

‘Wat Bois Sauvage gedaan heeft, voelt bij Olivier als verraad’



Recticel-CEO Olivier Chapelle. ©Photo News

TOM MICHIELSEN | 16 oktober 2021 02:00

Eindelijk was de immer geduldige Olivier Chapelle klaar om met een opgeschoond Recticel aan een nieuw groeiverhaal te bouwen. Tot de Oostenrijkse concurrent Greiner ongewenste avances maakte. ‘Het viel hem zwaar om de divisie technische schuimen op te offeren. Het siert hem dat hij dat toch doet.’

‘Olivier heeft een knoeiboel aangetroffen toen hij 2009 aan de slag ging bij Recticel.’ Johnny Thijs, sinds 2015 voorzitter van de schuimrubberproducent, windt er geen doekjes om, ook al wil hij liever geen rechtstreekse vergelijking maken met Chapelles voorganger, de omstreden Luc Vansteenkiste. Maar de job bij Recticel kan geen sinecure geweest zijn voor iemand die voor het eerst in zijn carrière CEO werd.

In de eerste vijf jaar concentreerde de nu 57-jarige Chapelle zich op het rechte trekken van wat jaren scheefgegroeid was. Hij verkocht een 40-tal fabrieken, liet 2.400 mensen afvloeien, halveerde het aantal joint ventures en vernieuwde het management. Hij moest ook een boete voor geërfde kartelafspraken incasseren. Daarnaast was hij - tot op de dag van vandaag - vooral de man van de desinvesteringen. De autodivisie (schuim voor zetels en interieurbekleding) ging de deur uit. De [verkoop van de divisie slaapcomfort](#) (oa. matrassen van Beka en bedbodems van Lattoflex) is voor binnenkort.

Als je het professioneel parcours van Chapelle bekijkt, dan lijkt het alsof hij in tien jaar zoveel mogelijk ervaring wilde opdoen, en dat dit één grote repetitie was voor het echte werk bij Recticel. Na zijn studies burgerlijk ingenieur mechanica aan de UCLouvain en de Solvay Business School, een jaar stage bij het farmabedrijf Smithkline in Rixensart en een legerdienst in Duitsland, ging hij aan de slag bij de glasproducent Glaverbel.

Vervolgens liep zijn carrièrepad opnieuw langs SmithklineBeecham (wat later GlaxoSmithKline werd), later naar de Amerikaanse glasvezelproducent Owens Corning, de Franse autotoeleveraar Faurecia en het Britse Wagon. Voor Owens Corning ging hij op het platteland nabij Manchester wonen, voor Faurecia en Wagon in Parijs. De familieman Chapelle noemde dat ideaal, 'omdat de woonplaats zo meegroeide met de leeftijd van zijn drie kinderen.'

Hij is heel toegewijd, een man die stap voor stap toewerkt naar wat hij belooft. En hij doet dat zonder veel poeha, heel discreet.

MICHÈLE SIOEN
CEO SIOEN INDUSTRIES

Deel op Twitter 

Toen hij in 2009 voor Recticel weer in Brussel kwam wonen, was hij als fiere Belg tevreden dat hij kon terugkeren naar zijn roots. Bij zijn aantreden als CEO maakte hij meteen duidelijk dat zijn engagement ditmaal 'voor de lange termijn' zou zijn. Hij hield woord, intussen al twaalf jaar. 'Een man van zijn woord, dat is hij zeker', zegt Michèle Sioen, de familiale CEO van de gelijknamige specialist in technisch textiel en kleine aandeelhouder van Recticel. 'Hij is heel toegewijd, een man die stap voor stap toewerkt naar wat hij belooft. En hij doet dat zonder veel poeha, heel discreet.'

