

VLAAMS-BRABANT

De snelste groeier bij de grote bedrijven in Vlaams-Brabant is de webwinkel Vente-Exclusive.com die in Franse handen is. Daarna volgt nog een lange rij van bedrijven met een buitenlandse moeder. Het beursgenoteerde Materialise is wel Belgisch, maar de 3D-pionier kreeg al in 2017 de titel van Trends Gazellen Ambassadeur en moet dus nog even in de wachtkamer. Op plaats tien treffen we Tobania. Het IT-bedrijf van Lode Peeters is het eerste dat aan alle criteria voldoet.

Ook bij de middelgrote bedrijven moeten we diep in de lijst zoeken naar een bedrijf dat operationeel onafhankelijk en niet in buitenlandse handen is. De specialist in outsourcing van receptie- en andere kantoordiensten Eligio is onze laureaat. Een opvallende nieuwkomer op plaats twee is de luchthavencateraar Newrest Servair Belgium. Een aantal nieuwe contracten verklaren de snelle groei.

Nogal wat groeiende bedrijven in Vlaams-Brabant zijn actief in de medische sector. Het Universitair Ziekenhuis in Leuven is daar wellicht niet vreemd aan. De Trends Gazellen Ambassadeur bij de kleine bedrijven is een spin-off van de KUL. Qaelum specialiseert zich in medische kwaliteitsmonitoring en -analyse. De distributiesector overheerst de lijst van de grootste aanwerbers in Vlaams-Brabant. Tussen 2013 en 2017 wierf Etablissements Franz Colruyt 1606 mensen aan. Maar dat is slechts een van de vennootschappen van Colruyt Group. Zo kreeg OKay Buurtwinkels er ruim 700 mensen bij, goed voor een vijfde plaats.

COÖRDINATIE: JOZEF VANGELDER
KURT DE CAT

GROOTSTE AANWERVERS

1. Ets. Franz Colruyt	1606
2. Action Belgium	1396
3. IKEA Belgium	821
4. Robert Half	715
5. Okay Buurtwinkels	711

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: **TOBANIA**

'DE TOEKOMST LIGT IN CO-CREATIE'

Dankzij organische groei en een slimme strategie groeide Tobania uit tot een van de grootste IT-bedrijven in België. Oprichter en CEO Lode Peeters kijkt naar de toekomst. "We moeten blijven investeren in de opleiding van onze mensen en nog meer openstaan voor samenwerking met andere bedrijven", zegt hij. DIRK VAN THUYNE

De specialist in digitale transformatie Tobania is de voorbije jaren fors gegroeid. In nauwelijks enkele jaren tijd verdriedubbelde de omzet. Dat was deels organische groei, maar er was ook een grote overname. In 2014 gingen Tobius en Saga Consulting Group samen tot Tobania. "Door de krachten te bundelen, konden we veel sneller uitgroeien tot een nieuwe, grote IT-integrator op de Belgische markt. Toen realiseerden we samen een omzet van 57 miljoen euro. Vorig jaar was dat al 85 miljoen euro. We tellen ook al 900 consultants, van wie twee derde op de payroll staan. De voorbije twee jaar hebben we netto 300 mensen aangeworven", somt CEO Lode Peeters op.

Voor Tobania is digitale transformatie veel meer dan louter technologie.

"Wij werken op drie niveaus: mens en cultuur, processen en organisatie, en technologie", legt Peeters uit. Het bedrijf komt grote Belgische spelers tegen als Delaware, Cronos, Cegeka en RealDolmen. "Het grote verschil met onze concurrenten is dat wij niet zomaar de leiding nemen over een transformatietraject bij de klant, we verkiezen de rol van copiloot."

Tobania combineert heel wat expertise in *managed services* (bedrijfsprocessen efficiënter maken), strategie en management, beveiliging en ondersteuning, cloudtoepassingen enzovoort. Zo is het bedrijf uitgegroeid tot een *one-stop shop*. De klanten zijn een heterogeen gezelschap van nutsbedrijven tot sociale secretariaten. Historisch is Tobania diepgeworteld in de financiële wereld en dat is nog altijd de belangrijkste sector.



LODE PEETERS
"Het heeft geen zin elk apart te proberen het warm water uit te vinden."

