

Groei zonder grenzen

Groei zonder grenzen

HET GEHEIM
VAN DE TIJDLOZE
ONDERNEMER
VIC SWERTS

P E L C K M A N S

INHOUDSOPGAVE

60 jaar Soudal in 60 verhalen

1. VIJF D'S MET EEN EXTRA D ERAAN TOEGEVOEGD	11
2. VIC SWERTS IS SOUDAL	19
3. VERDER KIJKEN	25
4. VOOR 'SOUDEERT ALLES' GAAN	31
5. NEK UITSTEKEN EN KANSEN GRIJPEN	37
6. OP ZOEK NAAR RUIMTE	43
7. VOORUITDROMEN	49
8. FAMILIE VAN BEDRIJVEN MET FAMILIEGEVOEL	57
9. FAMILIAAL VERANKERD	63
10. GENERATIEDENKEN	67
11. HERT IN HET HART	71
12. OVER SNELHEID EN ONGEDULD	77
13. HARD WERKEN	83
14. BESLISSSEN EN INVESTEREN VOOR DE LANGE TERMIJN	91
15. BETROKKEN GELD	97
16. ALTIJD OP DE LANGE TERMIJN DENKEN	103
17. INTERNATIONAAL GROEIEN ZIT IN HET DNA	109
18. CHALLENGERHOUDING	117
19. INTERNATIONALE GROEI ALS STRUCTURELE KEUZE	123

20. GLOKAAL WERKEN	129
21. INTERNATIONAAL STIMULEREN VAN INTERNE GROEI	135
22. GROEI ABSORBEREN	145
23. BETER TE ONGERUST DAN ANDERSOM	151
24. DE KLANT EERST, OOK IN CRISISTIJD	157
25. FOUTEN EN DAARUIT LEREN	163
26. DOORDOEN EN DOORZETTEN	169
27. WAARDENGEDREVEN ONDERNEMING	175
28. IEDEREEN DOET MEE	181
29. DISCIPLINE OM AANWEZIG TE ZIJN	185
30. CULTUUR TELT	189
31. GEDEELDE LOYALITEIT	197
32. ONGECONPLICEERDE OPRECHTHEID	203
33. AMBITIEUZE MOED	209
34. BRUGGETJE MET BETEKENIS	215
35. DE KUNST	221
36. ALLES VOOR DE KLANT	227
37. ALTIJD GOED EN ALTIJD BETER	233
38. EEN GOEDE PRIJS IS EERLIJKE PRIJS	239
39. DIRECT CONTACT MET DE EINDKLANT	245
40. DE TAAL VAN DE KLANT SPREKEN	251

41. INNOVATIE	257
42. BELANG VAN EEN STERKE NAAM EN MERKIDENTITEIT	267
43. MARKETING EN DE (WIELER)SPORT	273
44. SOUDAL QUICK-STEP	279
45. SOUDAL OPEN GOLF	285
46. 'BESTE VRIENDEN...'	289
47. PLEZIER VAN HET GEVEN	293
48. HET BELANGRIJKSTE KAPITAAL	299
49. BLIJVEN LEREN	307
50. INVESTEREN IN DUURZAME GEZONDHEID	315
51. DUURZAME VEILIGHEID	321
52. INCLUSIEVE WERKGEVER	327
53. ESG IS EEN STRATEGIE	333
54. EERST VOORKOMEN EN DUS STEEDS DUURZAMER PRODUCEREN	339
55. ROL IN DUURZAAM PASSIEF WONEN	345
56. KLIMAATACTIE	351
57. CIRCULAIR DENKEN	357
58. PLANT 5	363
59. VERJAARDAGSFEEST	369
60. TWEE BOMEN PLANTEN	375

Leesexemplaar

Leesexemplaar

1

VIJF D'S MET
EEN EXTRA
D ERAAN
TOEGEVOEGD

‘Mijn devies is altijd hetzelfde:
dromen, denken, durven en doen,
en altijd opnieuw doorzetten...
Het allerbelangrijkste is blijven
doorzetten.’

