



Trends

GAZELLEN/2025

VLAAMS-BRABANT

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

Een initiatief van



Met dank aan



Met de steun van



VLAAMS-BRABANT

Helemaal bovenaan in de ranking van de Trends Gazellen bij de grote Vlaams-Brabantse bedrijven staat Sligro Food Group Belgium. Het Nederlandse bedrijf nam negen jaar geleden het foodservice-bedrijf JAVA van de familie Claes over. Omdat de vennootschap in buitenlandse handen is, komt Sligro Food Belgium niet in aanmerking voor de Ambassadeurstitel. Dat geldt ook voor de volgende twee in de ranking: Culligan Belgium (drinkwateroplossingen) en PPD Global Central Labs (wetenschappelijke onderzoek en laboratoriumproducten). Op plaats vier vinden we Koning, de vennootschap achter het Leuvense EnergyKing, dat gespecialiseerd is in hernieuwbare energie. Opvallend: vorig jaar zat Koning nog in de categorie van de kmo's.

Bij de kmo's is Electrobuild onze Ambassadeur. Het bedrijf uit Nossegem is een specialist in glasvezelinstallatie: van het graven van de sleuven, over het zorgvuldig trekken van de glasvezelkabels tot de aansluiting op het netwerk en het testen van de installatie.

Barq is onze Ambassadeur bij de kleine bedrijven. De omzet van de vennootschap achter PharmaPets bedraagt al 40 miljoen euro. PharmaPets is een onlinedierenspecialzaak. Het is de eerste en meteen ook de laatste titel voor Barq, want vorig jaar werd het bedrijf overgenomen door Tom&Co.

Bij de grootste rekruteerders staat Capgemini Belgium aan de leiding. Twee Nederlandse retailers, Action Belgium en Sligro Food Group Belgium, mogen mee op het podium.

COÖRDINATIE: DIRK VAN THUYNE

GROOTSTE AANWERVERS
TUSSEN 2019 EN 2023

1. Capgemini Belgium	873
2. Action Belgium	697
3. Sligro Food Group Belgium	290
4. Tata Consultancy Services Belgium	229
5. Hasinfo	220

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: KONING

Pionier in hernieuwbare energie

Ambitie troef bij het Leuvense EnergyKing, het bedrijf achter de vennootschap Koning. In korte tijd wil het jonge bedrijf uitgroeien tot een toonaangevende Belgische speler in hernieuwbare energie. Oprichters Wiet Vande Velde en Lucas Robberechts kregen daarvoor steun van de durfkapitaalinvesteerder PE Capital Group.

DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE KOEN BAUTERS

Het contrast kan bijna niet groter zijn. Terwijl zijn grootvader decennia geleden als steenkoolboer de kost verdiende, ijvert Wiet Vande Velde met EnergyKing voor een koolstofvrije wereld. Vande Velde is een volbloed ondernemer, die al op zestienjarige leeftijd zijn eerste bedrijfje in de evenementensector had. Later volgden nog een restaurant en een start-up in de volautomatische productie en de verkoop van pallets in golfkarton. Sinds negen jaar ligt de focus van de ingenieur op hernieuwbare energie. Toen kwam ook Lucas Robberechts aan boord. Bij EnergyKing vormen ze samen een complementaire tandem. Vande Velde houdt zich in de eerste plaats bezig met de sales, terwijl Robberechts zich vooral ontfermt over de organisatie en over het technische.

