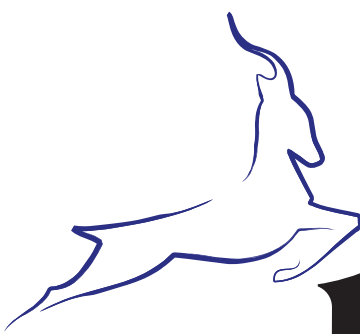




Trends

GAZELLEN/2025

VLAANDEREN

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

Een initiatief van



Met dank aan

Trends
Business information



Met de steun van



Gimv



De voorbije maanden stelden we de Ambassadeurs van de Trends Gazellen per provincie voor. Hier vindt u de Ambassadeurs van de snelste groeiers in heel Vlaanderen. Daarmee sluiten we de Gazellencompetitie dit jaar af. In de Gazellen Gids, die deze week bij Trends zit, hebben we alle Ambassadeurs verzameld.

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: ARGENX

Op eigen benen

Vanaf dit jaar zal argenx winstgevend zijn, maar dat is geen doel op zich. In combinatie met de royale cashpositie van 3,4 miljard euro betekent dat wel dat het Gentse biotechbedrijf geen extra financiering meer nodig heeft voor zijn jaarlijkse investeringen van 2,5 miljard euro. DIRK VAN THUYNE

Beleggen in argenx was de voorbije maanden geen zaak voor hartlijders. Aan de abrupte koersbewegingen kon de Gentse beurslieveling weinig doen, want zowel de jaarresultaten als de eerste kwartaalcijfers lagen in lijn met de verwachtingen. Argenx legt zich toe op de behandeling van ernstige auto-immuunziekten. De wereldwijde verkopen van het stermiddel Vyvgart stegen in het eerste kwartaal naar 790 miljoen dollar, terwijl het medicijn een consistente toename van zowel patiënten als van voorschrijvers zag. Ook kreeg argenx in april van de Amerikaanse Food and Drug Administration (FDA) de goedkeuring voor de voorgevulde spuit, waarmee patiënten Vyvgart zelf onderhuids kunnen toedienen, wat het medicijn gebruiksvriendelijker maakt.

Importheffingen

De oorzaak van de grillige beurskoers moet dus elders worden gezocht, met name bij de Amerikaanse president Donald Trump. De voorbije weken dreigde hij met zware importheffingen, waarbij ook de farmasector in zijn vizier kwam. Bovendien wil Trump de prijzen voor geneesmiddelen op voorschrift in zijn land met 30 tot 80 procent doen dalen. Sinds mensenheugenis zijn de Verenigde Staten de cruciale markt voor de sector. Maar bij argenx houden ze het hoofd koel. “We zijn gewapend voor de toekomst”, zegt CEO Tim Van Hauwermeiren. “Toen de supplychain in de nasleep van de coronapandemie onder druk kwam, hebben we onze productie zo dicht mogelijk bij de verschillende markten ondergebracht. Onze belangrijkste productie-eenheid staat in Portsmouth, in de Verenigde Staten.” Wat Tim Van Hauwermeiren meer

zorgen baart, is de blinde besparingsronde in het Amerikaanse overheidsapparaat, onder meer bij de FDA. Dat zou een vertraging in de goedkeuringen met zich kunnen brengen. Al merkt hij gelukkig nog geen echte impact. “De communicatie met de FDA verloopt nog altijd zoals vroeger. Door de jaren hebben we een langetermijnrelatie opgebouwd met verschillende contactpersonen en dat loont.”

Overnameprooi?

Hoewel Van Hauwermeiren het belang van de beurskoers niet minimaliseert – “het is een belangrijke parameter voor de manier waarop de buitenwereld naar ons bedrijf kijkt” – wil hij er zich niet door laten leiden bij het aansturen van argenx. Zijn leidraad is Vision 2030, de bedrijfsstrategie die midden vorig jaar publiek werd gemaakt. “Vorig jaar kregen 10.000 mensen een middel van ons. Tegen 2030 moeten dat er vijf keer zoveel zijn. Inmiddels heeft Vyvgart voor drie indicaties goedkeuring gekregen (waarvan de spierziekte myasthenia gravis veruit de grootste markt is), maar er zijn vijftien ziektes in beeld. We zullen nooit inzetten op een molecule voor slechts één ziekte.” Dankzij de successen loopt het bedrijf internationaal in de kijker. In de farmasector zijn er vast partijen die begerig naar de Gentse ster-speler kijken. “In het verleden hebben we de strategische keuze gemaakt om de sleutels niet af te geven aan de grote farmareuzen. We zijn altijd ambitieus geweest, maar we hebben ook altijd resultaten neergezet. Zo verdien je het recht om op eigen benen te staan.” De kwaliteit van de pijlpijn is zowat de levensverzekering voor de zelfstandigheid van argenx. In de eerste plaats heeft Vyvgart nog potentieel in andere ziektebeelden. Daarnaast is empasiprubart de gedoodverfde

