



Trends

GAZELLEN/2024

VLAAMS-BRABANT

*Het klassement van
de snelst groeiende
bedrijven van de regio*

Een initiatief van



Met dank aan



Met de steun van



VLAAMS-BRABANT

Net als vorig jaar voert de doe-het-zelf-keten Brico Plan-It in Vlaams-Brabant de ranking van de Trends Gazellen bij de grote bedrijven aan. Als dochter van een Nederlands moederbedrijf beschouwen we de vennootschap niet als operationeel onafhankelijk, waardoor ze niet in aanmerking komt als Ambassadeur.

Op plaats vijf vinden we Ads&Data. Dat is de nieuwe naam voor Pebble Media, dat tot voor enkele jaren de internetreclame van Telenet en VRT beheerde. In 2021 stapte de openbare omroep eruit en kwamen Mediahuis en Proximus aan boord. In het jaarverslag schrijft de vennootschap dat de cijfers vanaf 2021 niet vergelijkbaar zijn met de vorige boekjaren, onder meer omdat de werkingskosten deels worden doorgerekend aan de moederbedrijven. Daarom kan de vennootschap geen Ambassadeur zijn.

Pauwels Consulting staat al veertien jaar in de lijst van de Gazellen. De specialist in de outsourcing van hoogopgeleide profielen is dan ook een terechte winnaar van de Ambassadeurstitel. Bij de kmo's gaat de trofee naar Aesthetic Solutions uit Relegem, een verdeler van toestellen en producten voor schoonheidszorg. Nieuwstraat Ice Cream is onze Ambassadeur bij de kleine bedrijven. Het is een franchisenemer van de ijsjes- en wafelketen Australian Home Made Ice Cream. Wie Vlaams-Brabant zegt, zegt Colruyt. Opnieuw is Etablissements Franz Colruyt de grootste rekruteerder in de provincie. Ook OKay, de buurtwinkelketen van de groep, heeft tussen 2018 en 2022 een pak extra mensen aangeworven.

COÖRDINATIE: JOZEF VANGELDER
EN DIRK VAN THUYNE

GROOTSTE AANWERVERS
TUSSEN 2018 EN 2022

1. Etablissements Franz Colruyt	1.522
2. Capgemini Belgium	817
3. Deloitte Consulting & Advisory	722
4. Action Belgium	668
5. Buurtwinkels OKay	449

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: PAUWELS CONSULTING

Sprong in de ruimte

In het jaar dat het bedrijf zijn 25ste verjaardag viert, kroont Pauwels Consulting zich tot de Trends Gazellen Ambassadeur bij de grote bedrijven in Vlaams-Brabant. Met de overname van ATG Europe is de specialist in het outsourcen van hoogopgeleide profielen in IT, engineering en lifesciences actief geworden in de ruimtevaartsector.

DIRK VAN THUYNE

De voorbije dertien jaar figureerde Pauwels Consulting onafgebroken in de ranking van de Trends Gazellen. Sinds de start in 1999 zag het bedrijf zowel de omzet, de winst als het werknemersaantal jaar na jaar toenemen. Pauwels Consulting is daarmee het prototype van een Gazelle, die ook met tegenwind vooruit blijft gaan. Het bedrijf is voortgevloeid uit een studentenjob van de toen 21-jarige Bert Pauwels. Kort voor de jongste eeuwwisseling kende de IT-markt een explosieve groei en was er een groot gebrek aan informatici. Pauwels – nochtans geen IT'er – wierf een eerste groep IT-specialisten aan, die hij uitstuurde naar bedrijven voor projecten. Enkele jaren later breidde hij de

consultancy-activiteiten uit naar andere sectoren, zoals engineering en lifesciences.

Van bij de start was 'rendabele groei' het leitmotiv van Pauwels. Die realiseerde hij aanvankelijk met organische groei, maar al snel trok hij ook op overnamepad. Vanaf 2016 schakelde Pauwels Consulting naar een grotere versnelling. Die groeispurt had onder meer te maken met de instap in het kapitaal van 3d investors (80% familie Donck, 20% familie Desimpel). In de Gentse private-equityspeler vond Pauwels Consulting niet alleen een partner met financiële mogelijkheden, maar ook een strategisch klankbord.

