



Trends

GAZELLEN/2025

ANTWERPEN

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

Een initiatief van



Met dank aan

Trends
Business information



Met de steun van



ANTWERPEN

Het gaat razendsnel voor de Antwerpse oordopjesproducent Loop. Het is opgericht in 2016 en het realiseerde vorig jaar al een omzet van 190 miljoen euro. Geen wonder dat het bedrijf van oprichters Dimitri O en Maarten Bodewes aan de haal gaat met de Ambassadeurstitel bij de grote bedrijven. 2025 wordt een jaar van grote investeringen, om in 2026 helemaal klaar te staan voor een nieuwe kwantumsprong.

Bij de kmo's vinden we bovenaan in de ranking een nieuwe naam: het transportbedrijf SL-Logistics uit Puurs-Sint-Amands. Het team van Kurt Van Gijssel mag zwaaien met de Trends Gazellen Ambassadeurstitel.

Heel wat verloop bij de Antwerpse kleine bedrijven. Amper zeven bedrijven slaagden erin hun plaatsje in de ranking te behouden. Ook de winnaar is een nieuwkomer. Sliman El Hassani realiseerde zijn ondernemersdroom door met SC Network Cleaning een schoonmaakbedrijf op te richten. SC Network Cleaning is actief in de provincie Antwerpen, maar stilaan wil hij ook over de provinciegrenzen heen kijken.

Tussen 2019 en 2023 wierf Pfizer Manufacturing Belgium 1.788 nieuwe medewerkers aan. Het is de grootste Europese productie- en verpakkingsfaciliteit van de Amerikaanse farmareus. Jaarlijks worden er meer dan 400 miljoen dosissen inspuitable geneesmiddelen en vaccins geproduceerd. Mogen mee op het podium: het dienstenbedrijf Easy Life en de logistieke speler Kuehne + Nagel.

COÖRDINATIE: DIRK VAN THUYNE

GROOTSTE AANWERVERS
TUSSEN 2019 EN 2023

1. Pfizer Manufacturing Belgium	1.788
2. Dienstenbedrijf Easy Life	929
3. Kuehne + Nagel	619
4. Cepa	609
5. Telenet	591

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: LOOP

Investeren in oordopjes

Na een onwaarschijnlijke groeisprong tot een omzet van 190 miljoen euro vorig jaar, wordt 2025 een jaar van investeringen voor de oordopjesproducent Loop. Zo hopen de oprichters hun bedrijf klaar te stomen voor een nieuwe kwantumsprong in 2026. DIRK VAN THUYNE

Ln minder dan tien jaar heeft de Antwerpse oordopjesproducent Loop een opvallend parcours afgelegd. Dat bewijst de uitpuilende trofeeënkast met onder meer twee opnames in de Deloitte Fast 50 met de snelst groeiende technologiebedrijven, de Vlerick Venture Award en de Henry van de Velde-prijs voor design. Daarbij komt nu ook de Ambassadeurstitel van de Antwerpse Trends Gazellen bij de grote bedrijven.

Ook de harde cijfers zijn meer dan indrukwekkend, zeker voor een ogenschijnlijk banaal product als oordopjes. In 2023 verdriedvoldigde de omzet van Loop Earplugs tot 126,5 miljoen euro en vorig jaar deden oprichters Dimitri O en Maarten Bodewes daar nog een ferme schep bij met een omzet van 190 miljoen euro. Het bedrijf telt zo'n 300 medewerkers verspreid over vestigingen in Antwerpen (het

hoofdkwartier), Amsterdam, New York en Sjanghai. De productie gebeurt in China.

Corona als kantelpunt

Het boeiende ondernemersverhaal ontstond in 2016 uit pure frustratie. Dimitri O hield van een muziekfestival of een avondje uit, maar hij liep daarbij permanente gehoorschade op. De bestaande oordopjes blonken niet uit in kwaliteit, comfort of design. Samen met zijn jeugdvriend Maarten Bodewes ging hij op zoek naar oordopjes met een goede geluidskwaliteit, een knap design en een betaalbare prijs.

Het resultaat waren oordopjes die niet gewoon het geluid blokkeren, maar het geluid filteren. Een ander onderscheidend kenmerk was het modieuze ontwerp. De oordopjes van Loop waren een instantsucces in het nachtleven. Vooral de



'In Japan zijn we het voorbije jaar met bijna 3.000 procent gegroeid en sinds kort zijn we ook actief in India' DIMITRI O



Angelsaksische wereld lustte er wel pap van.

