gazellen



Trends GAZELLEN 2019

SPECIAL GAZELLEN

NATIONALE GAZELLEN

Het klassement van de bedrijven die de sterkste groei optekenden

WWW.TRENDSGAZELLEN.BE

EEN INITIATIEF VAN

Trends

MET DE STEUN VAN

BNP PARIBAS FORTIS

GROUP S HUMAN RESOURCES & MANAGEMENT SOLUTIONS

Robert Half

Gimv

MOORE STEPHENS

MET DANK AAN

Trends TOP

Vlaams netwerk van ondernemingen

Trends GAZELLEN 2019

De voorbije weken stelden wij de Ambassadeurs van de Gazellen per provincie aan u voor. Hier vindt u de Ambassadeurs van de snelste groeiers van heel Vlaanderen. Daarmee sluiten we de Gazellen-competitie af.

COÖRDINATIE: JOZEF VANGELDER EN KURT DE CAT

DE WAALSE TRENDS GAZELLEN

De Ambassadeur van de grote bedrijven in Wallonië is de verzekeringsmakelaar Wilink Insurance, een onderdeel van de groep Wilink, die in 2014 ontstond uit de fusie van drie financiële makelaars. Sindsdien is de omzet van Wilink Insurance bijna verdrievoudigd naar 27 miljoen euro en het aantal werknemers bijna verdubbeld tot 140.
De groep biedt niet alleen verzekeringen aan, maar ook beleggingen, leningen en andere financiële producten, gekoppeld aan advies.
De specialist in beheersoftware Odoo is de Ambassadeur van de middelgrote Waalse bedrijven. Opgericht in 2002 door Fabien Pinckaers in zijn studentenkamer, heeft Odoo vandaag een omzet van 38 miljoen euro, 600 medewerkers en kantoren in New York, Dubai en Gujarat.
De Ambassadeur van de kleine bedrijven is Loiseau, actief in grond- en sloopwerken. Amper zes jaar oud, heeft Loiseau een omzet van 6 miljoen euro en 50 werknemers. Het bedrijf bouwt een logistiek centrum aan de Maas, omdat het wil overstappen van vrachtwagens naar riviertransport.

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: **GEOSEA**

PIONIER IN WINDPARKEN OP ZEE

In 2005 bracht de baggergroep DEME alle kennis in complexe waterbouwkundige projecten samen in de nieuwe vennootschap GeoSea. Het was het begin van een indrukwekkend groeiverhaal. DIRK VAN THUYNE

De voorbije jaren was GeoSea niet uit de top van de Trends Gazellen weg te slaan. In nauwelijks enkele jaren tijd groeide het bedrijf uit tot een wereldtopper met een omzet van zowat 1 miljard euro en ruim 500 werknemers. Daarmee is GeoSea bij DEME bijna even groot geworden als de zusterdivisie die traditionele baggerwerken doet. Die baggerwerken waren decennialang het exclusieve speelterrein van Belgische en Nederlandse bedrijven, maar ze krijgen daar steeds meer concurrentie uit Chinese hoek.



T. DE BOEVER

HUGO BOUVY
Leidt DEME Offshore, waarin de activiteiten van GeoSea sinds begin dit jaar zijn geïntegreerd.

Grote investeringen

Het succes van GeoSea is onlosmakelijk verbonden met Luc Vandenbulcke. De 47-jarige burgerlijk ingenieur is al meer dan twintig jaar aan boord van de baggergroep DEME. Toen hij pas was afgestudeerd, ontpopte hij zich snel als een pionier van de eerste Europese windparken op zee. Luc Vandenbulcke stond in 2005 mee aan de wieg van GeoSea, het dochterbedrijf van DEME waarin men alle kennis in complexe waterbouwkundige projecten op zee wou samenbrengen.

