

BRUSSEL

De snelste groeier van de grote bedrijven in Brussel is Ansell Healthcare Europe. Het is een dochterbedrijf van Ansell. De afdeling Healthcare maakt beschermingsmiddelen (onder meer mondmaskers) en chirurgische en onderzoekshandschoenen voor de medische wereld.

Dochters van buitenlandse ondernemingen komen niet in aanmerking voor de Ambassadeurstitel en daarom gaat die eer naar Zetes.

Opvallend is dat drie Brusselse bedrijven die dit jaar van de middelgrote naar de grote bedrijven springen, zich meteen boven aan de rangschikking hebben genesteld. Dat is het geval voor de beveiligingsspecialist Verisure (3), het octrooi- en merkenbureau Valipat (6) en de mannenkledingketen Jules (13). Bij de middelgrote bedrijven voert G4S Fire & Safety de ranking aan, ook al een dochter van een buitenlandse moeder. Op plaats twee vinden we Köse Cleaning terug, maar omdat er tegen het bedrijf een onderzoek loopt naar onregelmatigheden bij een contract met de NMBS heeft de jury beslist de Ambassadeurstitel niet toe te kennen aan dat bedrijf. Die gaat naar het nummer vier, Cream Consulting. Ook de winnaar bij de kleine bedrijven komt uit de consultancysector die in Brussel nadrukkelijk aanwezig is, en dat is Phinest Consulting.

De beveiligingsfirma's blijken dit jaar weer de belangrijkste rekruteerders te zijn in Brussel. Daarnaast blijft Decathlon het goed doen met een netto personeelstoename van bijna 500 tussen 2012 en 2016. InBev Belgium sluit de top vijf van grootste rekruteerders af.

COÖRDINATIE: JOZEF VANGELDER

GROOTSTE AANWERVERS

1. G4S Aviation Security	574
2. Decathlon Belgium	472
3. Securitas	412
4. Sodexo Belgium	365
5. Inbev Belgium	309

AMBASSADEUR GROTE BEDRIJVEN: ZETES

'E-COMMERCE IS ONZE GROEIMOTOR'

Met de verkoop van Zetes aan het Japanse Panasonic is vorig jaar opnieuw een Belgische parel in buitenlandse handen verdwenen. "Het was de beste oplossing voor Zetes."

DIRK VAN THUYNE

In 1984 richtte Alain Wirtz Zetes op. Een van de eerste grote klanten was de warenhuisketen Colruyt, waarvoor het bedrijf een oplossing ontwikkelde om de ponskaarten te vervangen door een systeem gebaseerd op de streepjescode. De grote doorbraak kwam er toen Zetes zich toelegde op de elektronische identificatie van personen. Denk maar aan elektronische identiteitskaarten, paspoorten en rijbewijzen. Later breidde de actieradius uit naar goederenidentificatie, zoals voicepicking-oplossingen voor onder andere de logistieke sector.

In 2016 realiseerde de groep een omzet van 253,4 miljoen euro, waarvan ruim een vijfde in de personenauthenticatie. De rest kwam van de goederenidentificatie. Zetes telt zowat 1200 werknemers verspreid over meer dan twintig landen in Europa, het Midden-Oosten en Afrika. De Trends Gazellen

Ambassadeurstitel gaat naar Zetes nv en die omvat alle Belgische activiteiten. De omzet van de nv bedroeg in 2016 net geen 80 miljoen euro.

"Personenauthenticatie is een stabiele markt die vooral bestaat uit langetermijncontracten met overheden", vertelt CEO Alain Wirtz. "Maar het grootste potentieel zit in de goederenidentificatie. De opkomst van e-commerce is een belangrijke groeimotor. De sector groeit wereldwijd met 5 tot 7 procent per jaar."

