



Frank Cammaert, nieuwe directeur in familiebedrijf Logisticon: ‘Wij zijn vrij bescheiden’

Afvalwaterbehandeling in de industrie is geen sinecure

Door Jeroen Bezem

Ze gingen niet over één nacht ijs. Voordat Frank Cammaert (45) in januari werd gepromoveerd tot directeur bij Logisticon Water Treatment BV, was hij al ruim vijf jaar in het bedrijf werkzaam als manager. De directie bestond uit de drie gebroeders Alblas – Bram, Klaas en Herman – en die wilden eerst zeker weten of hij wel bij hen paste. “Ik ben nu een geadopteerde broer”, lacht Cammaert. Het tekent het familiebedrijf Logisticon: de relaties, met personeel én met klanten, zijn gebaseerd op vertrouwen.

“Wat betreft de omgang met personeel en met klanten, delen de broers en ik dezelfde visie”, zegt Frank Cammaert. “De Logisticon-medewerkers vormen een heel hecht team en daar ligt ook een groot deel van onze kracht. Een deel van de 75 werknemers werkt hier al bijna even lang als de directeuren en een nog groter deel heeft het koperen jubileum bij ons bedrijf al achter de rug. Maar natuurlijk zijn er ook verschillen tussen mij en de andere directeuren. Die zijn verklaarbaar vanuit onze achtergrond. We benaderen de bedrijfsvoering en de producten niet op dezelfde manier. De broers Alblas zijn vooral technisch-praktisch ingesteld, ik heb een technisch-commerciële achtergrond.”

Met de komst van Cammaert zal het roer niet drastisch worden omgegooid. “Logisticon is al 25 jaar een stabiel familiebedrijf dat langdurige relaties onderhoudt met zijn klanten. Nieuwe business is voor ons alleen interessant als we op technisch/technologisch gebied toegevoegde waarde kunnen leveren. We zijn eigenlijk groot geworden door klein te blijven.”

25 jaar Logisticon

In 1988 begonnen Jos Mourik en Bram Alblas in Streefkerk (Alblas-serwaard) een bedrijf dat zich wilde richten op transportmechanisatie: 'constructies ten behoeve van de logistiek'. Eén van de eerste opdrachten was het ontwerpen en leveren van roestvrijstalen transport- en opslagsystemen voor kaas. Maar de focus werd al snel verlegd: vanaf 1989 specialiseerde Logisticon zich in de verkoop en verhuur van grondwaterzuiveringsinstallaties. Al in 1991 werd het management versterkt door Brams broers Klaas en Herman Alblas en bleek de loods in Streefkerk te klein voor de activiteiten. Het bedrijf verhuisde naar Groot-Amers, enkele kilometers verderop. Binnen die gemeente werd nog een paar keer verhuisd, totdat Logisticon in december 1997 neerstreek aan de Energieweg, waar het nog steeds gevestigd is.

Na verloop van tijd nam Jos Mourik afscheid en werd het bedrijf gerund door de drie gebroeders. Tot in januari 2014 Frank Cammaert de directie kwam versterken. Bram Alblas heeft zich inmiddels uit de dagelijkse leiding teruggetrokken, maar is nog wel als adviseur bij het bedrijf betrokken.

In de beginjaren werden vooral projecten uitgevoerd in de grondwaterzuivering en -sanering. Logisticon bouwde en verkocht bijvoorbeeld veel ontzuringinstallaties, striptorens en actiefkoolfilters. Soms waren de projecten na enkele maanden al afgerond en

daarom vroegen aannemers al snel of ze de installaties ook konden huren. Zo ontstond Logisticon Verhuur: in 1995 verscheen de eerste verhuurgids voor grondwaterzuiveringsinstallaties.

Halverwege de jaren '90 kwam er ook steeds meer vraag naar specifieke kennis over afvalwaterzuivering. Die kennis haalde Logisticon binnen door de overname van Watec. Watec maakte het procesontwerp, Logisticon deed de realisatie. De elektro- en de besturings-techniek was in handen van Elektrowaard, de voorloper van het huidige Elmon. In 1997 kwam ook Setec bij de Logisticon-groep, met specifieke kennis van proceswater op basis van ionenwisseling en omgekeerde osmose. Watec en Setec zijn uiteindelijk opgegaan in de Logisticon-organisatie.

Logisticon is, mede door de overnames, opgeschoven naar meer innovatieve waterzuiveringsprojecten in de drinkwater-, proceswater- en afvalwatersector. Langzaam maar zeker groeide Logisticon uit tot een van de topspelers in de Nederlandse markt van waterbehandeling, met ook steeds grotere en spraakmakende projecten. En er worden nieuwe markten aangeboord. Naast een sterke positie in de (petro)chemie heeft het bedrijf met klanten als Bavaria, Cargill, IOI Loders Croklaan, Nestlé en Friesland Campina een groeiend klantenbestand in de voedings- en gezondheidsmiddelenindustrie. www.logisticon.com

Daarmee volgt Logisticon een duidelijk andere route dan sommige collega's in de Nederlandse waterbranche, die zich nadrukkelijk richten op snelle expansie in binnen- en buitenland. Zo'n strategie past volgens Cammaert niet bij Logisticon: "Wij zijn vrij bescheiden. Ik denk dat snelle groei ten koste gaat van de kwaliteit en van de relaties met je klanten. In Nederland zijn we een grote speler, maar dat schreeuwen we niet van de daken. Dat is langzaam zo gegroeid. We sluiten nu ook meer contracten in het buitenland af, maar dat gebeurt in feite veelal in het kielzog van onze bestaande klanten. We hebben het gevoel dat we een goede controle over ons bedrijf hebben en willen onszelf niet door te snelle groei voorbijlopen. Verdere groei zal vooral binnen Nederland en in de ons omringende landen plaatsvinden. Maar als een van onze klanten ons vraagt om een project in pak 'm beet Zuid-Afrika te doen, dan zeggen we natuurlijk geen nee. Zeker niet als we technologisch gezien toegevoegde waarde kunnen leveren."

