

fd.

2 december 2016



**GAZELLEN  
TOP  
100  
2016**

Overzicht van de snelst groeiende ondernemingen van Nederland



# HONDERD SNELLE GROEIERS

Een omzetgroei van minimaal 20% over een ononderbroken periode van drie jaar: alleen bedrijven die daaraan voldoen halen de top 100 van de FD Gazellen. Wie zijn zij en hoe zien zij de toekomst?

DOOR KARIN QUINT

## 1.

<b>VoIPGRID B.V.</b>
Groei: 1673%
Omzet: €2,8 mln
Werknemers: 1
Ceo: Mark Vletter
Opgericht: 2010
Plaats: Groningen
<a href="http://voipgrid.nl">voipgrid.nl</a>

VoIPGRID noemt zichzelf 'de meest eigenwijze speler in de telecommarkt'. Die eigenwijsheid wordt beloond: VoIPGRID maakte de afgelopen jaren een spectaculaire groei door. De aanbieder van een VoIP-telefonieplatform voor telecomleveranciers telt nu ruim 12.000 eindklanten met 100 miljoen zakelijke belminuten per jaar. Die groei is te danken aan het vergroten van het aantal afzetkanalen en het aanbieden van trainingen en marketingonder-

steuning. Voor de komende jaren is het de uitdaging te blijven innoveren in een markt die voortdurend verandert. In 2016 is dat in ieder geval gelukt: de omzet stijgt dit jaar met zo'n 70%.

## 2.

<b>FMJ-NW B.V.</b>
Groei: 1598%
Omzet: €2,3 mln
Werknemers: 9
Ceo: Jaap Reedijk
Opgericht: 2009
Plaats: Amsterdam
<a href="http://fmj.nl">fmj.nl</a>

Bijna ieder jaar heeft de FMJ Group wel een bedrijf in de FD Gazellen top 100 staan. Dit keer is het de beurt aan FMJ-NW, dat gespecialiseerd is in het installeren, onderhouden, repareren, leveren en construeren van elektrotechnische en mechanische

installaties in Noordwest-Nederland. 'Net als bij de zusterbedrijven staat plezier in het werk voorop, met kwaliteit als resultaat.' Natuurlijk gaat het ook om winst, maar winstmaximalisatie is geen doel op zich. Groeien moet namelijk organisch gaan en niet geforceerd worden, vindt de directie. Die voorspelt dat de organisatie in 2021 uitgegroeid zal zijn tot een volwassen bedrijf met een eigen engineering-afdeling, een brede klantenkring en ongeveer 35 man eigen personeel.

## 3.

<b>NFP Groep B.V. (FiscFree)</b>
Groei: 1078%
Omzet: €13,5 mln
Werknemers: 27
Ceo: Bob Dijkma
Opgericht: 2005
Plaats: Heerenvveen
<a href="http://fiscfree.nl">fiscfree.nl</a>

Fiscfree, onderdeel van de NFP Groep, dankt zijn bestaansrecht aan de Werkkostenregeling (WKR) die in 2013 werd ingevoerd. Via deze fiscale regeling kunnen werkgevers hun medewerkers, binnen bepaalde kaders, aantrekkelijke extra's met belastingvoordeel bieden, zoals een fietsenplan of bedrijfsfitness. Werkgevers die geen zin hebben dat allemaal zelf te regelen, kunnen dit door Fiscfree laten uitvoeren. Voor de komende drie jaar wil algemeen direc-

teur Bob Dijkma het huidige groeipatroon vasthouden met ongeveer hetzelfde aantal medewerkers. 'Daarnaast willen we de productenportefolio verder uitbreiden op basis van vragen uit de markt', aldus Dijkma. Hij ziet dat veel werkgevers nog niet voldoende gebruikmaken van de mogelijkheden van de WKR en zo 'een dief van hun eigen portemonnee' zijn. Genoeg mogelijkheden dus om verder te groeien. In 2016 is de omzetgroei 100%.