790
MILJOEN
dollar omzet leverde Vyvgart, het stermiddel van argenx, op in het eerste kwartaal.



kandidaat om uit te groeien tot een tweede blockbuster. Dat is een C2-remmer die wordt ingezet tegen MMN, een zenuwaandoening die kan leiden tot progressieve spierverzwakking. “Voor de lange termijn is het cruciaal onze pijlpijn continu aan te vullen, zodat we ook een tegenslag kunnen opvangen”, aldus Tim Van Hauwermeiren.

Ecosysteem

Door de jaren is argenx uitgegroeid tot een wereldwijde speler met vestigingen in onder meer de Verenigde Staten, Japan, Duitsland en Australië. Tim Van Hauwermeiren benadrukt dat onderzoek en ontwikkeling verankerd blijven in België. “De labo’s staan in Gent. We hebben in ons land een aantrekkelijke biotechcluster met veel expertise en talent. Als er ergens ontslagen vallen, vinden die medewerkers vrij snel ander werk in de cluster. Daarnaast wil ik ook een lans breken voor organisaties als het IWT en Vlaio. In tijden van besparingen klinkt de roep om subsidies af te schaffen vaak luid. Nu doen we er geen beroep meer op, maar ik kan je verzekeren: subsidies hebben in de beginjaren ook voor argenx het verschil gemaakt.”

1 TIM VAN HAUWERMEIREN
“We zijn gewapend voor de toekomst.”

DE WAALSE AMBASSADEURS

De Ambassadeur bij de grote bedrijven is Odoo. De leverancier van geïntegreerde managementsoftware uit Waals-Brabant mikt op een omzet van 1 miljard euro in 2027. Auvray-Vision is de Ambassadeur bij de middelgrote Waalse bedrijven. Het bedrijf uit Henegouwen biedt een breed scala aan diensten en oplossingen in duurzame energie. Bij de kleine bedrijven in Wallonië is Michaël Mazuin Sports de Ambassadeur. Het is gespecialiseerd in de verkoop van accessoires voor motorsport en motorfietsen.

● ● ●

‘Vorig jaar kregen 10.000 mensen een middel van ons. Tegen 2030 moeten dat er vijf keer zoveel zijn’

GROTE GAZELLEN

’25 Prov.	Bedrijf	Punten
1	OVL1 argenx - Zwijnaarde Biotechbedrijf	227
2	LIM1 Foresco BE - Genk Producent en hersteller van pallets	582
3	ANT1 Loop - Berchem Productie en verkoop van oordopjes	608
4	WVL1 Widem Logistics - Rekkem Logistiek bedrijf	915
5	ANT4 Bakker Belgium - Boom Verse, vriesverse en bereide groenten en fruit, bloemen en planten	1.015
6	LIM2 Biostoom Beringen - Hasselt Biostoomcentrale	1.105
7	WVL3 Eutraco - Roeselare Transportbedrijf	1.201
8	LIM3 Nexuzhealth - Hasselt Implementatie en onderhoud van elektronisch patiëntendossier	1.202
9	ANT9 OMP - Wommelgem Planning van de toeleveringsketen	1.403
10	LIM5 Flanders Food Productions - Lommel Verwerking van kazen	1.498
11	WVL6 Lab9 Stores - Kortrijk Apple Premium Seller	1.502
12	OVL3 Smartmat - Gent Leverancier van maaltijdboxen	1.555
13	WVL5 Smappee - Harelbeke Energiemanagementsystemen en laadoplossingen	1.567
14	VLB4 Koning - Herent Specialist in hernieuwbare energie	1.682
15	LIM6 Trixxo M - Hoeselt Dienstencentresbedrijf	1.716
16	WVL8 Talents 2 Care - Kortrijk Rekrutering van profielen voor de zorgsector	1.736
17	WVL7 Jacops - Deerlijk Installatie van elektrische en telecommunicatie-infrastructuur	1.799
18	ANT11 Van der Valk Hotel - Mechelen Hotel	1.814
19	LIM4 Glowi Jobs (Job Expert) - Paal Uitzendbureau	1.829
20	ANT12 Van Moer Cleaning & Repair - Zwijndrecht Schoonmaak van tanks en containers	1.868