● ● ●
‘Energie moet overvloedig en goedkoper worden. Daar wordt iedereen beter van’

WIET VANDE VELDE, ENERGYKING

Software is cruciaal

EnergyKing is begonnen als een verkoper van warmtepompen. Het groeide in korte tijd uit tot een toonaangevende Belgische aanbieder van zonnepanelen, warmtepompen, laadpalen, thuisbatterijen, ventilatie en slimme software om dat alles aan te sturen. Die holistische aanpak maakt het verschil in een hyperconcurrentiële markt. “Bedrijven die enkel zonnepanelen installeren, hebben het vandaag knap lastig”, weet Wiet Vande Velde. “Als je wil meetellen, moet je een totaalpakket aanbieden met een complete service, van de installatie tot en met herstel en onderhoud.” Om efficiënt te zijn, moeten alle technieken ook met elkaar communiceren. Software is een cruciale schakel in het ecosysteem. “Mensen moeten veel flexibeler omspringen met hun verbruik. Denk maar aan de digitale meters, capaciteits- en variabele tarieven, negatieve injectieprijs en zo voort. Een efficiënte aansturing met onze zelfontwikkelde software maakt het verschil”, zegt Wiet



Vande Velde. “Op die manier streven we naar onze bedrijfsmissie: energie moet overvloedig en goedkoper worden. Daar wordt iedereen beter van.”

Consolidatie

In de markt van de hernieuwbare energie is onmiskenbaar een consolidatie aan de gang. Die bevindt zich nog maar in de beginfase. “Het is slechts een kwestie van tijd vooraleer buitenlandse – vooral Duitse – spelers onze markt zullen betreden. Met onze omzet van 40 miljoen euro stellen we niks voor ten opzichte van zulke mastodonten. Ze kunnen ons gewoon wegblazen en dat zette ons aan het denken. Ofwel worden we een grote onder de kleintjes,

ofwel worden we de kleinste van de groten en moeten we vroeg of laat toch verkopen”, analyseerde Wiet Vande Velde een tijdje geleden. “Om zo’n scenario te vermijden, moest EnergyKing schaalgroottes winnen door lokale spelers in Vlaanderen en Wallonië over te nemen.”

De jonge veertiger, die houdt van skiën, bergbeklimmen en kitesurfen, is niet vies van een beetje actie, maar hij blijft zich ook altijd bewust van de risico's. Daarom ging hij op zoek naar een partner om de expansieplannen te ondersteunen. “Er was veel interesse voor ons bedrijf in de markt. Uiteindelijk gingen we in zee met PE Capital Group van onder andere Stefan Yee, Alain Bolssens en Stijn

↑ **WIET VANDE VELDE EN LUCAS ROBBERECHTS**
“In Frankrijk ligt nog een heel aantrekkelijke markt op ons te wachten.”

van Rompay. Zij brachten niet het hoogste bod uit, maar bij hen kregen we wel het beste gevoel.”

Dromen

EnergyKing heeft een drietal overnames achter de rug en dit jaar wil Wiet Vande Velde er minstens evenveel aan toevoegen. Op de vraag hoe de ideale overnameprooi eruitziet, toont hij vijf vingers. “Er moeten voldoende body en technische capaciteit aanwezig zijn. Het bedrijf moet al een zekere schaal hebben en geografisch aansluiten bij ons actieterrein. Complementaire vaardigheden zijn een troef, maar we kijken vooral uit naar een enthousiaste ondernemer.” EnergyKing is al volop actief in de provincies Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant. Binnenkort zijn Oost- en West-Vlaanderen aan de beurt en ook in Wallonië ziet het bedrijf nog heel wat potentieel. Als het van Wiet Vande Velde afhangt, zal het daar niet stoppen. “We zijn een pionier in België. Zodra we hier klaar zijn, ligt ten zuiden van ons land nog een heel aantrekkelijke markt op ons te wachten, een nucleaire grootmacht. Vroeg of laat hopen we in Frankrijk ons concept uit te rollen.”

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 2023 met 2019. 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 2023 moeten minimaal tien werknemers staan. De toegevoegde waarde in 2023 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 5 juni, met de lijsten voor België.