“**W**at was uw filosofie”, vragen mensen mij wel eens. Wel ik zal het u zeggen: mijn filosofie was geen filosofie. Het was om den brode te doen.’

Vic Swerts wil duidelijkheid en directheid. Hoe vaak is hem al niet naar de bron van zijn succes gevraagd? Hoe vaak heeft hij het al niet gezegd?

‘Het draait allemaal rond mensen van goede wil en met gezond verstand. Hard werken en proberen sneller en slimmer te zijn dan de concurrentie. Maar dat klinkt zo simpel dat het bijna ongeloofwaardig lijkt.’

Vic Swerts houdt niet van grote abstracte theorieën over ondernemerschap of gepalaver over succesfactoren. Voor hem moet het pragmatisch, rechtstreeks, via de kortste weg, met de voeten op de grond. Als het ene resultaat binnen is, is er een volgend dat ongeduldig wacht. De lat kan hoger. Het kan beter. Er kan altijd meer.

Vic Swerts’ visie op succesvol ondernemen is zo charismatisch omdat ze zo eenvoudig is. Vertaald in vijf duidelijke woorden die iedereen kan onthouden.

Geen dik boek, geen eindeloos complex model, gewoon vijf D’s: Dromen, Denken, Durven, Doen, Doorzetten. Deze vijf D’s zijn vanaf het prille begin de drijvende kracht achter het ondernemerschap van Vic Swerts.

Dromen

Alles begint bij dromen over wat kan zijn en wat kan worden. Als je niet weet welke bestemming je wil bereiken, geraak je nergens. Je moet dus durven dromen.

‘Tegen 2030 naar twee miljard euro, dat moet lukken. Dat is doenbaar. Er zullen dan wel veel fabrieken moeten bijgebouwd worden, dromen zijn er om uit te voeren.’

Denken

Dromen over groei en succes is plezierig, maar zonder plan blijft zo'n droom een luchtkasteel. Denken is de stap waarin je structuur aanbrengt: hoe maak je je droom waar? Wat is het plan? Welke stappen ga je zetten? Dat denken mag niet te lang duren, want het moet vooruitgaan. Denken is nodig, maar blijf er niet hangen.

'Er zijn mensen die eerst drie keer rond de blok moeten gaan vooraleer ze iets kunnen beslissen. Wel, als je het na twee keer rondgaan nog niet weet, moet je wat mij betreft niet meer komen.'

Durven

Het plan is er om uit te voeren. Als je eenmaal weet wat je wil en hoe je eraan kan beginnen, komt de moeilijkste stap: durven springen. Spring altijd zo ver mogelijk, ver genoeg om voorsprong te nemen en daarna nog een sprong verder te maken. Maar heel belangrijk, spring nooit te ver. Hou de risico's beheersbaar. Overspeel je hand nooit. Bewaak het groeiritme. Zo snel mogelijk, maar niet te snel. Breng de lange termijn nooit in gevaar. Hou het plezierig.

'Ik durf zeggen dat ik nooit echt risico's genomen heb, terwijl veel mensen zullen zeggen "ik wil zelfs niet denken aan wat die Vic Swerts ooit aangedurfd heeft". Waarschijnlijk besepte ik vroeger niet zo goed de draagwijdte van sommige van mijn beslissingen.'

Doen

Alleen durven volstaat niet. Je moet ook echt in actie komen en het doen. Geluk bestaat niet. Doen is waar het verschil wordt gemaakt. Niet uitstellen. Blijven werken. Niet half doen, maar volledig doen. Geen grote theorieën verkondigen, maar de grote lijnen kennen en aan de slag gaan. Beloven wat je gaat doen en vervolgens doen wat je belooft. Voor de klant het onmogelijke willen doen. En opnieuw: hou het plezant.

‘Als je niets doet, komt er niets van. Begin eraan en stuur al doende bij. We denken niet zo lang na. Wij zijn veel meer doeners. Bij ons is het: niet lullen, maar kokers vullen.’