Oorlog om talent

Lode Peeters vindt dat er over de fusie al meer dan genoeg inkt is gevloeid, hij kijkt liever vooruit. Hij ziet dat ons land voor een enorme uitdaging komt te staan. In tegenstelling tot onze buurlanden doen we het macro-economisch niet erg goed. Onze werkzaamheidsgraad ligt met 68 procent een pak lager dan die in Nederland (78%) en Duitsland (80%). Volgens Peeters is het dan ook geen toeval dat wij nog altijd een begrotingstekort boeken, terwijl onze bureaus een overschot hebben. "Al jaren zien we onze welvaartsgroei beetje bij beetje vertragen. Als die trend doorzet, zal er op korte termijn zelfs sprake zijn van een negatieve groei", vreest hij. "Pas als we erin slagen meer Belgen te activeren op de arbeidsmarkt, kunnen wij in ons land ook streven naar een begrotingsoverschot. Dan kunnen

de overheid en de bedrijfswereld meer investeren in de toekomst, zonder nieuwe belastingen te heffen."

Op de vraag hoe we onze welvaart kunnen doen toenemen, heeft Lode Peeters een pasklaar antwoord. "Simpel, door 100 procent in te zetten op de digitalisering. Het probleem is het grote tekort aan digitale profielen. De scholen kunnen onmogelijk aan die vraag voldoen, dus moeten we investeren in de bijscholing van onze mensen."

Als gevolg van die digitalisering zal de oorlog om talent alleen maar heviger worden. Ondanks de krapte op de arbeidsmarkt trekt Tobania de juiste profielen aan. "We profileren ons bij de kandidaten niet alleen als de beste plaats om te werken, maar vooral als de beste plaats om hun loopbaan kleur te geven. We proberen een aantrekkelijke werkgever te zijn door in te zetten op

een flexibele en op maat gemaakte verloning, maar ook door levenslang leren te promoten. Daarom hebben we een academie opgericht, TobAcademy, waar onze mensen via trainingen en workshops zowel hun harde als zachte vaardigheden verder kunnen ontwikkelen."

Samenwerking is de sleutel

Lode Peeters is een grote pleitbezorger van meer samenwerking. Niet alleen binnen de bedrijfsmuren, maar ook tussen de bedrijven onderling. "Het heeft geen zin elk apart te proberen het warm water uit te vinden. Dat is zonde van al het talent en kapitaal en niet efficiënt. De toekomst ligt in co-creatie, co-sourcing, co-training enzovoort. Zeker in Vlaanderen is daarvoor nog een belangrijke cultuurverschuiving nodig."

Tobania geeft het goede voorbeeld. Sinds kort werkt de consultingafdeling samen met het jonge bedrijfje Lean Vertical, en die resulteerde onmiddellijk in een betekenisvolle participatie. Dankzij dat partnership kan Tobania inspelen op de tendens van datagedreven softwaretechnologie met een totaalpakket van diensten en oplossingen.

Lode Peeters is op korte termijn niet van plan zijn bedrijf te verkopen. "Ik ben 51 en wil graag nog heel wat jaren meedraaien. We zien wel wat de toekomst brengt. Met Etienne Schreurs als vennoot heb ik een ervaren ondernemer naast me die graag meedenkt over onze toekomst." De fervente sporter koestert grootse plannen. "Tegen 2022 streven we naar een omzet van 150 miljoen euro. Daarnaast willen we ons personeel uitbreiden tot 1500." ©

METHODOLOGIE VAN DE TRENDS GAZELLEN

Welke bedrijven komen in onze lijst? Het antwoord is simpel: bedrijven die snel groeien. De Trends Gazellen zijn niets anders dan de snelste groeiers. De allersnelste groeier staat op nummer 1. We bekijken de groei over

vijf jaar. Voor deze editie vergelijken we 2017 met 2013. We berekenen de groei van drie variabelen: de omzet, het personeelsbestand en de cashflow, in absolute en procentuele termen. Dat geeft zes deelrangschikkingen. De

plaatsen op die deelrangschikkingen tellen we op, wat de eindscore oplevert. Een bedrijf dat alle zes deelrangschikkingen aanvoert, heeft eindscore 6, en staat bovenaan in de eindrangschikking. Hoe hoger de eindscore, hoe

