



Trends

GAZELLEN/2025

LIMBURG

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

Een initiatief van



Met dank aan

Trends
Business information



Met de steun van



LIMBURG

In 2024 strandde Foresco BE nog op de tweede plaats, maar dit jaar veroverd de pallets- en kistenfabrikant de Ambassadeurstitel bij de grote Limburgse bedrijven. Het bedrijf met hoofdzetel in de haven van Genk heeft de voorbije jaren een indrukwekkende reeks van 29 overnames gerealiseerd en is daarmee een van de hoofdrolspelers in een consoliderende sector.

Bij de kmo's staat Daalhof Fruit op het nummer één. Het is een van de vijf bedrijven van de Groep Gielen, die fruitplantages heeft in België en Frankrijk en gespecialiseerd is in de productie van zoete kersen. Omdat de cijfers worden vertekend door een interne verschuiving in de familiale groep hebben we Daalhof Fruit niet geselecteerd als Ambassadeur. De titel gaat daarom naar A-Net. Dat bedrijf in Beringen-Paal 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 finaal het testen van de installatie. De naam Marc Swevers zal bij de trouwe lezers ongetwijfeld een belletje doen rinkelen, want de vastgoedmakelaar was twee jaar geleden ook al Ambassadeur van de Limburgse kleine bedrijven. Swevers Real Estate koestert de ambitie ook in Vlaams-Brabant en Brussel actief te worden.

Tussen 2019 en 2023 wierf Het Poetsbureau (Transformics) 2.699 nieuwe medewerkers aan en is daarmee de belangrijkste rekruteerder in de provincie Limburg. Het dienstenchequesbedrijf wordt op het podium geflankeerd door zijn sectorgenoten Trixxo Jobs en Trixxo M.

COÖRDINATIE: DIRK VAN THUYNE

GROOTSTE AANWERVERS
TUSSEN 2019 EN 2023

1. Het Poetsbureau (Transformics)	2.699
2. Trixxo Jobs	946
3. Trixxo M	515
4. Flexer	194
5. Actief	168

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: FORESCO BE

Op naar 1 miljard
euro omzet

De pallets- en kistenfabrikant Foresco in Genk rijgt de overnames aan elkaar. Dankzij acquisities in Denemarken en Duitsland werd het bedrijf ook actief buiten de Benelux. Dat zijn de eerste stappen op weg naar het omzetdoel voor 2027: 1 miljard euro. DIRK VAN THUYNE

In 2009 namen Jan Ponnet en Cedric De Quinamar het noodlijdende Foresco in Genk over. Met 2.000 medewerkers, die samen een omzet van ruim 600 miljoen euro realiseren, is de pallets- en kistenfabrikant uitgegroeid tot een toonaangevende Europese speler die zijn rol speelt in de consolidatiegolf in de sector.

De teller staat inmiddels op 29 overnames en dat aantal zal dit jaar ongetwijfeld nog oplopen. Aanvankelijk bleef Foresco exclusief op zijn thuismarkt, de Benelux. Maar met een recente Deense en een Duitse acquisitie heeft het zijn vizier verruimd. Het zijn de eerste stappen om tegen 2027 meer dan 1 miljard euro omzet te draaien. "Afgemeten aan de omzet zijn de recente overnames niet zo indrukwekkend, maar strategisch zijn ze van groot belang.



'We hebben zo'n vijftig vestigingen. Dat is eigenlijk te veel. We zijn volop bezig met een verdere integratie'

We hebben nu voet aan wal gezet op nieuwe, beloftevolle markten. We volgen daarbij de olievlekstrategie, waarbij we vooral uitkijken naar uitbreiding in regio's die nauw aansluiten bij gebieden waar we al actief zijn. We bestuderen alle dossiers die op onze tafel belanden, maar we zullen sneller in Noord-Frankrijk een overname doen dan bijvoorbeeld in Spanje", zegt CEO Jan Ponnet.

Grote variatie

De Europese pallets- en kistensector is enorm versnipperd, met meer dan 500 bedrijven. Aanvankelijk was er weinig animo om te verkopen, maar daar kwam zo'n vijf jaar geleden verandering in. "Het is niet echt een sexy sector. De jeugd staat niet meteen te springen om het familiebedrijf over te nemen. Bovendien moet de sector professionaliseren. Denk maar aan de steeds strengere regelgeving voor duurzaamheid. Daarnaast eisen heel wat grote klanten waterdichte garanties voor de leveringszekerheid", weet Jan Ponnet. "Zeker voor kleine spelers is dat een uitdaging. In een grotere organisatie als de onze kunnen we dat

beter structureren. Er is een duidelijke omslag aan de gang van lokale fabriekjes naar een efficiënte industrie."