Aanvankelijk legde GeoSea zich toe op de bouw van maritieme infrastructuur voor de olie- en gasindustrie. Denk daarbij onder andere aan aanlegsteigers. De grote doorbraak van het bedrijf kwam er een zevental jaar geleden door mee te surfen op de opkomst van windenergie op zee. De klassieke offshore-industrie was toen niet geïnteresseerd in de bouw van windparken op zee en dat was een gelukje voor GeoSea. Op die manier kon het bedrijf een schat aan ervaring opdoen en die kennisvoorsprong zal het niet snel meer afgeven.

De snelle omzetgroei was in de eerste plaats organisch, maar GeoSea deed ook enkele overnames. In 2017 deed het bedrijf zijn grootste overname. Het kreeg dat jaar het Deense installatie- en onderhoudsbedrijf van windmolens op zee A2Sea in handen. Naar eigen zeggen is GeoSea wereldwijd de marktleider in de bouw van offshorewindparken. Onlangs haalde het bedrijf nog twee mooie contracten binnen die samen goed zijn voor 1 miljard euro. Het gaat om SeaMade voor de Belgische kust en Moray voor de Britse kust.

Gevraagd naar de reden van het succes van GeoSea reageerde Luc Vandenbulcke eerder dit jaar als volgt in *De Standaard*: "Het succes van GeoSea is een mix van een groep bekwame mensen, een geslaagde investeringspolitiek en de bereidheid van de aandeelhouders om die uitbouw te steunen. Want het heeft grote investeringen gevergd. In overnames en in de uitbouw van een vloot gespecialiseerde vaartuigen."

Nieuwe organisatiestructuur

Naast zijn baan als CEO bij GeoSea was Luc Vandenbulcke ook al een tijdje adjunct-operationeel directeur van de DEME Groep. Het was dan ook geen verrassing dat hij begin dit jaar Alain Bernard opvolgde als de CEO van de groep.

De benoeming van Luc Vandenbulcke tot CEO was de aanleiding om de groepsstructuur aan te pakken. Tot nu opereerden GeoSea, Tideway, A2Sea en EverSea vrij onafhankelijk, maar begin dit jaar werden die activiteiten in DEME Offshore geïntegreerd. Met die stap hoopt het bedrijf beter te kunnen inspelen op de verwachtingen van de klanten. "We beschouwen de transformatie van de energiemarkt als een mooie kans. We zijn ervan overtuigd dat DEME Offshore dankzij het bundelen van de krachten en de expertise, gecombineerd met onze ultramoderne vloot, een unieke positie zal innemen om de ambities van onze klanten in de offshore olie-, gas- en hernieuwbare energiesector waar te maken", zegt Luc Vandenbulcke over de nieuwe organisatiestructuur.

Hugo Bouvy is de managing director van DEME Offshore. Op het gebied van hernieuwbare energie biedt DEME Offshore een ruime waaier van maatoplossingen aan: van het transport en de installatie van funderingen en turbines, de bekabeling en operationele en onderhoudsactiviteiten tot en met volledige EPCI-contracten (*engineering, procurement, construction* en *installation*). Als general manager stuurt Bart De Poorter die afdeling aan. Zijn collega Lucas Bols krijgt de olie-, gas- en andere offshoreklanten onder zijn hoede. Daar gaat het onder andere om de aanleg van aanlandingen en offshore civiele werken, steenstortwerken, zware hijswerken en de installatie en ontmanteling van offshoreplatformen.

