

SPADEL

Marktleider van mineraalwater in de Benelux en pionier in duurzame ontwikkeling



Door *Anne-Cécile Rozet*,
Bestuurder SDM Brussel

GESCHIEDENIS

1583

De oorsprong van het water van Spa gaat terug tot 1583, toen het werd gebotteld en op de markt werd gebracht in Frankrijk.

1912

In 1912, toen het bronwater uit Spa in de lift zat, werd de S.A. Compagnie Fermière des Eaux et Bains de Spa opgericht.

1921

In 1921 begon dit bedrijf met de exploitatie van de Reine-bron en werd het omgedoopt tot "Spa Monopole".

1931

Tien jaar later werd hier het eerste Europese hydrologielaboratorium opgericht, dat later de R&D-afdeling van Spadel werd.

IN DE FAMILIE DU BOIS VOLGT DE ENE GENERATIE VAN ONDERNEMERS DE ANDERE OP

De familiesaga begon in 1923 toen Ernest du Bois, uw grootvader, oprichter van Acide Carbonique Pur, het bedrijf Spa Monopole van koolzuurgas voorzag. Omdat deze onderneming in financiële moeilijkheden zat, bood ze aan om hem in aandelen te betalen. Zo verwerft Ernest du Bois beetje bij beetje een deel van het kapitaal van de vennootschap en al heel snel neemt hij de teugels van het bedrijf over en zet hij het weer op de rails met de hulp van ridder Charles de Thier. Toen hij in 1947 stierf, volgde uw vader, Guy-Jacques, hem op en zette hij de ontwikkeling voort. Hierdoor verwerft het ambachtelijk bedrijf de status van een grote Europese industriële groep. Vervolgens ontstonden er spanningen binnen de aandeelhouders, die in 2000 tot een eind kwamen dankzij een akkoord tussen de familie du Bois en Interbrew.

Ondertussen had uw oudste broer Guy-Bernard, de financieel deskundige, al sinds 1990 de leiding in handen. U ging in 1994 bij het bedrijf aan de slag na uw studies in de Verenigde Staten, u had toen ook al ervaring opgedaan bij Coca-Cola en daarna bij L'Oréal. Bij het overlijden van uw broer door een ongeval op 29 september 2000 nam u de leiding van het bedrijf over, eerst nog samen met Jean-Philippe Despontin, daarna alleen met de steun van een Raad van Bestuur bestaande uit grote Belgische indus-

triëlen. Vandaag is de Spadel-groep al aan haar 4e generatie toe met de recente toetreding van uw dochter, Barbara, tot de Raad van Bestuur. Spa Monopole, het historische vlaggenschip van de Spadel-groep, heeft onlangs 100 kaarsjes mogen uitblazen. De aandelen van de Spadel-groep, die al driekwart eeuw op de beurs genoteerd zijn, zijn voor 93% in handen van de familie en worden verhandeld op Euronext Brussel.

Meneer du Bois, bent u ooit in de verleiding gekomen om uw aandelen te verkopen?

Nee, nooit. Weliswaar word ik af en toe benaderd door kandidaat-kopers, maar de meesten van hen weten inmiddels dat dit verloren moeite is. Net als mijn grootvader, mijn vader en mijn oudste broer voor mij, voel ik een echte passie voor dit bedrijf en voor zijn werknemers en werknemsters. Van een verkoop van mijn aandelen is er voor mij dan ook geen enkele sprake, temeer daar ik nog talloze projecten op het oog heb om Spadel op een duurzame en innovatieve manier verder te laten groeien. Eerlijk gezegd ben ik van mening dat Spadel, een familie- en Europese groep, vandaag de dag alle troeven in handen heeft om zelfstandig verder te gaan op de weg naar succes. En ik hoop dat het verhaal na mij niet stopt, want het zou mij bijzonder blij maken als de opvolging dankzij mijn kinderen Barbara en Louis verzekerd zou zijn.

Wat drijft u als ondernemer, vooral dan bij het runnen van een familiebedrijf?