Maar dan dook het coronavirus plots op. Het nachtleven was een van de sectoren die de overheden het meest viseerden. In een paar dagen tijd kelderde de omzet van Loop met zowat 80 procent. Succesvolle ondernemers maken het verschil door hun veerkracht te tonen in uitdagende omstandigheden. O en Bodewes gingen noodgedwongen op zoek naar nieuwe toepassingen voor hun oordopjes. Ze ontwikkelden nieuwe varianten, die het geluid op een flexibele manier kunnen filteren. Daarmee speelden ze in op de vraag van onder andere moeilijke slapers en werknemers die worstelen met achtergrondgeluiden op de werkvloer. Opnieuw

MAARTEN BODEWES EN DIMITRI O

De oordoppen van Loop zijn beschikbaar in meer dan 150 landen.

met succes. Het lifestylemerk werd een technologiebedrijf en het groeiverhaal bleef intact.

Omnichannelverkoper

De oordoppen van Loop zijn beschikbaar in meer dan 150 landen. Zowat 70 procent van de omzet realiseert de scale-up in Noord-Amerika, het Verenigd Koninkrijk en Australië. Het bedrijf is al enkele jaren aanwezig in Azië, een belangrijke groeiemarkt. "In Japan zijn we het voorbije jaar met bijna 3.000 procent gegroeid en sinds kort zijn we ook actief in India. Maar vooral China heeft een enorm potentieel", liet Dimitri O enkele weken geleden al optekenen in *Trends*. Het nadeel van die markten is dat de copycats er op de loer liggen.

2025 moet een jaar van investeringen worden. In de eerste plaats in innovatie en nieuwe producten. Naast de huidige modellen die het geluid op een passieve manier dempen, investeert het bedrijf volop in oordoppen die dat actief doen. Tot nu profileerde Loop zich als een e-commercebedrijf, maar op de korte termijn zal het zich transformeren in een omnichannelverkoper met extra fysieke verkooppunten. Als de producten via meerdere kanalen beschikbaar zijn, dan moet de marketingstrategie worden bijgestuurd. Ook dat betekent extra investeringen in het merk en de marketing. Op die manier willen O en Bodewes het bedrijf klaarstomen voor een nieuwe kwantumsprong in 2026. Alhoewel investeerders in de beginjaren de wenkbrauwen fronsen, heeft Loop ondanks zijn razendsnelle groei nooit financieringsproblemen gekend. Aanvankelijk haalde het bedrijf geld op bij *family, friends en fools*. Later kwamen daar banken en businessangels bij. Dankzij de operationele cashflow is het bedrijf nog altijd onafhankelijk. Voor de oprichters is dat een interessante startpositie met de blik op toekomstige kapitaalrondes. **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	15	Loop - Berchem Productie en verkoop van oordopjes	217	26	31	Wim Verhuur - Sint-Katelijne-Waver Verhuurcenter voor bouw en tuin	801
2	X	Jumbo België - Brasschaat Warenhuisketen	272	27	X	Estée Lauder - Westerlo Cosmetica	814
3	3	Kuehne + Nagel - Berchem Logistiek bedrijf	315	28	X	Sivac - Wommelgem Schoonmaakbedrijf	819
4	X	Bakker Belgium - Boom Verse, vriesverse en bereide groenten en fruit, bloemen en planten	349	29	22	Dicar - Kasterlee Verkoop van motorhomes	832
5	46	Van Mossel VMF België - Deurne Ford-verdeler	394	30	25	Unique Career - Antwerpen Detachering van projectconsultants voor tijdelijke opdrachten	849
6	2	Jysk - Schoten Interieurwinkels	420	31	X	DEME Environmental - Zwijndrecht Milieusanering, waterzuivering, zandopruiming	851
7	5	Pfizer Manufacturing Belgium - Puurs-Sint-Amands Farmaceutisch bedrijf	436	32	14	Van Haren Schoenen - Antwerpen Schoenenketen	853
8	7	LabCorp - Mechelen Diensten voor de farmaceutische industrie	445	33	KMO 26	Eco Technics - Brecht Installatie van zonnepanelen	857
9	X	OMP - Wommelgem Planning van de toeleveringsketen	489	34	X	Dienstenbedrijf Easy Life - Wommelgem Dienstenchequesbedrijf	875
10	1	Smulders Projects Belgium - Arendonk Multidisciplinair staalconstructiebedrijf	509	35	X	Daems Group - Kessel Productie van luxejuwelen	876
11	X	Van der Valk Hotel - Mechelen Hotelgroep	607	36	59	Pomuni Frozen - Ranst Productie van diepgevroren aardappelproducten	883
12	10	Van Moer Cleaning & Repair - Zwijndrecht Schoonmaak van tanks en containers	620	37	X	Antwerp Terminal Services - Antwerpen Ondersteunende diensten voor PSA Antwerp en PMET	894
13	X	NTX - Geel IT-consultancy	657	38	75	Van Moer Transport - Zwijndrecht Transportbedrijf	898
14	X	United Consulting - Niel Consultancy in financiën, hr en supplychain	674	39	X	Thribe Distribution - Schelle Distributie van vapers en aanverwante producten en diensten	904
15	X	CWS Hygiene België - Berchem Producten en diensten voor hygiëne, werkkleding en cleanrooms	675	40	X	Ebro Foods Belgium - Schoten Producent van rijstproducten	914
16	9	Desco - Wijnegem Verdeler van producten voor badkamer, verwarming, dak en waterbehandeling	688	40	37	Brocade Communications Systems Belgium - Mechelen Ontwerpt, bouwt en verkoopt netwerksystemen	914
17	X	Jeco Energies (Gens Rental) - Herentals Verhuur van mobiele transformatorcontainers	710	42	X	Cool Delivery Belgium - Wilrijk Gekoeld maaltijdtransport	922
18	13	Bike Mobility Services Belgium - Stabroek Fietsleasingbedrijf	711	43	35	Reuse Trading - Borgerhout Import en export	939
19	X	Netceed - Antwerpen Communicatienetwerken	726	44	KMO 32	Valor Services - Aartselaar Ongediertebestrijding	948
20	33	Data Shift - Mechelen Dataconsultancy	742	45	X	Unit-T - Mechelen Implementatie en begeleiding van nieuwe technologieën	949
21	34	Secutec - Aartselaar IT-beveiliging	748	46	X	Duomed Belgium - Aartselaar Leverancier van medische apparatuur	965
22	24	VanRoey.be - Turnhout Digitalisering en automatisering van processen	754	47	X	Greenyard - Sint-Katelijne-Waver Handel en bereiding van groenten en fruit	967
23	X	24+ - Zwijndrecht Customer Care Center van KBC	778	48	KMO 16	Jobinson - Antwerpen Projectsourcingbedrijf	968
24	47	Update-pro - Wijnegem Payrollkantoor voor tijdelijke werknemers	790	49	X	Stannuco - Wommelgem Paprika- en aubergineteler	970
25	21	Genzyme Flanders - Geel Biotechbedrijf	800	50	X	24/7 drive - Borgerhout Uitzendkantoor voor transport en logistiek	972