Er volgden vijftien overnames en het bedrijf werd ook internationaal actief. Eerst in Nederland, later in andere Europese landen. De introductie op de Franse markt gebeurde met een greenfield-operatie. In 2020 opende Pauwels Consulting een kantoor in Parijs. Anno 2024 telt het bedrijf meer dan 2.000 medewerkers in tien landen. Voor de expansie op de korte termijn ligt de focus op

landen als Duitsland, Frankrijk en Zwitserland. Op de iets langere termijn wil het bedrijf ook naar het noorden trekken.

Nog overnames

Na zeven jaar – een gebruikelijke investeringstermijn voor een private-equityspeler – koos 3d investors vorige zomer voor een exit. In de plaats kwam het Franse Andera Partners, een grote investeringsmaatschappij met een portefeuille van 5 miljard euro. In tegenstelling tot 3d investors heeft Andera Partners geen meerderheidsbelang in Pauwels Consulting, maar een groot minderheidsbelang.

Het verse geld werd meteen aan het werk gezet. Begin dit jaar kondigde Pauwels Consulting de overname aan van ATG Europe. De ruimtevaart- en kernfusiespecialist is de Europese marktleider en kind aan huis bij onder andere het Europese ruimteagentschap ESA. ATG Europe heeft een eigen afdeling voor onderzoek en ontwikkeling, die zich onder meer toelegt op de ontwikkeling van lichtgewichtmaterialen voor de geraamtes van satellieten en raketten. Die technologie kent op termijn ook commerciële toepassingen. De integratie van ATG Europe in



de groep opent heel wat nieuwe mogelijkheden. Zo heeft Pauwels Consulting toegang tot platforms voor experimenten zonder zwaartekracht. Zeker voor geavanceerd farmaceutisch onderzoek is dat een enorme troef. Maar er zijn ook andere toepassingen. Zo waren er onlangs testen in een gewichtloze omgeving om de ideale koffie met de perfecte schuimkraag te maken. De acquisitie van ATG Europe valt nauwelijks te overschatten, want ruimtevaart wordt meteen de tweede pijler van Pauwels Consulting. Lifesciences blijft de belangrijkste tak, voor ruimtevaart, engineering en IT. Opvallend is dat IT, waar alles mee begon, de rij sluit. De globale IT-markt kende een moeilijk 2023, maar intussen

PAUWELS
CONSULTING

Van bij de start was 'rendabele groei' het leitmotiv.

merkt Pauwels Consulting steeds meer positieve signalen.

De keuze voor ruimtevaart klinkt als een jongensdroom, maar de beweegreden achter de acquisitie was vooral strategisch: risicoperking door diversificatie van de activiteiten. Alles wijst erop dat het niet bij deze overname blijft. In de vier domeinen liggen concrete overnamedossiers op tafel. Nog dit jaar zou dat aanleiding moeten geven tot minstens twee deals. Intercontinentale ambities koestert het bedrijf niet echt, maar als zich een kans voordoet met bijvoorbeeld een Aziatisch luik, dan zal dat geen breekpunt zijn.

Holistische aanpak

Momenteel zit Pauwels Consulting in een strategische overgangsfase. In de vier domeinen streeft de organisatie naar een andere omgang met de klanten. Ze wil verder gaan dan alleen het aanbieden van diensten door een holistische oplossing voor te stellen. Dankzij die oplossingsgerichte aanpak kan Pauwels Consulting complexe uitdagingen op een meer samenhangende manier aanpakken, waardoor de meerwaarde voor de klant een pak groter wordt. **1**

DE METHODOLOGIE VAN DE TRENDS GAZELLEN

De Trends Gazellen zijn de snelst groeiende bedrijven. We bekijken de groei over een periode van vijf jaar. Voor deze editie vergelijken we 2022 met 2018. We berekenen de groei van drie variabelen: de toegevoegde waarde, het personeelsbestand en de cashflow in absolute en procentuele termen. Dat geeft zes deelrangschik-

kingen. De plaatsen op die deelrangschikkingen tellen we op, wat de eindscore oplevert. Een bedrijf dat alle zes deelrangschikkingen aanvoert, heeft de eindscore 6 en staat bovenaan in de eindrangschikking van de Gazellen. Hoe hoger de eindscore, hoe lager een onderneming noteert. Er gelden minimumvoorwaarden. Het bedrijf moet