Hoe ziet de ideale overnameprooi eruit voor Jan Ponnet? "Daar kan ik geen eenduidig antwoord op geven", antwoordt hij. "Er is bij ons een grote variatie. De kleine acquisities integreren we volledig, de grote kunnen uitgroeien tot een nieuwe hub, waarbij de overlaters aan boord kunnen blijven. We hebben momenteel zo'n vijftig vestigingen. Dat is te veel. We zijn volop bezig met een verdere integratie."

Participaties

Het was puur toeval dat Jan Ponnet en Cedric De Quinamar in de wereld van planken en nagels terecht kwamen. Het duo leerde elkaar kennen tijdens een MBA-opleiding. "Het was een opportunistische beslissing om Foresco over te nemen", geeft Jan Ponnet toe. "Het familiebedrijf was meer dan een eeuw oud en had het moeilijk. Door de slechte financiële toestand was de overnameprijs net haalbaar voor ons. We wilden ondernemen en zagen mogelijkheden om het bedrijf beter te maken. Dat het zo'n vaart zou lopen, had-



den we toen echt niet verwacht." Jan Ponnet en Cedric De Quinamar richtten de vennootschap Dynamica op. Foresco was de allereerste investering, maar daar bleef het niet bij. Intussen heeft Dynamica belangen verworven in de verdeler van medische apparaten en hulpmiddelen Arseus Medical (2014), de verdeler van keuken-, decoratie- en lifestyle-producten LivWise (2018), de IT-groep System Solutions, inmiddels gefuseerd met Trustteam (2020), en de verdeler en serviceprovider

JAN PONNET
"Er is een omslag aan de gang van lokale fabriekjes naar een efficiënte industrie."

van meet- en verbeterapparatuur Rycobel (2020). De Quinamar ontfermt zich in de eerste plaats over die participaties. Jan Ponnet heeft meer dan zijn handen vol met Foresco.

Succesvolle ronde

De financiering van externe groei is allesbehalve vanzelfsprekend. Tot nu weigerden Jan Ponnet en Cedric De Quinamar het kapitaal open te stellen voor externe investeerders. "In het verleden hebben we onze acquisities altijd gefinancierd met een combinatie van eigen cashflow en klassieke bankleningen. Eerst bij onze huisbankier, later bij een steeds groter wordend consortium van banken. Het is de bedoeling die strategie aan te houden."

