



**‘WE KUNNEN BINNEN  
VIER TOT ZES  
MAANDEN LEVEREN’**

den. Wij zijn nu goed voorbereid om daarop in te spelen.”

**3** Richt u zich vooral op Nederland of ook op andere Europese landen? “Nederland zit nu behoorlijk op slot, dus sinds medio vorig jaar kijken wij ook buiten Nederland. Eigenlijk zien we in heel Europa hetzelfde. Er zijn gigantische beperkingen in de energie-infrastructuur en er moeten flinke investeringen plaatsvinden. Onze concurrenten op het gebied van hoogspanning hebben nu twee tot drie jaar levertijd. Dat is voor ons een mooie kans om projecten te doen waar korte levertijden worden gevraagd. Doordat wij die capaciteit hebben uitgebreid, kunnen we nu binnen vier tot zes maanden leveren. We zijn op jacht om binnen Europa versneld onze orderboeken te vullen.”

**4** Is die netwerkuitbreiding op een gegeven moment niet afgerond? Hoelang blijft de energietransitie interessant? “We moeten inderdaad altijd proberen om vijftien of twintig jaar vooruit te kijken en er zal een grens zijn aan wat we daar willen investeren. We gaan niet al het geld binnen TKH op die activiteiten zetten. Toch kan het zeker voor tien of vijftien jaar een goede markt zijn. Investeringen schrijven we in vijftien jaar af, terwijl we meestal langer door kunnen met die productiemiddelen. Dat is een gezonde situatie.”

**5** Hoe zit het met glasvezelkabels? KPN is in Nederland bezig om het hele netwerk te vervangen en is in 2026 voor 80 procent klaar. “Nederland heeft inderdaad al een vrij hoge penetratiegraad, maar Duitsland, Frankrijk en veel andere landen hebben een penetratiegraad onder de 20 tot 30 procent. Dit is nog steeds een behoorlijk grote markt die groeit en nog minimaal tien jaar blijft groeien.”