minstens vijf jaar bestaan. Op de loonlijst van 2022 moeten minimaal tien werknemers staan. De toegevoegde waarde in 2022 bepaalt het onderscheid tussen een groot, een middelgroot en een klein bedrijf. De grote haalden een toegevoegde waarde van meer dan 5 miljoen euro, de middelgrote bleven tussen 1 en 5 miljoen euro,

en de kleine haalden minder dan 1 miljoen euro. De snelste honderd groeiers bij de grote bedrijven mogen zich Grote Gazellen noemen. De snelste honderd bij de middelgrote bedrijven zijn de Middelgrote Gazellen. De snelste vijftig bij de kleine bedrijven zijn de Kleine Gazellen. De Gazelle die in haar categorie de lijst aanvoert, is

niet altijd de winnaar. Een winnaar moet operationeel onafhankelijk zijn. Een dochterbedrijf van een buitenlandse onderneming komt ook niet in aanmerking. In elk nummer van Trends publiceren we de rangschikking van een Vlaamse provincie. We eindigen op 2 mei, met de lijsten voor België.

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: AESTHETIC SOLUTIONS

De kracht van schoonheid

“Mirakels bestaan niet, goed bewaarde schoonheidsgeheimen wel”, zegt Ingrid Vander Zijpen, de oprichter van Aesthetic Solutions. Sinds 2010 schrijft het schoonheidsbedrijf uit Asse aan een opvallend groeiverhaal.

DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA

Als de bestaande spelers geen meerwaarde bieden, dan creëer je die zelf. Dat deed Ingrid Vander Zijpen, die het ondernemerschap van thuis uit heeft meegemaakt en altijd al geïntrigeerd was door schoonheid. Ze begon een zoektocht naar de beste technologieën. Het werd snel duidelijk: er bestond nog geen concept waarin een expert van a tot z betrokken is bij de beautyreis van mensen die hun innerlijke schoonheid nog meer willen laten stralen. Aesthetic Solutions was geboren. “Ware schoonheid komt van binnenuit”, vertelt Vander Zijpen. “Met onze wetenschappelijk onderbouwde apparatuur en producten verbinden wij onze klanten met hun innerlijke schoonheid. We ontwikkelden daarvoor een uniek medisch totaalpakket, dat tot eerlijke en pure resultaten leidt.” In de Spaanse Mesoesthetic Pharma Group vond ze een partner met dezelfde holistische visie. Het familiebedrijf ontwikkelt en produceert medische oplossingen voor lichaam en gelaat. Intussen heeft

Aesthetic Solutions een klantenbestand van meer dan 1.400 huidtherapeuten, esthetische artsen, dermatologen en de betere schoonheidsspecialisten. De eerste jaren waren uitdagend. Een winnend concept uit de grond stampen vergt tijd. Bovendien

INGRID VANDER ZIJPEN
“Ik heb de ondernemingsmicrobe doorgegeven aan mijn zoon.”



moest Vander Zijpen in die periode het verlies van haar partner verwerken. Door vol te houden en te blijven geloven in haar winnende concept, ging het in stijgende lijn. De expertise groeide, net als de logistieke omkadering met de aankoop van een eerste hangar om producten op te slaan. Vandaag huist Aesthetic Solutions in een nieuw, hypermodern pand in Relegem. Alles zit onder één dak: een stijlvolle en professionele opleidingsruimte en showroom, kantoren en logistiek met uitbreidingsmogelijkheden. Het is inspirerend voor klanten en een aangename werkplek voor haar team. Met 32 collega's zijn ze, en er zijn nog enkele vacatures.