Marktverschuivingen

Die grondhouding heeft het bedrijf volgens Cammaert geen wind-eieren gelegd. Waar de afgelopen jaren de nodige bedrijven door de crisis in de problemen kwamen, is Logisticon zelfs gegroeid. "Maar we hebben wel de gevolgen van de crisis ervaren", zegt Cammaert. "In

die zin dat we te maken kregen met enorme marktverschuivingen. Tot zo'n vijf jaar geleden waren de overheden en semi-overheden onze grootste opdrachtgever, met name voor drink- en rioolwaterbehandeling. Daar is door bezuinigingen echter een behoorlijke krimp opgetreden! Je zag daardoor bij ons een verschuiving ontstaan naar meer industriële projecten. We hebben inmiddels de nodige klanten in de food & beverage-sector; daarin waren we voorheen nauwelijks actief. De belangrijkste industriële sector is voor ons echter de (petro)chemie, waar we systemen leveren voor afvalwaterbehandeling en hoge kwaliteit (proces)water, onder meer voor energieopwekking."

Probleem oplossen

"De afvalwaterbehandeling in de industrie is overigens geen sine-cure", vervolgt hij. "Elk industrieel bedrijf heeft een eigen, specifieke afvalwaterstroom. Om dat water te kunnen hergebruiken is steeds opnieuw maatwerk nodig. Dat bedoel ik met de technologisch toegevoegde waarde die we kunnen leveren. Wij worden gevraagd om een probleem op te lossen: 'Dit is de kwaliteit van het afvalwater en dit is de kwaliteit die we uiteindelijk nodig hebben. Zorgen jullie daar maar voor.' Dergelijke hulpvragen krijgen we nu, waar we vijf jaar geleden



Logisticon combineert verschillende bewezen technieken tot een oplossing op maat

nog vaak een bestek kregen aangereikt.”

Cammaert ziet grote mogelijkheden voor ‘Logisticon als probleemoplosser’: “Wij bedenken een oplossing, ontwerpen en bouwen het systeem, installeren dit bij het bedrijf en als het bedrijf dat zou willen, kunnen we de installatie ook nog onderhouden en beheeren. Je merkt dat daar in de markt steeds meer vraag naar is. Veel ondernemingen trekken zich terug op hun kernactiviteiten en huren de overige kennis en expertise in. Waterbehandeling is onze core business!”

Ook bij overheden en semi-overheden slaat deze manier van werken aan, merkt Cammaert: “Vroeger hadden we daar te maken met aanbestedingsregels, vraagspecificaties en bestekken, waar onze industriële klanten meer een praktische insteek hadden en gericht waren op samenwerking. Gelukkig bieden de nieuwe contractvormen die de overheden tegenwoordig toepassen ook veel ruimte voor samenwerking. Daar kunnen wij ons ei beter in kwijt.”

Innovaties en investeringen

Om de klanten de beste oplossingen te kunnen bieden, volgt Logisticon de technologische ontwikkelingen in de hele wereld op de voet. “Wij ontwikkelen zelf geen nieuwe technologie, maar combineren

verschillende bewezen technieken tot een oplossing-op-maat. Relatief nieuwe ontwikkelingen, zoals keramische membranen, gaan we niet meteen op grote schaal toepassen. Maar wel in sommige nichemarkten: voor specifieke toepassingen zijn keramische membranen superieur. Maar er is nog veel onderzoek nodig en de prijs zal ook nog behoorlijk moeten zakken, willen ze voor een bredere markt aantrekkelijk worden. Voor de meeste oplossingen zijn polymere membranen voorsnog geschikter, en in ieder geval betaalbaarder.”

“Bij een aantal technologische ontwikkelingen en innovaties zijn we ook zelf nauw betrokken”, vervolgt de Logisticon-directeur. “Voor grote bedrijven als Evides, Vitens, Royal HaskoningDHV en Grontmij zijn wij vanwege onze praktijkkennis een belangrijke sparringpartner. Zo zijn veel pilotinstallaties voor het Nereda-systeem bijvoorbeeld door ons gebouwd.”

De pilotinstallaties vergen vaak behoorlijke investeringen en die komen niet allemaal voor rekening van de opdrachtgevers. “De kost gaat hier voor de baat uit – dat geldt overigens ook voor de installaties die we bouwen voor de verhuur. Wij doen die investeringen vaak samen met de klanten en dat past natuurlijk helemaal binnen onze visie. Daarmee geef je tenslotte aan dat je vertrouwen hebt, in elkaar en in de technologie. Zo bouw je langdurige relaties op.” ∅