GROTE GAZELLEN TOP 50

'25	'24	Bedrijf	Punten	'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	Sligro Food Group Belgium - Rotselaar Groep van foodservicebedrijven	224	26	KMO 14	Wellpet Belgium - Diegem Distributie van voeding voor huisdieren	530
2	X	Culligan Belgium - Groot-Bijgaarden Drinkwateroplossingen	250	27	31	Nippon Express Belgium - Machelen-Brabant Transportbedrijf	546
3	X	PPD Global Central Labs - Sint-Stevens-Woluwe Wetenschappelijk onderzoek en analytische technologie	289	27	20	Devoteam G Cloud BeLux - Diegem Consultancy in innovatieve technologie	546
4	KMO 9	Koning - Herent Specialist in hernieuwbare energie	303	29	X	Nikkiso Belgium - Tienen Distributie van apparatuur voor hemodialyse	551
5	12	Groupe Atlantic Belgium - Dworp Distributie van producten voor verwarming en sanitair	337	30	41	Aniserco - Groot-Bijgaarden Dierenvoedingswinkels (Tom&Co)	568
6	1	Brico Plan-It - Groot-Bijgaarden Winkelketen van huisdecoratie, bouw- en tuinmaterialen (Maxeda)	340	31	X	Hasinto - Leuven Dienstenchequebedrijf	580
7	85	AstraZeneca - Groot-Bijgaarden Farmabedrijf	356	32	26	Twipe Mobile Solutions - Heverlee Digitale uitgaven van kranten en magazines	583
7	X	Viatrix International Supply Point - Hoeilaart Distributie van geneesmiddelen	356	33	16	Devos Group - Bekkevoort Fruitbedrijf met eigen productie, opslag, handel en export	601
9	35	TMC Science & Technology - Zaventem Hightech consultancybedrijf	387	34	57	Medpace Belgium - Heverlee Ondersteuning van klinische studies	603
10	19	Microsoft - Brucargo Distributie en verkoop van hard- en software	391	35	X	Circet Projects - Zaventem Netwerkserviceprovider	610
11	8	Cappemini Belgium - Diegem Consulting, technologie- en outsourcingdiensten	399	36	X	Integrated DNA Technologies - Heverlee Synthese van oligonucleotiden	614
12	X	Bridgestone Europe - Zaventem Europese hoofdzetel van de bandenproducent	401	37	83	Job Talent - Leuven Uitzendkantoor	617
13	17	Dataroots - Leuven Specialist in artificiële intelligentie	405	38	X	LCL - Diegem Datacenters	618
14	16	ASM Belgium - Heverlee Onderzoek naar en ontwikkeling van halfgeleiderproducten	423	39	55	DHL Aviation - Steenokkerzeel Sorteercentrum van DHL Express	634
15	9	Pauwels Consulting - Diegem Consultancybedrijf in engineering, lifesciences, IT en ruimtevaart	427	40	66	Laborelec - Linkebeek Onderzoeks- en competentiecentrum voor elektriciteit (Engie)	635
16	13	Fidiaz - Kortenberg Accountant en belastingconsulent	431	41	X	Tata Consultancy Services Belgium - Sint-Stevens-Woluwe IT- en consultancybedrijf	637
17	74	Audika - Heverlee Hoorcentra en distributie van hoorapparaten	432	42	42	Arval Belgium - Zaventem Autoleasebedrijf	641
18	5	Ads & Data - Vilvoorde Reclameregie	448	43	X	Unicas - Gooik Bouwbedrijf	654
19	X	Citribel - Tienen Producent van citroenzuur	461	44	X	Viessmann Belgium - Zaventem Levering van verwarmings- en koelapparatuur	665
20	32	Openlane Europe - Tienen Onlineverkoop van tweedehandsvoertuigen (Cars on the Web)	464	45	68	Xenics - Heverlee Ontwikkeling en productie van infrarooddetectoren	668
21	X	Komatsu Europe International - Vilvoorde Europese hoofdzetel en verkoop van bouw- en mijnmateriaal	496	46	80	Septentrio - Heverlee Ontwikkeling van professionele gps- en satellietnavigatieapparatuur	672
22	25	Action Belgium - Asse Warenhuisketen	511	47	23	Bumaco Koeltechniek - Rotselaar Verkoop en verhuur van koeltechniek en airco	681
23	27	Medpace Laboratories - Heverlee Klinisch onderzoek voor de farmaceutische sector	518	47	89	Aon Belgium - Diegem Verzekeringsadviseur en -makelaar	681
24	46	Rexel Belgium - Zellik Groothandel in elektrisch materiaal	524	49	X	Space Applications Services - Sint-Stevens-Woluwe Oplossingen en diensten voor de lucht- en ruimtevaart	687
25	36	Cairox Belgium - Zaventem Leverancier van HVAC-producten	526	50	X	GMS Leuven - Heverlee Concessiehouder Mercedes	696