Doorgaan

Elk traject kent moeilijke momenten. Moeilijke klanten, tegenvallende resultaten, mislukkingen, crisissen, vermoeidheid, twijfel. Dat hoort erbij. Een echte ondernemer blijft doorzetten om resultaat te bereiken. Doorgaan betekent de zure appel doorbijten, blijven doen en doordoen tot je bereikt wat je wilt bereiken, nooit opgeven, en dan nog verder doordoen. En ook hier opnieuw: hou het plezant.

“Onmogelijk” staat niet in mijn woordenboek. Zelfs al verloopt het werk een zeldzame keer niet volgens plan, we moeten wel resultaten bereiken.’

Delen en dank u zeggen

De vijf D's kun je op de vingers van een hand tellen. In deze latere jaren heeft Vic Swerts nog een zesde D aan de bestaande vijf toegevoegd. Het is die D die alles samenbrengt en het nu duurzaam (ook al met een D) met de dag van morgen zal verbinden: het is de D van 'Delen en dank u zeggen'.

'Ik ben begonnen uit pure noodzaak, om den brode. Maar op een bepaald moment groei je daar voorbij. Je bereikt meer dan wat je nodig hebt, en dan wil je dat succes vasthouden en verder uitbouwen. Als het bedrijf zich dan heeft ontwikkeld op een manier die je nooit had durven dromen, stel je jezelf op een dag de vraag: waarom doe ik dit nog? Vanaf dat moment verandert de motivatie. Dan doe ik het niet meer alleen voor mezelf, maar voor anderen. De verantwoordelijkheid die je draagt als ondernemer wordt dan iets groters, iets wat ook de samenleving raakt.'

Niets van het succes dat je bereikt, bereik je op jezelf. Je bouwt en bereikt het samen met mensen. Met collega's, klanten, leveranciers, partners. Met vrienden, familie. Delen gaat over anderen mee laten genieten. Dank u zeggen gaat over danken voor de erkenning die je krijgt en de erkenning die je terug kunt geven. Om duurzaam succes op te kunnen bouwen moet je dank u zeggen. Om van je succes te genieten, moet je het kunnen delen.

'Delen en dank u zeggen' is geen stap op het einde, maar een houding die alles samenbrengt. Groei ontstaat in verbinding. Erkenning en dankbaarheid zijn niet soft, maar fundamenteel. Wie erkent en dankbaar is, blijft verbonden. En wie verbonden is en plezier vindt in wat die doet, komt verder.

5+1 D's

Ondernemerschap start niet met succes, maar met karakter tonen.

De 5+1 D's vormen daarin een eenvoudige leidraad, handzaam verpakt, proefondervindelijk bewezen, meteen bruikbaar voor alle ondernemers in ons die hun droom willen realiseren.

De vijf D's met later die ene extra D zijn geen stappenplan dat je van a tot z afvinkt. Het is wel een houding die helpt om als ondernemer en onderneming koers te houden in alle omstandigheden, in kleine beslissingen én in strategische keuzes, in tijden van groei en tijdens momenten van twijfel. De context is in zestig jaar geëvolueerd, maar de kern is gebleven. Dat komt omdat de 5+1 D's een manier tonen van in het leven staan, die met jou wordt gedeeld door een van de meest succesvolle Belgische ondernemers ooit.

In elk van de verhalen in dit boek schemert telkens meer dan één D door. Dat komt omdat ze bij Soudal altijd samen aan het werk zijn. Je hebt in deze bundel nog 59 verhalen te gaan, waarin je alle D's tot leven zult zien komen.

2

VIC SWERTS IS
SODAL

‘Het geeft een goed gevoel om in één
generatie een wereldspeler als Soudal te
hebben opgebouwd.’¹

Heel soms knijpt Vic Swerts zichzelf nog eens in de arm, om te voelen of wat hij heeft gerealiseerd wel echt is, om vervolgens vast te stellen dat de droom van vroeger zich dag na dag nog steeds verder voltrekt.

Midden de jaren zestig was Vic Swerts een jonge ondernemer met ambitie, een Kempenaar die zijn eigen ding wou doen op zijn manier. In de jaren tachtig was Vic al uitgegroeid tot een succesvolle zakenman. Vandaag is Vic Swerts veruit een van de meest succesvolle en gelauwerde Belgische ondernemers ooit.