Tegenwoordig discussiëren we volop over de klimaatverandering en daarin neemt Luc Vandenbulcke een heel duidelijk standpunt in. Hij is ervan overtuigd dat we de gevolgen van de klimaatverandering fors onderschatten. Met zijn bedrijf hoopt hij een deeltje van de oplossing te zijn. ●

GROTE GAZELLEN

2019	*Provincie*	*Bedrijf*	*Totaal*
1	ANT 3	**GeoSea** - ZWIJNDRECHT *Waterbouwkundige werken (DEME)*	1235
2	VL-B 4	**Materialise** - HEVERLEE *3D-printing, prototypes en software*	1351
3	LIM 3	**Cegeka** - HASSELT *ICT-bedrijf*	1534
4	W-VL 3	**Renson Sunprotection-Screens** - WAREGEM *Oplossingen voor verduistering en zonwering*	1645
5	W-VL 4	**Delaware** - KORTRIJK *IT-dienstverlener*	1687
6	LIM 4	**Melexis Technologies** - TESSENDERLO *Productie van halfgeleiders voor auto's*	1713
7	W-VL 5	**Clarebout Potatoes** - NIEUWKERKE *Voorgebakken diepgevroren aardappelproducten*	1758
8	W-VL 6	**XL Roc** - WAREGEM *Uitbating shops bij tankstations (G&V Group)*	1863
9	ANT 8	**OM Partners** - WOMMELGEM *Consultancy en supply chainplanning*	1871
10	ANT 6	**WeAreOne.world** - ANTWERPEN *Organisatie van festivals (Tomorrowland)*	1983
11	O-VL 1	**Anglo Belgian Corporation** - GENT *Zware motoren voor scheepswerf, spoorweg en stroomgeneratoren*	1988
12	LIM 5	**Callexcell** - SINT-TRUIDEN *Contactcenter*	1996
13	ANT 9	**Galapagos** - MECHELEN *Biotechbedrijf*	2010
14	W-VL 8	**Callens** - WAREGEM *Industriële verwarming en energieoplossingen*	2135
15	O-VL 2	**Ablynx** - ZWIJNAARDE *Biotechbedrijf*	2194
16	O-VL 4	**Sports and Leisure Group** - SINT-NIKLAAS *Productie van fiessfgras*	2218
17	O-VL 3	**Recon Group** - ADEGEM *Familiaal bouwbedrijf*	2234
18	ANT 13	**Fero-Signalisatie** - WILLEBROEK *Verhuur van signalisatie*	2261
19	W-VL 10	**Televic Rail** - IZEGEM *Passagiersinformatiesystemen*	2274
20	ANT 14	**Euronav** - ANTWERPEN *Vervoer en stockage van ruwe olie*	2295

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: **INTRACTO**

BEGELEIDER IN DIGITALE TRANSFORMATIE

De voorbije jaren groeide Intracto uit Herentals organisch met 30 procent. Dat trok de aandacht van de investeringsmaatschappij Waterland, die onlangs aan boord kwam. Het eerste resultaat daarvan is al zichtbaar: Intracto nam zonet het Nederlandse ezCompany over. DIRK VAN THUYNE



© DECOVER

PIETER JANSSENS
"Intracto wil de hoofdrol spelen in de consolidatiegolf in de sector."

Eind vorig jaar maakte Pieter Janssens bekend dat Intracto in zee ging met de investeringsmaatschappij Waterland. Met een kapitaalinjectie wil ze de groei van Intracto nog versnellen. "Voor ons is het een logische stap. Waterland heeft heel wat ervaring in *buy & build*. In de sector is een consolidatiegolf aan de gang. Daarin wil Intracto een hoofdrol spelen. Er zitten al enkele overnames in de pijplijn."

Een eerste overname is inmiddels een feit. Pieter Janssens heeft net de overname van het Nederlandse ezCompany afgerond. "Net als Intracto is ezCompany een Drupal-specialist. Dat is een van de populairste websitesystemen in de markt. Samen zijn we nu de grootste – en de beste – Drupal-specialist in de Benelux. We krijgen er vijftig collega's bij. De overname betekent een versterking van onze technische teams. We willen daarin een voorloper op onze markt zijn."

Bij de analyse van mogelijke overnamemeprooien hanteert Pieter Janssens één belangrijk criterium. Niet de waarde van het merk of het bedrijf is van het grootste belang, wel welk talent er aan boord is. Intracto zet zwaar in op persoonlijke groei. Elk jaar opnieuw investeert het bedrijf meer dan 300.000 euro in opleidingstrajecten voor het hele team.

