BIOGRAFIE OPRICHTER

ROBIN ROUQUART

EDITION 2026

INNOVATING INDUSTRIES — WHILE MAKING NO COMPROMISES

DE OPRICHTER

ROBIN ROUQUART

"Ik verliet België om te leren een bedrijf te bouwen. Ik kwam terug om er hier één te bouwen."

ROBIN ROUQUART · OPRICHTER & CHIEF EXECUTIVE OFFICER

KORT PROFIEL

DE KORTE VERSIE

Robin Rouquart is een Belgische ondernemer uit West-Vlaanderen en de oprichter en CEO van The Mazi Group. Het begon met één cosmeticamerk en groeide uit tot een groep van vijf: Mazi Beauty, Upvendo, On The Go, Glam Switch en Bella Gloss. De groep heeft eigen productie en ontwikkeling, en is actief aan beide kanten van de oceaan. In 2026 haalt Rouquart de productie naar België, waar hij opgroeide.

VÓÓR DE GROEP · 1

DE VROEGE JAREN

Rouquart groeide op in Ruiselede, in West-Vlaanderen. Zijn ouders gingen uit elkaar voor zijn eerste verjaardag, en hij zat zes jaar op internaat; hij werd grotendeels grootgebracht door zijn moeder. Het was geen makkelijke start, en het vormde een zelfredzaamheid die terugkomt in alles wat hij sindsdien heeft opgebouwd.

Hij vond zijn draai aan de Belgische kust, in Knokke, en de manier waarop hij zijn eerste geld verdiende zegt veel over hem: hij kocht camera's in China en verkocht ze door in België. Hij werkte als kelner. Hij zat in een callcenter. En hij nam een pand over, Maison Willem Tell, en maakte er een B&B van die het echt goed deed.

Groot genoeg voelde het nooit. In 2018 leende hij geld op het ouderlijk huis en trok naar de Verenigde Staten. Hij wilde leren hoe je een echt bedrijf bouwt, en was ervan overtuigd dat dat alleen lukte door ergens vanaf nul te beginnen waar het hem zwaar zou vallen.

"Geen succes — niet meteen."

MAZIPURE · DE EERSTE GENERATIE

VÓÓR DE GROEP · 2

VALSE STARTEN

Amerika liet lang op zich wachten. Zijn eerste poging, in vastgoed, liep op niets uit. De tweede was een bedrijf dat 3D-scans van huizen maakte zodat kopers ze online konden bekijken. Goed idee, verkeerd jaar. Ook dat mislukte.

Daarna kwam cosmetica. In 2019 lanceerde hij het merk als Mazi Pure. De eerste generatie draaide op gelicentieerde formules die niet echt de zijne waren, met de hand gevuld aan zijn keukentafel. De tweede hield de ingekochte formules aan, maar met eigen verpakking. Pas de derde was volledig van hem — eigen formules in eigen verpakking — en dat was de versie om op verder te bouwen.

HET KANTELPUNT

COVID & DE PIVOT

En toen sloeg de timing wreed toe. Covid kwam net toen de winkels open zouden gaan, en één voor één haakten ze af. Rouquart bleef achter met een magazijn vol product en niemand om het aan te verkopen.

Dus improviseerde hij. Zijn productiecontacten had hij nog, en die gebruikte hij om **On The Go** te lanceren, een lijn draagbare handverzorging. Onder eigen naam verkocht het traag; als private label voor andere bedrijven ging het in echte volumes de deur uit. Geen groots plan. Gewoon de boel draaiende houden met wat hij al had — en het werkte. On The Go bracht het geld binnen dat Mazi Beauty overeind hield.

ON THE GO — DE PIVOT DIE HET BEDRIJF OVEREIND HIELD

EEN VERHAAL

DERTIG VIERKANTE METER

Elk bedrijf heeft een moment waarop het bijna stopte. Bij The Mazi Group heeft dat moment een oppervlakte: dertig vierkante meter.

Eind 2021 reed Rouquart, om kosten te drukken, tweeëntwintig uur met een U-Haul van Miami naar Washington DC. Rond diezelfde tijd werd zijn moeder, die bij hem in de Verenigde Staten woonde, ernstig ziek. Zonder Amerikaanse ziekteverzekering keerde ze terug naar België, waar ze de diagnose gevorderde longkanker kreeg. Door de Covid-reisbeperkingen kon hij haar niet volgen, en zij onderging haar behandeling thuis terwijl hij het bedrijf op afstand overeind hield.

Precies op dat moment kwam de eerste grote order uit de geschiedenis van het bedrijf binnen: tweehonderdduizend tubes, een korte deadline, geen fabriek en bijna geen geld. Hij legde de keuze bij zijn moeder — alles opgeven en naar huis komen, of blijven bouwen. Ze zei hem door te gaan. Dit deel van het verhaal wordt gedeeld met haar zegen.