Veel synergie

Eind 2016 maakte Zetes bekend dat de Japanse electronicagigant Panaso-

"Dankzij Panasonic kan Zetes zich nu veel sneller ontwikkelen in de Verenigde Staten en Azië"

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 2016 met 2012. 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



nic een meerderheidsparticipatie had verworven door de aandelen over te nemen van het management en van de grootste twee aandeelhouders Cobepa (24,67%) en Zephir Corporation (23,7 %, waarvan de helft in handen van Alain Wirtz). Er volgde een verplicht overnamebod en op 13 juli 2017 verdween het aandeel Zetes van de beurstabellen van Euronext Brussel.

“We hadden niet de intentie te verkopen. Maar twee jaar geleden werd Panasonic actief in de automatisering van de logistieke sector en zo zijn wij in het vizier gekomen. Het was geen gemakkelijke beslissing, want het gaat om mijn levenswerk”, zegt Wirtz. “Maar ik ben ervan overtuigd dat het de beste beslissing is voor het bedrijf. Er zijn heel wat synergiemogelijkheden. Panasonic heeft technologie in huis die

heel bruikbaar is voor ons. Het Japanse bedrijf investeert elk jaar 4 miljard dollar in onderzoek en ontwikkeling.”

Een ander belangrijk argument was de geplande geografische uitbreiding naar Azië en de Verenigde Staten. “Die expansie vergt zware investeringen en die zullen op korte termijn wegen op de resultaten. Een dividend zal er de komende jaren niet inzitten en als beursgenoteerd bedrijf had die boodschap het aandeel onder druk gezet. Dankzij Panasonic kan Zetes zich nu veel sneller ontwikkelen in de Verenigde Staten en in Azië.”

Strike Japanners

Panasonic was nog niet actief in deze sector en voor Zetes is dat een belangrijk voordeel, want het bedrijf mag een autonome koers blijven varen. “Uitein-

delijk zal er niet veel veranderen. Het hoofdkwartier blijft in Brussel en we gaan door met dezelfde naam, hetzelfde logo en hetzelfde management”, benadrukt Wirtz. “Zetes mag dan niet meer beursgenoteerd zijn, het nieuwe moederbedrijf is dat wel, waardoor er ook op dat gebied niet veel zal veranderen. Maar in interne rapportering zullen we nog enkele tandjes moeten bijsteken.”

Voortaan zal Alain Wirtz een vijftal keer per jaar naar Japan reizen. Hij heeft al gemerkt dat het cultuurverschil tussen het Westen en Japan soms vrij groot is. “Maar door respect te tonen voor elkaar is dat geen enkel probleem”, zegt hij. “Het opvallendste verschil is de manier van vergaderen. Bij de Japanners is elke vergadering minutieus getimed. Op voorhand ligt al vast dat we drie minuten over dit onderwerp en vier minuten over dat onderwerp zullen praten. In tegenstelling tot de soms overloze discussies tijdens vergaderingen bij ons, houden ze zich in Japan heel strikt aan dat schema.”

Door zijn aandelen aan Panasonic te verkopen, passeerde Alain Wirtz ook langs de kassa. Hij is van plan een deel daarvan te investeren in jonge bedrijven. Een beetje zoals Marc Coucke. “Het bedrag dat Marc Coucke ontving, is van een totaal andere orde grootte”, lacht Alain Wirtz de vergelijking met een weg. “Maar ik blijf een ondernemer. Ik zie nog te veel beloftevolle bedrijven die niet durven internationaal te gaan. Ik wil hen helpen. Mijn interesse gaat niet alleen naar technologiebedrijven, ook andere ondernemingen met een stevig businessplan kunnen me overtuigen.” ©

lager in de eindrangschikking. Er gelden minimumvoorwaarden. Het bedrijf moet minstens vijf jaar oud zijn. Op de loonlijst van 2016 moeten minimaal twintig werknemers gestaan hebben voor grote en middelgrote bedrijven. Voor kleine bedrijven volstaan tien werknemers. De omzet in 2012 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 22 maart, met de eindrangschikking voor Vlaanderen.