## 4.

<b>Second Degree B.V.</b>
Groei: 930%
Omzet: €1,3 mln
Werknemers: 6
Ceo: Martine Meijburg
Opgericht: 2013
Plaats: Rotterdam
<a href="http://seconddegree.nl">seconddegree.nl</a>

Second Degree is naar eigen zeggen het eerste en tot nu toe enige marketingbureau in Nederland dat zich gespecialiseerd heeft in LinkedIn. Opdrachtgevers zijn onder andere Philips Benelux, Centraal Beheer, KLM, De Hartstichting en Microsoft Nederland. 'Onze dienstverlening omvat alle aspecten van marketing op LinkedIn', legt directeur Martine Meijburg uit. 'Dit doen wij direct voor adverteerders en als partner voor andere bureaus.' Second Degree is nog niet actief in het buitenland, maar daar wil Meijburg verandering in brengen. Over vijf jaar moet 20% van de omzet, die Meijburg schat op €7,5 mln, uit het

buitenland komen. Ook de participatie in Dept, een internationaal netwerk van digitale specialisten, zal Second Degree helpen verder te groeien, verwacht Meijburg.

## 5.

<b>Or-Quest (Spyx Projecten B.V.)</b>
Groei: 764%
Omzet: €4,4 mln
Werknemers: 52
Ceo: Jelmer Spijksma
Opgericht: 2010
Plaats: Drachten
<a href="http://or-quest.nl">or-quest.nl</a>

Het belangrijkste thema waarmee Or-Quest op het moment te maken heeft, is het goed inwerken van personeel. Door de snelle groei is het belangrijk dat hier structuur in zit. Or-Quest detachert hoger opgeleiden in de bouw en techniek. 'Door de inzet van moderne communicatiemiddelen zijn wij de concurrentie altijd voor', verklaart directeur Jelmer Spijksma de groei van de afgelopen jaren. De detacheerder — die vorig jaar een gouden Gazelle won en op nummer 27 in deze top 100 stond — heeft een veelbewogen jaar achter de rug. Een verhuizing naar een groter pand, de oprichting van de Or-Quest Academy: Spijksma is klaar voor verdere groei. Het streven is over vijf jaar landelijke dekking te hebben met vijf kantoren en 600 gedetacheerden in de bouw en techniek.

## 6.

<b>Jongerenuitzendbureau JAM B.V.</b>
Groei: 717%
Omzet: €1,1 mln
Werknemers: 5
Ceo: Ruud, Miranda en Martijn Schippers
Opgericht: 2012
Plaats: Bladef
<a href="http://jongerenarbeidsmarkt.nl">jongerenarbeidsmarkt.nl</a>

Bij uitzendbureau JAM zijn het niet de vacatures die worden aangeboden, maar de juiste arbeidskrachten. Jongeren die betaald werkervaring willen opdoen, maken een profiel aan en geven aan wanneer ze kunnen werken en welk werk ze willen doen. Werkgevers maken op basis van die informatie hun keuze. Inmiddels hebben zich meer dan 2200 jongeren in Zuidoost-Brabant bij JAM aangemeld. Binnen twee jaar wil het bureau in heel Noord-Brabant actief zijn. 'Als we een investeerder of partner aan ons kunnen binden, kan deze groei versneld worden', zegt directielid Ruud Schippers. De ambities beperken zich niet tot het zuiden van het land. Broers Ruud en Martijn en zus Miranda willen uiteindelijk heel Nederland veroveren met hun 'Booking.com voor het inhuren van flexkrachten'.

## 7.

<b>Das Automotive Services B.V.</b>
Groei: 649%
Omzet: €11 mln
Werknemers: 4
Ceo: Job Das
Opgericht: 2003
Plaats: Haarlem
<a href="http://dasimport.nl">dasimport.nl</a>

Hard werken, processen blijven verbeteren en innovatie, dat zijn volgens directeur Job Das van Das Automotive Services de ingrediënten voor de constante grote groei van zijn onderneming. Vorig jaar stond het bedrijf op 3 in deze top 100 en ook dit jaar verwacht Das af te sluiten met een aanzienlijke groei. Das Automotive Services importeert voor zijn klanten auto's uit Duitsland. Met de ontwikkeling van een online-module die een uitgebreid aanbod van Duitse importauto's weergeeft — waarbij alle auto's inclusief bpm en importkosten worden getoond — heeft Das weer een volgende stap gezet in de groei van zijn onderneming. Uitdagingen zijn het managen van de groei en greep houden op de kwaliteit van de dienstverlening. 'Automatisering van bedrijfsprocessen zal hier een belangrijke rol in spelen', aldus Das.