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: SL-LOGISTICS

Dertig jaar zot van vrachtwagens

Als 19-jarige stapte Kurt Van Gijsel in de sporen van zijn vader door vrachtwagenchauffeur te worden. Ruim dertig jaar later is hij nog altijd in de ban van vrachtwagens. Hij richtte samen met zijn vrouw Sofie Lievens SL-Logistics op. Het werd een succes, dat vorig najaar bekroond werd met de Transport & Logistics Gazellentrofee en nu ook met de provinciale én de nationale Trends Gazellen Ambassadeurstitel. DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE KOEN BAUTERS

SL-Logistics heeft zijn hoofdkwartier in het Antwerpse Puurs-Sint-Amands. Het bestaat uit vier op elkaar gestapelde kantoorcontainers van waaruit dagelijks tientallen vrachtwagens op pad gestuurd worden. Tot een half jaar geleden woonde Kurt Van Gijsel op tien stappen van het kantoor. Aan de ene kant was dat heel efficiënt, aan de andere kant ongezond voor een volbloedondernemer die altijd wil blijven gaan. Al zijn hele leven is Kurt Van Gijsel op zoek naar evenwicht. Zo liep hij al eens tegen een stevige burn-out aan. De recente verhuizing naar een nieuwbouwwoning in Mariekerke trok zijn werk- en privéleven verder uit elkaar en dat bracht hem extra rust. Al blijft de passie voor alles wat naar motorolie ruikt ook daar aanwezig. Dat leert een blik in de garage. Het is een gedeelde passie: zijn vrouw, Sofie Lievens, is een Ducati-liefhebber, terwijl Van

Gijsel een ferme boon voor Porsche heeft. Enkele keren per jaar vormen ze samen een team op het autocircuit van Zolder. Ook daar boeken ze succes, want vorig jaar eindigden ze derde in hun categorie tijdens de 24 uur van Zolder.

Transportbedrijf verkocht

Meer dan dertig jaar geleden maakte Kurt Van Gijsel de droom van zijn vader waar door zijn eigen transportbedrijf, KVG-Trans, op te starten. “Ik was gespecialiseerd in tanktransport. Gascontainers, flexicontainers... ik heb alles gedaan als eigenrijder. Op die manier heb ik door de jaren heel wat ervaring opgebouwd. Hoe moeilijker de opdracht, hoe liever ik het had”, vertelt hij over de beginjaren.

In 2008 kreeg Kurt Van Gijsel de kans om 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 dikten de omzet en het wagenpark aan. In 2018 bedroeg de omzet al 12 miljoen

20
MILJOEN

euro bedraagt de omzet van SL-Logistics.

euro, terwijl er veertig trekkers op de koer stonden. Maar onder meer door gezondheidsperikelen besliste hij het bedrijf te verkopen aan een grote speler uit de buurt.

Slabakkende chemiesector

In datzelfde jaar startte Sofie Lievens SL-Logistics op. Het bedrijf is gespecialiseerd in het nationaal en internationaal transport van ADR-goederen (gevaarlijke producten) 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 vrachtwagens en zestig onderaannemers. Samen draaien die een omzet van bijna 20 miljoen euro. Vrachtwagenchauffeur is al sinds jaar en dag een knelpuntberoep in ons land, maar bij SL-Logistics is dat geen probleem. “We hebben zelfs een wachtlijst”, klinkt het verrassend bij Kurt Van Gijsel. “Als je op een flexibele en respectvolle manier met je mensen omgaat en hen laat rijden met modern materiaal, dan lukt het wel.”

De snelle groei van de voorbije jaren staat in fel contrast met het toekomstperspectief. Kurt Van Gijsel kijkt met bezorgde blik naar wat komen zal. “Sinds oktober vorig jaar is er heel veel onzekerheid in de markt geslopen. De grote chemiebedrijven krimpen hun productie in. Aan alles merk je dat het moeilijker gaat. Ik heb geen glazen bol, maar we blijven positief en blijven doen waar we goed in zijn.”

Externe CEO?

Kurt Van Gijsel staat erop het belang van zijn vrouw, zijn zoon



Devlin en het hele team te benadrukken. “Zonder hen was dit onmogelijk geweest.” Zelf hoopt hij nog enkele jaren de kar te trekken. Wat daarna komt, is nog niet helemaal duidelijk. Een externe CEO? “Devlin doet het supergoed, maar hij is veel minder een ondernemer. Ik wil hem zeker niet pushen. Zijn geluk primeert.”

