





# ZONDER FILTER

LIEVEN VANLOMMEL

**DE ONDERNEMER ACHTER 300 MILJOEN  
GEZONDE EN BETAALBARE MAALTIJDEN**

Lannoo  
Campus

# INHO

## **VAN DIKKE NAAR DOENER**

**9**

Ja, Foodmaker wil de groene McDonald's worden	12
Geluksformule: gevonden	14

## **DEN DIKKE DEALT IN DE WC**

**19**

Van Dikke naar Grellige Lieven	21
Bakske vol groenten voor de meester?	22
Tussen Corvette en kist	29
Chef plonge	31
Enter Brussel & Philippe	35

## **MET DE BALLEN BLOOT**

**41**

With love, from Molenstede	48
Een kippetje dabei	50
'Gij zijt toch den broer van de Wouter, hè?'	52
Groenten for all (maar zo niet met mij)	54
Back on track	60
Naar de sterren!	63

## **VERS & VODKA**

**67**

Leve de Phill!	77
Rock & roll all the way	78
Rijbewijs? Nope!	82
Van onze papa naar ons mama (en gelukkig was daar Marijke)	83

## **LIEVEN, GIJ ZIJT HET PROBLEEM**

**89**

En? Wat blijft er over voor mij?	94
Teamwork, baby!	95
Money, money, money – en een Ferrari	95
Twee productiesites, één bedrijf (of toch op papier)	106
En toch wrong er van alles ...	107
De shop – take 1	114
My way	116

# UD

## **DREAMS COME TRUE 121**

Toison d'Or: erop of erover	122
Maten, geen marketing	124
Erkenning (en een zware kater)	128
De trays die niet in het vliegtuig, maar in de supermarkt belanden	135
Bouwen boven onze stand	138
Bad Boys en buitenlandse dromen	145
Hoe Jeroom carte blanche kreeg voor de zotte beeldtaal van Foodmaker	147
Dikke party op de Meir	152

## **VAN DE HEMEL NAAR DE HEL 159**

Deuren dicht!	161
Steun voor iedereen. Maar niet voor ons, blijkbaar	164
Als de deur sluit, gaat er dan niet ergens een raam open?	165
Huppa, opnieuw deden we alles zelf	178
Op (de experimentele) toer	179
Van food naar kleren	181
Eindelijk terug wat ademruimte ...maar de grootste kloep moest nog komen	183
	193

## **THE ONE WAARIN WE STOPTEN MET ONS- ZELF TE MOETEN BEWIJZEN 203**

Duitsland veroveren? Ja, bitte (maar met kleine Schritten)	205
Kop vooruit in een stroom- versnelling	206
Bio, boer!	211
Kansen pakken en kansen geven. Dat is altijd al onze filosofie geweest	214
Groene McDonald's comin' up!	215
Den dikke? Die hoopt nog veel dromen te realiseren	226

## **VALLEN, OPSTAAN ÉN WEER DOORGAAN 241**

Ondernemen is een teamsport	242
Go 4 positivity	242
Inspiratiemodus: on	243

## **DANKWOORD LIEVEN 249**



# VAN DIKKE NAAR DOENER

Wat werkte. Wat niet.

## **Je kunt jezelf altijd opnieuw uitvinden**

Het maakt niet uit hoe anderen je zien of welk label je hebt gekregen. Als je écht iets wilt veranderen, doe je dat gewoon. En je houdt vol.

## **Echte verbinding gaat niet over populariteit**

Je kunt de clown uithangen, de grappenmaker zijn, de rebelse outsider. Maar de mensen die écht tellen, die vind je door te luisteren en er te zijn – niet door onnozel te doen.

## **Ga voor waarde, eerder dan voor succes**

Geld, status, roem ... die kunnen in een vingerknip voorbij zijn. Bouw iets op dat sterker is dan jouw naam. Iets dat ook zonder jou overeind blijft.



LIEVEN IN 1978

MEIGH  
WORLD  
DANCE

# VAN DIKKE NAAR DOENER

Ik wil de wereld beter maken, op mijn manier. Door mensen te helpen gezonder te leven en gezonder te eten. Dat is geen grote, en louter theoretische gedachte, nee. Het is iets dat er altijd was en dat voor mij volkomen vanzelfsprekend voelt.

Mijn startpunt was niet ideaal. Ik ben als dikzak geboren. Zo simpel is het. In mijn omgeving was iedereen sportief of slim, en ik was dat niet.

# 1925

## HOE HET ALLEMAAL BEGON

De overgrootvader van Lieven is een handelaar in fruit en groenten, die hij per fiets aan de man brengt. De volgende generaties zetten zijn werk verder. Zijn kinderen starten een groothandel.



Thuis werd dat contrast vaak heel scherp gesteld. Mijn ene broer was atletisch, de andere de slimste van de klas. En mijn vader zette dat ook nog eens extra in de verf.