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: SL-LOGISTICS

Dertig jaar zot van vrachtwagens

Als 19-jarige trad Kurt Van Gijsel in de voetsporen van zijn vader door vrachtwagenchauffeur te worden. Dertig jaar later richtte hij samen met zijn vrouw Sofie Lievens SL-Logistics op. Het werd een succes, dat bekroond wordt met de Ambassadeurstitel van de Trends Gazellen. DIRK VAN THUYNE

Het hoofdkwartier van SL-Logistics staat in de tuin van de privéwoning van Kurt Van Gijsel en Sofie Lievens en bestaat uit vier op elkaar gestapelde kantoorcontainers. Van daaruit worden dagelijks tientallen vrachtwagens op pad gestuurd. Op wandrekjes staan heel wat miniatuurvrachtwagens en het duurt niet lang vooraleer Van Gijsel tientallen foto's toont van gepimpte weggeuzen. Eentje met een afbeelding van het filmicoon Brigitte Bardot is al vijftien jaar oud, maar wordt nog altijd gebruikt. Ook die andere filmster, Marilyn Monroe, is vereeuwigd op een van zijn vrachtwagens. Uit alles blijkt de passie voor vrachtwagens van Kurt Van Gijsel. Meer dan dertig jaar geleden maakte hij de droom van zijn vader waar door een transportbedrijf op te starten, KVG-Trans. "Ik was gespecialiseerd in tanktransport, met onder meer gascontainers en flexicontainers. Ik heb alles gedaan als eigenrijder. Zo heb ik heel wat ervaring opgebouwd.