Eind vorig jaar kon Foresco met succes 50 miljoen euro ophalen in een financieringsronde. Het gaat om een pakket van achtergestelde leningen, toegekend door BNP Paribas Fortis Private Equity en twee publiek-private fondsen: het Belgian Resilience Fund (beheerd door Tikehau Capital) en het Welvaartsfonds (beheerd door PMV). Daarmee is Foresco gewapend om een toonaangevende rol te blijven spelen in de consolidatiegolf. **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 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 de 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	2	Foresco BE - Genk Producent en hersteller van pallets	66	26	97	Schildermans Plumveeslachterij - Bree Plumveeslachterij	397
2	X	Biostoom Beringen - Hasselt Biostoomcentrale	130	27	40	Farm Frites Belgium - Lommel Aardappelverwerker	401
3	1	Nexuzhealth - Hasselt Implementatie en onderhoud van elektronisch patiëntendossier	139	28	61	Melexis Technologies - Tessenderlo Producent van halfgeleiders	406
4	X	Glowi Jobs (Job Expert) - Paal Uitzendbureau	183	29	22	Wim Claes Transport & Logistiek - Diepenbeek Transportbedrijf	410
5	85	Flanders Food Productions - Lommel Verwerking van kazen	185	30	16	New Yorker Belgium - Maasmechelen Kledingwinkel	411
6	87	Trixxo M - Hoeselt Dienstenchequesbedrijf	193	31	X	Het Poetsbureau (De Vlijtige Mier) - Paal Dienstenchequesbedrijf	413
7	30	Atlas Copco Vacuum Belgium - Hoeselt Vacuümoplossingen	216	32	X	Opteco - Zonhoven Installatie van zonnepanelen, thuisbatterijen, laadpalen, airco en warmtepompen	416
8	58	Incopack - Dilsen-Stokkem Productie van slagroom in spuitbussen	232	32	X	Martens Democom - Genk Grond- en sloopwerken	416
9	5	Het Poetsbureau (Transformics) - Paal Dienstenchequesbedrijf	237	34	X	DW Reusables - Bilzen Productie van herbruikbare verpakkingen	417
10	12	Varel Security - Hasselt Inbraak- en brandbeveiliging	267	35	X	T.V.B. - Hasselt Transportbedrijf	418
11	X	Plastic Omnium New Energies Genk - Genk Toeleveringsbedrijf aan automobiellindustrie	289	36	X	Trixxo B - Hoeselt Uitzendbureau	427
12	14	Weerts Supply Chain - 's Herenelderen Logistiek bedrijf	290	37	X	Webeco - Kerckom-bij-Sint-Truiden Productie van betonnen buizen	430
13	X	Aviovision - Hasselt Ontwikkeling van software voor de luchtvaart	295	38	X	Group-GTS - Tessenderlo Transportbedrijf	432
14	X	Atlas Copco-Power Tools - Hoeselt Logistiek centrum van Atlas Copco	314	39	43	Everstory - Lommel Productiehuis	435
15	56	Sodiko - Diepenbeek Drankenproducent	316	40	8	Eduards Trailer Factory - Lommel Ontwikkeling en productie van aanhangwagens	436
15	22	Dse International - Hasselt Vapewinkelketen	316	41	17	Allimex Green Power - Tessenderlo Groene-energieoplossingen	439
17	X	Flexer - Hasselt Uitzendbedrijf	323	42	X	P.V.S. - Stevoort Audiodistributeur	446
18	26	Garage Modern - Bree Mercedes-dealer	325	43	42	Luminex Lighting Control Equipment - Genk Aansturen van licht, geluid en video op evenementen	447
19	15	Oqema - Pelt Distributie van chemische grondstoffen	329	44	21	Umami Catering - Genk Cateringbedrijf	448
20	81	Van Zon Horeca - Lommel Horecagroothandel	334	44	9	Foresco Pallets - Beringen Palletproducent	448
21	5	Accuramed - Halen Leverancier van medische hulpmiddelen	335	46	75	Tribù - Bilzen Distributie van design tuinmeubilair	465
22	13	Cyclis Bike Lease - Hasselt Leasing en aanverwante diensten voor de fiets	353	47	KMO 58	Fastnet - Tongeren Onlineverkoop van parafarmaceutische producten	468
23	X	Stobart Automotive Europe - Genk Transport van voertuigen	387	48	58	Borealis Kallo - Paal Innovatieve oplossingen in polyolefinen en basischemicaliën	473
24	48	Crelem Bakeries - Dilsen Grootambachtelijke bakkerij	388	49	66	Spaas Kaarsen - Hamont Kaarsenproducent	476
25	76	Insaver - Houthalen-Helchteren Installateur van zonnepanelen en thuisbatterijen	394	50	28	Brim - Munsterbilzen Uitbating van tankstations	490

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: A-NET

‘We willen de klant ontzorgen’

De uitrol van een nieuw glasvezelnetwerk betekent een enorme kans voor gespecialiseerde bedrijven die de kabels trekken en zo de woningen en bedrijven aansluiten op het razendsnelle netwerk. Een van die spelers is A-Net, dat de Ambassadeurstitel bij de Limburgse kmo's wegkaapt.

DIRK VAN THUYNE

De grote telecomproviders werken in ons land volop aan 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 gaan we in de nabije toekomst tot wel honderd keer sneller op het web kunnen surfen dan vandaag.

A-Net is een toonaangevende leverancier van totaaloplossingen op het gebied van glasvezeltechnologie en aanverwante diensten, zoals de installatie van elektrische laadpalen. De 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. A-Net is het moederbe-

● ● ●
‘We streven naar perfectie in elke fase van het proces’

drijf van Electrobuild, de Ambassadeur van de middelgrote Trends Gazellen van Vlaams-Brabant.

Totaaloplossing

De uitrol van een glasvezelnetwerk is een enorme operatie met een indrukwekkend prijskaartje.

ⓘ LAADPAAL
Naast de aanleg van het glasvezelnetwerk installeert A-Net laadpalen.