Ik was de middelmatige, die nergens in uitblonk. En ook op school paste ik nergens bij. Dat zette mij aan het denken. Ik stelde mijzelf de vraag: Oké, ik ben inderdaad niet de slimste of de meest atletische, maar wat kan ik wél? Wat is mijn toegevoegde waarde?

Het antwoord was eigenlijk heel simpel. Ik was goed in mensen helpen. Daar haalde ik energie uit, daar kon ik verschil mee maken. Dat inzicht kwam niet ineens, maar groeide mee met wat ik zelf begon te ervaren.

Toen ik rond mijn twaalfde besloot om de suiker te laten en te beginnen sporten, veranderde ik fysiek. Maar de echte winst was mentaal. Mijn zelfrespect groeide en – misschien nog belangrijker – ik merkte dat je door gezonder te gaan leven je eigen geluksgevoel kunt sturen.

### **Dat bevestigde wat ik eigenlijk al wist.**

Je hoeft niet alles zomaar te ondergaan. Je kunt bijsturen. En kleine, bewuste keuzes kunnen een groot verschil maken.

Dat inzicht is de kern geworden van alles wat ik doe: gezond eten en bewegen maken mensen gelukkiger.



**BROERS BENJAMIN (LINKS) EN PIETER-JAN (RECHTS)**

**“IK WAS GOED IN MENSEN  
HELPEN. DAAR HAALDE IK  
ENERGIE UIT, DAAR KON IK  
VERSCHIL MEE MAKEN.”**

# JA, FOODMAKER WIL DE GROENE MCDONALD'S WORDEN

Mijn ondernemerschap is daar een rechtstreeks gevolg van. Waar anderen problemen zien, verlamd raken of gewoon voorbijlopen aan wat er voor hun neus gebeurt, zie ik onmiddellijk een opportuniteit. Ik kijk naar een situatie – een leegstaand pand, een haperend proces, een gat in de markt – en ik zie meteen wat eruit te halen valt. Niet voor de snelle winst, maar om te bouwen aan iets dat op de lange termijn interessant blijft.

Ik kan niet anders dan analyseren hoe ik iets kan versterken, hoe ik het relevant kan maken voor de toekomst.

Die drive om constant te optimaliseren en waarde toe te voegen, is de motor achter alles.

## **Het is de basis van Foodmaker.**

Bijna dertig jaar nadat ik mijn eerste saladbar opende in de GB, in het Grand Bazar shopping center onder de Antwerpse Groenplaats, staan we op een kantelpunt. Waarom dit boek er dan nu komt? Omdat de ambitie groter is dan ooit.

Ik wil de groene McDonald's worden, én ik heb het team om dat te laten slagen. Dat klinkt misschien vreemd uit de mond van iemand die zweert bij biovelden en ultraverse voeding, maar het gaat om de schaal.

1960

## **DE VADER VAN MATTIE HEEFT DRIE SUPERMARKTEN**



# WE ZIJN VOLOP BEZIG MET DE REVOLUTIE. ONZE FOODMAKER-CAFÉS ZIJN NOG MAAR HET BEGIN.

Gezond eten mag geen privilege zijn voor de happy few. Nee, het moet overal en laagdrempelig verkrijgbaar zijn. Net zo toegankelijk, snel en betaalbaar als een fastfoodketen, maar dan met ingrediënten die je lichaam écht voeden. Wie onze producten koopt, wint tijd én wordt gezonder. Het kost evenveel om het zelf te maken, maar het is gewoon een pak sneller. Sinds de opstart werken we aan kostprijs. De winst? Die halen we uiteraard uit onze productie. Maar de échte meerwaarde, die zit er vooral in dat mensen zich beter voelen dankzij onze maaltijden.

We zijn volop bezig met de revolutie. Onze Foodmaker-cafés zijn nog maar het begin.

Ik geloof niet in één universele waarheid, maar ik geloof wel in resultaat. Je lichaam reageert op wat je erin stopt. Dat is biologie, geen marketing. Als je daar je business van kunt maken – zoals ik deed, zoals wij elke dag met het hele team doen, dan heb je geen *job* maar een *missie*. Zelfs als ik morgen de lotto win, blijf ik dit doen. Omdat het belangrijk is en zin heeft.

## GELUKSFORMULE: GEVONDEN

Ik geloof oprecht dat een mens gelukkig geboren wordt, maar dat de omgeving en gebeurtenissen dat geluk gaandeweg kan verstikken. Als ondernemer heb ik de unieke kans om die omgeving positief te sturen. Dat is een verantwoordelijkheid die ik serieus neem. Want laten we eerlijk zijn, door zelf ongelukkig te zijn of een negatieve bedrijfscultuur te creëren, help je niemand vooruit.