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: ELECTROBUILD

Bouwen aan de infrastructuur van morgen

De uitrol van een nieuw glasvezelnetwerk betekent een enorme kans voor gespecialiseerde bedrijven die de kabels trekken en zo de woningen en de bedrijven aansluiten op het razendsnelle netwerk. Eén van die spelers is Electrobuild. DIRK VAN THUYNE

De grote telecomproviders zijn in ons land volop bezig met de uitrol van een nieuw glasvezelnetwerk. Elke 15 seconden sluiten ze een woning of een bedrijf aan. De voordelen zijn duidelijk: dankzij het nieuwe netwerk zullen we in de nabije toekomst tot wel honderd keer sneller kunnen surfen dan nu. Electrobuild is een toonaangevende leverancier van totaaloplossingen op het gebied van glasvezeltechnologie en aanverwante diensten, zoals de installatie van elektrische laadpalen. Het bedrijf met zetel in Nossegem is de Ambassadeur van de Trends Gazellen bij de Vlaams-Brabantse kmo's. Medeoprichter en bestuurder Abdullah Bayram heeft al meer dan tien jaar ervaring in de telecomindustrie. In korte tijd zag hij zijn bedrijf uitgroeien tot een stevige kmo met zo'n dertig medewerkers.

Prijskaartje

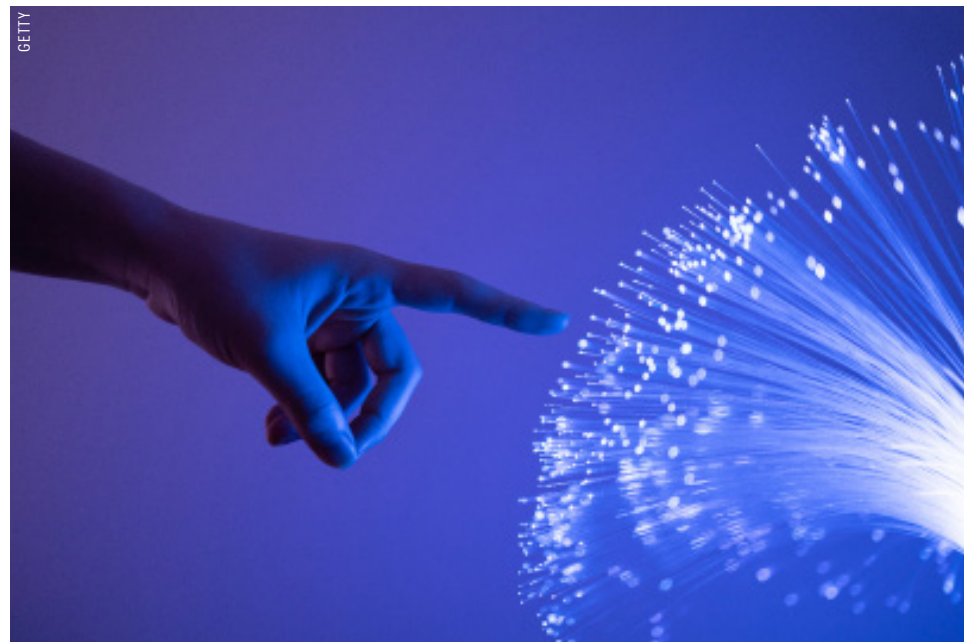
De uitrol van een glasvezelnetwerk is een enorme operatie met een indrukwekkend prijskaartje. Zo zou de volledige aanleg van glasvezel van de providers een

↓
GLASVEZEL-NETWERK
Electrobuild biedt een totaaloplossing aan.