DERTIG VIERKANTE METER · VERVOLG

De order werd gevuld in een ruimte van dertig vierkante meter, op een tweedehands vulmachine die voortdurend haperde. Hij vulde zelf de helft van de tubes; een collega vulde de andere helft, terwijl een partner uit de begindagen de machine nacht na nacht draaiende hield. In twee weken was het klaar.

Meer orders volgden, en daarna nog meer. Maar wie vandaag door de productie loopt, hoort die dertig vierkante meter nog in elke beslissing: eigen machines in plaats van uitbesteden, formules herschrijven tot ze standhouden, en een diep wantrouwen tegen alles wat te snel en te makkelijk komt.

NA DE ORDER

VERDER BOUWEN

Miami overleven en Miami betalen waren twee verschillende dingen, en in Washington DC kwam het bedrijf tot rust. De order van tweehonderdduizend tubes werd geproduceerd en geleverd op een moment dat weinigen erop zouden hebben ingezet, en er volgde meer werk op de rug daarvan.

In 2022 bracht Rouquart het idee naar huis voor een eerste test, met product in zestig Belgische apotheken. Een kleine pilot, maar hij wees op iets groters: de markt die hij had verlaten was klaar voor wat hij had leren bouwen.

Bij The Mazi Group is wendbaarheid geen slogan maar een **reflex.** Bouwen met wat voorhanden is — in plaats van te wachten op perfecte omstandigheden — is hoe het bedrijf overleefde en groeide.

HET MODEL

HOE HIJ BOUWT

Hoe Rouquart de groep leidt is snel gezegd en lastig gedaan. Als een van de bedrijven iets bruikbaars ontwikkelt — een stuk technologie, een proces, moeizaam opgebouwde kennis — maakt hij er een zelfstandig bedrijf van en brengt het naar de markt. Upvendo, dat self-order kiosks bouwt, is zo uit de groep ontstaan.

Wat alles samenhoudt is eigenaarschap. Er is een wezenlijk verschil tussen iets laten maken en het zelf kunnen maken, en de groep koos altijd het tweede. De formule en de productielijn in eigen hand betekent grip op kwaliteit, timing en het recept zelf. Het is ook waarom de productie naar België halen in 2026 een plan is dat hij echt kan waarmaken, en niet zomaar een persbericht.

DE PORTFOLIO

DE MERKEN

Onder Rouquarts leiding telt de groep vijf merken, elk actief op een eigen markt, maar met gedeelde formulering, productie of technologie.

MAZI BEAUTY CLEAN COSMETICS · DTC	Het oprichtersmerk — clean, effectieve skincare en cosmetica, direct verkocht.
UPVENDO RETAILAUTOMATISERING	AI self-order kiosks en besteltechnologie voor horeca en kleinhandel.
ON THE GO PERSOONLIJKE VERZORGING	Draagbare, pocketformaat verzorgingsmists — de pivot die de groep redde.
GLAM SWITCH BEAUTYTOESTELLEN	Geavanceerde, gebruiksvriendelijke stylingtoestellen die prestatie en gemak verenigen.
BELLA GLOSS LIP & COLOUR	Bold, glossy lip- en kleurcosmetica, opgericht door Annelies Schetters.

CLEAN COSMETICS · DIRECT-TO-CONSUMER

MAZI BEAUTY

Het merk waar alles mee begon. Mazi Beauty is clean, effectieve skincare en cosmetica, ontwikkeld op de eigen formules van de groep en rechtstreeks verkocht aan wie het gebruikt. Het paradepaardje, het NME Revival multi-correcting serum, is de zuiverste uitdrukking van de belofte van de derde generatie: niets ingekocht, niets aan het toeval overgelaten.

RETAILAUTOMATISERING

UPVENDO

Upvendo kwam voort uit de eigen activiteiten van de groep en werd een bedrijf op zich. Het bouwt AI self-order kiosks en besteltechnologie voor horeca en kleinhandel — het bespaart arbeidskosten en geeft gasten een snellere, cleanere ervaring. Het is het duidelijkste voorbeeld van het model van de groep: maak van wat je intern bouwt een bedrijf dat op eigen benen staat.

PERSOONLIJKE VERZORGING

ON THE GO

On The Go is draagbare, pocketformaat verzorging — de pivot die het bedrijf door Covid trok en vandaag nog in volume verkoopt. Daarnaast brengt **Glam Switch** geavanceerde, gebruiksvriendelijke stylingtoestellen naar huis, en is **Bella Gloss** — opgericht door Annelies Schetters — de bold, glossy lip- en kleurlijn van de groep. Drie verschillende markten, één werkstandaard.