In uw vraag ligt het woord "familie" mij bij-

Al decennia en decennia lang staat Spadel synoniem voor kwaliteitswater, maar ook voor goed beschermde natuur.

zonder na aan het hart, want de onderneming Spadel staat waar ze nu staat omdat we er altijd in geslaagd zijn onze familiekan, Belgisch en onafhankelijk, te behouden. Persoonlijk laat ik me als CEO vooral drijven door innovatie en duurzaamheid. Bij Spadel innoveren we voortdurend om in te spelen op de veranderende consumententrends. Consumenten willen tegenwoordig gezonde, lokale en duurzame producten met een lage ecologische voetafdruk. En dat is precies wat we hen bieden. De bescherming van het milieu heeft altijd centraal gestaan in onze onderneming. We waren al bezig met duurzame ontwikkeling nog voordat deze term werd uitgevonden. Al decennia en decennia lang staat Spadel synoniem voor kwaliteitswater, maar ook voor goed beschermde natuur.

Welke merken brengt u op de markt en waarin verschillen ze van elkaar? Wat zijn de variaties?

Spadel produceert en verkoopt natuurlijk mineraalwater en bronwater, maar ook ge-aromatiseerd natuurlijk water en limonades, al dan niet bruisend, gemaakt van 100% natuurlijke ingrediënten.

De strategie van Spadel is duidelijk: we richten ons op sterke regionale merken, omdat dit de merken zijn waar de consument de voorkeur aan geeft. Met onze merken Spa en Bru zijn we marktleider in zowel België als Nederland. Met Carola en Wattwiller hebben we een zeer sterke regionale ver-



Foto: Marc du Bois — CEO Spadel

SPADEL IN CIJFERS



182 EUR

Koers (10.12.2021)
Euronext Brussel
BE0003798155 SPA



266,6 mio EUR

Omzet in miljoen EUR
in 2020



1263

Aantal medewerkers



5

Aantal productielocaties



868 mio L

Waterproductie

Het belangrijkste voor mij is het familiale en onafhankelijke aspect van ons bedrijf, evenals het feit dat onze groep erin is geslaagd een vennootschap op mensenmaat te blijven.



Marc de Bois
CEO van Spadel

Studies

Economische Wetenschappen aan UCL en bijkomende opleiding aan The Economics Institute (University of Colorado Boulder)

Prijzen

- "Manager van het Jaar" in 2014
- "Bedrijf van het Jaar" in 2017
- AWS Platinum-certificaat

Hobby's

Wandelen, hardlopen, skiën

Vakantiebestemming

De Belgische Ardennen, Corsica, de bergen

ankering in de Franse regio Grand Est (Elzas en Lotharingen), en zijn we daar ook de onbetwiste marktleider in het mineraalwatersegment. Ten slotte is het merk Devin ook marktleider in Bulgarije.

We positioneren ons als een marktleider op mensenmaat op het gebied van natuurlijke dranken. Voor ons is de regionale verankering van onze merken zeer belangrijk, met absoluut respect voor het grondgebied van onze bronnen en de natuurlijkheid van onze wateren. Ook doen we er alles aan om onze ecologische voetafdruk zo klein mogelijk te houden en ondersteunen we het economische en sociale weefsel op lokaal niveau.

Waar haalt u uw bronwater vandaan? Welke techniek gebruikt u? En welke machtiging heeft u daarvoor nodig?

Spadel bezit zelf geen bronnen, ze zijn niet geprivatiseerd, maar in concessie met de overheid.

Spadel onttrekt slechts een fractie van de hoeveelheid water die elk jaar als neerslag valt en in de bodem doorsijpelt om het grondwater aan te vullen. Het water wordt aangeboord zonder uitgeput te raken en elke site beschikt over de nodige instrumenten voor monitoring. De groep gebruikt de WEI (Water Exploitation Index), die de verhouding aangeeft van beschikbaar water tot water dat voor productie wordt onttrokken. De bronnen van Spa en Bru hebben een WEI van minder dan 4%, een cijfer dat ver onder de drempel van 20% ligt die is vastgesteld door het Europees Milieuagentschap (EEA). Spadel past dit principe van "aanboren zonder uitputten" ook toe op andere bronnen in zijn netwerk, in Frankrijk en Bulgarije, waar de WEI altijd onder de 10% ligt.