‘We maken het verschil niet alleen door onze technische competenties, maar ook door onze persoonlijke aanpak’

investering vragen van zowat 1.000 euro per woning. Er komt dan ook heel wat bij kijken. Electrobuild biedt een totaaloplossing aan: van het graven van de sleuven, over het zorgvuldig trekken van de glasvezelkabels tot de aansluiting op het netwerk en het uittesten van de installatie. “We maken het verschil niet alleen door onze technische competenties, maar ook door onze persoonlijke aanpak”, staat te lezen op de website.



MIDDELGROTE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	Electrobuild - Nossegem Telecominstallateur	47
2	X	Abritaxi - Kraainem Verhuur van limousines, bussen, sportwagens en trouwauto's	221
3	X	Lds Advisory - Zaventem Financieel en belastingadviseur	229
4	X	Data Mind - Leuven Data-engineeringbureau	241
5	47	Rensol - Relegem Zonnepaneleninstallateur	283
6	37	De Kom - Baal Restaurant met speeltuin	314
7	28	RedPencil - Kapelle-op-den-Bos Consultancybedrijf	337
8	X	Hambos Logistics - Lubbeek Logistiekedienstverlening	342
8	X	KP & Co Express Service - Landen Koerierbedrijf	342
10	X	Zorgpunt - Assent Netwerk van apotheken	348
11	X	Polytek - Tienen Engineeringbedrijf	360
12	55	Felipes - Meise Koffiebranderij en koffiebar	366
13	6	Xenomatrix - Heverlee Ontwikkeling van technologie voor zelfrijdende auto's en wegeninspectie	368
14	4	E-P Equipment Europe - Huizingen Distributie van elektrische vorkhef- en pallettrucks	398
15	59	Leemput Jos - Hakendover Vleesgroothandel	412
16	86	Auviscom - Halle Verhuur, verkoop en installatie van audiovisuele apparatuur	435
17	42	Florin' Store - Merchtem Kledingwinkel	437
18	X	Care 4 Fleets - Vilvoorde Oplossingen voor carmanagement en operationele fleetservices	457
19	X	Megabyte Applications - Vilvoorde IT-diensten en consultancybedrijf	472
20	X	Meliopus - Asse Facilitymanagement	476
21	X	Riskconcile - Wilsele Softwareleverancier voor de financiële sector	485
22	X	InvestSuite - Leuven Investtechoplossingen	495
23	33	Moens Vakhandel - Nossegem Bouwmaterialen	510
24	52	Copytec - Mollem Canon Business Center	511
25	35	Geotherma - Hoegaarden Groothandel in warmtepompen	548

KLEINE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	Barq - Groot-Bijgaarden Verdeler van diervoeding en -diensten	49
2	33	Het Honingbeertje - Webbekom Kinderdagverblijf	105
3	X	Castaar.com - Gooik Reclame- en productiebureau	110
4	X	NewWorld - Zaventem Gevelbekleding	111
5	X	Facade Concept - Aarschot Bouwbedrijf	116
6	X	De Jacht Heverlee - Baal Evenementenlocatie	134
7	X	W & F Heritage - Asse Brasserie	151
8	43	Traiteur Claessens André - Nossegem Zorgcateraar	162
9	X	Thema Media - Wijgmaal Uitgeverij	177
10	X	Master Fitness Services - Berg Fitness Club & Academy	181
10	X	Kruisbos - Wezemaal Dierenarts	181
12	X	Chiweta - Wilsele Garagebedrijf	186
13	X	Multisyn - Lot Vastgoedbeheerbedrijf	213
14	X	Troonen-David - Linter Supermarkt	216
15	X	Gambrinus Exploitatie - Leuven Brasserie	218
16	37	Kwasyst - Herent Verkoop en plaatsing van binnen- en buitenschrijnwerk	222
17	X	Dierenkliniek De Morette - Asse Dierenkliniek	228
18	10	Motix - Heverlee Bedrijfsautomatisering	231
19	X	Crepe & Creme - Haacht Ussalon	237
20	38	Galli - Keerbergen Restaurant-pizzeria	243
21	32	Den Travoo - Herent Café en feestzaal	253
22	X	Digital Unity - Heverlee IT-consultants	268
23	28	Café Commerce - Leuven Café	304
24	26	New Mexico - Leuven Restaurant	312
25	X	Somnium - Rotselaar Creatieve activiteiten, kunst en amusement	331