# Ze kunnen het gewoon niet laten

Serieondernemers zijn een apart slag mensen. Met een gezonde verslaving aan groei zien ze overal kansen. 'Ze hebben vooral verstand van zichzelf.'

DOOR MAARTEN VAN POLL | FOTOGRAFIE MARK HORN

# G

Groei, daar gaat het allemaal om. Na een aantal gesprekken met serieondernemers en deskundigen blijkt dat ze het er roerend over eens zijn. Is het dan nooit een keer genoeg? 'Zeker,' zegt Geert-Jan Smits van meubelwinkel Flinders grijnzend, 'en dan ben ik weg.'

Kees de Jong, oud-FD Gazellenjurylid, groeiprediker en zelf serieondernemer, verbaast het niet. Als een ondernemer eenmaal de 'rush' van snelle initiële groei heeft meegemaakt, is een volgende fase van tragere expansie niet interessant meer. Hoogleraar economie en ondernemerschap Roy Thurik (Erasmus Universiteit Rotterdam) spreekt zelfs van groei als een verslaving. 'Als je zo kan groeien, dan wil je het meerdere keren doen.' Zo wordt een ondernemer een serieondernemer.

In de lijst van Gazellen duikt een aantal oprichters meerdere keren op,

een aantal van hen haalde de top 100. Smits van Flinders richtte ook internetadviesbureau Jungle Minds op. Job Das staat erin als auto-importeur en met onlinewoonwarenhuis De Interieurcollectie. En Robert ter Horst heeft naast top 100-bedrijf Home-NRG (een handel in zonnepanelen) ook nog adviesbureau Terra Agribusiness.

## Leergeld

Volgens Thurik zijn veel ondernemers eigenlijk serieondernemers. De gemid-

delde ondernemer is met zijn derde 'venture' bezig. Serieondernemen is eerder regel dan uitzondering. Dat is maar goed ook, zegt Thurik. 'Je moet het een paar keer proberen voordat het lukt. Je moet maar hopen dat je eerste idee niet je beste idee is.' Hij vergelijkt het met de liefde: je eerste stappen als onhandige puber leiden doorgaans niet tot een bestendige, levenslange verbintenis. Maar je steekt er wel veel van op.

Robert ter Horst leerde van zijn compagnon bij ventilatiebedrijf MaxXfan

het belang van een stevige basis. Waar hij zich eigenlijk alleen maar wilde bezighouden met verkopen, hamerde zijn zakenpartner op een robuuste organisatie. Toen de mogelijkheid zich voordeed om het specialistische Agro-NRG om te bouwen tot groothandel Home-NRG zette Ter Horst zijn groeiambities tijdelijk in de ijskast om zich te richten op het leggen van een stevig fundament. Daar plukt het bedrijf nu de vruchten van.

Van recenter datum is een les die

Job Das opdeed. Enthousiast over een idee investeerde hij meteen veel geld in De Interieurcollectie, een nog niet bewezen concept. Met de omzet gaat het goed, maar de marges zijn dun. Om de winst te vergroten, moet het online-warenhuis van Das zichzelf opnieuw uitvinden; de uitkomst blijft onzeker. Halsoverkop instappen in een nieuwe markt, dat zou hij niet zo snel meer doen, 'niet op die schaal'.

Ondernemers volgen met hun eerste bedrijf vaak dezelfde leercurve. Het op-



Job Das van Das Automotive Services



zetten van een administratie, het aan-nemen van mensen, het uitstellen van lastige beslissingen, iedere starter heeft er mee te maken. Die ontwikkeling hoef je maar één keer door te maken, daarna kan je hem overslaan. Dankzij deze ervaring heeft een volgend bedrijf volgens Kees de Jong vaak meer kans van slagen.