GROTE GAZELLEN DE 50 HOOGST GERANGSCHIKTE*

'18	'17	Bedrijf	Totaal	'18	'17	Bedrijf	Totaal
1	11	Ansell Healthcare Europe - BRUSSEL <i>Handbescherming voor medisch personeel</i>	183	26	43	Toyota Motor Europe - BRUSSEL <i>Regionaal hoofdkwartier Toyota Europa</i>	474
2	X	Alten Belgium - SINT-GILLIS <i>Business- en IT-consultancy</i>	222	27	31	Dental Prom. & Inno. - BRUSSEL <i>Groothandel in producten voor tandartsen</i>	478
3	KMO 5	Verisure - BRUSSEL <i>Brand- en inbraakalarm (groep Securitas)</i>	224	28	X	Sopra Steria Benelux - BRUSSEL <i>Diensten in digitale transformatie</i>	482
4	2	G4S Aviation Security - BRUSSEL <i>Beveiliging voor de luchtvaartsector</i>	248	29	4	Ikanbi Belgium - BRUSSEL <i>Klantencontactcenter</i>	484
5	10	Decathlon Belgium - EVERE <i>Winkelketen van sportartikelen (groep Mulliez)</i>	278	30	19	Di - BRUSSEL <i>Winkelketen van schoonheidsproducten (Distriplus)</i>	505
6	KMO 3	Valipat - BRUSSEL <i>Administratieve diensten voor octrooien en merken</i>	282	30	35	Hennes & Mauritz Logist. - BRUSSEL <i>Logistieke diensten voor H&M Group</i>	505
7	X	Delvaux Créateur - BRUSSEL <i>Verkoop van kleine lederenwaren, handtassen en accessoires</i>	309	32	X	Herpain Entreprise - BRUSSEL <i>Bouwbedrijf</i>	509
8	9	Immoweb - VORST <i>Onlinevastgoedadvertenties (Axel Springer Group)</i>	325	33	X	Gillion Construct - BRUSSEL <i>Bouwbedrijf</i>	519
9	7	ADNEOM - BRUSSEL <i>Adviesbedrijf voor business, management, IT en engineering</i>	330	33	28	KPMG Advisory - BRUSSEL <i>Advies en consultancy</i>	519
9	X	Ingenico - SINT-LAMBRECHTS-WOLUWE <i>Betaaltechnologie</i>	330	35	27	Videohouse - BRUSSEL <i>Productie van televisie- en videoprogramma's (Euro Mediagroep)</i>	520
11	15	Derby - OUDERGEM <i>Sportwedenschappen (Ladbrokes)</i>	339	36	X	Sopra Banking Software - BRUSSEL <i>Software voor de financiële sector</i>	534
11	8	Mercedes-Benz Fin. Serv. - BRUSSEL <i>Financiering, verhuur en leasing voor Mercedes Group</i>	339	37	68	Iris Cleaning Services - EVERE <i>Schoonmaakbedrijf (Belgian Business Services)</i>	549
13	KMO 7	Jules België - BRUSSEL <i>Kledingwinkels voor mannen (groep Jules)</i>	346	38	X	Acerta Consult - BRUSSEL <i>Hr-dienstengroep</i>	563
14	59	Zetes - BRUSSEL <i>Automatische goederen- en personenidentificatie</i>	385	39	X	Foot Locker Belgium - BRUSSEL <i>Sportkleding- en sportschoenenwinkel</i>	564
15	17	Egencia Belgium - BRUSSEL <i>Reisdiensten en -producten voor de bedrijfswereld</i>	390	40	45	Sodemmat - BRUSSEL <i>Materiaaldienst van de groep Eiffage Benelux</i>	592
16	13	Voxbone - BRUSSEL <i>Telefonie over internet</i>	405	41	37	Covance - BRUSSEL <i>Klinisch onderzoek voor farmaceutische sector (LabCorp)</i>	596
16	11	SPIE Belgium - BRUSSEL <i>Installatiebedrijf (groep SPIE)</i>	405	41	X	BESIX - BRUSSEL <i>Bouwbedrijf</i>	596
18	23	Alpha Credit - BRUSSEL <i>Consumentenkrediet (groep BNP Paribas)</i>	410	43	18	Google Belgium - BRUSSEL <i>Onlinediensten en -publiciteit</i>	598
19	X	Test Aankoop - BRUSSEL <i>Vereniging voor bescherming en verdediging van de consument</i>	424	44	X	VDS-Food - BRUSSEL <i>Groothandel in voedingsproducten voor horeca en grootkeukens</i>	600
20	91	Alcodis - WATERMAAL-BOSVOORDE <i>Distributie van ethanol (Alcogroup)</i>	445	45	38	Omya - OUDERGEM <i>Productie en verkoop van industriële mineralen</i>	604
21	57	Skynet iMotion Activities - EVERE <i>Productie, aankoop en exploitatie van audiovisuele content</i>	453	46	X	Exki - BRUSSEL <i>Keten van gezonde en verse kant-en-klaarmaaltijden</i>	615
22	32	Facq - BRUSSEL <i>Distributie van sanitair, verwarming en waterbehandeling</i>	462	47	52	Brussels Airlines - BRUSSEL <i>Luchtvaartmaatschappij (Lufthansa)</i>	627
23	21	Comparex Belgium - BRUSSEL <i>IT-dienstverlening (groep Comparex)</i>	466	48	X	Ford Motor Company (Belg) - BRUSSEL <i>Invoerder van auto's en aanbieder van leaseproducten</i>	632
24	5	Securitas - BRUSSEL <i>Beveiligingsdiensten (groep Securitas)</i>	471	49	X	Intell - BRUSSEL <i>Boekhandel</i>	653
25	34	JCDecaux - BRUSSEL <i>Plaatsing van reclamendragend straatmeubilair (groep JCDecaux)</i>	473	50	X	Mainsys - BRUSSEL <i>IT-partner voor de financiële sector</i>	659

AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN: **CREAM CONSULTING**

TUSSEN DOEN EN ZIJN

Het adviesbureau Cream Consulting heeft cultuur tot het speerpunt van zijn strategie gemaakt. Die visie begint langzaam maar zeker opgang te maken bij grote bedrijven.

GUY VAN DEN NOORTGATE

Cécile Vicard en Damien Landron richtten Cream Consulting in 2009 op. Ze hadden toen al enige jaren ervaring bij een Frans adviesbureau in België. “Het was geen gemakkelijke periode”, herinnert Cécile Vicard zich. “We zijn begonnen na de crisis van 2008, toen de economie op een laag pitje stond. Bovendien betraden we de markt met een afwijkende, cultuurgerichte visie.”

In die eerste jaren moesten de oprichters en hun eerste medewerkers veel investeren. Vooral ook omdat het niet gemakkelijk was klanten duidelijk te maken dat cultuur, naast de technische vaardigheden, een concurrentiefactor is die het verschil kan maken. “Er zijn drie belangrijke punten”, legt Cécile Vicard uit. “Ten eerste moeten we technisch sterk zijn. Voorts is de aanpak van onze adviseurs aangepast aan een wereld in beweging. En tot slot werken we in teamverband. Voor ons is dat vanzelfsprekend, want samen weet je meer.”

Blijven prediken

Als er mensen waren die zich verbaasden over de lancering van Cream Consulting, dat meteen gestaag groeide, dan wordt het tijd dat zij hun mening bijstellen. Tussen 2012 en 2016 zag het bureau zijn omzet verviervoudigen van 2,2 tot 9,3 miljoen euro. Er werken een honderdtal medewerkers. 40 procent van hen is vrouw, en dat in een sector waarin je vooral mannen verwacht. De klanten zijn hoofdzakelijk grote spelers in financiën, verzekeringen, telecomunicatie, energie en transport. Het bureau werkt ook meer en meer voor overheidsdiensten.

