



Trends

GAZELLEN/2024

OOST-VLAANDEREN

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

Een initiatief van



Met dank aan



Met de steun van



OOST-VLAANDEREN

Net als vorig jaar voert Signpost België de ranking van de Trends Gazellen bij de grote bedrijven in Oost-Vlaanderen aan. Het bedrijf, dat zijn hoofdkwartier in Lokeren heeft, speelt een leidende rol in de digitalisering van het onderwijs, zowel nationaal als internationaal. Bij de kmo's staat Pantank Terminals aan de leiding. Het bedrijf is actief in de Antwerpse haven en baat een opslagplaats van plantaardige oliën en vetten, biodieselgrondstoffen en biodiesel uit. Het bedrijf is in handen van de Nederlandse Maaskade Groep, waardoor het niet in aanmerking komt voor de Ambassadeurstitel. Die gaat naar het Gentse Travelbase, een verticaal geïntegreerde aanbieder van avontuurlijke reizen.

Stampix is onze Ambassadeur bij de kleine bedrijven. De organisatie biedt business-to-businessklanten fotoprintoplossingen aan om hun getrouwheids campagnes te optimaliseren. Een vaste waarde bij de grootste aanwervers in Oost-Vlaanderen is Volvo Car Belgium. Op het podium krijgt de autobouwer het gezelschap van General Services Antwerp en Altrad Services.

COÖRDINATIE: JOZEF VANGELDER
EN DIRK VAN THUYNE

GROOTSTE AANWERVERS
TUSSEN 2018 EN 2022

1. Volvo Car Belgium	1.066
2. General Services Antwerp	663
3. Altrad Services	472
4. Bleckmann België	332
5. Digital Payroll Services	299

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: SIGNPOST BELGIË

Ontzorgers van het ondewijs

Signpost is een snelgroeende technologiegroep die zich richt op de digitalisering van het Europese onderwijs. De organisatie steunt op vijf poten: hardware (Signpost België), software, connectiviteit, digitale content en training. Aan ambitie geen gebrek: als ICT-partner van het Europese onderwijs wil Signpost de marktleider worden. DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE EMY ELLEBOOG

Voor het tweede jaar op rij knallen de champagnekurken bij Signpost. Het Lokerse bedrijf sleept opnieuw de Ambassadeurstitel bij de grote Oost-Vlaamse Trends Gazellen in de wacht. Alle signalen wijzen erop dat Signpost nog een tijdje in de top van de ranking zal blijven, want midden vorig jaar kondigde Signpost Hardware een vierjarige overeenkomst met Katholiek Onderwijs Vlaanderen aan. Het contract omhelst de levering van laptops met service en vertegenwoordigt een geschatte waarde van 220 miljoen euro. Dat is zowat de jaarmet van de hele groep.

Achtergebleven markten

Het verhaal van Signpost begon ruim tien jaar geleden met laptops. "Laptops zijn niet meer weg te denken uit het klaslokaal. We verkopen, verhuren en leasen de toestellen aan de school of recht-

streeks aan de leerlingen. We personaliseren die allemaal op de maat van elke school", vertelt CEO Arne Vandendriessche. "Een school telt al snel duizend leerlingen, maar heeft amper twee IT-specialisten in dienst om al die toestellen te onderhouden en te herstellen, naast het andere werk dat die mensen moeten doen. Wij profileren ons als de ontzorgers van het onderwijs. Elke dag hebben we meer dan zeventig technici op de baan om bijstand te verlenen." In Vlaanderen is Signpost Hardware organisch gegroeid. Maar de ambitie reikt een stuk verder dan de thuismarkt. Het bedrijf heeft al een stevige voet aan de grond in Nederland en richt de blik nu vooral op landen die een achterstand hebben in de digitalisering van het onderwijs. "In Frankrijk, Spanje, het Verenigd Koninkrijk en vooral Wallonië (90% van de

leerlingen heeft er nog geen laptop) staat de digitalisering nog in haar kinderschoenen. Het potentieel is daar gigantisch. Met de overname van Campus PDI werden we twee jaar geleden actief in Spanje. We maken over enkele weken nog een Spaanse overname bekend en tellen daar dan meer dan 50.000 studententoeleesten. Onlangs zijn we ook van start gegaan in het Verenigd Koninkrijk", aldus Arne Vandendriessche.