Generatiewissel

2018 is een belangrijke mijlpaal in het groeiverhaal. Toen vertrouwde Mesoesthetic Pharma Group als beloning voor de inzet en de resultaten ook de Nederlandse markt toe aan Aesthetic Solutions. Op die manier kwam er een vestiging in Almere bij. “We zagen daar veel potentieel en ondertussen doen we het daar even goed als in België”, aldus Vander Zijpen. “Daar stopt het niet, want er zijn nog volop kansen in eigen land en over de grens. De toekomst lacht ons toe en we blijven ons engageren.” Ze is heel blij dat haar zoon Thomas ondertussen actief is in de organisatie. “Ik heb de ondernemingsmicrobe doorgegeven. Wat kan een moeder nog meer wensen?” Ingrid Vander Zijpen blijft nog een tijd de drijvende kracht en het gezicht van Aesthetic Solutions. Voor de operationele zaken kan ze rekenen op getalenteerde mensen. Aesthetic Solutions is gedreven door innovatie om een maximaal resultaat en 100 procent klantentevredenheid te bereiken. Het doel: een verschil maken. **t**



**➔ NIEUWSTRAAT
ICE CREAM**
De ijsjeszaak toonde
veerkracht na de
coronapandemie.

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: NIEUWSTRAAT ICE CREAM

Groeien met ijsjes

Tussen 2018 en 2022 zag Nieuwstraat Ice Cream zijn cijfers exploderen. Als franchisenemer van de ijsjeswinkelketen Australian Home Made Ice Cream roemt zaakvoerder Sem Basar de samenwerking met de franchisegever. DIRK VAN THUYNE

De vennootschap Nieuwstraat Ice Cream is een franchisenemer van Australian Home Made Ice Cream, een winkelketen gespecialiseerd in vers gedraaid ijs en ter plaatse gebakken wafels. De zaakvoerder is Sem Basar. Hij verkoos niet mee te werken aan deze reportage. Basar is gepokt en gemazeld in de wereld van ijsjes, al sinds zijn zestiende is hij erin actief. In 2000 kwam hij aan boord bij Australian Home Made Ice Cream, als rechterhand van de West-Vlaamse oprichter Frederik Van Isacker. Ze openden samen maar liefst 25 winkels, verspreid over het hele land. Anno 2024 heeft Basar een stapje teruggezet,

maar hij is nog altijd de franchisenemer van drie Brusselse winkels, waaronder Nieuwstraat Ice Cream.

De vennootschap werd in de zomer van 2018 opgericht. Enkel in 2020 kende de steile groeicurve een forse dip, maar dat had alles te maken met de gedwongen winkelsluitingen wegens de coronapandemie. Nieuwstraat Ice Cream toonde echter veerkracht en pakte sindsdien telkens met forse groeicijfers uit.

In een zeldzaam interview met de vakwebsite franchise.be roemde Sem Basar de fijne samenwerking met de franchisegever. “De ondersteuning die we van Australian Home Made Ice Cream krijgen, is ongelooflijk. Als je een probleem hebt, kun je altijd contact opne-

men met oprichter Frederik, CEO Mathieu of COO Erik”, benadrukte hij. Nieuwe franchisenemers worden volgens hem niet aan hun lot overgelaten. Eerst kunnen ze trainingssessies bijwonen, waar ze allerlei praktische zaken leren over de verkoop, de boekhouding, de marketing enzovoort. Ook na de opening staat het bedrijf de franchisenemer met raad en daad bij. CEO Mathieu Verdun kwam aan boord als jobstudent en werd later franchisenemer. Als geen ander kent de neef van oprichter Frederik Van Isacker het merk, de winkels en alle franchisenemers. Hij is een fervente aanhanger van de filosofie ‘*management by walking around*’. Zo duikt hij regelmatig in de winkels op, om na te gaan of alles naar wens verloopt.

Expansieplannen

Ruim veertig jaar geleden begon Frederik Van Isacker te experimenteren met een oude ijsmachine, die nog had gediend in het hotel van zijn grootvader. In 1989 opende hij zijn eerste winkel, in Knokke. Dankzij het mooie weer werd het een instantsucces. Overdag verkocht Van Isacker zoveel ijsjes dat hij ook 's nachts aan de bak moest om de hoorntjes te bakken. Het was het begin van een succesverhaal.

Australian Home Made Ice Cream telt bijna vijftig winkels in België en in het buitenland (onder de naam Fred's). Jaarlijks gaan er 6 miljoen bollen ijs en 3 miljoen wafels over de toonbank. De keten broedt nog op expansie. Als succesfactoren schuift de organisatie de kwaliteit, het franchisenetwerk en de strategische ligging naar voren. Het is dan ook geen toeval dat Nieuwstraat Ice Cream de winkel met de hoogste omzet en onze Trends Gazellen Ambassadeur is. **t**