### Eenvoudig beginnen

De eerste stappen als ondernemer leveren vaak fraaie indianenverhalen op, met in de hoofdrol een pragmatische, gedreven jongeling die met minimale middelen een markt veroverd. Als student verhuurde Job Das zichzelf als privéchauffeur, een bedrijfje dat snel uitgroeide tot een volwaardig uitzendbureau. Geert-Jan Smits financierde in zijn studenttijd lange reizen door galakledij te verhuren en graffiti van grachtenpanden af te krabben — met Smits Cleaning Services. Een koolstofmasker moest hem beschermen tegen de dampen van de liters afbijt die hij gebruikte.

Het ondernemerschap van Robert ter Horst manifesteerde zich voor het eerst toen hij als vrachtwagenchauffeur werkte voor een veevoederhandel. 'Het viel mijn baas op dat ik meer verkocht dan ik op de wagen had. As ik bij een boer dode biggen langs de weg zag

liggen, kwam ik de volgende keer met ander voer als oplossing.'

Al deze ervaringen leverden een schat aan kennis op. De belangrijkste wijsheden hebben betrekking op de ondernemer zelf. Thurik: 'Een ondernemer weet precies wat hij wel en wat hij niet kan. De inhoudelijke kennis die hij ontbeert, kan ingekocht worden. Een serieondernemer als Richard Branson heeft vooral verstand van zichzelf.'

Die zelfkennis is cruciaal voor het pad van de serieondernemer, zo blijkt uit de verhalen van Das, Smits en Ter Horst. Alle drie halen ze voldoening uit het van de grond af opbouwen van een bedrijf. Als het eenmaal staat, gaat het weer kriebelen. Dat heeft deels te maken met de 'rush' van het behalen van succes, van snelle groei.

De andere kant van de medaille is praktischer. Want operationeel werk, het managen, is doorgaans niet de kracht van de ondernemer. 'Daar zijn anderen beter in', zegt Smits. Een wegebbende gedrevenheid en een overlopende vergaderagenda zijn tekenen dat het tijd wordt om de leiding over te dragen. Tijd voor iets nieuws.

Ondernemers hebben soms de neiging hun eigen managementteam voor de voeten te lopen, vertelt De Jong. Een rol die expliciet is gericht op de groei van het bedrijf kan dan uitkomst

bieden. Sterker nog, oprichters zijn bij uitstek geschikt om de groei van een bedrijf te blijven aanjagen. 'Iemand moet zeggen: erop en over. Dat werkt vaak beter als het van de founder komt.'

### Loslaten

Radicalere opties zijn er ook. Zo kan de oprichter zich helemaal terugtrekken uit het bedrijf, en zich als aandeelhouder op de achtergrond ophouden. Dat vereist veel vertrouwen in de medewerkers en het aangestelde management. Slaagt zo'n constructie, dan kan de ondernemer zich volledig richten op de groei van een ander bedrijf.

Als het doel is de onderneming écht los te laten, dan kunnen de aandelen verkocht worden. Job Das verkocht Das Hospitality Services, Robert ter Horst liet zich uitkopen bij MaxXfan en Geert-Jan Smits nam afscheid van zijn eersteling, internetadviesbureau Jungle Minds.

Een serieondernemer moet in staat zijn afstand te doen van een bedrijf waar zijn ziel en zaligheid in zit. Want het gaat niet om het bedrijf, maar om het opzetten ervan. Natuurlijk zal de oprichter zijn oude onderneming altijd met bijzondere belangstelling blijven volgen. 'Maar ik ben zeker niet getrouwd met mijn bedrijven', zegt Das.

Ondernemen is een veeleisend vak. Gangbare kantooruren zijn zelden leidend. Na het verkopen van Jungle Minds ging Smits meteen door met het opzetten van Flinders. De Geert-Jan van toen had hij graag een welgemeend advies willen geven: 'Neem effe pauze, joh!' Die wijze raad hoopt hij de volgende keer wél ter harte te nemen.