Vandendriessche is een beetje van alle markten thuis. Hij is niet alleen een volbloedondernemer, tot twee jaar geleden was hij ook schepen van Economie, Energie en Sport in Kortrijk. Al koestert hij op korte termijn geen politieke ambitie meer. Hij ontpopt zich steeds meer als investeerder, met al een tiental participaties. Zo stapte hij vorig jaar in het kapitaal van Get Driven, een Europees platform van chauffeurs op vraag. "Er zijn heel wat parallellen", reageert Vandendriessche. "Net als wij wil Get Driven mensen ontzorgen door hen met hun eigen auto efficiënt en veilig te vervoeren. Het bedrijf koestert ook Europese ambitie: op korte termijn in Duitsland, straks in het Verenigd Koninkrijk."



Finse overname

Behalve op hardware steunt Signpost nog op vier andere poten. Academic Software is de softwaretak die zich richt tot hogeschoolstudenten. Zij krijgen via een abonnementssysteem toegang tot een uniek platform met meer dan 1.500 softwaretitels, van grote namen als Adobe en Microsoft tot nicheproducten. Al ruim 1,3 miljoen studenten, docenten en onderzoekers maken gebruik van het platform, dat bekendstaat om zijn efficiëntie en gebruiksvriendelijkheid. Dat aantal kreeg onlangs een boost door de overname van Ilona IT, de marktleider in educatieve software en

ARNE VANDENDRIESCHE

"Ik geloof sterk in de kracht van consultancy voor scholen en leerkrachten in Europa."

training in Finland. Sinds enkele jaren bouwt Signpost een digitale uitgeverij uit. Met Lernova mikt het op de Vlaamse markt van secundaire scholen. "Dankzij onze interactieve lesmethodes – met een goede balans tussen papier en digitaal – kunnen we veel kosten besparen. De schoolfactuur kan zo zelfs halveren. Al 60.000 leerlingen kozen voor een gedeeltelijke overstap met een beperkt aantal vakken. We hopen in september de grens van 100.000 te halen", aldus Vandendriessche. In samenwerking met Proximus bouwt Signpost aan een razendsnelle glasvezelverbinding die alle onderwijsactoren met elkaar verbindt. Dat connectiviteitsbedrijf is de vierde poot van Signpost. Met de overname van Fourcast voegde het midden vorig jaar een vijfde tak toe. Fourcast is gespecialiseerd in het opleiden, begeleiden en ondersteunen van onderwijsprofessionals in digitale vaardigheden. Arne Vandendriessche: "In eigen land is Fourcast niet alleen een sterke merknaam, maar ook de Belgische referentie. Ik geloof sterk in de kracht van consultancy voor scholen en leerkrachten in Europa." Het bedrijf heeft 320 medewerkers in twaalf landen. **i**

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.

