



# Trends

GAZELLEN 2020

SPECIAL GAZELLEN

# WEST-VLAANDEREN

*Het klassement van de bedrijven uit  
de provincie die de sterkste groei optekenden*

[WWW.TRENDSGAZELLEN.BE](http://WWW.TRENDSGAZELLEN.BE)

EEN INITIATIEF VAN

**Trends**

MET DE STEUN VAN



Gimv



MET DANK AAN



## WEST-VLAANDEREN

De snelste groeier bij de grote bedrijven in West-Vlaanderen is Thule. De producent van dakkoffers, fietsendragers en bagageboxen is van Zweedse origine en komt niet in aanmerking voor de titel van Trends Gazellen Ambassadeur. Op plaats twee vinden we Agristo, een wereldspeler in de ontwikkeling en de productie van diepgevroren aardappelproducten. De voorbije jaren investeerde het familiebedrijf met het hoofdkwartier in Harelbeke meer dan 200 miljoen euro in de uitbreiding van de activiteiten. Bij de middelgrote bedrijven voert BeMatrix de ranking aan. Het Roese-laarse bedrijf is de wereldleider in de productie van modulaire oplossingen voor standbouw, evenementen en displays. BeMatrix is actief in meer dan zestig landen en realiseert 96 procent van zijn omzet in het buitenland. Net als vorig jaar staat het Torhoutse transportbedrijf 4D Trans aan de leiding bij de kleine ondernemingen. Omdat een winnaar drie jaar moet wachten voor hij opnieuw de titel van Ambassadeur kan krijgen, gaat die eer naar de Kortrijkse ontwikkelaar van logistieke software C&W Logistics. De top drie van de grootste aanwerfers is in West-Vlaanderen onveranderd gebleven. De rekruteringsspecialist Hays gaat het IT-bedrijf Delaware en de producent van plantaardige voedingsproducten Alpro vooraf. Voorts hebben ook de klimaatregelingsspecialist Daikin en de groothandel van elektrisch materiaal Cebeo heel wat nieuwe mensen aangetrokken.

COÖRDINATIE: KURT DE CAT  
DIRK VAN THUYNE

## GROOTSTE AANWERFERS TUSSEN 2014 EN 2018

1. Hays	1596
2. Delaware	1394
3. Alpro	1344
4. Daikin Europe	1296
5. Cebeo	1272

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: **AGRISTO**

# KLAAR VOOR DE TOEKOMST

*De voorbije jaren werkten de familiale aandeelhouders van Agristo hard aan de professionalisering en de uitbouw van een stevige organisatie. Daarmee is het bedrijf helemaal klaar voor groei.* DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE THOMAS DE BOEVER

**H**et groeiparcours dat de producent van voorgebakken en diepgevroren aardappelproducten en -specialiteiten Agristo sinds de start in 1986 heeft afgelegd, is indrukwekkend. Het familiebedrijf sloot 2019 af met een omzet van 570 miljoen euro, het aantal medewerkers nadert de kaap van duizend.

Rond de eeuwwisseling maakte het bedrijf met het hoofdkwartier in Harelbeke een eerste grote sprong met de overname van een productiesite in het Nederlandse Tilburg. In 2011 volgde de overname van Willequet in Nazareth, waar Agristo de productie van specialiteiten zoals kroketten, puree en rösti heeft geconcentreerd.

Maar ook zonder overnames slaagde het familiebedrijf erin jaar na jaar stijgende omzetcijfers voor te leggen. “De wereldmarkt groeit en dat is een eerste verklaring voor onze groei”, zegt co-CEO Filip Wallays. “Daarnaast hebben we sterk gewerkt aan de kwaliteit van onze producten en onze dienstverlening.” Agristo levert vooral

aan supermarkten, restaurantketens en grootkeukens.

### Brexit en corona

Agristo is aanwezig in zowat 120 landen. Het bedrijf kreeg de Leeuw van de Export in 2014. “Europa en Noord-Amerika zijn mature markten. De grootste groei zien we in Zuid-Amerika, Azië en het Midden-Oosten. Jaarlijks groeien die markten met 6 tot 8 procent”, vertelt Wallays.