Hoe moeilijker de opdracht, hoe liever ik het had", vertelt hij. In 2008 kreeg Kurt Van Gijsel de kans als zelfstandige planner aan het werk te gaan en kwam de eerste chauffeur in dienst bij KVG-Trans. Van Gijsel werkte keihard en jaar na jaar dikte de omzet aan. In 2018 bedroeg die 12 miljoen euro met veertig trekkers op de koer. Onder meer door gezond-



'Hoe moeilijker de opdracht, hoe liever ik het had. Zo heb ik heel wat ervaring opgebouwd'

KURT VAN GIJSEL
"Er is heel veel onzekerheid in de markt geslopen."



heidsperikelen besliste hij het bedrijf te verkopen aan een grote speler uit de buurt.

Internationale klanten
In datzelfde jaar startte Sofie Lievens, de vrouw van Van Gijsel, SL-Logistics op. Het bedrijf is gespecialiseerd in nationaal en internationaal transport van ADR-goederen (gevaarlijke goederen) in box- en tankcontainers. Het klantenbestand telt enkele grote tankcontaineroperatoren, zoals Essers en Intermodal Tank Transport, en internationale spelers uit de chemiesector, zoals de bureaus van Imerys.

Onder de leiding van Kurt Van Gijsel is SL-Logistics uitgegroeid tot een speler met twintig eigen wagens en zestig onderaannemers. Samen realiseren die een omzet van bijna 20 miljoen euro. Kurt Van Gijsel is naar eigen zeggen nog altijd "zot van camions". Hij staat erop het belang van zijn vrouw, zijn zoon Devlin en het hele team te benadrukken. "Zonder hen was dit onmogelijk geweest." Ondank de snelle groei van de voorbije jaren kijkt Kurt Van Gijsel met een bezorgde blik naar wat komen gaat. "Sinds oktober vorig jaar is er heel veel onzekerheid in de markt geslopen. De grote chemiebedrijven krimpen de productie in. Ik heb geen glazen bol, maar aan alles merk je dat het moeilijker gaat. Maar we blijven positief en blijven doen waar we goed in zijn." **1**

MIDDELGROTE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	SL-Logistics - Puurs-Sint-Amands Transportbedrijf	267
2	X	Fujifilm Healthcare Belgium - Zwijndrecht Productie van medische apparatuur	287
3	8	Jorissen & De Jonck - Berchem Wervings- en selectiekantoor	403
4	47	Orinoco - Antwerpen Binnenvaartschip	423
5	33	ABFlex + Vlaanderen - Merksem Vervanging en beheer van leidingwerk	470
6	X	Iziko - Wommelgem Hr-dienstenleverancier	512
7	24	Innomediq - Heist-op-den-Berg Verdeler van medische apparatuur	518
8	X	Oogwereld België - Herentals Opticiens	523
9	X	Projects in Care - Geel Project sourcing in de zorgsector	531
10	85	Juvah - Sint-Lenaarts Realisatie en onderhoud van ventilatiesystemen	549
11	X	Tennant Solutions - Mechelen Verpakkingsoplossingen	555
12	X	Biztory Belgium - Kontich Data-consultancy	587
12	80	Gyva - Mechelen Aannemingsbedrijf	587
14	X	Peeters-Govers Nieuw hout - Gierle Distributie van verse voedingsproducten	592
15	X	ClearFacts - Mechelen Automatiseert administratie voor accountants	593
16	69	Ecofusion - Dessel Productie van groene energie	610
17	X	Irex Consulting - Zandhoven Consultancy en engineering	621
18	X	Seafar - Antwerpen Expediteur	703
19	X	Ensysis - Kapellen Expert in zonnepanelen en thuisbatterijen	715
20	77	ShopWeDo - Mechelen Logistiek voor e-commerce	737
21	X	Arternative - Antwerpen Kledingwinkel	754
22	X	KPS Transformation - Antwerpen Digitale transformatie	758
23	X	Cralux - Kontich Thermische gevelisolatie, ramen- en dakisolatie	775
24	X	Dielis - Merksplas Tomatenproducent	794
25	23	Zidis - Antwerpen Videoproductie	830