Wat zestig jaar geleden begon met een op de poef gekochte eenmanszaak, gevestigd in een wat groot uitgevallen garage, met twee producten in de aanbieding, is door hard te werken, af en toe door de zure appel te bijten en vooral ook door nooit op te geven, uitgegroeid tot een wereldspeler van formaat met een gamma van duizenden producten op de winkelrekken.

De cijfers zijn indrukwekkend: 4.650 medewerkers, activiteiten in 140 landen, 82 verkoopkantoren en 32 productiesites en een geconsolideerde omzet van 1,5 miljard in 2024.

Stijl van ondernemen en leidinggeven

Er is al veel geschreven over stijlen van ondernemen en leidinggeven. Er wordt gezocht naar de goede manieren voor succes. Het verhaal van Soudal leert dat ondernemen aan de basis nog altijd gaat over hard werken, doorzetten wanneer het moeilijk is en blijven vooruitzien en in de toekomst investeren.

Vic Swerts' charismatische stijl van ondernemen valt niet te kopiëren, gewoon omdat die als stijl volledig verweven is met de man zelf. Het ondernemerschap van Vic Swerts is een spiegel van zijn opvoeding en zijn overtuigingen over wat goed is en wat beter kan, én tegelijk het resultaat van zijn verzet tegen alles wat níét goed is. Het gaat over het combineren van het

grote overzicht met oog voor detail. Over het doorbijten van zure appels. Over pragmatisch werken, snel kunnen beslissen en kort communiceren. Over échte zorg voor de klant. Over medewerkers die voelen als deel van de familie. Het gaat over handelen volgens een sterk gevoel van wat juist is, ook al is dat soms eigenzinnig of tegen de stroom in. Het gaat over warme menselijkheid en doen wat juist is, op een eigen, eigengereide manier.

‘Doorzetten, hard werken en kunnen steunen op loyale mensen, dat is nog altijd de beste weg.’

Hij wordt daar nog geregeld over aangesproken in interviews. Journalisten doen dat graag, een beetje teasend, omdat ze weten dat Vic Swerts nooit een blad voor de mond neemt. Waarom zou hij? Hij zegt het zoals het is.

Vic Swerts heeft Soudal niet enkel gemaakt, hij is ook de cultuur van Soudal. Vic Swerts is Soudal. Direct zijn, met respect, zit in zijn manier van doen, en dus ook in de Soudal-cultuur.

De trots van een ondernemer die het gemaakt heeft, gaat gepaard met een gezonde dosis zelfrelativering als mens. In een interview klinkt de verwijzing naar de hardwerkende afkomst en het menselijke regelmatig door.

‘Ik zeg altijd hetzelfde: dromen, denken, durven en doen, maar het allerbelangrijkste is doorzetten... Er zijn er zoveel die het laten schieten... Geloof me, ik word door velen hoger aangezien dan ik ben. Mijn aderen slibben ook dicht. Ik ben een gewone jongen... En als ik zeg dat je hard moet werken, is dat voor velen zo saai, dat mensen denken dat het niet waar is. Veel mensen weten zelfs niet wat hard werken is.’²

Vic Swerts deelt zijn inzicht om het voorbeeld te geven en te inspireren: als jij het écht wilt en er hard genoeg voor werkt, kun jij het ook maken. En dat betekent evengoed: zonder de zelfdiscipline om door te zetten zal het niet lukken. Misschien moet je daarbij ook wat belemmeringen van je afschudden, maar dat hoort er dan maar bij.

Naar eigen zeggen moest Vic Swerts eerst zelf de kruideniersmentaliteit van de middenstand in de Kempen van zich afschudden om in de grote stad te kunnen starten wat hij is gestart, om dan na enkele jaren terug te keren, naar de heimat, om van daaruit de wereld te veranderen.

4.650 voornamen

Er is ook die warm-menselijke betrokkenheid, om terug te willen geven, om goed te doen, om menselijk te blijven en spijt te hebben dat hij alle 4.650 medewerkers niet meer bij de voornaam kent.