400 euro startkapitaal

Als student was Pieter Janssens bedreven in het maken van websites. Eerst voor zichzelf, later voor de bakker, de slager en de dagbladhandelaar. In 2005 kreeg die activiteit een formeel karakter door het oprichten van een vof, een vennootschap onder firma. "Ik bracht toen 400 euro kapitaal in", lacht Janssens. "Ik zat nog op de schoolbanken. Om alles wat te combineren, huurde ik een kantoor van amper 20 vierkante meter vlak bij de schoolpoort. Het bedrijfje groeide razendsnel en in 2007 zette ik mijn studies stop. Gaandeweg hebben we de activiteiten uitgebreid met marketing- en creatieve diensten. Nu heeft Intracto alle expertise in huis om bedrijven digitaal succesvol te maken."

Pieter Janssens heeft drie verklaringen voor de snelle groei. "In de eerste plaats is door de jaren heen het klantenprofiel veranderd. Aanvankelijk ging het om kmo's, maar intussen hebben we ook al een pak nationale en zelfs internationale klanten. Een tweede verklaring is de uitbreiding van het dienstenpakket. We houden altijd de vinger aan de pols bij onze klanten en evolueren mee met hen en hun behoeften. Een nieuwe huisstijl, een verfrissend reclamespotje of een onderbouwd marketingplan,... We hebben er de beste specialisten voor in huis", zegt hij.

De laatste pijler van de groei bestaat uit overnames. De meest opvallende was Snackbytes. Dat bedrijf zorgt ervoor dat klanten op de juiste manier aanwezig zijn op de diverse sociale media. Op die manier kreeg Intracto niet alleen extra expertise in copywriting, creatie, illustratie en video, maar ook de ervaring van twee digitale pioniers: Steven Van Belleghem en Peter Hinssen.

Google in de Kempen

Intracto telt zowat 250 teamleden (in Antwerpen, Herentals, Mechelen en 's Hertogenbosch) die samen een omzet van meer dan 30 miljoen euro realiseren. "We dromen er niet van de grootste te zijn, maar wel een groep uit te bouwen die de beste vaardigheden in huis heeft om de bedrijven te begeleiden bij hun digitale transformatie", zegt Pieter Janssens.

Net zoals bij alle andere groeibedrijven is het vinden van nieuwe medewerkers de belangrijkste rem op de organische groei. "We doen daarom ons best om onze werknemers aan ons te binden. Dat lukt vrij aardig, want het personeelverloop is bij ons een pak lager dan het sectorgemiddelde", zegt Pieter Janssens. "Voor ons soort bedrijf is Herentals een atypische locatie, maar we hebben veel geïnvesteerd in de inrichting van ons hoofdkwartier dat zich in het groen aan het water bevindt. Een beetje Google-stijl in de Kempen. Daarnaast hebben we veel aandacht voor de persoonlijke groei van onze mensen. Elk jaar voorzien we bijvoorbeeld in een opleidingsbudget van maar liefst 300.000 euro."

Door de jaren heen zag Pieter Janssens zijn takenpakket grondig veranderen. "Omdat ik alle facetten van het bedrijf ooit zelf heb gedaan, weet ik heel goed wat hier leeft. Aanvankelijk had ik vooral een operationele taak, maar intussen verschuift de focus steeds meer naar het coachen van de medewerkers. Dat is niet zo vanzelfsprekend voor mij, want ik ben een echte Kempenaar en dat zijn in de eerste plaats doeners", knipoogt Pieter Janssens.