Hij volgde de vaudeville rond de Brexit met veel belangstelling. Niet onlogisch, want het Verenigd Koninkrijk tekent voor een derde van de omzet. De Brexit is sinds 31 januari een feit. “We hebben nog niet meer duidelijkheid dan een paar jaar geleden”, aldus Filip Wallays. “Op extra administratieve en douaneformaliteiten zijn we voorbereid. Het grootste risico zien we in nieuwe invoerheffingen. Zo’n belasting kan een gamechanger zijn, waardoor we ons moeten afvragen of we al dan niet lokaal moeten produceren.”



**HANNELORE RAES EN FILIP WALLAYS**  
“We doen ons best om onze kmo-mentaliteit te bewaren.”

Met het coronavirus is een nieuwe bedreiging opgedoken. “We verliezen wel wat volumes in China, maar dat is beperkt in onze omzet. Het grootste probleem is het beperkte aanbod van containertransport”, weet Wallays.

### Nieuw hoofdkwartier

De voorbije jaren voerde Agristo een intensief investeringsprogramma van meer dan 100 miljoen euro per jaar uit. Het belangrijkste project was de bouw van een nieuwe vestiging in Wielsbeke. Op de terreinen van een voormalige Unilin-site verrees een productiehal met twee productielijnen en twee diepvriesmagazijnen. “We bouwen op dezelfde site een nieuw hoofdkwartier. Het is de bedoeling in de loop van het

tweede kwartaal van 2021 te verhuizen”, zegt co-CEO Hannelore Raes. Ze benadrukt dat de operatie geen voorbode is van een volledige verhuizing van Harelbeke naar Wielsbeke. “We hebben onze vier vestigingen nodig. We blijven overal investeren om de infrastructuur up-to-date te houden.”

De financiering van al die investeringen ging vlot. “We hebben al een mooi trackrecord opgebouwd. Wat we beloven, doen we ook. Dat geeft vertrouwen aan de banken. We kunnen rekenen op de steun van een consortium van drie banken”, aldus Hannelore Raes. “We zijn actief in een kapitaalintensieve business en de schuldgraad is een constante prioriteit.”

Onder meer met de opstart van de fa-

abriek in Wielsbeke trok Agristo het voorbije jaar zo’n 150 nieuwe mensen aan. “Rekrutering is zeker niet gemakkelijk, want het gaat meestal om knelpuntberoepen”, reageert Hannelore Raes. “Maar we hebben de voorbije jaren veel geïnvesteerd in onze *employer branding* en daar plukken we nu de vruchten van. Het blijft een grote uitdaging, maar voorlopig is de krapte op de arbeidsmarkt geen rem op de groei.”

### Tweede generatie

Een bedrijf met internationale allure en een mooie groei loopt in de kijker. Filip Wallays ontkent niet dat er al geïnteresseerde investeerders hebben aangeklopt. “Onze ambitie is een gezond bedrijf uit te bouwen. Wij zijn ervan overtuigd dat we in de beste positie staan om dat doel te realiseren. We doen ook ons best om onze kmo-mentaliteit te bewaren.”

Begin 2018 namen Hannelore Raes en Filip Wallays de leiding van Agristo over. Sindsdien ontfermt Raes zich over het operationele, de financiën, de hr, de veiligheid en de techniek. Wallays is verantwoordelijk voor de sales, agro, de ICT, de supply chain, de marketing en de communicatie. “We vullen elkaar goed aan”, zegt Raes. “We delen hetzelfde bureau. Dat maakt informeel overleg mogelijk. Er is ook heel wat formeel overleg. We komen om de twee weken samen met ons directiecomité dat bestaat uit de twee CEO’s, mijn broer, de broer en de zus van Filip en daarnaast vijf niet-familiale directieleden. De voorbije jaren hebben we sterk ingezet op de professionalisering en de uitbouw van de bedrijfsstructuur. We zijn klaar voor de toekomst.” ©