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: BARQ

'Een sector met veel emotie'

De gezondheid van huisdieren voor iedereen toegankelijk maken. Dat is de missie van PharmaPets, de onlinedierenapotheek achter de vennootschap Barq van de oprichters Sven De Waele en Valerie Vanderlinden. Na een groeispurt kwam het bedrijf vorig jaar in handen van Tom&Co.

DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE KOEN BAUTERS

Van 800.000 euro omzet naar 40 miljoen euro in amper enkele jaren. Het moet een van de sterkste prestaties uit de 24-jarige geschiedenis van de Trends Gazellen zijn. Sven De Waele, een Oost-Vlaming die gepokt en gemazeld is in de retailwereld, realiseerde dat kabinetstukje samen met zijn team.

Jarenlang was hij een van de drijvende krachten achter de speelgoedketen Fun. In 2017 kwam een einde aan die samenwerking en de serieel ondernemer ging meteen op zoek naar een nieuwe uitdaging. "E-commerce is altijd al mijn passie geweest, het was alleen nog uitkijken naar de juiste sector", vertelt hij. "Het

werd een onlinedierenapotheek. Een grote verrassing was die keuze niet, want mijn partner is dierenarts. De sector heeft heel wat troeven, zoals recurrente inkomsten, een stabiel assortiment en vooral veel emotie. De stevige prijscompetitie is dan weer het grootste nadeel."

Abonnementen

Vanuit de garage van het koppel kende PharmaPets een vliegende start. De unieke marktpositionering is daarvoor een van de belangrijkste verklaringen. "Van aan het begin namen we het medisch oogpunt mee. We hebben vier dierenartsen in dienst. We bieden dus niet enkel producten aan, maar ook een ruime waaier aan diensten. Op die manier slagen we erin een langetermijnrelatie met onze klanten op te bouwen." Een mooi voorbeeld van die aanpak is de lancering van een abonnementsformule. "Klanten kunnen bij ons terecht voor een gepersonaliseerd huisdierplan. Eerst moeten ze een document van zes bladzijden invullen waarin we peilen naar



SVEN DE WAELE
"Bij Tom&Co krijgt ons bedrijf meer kansen om door te groeien."

onder andere de voeding, de tandhygiëne en de vachtverzorging van hun huisdier. Op basis van die informatie geven onze dierenartsen informatie en persoonlijk advies. Al meer dan 50 procent van de omzet komt uit abonnementen", legt Sven De Waele uit. Het eerste jaar lag de focus van PharmaPets op Vlaanderen, maar al snel trok het bedrijf de landsgrenzen over. Het concept is dan ook gemakkelijk schaalbaar. Met 60 procent van de omzet is Frankrijk de belangrijkste afzetmarkt, daarna volgen België (25%) en Nederland (15%).

Overgenomen

De titel Ambassadeur van de Trends Gazellen is de eerste en meteen ook de laatste voor Barq, want de Belgische dierenwinkelketen Tom&Co nam het bedrijf vorige zomer over. De acquisitie betekent een forse versterking van de onlineactiviteiten van de dierenwinkelketen. "Onze baby is veilig thuisgekomen. In dit grotere geheel krijgt hij meer kansen om door te groeien", aldus Sven De Waele, die als chieft digital officer aan boord is gegaan bij Tom&Co. "Samen kunnen we onze klanten een unieke en consistente merkervaring bieden op alle verkoop- en communicatiekanalen."