In 2020 hebben we 860 miljoen liter gebotteld in alle landen waar we actief zijn, waaronder 474 miljoen liter in de Benelux, 268 miljoen liter in Bulgarije en 117 miljoen liter in Frankrijk. De exploitatie van een minerale bron gebeurt met volledige inachtneming van de capaciteiten van de waterbron en het milieu. Spadel haalt alleen water uit het her-

nieuwbare volume van het grondwater om elk risico van overexploitatie en verandering van het water te voorkomen.

Hoe groot is uw bedrijf momenteel?

Spadel realiseerde in 2020 een omzet van 266,6 miljoen euro. Eind 2020 stelde de Spadel-groep 1.263 mensen tewerk.

Hoe ziet uw groeistrategie eruit?

Om verder te groeien wil de Spadel-groep blijven focussen op innovatie, zoals ze dat altijd heeft gedaan. Ik ben ervan overtuigd dat innovatie de beste springplank naar groei is. Uiteraard innoveren we in ons aanbod, met zeer regelmatige lanceringen van nieuwe gezonde, lokale en duurzame producten. Maar innovatie bij Spadel betekent ook dat we ons sterk inzetten om afval en CO₂-uitstoot die voortkomen uit onze activiteiten te verminderen. Dankzij deze strategische keuzes op het gebied van innovatie en duurzaamheid, gekoppeld aan een regionale aanpak op Europese schaal, zal de Spadel-groep zich de komende jaren kunnen blijven onderscheiden van haar concurrenten.

Wie zijn uw belangrijkste concurrenten?

Wat doet u om zich van hen te onderscheiden?

Onze belangrijkste concurrenten zijn grote multinationals als Nestlé, Danone en The Coca-Cola Company. We onderscheiden ons van deze concurrenten door ons alleen te richten op sterke regionale merken, omdat dit de merken zijn die consumenten verkiezen. Het geheim van ons succes is om te blijven innoveren om aan de veranderende behoeften van consumenten te voldoen, terwijl we trouw blijven aan onze waarden: de puurheid van onze producten, sociale verantwoordelijkheid, respect voor de natuur en lokale impact.

Wat zijn de waarden die u verdedigt binnen uw bedrijf?

Het belangrijkste voor mij is het familiale en onafhankelijke aspect van ons bedrijf, evenals het feit dat onze groep erin is geslaagd een vennootschap op mensenmaat te blijven. En zoals ik al eerder zei, zitten innovatie en



Foto: Spadel

duurzaamheid echt in mijn DNA en dat van de Spadel-groep.

Wat was uw "best success story"?

Ik zou u heel wat succesverhalen kunnen vertellen, maar ik zal u twee voorbeelden geven die de filosofie van de Spadel-groep perfect illustreren. Allereerst wil ik erop wijzen dat we meer dan tien jaar geleden besloten dat het geen zin had om ons natuurlijke mineraalwater en ons bronwater naar de andere kant van de wereld te sturen, omdat het slecht is voor het milieu en economisch gezien eigenlijk waanzin is. Daarom beperken we ons tot een verzorgingsgebied van ongeveer 500 kilometer rond onze bronnen, zonder dat we een negatieve impact van deze beslissing voelen op onze winstgevendheid of op onze groei. Een andere prestatie waar ik erg trots op ben, is dat we in oktober 2020 de eerste mineraalwatergroep in Europa werden die CO2-neutraal gecertificeerd werd voor al onze entiteiten en onze producten. Dit is een fantastische prestatie, want weinig bedrijven kunnen hetzelfde zeggen.

IMPACT COVID-19

Wat is de impact van de lockdown op de

activiteiten van uw bedrijf, op uw personeel en op uzelf?