De kersverse vader koestert nog heel wat plannen. "Tegen 2020 willen we in de Benelux de speler zijn die de beste digitale vaardigheden in huis heeft om de bedrijven te begeleiden bij hun digitale traject. Privé wil ik streven naar een gezond evenwicht tussen het werk en het leven daarnaast. Vijf dagen per week geef ik me helemaal voor het bedrijf, in het weekend doe ik de mailbox niet meer open", zegt hij. "In een verkoop van het bedrijf ben ik niet geïnteresseerd. Wat moet ik dan doen? Ik kan niets anders. Ik wil nog zo lang mogelijk plezier beleven aan mijn passie voor digitalisering." ⊙

MIDDELGROTE GAZELLEN

2019	*Provincie*	*Bedrijf*	*Totaal*
1	ANT 1	**Intracto** - HERENTALS *Digitaal communicatiebureau*	234
2	LIM 1	**Yontec** - HASSELT *Industrieel en facilitair onderhoud*	250
3	ANT 2	**TheValueChain** - KONTICH *IT-dienstverlener*	461
4	W-VL 2	**Shapes Metalworks** - WEVELGEM *Precisiemetaalbewerking*	535
5	VL-B 6	**Daddy Kate** - ST.-PIETERS-LEEUW *Drukkerij*	551
6	W-VL 3	**Motus Handling** - MENEN *Ontwerp en constructie van materiaalbehandelingssystemen (Valtech)*	567
7	ANT 4	**Axxes** - ANTWERPEN *IT-consultancybedrijf*	591
8	O-VL 4	**Quatra** - LOKEREN *Ophalen en verwerken van frituurvetten en -oliën*	718
9	ANT 5	**Strand Associates Cons.** - ANTWERPEN *Rekruterings- en selectiebureau*	731
10	LIM 2	**Haex Bouwonderneming** - MEEUWEN *Familiaal allround bouwbedrijf*	753
11	O-VL 5	**Sylphar** - DEURLE *Productie van medische hulpmiddelen en cosmetica*	798
12	ANT 6	**ESAS 3 Services** - WILRIJK *ICT-diensten*	801
13	O-VL 7	**Xwift** - NOKERE *Snelvrachtvervoer en koeriersdiensten*	811
14	ANT 7	**Belcotec** - GEEL *Verwarming, airconditioning en luchtbehandeling*	846
15	O-VL 6	**Halux** - SINT-NIKLAAS *Productie van meubelbeslag*	860
16	VL-B 13	**Rabbit** - MOLENSTEDE *Productie van kant-en-klaarmaaltijden*	912
17	O-VL 8	**E.S.C.** - EKE *Integratie van ICT-toepassingen*	931
18	ANT 9	**Borit** - GEEL *Productie van componenten voor bromstafelten en warmtewisselaars*	942
19	W-VL 5	**Globetrade Deluco** - KORTRIJK *Ontwikkeling van gadgets voor de reclamesector*	946
20	ANT 10	**Meer Fresh Products** - MEER *Tomatenkwekerij*	965

"Samen met ezCompany zijn we de grootste en de beste Drupal-specialist in de Benelux"

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: **C&G**

‘WE WILLEN ONZE VISIE BEWAREN’

C&G uit Ham is uitgegroeid tot een stevige kmo met 135 werknemers. De specialist in industriële piping is kind aan huis bij zowel multinationals als bij kmo’s in de meest uiteenlopende sectoren. DIRK VAN THUYNE

C&G is het geesteskind van de 56-jarige Steven Cartledge. Aanvankelijk was hij een lasser, later had hij een commerciële functie in dezelfde sector. In 2012 waagde hij de sprong en startte hij zijn bedrijf gespecialiseerd in industriële piping op. “Ik was net geen vijftig en ik besefte dat het nu of nooit was. Ook al had ik een pak ervaring in de sector, het was toch een risico, want ik had meteen 22 mensen in dienst. De eerste maanden kon ik een beroep doen op een kaskrediet van de bank, maar al snel volstond de eigen cashflow om de groei te financieren”, vertelt hij over de beginjaren.