GROTE GAZELLEN TOP 50

'24	'23	Bedrijf	Punten	'24	'23	Bedrijf	Punten
1	1	Signpost België - Lokeren ICT-partner voor het onderwijs	216	26	KMO 86	Group UCS - Wondelgem Reiniging van gebouwen	530
2	6	Silverfin - Ledeberg Cloudaccountingssoftware	255	27	22	OIP Sensor Systems - Oudenaarde Ontwikkeling van elektro-optische systemen	531
3	9	O2O - Gent Fietsleasing	282	28	34	Bluecrux - Erembodegem Advies- en softwarebureau voor digitale transformatie	569
4	X	General Services Antwerp - Kallo Vervoer- en verpakkingsbedrijf	297	29	X	Reazn Belgium - Kruisem Recyclage van zinklegeringen	570
5	4	Sofico - Zwijnaarde Softwareoplossingen voor mobiliteitsbeheer	371	29	15	Predalco - Lokeren Productie van predallen	570
6	3	Showpad - Gent Digitaal platform voor verkopers	375	31	32	Altrad Services - Verrebroek Multidisciplinaire fullservicepartner voor industrie	585
7	X	Alpinter - Ronse Ontwikkeling, productie en distributie van onderdak- en basishulpoplossingen	396	32	X	Cas-Vos - Sint-Niklaas Aanleg van glasvezelnetwerken	590
8	X	Triferto Belgium - Gent Groothandel in minerale meststoffen	415	33	82	Oleon - Ertvelde Productie van oleochemische producten	601
9	45	Willy Naessens Industriebouw - Wortegem-Petegem Industriebouw	417	34	X	JobFIXers - Drongen Uitzend- en selectiebedrijf	605
10	X	Lansweeper - Merelbeke Ontwikkeling van software voor het in kaart brengen van netwerken	433	35	KMO 26	Hybrid Software Development - Merelbeke Softwareontwikkeling	624
11	X	Lighthouse Intelligence - Ledeberg Databedrijf	435	36	46	Studiebureau voor Bouwkunde en Expertises - Sint-Niklaas Studiebureau voor bouwkunde	643
12	KMO 5	Arkance Systems Benelux - Lokeren Digitalisatie van de bouw- en maakindustrie	439	37	91	Unilin Resins - Gent Productie van isolatieplaten en zelfondersteunende dakelementen	645
13	X	Go-Solar - Waasmunster Levering en installatie van zonnepanelen	442	38	X	Sarawak Belux - Oudenaarde Marketingbureau	662
14	X	Eurotranspharma Belgium - Erembodegem Transporteur gespecialiseerd in farmaceutische producten	443	39	X	Roue de Paris on Tour - Beveren-Waas Uitbating van reuzenrad	663
15	64	Trinean - Gent Biotechbedrijf	463	40	10	Dumaplast - Adegem Producent van wand-, vloer- en plafondbekledingen in pvc	670
16	7	Digital Payroll Services - Drongen Payrolldiensten	469	41	X	Advario Gas Terminal - Kallo Terminal voor energieopslag	673
17	KMO 50	MG Real Estate - Gent Vastgoedontwikkelaar	479	42	33	MNF-Tech - Lokeren Elektriciteits-, grond- en graafwerken	677
18	17	Niko - Sint-Niklaas Producent van schakelaars en stopcontacten	483	43	26	Trade & Transport Corporation - Kruikebe Transportbedrijf	684
19	41	Teamleader - Gent Softwarebedrijf voor administratie van kmo's	484	44	25	GS Solutions - Hamme Bouwbedrijf	692
20	13	Smartmat - Gent Leverancier van maaltijdboxen	494	45	X	Addestino Innovation Management - Zele Consultancybedrijf	693
21	X	Verbraeken Infra - Temse Infrastructuurnetwerken	501	46	18	Macsys - Dendermonde Oplossingen voor klinische laboratoria	694
22	97	Michiels Fabrieken - Zulte Verwerken van graanproducten	505	47	11	Steenbakkerij Vande Moortel - Oudenaarde Steenbakkerij	695
23	19	Global International Products - Ronse Distributie van artikelen voor paarden en honden	515	48	X	IQGeo Europe - Gent Softwareprogramma's voor automatisering van nutswerken	699
24	27	United Petfood Producers - Gent Productie van droge honden- en kattenvoeding	519	49	X	Bekintex - Wetteren Productie van innovatief en hoogwaardig technisch textiel	700
25	KMO 1	Kebony Belgium - Kallo Productie van gemodificeerd hout	524	50	X	Moore Strategy & Operations - Gent Advies- en consultancybedrijf	702



◀ CHARLES VAN DEN BOSSCHE EN SIMON VANDEWEGHE
"Ons doel is de marktleider in Europa te worden."

onze klanten telkens weer een nieuwe beleving te bezorgen. Een van de nieuwkomers is de Balkan Trail, waar de deelnemers op ontdekkingsstocht gaan in landen als Albanië, Montenegro en Kosovo", vertelt Simon Vandeweghe.