## METHODOLOGIE VAN DE TRENDS GAZELLEN

Welke bedrijven komen in onze lijst? Het antwoord is simpel: bedrijven die snel groeien. De Trends Gazellen zijn niets anders dan de snelste groeiers. De allersnelste groeier staat op nummer 1. We bekijken de groei over

vijf jaar. Voor deze editie vergelijken we 2018 met 2014. We berekenen de groei van drie variabelen: de omzet, het personeelsbestand en de cashflow, in absolute en procentuele termen. Dat geeft zes deelrangschikkingen. De

plaatsen op die deelrangschikkingen tellen we op, wat de eindscore oplevert. Een bedrijf dat alle zes deelrangschikkingen aanvoert, heeft eindscore 6, en staat bovenaan in de eindrangschikking. Hoe hoger de eindscore, hoe

lager in de eindrangschikking. Er gelden minimumvoorwaarden. Het bedrijf moet minstens vijf jaar oud zijn. Op de loonlijst van 2018 moeten minimaal twintig werknemers gestaan hebben voor grote en middelgrote bedrijven. Voor kleine bedrijven volstaan tien werknemers. De omzet in 2014 bepaalt het onderscheid tussen

een groot, een middelgroot en een klein bedrijf. De grote haalden een omzet van meer dan 10 miljoen euro, de middelgrote bleven tussen 10 en 1 miljoen euro en de kleine haalden een omzet of brutomarge van minder dan 1 miljoen euro. De snelste 100 groeiers bij de grote bedrijven mogen zich Grote Gazellen noemen. De

snelste 75 bij de middelgrote bedrijven worden de Middelgrote Gazellen. De snelste 50 bij de kleine bedrijven zijn de Kleine Gazellen. De Gazelle die in haar categorie de lijst aanvoert, is niet altijd de winnaar. Er gelden bijkomende criteria. Zo moet een winnaar operationeel onafhankelijk zijn. Een dochter van een

buitenlandse onderneming komt niet in aanmerking. Een winnaar moet drie jaar wachten eer hij nog eens kan winnen. In deze en de volgende edities van Trends publiceren we de rangschikking voor Brussel en de vijf Vlaamse provincies. We eindigen op 2 april, met de lijsten voor Vlaanderen.

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: **BEMATRIX**

# ECOLOGISCH EN MODULAIR

*Van bij de start in 2004 trokken oprichters Stefaan Decroos en Edwin Van der Vennet met beMatrix de export- en innovatiekaart. De Roeselaarse producent van modulaire oplossingen voor standenbouw, evenementen en displays heeft meer dan 3000 klanten in 64 landen.*

DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE THOMAS DE BOEVER

**S**tefaan Decroos en Edwin Van der Vennet houden hun hart vast voor de verdere verspreiding van het coronavirus. Al enkele organisatoren van vakbeurzen en congressen hebben beslist hun evenement uit te stellen of af te gelasten. Dat zal ongetwijfeld een impact hebben op de business van beMatrix. Het bedrijf is gespecialiseerd in de ontwikkeling en de productie van ecologisch verantwoorde, herbruikbare modulaire kits voor beursstands, evenementen en displays.

## Internationalisatie en innovatie

De voorbije jaren kende beMatrix een opvallende groei. “Internationalisering is zeker een sleutelfactor”, zegt CEO Stefaan Decroos. “Standenbouw is bij uitstek een internationale business. We realiseren 96 procent van onze omzet in het buitenland. Vooral de doorbraak in de Verenigde Staten heeft ons bedrijf vleugels gegeven. Ons systeem, dat zeer snel kan worden opgebouwd, is enorm kostenbesparend. Er zijn bovendien heel wat zaken geïntegreerd in het systeem, zoals ledschermen, licht-

bakken, panelen, doeken enzovoort. De Verenigde Staten zijn al goed voor de helft van onze omzet.”

beMatrix houdt een centrale productie aan omdat het bedrijf in een typische projectmarkt actief is. Om toch zo dicht mogelijk bij de klanten te zitten, beschikt beMatrix naast het hoofdkwartier in Roeselare over productievestigingen in de Verenigde Staten en in China. Bovendien heeft het bedrijf wereldwijd een netwerk van hubs uitgebouwd voor lokale ondersteuning in techniek, verhuur en noodverkoop.

Een tweede pijler van het succes is innovatie. “We investeren veel energie en middelen in onderzoek en ontwikkeling. Onze missie is het leven van een standenbouwer eenvoudiger en rendabeler te maken”, benadrukt Edwin Van der Vennet. “We ontwikkelen nieuwe producten terwijl we ook voortdurend proberen onze bestaande producten te optimaliseren. Zo lanceerden we in 2017 een modulaire, perfect integreerbare ledmuur, waarvoor we een Red Dot Design Award hebben gekregen.”