Op de titel van baron is Vic bijzonder trots, en dat is hij evenzeer op zijn ereburgerschap van Turnhout. Het is de grote erkenning en een eerbetoon. Wie hem uit beleefdheid 'mijnheer' noemt, krijgt al snel te horen: 'Het is Vic.' Dat zegt ook alles over de Kempense volksaard. Altijd respect tonen. Voeten op de grond.

'Iedereen zegt hier gewoon Vic', zegt CEO Dirk Coorevits, die al meer dan veertig jaar voor Soudal werkt, waarvan de helft als CEO. 'Alleen als de pers erbij is, noemen ze hem meneer Swerts, om niet te familiair over te komen. Maar eigenlijk maakt dat niet uit. Hier bij Soudal is iedereen gelijk. Iedereen mag tegen iedereen spreken.'

3

VERDER
KIJKEN

‘Ik was jong en wilde graag iets
ondernemen. Om den brode.’

Op 7 februari 1940 wordt Victor Theresia Gerardus Gustavius Swerts geboren als eerste kind in een warm en gelovig gezin, dat uiteindelijk zeven kinderen zal tellen. Zoon van Frans Gustaaf Swerts en Maria Josepha Geudens, broer van Xaverius, Paulus, Aloysius, Josephus, Maria en Marc. Zoals toen gebruikelijk, worden de namen in het Latijn opgetekend in de geboorteregisters. ‘Vic’ is de roepnaam van de overwinnaar, iemand die vastberaden vooruitgaat.

Turnhout is in de jaren vijftig een kleine stad van 30.000 inwoners. In de rand rondom wonen 50.000 mensen, waaronder veel handelaars die de stad van alles en nog wat bevoorraden. Vader en moeder wonen eerst in Turnhout en verhuizen nadien naar de Steenweg op Mol. Het zijn hardwerkende vroom katholieke mensen. Vader combineert een tuinbouwbedrijf met een ochtendlijke ronde als melkboer. Moeder Swerts begint wat later aan de overkant van de straat een kruidenierswinkel. Die wordt al snel in de stad en omstreken bekend voor zijn zuivelwaren en verse groenten. De kinderen werken mee. Veel ruimte om te studeren is er niet in het gezin van zeven.

‘Bij ons was er met zeven kinderen helemaal geen studiesfeer. Misschien had ik meer moeten studeren. Maar als ik naar de universiteit was gegaan zou ik misschien ook weer niet zelfstandig zijn geworden. Dus is het goed zo.’

De oudste geeft het voorbeeld

Op de speelplaats van de school wordt in die tijd van de mensen die met hun handen in de aarde werken gezegd dat ze boers zijn. Dat deed soms pijn, zegt Vic daarover later regelmatig in interviews.

Van de oudste van zeven wordt vooral verwacht dat die het goede voorbeeld geeft aan de broers en zus. Dat gaat verder dan goede manieren.

‘Ik moest toen ook het voorbeeld geven, maar ik kreeg ook “de motten”. Als ik op zondagmorgen onderweg naar de mis niet knikte naar een klant die aan de overkant passeerde, dan kreeg ik bij wijze van spreken een draai rond mijn oren. Dat is mijn opvoeding. De klant komt eerst en verdient alle respect.’³

Het voorbeeld geven wordt op de duur dan een gewoonte. Er zijn ook traditionele waarden na te leven, zoals correctheid en loyaliteit, en bij die waarden hoort gedrag. ‘Ik heb van mijn ouders geleerd om heel hard te werken, niet naast mijn schoenen te lopen en heel vriendelijk te zijn tegen klanten.’⁴ Van jongs af aan is het er zo ingedramd.

Maar tegelijk verzette Vic Swerts zich al heel snel tegen de typische onderdanigheid die het middenstandsmilieu zo kenmerkte. Ondernemerschap begint met je eigen identiteit durven vormen, zelfs als die afwijkt van je achtergrond.

‘Ik ben nog altijd menslievend, sociaal en respectvol. Dat zit zo in mij. Het voorbeeld geven, dat ook.’

Maar het onderdanige ‘ja meneer, nee meneer’ dat zo typerend was voor het middenstandsmilieu waarin hij is opgegroeid, dat heeft hij al snel van zich afgeschud.

