

# One stop bouwshop voor non-stop bouwadvies

De bouwprofessional is niet zo conservatief als men denkt. Het is het rotsvaste geloof van Jo Verfaellie, gedelegeerd bestuurder van Deschacht, en meteen ook de reden waarom het bedrijf hard inzet op innovatie: "Als je hem de voordelen kan tonen van nieuwe producten, technieken of diensten, dan heb je niet veel overtuigingskracht meer nodig." Daarom is het vergaren en het delen van expertise een tweede belangrijke pijler voor Deschacht. Het maakt het bedrijf tot een one-stop bouwshop met non-stop bouwadvies.

## Drie pijlers stuwen de groei

Volgens de overlevering heeft Deschacht zijn wortels in de tuinbouw. De gelijknamige broers, Ronny en Roger, ontdekken meer dan een halve eeuw geleden dat ze hun sla sneller op de markt kunnen krijgen door er folie over te doen en dus een hogere prijs kunnen vangen. "Het inspireerde de broers om zich verder te verdiepen in kunststof folies en er een nieuw bedrijf rond uit de grond te stampen", vertelt gedelegeerd bestuurder Jo Verfaellie geanimeerd. "Ze deelden hun gamma op in drie grote segmenten: folies, rioleringsproducten en dak-, gevel- en isolatiematerialen. Een triumviraat met een sterke wisselwerking dat ook na de overname in 2004 bleef bestaan. De expertise die men daar in Oostakker rond had opgebouwd, wilden we absoluut behouden. Meer nog, we zagen het potentieel om met die formule ook op andere plaatsen in Vlaanderen en Wallonië iets voor de bouwprofessional te betekenen."

## Voor elke vakman in Vlaanderen zijn filiaal

En zo geschiedde. In 2009 waren er reeds vier filialen bijgekomen, in 2018 zijn het er intussen acht in totaal, waarvan eentje in Wallonië. Binnenkort volgt Deschacht Hasselt en in 2019 opent Deschacht Herent zijn deuren. Telkens met een overzichtelijke



Jo Verfaellie (gedelegeerd bestuurder) en An Cools (marketing manager): "We willen niet louter producten verkopen, maar onze bouwprofessionals oplossingen bieden."

showroom en in een uniforme huisstijl. Verfaellie: "Met dit concept willen we verder bouwen, zodat elke vakman binnen een straal van 50 km zijn Deschacht filiaal vindt. Want door de trend naar meer specialisatie bij de eindklant, hebben we meer dan ooit bestaansrecht. Niet alleen door de breedte van het gamma aan professionele bouwproducten met meer dan 15.000 referenties, maar vooral door de eigen diepgaande kennis in folies, rioleringsproducten en dak-, gevel- en isolatiematerialen die door de jaren heen werd opgebouwd.

We houden voortdurend de vinger aan de pols in deze domeinen. Daar willen we ons de komende jaren nog verder op gaan toelagen. Met ons bouwadvies willen we de rendabiliteit van onze klanten verhogen."

## Aanpak gericht op specifieke noden

Deschacht kiest daarom voor een heel gerichte aanpak per doelgroep. Marketing manager An Cools: "De noden van een regionaal opererende aannemer zijn niet dezelfde als die



van wegenbouwers, dakdekkers of bouwbedrijven van klasse 7 en 8. Toch zullen ze hier stuk voor stuk producten en diensten op maat vinden. De aannemer kan bijvoorbeeld via onze webshop waar en wanneer hij wil bestellen. En met onze eigen transportdiensten kunnen we zijn bestelling snel en correct op de gewenste werf afleveren. We voorzien onze producten van alle relevante technische informatie zodat de juiste keuze gemaakt kan worden. Daarnaast zetten we in op non-stop bouwadvies voor elk van onze doelgroepen. De Expertcenters 'Riolering & Afwatering' en 'Dag, Gevel en Isolatie' verlenen technisch advies op maat aan klanten, studie bureaus en architecten volgens de laatste wetten en normen. Voor grotere bouwprojecten kunnen we door onze brede expertise een multidisciplinair team samenstellen om ondersteuning te bieden aan bouwbedrijven uit klasse 7 en 8. Het is telkens onze missie om de kwaliteit te verhogen en de kostprijs te verlagen voor onze klanten."

## Blijven speuren naar nieuwe producten

Dat de keuze van het juiste product voor de juiste toepassing daar een cruciale rol inspeelt is voor Deschacht een reden om telkens te blijven zoeken naar nieuwe producten. "Als bouwprofessional moet je zelf ook mee zijn met de nieuwste technieken. Als non-stop bouwshop moet je daarom mee de trends opvolgen en je klant erover informeren. We speuren zelf de wereldwijde markt af naar producten die een toegevoegde waarde kunnen betekenen. Desnoods zorgen we zelf voor alle benodigde



keuringen en attesten", geeft Verfaellie aan. "We willen niet louter producten verkopen, maar onze bouwprofessionals oplossingen bieden", gaat Cools verder. "Een mooi voorbeeld daarvan is het eigen gamma aan complementaire dakproducten onder de naam 'Super' dat intussen ATG-gekeurd is. Of onze betoninlaat in polypropyleen die we exclusief voor België en Nederland verdelen en waar we een Benor-attestering voor verkregen. In elk segment kunnen we zo voorbeelden benoemen, maar tegelijk dragen we ook de gekende A-merken in ons gamma. De vakman heeft dus altijd een brede keuze aan correcte en innovatieve producten. Ook op die manier willen we ons onderscheiden."

## Handschoen opnemen

In totaal beschikt Deschacht over een team van 160 gemotiveerde medewerkers die elke dag paraat staan om de bouwprofessional met raad en daad bij te staan. In de showrooms waar ze klanten kunnen helpen de juiste keuze maken in riolerings- en afvoermaterialen, dak-, gevel- en isolatiematerialen en folies. "Daarnaast hebben we ook een team van zes à zeven mensen die zich voortdurend bezighouden met studiewerk en het maken van plannen. Zij zijn onze troefkaart. We kunnen hen heel gericht inzetten om klanten te ondersteunen in hun

project. In de praktijk zijn dit qua omvang wat grotere projecten, maar dat hoeft zeker geen voorwaarde te zijn. Onze deur staat altijd open voor bouwprofessionals om daarover te praten. Wij nemen graag de handschoen op om hen verder te helpen. Dat is ook wat onze klanten zo appreciëren. We willen altijd vooruit, we willen altijd dat extraatje doen, we willen mee zijn in de kop van het peloton. En we zijn nog altijd even verankerd in de Belgische grond als in onze begindagen", besluit Verfaellie.

Bezoek de **one-stop bouwshops** op

- Antwerpsesteenweg 1068, 9041 Oostakker
- Horizonsquare, 9220 Hamme
- Torhoutsesteenweg 306, 8210 Zedelgem
- Szamotulystraat 3, 8700 Tielt
- Sint Lenaartseweg 36, 2320 Hoogstraten
- Bell Telephonelaan 3A, 2440 Geel
- Langlaarsteenweg 168, 2630 Aartselaar
- P.I. des Hauts-Sarts, Deuxième Avenue 24, 4040 Herstal

Of bestel op [www.deschacht.eu](http://www.deschacht.eu)

