

# Polyglass neemt WECAL over: ‘Een evolutie van samenwerking en groei’

Met de recente overname van WECAL door Polyglass is er een nieuw tijdperk aangebroken voor het Nederlandse bedrijf in de dak- en isolatietechniek. Wat begon als een exclusieve samenwerking tussen de twee bedrijven, is uitgegroeid tot een strategisch partnerschap met grote ambities voor de toekomst. “Het is een natuurlijke evolutie van onze samenwerking. We hebben nu meer technologieën tot onze beschikking om nieuwe oplossingen te ontwikkelen en de markt nóg beter te bedienen.”

*Tekst: Esmee Weerden*

In 2001 was de toenmalige eigenaar van WECAL van plan het bedrijf langzaam af te bouwen. Het bedrijf was niet langer toekomstbestendig. Ze waren afhankelijk van slechts één type isolatiemateriaal dat ze importeerden uit Slovenië en Slowakije. Waar de meeste ondernemers zouden afhaken, zag Henk van Schaik een kans: “Ik was al ruim 15 jaar werkzaam bij een groothandel in isolatiematerialen en was toe aan iets anders. WECAL was een klant van mij, dus ik kende het bedrijf goed en dacht: hier kan ik iets van maken.” Henk zijn visie was duidelijk: groeien en innoveren. Vanaf dag één breidde hij het productassortiment uit en zorgde hij voor een sterk fundament in de isolatiemarkt. Een keerpunt in de geschiedenis van WECAL kwam in 2009, toen het bedrijf zijn focus uitbreidde naar dakbedekking. “Een dak moet niet alleen geïsoleerd worden, het moet ook waterdicht zijn. Dus besloten we dakbedekking onderdeel te maken van ons assortiment.” Wel heeft WECAL altijd gekozen voor één exclusieve partner per productcategorie. Henk: “Dat brengt risico’s met zich mee, maar het heeft ons ook ver gebracht. We hebben in al die jaren diepgaande kennis opgebouwd en daar profiteren onze klanten van.” Henk gelooft sterk in de waarde van loyaliteit, zowel naar klanten als leveranciers. Het is de basis geweest van de latere samenwerking met Polyglass.



*“Deze overname stelt Polyglass in staat onze klanten een nog efficiëntere en hoogwaardigere dienstverlening te bieden, met bijzondere aandacht voor de sectoren logistiek, grootschalige detailhandel en woningbouw.”*

*- Pierluigi Ciferni, CEO bij Polyglass SpA*

## **WECAL EN POLYGLASS: EEN EXCLUSIEVE SAMENWERKING**

Het Italiaanse familiebedrijf Polyglass, onderdeel van de Mapei Group, werd in 1969 opgericht. Het bedrijf behoort tot één van de meest toonaangevende producenten wereldwijd op het gebied van dakbedekkingsmaterialen. Polyglass vond in 2011 in WECAL de perfecte partner voor de Nederlandse markt.



“Toen we elkaar voor het eerst ontmoetten op een beurs, was er meteen een klik”, vertelt Giancarlo Mantese, Export Manager bij Polyglass SpA. “WECAL is een dynamisch bedrijf met een sterke commerciële positie. Ze begrepen dat het niet alleen draait om het leveren van producten, maar om het bieden van totaaloplossingen voor de klant.” Henk en Giancarlo werkten samen aan het ontwikkelen van op maat gemaakte oplossingen die voldeden aan de Nederlandse normen. “We slaagden



erin onze volumes elk jaar te verdubbelen”, zegt Giancarlo trots. “Van 2019 tot 2022 groeiden we met meer dan 100% per jaar.” De flexibiliteit van WECAL om te schakelen tussen synthetische en bitumineuze dakbedekking, afhankelijk van de beschikbaarheid van grondstoffen, was één van de sleutels tot hun gezamenlijke succes. Giancarlo: “Het was een combinatie van de juiste producten en technologie, de juiste mensen, op het juiste moment.”



**“Door deze overname is de continuïteit van WECAL op de lange termijn gewaarborgd en ontstaan er tal van mogelijkheden onze groeiambitie vorm te geven. Als producent van dakbedekkingsmaterialen en distributeur van isolatiematerialen zal onze marktpositie nog sterker worden.”**

**- Henk van Schaik, voormalig eigenaar van Wecal Isolatie Techniek en CEO van Polyglass Netherlands”**

## DE OVERNAME ALS LOGISCHE VERVOLGSTAP

De intensieve samenwerking van de afgelopen jaren heeft WECAL meerdere malen de prestigieuze award 'Customer of the Year' van Polyglass opgeleverd. Deze erkenning opende voor WECAL de deur om actiever mee te denken over de innovaties in de daksystemen die Polyglass op de markt bracht. Polyglass op haar beurt richtte zich steeds meer op de professionele dakdekker, waarbij er voortdurend waardevolle kennis en ervaring werd uitgewisseld. Dit gebeurde niet alleen tussen beide bedrijven, maar ook tijdens fabrieksbezoeken bij Polyglass waarbij relaties van WECAL werden uitgenodigd. De overname van WECAL door Polyglass kwam voor iedereen dan ook als een logische stap. “Het was tijd voor een nieuwe fase”, vertelt Henk. “Ik ben niet zo oud dat ik al moet of wil stoppen, maar je begint wel na te denken over de toekomst van het bedrijf. Polyglass was voor ons de beste keuze, vooral vanwege onze jarenlange samenwerking en onze gedeelde waarden.” Pierluigi Ciferni, CEO van Polyglass SpA, bevestigt dat het meer was dan alleen een zakelijke transactie. “Het ging om vertrouwen. WECAL en Polyglass zijn allebei familiebedrijven, we spreken dezelfde taal en delen dezelfde visie. Dat creëert een sterke basis voor de toekomst.” Polyglass was bovendien al een tijd op zoek naar manieren om hun aanwezigheid in Nederland te versterken. De overname van WECAL paste perfect in hun strategie van groei en consolidatie. “Polyglass heeft de middelen en de bereidheid om verder te investeren in onze groei. Het biedt stabiliteit, niet alleen voor mij, maar ook voor de mensen die hier werken”, vult Henk aan. Dat is het bijzondere aan Henk, zegt Carlo Luisi, Commercieel Director van Polyglass SpA “Hij denkt niet alleen aan zichzelf. We hebben veel respect voor de manier waarop hij zijn team behandelt. Maar ook hoe hij met klanten omgaat. Dat gaat veel verder dan klanten iets proberen te verkopen. Het draait bij Henk om het leveren van de beste kwaliteit en service. Op alle vlakken streeft hij naar uitmuntendheid.”

## VAN DISTRIBUTEUR NAAR PRODUCENT

Met de overname is WECAL nu officieel onderdeel van de Polyglass-familie, maar voor de klanten en werknemers zal er weinig veranderen. Henk blijft aan het roer staan en de dagelijkse bedrijfsvoering blijft grotendeels hetzelfde. Ze willen groeien op een gezonde en duurzame manier. Henk: “Het enige dat veranderd is, is dat WECAL nu wordt gezien als producent in plaats van distributeur. In de oude situatie waren we een handelaar, maar sommige klanten willen nou eenmaal liever direct zaken doen met de producent.” Pierluigi voegt hieraan toe: “Het is een natuurlijke evolutie van onze samenwerking. We hebben nu meer technologische evolutie tot onze beschikking om nieuwe oplossingen te ontwikkelen en de markt nóg beter te bedienen.” “Nu we deel uitmaken van Polyglass, hebben we het complete plaatje in huis”, besluit Henk. “En dat plaatje ziet er veelbelovend uit.”