Die overtuiging is de motor achter mijn ambitie, en het is ook mijn grootste valkuil. Mijn drang om te helpen en constant te blijven innoveren, zet soms ook een enorme druk op de organisatie. Ik wil geen honderdvijftigduizend maaltijden per dag maken, ik wil er een miljoen maken. Ik wil de wereld veranderen, en wel nu.

Die tomeloze drive moet ik constant managen. Want als mijn ambitie mijn eigen team ongelukkig maakt, dan schiet ik mijn doel volledig voorbij. Helpen moet de essentie blijven, ook als we schalen.

Het is precies dat spanningsveld – tussen mijn persoonlijke drive, de zakelijke groei van Foodmaker en het menselijk geluk daarachter en daarrond – dat de rode draad vormt doorheen dit verhaal.

Dit boek is mijn manier om de inzichten die ik in al die jaren verzamelde met jou te delen. Ik hoop dat het je inspireert om kritisch te kijken naar je eigen gewoontes en je eigen omgeving, en dat je ontdekt wat jou écht vooruit helpt. Gebruik dit verhaal niet als een handleiding die je blind moet volgen, maar als een katalysator voor je eigen geluksformule.

Want uiteindelijk wil ik met dit boek vooral doen waar ik al dertig jaar met hart en ziel aan werk: anderen vooruit helpen en je beste zelf te vinden.





# DEN DIKKE DEALT IN DE WC

Het belangrijkste wat ik leerde in deze periode:

## **Je kunt jezelf altijd opnieuw uitvinden**

Het maakt niet uit hoe anderen je zien of welk label je hebt gekregen. Als je écht iets wilt veranderen, doe je dat gewoon. En je houdt vol.

## **Je hebt het stuur van je leven zelf in handen**

Ben je niet tevreden met de gang van zaken? Kijk dan in eigen boezem en neem de verantwoordelijkheid. Beslissingen nemen, doe jij zelf.



# DEN DIKKE DEALT IN DE WC

Tessengerlo, Mol, terug Tessenderlo, Diest, Koksijde, Brussel. Thuis was voor mij overal en nergens. In Tessenderlo kende iedereen mijn familie en mijn achternaam – de erfenis van mijn grootouders – op alle

andere plekken was ik de rare kwiet, de nieuwe. Die in een zijden hemdje van Costume National en Bikkembergs-schoenen rondliep in Diest, en die zonder zeuren groenten sneed en de afwas deed in Koksijde.

# 1987

## DE OUDERS VAN LIEVEN OPENEN EEN GROENTEWINKEL IN DIEST

Lievens mama Mattie begint te experimenteren met groentesalades. Ze voegt in plaats van mayonaise yoghurt dressing toe aan haar salades om de smaak van de groenten te behouden. De saladebar van Mattie wordt een groot succes in Diest en omstreken. Al snel wordt Mattie gevraagd om grotere hoeveelheden te produceren voor de retail. Een nieuwe, grotere keuken wordt gebouwd.



Thuis, dat was eerst de supermarkt van mijn ouders en later de groentewinkel van mijn ouders, De Halle. Het rook er naar versgesneden wortelen, selder en sla. Als ik van school kwam, smeed ik mijn boekentas in de gang, pakte een bord en laadde het vol met groenten uit de meterslange saladbar. Het was een schatkist. Mijn wereld is een toeg vol groenten die elke morgen opnieuw werd aangevuld.

Ik woog vierenhalve kilo bij mijn geboorte, zeggen ze. Dat leverde me – ook van mijn vader – de bijnaam ‘Den Dikke’ op. Ik was een mollig kind, en niet goed in sport. Diegene die niet gekozen werd voor de ploeg tijdens de turnlessen. Ik was Lieven, de middelmatige. De tweede van drie zonen, de middelste van drie. Met aan de ene kant Pieter-Jan. Mijn slimme oudere broer met een superknappe kop. En aan de andere kant Benjamin, die geweldig goed was in sport. Ik zat daar tussenin. Niet superslim, en niet supersportief. *Average* Lieven. In niks écht goed. Ik stond erbij en keek ernaar.

Dat moest veranderen. En op mijn twaalfde besloot ik dat het gedaan was met middelmatig te zijn. En al helemaal met Den Dikke te zijn. Ik at geen suiker meer en ruilde mijn boterhammen met choco in voor borden vol groenten. Ik begon ook intensief te sporten. Een beslissing die ik als hele jonge gast nam, maar waar ik aan vasthield. En die mijn leven vorm zou geven. Want vanaf dat moment pakte ik alles aan zoals ik later ook Foodmaker zou aanpakken: vol overgave, met een discipline die velen als obsessief zouden beschouwen. Het was gedaan met Den Dikke te zijn. Lieven werd De Rambo.