd de knoop doorgehakt. Het besluit werd met grote overgave genomen. Veel mensen verhuizen, maar pakken symbolisch hun bagage niet volledig uit. Zo stellen ze de effectieve beslissing uit. Dat heeft geen zin, als je verhuist, moet het de bedoeling zijn dat je gaat blijven. Zonder bruggen te verbranden natuurlijk. Want zo ken ik er ook, landgenoten die na een kwarteeuw het Nederlands verlerd zijn. Bij ons is het anders. Ook al we verhuisde we naar Amerika, we hebben nooit de taal van ons moeder vergeten. De echte om te weten of je meer Amerikaans dan Belg bent geworden is wanneer de Rode Duivels spelen tegen Amerika. We stonden met de hele familie voor 100 procent achter de Duivels...na 34 jaar Amerika. Idem met Kim Clijsters tegen de Williams-zussen. Het échte Vlaamse Bourgondische leven kennen we hier niet, maar na een dag Westerlo lijkt het dat we nooit weggeweest zijn.


#### GERUGGENSTEUND DE WERELD VEROVEREN

In de tijdspanne van zijn loopbaan is de wereld veranderd. Maar achteruitkijken doet hij niet. “Wie weet wat de volgende generaties gaan meemaken. Als je vroeger als expat naar een land ging, dan vertrok je zoals een kapitein op een groot schip, dan ging je weg en was je onafhankelijk. Terwijl nu het hoofdkantoor bij wijze van spreken haast je hartslag kan volgen. Het is een totaal andere wereld, maar ik geloof in de vooruitgang, dus ik zeg resoluut dat het een betere wereld is. Je moet het verleden achter je durven laten en doorgaan.” Met die ene beslissing werd de toekomst van het gezin Bastiaens bepaald. Daarbij is de locatie ontzettend belangrijk, weet hij. “New York is mooi om te bezoeken, maar daarom niet om er te wonen. Je moet de juiste keuzes maken. Op kantoor raadde men mij

private school aan. Maar we wou- den dat onze kinderen opgroeiden in een normale omgeving. “Hun kennis van het Engels was onbe- staande, maar we lieten hen toch naar een grote publieke school gaan. Het is een succes geworden. Ook de overzeese Cargill-families kregen de keuze. Het taalfacet is niet onbelang- rijk. In persoonlijke gesprekken denk ik gewoon in de lokale taal – Engels of Nederlands –, maar mijn busines- sdenken is volledig in het Engels. Dat is nooit anders geweest.”

Hij heeft nooit een dergelijke carrière nagejaagd. Maar bij het familiebedrijf ervoer hij de luxe van het lange termijndenken. Hij verbreedde en internationaliseerde het bedrijf nadat hij de grote plas over voer. “Ik had nooit dur- ven denken dat Cargill zo groot zou worden. Toen ik met pensioen ging, hadden we 1.200 bedrijven wereldwijd en 160.000 werknemers in dienst, waarvan 60% buiten de Verenigde Staten. Brazilië, Rusland, China,... al deze werelden



openden zich. De voorzitter was een visionair. Hij was niet bang om te groeien. Net zoals ik kregen velen kansen. Het draait uiteindelijk allemaal om mensen. Wil je ondernemen in Azië of Centraal-Europa, dan heb je mensen nodig die dit willen doen. Anderzijds moet je durven zeggen, dat je het na een jaar aan de lokalen wil overlaten. Hen de verantwoordelijkheid en het vertrouwen geven. Fouten maken is ok, het hoort bij de globale groei, het hoort bij de durvers. Je moet wel weten dat je geruggesteund wordt.” 

#### ENGAGEMENT ZONDER GRENZEN MET GUILLAUME BASTIAENS *King Baudouin Foundation United States* maakt transatlantische filantropie mogelijk

De *King Baudouin Foundation United States* (KBFUS) is de Amerikaanse filantropische poof van de Koning Boudewijnstichting. Vanuit haar kantoren in New York biedt ze aan particulieren in de Verenigde Staten de mogelijkheid om giften over te maken voor non-profits in België, Europa en Afrika. Concreet gaat het over de universiteit waar ze studeerden, een museum dat hen bijzonder genegen is, of een thema dat hen nauw aan het hart ligt – zoals cultuur in Antwerpen of ondernemerschap in Vlaanderen. Schenkers komen er niet enkel aankloppen voor fiscale voordelen, maar vooral omwille van de grondige kennis van de Amerikaanse wetgeving inzake internationale giften, en van de Europese en Afrikaanse non-profit wereld.

Filantropie gebeurt in essentie door te schenken of door een legaat over te maken. Meestal bestaat dit uit een geldsom, maar het kan ook gaan om waardepapieren, kunstwerken, onroer-

ende goederen... KBFUS werkt vanuit de Verenigde Staten actief aan doelmatige en betrouwbare filantropie. Een stuk engagement, waarbij de projectopvolging bijzonder goed is.

Guillaume Bastiaens engageert zich filantropisch via KBFUS, waarvan hij ook bestuurslid is. *Giving back to Belgium*, zo mag je het misschien niet zien, maar daar komt het wel op neer. “Ik draag de Vlaamse samenleving en mijn geboorteregio een warm hart toe. Als je je kan veroorloven om iets terug te geven, dan moet je dat doen. Ik hou ervan dingen te doen waar onze familie in Amerika kan achter staan. Ik schenk echter niet zomaar mijn tijd en middelen, ik wil ook impact. En daar speelt KBFUS een belangrijke rol.”

Niet toevallig komen hier de langetermijnwaarden terug die ook in zijn professionele loopbaan zo belangrijk waren. “KBFUS organiseert filantropie professioneel. Want wie echt impact wil hebben moet ook bedrijfseconomische principes en strategie toepassen. Dit is aan de nodige regels onderhevig, ook in de Verenigde Staten.”

INFO

[www.kbfus.org](http://www.kbfus.org)