Snelle internationalisatie

Tijdens de coronapandemie kreeg de reissector zware klappen. Ook Travelbase ontsnapte daar niet aan. Van den Bossche en Vandeweghe zagen de omzet imploderen van 20 miljoen naar nog amper 1 miljoen euro, terwijl de kosten bleven lopen. "In die moeilijke periode hebben we geprobeerd iedereen aan boord te houden. We hebben van de gelegenheid gebruik gemaakt om nieuwe concepten te bedenken", aldus Charles Van den Bossche. "We hebben onder meer ingezet op nabije bestemmingen. Dat was een goed idee, want er is nog altijd veel vraag naar." Na de pandemie veerde Travelbase meteen weer op. Op groepsniveau is het bedrijf goed voor een omzet van 45 miljoen euro en een ebitda van 3,5 miljoen euro.

Opvallend aan het parcours van Travelbase is de snelle internationalisering. Het bedrijf is al een tijdje actief in Vlaanderen, Wallonië en Nederland. Onlangs opende het een kantoor in Frankrijk en ook op de Duitse markt is het bekend. Later dit jaar staat een expansie naar het Verenigd Koninkrijk op het programma. Snel groeien betekent ook grote kapitaalbehoeften. "Tot nu zijn we zelfbedruipend geweest en hebben we de expansie gefinancierd met eigen middelen. Het einddoel is niet overgenomen te worden door een grotere partij, maar zelf actief op zoek te gaan naar overnames om op termijn de marktleider in Europa te worden", besluit Simon Vandeweghe. **t**

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: TRAVELBASE

Vernieuwer van de reissector

Met een verticaal geïntegreerd concept zorgt het Gentse Travelbase voor vernieuwing in de traditionele reissector. Nu kijken Charles Van den Bossche en Simon Vandeweghe steeds nadrukkelijker naar het buitenland.

DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE JONAS LAMPENS

Als studentengrap organiseerden de jeugdvrienden Charles Van den Bossche en Simon Vandeweghe de liftwedstrijd Route du Soleil. Na hun studie gingen beiden aan de slag in de bedrijfswereld, maar al snel begon de ondernemersmicrobe te bijten. In 2013 maakten ze de sprong en Travelbase was geboren. "We zijn op meerdere manieren een buitenbeentje in de reissector", zegt Charles Van den Bossche. "Terwijl de klassieke reissector met heel wat tussen-schakels werkt, zijn wij een verticaal geïntegreerde reisaanbieder.

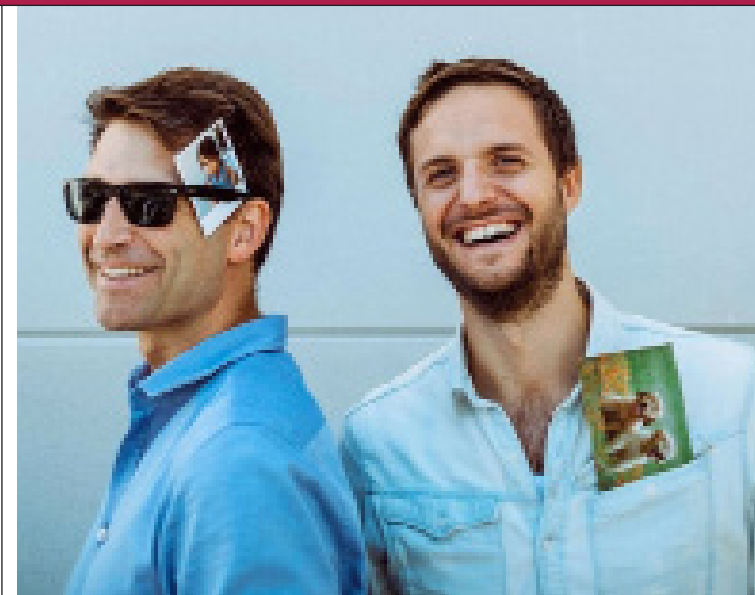
De klanten kunnen online terecht bij een projectmanager die de reis van a tot z regelt. Op elke bestemming hebben we een team en materiaal ter plaatse om onze klanten persoonlijk te onthalen en te gidsen. Die manier van werken zorgt niet alleen voor efficiëntiewinst, maar verbetert ook de reisbeleving van onze klanten." Het aanbod bestaat uit zo'n vijftig reisconcepten met een focus op natuur en avontuur. "We promoten een nieuwe manier van reizen door het avontuur toegankelijk te maken voor een groot publiek. Onze kanotochten in Zweden zijn nog altijd populair, maar we passen ons aanbod continu aan om