lager in de eindrangschikking. Er gelden minimumvoorwaarden. Het bedrijf moet minstens vijf jaar oud zijn. Op de loonlijst van 2017 moeten minimaal twintig werknemers gestaan hebben voor grote en middelgrote bedrijven. Voor kleine bedrijven volstaan tien werknemers. De omzet in 2013 bepaalt het onderscheid tussen

een groot, middelgroot en klein bedrijf. De grote haalden een omzet van meer dan 10 miljoen euro, de middelgrote bleven tussen 10 en 1 miljoen euro en de kleine haalden een omzet of brutomarge van minder dan 1 miljoen euro. De snelste 100 groeiers bij de grote bedrijven mogen zich Grote Gazellen noemen. De

snelste 75 bij de middelgrote bedrijven worden de Middelgrote Gazellen. De snelste 50 bij de kleine bedrijven zijn de Kleine Gazellen. De Gazelle die in haar categorie de lijst aanvoert, is niet altijd de winnaar. Er gelden bijkomende criteria. Zo moet een winnaar operationeel onafhankelijk zijn. Een dochter van een buiten-

landse onderneming komt niet in aanmerking. En een winnaar moet drie jaar wachten eer hij nog eens kan winnen. In deze en volgende edities van Trends publiceren we de eindrangschikking voor Brussel en de vijf Vlaamse provincies. We eindigen op 28 maart, met de eindrangschikking voor Vlaanderen.