KLEINE GAZELLEN TOP 25

'25	'24	Bedrijf	Punten
1	X	SC Network Cleaning - Schilde Schoonmaakbedrijf	115
2	X	DWS Consultancy - Mechelen Venootschap van Sanne De Wael, vestigingsverantwoordelijke Rijschool Traffix	132
3	X	F.F. Company - Bornem Wijngroothandel en -importeur	136
4	X	Old Trafford - Antwerpen Café	175
5	2	Humm Antwerpen - Antwerpen Restaurant	201
6	1	Quintence - Putte Bistro	227
7	X	Bubble Bar - Antwerpen Verkoop van bubble tea	239
8	X	Coffice - Mechelen Bedrijfscentrum met koffiebar	272
9	X	A.A.R.S. All Asbestos Removal Services - Heist-op-den-Berg Asbestverwijderaars	280
10	X	Minoa - Antwerpen Koffiehuis	289
11	X	Rijwielcenter Hermans - Malle Fietswinkel	291
12	X	Allez - Antwerpen Hr-dienstverlener	335
13	X	Kaldoun - Berchem Kinderdagverblijven	337
14	X	Cafématic - Antwerpen Restaurant	357
15	X	Are Agency - Kontich Marketingbureau	360
16	17	Brasserie O - Olen Brasserie-restaurant	363
17	X	Illyria Group - Essen Groothandel in onder andere vleesbereidingen	370
18	X	Brokercloud - Berchem Softwarebedrijf voor de verzekeringsmakelaar	383
18	X	Harbi - Puurs-Sint-Amands Grond- en infrastructuurwerken	383
20	X	VDD Systems - Lier Industriële verlichting	392
20	X	GMFB - Antwerpen Platform voor verhuur van vergaderruimtes en overnachtingsplaatsen	392
22	X	We Walk The Talk - Antwerpen Managementconsultant	396
23	X	HART - Turnhout Restaurant Hert	405
24	X	Tretton - Tielen Sportkledingwinkel	414
25	X	Meher Petroleum - Hoboken Detailhandel in brandstoffen	440



SC NETWORK CLEANING
Het bedrijf kijkt naar Brussel, Oost- en West-Vlaanderen.

scholen, ondergrondse parkeergarages en sinds kort ook in de hotelsector. De provincie Antwerpen is de thuismarkt van SC Network Cleaning, dat zijn hoofdkwartier in Deurne heeft. Maar bij Sliman El Hassani begint het stilaan te kriebelen om de actieradius uit te breiden. "Brussel is een grote, maar heel competitieve markt. Daarnaast kijken we uit naar Oost- en West-Vlaanderen. Groeien om te groeien is niet onze ambitie. Het moet gecontroleerd gebeuren", benadrukt hij.

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: SC NETWORK CLEANING

'We willen gecontroleerd groeien'

Sliman El Hassani realiseerde zijn ondernemersdroom door het schoonmaakbedrijf SC Network Cleaning op te richten. Het is actief in de provincie Antwerpen, maar stilaan wil El Hassani ook over de provinciegrenzen heen kijken. DIRK VAN THUYNE

Om een centje bij te verdienen, werkte Sliman El Hassani als student regelmatig in de schoonmaaksector. Zodra hij een marketingdiploma op zak had, deed hij er alles aan om zijn ondernemersdroom te realiseren. Met SC Network Cleaning hield hij iets meer dan tien jaar geleden zijn schoonmaakbedrijf boven de doopvont. "De eerste jaren heb ik zelf gepoetst, samen met mijn echtgenote. Later kwamen mijn zus en enkele broers

erbij, en uiteindelijk hebben we ook externe medewerkers aangehouden", vertelt El Hassani. Vandaag telt SC Network Cleaning zo'n twintig medewerkers die hoogwaardige b2b-schoonmaakdiensten aanbieden. Ze zijn actief in kantoorgebouwen, appartementsgebouwen, winkels,



'De beste manier om nieuwe mensen te vinden is de mond-tot-mondreclame via onze medewerkers'

SLIMAN EL HASSANI

Tevreden werknemers

De schoonmaaksector smeekt om medewerkers en vaak is personeel de remmende factor op de groei. Sliman El Hassani krijgt dagelijks sollicitanten over de vloer, maar het is niet altijd even vanzelfsprekend de juiste mensen te vinden. "De beste manier is de mond-tot-mondreclame via onze medewerkers. Zij kunnen een correct beeld geven van de baan en zo familieleden en vrienden warm maken om bij ons aan de slag te gaan." Sliman El Hassani hoopt te blijven groeien. Naast tevreden medewerkers heeft hij daarvoor natuurlijk ook tevreden klanten nodig. "Uit ervaring weten we dat onze klanten veel belang hechten aan een consistente kwaliteit. Daarom heeft elke klant een vaste contactpersoon en we streven er ook altijd naar per locatie vaste medewerkers in te zetten. Zij kennen de specifieke schoonmaakbehoeften van elke klant."