‘Dat kruiperige van de middenstander, dat ben ik al lang ontgroeid. Ik heb het al vrij snel op jonge leeftijd van mij afgeschud. Gelukkig maar, want daar zit geen evolutie in.’

Elk succes start met een droom over wat je wilt bereiken. De jonge Vic Swerts zit op de middelbare school bij de Broeders van Liefde en volgt daar een traject om later leraar te kunnen worden. Maar al vroeg weet hij dat die job niets voor hem is. Groenten kweken interesseert hem ook maar weinig. Vic Swerts wil laten zien wat hij in zijn mars heeft. Hij wordt al jong gedreven door een zachte hardnekkigheid om door te zetten. Vic wil goed geld verdienen of toch beter doen dan wat men in de Kempen met noeste arbeid

uit de zandgrond haalt. Vic wil mee op de eerste rij kunnen staan. Zich willen emanciperen, trots willen zijn en de wil om zich te bewijzen zijn vaak krachtige motieven om te gaan ondernemen.

'Ik ben heel blij dat ik destijds van de brave Kempen naar het brutalere Antwerpen ben verhuisd. Dat is ook het begin geweest van mijn verhaal. Als ik dat niet had gedaan, was ik waarschijnlijk nooit verder geraakt dan mijn eigen grote kruidenierszaak onder de kerktoren.'

4

VOOR
'SOUDEERT
ALLES'
GAAN

‘Iedereen mag hier doen wat hij wil,
zolang het maar is zoals ik het zeg.’

Vic Swerts wil werken én geld verdienen. Meer nog: hij wil het maken, door te dóén. Al vroeg begrijpt hij dat er in productie echte economische waarde zit. In dingen maken. En als het even kan: veel maken. Want in schaal ligt kracht. Wie zelf investeert, bouwt niet alleen marge op, maar ook onafhankelijkheid. Die drang naar zelfstandig ondernemen, naar onafhankelijkheid en schaalbaarheid, en het grote ongeduld om zichzelf te bewijzen, bepalen vanaf het begin zijn keuzes.

Al meteen als jonge twintiger gaat het snel. Vic Swerts gaat eerst aan de slag als verkoper van schrijfmachines van het Italiaanse merk Olivetti. Maar als hij niet veel later, op 23-jarige leeftijd, de kans krijgt om samen met Emiel Lathouwers een pantoffelfabriek op te richten, grijpt hij die kans graag.

Zo komt het dat eerst aan de Rubensstraat in Turnhout en later op het industrieterrein in Beerse pantoffels van het merk ELVIC (waarin je Emiel en Vic herkent) worden geproduceerd. De ELVIC-pantoffels worden verkocht in de Amerikaanse stockhuizen en ijzerwinkels die de familie Lathouwers in het Antwerpse heeft. Nog geen jaar na de start, en Vic managet al een atelier waar veertig dames pantoffels produceren. Op een gegeven moment is er evenwel een conflict. Of er bij die gelegenheid met pantoffels is gegooid, is niet geweten, maar er volgt wel een afscheid.

Via een vastgoedmakelaar, een kennis van vader Swerts, komt Vic vervolgens in contact met de weduwe mevrouw Plancke. Die is op zoek naar een overnemer voor het lasbedrijfje van haar overleden man Jos Janssen. Dat bedrijfje ligt aan de Ossenmarkt, in de Antwerpse studentenbuurt en vlak bij het Begijnhof, tussen twee cafés in geprangd, op de hoek met de Pieter van Hobokenstraat; aan de ene kant een café met fatsoen, en aan de andere kant een voor 'marginalen' – zoals dat gaat in de grote havenstad.