Nieuwe ondernemingen lijken serieondernemers te overkomen, meer dan dat er een concreet plan aan ten grondslag ligt. Dat is volgens Thurik geen toeval: 'Diverse kansen komen langs, ze springen op de kans die bij ze past. Voor die tijd hebben ze ook tien keer niet gesprongen.' Zo wilde Smits eigenlijk een cadeauportal opzetten, maar hij kreeg de businesscase niet rond. Met de instelling van een serieondernemer is het nagenoeg zeker dat een volgende mogelijkheid zich aandient. De precieze inhoud van die kans lijkt er nauwelijks toe te doen. Een internetconsultant kan een meubelwinkel beginnen, een uitzender kan luxeauto's importeren. En waarom zou een bemestingsadviseur geen zonnepanelen kunnen verhandelen?

'Ik heb zelf niet zo veel ideeën,' zegt Smits, 'maar ze komen op de een of andere manier altijd naar me toe. Wat ik doe, is helemaal niet zo spannend. Maar je moet het wel doen.'

### Volgende avontuur

Gezien hun verleden lijkt het uitgesloten dat Das, Smits en Ter Horst — een dertiger, een veertiger en een vroege vijftiger — hun laatste bv hebben opgezet. Gevraagd naar hun toekomstplannen zijn Das en Ter Horst in eerste instantie verrassend gere-

**'Serieondernemers zijn echt een slag apart. Ze blijven kansen zien, ze blijven in beweging'**

serveerd. Das wil zich richten op zijn huidige bedrijven. Een daarvan, IT-detacheerder Oscala, bevindt zich in een wel héél pril stadium. Al snel komt de verslaving om de hoek kijken: 'Als het interessant is, zou ik wel weer tijd aan iets anders kunnen besteden.'

Ter Horst heeft zijn vrouw beloofd

de Kamer van Koophandel in principe met rust te laten. Hoe dan ook blijft hij bij boeren langsgaan om zonnepanelen te verkopen. Niet het meest schaalbare businessmodel — hij doet alles zelf — maar hij is nu eenmaal 'gek op koeien' en beleeft veel plezier aan deze bezoeken. Terloops laat hij de namen vallen van twee nieuwe producten die hij heeft ontwikkeld. Het is duidelijk, ook Ter Horst blijft doorondernemen, zij het voorlopig onder de paraplu van Home-NRG.

Voor Smits is er geen ontkomen aan. Zijn ondernemerschap kent een tienjaarlijkse cyclus. Dat betekent dat hij er nog zeker twee te gaan heeft voor zijn pensioen. Iets heel anders weer, verwacht hij. Het herontwikkelen van een industrieel terrein bijvoorbeeld. 'Iets nieuws beginnen, van niets iets maken, het staat vast dat het zoiets wordt. Ik kan niet anders.'

Ze zijn een slag apart, die serieondernemers, besluit Kees de Jong. Ze blijven kansen zien, ze blijven in beweging. Ze bezitten allemaal een verzameling eigenschappen die maakt dat ze toeslaan waar anderen slechts toekijken. Volgens Thurik hebben ondernemers optimisme als wapen. 'Ik heb nog nooit een ondernemer ontmoet die zomaar zegt "dat zal wel weer niks worden"!' ●

Bedrijf: Das Automotive  
Groei: 649%  
Omzet: €11 mln

7

Bedrijf: De Interieurcollectie  
Groei: 285%  
Omzet: €0,5 mln

57

Bedrijf: Flinders  
Groei: 314%  
Omzet: €6,7 mln

46

Bedrijf: Home-NRG  
Groei: 218%  
Omzet: €12,3 mln

93



## 56.

**Q-Logic B.V.**

Groei: 288%

Omzet: €2,3 mln

Werknemers: 22

Ceo: Rob Litjens

Opgericht: 2009

Plaats: Amsterdam

[q-logic.nl](http://q-logic.nl)

Bij Q-logic geloven ze dat hun consultants het beste tot hun recht komen wanneer ze maximale vrijheid hebben om hun werk naar eigen inzicht in te vullen. Ieder werkt op zijn eigen manier voor het gemeenschappelijke doel. Daarom is de arbeidsbemiddelaar uit Amsterdam een coöperatie. Dit businessmodel is volgens managing partner Rob Litjens een van de belangrijkste oorzaken van de grote groei van de afgelopen jaren. Ook 2016 wordt met een flinke omzetstijging, van 120%, afgesloten. Voor verdere groei wil Litjens de grens over gaan. Over vijf jaar moet zo'n 70% van de omzet uit het buitenland komen.

