



Een eigen transportcapaciteit met kranen verhoogt de flexibiliteit van Delta-Temp.

## “BIJ ONS HUREN ZE GEEN TOESTEL, MAAR WEL KOELING EN VERWARMING”

Met een uitgebreide vloot jonge toestellen voor koeling, airconditioning en verwarming staat verhuurbedrijf Delta-Temp klaar om 24/7 een oplossing te leveren bij storing, onderhoud of renovatie. Verkiest de eindgebruiker om een toestel te kopen, dan kan de officiële distributeur van MTA (lucht- en watergekoelde chillers voor industrie en residentieel) en van Portacool (adiabatische koeling) ook aan die wens tegemoetkomen. **DOOR RUDY GUNST**

“We beschikken op Europees vlak over de derde grootste verhuurvloot voor airconditioning, verwarming en proceskoeling”, vertelt productmanager Davy De Smet. “We beschikken over meer dan 100 MW koelvermogen, met maximaal 1,5 MW per koelmachine. Onze toestellen zijn geschikt voor zowel industriële als commerciële toepassingen, waarbij de klant de verhuurperiode kan kiezen: van enkele dagen tot een langlopende periode. De sectoren waarvoor we doelgerichte en performante oplossingen kunnen aanbieden, zijn zo verscheiden als onze verhuurvloot: voeding, farmaceutica, opslag, kunststof, petrochemie, automobiel, energie, IT en datacen-

tra. Maar net zo goed evenementen waarbij we voor tijdelijke gebouwen of tenten kunnen zorgen voor het perfecte binnenklimaat dankzij ons service- en machinepakket en rekening houdend met tijdsdruk, geluidsbeperkingen, esthetische noden en veiligheidseisen kunnen zorgen voor de aangepaste airconditioning, verwarming en ventilatie.”

### Flexibel

Een heel belangrijk voordeel van Delta-Temp is de flexibiliteit. Die wordt verkregen dankzij onder andere een eigen transport-

capaciteit met kranen, een uitgebreide verhuurvloot op verschillende locaties waarbij er steeds gestreefd wordt naar een strategische voorraad reservetoestellen om bij elke calamiteit te kunnen optreden. Ook door gecertificeerde techniekers die via een noodnummer 24/7 bereikbaar zijn. En door een eenduidige prijssetting waarbij service- en onderhoudskosten zijn inbegrepen (inclusief uitvoering en opvolging van de wettelijk verplichte lektesten, certificaten en logboeken). Davy De Smet: “Met onze flexibele verhuurtermijnen kunnen we voor iedere vraag een antwoord bieden.



## “We beschikken op Europees vlak over de derde grootste verhuurvloot voor airconditioning, verwarming en proceskoeling.”

Davy De Smet, productmanager Delta-Temp

Ongeacht of het nu gaat om een noodoplossing voor een koelinstallatie die defect is, seizoenskoeling of -verwarming of misschien zelfs een verhuur op lange termijn waarbij de eindklant opteert voor een all-in-verhuurcontract waarbij hij de mogelijkheid behoudt om bij capaciteitsverhoging een nieuw toestel te huren. Zo blijf je voortdurend verzekerd van voldoende koelcapaciteit en blijf je gespaard van zware investeringen die je jarenlang achtervolgen. Weet je, bij ons huur je geen toestel maar wel koeling of verwarming. Op basis van de effectieve vraag leveren wij de toestellen met service en onderhoud inbegrepen. We ontzorgen de klant en we zullen werkelijk alles in het werk stellen om ervoor te zorgen dat de noden zijn ingevuld.”

“Een fenomeen dat al enkele jaren de kop opsteekt is try & buy, waarbij de eindklant eerst huurt alvorens over te gaan tot aankoop”, vult Bruno Deneyer, marketing- en communicatiemanager bij Delta-Temp, aan. “Dit gebeurt met een dubbele insteek: ofwel wil de klant eerst het toestel testen om zich te overtuigen van de kwaliteit, ofwel wil de klant eerst het vermogen testen zodat het in alle omstandigheden voldoende is zonder met te veel overschot te zitten. We merken dit zeker bij ons gamma Portacool voor adiabatische koeling, omdat deze ecologische manier van koelen met lagere werkingskosten dan de traditionele systemen nog niet altijd evengoed gekend is. Hier van verdelen wij vier modellen uit de Jetstream-serie voor het koelen van oppervlakken van 100m<sup>2</sup> tot meer dan 500m<sup>2</sup>.”

### Totaaloplossing

Voor een installateur is het belangrijk dat hij op elk moment op een verhuurfirma kan vertrouwen mocht er een defect optreden aan een van zijn koelinstallaties en mocht er belangrijke schade dreigen voor de eindgebruiker. “De installateurs bellen me niet graag, maar als ze bellen zijn ze toch blij om mij aan de lijn te hebben”, lacht Bruno Deneyer. “Voor elk project – ongeacht de termijn en het gevraagde vermogen – tracht ik volgens dezelfde systematiek te werken. Het klinkt misschien logisch, maar de eerste stap is altijd de vraag. Wat is er nodig? Waar zal dit worden toegepast? Waar worden de toestellen geplaatst? Over welke termijn? Commercieel of industrieel? In welke sector? Er zijn geen twee projecten identiek, wat automatisch betekent dat er geen pasklare oplossing in de schuif ligt. Maar na onze voorstudie is dat wel de betrachting: een installatie



met koel- en/of verwarmingstoestellen en alle bijhorende elementen zoals onder meer buffervaten, lucht- en waterslangen, elektrische kabels, warmtewisselaars en pompen waardoor zo goed mogelijk wordt aangesloten op de werkelijke vraag.” “Een geslaagd verhuurproject is gebaseerd op drie factoren: engineering, installatie en onderhoud”, besluit Davy De Smet. “Elk toestel dat terugkomt van een verhuring wordt volledig onderhouden en getest, met belasting. Dit verklaart waarom we met onze eigen toestellen zo weinig calamiteiten kennen, maar wel altijd paraat staan om iemand anders zijn calamiteiten op te lossen.”

| [www.delta-temp.com](http://www.delta-temp.com)