Soldeersel en polyesterplamuur

In dat lasatelier worden onder andere barsten en scheuren in gietijzeren motorblokken van auto's hersteld. Dat gebeurt met een speciaal vertinningspoeder waarmee je volgens de vorige eigenaar alles kunt solderen. Er is nog een tweede 'product', namelijk polyesterplamuur, die door autokoetswerkherstellers wordt gebruikt om geblutst plaatwerk te effenen en de gaten te vullen – het is de tijd waarin er in auto's nog gaten roesten en geaccidenteerde auto's nog worden uitgeblutst. De polyesterplamuur wordt ter plaatse 'geformuleerd', zoals dat heet volgens een formule van het Duitse bedrijf Bayer, in een open bakkerstrog, als een mengsel van krijt en polyester. Die polyesterplamuur is dan een nieuw product voor carrosseriewerk. Het bedrijf heeft één personeelslid: de lasser.

Vic Swerts twijfelt, maar ziet in het aanbod een manier om zijn droom te realiseren. Hij betaalt twee miljoen Belgische frank voor het las- en polyesterplamuurbedrijf aan de weduwe Plancke. Twee miljoen Belgische frank in 1966 is, omgerekend naar huidige prijzen ongeveer 365.000 euro. Een flinke som dus voor de 26-jarige Vic Swerts, die bijeengehaald wordt met financiële hulp van zijn ouders en een banklening.

'Soudal' staat er op het naambord dat naast de atelierpoort komt te hangen. Het staat voor 'Soudeert alles'.

Hard in de zak gezet

Lang duurt het evenwel niet of Vic Swerts beseft dat hij te veel heeft betaald.

*'Ik ben in de zak gezet. Ik heb te veel betaald. Soudal was me vijfmaal te duur verkocht. De zware schuldaflissing duwde me in de hoek. Daar heb ik uit geleerd.'*⁵

De eerste vijf jaren zijn intens en uitdagend. De omzet in het eerste jaar bedraagt zo'n 1,3 miljoen frank van toen of omgerekend 32.000 euro. Gecorrigeerd voor inflatie tot 2025, vertegenwoordigt dat ongeveer 220.000 euro van vandaag.

Het adres aan de Ossenmarkt nr. 30 is eigenlijk een woonhuis met een klein productieatelier. Vic woont in het appartement boven het bedrijf. Dat zit op twee niveaus. Boven, op een tussenniveau, is er een ontvangstruimte en achteraan het gebouw het kantoor van Vic. Die bovenverdieping is bereikbaar via een steile, smalle trap. Beneden is de plaats vooraan als kantoor ingericht. Er staat in het begin één schrijftafel, het domein van Monique Beys, de eerste bediende van Soudal.

Alles gebeurt in de voorkamer. De afspraken worden geregeld, de prijzen berekend, de offertes opgesteld, de orders samengesteld en de facturen gemaakt. In die beginjaren staat Soudal het water regelmatig aan de lippen. Er wordt dus ook regelmatig gesakkerd, soms gescholden en geschreeuwd, en altijd hard gewerkt. Als er in de zomer vergaderd moet worden, gebeurt dat op het terras, bij de weduwe-herbergierster van de herberg aan de goede kant.

*De eerste jaren stelde de firma niet zoveel voor. Het was keihard werken om de kost te verdienen. Ik verdiende zelf amper wat.'*⁶

De hele tijd blijft Vic Swerts ontzettend gedreven elke cent die over is investeren in nieuwe technieken en gesofisticeerde machines. In een kranteninterview uit 1989 zegt hij daarover: *'Het is gek dat wat toen dit onmiddellijke resultaat in de weg stond, nu als basis van ons succes geldt: het denken op lange termijn.'*

We weten intussen ook wel dat het na nog enkele jaren volharden wél vooruit is gegaan – en zelfs heel goed vooruit. Het oude atelierhuis aan de Ossenmarkt staat er nog steeds en is bewoond. De benedenverdieping is zichtbaar gerenoveerd tot nu zelf een kleine drink- en eetdrinkgelegenheid met terras:

de '*Copain*'. Aan de linkerkant bevond zich tot voor kort ook nog altijd een café, '*Den Buvee*' genaamd, maar op het moment van schrijven ondergaat dat een zware renovatie. Het café aan de rechterkant is verdwenen en heeft plaatsgemaakt voor een woonhuis.

5

NEK
UITSTEKEN
EN KANSSEN
GRIJPEN

‘Plots stond ik met één been in
de toegepaste chemie.’