JOEY WAUTRAETS EN STEVEN CARTLEDGE
“We zijn niet afhankelijk van een of twee grote klanten.”

© BELGAIMAGE

Multnationals en kmo’s

Enkele jaren later kwam zijn neef Joey Wautraets (27) aan boord. Hij had bedrijfsmanagement gestudeerd aan de Katholieke Hogeschool Limburg en had stage gelopen bij Steven terwijl hij nog actief was bij zijn laatste werkgever. “Ik laat me graag omringen door de allerbeste mensen. Met Joey wist ik heel goed welk vlees ik in de kuip kreeg, want ik had hem aan het werk gezien tijdens zijn stage. Ik nam hem onder mijn vleugels en samen schakelden we een versnelling hoger. Joey is inmiddels de zaakvoerder en doet de buitendienst en de administratieve opvolging. Ik hou me nu vooral bezig met het financiële management en de langetermijnstrategie”, legt Steven Cartledge de taakverdeling uit. Op het hoofdkwartier van het bedrijf in Ham krijgen ze de ondersteuning van drie halftijdse bedienden.

Het bedrijf uit Ham is gespecialiseerd in lassen en pijpfitten. Het gaat om grote las- en montagewerken in verschillende sectoren, zoals de petrochemie, de farmaceutische industrie, nucleaire en andere centrales, de voedingsindustrie enzovoort. C&G heeft enkele ronkende namen in zijn klantenbestand, zoals BASF, Total, GSK en Janssen Pharmaceutica. “Maar we werken met evenveel plezier voor kleine kmo’s in de zuivel- of de chocoladesector”, zegt Joey Wautraets. “Dat is de sterkte van ons bedrijf. We zijn niet afhankelijk van een of twee grote klanten. De focus van C&G ligt op België, maar onze mensen trekken ook gereld de grens over naar Nederland, Luxemburg en Frankrijk.”

Nauwelijks enkele jaren na de opstart telt het personeelsbestand van C&G al 135 mensen. “We willen onze visie en onze bedrijfscultuur bewaken en daarom verkiezen we om niet te werken met outsourcing of onderaannemers. Al bij al is het veel gemakkelijker om eigen mensen aan te sturen”, legt Joey Wautraets uit. “De activiteiten kennen jaarlijks een piek tussen april en oktober. Het vergt heel wat flexibiliteit om daarop in te spelen. Soms hebben we weinig tijd om ons werk uit te voeren. Wanneer een fabriek bijvoorbeeld twee weken stilligt, zijn we soms met veertig mensen tegelijk op de werkvloer aanwezig.”

Ervaring en jong talent

Zowat elk bedrijf heeft interesse in technisch geschoolde mensen. Het vinden van werknemers met het juiste profiel is dan ook een van de topprioriteiten bij C&G. “De instroom van nieuwe mensen is bij ons vrij groot. Het is een moeilijke opgave, maar het lukt voorlopig wel. Dankzij mondreclame bieden zich geregeld interessante kandidaat-medewerkers aan. Daarnaast werken we ook goed samen met scholen en opleidingscentra. Misschien nog belangrijker dan de instroom, is het aan de slag houden van de oudere generaties. We mogen niet vergeten dat zij een schat aan kennis bezitten. De mix van ervaring en jong talent is een belangrijke troef”, zegt Joey Wautraets.

Ook Steven Cartledge benadrukt het belang van het retentiebeleid. “Dat valt en staat met respect voor de werknemers”, zegt hij. “Ik ben ook een arbeider geweest en ik weet hoe belangrijk het is om je beloftes na te komen. Zo sta ik er op dat iedereen zijn loon netjes op tijd uitbetaald krijgt. Flexibiliteit en open communicatie zijn twee andere kernwaarden. Onze werknemers kunnen altijd terecht bij één van ons twee. En dat bedoel ik letterlijk. Stel dat een werknemer ‘s nachts een werkongeval heeft, dan kan hij ons meteen bellen. We hebben er ook een gewoonte van gemaakt iedereen minstens één keer per maand te zien voor een informele babbel. Op die manier houden we de vinger aan de pols op de werkvloer.”