Zoals voor iedereen waren de afgelopen twee jaar onvermijdelijk moeilijk voor Spadel, omdat de crisis door het coronavirus al onze verkoop- en productieprognoses ondersteboven heeft gehaald. Maar uiteindelijk zijn we erin geslaagd om meer dan bevredigende cijfers te behalen, dankzij het uitstekende werk van al onze medewerkers, die een grote beschikbaarheid en een grote inzet hebben getoond. Dankzij hun professionaliteit en flexibiliteit hebben we onze klanten kunnen blijven bedienen en onze essentiële rol in de samenleving kunnen blijven vervullen.

Welke lessen trekt u uit deze gezondheids-crisis? Bent u genooddaakt om bepaalde veranderingen door te voeren binnen het bedrijf?

We hebben de afgelopen maanden veel verschillende emoties doorgemaakt, maar wat me vooral is bijgebleven, is dat de Spadel-teams tijdens de Covid-19-crisis bleven doorwerken, of het nu in de Benelux, in Frankrijk of Bulgarije was. We zijn er trots op de consument een basisproduct te kunnen blijven bieden, namelijk natuurlijk mineraal-

water en bronwater. Omdat we onze fabrieken draaiende konden houden, waren we in staat om onze solidariteit te tonen tijdens deze crisis, aangezien we honderdduizenden flessen water konden aanbieden aan verplegend personeel en aan mensen die geïsoleerd zijn of in een precare situatie verkeren.

DUURZAME ONTWIKKELING

"Water is geen commercieel product, maar een gemeenschappelijk goed en een eindige hulpbron die moet worden beschermd en op een duurzame manier moet worden gebruikt, zowel in termen van kwaliteit als kwantiteit. Water staat echter onder druk vanwege het vele gebruik dat ervan wordt gemaakt door verschillende sectoren, zoals landbouw, toerisme, transport en de energiesector."¹

Wat is uw missie om de natuurlijke hulpbronnen te helpen vrijwaren? Hoe zet u zich in voor het recyclen van plastic verpakkingen?

Ik ben ervan overtuigd dat de consument van morgen voor Spadel zal kiezen, niet alleen vanwege de kwaliteit van ons water,

¹ Bron: www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/74/protection-et-gestion-des-eaux

maar ook dankzij alle initiatieven die het bedrijf neemt op het gebied van milieubescherming en biodiversiteit. Het zit echt in het DNA van de Spadel-groep om zorg te dragen voor onze watervoorraden en de natuur eromheen. Zo behaalde onze site van Spa Monopole in 2020 de Platinum-certificering van de AWS (Alliance for Water Stewardship), het meest internationaal erkende label voor duurzaam beheer van watervoorraden. Spa Monopole is de eerste vestiging in Europa en de tweede ter wereld die dit certificaat heeft behaald.

Om tegemoet te komen aan de bezorgdheid van de consument over plastic flessen, heeft Spadel ook zijn "Source of Change"-programma gelanceerd, waarmee de groep zich ertoe verbindt om tegen 2025 100% van zijn verkochte verpakkingen in te zamelen en 100% hergebruikte of gerecycleerde materialen te gebruiken. Spadel zet zich ook in om zwerfvuil efficiënter tegen te gaan en samenwerkingsverbanden op te zetten voor een optimale sortering om de kwaliteit van gerecycleerde materialen aanzienlijk te verhogen.

Houdt het verkleinen van uw ecologische voetafdruk u bezig?

Absoluut, we doen heel wat werk om ervoor te zorgen dat onze flessen koolstofneutraal zijn. In 2010, toen we besloten ons te on-

derscheiden op het gebied van duurzame ontwikkeling, hebben we specifieke doelstellingen geformuleerd: 20% minder CO₂-voetafdruk in 2015 en CO₂-neutraliteit voor al onze merken en producten in 2020. En daar zijn we in geslaagd. Op deze positieve weg willen we dan ook doorgaan.