De bemoedigende resultaten zijn de beloning voor een succesvol model.

“We willen dat de mensen gelukkig zijn in hun bedrijf. Dat wil niet zeggen dat wij niet ambitieus of veeleisend zijn. Integendeel.”



DAMIEN LANDRON EN CÉCILE VICARD
“Alle adviseurs vormen samen het raderwerk.”

“Het model draait”, zegt Cécile Vicard, “maar we blijven prediken. We leggen onze klanten uit dat onze adviseurs over de nodige vaardigheden beschikken, maar dat ze ook een bepaalde instelling hebben ontwikkeld. Ze kunnen met andere woorden niet alleen ‘doen’, ze kunnen ook ‘zijn’. Die boodschap begint zich langzaam te verspreiden. We werken nu voor grote structuren, maar veranderingen beginnen vaak op een of andere afdeling.”

Niet soft

Cream Consulting investeert ook in de opleiding en de begeleiding van zijn adviseurs en managers. Niet alleen persoonlijk, maar ook collectief met het team. “Zo ontwikkelen ze vaardigheden waarmee ze obstakels kunnen overwinnen en ad-hocoplossingen kun-

nen aanbieden aan de klant. Alle adviseurs vormen samen het raderwerk. Wij laten alles werken door op de knop te drukken en voor smeeroilie te zorgen.”

Cream Consulting voegt een stevige menselijke dimensie toe aan de technische dimensie van zijn vak en kan daarom misschien wat soft overkomen. Maar Cécile Vicard is het niet eens met dat beeld: “We willen dat de mensen gelukkig zijn in hun bedrijf, zowel bij ons als bij onze klanten. Dat wil niet zeggen dat wij niet ambitieus of veeleisend zijn. Integendeel.” De groei van de afgelopen vijf jaar is daar het bewijs van. Het bureau wil in de toekomst de Franse en Luxemburgse markt op, om daar zijn visie te verkondigen en dezelfde resultaten te boeken als in Brussel. ©

MIDDELGROTE GAZELLEN DE 25 HOOGST GERANGSCHIKTE*

'18	'17	Bedrijf	Totaal	'18	'17	Bedrijf	Totaal
1	6	G4S Fire & Safety - BRUSSEL <i>Veiligheidsoplossingen (groep G4/Securicor)</i>	36	14	56	Pierre Marcolini Group - BRUSSEL <i>Chocolade- en pralineproducent</i>	175
2	X	Köse Cleaning - BRUSSEL <i>Schoonmaakbedrijf</i>	40	15	21	Orange Cyberdefensie Bel. - EVERE <i>Veilige communicatiediensten (groep Orange)</i>	180
3	X	E-Graphics - BRUSSEL <i>Reclamebureau</i>	42	16	10	Initio Belgium - BRUSSEL <i>Consultancybedrijf voor de financiële sector</i>	181
4	X	Cream Consulting - BRUSSEL <i>Consultancybedrijf gespecialiseerd in IT-projecten</i>	71	17	X	Serviceplan Belgium - SINT-PIETERS-WOLUWE <i>Communicatie- en marketingbedrijf</i>	184
5	X	Ingenico Financial Solut. - BRUSSEL <i>Specialist in onlinebetalingstransacties</i>	74	18	15	Robert Walters - BRUSSEL <i>Rekrutering en selectie (groep Robert Walters)</i>	195
6	39	Amaris Consulting Belgium - BRUSSEL <i>Technologie- en managementconsulting</i>	112	19	11	C-Dev - BRUSSEL <i>Informaticadiensten voor grote organisaties (groep Cronos)</i>	205
7	13	Air Brussels - BRUSSEL <i>Publiciteitsagentschap</i>	115	20	31	Proximus Spearit - BRUSSEL <i>Proximus-partner voor kmo's</i>	206
8	X	Abylsen Belgium - BRUSSEL <i>Consultancybedrijf gespecialiseerd in engineering</i>	141	21	22	Fexim - BRUSSEL <i>Installatie en onderhoud van centrale verwarming (Eiffage)</i>	210
9	9	be.Maintenance - BRUSSEL <i>Onderhoud en beheer technische installaties (groep CFE)</i>	151	22	55	Tempora - BRUSSEL <i>Organisatie van evenementen</i>	218
10	X	Sthree Services - BRUSSEL <i>Rekrutering van profielen in wetenschap, technologie en engineering</i>	157	23	37	G4S Event Services - BRUSSEL <i>Onthaal, ondersteuning en beveiliging van evenementen</i>	222
11	13	Altyls Belgium - BRUSSEL <i>Facilitymanagement (groep Sodexo)</i>	161	24	X	Dyniq Belgium - BRUSSEL <i>Geïntegreerde mobiliteits- en energieoplossingen</i>	226
12	X	Red Hat - BRUSSEL <i>Distributie en onderhoud van Linux-systemen</i>	172	25	62	Ormit België - BRUSSEL <i>Ontwikkeling van persoonlijk leiderschap (groep Ormit)</i>	227
13	X	Cemre - EVERE <i>Schoonmaakbedrijf</i>	174	* 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*