GROTE GAZELLEN DE 50 HOOGST GERANGSCHIKTE*

'19	'18	Bedrijf	Totaal	'19	'18	Bedrijf	Totaal
1	3	Vente-Exclusive.com - RUISBROEK <i>Onlinewinkel (Vente Privée)</i>	108	26	21	Zimmer Biomet - WEMMEL <i>Distributie van medische hulpmiddelen</i>	497
2	2	Action Belgium - ASSE <i>Warenhuisketen</i>	114	27	X	KPMG Advisory - ZAVENTEM <i>Consultancybedrijf</i>	524
3	26	Siemens Industry Software - HEVERLEE <i>Optimalisatie van producten en ontwikkelingssoftware</i>	178	28	19	GMED Healthcare - DIEGEM <i>Distributiecentrum voor medische apparatuur (Johnson&Johnson)</i>	531
4	4	Materialise - HEVERLEE <i>3D-printing, producent van prototypes en hardware</i>	212	29	X	La Concorde - MERCHTEM <i>Productie van hoogwaardige roomproducten (A-Ware Food)</i>	535
5	8	TUI Airlines Belgium - ZAVENTEM <i>Luchtvaartmaatschappij</i>	235	30	82	Deloitte Services & Investments - ZAVENTEM <i>Consultancybedrijf</i>	549
6	1	Pall Life Sciences Belgium - HOEGAARDEN <i>Leverancier van filtratie-, separatie- en purificatietoepassingen</i>	262	31	X	AE - HEVERLEE <i>Business- en ICT-integrator</i>	554
7	54	DHL Aviation - STEENOKKERZEEL <i>Sorteercentrum van DHL Expres</i>	264	32	41	Kim's Chocolates - TIENEN <i>Chocoladefabrikant</i>	562
8	6	Deloitte Consulting & Advisory - ZAVENTEM <i>Zakelijke dienstverlening</i>	276	33	32	JSR Micro - HEVERLEE <i>Productie van chemicaliën voor de halfgeleiderindustrie</i>	575
9	7	Clear2Pay Belgium - DIEGEM <i>Innovatieve betaaltoepassingen voor financiële instellingen</i>	319	34	70	Nexans Network Solutions - BUIZINGEN <i>Productie van kabels</i>	578
10	66	Tobania - STROMBEEK-BEVER <i>IT-resourcing</i>	329	35	51	Swissport Cargo Services - MACHELEN <i>Grond- en vrachtafhandeling voor de luchtvaart</i>	597
11	Kmo 4	Eoly - HALLE <i>Duurzame energieproductie (Colruyt)</i>	333	35	28	AC Brussels - OVERIJSE <i>Concessiehouder Volvo</i>	597
12	5	Tata Consultancy Services - ST.-STEVENS-WOLUWE <i>IT-consulting</i>	342	37	X	Nelson Labs - HEVERLEE <i>Labotesten en -advies (Sotera Health)</i>	598
13	24	PPD Global Central Labs - ST.-STEVENS-WOLUWE <i>Contractuele onderzoeksorganisatie</i>	376	37	X	IKEA Belgium - ZAVENTEM <i>Interieur- en meubelwinkel</i>	598
14	17	Mediagenix NG - GROOT-BIJGAARDEN <i>Software voor beheer van contentdistributie</i>	379	39	X	Sanofi Belgium - DIEGEM <i>Farmaceutisch bedrijf (Sanofi)</i>	608
14	35	Gilead Sciences Belgium - DIEGEM <i>Verkoop en marketing van biofarmaproducten (groep Gilead)</i>	379	40	72	Ausy IT Consulting - HEVERLEE <i>IT-consulting en training</i>	628
16	9	Belchim Crop Protection - LONDERZEEL <i>Gespecialiseerde gewasbeschermingsmiddelen</i>	394	41	95	Tech Data - TERNAT <i>Distributie van technologische producten, diensten en oplossingen</i>	631
17	X	Toyota Boshoku Europe - ZAVENTEM <i>Distributie van auto-interieur en motoronderdelen (Toyota Boshoku)</i>	408	42	X	IQVIA Solutions Belgium - ZAVENTEM <i>Business intelligence services voor de farmasector (Iqvia)</i>	647
18	25	Deloitte Bedrijfsrevisoren - ZAVENTEM <i>Bedrijfsrevisoren</i>	409	43	38	Fenzi Belgium - VILVOORDE <i>Productie van verf en lak voor de industrie (Fenzi)</i>	652
19	X	Desmet Ballestra Group - ZAVENTEM <i>Ontwikkeling installaties voor oli-e en voedingindustrie (Financière DSBG)</i>	410	44	47	Jungheinrich - HEVERLEE <i>Distributie en verhuur van heftrucks</i>	671
20	X	Bio-Planet - HALLE <i>Biowinkels van Colruyt</i>	436	45	52	Gartner Belgium - ZAVENTEM <i>Consultancybedrijf</i>	683
21	62	Robert Half - GROOT-BIJGAARDEN <i>Rekrutering van financiële profielen</i>	441	46	44	Colruyt Group Retail Partners - HALLE <i>Distributie</i>	698
22	15	OKay Buurtwinkels - HALLE <i>Keten van buurtwinkels (Colruyt)</i>	470	47	X	Luciad - HEVERLEE <i>Software om geodata samen te voegen (Hexagon)</i>	704
23	X	Securitas Transport & Aviation - STEENOKKERZEEL <i>Beveiliging van Brussels Airport (Securitas)</i>	476	48	12	Asco Industries - ZAVENTEM <i>Productie van complexe vliegtuigcomponenten (SRIF)</i>	708
24	39	Ernst & Young Tax Consultants - DIEGEM <i>Consultancykantoor</i>	477	49	X	Van Moer Distribution - ZELLIK <i>Transportbedrijf (Van Moer)</i>	726
25	29	Van Wezel Autoparts - TIENEN <i>Groothandel in auto-onderdelen (UGC)</i>	495	50	X	Bergerat Monnoyeur - OVERIJSE <i>Exclusieve dealer van Caterpillar (Monnoyeur)</i>	728

* DE VOLLEDIGE RANGSCHIKKING VAN DE GROTE, DE MIDDELGROTE EN DE KLEINE GAZELLEN VINDT U OP WWW.TRENDS.BE/GAZELLEN.



AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: **ELIGIO**

‘WE WILLEN MARKTLEIDER WORDEN’

Het outsourcingbedrijf Eligio uit Vilvoorde legt zich toe op de niche van de receptiediensten. Dankzij die specialisatie groeide het bedrijf uit tot een stevige kmo met al meer dan 250 werknemers. DIRK VAN THUYNE



ANNELIES HAEZENDONCK, XAVIER VANDEWIELE EN HILDE VANHEMELRYCK
“We geven onze medewerkers veel groeikansen in ons bedrijf.”