HET TRAJECT

DE TIJDLIJN

Voor 2018	**KUST & EERSTE ONDERNEMINGEN** Opgegroeid in Ruiselede; bouwt Maison Willem Tell uit tot een succesvolle B&B.
2018	**VERTREK NAAR DE VS** Vertrekt naar de Verenigde Staten met een lening op het ouderlijk huis.
2018–2019	**HARDE LESSEN** Vastgoed en 3D-woningscans mislukken; eerste cosmeticalijn afgeschreven.
2019	**MAZI PURE GELANCEERD** Het cosmeticamerk lanceert in Miami als Mazi Pure; later heropgebouwd als Mazi Beauty.
2020	**COVID & DE PIVOT** De retail valt weg; On The Go handverzorging wordt de redding.
2021	**WASHINGTON DC** Verhuist om kosten te drukken; grootste order tot dan — 200.000 stuks — geleverd.
2022	**BELGISCHE PILOT** Test de thuismarkt met een pilot in zestig Belgische apotheken.
2026	**TERUG NAAR HUIS** De productie komt naar België; Mazi Beauty herlanceert thuis.

KERNGEGEVENS

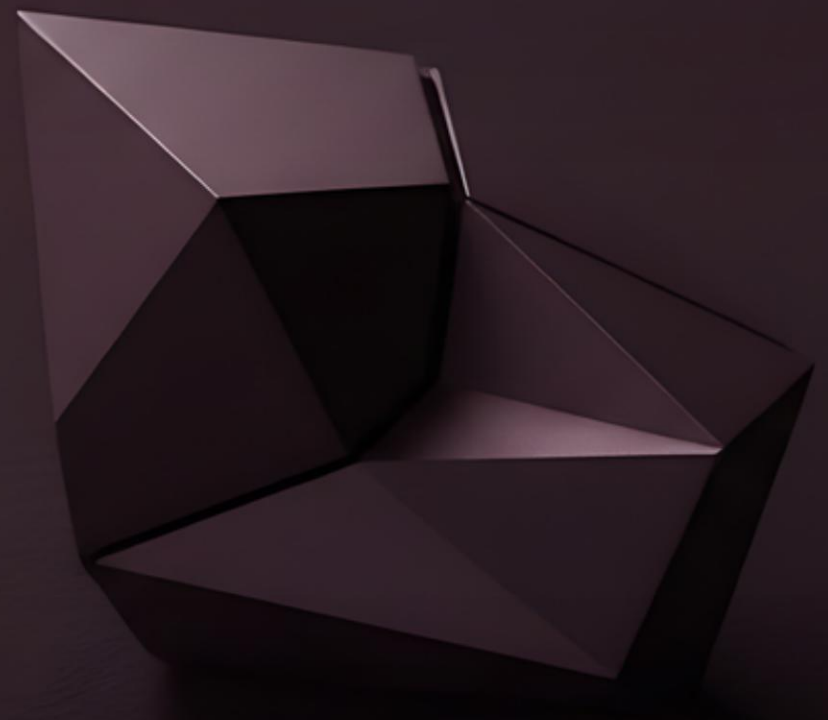
DE FEITEN
IN HET KORT

VOLLEDIGE NAAM Robin Rouquart	GEBOORTEDATUM 29 november 1997
NATIONALITEIT Belgisch	HERKOMST Ruiselede, West-Vlaanderen
ONDERNEMING The Mazi Group (privaat)	VERTREK NAAR DE VS 2018
MERK GELANCEERD (MAZI PURE) 2019	MERKEN Mazi Beauty · Upvendo · On The Go · Glam Switch · Bella Gloss
ACTIVITEITEN Verenigde Staten & Europa	BELGISCH HOOFDSTUK Productie naar België, 2026
DOEL VAN DE GROEP Industrieën innoveren	GEREGISTREERD Florida, VS · EU: België

The Mazi Group is een private onderneming en maakt geen waarderingen of omzetcijfers publiek; haar cijfers zijn gedeponeerd bij Dun & Bradstreet. Journalisten met verdere vragen kunnen rechtstreeks contact opnemen met de groep.

"Wij passen ons niet aan de toekomst aan. Wij bouwen haar — **zonder compromissen.**"

ROBIN ROUQUART · OPRICHTER & CHIEF EXECUTIVE OFFICER



THE MAZI GROUP

INDUSTRIEËN INNOVEREN

ZONDER COMPROMISSEN

© MAZI GROUP, INC. ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN · BIOGRAFIE OPRICHTER 2026 · VOOR PERS & MEDIA