MIDDELGROTE GAZELLEN TOP 25

'24	'23	Bedrijf	Punten
1	X	Pantank Terminals - Kallo Vervoer en opslag van ongevaarlijke vloeibare ladingen	102
2	X	Travelbase - Gent Verticaal geïntegreerde aanbieder van natuurritten	186
3	7	Orionis Biosciences - Zwijnaarde Biotechnologisch bedrijf	195
4	X	Officient - Gent Software voor hr-administratie	214
5	X	Cyclobility - Berchem Leasing en verkoop van elektrische fietsen	279
6	X	Teamwill Consulting Benelux - Lochristi Consultancybedrijf	398
7	36	Ecoson Recycling - Sint-Lievens-Houtem Biovergisting en productie van groen gas	410
8	X	FleetMaster - Gent Cloudgebaseerde software voor wagenparkbeheer	429
9	X	Eastman Chemical Technology - Zwijnaarde Innovationcenter van Eastman-groep	446
10	47	Mellis - De Pinte Kleding en producten voor baby's en kinderen	460
11	13	Fire Engineered Solutions - Gent Studie- en onderzoeksbureau voor brandveiligheid	486
12	X	H & C Boringen - Gent Infrastructuurwerken	503
13	X	A&S Solutions - Nazareth Hr-consultancy voor de non-profitsector	506
14	X	Mindcapture - Bavegem Adviesbureau	528
15	X	Van Eetvelde - Lokeren Drankcentrale	536
16	91	Tifre - Sint-Niklaas Schrijn-, dak- en renovatiewerken	543
17	X	Solora - Merelbeke Energiebeheer en onderhoud van zonneparken	556
18	KL 4	Billit - Gent Onlinefacturatieplatform	558
19	X	Taking Turns - Gent Executive search en interim-management	565
20	15	Strategica - Aalter Financieel adviseur	626
21	14	De Vreese Trucking - Ronse Transportbedrijf	637
22	X	Vanderstraeten Transport - Oudenaarde Transportbedrijf	638
23	X	Trayco - Oudenaarde Productie en installatie van kabeldraagsystemen	657
24	8	Bimb - Evergem Stamcelbedrijf	667
25	81	Weemaes - Drongen Herstellen en vervangen van glas	668

KLEINE GAZELLEN TOP 25

'24	'23	Bedrijf	Punten
1	X	Stampix - Afsnee Fotoprintoplossingen om getrouwheidscampagnes te optimaliseren	81
2	X	Vercruyssen Jonas - Gent Ijsbaan en zomerbar	93
3	X	Printhings - Temse Bedrijf gespecialiseerd in drukwerk en visuele reclame	131
4	X	T&D Service - Gent Ondersteunende facilitaire diensten	138
5	X	Elben Technics - Lokeren Aannemer	152
6	X	Holy Guacamoly Gent - Gent Restaurant	159
7	X	Lemmens Logistiek - Temse Taxibedrijf	170
8	X	The Harbour - Gent Financieringsbureau	212
9	X	Maxa - Buggenhout Snackhouse	214
10	8	Dental Aesthetics De Jaeger - Maldegem Tandtechnisch labo	244
11	X	Dok Brewing Company - Gent Microbrouwerij met pub	261
12	11	Brieks Broodhoek - Merelbeke Bakkerij	290
13	X	Spicy Acorn - Gent Animatiestudio	301
14	X	Aqua Cleaning - Petegem-Schelde Glazenwasser en gevelreiniger	305
15	X	Ventura - Gent Café	309
16	X	SalesUp - Erpe Callcenter	317
17	15	M & S System - Lokeren Grondwerken en aansluitingen	321
18	X	R.S.K. Service - Temse Onderhoud en herstelling van industriële machines	325
19	X	Belfo - Sint-Niklaas Restaurant (Pizzahut)	328
20	36	Claeysens en Couckuyt - Sint-Martens-Latem Onafhankelijke schatter	332
21	X	Stevetrans - Dendermonde Transportbedrijf	335
22	X	Taxi Sam Ninove - Ninove Taxibedrijf	337
23	1	StriveCloud - Gentbrugge Gamificationspecialist	338
24	X	NimbleOps - Gent Softwareontwikkelaar van het e-commerceplatform Hive	347
25	X	DVD Transport - Lebbeke Transportbedrijf	354