De Spadel-groep bezit het label van "regionale leider van natuurlijke mineraalwatermerken". Wat zijn de criteria om een dergelijk label te verkrijgen? Wie bepaalt ze en door wie wordt het label erkend? Een ander wereldwijd begeerd label zou binnenkort in handen kunnen komen van de Spadel-groep: het B Corp-label. Wat zal dit certificaat voor u betekenen als u het binnenhaalt?

Bij Spadel doen we er inderdaad alles aan om steeds milieuvriendelijker te worden en tegemoet te komen aan de terechte zorgen van de consumenten. Daarom zullen we ons blijven inzetten voor de ondersteuning van lokale gemeenschappen en voor de bescherming van natuur en biodiversiteit. Zoals u zegt, zullen we binnenkort B Corp-gecertificeerd zijn, maar ik wil u erop wijzen dat we enkele maanden geleden ook de eerste Belgische drankenproducent geworden zijn die zwart op wit in onze statuten schrijft dat we een bedrijf willen zijn met een positieve impact.

Denkt u, gezien de demografische groei, de omvang van de landbouw en de problemen in verband met vervuiling en klimaatverandering, dat we vroeg of laat een blauwe goudkoorts zullen meemaken? Wat is uw strategische visie bij LT op drinkwater, gebaseerd op de veronderstelling dat de vraag over de hele wereld explodeert en dat in 2050 een op de vier mensen niet over voldoende drinkwater zal kunnen beschikken? Vindt u dat we wetten moeten maken over de prijs van water? Wat vindt u van de debatten over een wettelijk kader dat op dit gebied door de Europese Commissie moet worden vastgesteld?

Spadel blijft uiteraard letten op de vrijwaring van water op wereldschaal en op het feit dat de klimaatveranderingen van vandaag een

grote impact kunnen hebben op de aanvulling van het grondwater en dus op de beschikbaarheid van water. Precies om deze reden exploiteren we onze bronnen met volledige inachtneming van de capaciteiten van de waterbron en het milieu. Spadel haalt alleen water uit het hernieuwbare volume van het grondwater om elk risico van overexploitatie en verandering van het water te voorkomen.

Persoonlijk ben ik me altijd bewust geweest van milieukwesties, want bij Spadel is het duurzame beheer van natuurlijke hulpbronnen een kwestie die ons al meer dan 100 jaar bezighoudt. We waren al bezig met duurzame ontwikkeling nog voordat de term werd uitgevonden. Dat het natuurlijke water van Spadel kan bogen op de deugden die er vandaag aan toegeschreven worden, komt omdat het water al generaties lang wordt beschermd. Dit is iets waar ik binnen mijn familie altijd over heb horen praten, en ik hoop dat ik het ook aan mijn kinderen heb doorgegeven.

BESLUIT

Wat wordt uw volgende uitdaging?

Als trotse vertegenwoordiger van een succesvol familiebedrijf zal mijn grootste uitdaging de komende jaren natuurlijk zijn om Spadel op het pad naar duurzame groei te houden, maar ook om geleidelijk de weg vrij te maken voor de volgende generatie, zodat ik de fakkel vlot kan doorgeven.

Welk advies zou u ondernemers/start-ups geven?

Ik zou zeggen dat je vooral in je dromen moet geloven en zeker moet zijn van je sterke punten. Het succes van Spadel laat zien dat wanneer we ons toelagen op innovatie, lokale verankering en duurzame ontwikkeling, we geweldige dingen kunnen doen. Je zou misschien denken dat bedrijfsgroei en duurzaamheid niet samengaan, maar in werkelijkheid werpt onze ambitieuze langetermijnvisie op duurzaamheid vruchten af, want we zien dat ze onze klanten en consumenten overtuigt van het belang om te kiezen voor lokale, gezonde, CO₂-neutrale en milieuvriendelijke producten. •



Foto: Marc du Bois — CEO Spadel



STEVENS &
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm.lu

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2022 Stevens & De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Stevens & De Munter, gereguleerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Stevens & De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Stevens & De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gereïseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Stevens & De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Stevens & De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.