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

● ● ●

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

MIDDELGROTE GAZELLEN

’25 Prov.		Bedrijf	Punten
1	ANT1	SL-Logistics - Puurs-Sint-Amands Transportbedrijf	796
2	OVL1	Cyclobility - Kluisbergen Fietsleasing	843
3	OVL2	Piping Logistics - Erembodegem Aanbieder van componenten voor sprinklers en HVAC-installaties	875
4	WVL1	New Trucking Company - Oostende Transportbedrijf	1.122
5	OVL3	Travelbase - Gent Verticaal geïntegreerde aanbieder van natuurreizen	1.162
6	OVL4	Mindcapture - Bavegem Adviesbureau	1.180
7	ANT3	Jorissen & De Jonck - Berchem Wervings- en selectiekantoor	1.221
8	ANT4	Orinoco - Antwerpen Binnenvaartschip	1.259
9	OVL6	Triangle Factory - Gent Gameontwikkelaar	1.262
10	OVL7	Billit - Gent Onlinefacturatieplatform	1.270
11	ANT5	ABFlex + Vlaanderen - Merksem Vervanging en beheer van leidingwerk	1.379
12	ANT7	Innomediq - Heist-op-den-Berg Verdeler van medische apparatuur	1.455
13	ANT6	Iziko - Wommelgem Hr-dienstenleverancier	1.476
14	OVL10	BioLizard - Gent Biomedische data-analyse en -mining	1.598
15	ANT10	Juvah - Sint-Lenaarts Realisatie en onderhoud van ventilatiesystemen	1.647
16	OVL11	Maes - Raemdonck - Zele Grondwerken	1.669
17	ANT12	Gyva - Mechelen Aannemingsbedrijf	1.699
18	WVL2	Cleanernet - Harelbeke Schoonmaakbedrijf voor industriële en commerciële gebouwen	1.707
19	ANT9	Projects in Care - Geel Projectsourcing in de zorgsector	1.721
20	WVL5	Raes Motoren Oostende - Oostende Yamaha-verdeler	1.727

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: IZYCOFFEE

‘We zijn klaar om internationaal te gaan’

Bart Buyse was tot zes jaar geleden geen koffiedrinker, vandaag is hij de bezieler van de snelst groeiende koffiebarketen van het land. IzyCoffee telt 22 vestigingen. Tegen eind dit jaar moet dat aantal oplopen tot 38 koffiebars, waaronder enkele in het buitenland. DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE EMY ELLEBOOG

Bart Buyse legt momenteel de laatste hand aan een vrij omvangrijke financieringsronde van 3,3 miljoen euro. Het gaat om een viertrapsraket waarvan de eerste drie trappen al afgerond zijn. Het begon met een *equity-based* crowdfunding (aandelen in het bedrijf ruilen voor een investering) via het crowdfundingplatform Crowdcube, waarmee 300.000 euro in het laatje kwam. Eind december lanceerde IzyCoffee via WinWinner een crowdlening met een bruto-rendement van 9 procent. Zo haalde Buyse 940.500 euro op bij zo’n 300 investeerders. Die middelen dienden als hefboom om een investeringskrediet van 1 miljoen euro te krijgen bij KBC en een bedrijfslening van 1 miljoen euro bij de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV). “Met KBC is alles rond, op korte termijn volgt hopelijk ook de bedrijfslening van PMV”, reageert

Bart Buyse. “We zullen daarmee zestien nieuwe vestigingen openen op *triple A*-locaties zoals de Brusselse Nieuwstraat, de Antwerpse Keyserlei en de Markt van Brugge. Die flagshipstores zijn de meest rendabele shops van IzyCoffee, met ebitda-marges van 30 tot 40 procent.” IzyCoffee heeft 22 koffiebars, maar tegen eind dit jaar moet dat aantal zijn opgelopen tot 38. Voor het eerst zal de keten de landsgrenzen oversteken. Op het programma staan openingen in onder meer Maastricht, Luxemburg en Rijsel. Ook in Wallonië wil IzyCoffee eindelijk actief worden. “We zullen volgens de olievlekstrategie nieuwe koffiebars blijven openen. Op termijn kunnen dat er een paar honderd worden, maar evengoed gaan we naar vijfduizend. *The sky is the limit*”, zegt Bart Buyse vol ambitie. Vorig jaar realiseerde IzyCoffee een omzet van 4,35 miljoen euro, voor dit jaar mikt het bedrijf op 8 miljoen euro.

38
KOFFIE-
BARS

wil IzyCoffee open hebben tegen eind dit jaar.