*“Onze missie is het leven van een standenbouwer eenvoudiger en rendabeler te maken”*



**EDWIN VAN DER VENNET EN STEFAAN DECROOS**  
“De doorbraak in de Verenigde Staten heeft ons bedrijf vleugels gegeven.”

## Sociale werkgever

beMatrix heeft al zo'n 220 medewerkers. Het vinden van nieuwe mensen is niet altijd gemakkelijk. “Zeker IT'ers en technisch geschoolde mensen worden heel zeldzaam”, weet Stefaan Decroos. “Dankzij ons aantrekkelijke imago valt de zoektocht best mee, maar toch moeten we blijven inzetten op onze *employer branding*. We profileren ons ook graag als een sociale werkgever. We schenken bijvoorbeeld elk jaar 2 procent van onze bedrijfskasstroom aan goede doelen.” ☺

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: **C&W LOGISTICS**

# LOGISTIEKE GROEIERS

*In amper enkele jaren groeide C&W Logistics uit tot een toonaangevende speler in ons land. De Kortrijkse ontwikkelaar van logistieke software wil het aanbod voort uitbreiden met aangepaste oplossingen voor de kmo-markt.* DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE THOMAS DE BOEVER

**C**hristof De Saedeleer en Wim Vermeulen leerden elkaar midden de jaren negentig kennen bij Unilin, de West-Vlaamse producent van laminaat, spaan- en isolatieplaten. Als logistiek en IT-manager werkten ze aan de implementatie en de uitbouw van de logistieke processen en de bijbehorende softwaresystemen in uitdagende projecten, zoals de automatisering van meerdere hoogbouwmagazijnen. Later gingen ze elk hun eigen professionele weg, maar ze hielden wel contact.

## Mondreclame

De Saedeleer en Vermeulen sloegen de weg van de logistieke consultancy in, meer specifiek de implementatie van het *warehouse management system*. WMS-software beheert de goederenstromen en automatiseert de logistieke processen in een magazijn. “Eerst deden we dat in onderaanneming, later kregen we de kans een officiële doorverkoper te worden van het WMS-pakket Dynaman. Dat was het sein om C&W Logistics te versterken met drie ex-collega’s”, vertelt Wim Vermeulen.

Daarna deed de mondreclame haar werk en groeide het bedrijf snel uit tot een toonaangevende speler in ons land. “We geven jaarlijks maar een paar duizenden euro’s uit aan marketing”, vertelt Christof De Saedeleer. “Onze klanten en andere spelers in het logistieke netwerk weten ons blijkbaar te vinden. Onze kernmarkt is de Benelux, maar door de aanhoudende vraag zijn we nog hoofdzakelijk in de eigen regio actief. We volgen onze klanten ook naar het buitenland. We hebben daar al enkele mooie referenties opgebouwd.”



**CHRISTOF DE SAEDELEER EN WIM VERMEULEN**  
“We willen graag ons aanbod uitbreiden met aangepaste oplossingen voor de kmo-markt.”

## “Het personeelsprobleem is een rem op onze groei”

Het bedrijf zou nog een pak harder kunnen groeien, maar zeker in West-Vlaanderen is het niet altijd vanzelfsprekend om goede medewerkers aan te trekken. “Vorig jaar hebben we een tiental mensen aangeworven waardoor het team uit 43 mensen bestaat. Maar we zijn continu op zoek naar businessanalisten en software-ontwikkelaars. Het personeelsprobleem is een rem op onze groei”, zegt Christof De Saedeleer. “We doen ons best om onze medewerkers in de watten te leggen. Zo hebben we vorig jaar onze intrek genomen in een modern kantoor in Cotton Park, een architecturaal pareltje in de Kortrijkse regio.”

## Kmo-markt

C&W Logistics is uitgegroeid tot medeontwikkelaar van het softwarepakket Dynaman. Het is de bedoeling nog meer in te zetten op de ontwikkeling en de implementatie van de software Suite. “We hebben al heel wat extra modules en logistieke tools ontwikkeld waarmee we onze klanten een oplossing op maat aanbieden. Vaak zijn dat vrij complexe processen”, zegt Vermeulen. “We voelen dat de kmo’s al maar meer behoefte hebben aan een compactere versie van onze software. Op korte termijn willen we graag ons aanbod uitbreiden met aangepaste oplossingen voor de kmo-markt.” ©