Hilde Vanhemelryck had al enkele professionele waterjuts doorzwommen toen ze in 2011 met twee partners een bedrijf oprichtte. “De laatste jaren werkte ik bij een groot uitzendkantoor en ik voelde me daar niet langer op mijn plaats. Diep in mijn hart wist ik dat ik veel meer een ondernemer dan een manager was. Ook Xavier Vandewiele en Annelies Haezendonck hadden dat gevoel. We zijn drie zeer complementaire collega’s die de ambitie hadden een aantal blinde vlekken in de markt te beantwoorden”, vertelt de managing partner over de opstart van Eligio. Het bedrijf biedt office- en receptiediensten aan in heel België. De

klanten zijn vooral grote, internationale bedrijven uit diverse sectoren zoals farma, consultancy, IT en auto-mobiel.

Het businessmodel van Eligio legt andere accenten. Daarmee onderscheidt het zich van de concurrenten. “We zweren bij een decentrale aansturing. Onze organisatie bestaat uit een clusterstructuur waarin medewerkers die actief zijn bij onze klanten extra taken op zich nemen voor Eligio. Die sleutelfiguren hebben een grote autonomie en verantwoordelijkheid”, benadrukt Hilde Vanhemelryck. “De clusterstructuur biedt heel wat voordelen. Zo kunnen we beheerst groeien en bovendien mensen met potentieel

extra groeikansen geven in ons bedrijf. Dat zit in ons DNA.”

Geen bedreigd beroep

Bezoekers aan een bedrijf kunnen zich steeds vaker aanmelden zonder de tussenkomst van een receptionist. Enkele toetsen op een scherm en de gastheer krijgt een seintje dat zijn bezoeker is aangekomen. Toch denkt Hilde Vanhemelryck niet dat de technologische evolutie een bedreiging vormt voor het beroep van de receptionist. “Het takenpakket zal evolueren, maar ik geloof niet dat technologie de persoonlijke aanwezigheid van een onthaalmedewerker kan vervangen. Bij grote bedrijven zien we zelfs meer en meer aandacht voor een hartelijke verwelkoming. Toch zweren we de technologie niet af. Ze is een meerwaarde omdat onze medewerkers zo meer tijd en aandacht aan de gasten kunnen geven.”

De krapte op de arbeidsmarkt in ons land neemt overal toe. “Vooral sinds 2017 wordt het moeilijker om de juiste profielen te vinden. Maturiteit en taalvaardigheid zijn voor ons de belangrijkste selectiecriteria”, geeft Hilde Vanhemelryck mee. “De ervaring leert dat onze collega’s de beste ambassadeurs zijn om nieuwe kandidaten over de streep te trekken.”

Bij de start van Eligio hadden de initiatiefnemers de ambitie om in vijf jaar deel uit te maken van de top drie in België. “Dat doel konden we veel sneller dan verwacht realiseren. Nu hebben we de lat hoger gelegd: we willen de marktleider worden. Als onafhankelijke speler zou dat een mooie prestatie zijn”, aldus Hilde Vanhemelryck. ©

