

Tekst & beeld | Deschacht

SPECIALISATIE IN NUTSLEIDINGEN

Om nog beter te kunnen inspelen op de behoeften van specifieke doelgroepen is Deschacht gestart met de verdere ontwikkeling van het productportfolio voor nutsleidingen. Een apart team zal het gespecialiseerd productassortiment verder uitbouwen naar aannemers die in dat segment actief zijn. Het team zal geleid worden door Michel Huylebroeck, nu nog filiaalverantwoordelijke in Hamme. "We gaan ons specifiek richten op bedrijven die zich specialiseren in nutsleidingen voor diverse toepassingen", klinkt het.

Met de nieuwe afdeling speelt Deschacht in op de vraag die klinkt uit de markt. "Het gaat om een logische stap in onze evolutie", vertelt Michel Huylebroeck. "Zie het als een verder doorgroeien in productgroepen en marktsegmenten waar we nu al actief zijn. Een aantal producten die we nu al verdelen voor bepaalde toepassingen zijn gelijkaardig aan producten die door aannemers gebruikt worden die gespecialiseerd zijn in het plaatsen van nutsleidingen. We kregen dan ook regelmatig vragen in die richting. Daarop willen wij op een meer strategische en systematische manier reageren met specialisme, knowhow en een gericht productportfolio. Op die manier willen we een toonaangevende rol gaan spelen in het segment van de nutsleidingen."

VAN TELECOM TOT GEOTHERMIE

Binnen het segment van nutsleidingen zal Deschacht zich richten tot alle betrokken partijen, van telecom tot geothermie. Michel Huylebroeck: "We gaan ons specifiek richten op bedrijven die zich specialiseren in nutsleidingen voor diverse toepassingen. Denk aan aannemers in de burgerlijke bouwkunde en ondergrondse infrastructuur zoals elektriciteitsleidingen, telecom, drinkwaterverdeling, afvoer van afvalwater, warmtenetten, brandleidingen, transportleidingen, rioolrenovatie... Dit zowel in het publieke domein als in bedrijven en op bedrijventerreinen. Denk ook aan procesleidingen en andere speciale toepassingen in de industrie en in sectoren als de mijnbouw of baggerwerken."



Een apart team zal het gespecialiseerd productassortiment verder uitbouwen naar aannemers die in dat segment actief zijn.

'Wij willen op een meer strategische en systematische manier reageren met specialisme, knowhow en een gericht productportfolio'



Niet alleen de doelgroep wordt tot in detail uitgeplozen, ook het volledige productengamma wordt onder het vergrootglas gelegd naar aannemers die in dat segment actief zijn.

Maar ook aannemers die gespecialiseerd zijn in werken langsheen spoorwegen of in bekabeling. "Daar wordt gebruik gemaakt van heel specifieke producten", aldus Michiel Huylebroeck. "Geothermie is dan weer een ander specialisme binnen onze doelgroep. Daarnaast gaan we ook opdrachtgevende instanties als energiebedrijven en watermaatschappijen aanspreken, net zoals de voorschrijvers zoals ingenieursbureaus en dergelijke."

UITGEBOUWD GAMMA

Niet alleen de doelgroep wordt tot in detail uitgeplozen, ook het volledige productengamma wordt uiteraard onder het vergrootglas gelegd. Michiel Huylebroeck: "Het gaat om een heel breed en divers gamma van (mantel)buizen, leidingen, inspectieputten... In materialen zoals polyethyleen met hoge dichtheid (HDPE), polyester versterkt met glasvezel (GVP), PVC of gres. Ik noem voor de vuist weg HDPE leidingen voor water of gas, kabelbeschermingsbuizen, blaasbuizen voor glasvezel met de bijhorende trekputten, persbuizen voor microtunneling, kabelbanen en -goten, behuizingen, haspelwagens..."

En natuurlijk mogen ook alle toebehoren niet ontbreken. "Zoals fittings, afdekplaten, tapes... Tot en met de betonnen sokkel waarop een verdeelkast rust. Kortom, veel zo niet alles wat de gespecialiseerde aannemer nodig heeft in zijn dagelijkse praktijk. Veel van die producten hebben we nu al in ons gamma of we werken al met producenten ervan. We gaan het gamma systematisch verder uitbouwen, zowel in de breedte als in de diepte", besluit Michel Huylebroeck. ■