ANTON MUSSCHE EN SIMON TAVERNIER
"Consumenten die een emotionele band met een merk hebben, spenderen meer."

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: STAMPPIX

Redder van miljarden foto's

Het Gentse Stampix biedt bedrijven fotoprintoplossingen aan waarmee ze hun getrouwheidscampagnes kunnen optimaliseren. Volgens oprichters Anton Mussche en Simon Tavernier is het bedrijf gewapend voor een snelle internationalisering. DIRK VAN THUYNE

Wereldwijd staan miljarden foto's te verkommen op smartphones. Mensen willen die misschien wel afdrukken, maar tal van barrières verhinderen dat. Anton Mussche en Simon Tavernier richtten in 2016 Stampix op, dat het mogelijk maakt die foto's gratis af te drukken. Beiden kwamen niet onbeslagen op het ijs, want de neven zijn afstammelingen van Jeroom Mussche, die samen met zijn schoonbroers aan de wieg stond van Spector Photo Group.

Aanvankelijk bestond heel wat scepsis over het businessmodel van Stampix. Niet onterecht, want de initiatiefnemers moesten onderweg het concept bijsturen. Intussen is Stampix al enkele jaren winstgevend en na een nominatie voor de Technology Fast 50 sleept het bedrijf nu ook de Ambassadeurstitel bij de kleine Oost-Vlaamse Trends Gazellen in de wacht.

Emotionele band

"De focus ligt op business-to-business. We bieden fotoprintoplossingen aan waarmee bedrijven hun getrouwheidscampagnes kun-

nen optimaliseren", zegt Simon Tavernier. "Onderzoek leert namelijk dat consumenten die een emotionele band met het merk hebben, meer spenderen en langer trouw blijven. Daarom is het belangrijk om verder te gaan dan enkel kortingscodes. Voor bedrijven die hun trouwe klanten willen belonen, ligt daar een enorme kans om rond fotomomenten een emotionele merkverbinding te creëren. In hun opdracht drukken wij de foto's af en we leveren ze thuis af bij de klant."

In het klantenbestand van Stampix zitten enkele ronkende namen, zoals Disney, Luminus, AXA en Orange. "In theorie is ons concept goed schaalbaar. Door onze klanten te volgen, worden we steeds meer internationaal actief. Zo doen we al zaken in landen als Australië, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, maar dat moet eigenlijk nog echt beginnen. Het potentieel is gigantisch", weet Simon Tavernier.

Om tegemoet te komen aan de vraag van consumenten om foto's opnieuw te kunnen printen, heeft Stampix een eigen webshop gelanceerd. Alhoewel die niet tot de kernactiviteiten behoort, is die toch een troef in de internationalisering, omdat de webshop extra credibiliteit oplevert. Simon Tavernier denkt dat Stampix voldoende gewapend is voor de toekomst. "Enkele jaren geleden kwamen er al enkele businessangels aan boord. Sinds 2018 zijn we bovendien winstgevend, waardoor we intussen over een sterke balans beschikken."

● ● ●
'Door onze klanten te volgen, worden we steeds meer internationaal actief'