Zo zou de volledige aanleg van glasvezel van de providers een investering vragen van zowat 1.000 euro per woning. Er komt dan ook heel wat bij kijken. A-Net biedt een totaaloplossing aan: van het graven van de sleuven, over het zorgvuldig trekken van de glasvezelkabels tot de aansluiting op het netwerk en finaal het uittesten van de installatie. “Bij A-Net geloven we in het leveren van complete, op maat gemaakte totaaloplossingen die onze klanten volledig ontzorgen”, staat op de website te lezen. “Wij combineren hoogwaardige kwaliteit met een klantgerichte benadering, waarbij we streven naar perfectie in elke fase van het proces. Van de eerste consultatie tot de oplevering zorgen wij ervoor dat onze oplossingen naadloos aansluiten op de specifieke wensen en eisen van elke klant.” Dankzij regelmatige interne opleidingen en bijscholingen blijven de technici van A-Net scherp. ⓘ



MIDDELGROTE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	Daalhof Fruit - Brustem Fruiteelt	86
2	X	A-Net - Paal Infrastructuurwerken voor glasvezeltechnologie	88
3	4	Van Mossel AIK België - Hasselt Detailhandel in auto's en bestelwagens	92
4	29	Wolters-MABEG - Kinrooi Ontwerp en productie van straatmeubilair en veiligheidssignalisatie	171
5	16	Durasun - Kwaadmechelen Installatie van zonnepanelen en thuisbatterijen	215
6	3	Dignify - Genk Marketingbureau	233
7	X	A.A.D. - Tongeren Productie van elektronische reddingsmiddelen	246
8	6	Induzz3 - Bilzen Dienstenleverancier in aandrijftechniek en industriële elektriciteit	249
9	X	A&M QUC - Genk Concessiehouder Volkswagen en Audi	270
10	X	Paddenstoelenkwekerij Limburg - Bree Paddenstoelenkwekerij	294
11	2	Datasense - Hasselt Data-adviesbureau	347
12	25	Peeters Pharma - Kinrooi Apotheek	395
13	X	ABN Cleanroom Technology - Bilzen Ontwikkeling en bouw van cleanrooms	410
14	19	Climatrix - Rotem Innovatieve verwarmings- en koelsystemen	426
15	90	Finvision Accountancy - Hasselt Accountancykantoren	452
16	85	Belurba - Achel Ontwerp en productie van straatmeubilair	464
17	X	R&L Trans - Zonhoven Transportbedrijf	476
18	28	LeBeck - Ham Sorteren, repareren en verkopen van gebruikte pallets	491
19	X	Mees Management Apotheek - Zolder Beheer van apotheken	520
20	55	Soloya - Houthalen Specialist in hernieuwbare energie	524
21	X	CNT Management Consulting - Hasselt SAP-consultingbureau	559
22	12	Hawrijk, Stiers & Velkneers - Kerkom-bij-Sint-Truiden Boekhoudkantoor	563
23	X	Gecon-Deta Belgium - Maasmechelen Technische dienstverlener	571
24	X	Woppas - Zonhoven Cateringbedrijf	590
25	X	Mediatic+ - Hoeselt Beheer van dienstenchequesbedrijven	593

KLEINE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	45	Swevers Real Estate - Beringen Vastgoedmakelaar	59
2	X	Yungo - Genk Marketingbureau	70
3	X	Alpine Digital - Hasselt Software op maat	74
4	X	Petralim - Maasmechelen Steenzagerij (Master Stone)	77
5	X	D & M Drinks - Houthalen-Helchteren Drankenhandelaar	109
6	X	Noust - Lommel Bouwbedrijf in modulair houtskelet	110
7	X	G0develop - Oostham ICT-beheer en softwareontwikkeling	124
8	40	Ambassify - Beringen Platform voor marketingcampagnes	127
9	X	Itek Webwinkel - Kaulille Winkelketen	129
10	X	Bizzit - Diepenbeek Accountantskantoor	135
11	X	AluPelt - Pelt Productie van aluminium ramen en deuren	144
12	X	U Plastics - Rotem Productie van speeltuigen en meubilair uit gerecycleerde kunststof	153
13	9	Group Globe - Diepenbeek Isolatie-, renovatie-, airco- en ventilatiewerken	163
14	X	Vistatec - Lanaken Zonnewering	169
15	X	Soro Bouw - Rotem Bouwbedrijf	176
16	15	Jaro Gereedschapsmakerij - Hechtel Fabricage van metalen gereedschap en werkstukken op maat	189
17	X	Syma Aanhangwagenbouw - Lommel Aanhangwagenbouw	207
18	22	Melien - Leopoldsburg Modewinkels	208
19	X	JNS Betonboringen - Tessenderlo Diamantboringen en zaagwerken in beton en steen	234
20	X	Globo Clean - Genk Schoonmaakbedrijf voor professionals	251
21	X	Basak - Genk Supermarkt	252
22	5	Contact Solutions - Genk Sales-, service- en contactcenter	272
23	X	Neerdi - Pelt Supermarkt (Alvo)	279
24	41	Bimat - Tessenderlo Tankstation	294
25	X	De Kleine Tafel - Hasselt Brasserie	308



AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: SWEVERS REAL ESTATE

‘Vinger aan de pols van de vastgoedmarkt’

Ondanks de uitdagende omstandigheden op de vastgoedmarkt blijft Swevers Real Estate groeien. Het bedrijf is de marktleider in Limburg, maar Marc Swevers koestert nog heel wat plannen: “We willen ook actief worden in Vlaams-Brabant en Brussel.” DIRK VAN THUYNE

Voor de derde keer genomineerd en voor de tweede keer de Ambassadeurstitel in de wacht gesleept. Bij Swevers Real Estate mogen de champagnekurken opnieuw knallen. Op een uitdagende vastgoedmarkt wist het bedrijf zijn groeitraject aan te houden. Swevers Real Estate telt zo'n dertig medewerkers, die opereren vanuit vier vestigingen in Limburg. Maar daar stopt de ambitie van Marc Swevers en Joke Debevere niet. “Om gewapend te zijn voor toekomstige groei verhuist het kantoor in Hasselt binnenkort naar een groter pand. Daarnaast willen we ook geografisch uitbreiden. We zijn al

de marktleider in Limburg. Nu koesteren we ook de ambitie om actief te worden in Vlaams-Brabant en Brussel. Binnen het jaar willen we daar drie nieuwe kantoren openen.” Marc Swevers is ervan overtuigd dat de Limburgse succesformule ook daar zal aanslaan. “We kiezen er bewust voor voornamelijk met BIV-erkende makelaars te werken. De aan- of verkoop van een huis is voor de meeste mensen een van de belangrijkste transacties in hun leven, en dan heb je echte professionals nodig. Daarnaast zetten we ook zwaar in op innovatie en communicatie om de klantbeleving te verbeteren. Een mooi voorbeeld daarvan is het aanbieden van allerlei tools om de renovatiekosten en

➔ AXEL IVEN, JOKE DEBEVERE EN MARC SWEVERS
“Binnen het jaar willen we nieuwe kantoren openen in Vlaams-Brabant en Brussel.”

de terugverdientijd van een verbouwing te berekenen.”

Wettelijk kader

In 2003 ruilde Marc Swevers de horeca in voor de vastgoedsector. Eerst ging hij opnieuw studeren en daarna begon hij helemaal van nul met zijn eigen vastgoedkantoor. Zeven jaar later kreeg hij de steun van zijn partner Joke Debevere en samen bouwden ze Swevers Real Estate uit tot een toonaangevende speler. Twee jaar geleden namen ze de belangrijke beslissing om Axel Iven aan te stellen als de CEO van het bedrijf. “Ik was dag in, dag uit bezig met operationele zaken, waardoor ik noodgedwongen mijn eigen klantenportefeuille moest afbouwen”, vertelt Marc Swevers. “Ik vond dat niet alleen jammer, ik begon stilaan ook de voeling met de markt te verliezen en dat wilde ik absoluut vermijden.” De vastgoedmarkt is enorm conjunctuurgevoelig. Bovendien durft het wettelijke kader wel eens te veranderen. Zo is de federale regering-De Wever van plan de renteaftrek voor leningen voor tweede eigendommen af te schaffen. De Vlaamse regering heeft dan weer de registratierechten verlaagd en de renovatieplicht versoepeld. “Het is telkens afwachten hoe de markt daarop reageert en wat het effect op de woningprijzen zal zijn. Vandaar het belang om continu de vinger aan de pols te houden.”

● ● ●
‘Het is telkens afwachten hoe de markt reageert op een aanpassing van het wettelijke kader en wat het effect op de woningprijzen zal zijn’