'18	'17	Bedrijf	Totaal	'18	'17	Bedrijf	Totaal
1	X	Phinest - BRUSSEL <i>Consultancybedrijf</i>	105	14	X	Woorank - BRUSSEL <i>Zoekmachineoptimalisatie en website-analyse</i>	198
2	X	Sync Solutions - SINT-LAMBRECHTS-WOLUWE <i>Telefoondiensten</i>	123	15	15	Nice Travelling - BRUSSEL <i>Reisorganisator</i>	203
3	X	A&S Partners - SINT-LAMBRECHTS-WOLUWE <i>B2b-telecomdiensten</i>	126	16	X	Goodwood Motors - BRUSSEL <i>Groothandel in auto's en lichte bestelwagens</i>	204
4	10	Farzimmo - ANDERLECHT <i>Hotel</i>	137	17	8	Terrabio - BRUSSEL <i>Biomarkt</i>	210
5	X	Proxy Roi Chevalier - BRUSSEL <i>Zelfstandige Delhaize Proxy-winkel</i>	138	18	X	Kronos Group - BRUSSEL <i>Management consultancybedrijf</i>	235
6	X	Wiki - BRUSSEL <i>Horecazaak</i>	140	19	7	Sonka - SINT-JOOST-TEN-NODE <i>Loterijen en kansspelen</i>	246
7	8	Monizze - BRUSSEL <i>Uitgever van maaltijd- en ecocheques</i>	145	20	4	Rainova - BRUSSEL <i>Ontwikkeling en productie telematica voor het spoor</i>	258
8	X	Oris Group - BRUSSEL <i>Detailhandel in cosmetica</i>	148	21	X	De la Senne Brasserie - SINT-JANS-MOLENBEEK <i>Microbrouwerij</i>	279
9	X	Engibex - ELSENE <i>Projectsourcing van high technology- en engineering-activiteiten</i>	153	22	37	Belgian Food Factory - BRUSSEL <i>Vleesverwerking</i>	283
10	2	Semetis - SCHAARBEEK <i>Reclamebureau gespecialiseerd in digitale campagnes</i>	155	23	1	Pareto - BRUSSEL <i>Vermogensbeheer en financiële planning</i>	292
11	X	Probumat - BRUSSEL <i>Bouwmaterialen</i>	163	24	X	Profield - ETTERBEEK <i>Promotie- en marketingdiensten</i>	300
12	X	Nova Reperta - BRUSSEL <i>Consultancybedrijf</i>	188	25	42	Selda Transport - UKKEL <i>Sneltransportbedrijf</i>	327
12	3	Stanley & Stella - BRUSSEL <i>Producent van modieuze en duurzame kledij</i>	188	* DE VOLLEDIGE RANGSCHIKKING VAN DE GROTE, DE MIDDELGROTE EN DE KLEINE GAZELLEN VINDT U OP WWW.TRENDS.BE/GAZELLEN .			

AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN: PHINEST

‘GRAAG VERDUBBELEN IN DRIE JAAR’

Phinest ziet nog heel wat groeikansen in België. In een nieuw kantoor in Brussel richt het consultancybureau zich vooral op de financiële en farmasector. De menselijke touch staat centraal. DIRK VAN THUYNE

Met elk ruim tien jaar ervaring in de rugzak begonnen Nicolas Touaux en Julien Mazuy in 2012 aan hun droom: een eigen consultancybureau gespecialiseerd in business, management en IT. “Phinest mikt in de eerste plaats op de grote Belgische groepen. De financiële en de farmaceutische sector zijn onze belangrijkste werkdomeinen, maar we zijn ook actief in bijvoorbeeld telecom, energie en transport”, vertelt Nicolas Touaux. “Heel opvallend aan onze klantenportefeuille is dat we ook samenwerken met enkele dynamische en innoverende kmo’s.”

“We bouwen continu aan unieke banden met onze klanten en onze consultants”



DIETER TELEMANS

NICOLAS TOUAUX EN JULIEN MAZUY
“In eigen land staan ons nog heel wat interessante uitdagingen te wachten.”

De lat ligt hoog

Phinest onderscheidt zich van de talrijke collega’s door de focus op het menselijke. “We bouwen continu aan unieke banden tussen onze klanten en onze consultants. De kwaliteit van de personen en de projecten die we doen, vormen het hart van ons DNA. Onze missie bestaat erin de grootste talenten samen te brengen met de programma’s die een reële impact hebben op de strategie van onze klanten”, legt Julien Mazuy uit.

Het vinden van nieuwe consultants is een dagelijkse uitdaging. “We selecteren niet alleen op IQ en EQ, maar we vinden het ook belangrijk dat onze medewerkers zich kunnen vinden in onze bedrijfswaarden: eerlijkheid, evenwicht, kwaliteit, teamspirit, pragmatisme en openheid. We leggen de lat bewust heel hoog. De praktijk leert dat slechts een op de honderd sollicitanten bij ons aan de slag gaat”, zegt Nicolas

Touaux. Hij houdt zich vooral bezig met de operationele zaken terwijl zijn zakenpartner zich meer buigt over strategische kwesties en de langetermijnvisie. “We nemen vaak verschillende wegen, maar aan het einde van de rit komen we altijd op hetzelfde punt uit en dat is verrijkend”, zegt Mazuy.

Nieuw nest

2017 was een kanteljaar voor Phinest, want het bedrijf verhuisde naar nieuwe kantoren langs de Brusselse Vorstlaan. “Het is belangrijk dat iedereen zich bij ons op zijn gemak voelt en daarom hebben we een nieuw nest gebouwd in een groene omgeving. Toch ligt het centrum van de stad op amper enkele minuutjes”, aldus Nicolas Touaux.

De nieuwe kantoren anticiperen op een forse groeischeut. Momenteel telt

het bedrijf een veertigtal consultants, maar er is ruimte voor heel wat nieuwe collega’s. “Tot nog toe hebben we nog nooit aan marketing gedaan, maar onder meer deze trofee als Trends Gazellen Ambassadeur heeft ons de ogen geopend. Ons aanbod staat op punt en de tijd is gekomen aan schaalvergroting te doen. We mikken op een verdubbeling in drie jaar.”

Phinest koestert ook buitenlandse plannen. “We zijn al actief in Londen en ook Luxemburg en Zwitserland kunnen ons interesseren. Maar in eigen land staan ons nog heel wat interessante uitdagingen te wachten. Laat ons dan ook eerst proberen in eigen land de absolute referentie in onze sector te worden vooraleer we de steven naar het buitenland wenden”, klinkt Julien Mazuy ambitieus. ©