MIDDELGROTE GAZELLEN DE 25 HOOGST GERANGSCHIKTE*

'19	'18	Bedrijf	Totaal	'19	'18	Bedrijf	Totaal
1	2	E-Logistics - HALLE <i>Distributiecentrum van Colruyt Group</i>	38	14	16	Kronos Systems - ZELLIK <i>Tijdsregistratie, toegangscontrole en afwezigheidsbeheer</i>	118
2	X	Newrest Servair Belgium - MACHELEN-BRABANT <i>Catering van de luchthaven Zaventem (Nexrest)</i>	46	14	12	Anyseals - MERCHTEM <i>Distributie van industriële afdichtingen (United Seals Holding)</i>	118
3	1	Eurofiber - ZAVENTEM <i>Leverancier van hoogwaardige digitale infrastructuur</i>	61	16	28	Coach Partners Brabant - AFFLIGEM <i>Autocarbedrijf</i>	149
3	3	tec ICT - ZAVENTEM <i>Outsourcing en rekrutering van ICT-specialisten (Human Capital)</i>	61	17	X	L-Door Residential - LIEDEKERKE <i>Productie en plaatsing van sectionale garagepoorten (Assa Abloy)</i>	156
5	X	Alpega - ZAVENTEM <i>Transportbeheersystemen (Wolters Kluwer)</i>	71	18	63	Aecom Belgium - LEUVEN <i>Milieudviesbureau</i>	162
6	9	Daddy Kate - ST.PIETERS-LEEUV <i>Drukkerij</i>	74	19	59	Sortimo - VILVOORDE <i>Inrichting van bedrijfswagens</i>	199
7	X	3DSystems Layerwise - HEVERLEE <i>3D-printingbedrijf (Three D Systems)</i>	80	20	15	Monashee - MERCHTEM <i>Keten van modewinkels (ZEB)</i>	203
8	8	Destiny - ZAVENTEM <i>Provider van IT- en telecomdiensten</i>	83	21	68	Your Mover Logistics - VILVOORDE <i>Opslagdiensten en voorraadbeheer voor derden</i>	208
9	X	Harrar - MERCHTEM <i>Kledingverkoop (Colruyt Group)</i>	88	22	31	Macadam VAB Inspection - VILVOORDE <i>Inspectie van voertuigen voor leasemaatschappijen en fleeteigenaars</i>	211
10	X	MMS Online Belgium - ZELLIK <i>Webshop van MediaMarkt</i>	96	23	73	The Belgian - MEISE <i>Beveiliging</i>	217
11	13	AP Logistics België - VILVOORDE <i>Grossier in automaterialen</i>	110	24	X	Bizerba België - GROOT-BIJGAARDEN <i>Weegschalen en snijmachines (Bizerba)</i>	218
12	X	Eligio - VILVOORDE <i>Outsourcing van receptie- en andere kantoordiensten</i>	112	24	X	The Capital Markets Cy - DIEGEM <i>Consultancy, outsourcing en IT-diensten (Cardinal Holdings)</i>	218
13	X	Rabbit - MOLENSTEDE <i>Productie van kant-en-klaarmaaltijden</i>	116	* DE VOLLEDIGE RANGSCHIKKING VAN DE GROTE, DE MIDDELGROTE EN DE KLEINE GAZELLEN VINDT U OP WWW.TRENDS.BE/GAZELLEN.			

KLEINE GAZELLEN DE 25 HOOGST GERANGSCHIKTE*

'19	'18	Bedrijf	Totaal	'19	'18	Bedrijf	Totaal
1	5	Qaelum - HEVERLEE <i>Software voor patiëntenviligheid en kwaliteit in medische beeldvorming</i>	76	14	X	Technicarro - ASSE <i>Keramische vloer- en wandbekleding</i>	240
2	6	Flying Services - LEUVEN <i>Administratie en levering van personeel voor events</i>	97	15	X	Dimatec - AFFLIGEM <i>Ontwikkeling en productie van behuizing voor elektronica, straatmeubilair, ...</i>	250
3	3	Octinion - HEVERLEE <i>Innovatie in landbouwmechanisatie</i>	103	16	21	XeniT Solutions - LEUVEN <i>Documentbeheer</i>	254
4	1	Modero Brussel - STROMBEEK-BEVER <i>Kantoor van gerechtsdeurwaarders</i>	115	17	12	Bounce Wear - ST.-PIETERS-RODE <i>Verkoop van sportartikelen (basket)</i>	269
5	X	Advance - GROOT-BIJGAARDEN <i>Wellnesscentrum</i>	135	18	X	The Test Leaders - VILVOORDE <i>Ondersteuning voor testen van software en IT-systemen</i>	273
6	9	Talent in Motion - GROOT-BIJGAARDEN <i>Project sourcing voor de medische sector</i>	146	19	X	ICT Services - HEVERLEE <i>Rekrutering in ICT-sector</i>	291
7	X	Havo Consulting - BEKKEVOORT <i>ICT-consulting</i>	179	20	X	Ditraco - TESTELT <i>Transportbedrijf</i>	298
8	X	icoMetrix - WILSELE <i>Analyse van herscans</i>	198	21	X	Ming & Partners - LEUVEN <i>Restaurant (Bar Nine)</i>	314
9	X	Step-Up Consulting - LEUVEN <i>Revenue management consultancy</i>	208	21	X	Atmire - HEVERLEE <i>Gratis online-aanbieder van onderzoeksresultaten</i>	314
10	4	Pulso Europe - KESSEL-LO <i>Psychosociale begeleiding op de werkvloer</i>	219	23	X	Ambiance-Live - WEMMEL <i>Onlineverkoop van muurstickers</i>	316
10	X	Nordic Info - STEENHUFFEL <i>Reisagentschap</i>	219	24	X	Lombaert Betonwerken - ASSE <i>Plaatsen van betonkelders</i>	340
12	41	Mobco - DILBEEK <i>Beheer en beveiliging van mobiele toestellen</i>	228	25	36	Dyls Construct - LEUVEN <i>Projectontwikkelaar</i>	346
12	X	G.L.S. - BOUTERSEM <i>Bouwbedrijf</i>	228	* DE VOLLEDIGE RANGSCHIKKING VAN DE GROTE, DE MIDDELGROTE EN DE KLEINE GAZELLEN VINDT U OP WWW.TRENDS.BE/GAZELLEN.			