The sky is the limit

Specifieke toekomstplannen heeft C&G niet. “Als er zich kansen voordoen, zullen we die met veel aandacht bekijken. We zijn daar heel flexibel in, *the sky is the limit*”, lacht Wautraets. “Toch willen we vooral op een gecontroleerde manier groeien. Ik denk dat het realistisch is door te groeien tot een bedrijf met 200 tot 225 werknemers. We zien wel. Er zit een generatie tussen mij en Steven, maar een overdracht is nog niet aan de orde. Ik ben zeker dat hij nog heel lang aan boord zal blijven.”

Steven Cartledge beaamt dat. “We werken al enkele jaren samen en we hebben nog nooit woorden gehad. Joey is een echte vriend geworden. Het is duidelijk dat hij vroeg of laat zal overnemen. Beetje bij beetje laat ik de teugels los zodat hij zich helemaal kan ontplooien. Ik ben trots op hem. Het mooie van de hele zaak is dat we dit niet aanvoelen als werken. We zijn dagelijks met mensen bezig en dat is onze passie.” ◉

KLEINE GAZELLEN

2019	*Provincie*	*Bedrijf*	*Totaal*
1	LIM 1	**C&G** - HAM *Industriële piping*	467
2	ANT 1	**Cyborn** - BORGERHOUT *3D-communicatie en visualisaties*	512
3	VL-B 1	**Qaelum** - HEVERLEE *Software voor patiëntveiligheid en kwaliteit in medische beeldvorming*	716
4	ANT 3	**Robojob** - HUIST-OP-DEN-BERG *Ontwikkeling van automatiseringsoplossingen*	748
5	ANT 4	**Board of Innovation** - ANTWERPEN *Innovatiebureau*	871
6	ANT 7	**Buro3VD** - ANTWERPEN *Ontwerp van woonaccessoires, verlichting en meubilair*	910
7	ANT 11	**Fejec** - MERKSPLAS *Kleinhandel in doe-het-zelfproducten*	942
8	ANT 6	**Caeleste** - MECHELEN *Ontwerpbureau voor hooggeperfomante beeldsensoren*	957
9	ANT 5	**Update-pro** - ANTWERPEN *Administratieve verwerking van tijdelijke arbeid*	982
10	VL-B 2	**Flying Services** - LEUVEN *Administratie en outsourcing van personeel voor events*	992
11	ANT 8	**L’Unique** - BORNEM *Brouwerij*	995
12	ANT 10	**IREX** - ZANDHOVEN *Consultancydiensten en ingenieursactiviteiten*	1047
13	W-VL 2	**4D Trans** - TORHOUT *Transportbedrijf*	1068
14	VL-B 3	**Octinion** - HEVERLEE *Innovatie in landbouwmechanisatie*	1092
15	ANT 9	**ALLPhi** - WESTERLO *Softwarebedrijf*	1117
16	VL-B 4	**Modero Brussel** - STROMBEEK-BEVER *Kantoor van gerechtsdeurwaarders*	1154
17	W-VL 5	**Fitco Grass** - OOSTENDE *Technisch textiel voor tabaco, automobiel en filtratiesector*	1189
18	W-VL 1	**Smart Solutions** - IZEGEM *Outsourcing van ingenieurs, technische en financiële profielen*	1219
19	O-VL 2	**Dobco Medical Systems** - SCHELLEBELLE *Software voor medische beeldvorming*	1238
20	ANT 12	**MDCPartners** - BERCHEM *Datamining in de medische sector*	1258

“Onze werknemers kunnen altijd terecht bij ons. Stel dat een werknemer ‘s nachts een werkongeval heeft, dan kan hij ons meteen bellen”