## 57.

**De Interieurcollectie**

Groei: 285%

Omzet: €0,5 mln

Werknemers: 2

Ceo: Maarten Das

Opgericht: 2011

Plaats: Haarlem

[deinterieurcollectie.nl](http://deinterieurcollectie.nl)

Groeien is bij het online woonwarenhuis De Interieurcollectie niet de grootste

**'Hands-on en no-nonsense, die mentaliteit is het geheim achter onze grote groei'**

uitdaging, een gezonde marge behalen wel. 'Leveranciers in onze branche blijken helaas erg onbetrouwbaar in het nakomen van aangegeven levertermijnen. Hierdoor worden er orders geannuleerd', zegt directeur Maarten Das. 'Daarnaast zijn er veel breukitems en retourneringen. Gecombineerd met de grote concurrentie en hoge marketingkosten zet dit de marges onder druk.' Nieuwe groeimogelijkheden komen mogelijk uit de affiliate-marketing die Das nu aan het opzetten is. Daarbij kunnen derden via de website van De Interieurcollectie hun producten aanbieden.

## 58.

**Your Ticket Provider B.V.**

Groei: 282%

Omzet: €0,5 mln

Werknemers: 7

Ceo: Bart Peute

Opgericht: 2012

Plaats: Utrecht

[yourticketprovider.nl](http://yourticketprovider.nl)

In een handomdraai kunnen organisatoren van festivals, sportwedstrijden, concerten of andere evenementen via Your Ticket Provider de kaartverkoop regelen. Dat kan voor kleine evenementen, maar het Utrechtse bedrijf heeft ook grotere klanten, zoals Loveland, X Sense en Vers Vermaak. Door in te zetten op innovatie is Your Ticket Provider de afgelopen jaren met 282% gegroeid. Organisatoren van evenementen kunnen bijvoorbeeld de bezoekers- en verkoopstatistieken gebruiken voor conversiegerichte marketing. Een andere vernieuwing is dat Your Ticket Provider sinds vorig jaar ook de mogelijkheid biedt tweedehandskaartjes te kopen en te verkopen, waarbij de kopers 100% garantie krijgen dat zij naar binnen mogen.

## 59.

**Privium Fund Management B.V.**

Groei: 282%

Omzet: €1,3 mln

Werknemers: 3

Directie: Mark Baak,

Clayton Heijman,

Debbie Tanner

Opgericht: 2008

Plaats: Amsterdam

[priviumfund.com](http://priviumfund.com)

Bij Privium, beheerder van beleggingsfondsen, is de omzetgroei van de afgelopen jaren deels te danken aan de vraag naar duurzame, alternatieve beleggingsoplossingen. Privium verbindt beleggers en bedrijven die

een beleggingsoplossing bieden. 'Wij fungeren als een spin in het web', zegt directeur Mark Baak. Door het team verder te versterken kan Privium zich ondanks de sterke groei goed blijven focussen op het borgen van de processen en het leveren van kwaliteit. De omzetgroei van 2016 schat Baak op meer dan 40% ten opzichte van het jaar ervoor.

## 60.

**ETS Isolatie B.V.**

Groei: 274%

Omzet: €2,1 mln

Werknemers: 14

Ceo: Mike ter Schegget

Opgericht: 2011

Plaats: Enter

[etsisolatie.com](http://etsisolatie.com)

Een hands-on- en no-nonsense mentaliteit is volgens Mike ter Schegget het geheim van de grote groei van zijn isolatiebedrijf ETS Isolatie. 'En de betrokkenheid van werknemers, de gezamenlijke drive.' Er is veel aandacht voor persoonlijke ontwikkeling in de breedste zin van het woord, zegt Ter Schegget. 'Beroepsontwikkeling, mentale weerbaarheid en fysieke gesteldheid krijgen bij ons aandacht met personal coaching.' Het doel voor over vijf jaar: 'Een financieel gezond bedrijf met 50 toe dat wordt beschouwd als specialist op het gebied van isolatie in Nederland.'