Tegelijk is hij ook heel transparant. 'Van bij het begin heb ik het gevoel gehad dat hij geen geheimen voor mij heeft', zegt Thijs. 'Ook al was het eventjes wennen aan zijn stijl en methode. Olivier is voorzichtiger en trager in zijn beslissingen dan ik. Maar ik heb geleerd dat hij altijd resultaten haalt als je hem daarin vertrouwt. Soms vind ik dat hij te veel geduld heeft met sommige mensen. Hij blijft heel lang geloven in hun groeipotentieel. Vaak moet ik toegeven dat dat uiteindelijk loont.'

Olivier is voorzichtiger en trager in zijn beslissingen dan ik. Maar ik heb geleerd dat hij altijd resultaten haalt als je hem daarin vertrouwt.

JOHNNY THIJS
VOORZITTER RAAD VAN BESTUUR RECTICEL

Deel op Twitter 



Chapelle spreidt volgens ingewijden ook een perfecte balans tentoon tussen koppigheid en luisterbereidheid. Hij vecht voor zijn overtuiging, maar is niet te beroerd om in te binden als dat nodig is. ‘Er waren in het bedrijf mensen die vonden dat we van vijf metiers (de vijf divisies isolatie, technische schuimen, slaapcomfort, automotive interiors en automotive seating, red.) naar één moesten (isolatie). Maar Chapelle hield vol dat het er twee moesten zijn (isolatie én technische schuimen), de reden waarom we ook het Zwitserse Foampartner hebben overgenomen. Het is voor hem hard om, [in een verdedigingstactiek tegen het overnamebod van Greiner](#), de divisie waartoe Foampartner behoort weer te moeten verkopen. Maar hij doet dat, trouw aan zijn missie om het bedrijf zelfstandig te houden.’

Emotie

In de verdedigingslinie die Chapelle opwierp, speelden evenwel niet alleen rationele argumenten, zoals een te lage prijs, maar ook emotionele en ethische. ‘In de joint venture die we met Greiner hebben, hebben we niet zulke positieve ervaringen met de Oostenrijkers. We delen niet dezelfde waarden en normen. Weet u dat ze bij onze eerste en enige meeting niet eens de moeite deden om hun overnamebod uit te leggen of te motiveren?’

Daarom is de verkoop van het belang van 27 procent in Recticel door de holding Bois Sauvage aan Greiner bij Chapelle heel zwaar gevallen, aldus Thijs. ‘Dat Greiner zo een blokkeringsminderheid kreeg achter zijn rug, voelde bij hem als verraad.’ Logisch, aangezien Chapelle een blind vertrouwen had in zijn grootste aandeelhouder. ‘Een uitstap van Bois Sauvage is niet onmogelijk’, zei hij ooit aan het weekblad Trends. ‘Maar als het gebeurt, ben ik er zeker van dat we dat kunnen regelen onder elkaar.’

Het verklaart misschien mee waarom Chapelle vorige week koos voor de vlucht vooruit en besloot zijn lieveling - de divisie Engineered Foams - te verkopen aan Carpenter om toch maar niet in handen van Greiner terecht te komen. ‘Hij zat in een patstelling’, zegt Sioen. ‘Maar ook daar hij heeft karakter getoond. Dat siert hem.’ Nooit uit die onrust zich evenwel in vloeken of roepen, klinkt het in zijn entourage. ‘Hij zal altijd rustig blijven, ook al kookt hij misschien vanbinnen. Hij is altijd 100 procent in control.’

Bovendien heeft Chapelle nog wel wat uitlaatkleppen buiten zijn professionele leven. Zijn gezin, maar ook sport: Chapelle is een fervent fietser. Samen met een resem Belgische topmanagers fietste hij in februari 2020 300 kilometer door Senegal, voor Ondernemers zonder Grenzen, met herbebossing als nobel doel.

Hij heeft ook een voorliefde voor sportwagens. Naast zijn kleine elektrische BMW i3 voor professioneel gebruik heeft hij thuis een sportwagen staan van een iets zwaarder kaliber. ‘In CEO-termen is Olivier nog jong’, zegt Thijs. ‘Vroeg of laat komt hij terecht bij een nog groter industrieel bedrijf. Er zijn er veel die hem goed kunnen gebruiken.’