



Clarflok

“Verder groeien, ook in ketel- en koelwater”

Bedrijven die groeiden in 2020 lopen niet zo dik gezaaid. Clarflok slaagde daar wel in. De onderneming, waar Frank Vueghs de operationele leiding in handen heeft, hoopt in 2021 even goed te doen. “Ons recente lidmaatschap van Watercircle kan helpen om ons netwerk uit te breiden en ons nog prominenter op de kaart te zetten”, klinkt het enthousiast.

Frank Vueghs bouwde bij Clarflok al een knappe carrière uit. Gestart als technisch-commercieel verantwoordelijke, staat hij vandaag als COO in voor de operationele leiding. Sinds hij er in 1997 aan de slag ging, zag hij het bedrijf een gestage groei doormaken. “Aanvankelijk waren we een relatief klein bedrijf, met vijf medewerkers. Vandaag zijn we de werkgever van 13 medewerkers en realiseren we een omzet van om en bij de 10 miljoen euro. Op die progressie zijn we uiteraard wel trots. Die is onder meer het gevolg van de stelselmatige uitbreiding van ons aanbod.”

Antiscalants

Initieel was Clarflok vooral een aanbieder van vlokmiddelen zoals coagulanten en flocculanten. “Die zetten we vooral in voor de fysico-chemische behandeling van afvalwater. Naarmate de tijd vorderde en doordat we inmiddels behoren tot de Aquaprox-groep, kunnen we onze klanten veel meer aanbieden. Daarbij denk ik onder meer aan antischuimmiddelen, antiscalants en reinigingsproducten voor membraansystemen. Voor dat laatste werken we vaak samen met zusterbedrijf Aaqua. Zij leveren vaak membraansystemen voor de aanmaak van productiewater van een vooraf bepaalde kwaliteit. Het gebruik van hoogwaardige antiscalants vermindert de neerslag op de membranen (onder meer van zouten). Goede cleaners zorgen voor een hoger rendement van de installatie.” Dankzij de reputatie die Clarflok mettertijd uitbouwde, positioneert het zich inmiddels als een sterke speler op de markt. “In België behoren we tot de drie grootste aanbieders van vlokmiddelen. Dat blijft tot nader order onze corebusiness. Sinds we tot de groep Aquaprox behoren, zetten we ook almaar sterker in op de behandeling van ketel- en koelwater. Het is zeker de ambitie om daar nog verder in te groeien. De overname van Novochem door Aquaprox begin 2020, is op dat vlak een cru-



ciële stap. Novochem is bij onze noorderburen al langer bekend voor efficiënte behandeling van koelwater via ‘bio sourced’ producten. Het is de bedoeling een sterke synergie met hen uit te bouwen. Zij kunnen ons aanbod van vlokmiddelen in Nederland promoten, terwijl we in België dankzij hen nog sterker kunnen scoren inzake ketel- en koelwater.” Clarflok werkte altijd al goed samen met Aaqua. Sinds beide bedrijven deel uitmaken van dezelfde groep en vanaf 2017 ook op dezelfde site gevestigd zijn, kreeg dat partnership nog een duwtje in de rug. “We werken allebei vanuit hetzelfde gebouw, maar op een andere verdieping. Daardoor is de stap om bepaalde zaken te bespreken, nog kleiner geworden. Zij werken heel sterk op de markt van afvalwaterbehandeling met gespecialiseerde installaties en zetten daarbij momenteel sterk in op hergebruik. Door onze producten, zoals antiscalants, daarbij te gebruiken, kunnen ze de ef-

ficiëntie van die systemen verhogen.”

De nauwe samenwerking biedt voordelen voor een heel klantgerichte aanpak, maar neemt niet weg dat beide bedrijven onafhankelijkheid hoog in het vaandel blijven dragen. “Als we kunnen de krachten bundelen, doen we dat graag, maar we willen en kunnen onze klanten niet verplichten om automatisch met beide partijen in zee te gaan. We blijven dus elk onze eigen weg gaan, maar vinden het fijn als de paden elkaar kruisen voor de uitwerking van bepaalde projecten.” Bij Clarflok gaan ze er prat op een oplossing voor elk budget in petto te hebben. “Als de klant een vrij goedkope oplossing voor een probleem wil, kunnen standaardproducten al een grote meerwaarde bieden. Veel hangt af van welke waterkwaliteit gewenst is. Er zijn mogelijkheden en combinaties genoeg om tot bepaalde optimalisaties te komen. Zo kunnen we bijvoorbeeld ijzerchloride vervangen door een alternatief dat minder zuur is. Lukt



watercircle.be op de koffie bij ...

“De overname van en samenwerking met Novochem moeten toelaten om ook in Nederland nog meer voet aan de grond te krijgen.”

Frank Vueghs, COO Clarflok



dat niet met één van onze producten, voelen we ons niet te beroerd om ook andere mogelijkheden te verkennen. In de meeste gevallen volstaat een klassieke behandeling, maar we kijken graag verder indien nodig.”

Duitsland en Nederland

Als onderdeel van de Aquaprox-groep kijkt Clarflok ook graag over de Belgische grenzen heen. “In Frankrijk beschikt Aquaprox over een uitgebreid verkoopteam. Daar voeren we zelf geen commerciële activiteiten uit, maar hebben we eerder een adviserende functie voor onze zusterbedrijven. Ook in Italië kan de groep terugvallen op een autonoom functionerende chemicaliënverdelers. De Spaanse en Portugese markt worden vanuit Frankrijk beleverd. Onze eigen commerciële focus ligt onder meer op Duitsland, waar we stilaan een mooie klantenportfolio uitbouwen met leveringen die we van hieruit verzorgen. De overname van en samenwerking met Novochem moeten toelaten om ook in Nederland nog meer voet aan de grond te krijgen.”

Status-quo na groei

Hoewel het coronavirus de hele wereld in 2020 in een stevige wurggreep hield, bleef de impact op de zakelijke mogelijkheden van Clarflok gelukkig beperkt. “Meer nog: we lieten een groei van circa 5 procent optekenen”, klinkt het verheugd bij Frank Vueghs. “Vooral de eerste helft van het jaar was zeer goed, de laatste twee kwartalen merkten we wel een terugval. Als we die lijn doortrekken, mogen we het als een groot succes beschouwen als we de cijfers in 2021 status-quo kunnen houden. Het is nu eenmaal moeilijk in te schatten wat er de komende maanden allemaal op ons af zal komen. Het zou niet meer dan logisch zijn dat producenten die vooral aan de horeca leveren, nog een moeilijke periode tegemoet gaan. Automatisch heeft dat ook een invloed op de productiecapaciteit en de waterbe-



handeling en -zuivering. Het aantal faillissementen is tot nog toe gelukkig binnen de perken gebleven, maar niemand weet exact wat we op dat vlak nog mogen verwachten.”

Netwerking

Lid worden van Watercircle kan Clarflok alvast helpen om het commerciële netwerk te verstevigen. “We stappen graag mee in dat verhaal, onder meer omdat Marc Feyten van Aaqua heel actief is binnen deze organisatie, die watertechnologie een warm hart toedraagt. Dit netwerk kan een meerwaarde betekenen om nog sterker actief te worden in de markt van ketel- en koelwater. Via een externe partij hebben we alvast een LinkedIn-campagne opgestart. Veel mensen zijn al actief op dat platform, het kan onze visibiliteit dus alleen maar vergroten. Als dat uiteindelijk leidt tot meer interesse en concrete opdrachten, hoor je ons uiteraard niet klagen”, besluit Frank Vueghs.

www.clarflok.be