Corona als accelerator

Tot voor enkele jaren wees niets erop dat Bart Buyse een koffiebarketen uit de grond zou stampen. Hij was een koele minnaar van koffie, maar het ondernemersvuur smeulde wel al lang. “Tijdens mijn carrière in de luchtvaartsector was ik altijd de grootste entrepreneur onder de collega’s. Op een bepaald moment kwam er een baan op het hoogste niveau in het vizier, maar ik koesterde toen al andere ambities. Het was tijd voor mijn grote droom: een eigen bedrijf. Maar ik wist nog niet in welke sector ik actief zou worden. Om een antwoord op die vraag te vinden, trok ik met mijn gezin twee jaar op wereldreis”, vertelt Buyse. Uiteindelijk verzamelde hij minstens 500 businessideeën in zijn map. “Al van dag één stond de opstart van een koffiebarketen hoog op het ideeënlijstje”, herinnert Bart Buyse zich. “In Polen had ik kennisgemaakt met Coffeeheaven, een koffiebarketen die alomtegenwoordig was in Oost-Europa. Toen die in 2009 werd verkocht voor maar liefst 36 miljoen Britse pond, gingen mijn ogen een eerste keer open. Op een twintigtal vestigingen van Starbucks na was er nauwelijks concurrentie in ons land, terwijl de Belgen de op zeven na grootste koffiedrinkers ter wereld zijn.” De wereldreis had echter een kleine aanslag gepleegd op zijn financiële middelen, waardoor Bart Buyse noodgedwongen bescheiden van start moest gaan. Op een C-locatie in Izegem opende hij zijn eerste koffiebar. De marketing verzorgde hij zelf, onder meer door met een koffietruck rond te trekken. Het concept sloeg meteen aan, want tijdens het openingsweekend verkocht hij al een duizendtal koffies. IzyCoffee was vertrokken. Al vrij snel na de opstart dook een onverwachte bedreiging op: de



coronapandemie. “De groei werd abrupt afgesneden, maar we bleven niet bij de pakken zitten”, herinnert Bart Buyse zich. “We heropenden als takeaway en dat was een groot succes. Het zette ons aan om op zoek te gaan naar A-locaties in de centrumsteden voor nieuwe koffiebars. Zo werd corona een accelerator voor onze groei.”

Faire bonen

In eigen land gaat IzyCoffee de concurrentie aan met Costa Coffee en het onvermijdelijke Starbucks. De keten trekt daarvoor de kaart van de kwaliteit. “Onze koffiebonenmengeling bestaat voor 100 procent uit faire arabicabonen uit Brazilië en Nicaragua. Ook de machines zijn van topkwaliteit, want La Marzocco staat bekend als het Lamborghini van de espresso-machines”, aldus Bart Buyse. “Ten slotte investeren we volop in onze medewerkers. Ze krijgen allemaal een professionele opleiding in onze eigen IzyCoffee Barista Academy.”



BART BUYSE
“We zullen nieuwe koffiebars blijven openen.”



‘Er was nauwelijks concurrentie, terwijl de Belgen de op zeven na grootste koffiedrinkers ter wereld zijn’

KLEINE GAZELLEN

’25 Prov.	Bedrijf	Punten
1	WVL1 IzyCoffee - Izegem Koffiebarketen	303
2	ANT1 SC Network Cleaning - Schilde Schoonmaakbedrijf	315
3	ANT2 DWS Consultancy - Mechelen Vennootschap van Sanne De Wael, vestigingsverantwoordelijke Rijkschool Traffix	352
4	ANT3 F.F. Company - Bornem Wijngroothandel en -importeur	388
5	OVL2 Hurray Retail - Sint-Niklaas Distributie en detailhandelbedrijf voor skateboards	405
6	OVL1 Studaro - Afsnee Aanbieder van studiegerelateerde studentenjobs	427
7	VLB1 Barq - Groot-Bijgaarden Verdeler van diervoeding en -diensten	439
8	LIM1 Swevers Marc Immobiliën - Beringen Vastgoedmakelaar	477
9	WVL2 Ingenix - Tiel Software-oplossingen voor ondernemingen	489
10	LIM2 Yungo - Genk Marketingbureau	492
11	ANT4 Old Trafford - Antwerpen Café	515
12	LIM3 Alpine Digital - Hasselt Software op maat	519
13	OVL3 Verancobel - Sint-Niklaas Ontwerp en uitvoering van veranda's en pergola's	537
14	WVL3 Enso Hospitality - Knokke-Heist Hotel	581
15	ANT5 Humm Antwerpen - Antwerpen Restaurant	595
16	WVL4 Manoa - De Haan Restaurant	632
17	ANT6 Quintence - Putte Bistro	644
18	ANT7 Bubble Bar - Antwerpen Verkoop van bubbletea	669
19	LIM4 Petralim - Maasmechelen Steenzagerij (Master Stone)	677
20	OVL4 We Are Young - Gent Koffieketen	691