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: **Qaelum**

‘KLAAR OM VRUCHTEN TE PLUKKEN’

Qaelum, de specialist in medische kwaliteitsmonitoring en -analyse, kende sinds de oprichting in 2012 een opvallende groei. De spin-off van de KU Leuven is actief in 27 landen in Europa en het Midden-Oosten en lonkt naar de Verenigde Staten en Japan. DIRK VAN THUYNE

Tegenspoed in het leven van medeoprichter en CEO Jurgen Jacobs gaf de aanzet voor de oprichting van Qaelum. “Mijn zoontje werd twee maanden te vroeg geboren. Hij moest heel wat radiologische onderzoeken ondergaan. Ik stelde toen vast dat de protocollen niet aangepast waren aan pasgeborenen, waardoor ze het risico liepen blootgesteld te worden aan een veel te hoge stralingsdosis.”

Het UZ Leuven deed al langer onderzoek naar stralingsdosissen bij patiënten. Het resulteerde in 2012 in de oprichting van de spin-off Qaelum. Het bedrijfje ontwikkelde een geïntegreerde software-oplossing, DOSE, voor de controle, de analyse en de verbetering van het protocol in de medische beeldvorming. “Wereldwijd waren we een van de pioniers in die markt. Na ons kwamen er nog bedrijfjes, maar die werden één voor één opgekocht door grote namen als General Electric, Bayer en Philips”, vertelt Jurgen Jacobs. “Onze concurrenten focussen op het verzamelen van data en rapportering. Wij gaan een stap verder. Wij analyseren die data en geven feedback aan onze klanten zodat ze de stralingsdosis kunnen aanpassen aan de gewenste beeldkwaliteit.”

Grootse plannen

De klanten van Qaelum zijn in de eerste plaats ziekenhuizen. In sommige landen, zoals Spanje, is de gezondheidszorg helemaal anders georganiseerd en daar zijn de lokale overheden de potentiële klanten. “We zijn actief in 27 landen”, zegt Jurgen Jacobs. “Som-



JURGEN JACOBS
“Een kapitaalinjectie is niet uitgesloten als we daarmee de groei kunnen versnellen.”

mige markten pakken we met eigen mensen aan, in andere regio's werken we samen met partners zoals Agfa Healthcare en Fujifilm.”

Dit jaar wil Qaelum een nieuwe stap zetten. Jurgen Jacobs: “Onze software is al aangepast aan de Amerikaanse markt en we hebben er al een kantoor, maar dat werd vanuit Europa bestuurd. Momenteel werven we volop een lokaal verkoopteam aan. Tegen eind dit jaar willen we helemaal operationeel zijn in de Verenigde Staten. We hebben al een eerste contract met de Ohio State University getekend. Ook in Japan koesteren we grootse plannen, maar daar hebben we gekozen voor een samenwerking met een plaatselijke agent.”

Twee jaar geleden rondde Qaelum een interne kapitaalverhoging van

2 miljoen euro af bij nieuwe en bestaande aandeelhouders (onder meer het Gemma Frisius Fonds en de businessangel Marc Beuls). Het verse geld investeerde het bedrijf in de organisatiestructuur en de geografische expansie. De groei wil Qaelum in de eerste plaats financieren met eigen middelen. “Al is een kapitaalinjectie niet uitgesloten als we daarmee de groei kunnen versnellen”, zegt Jurgen Jacobs.

De voorbije jaren lieten al meerdere partijen hun interesse blijken voor het Leuvense bedrijf. “Wij hebben altijd de boot afgehouden en dat is nog altijd de visie van de raad van bestuur. We hebben zwaar geïnvesteerd in onze organisatie, nu willen we ook de vruchten plukken”, benadrukt Jurgen Jacobs. ©