

Om tafel met WECAL

WECAL heeft met de WECAL ACADEMY een kenniscentrum dat al enige tijd inspeelt op de dagelijkse problematiek en toekomstige ontwikkelingen en regelgeving op het gebied van dak- en isolatietechniek. Inmiddels is dit succesvolle concept onderwerp van gesprek met de producenten waar WECAL nauw mee samenwerkt. Niet voor niets heeft WECAL recent de prestigieuze Customer of the Year Award ontvangen van Polyglass®, al meer dan 50 jaar een van 's werelds grootste producenten op het gebied van bitumineuze en kunststof dakbedekkingen.

Erik de Waard, Technisch Development & Support Specialist van WECAL

In een vorig artikel van *Roofs* is uiteengezet wat de WECAL ACADEMY kan betekenen als kenniscentrum. De situatie met COVID heeft weliswaar fysieke kennisoverdracht middels trainingen niet toegelaten, achter de schermen is druk gewerkt aan het uitwerken van parate kennis in tools die de keuzes voor opdrachtgevers eenvoudiger kunnen maken.

De website is zo goed als klaar, waarbij ook de meest recente aanpassingen in het productgamma zijn meegenomen. In aansluiting op de website zijn ook speciale 'Menukaarten' ontwikkeld, waarvan de menukaart voor daken met PV-systemen centraal staat op de Beurs DAKEN & ZAKEN in november. *Roofs* heeft dit jaar de mogelijkheid geboden om een deel van de actuele kennis te verstrekken aan de markt en ook dit is bij de diverse producenten en toeleveranciers niet onopgemerkt gebleven. De inzet van WECAL om in pasklare oplossingen te adviseren en te kunnen voorzien, wordt blijkens de groei van WECAL door de markt alom gewaardeerd. In dit artikel wordt specifiek ingegaan op het proces van de evolutie van kennis naar website en omgekeerd zoals zich dat in 2021 heeft afgespeeld.

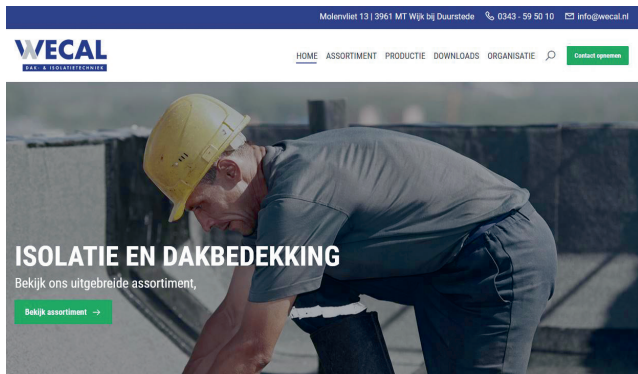
Zoals eerder genoemd is de focus bij de gewijzigde huisstijl van WECAL op dak- en isolatietechniek komen te liggen. Deze huisstijl wordt inmiddels ook breed ondersteund op social media met de promotie van producten en systemen in de praktijk. Via o.a. drone opnamen en posts van projecten is de naamsbekendheid van WECAL in de markt zelf vergroot waardoor het verspreiden van kennis nog beter kan worden gerealiseerd. Eind 2019 en begin 2020 is via interne trainingen al de benodigde basiskennis vergroot om nog beter in te kunnen spelen op vragen vanuit de markt. De nieuwe website ondersteunt de kennisoverdracht in een overzichtelijk format.



De beurs Daken en Zaken is het eerste fysieke uithangbord om relaties te kunnen informeren over actuele trends. Gekozen is dan ook voor het centraal stellen van PV-zonnedaken met de bijbehorende Menukaart aan keuzeopties. Een Menukaart die samengesteld is op basis van testresultaten van door KIWA/BDA doorgevoerde testen op dakopbouwen met PV-modules. De organisatie van WECAL is ook uitgebreid en zal nog verder door ontwikkelen om de groei te kunnen ondersteunen. Niet alleen op het gebied van daken want WECAL zet met de nieuwe website ook haar mogelijkheden als productiebedrijf van maatwerkoplossingen op het gebied van zagen, frezen, verlijmen, schilderwerk en sealen, nadrukkelijk in de picture.

VAN KENNISCENTRUM TERUG NAAR WEBSITE

Eind 2019 is WECAL gestart met de opzet van een geheel nieuwe website waarop de activiteiten van WECAL op het gebied van dak- en isolatietechniek maar ook haar activiteiten als productiebedrijf beter en duidelijker voorgesteld kunnen worden. Dit alles met als uitgangspunt het productgamma van WECAL onder een breder publiek in de markt bekend(er) te maken. Ontwikkelingen in de markt hebben ervoor gezorgd dat er steeds aanspraak is gemaakt op actuele en parate kennis, waarbij ook rekening is gehouden met meer complexe vraagstellingen vanuit de markt en de soms beperkte beschikbaarheid van producten.



Screenshot nieuwe website

Het creëren van gelijkwaardige oplossingen als maatwerk - rekening houdend met de aangepaste eisen in Rc waarde per 1 januari jl. - en de introductie van innovatieve producten als brandwerende isolatieplaten uit het BATIBOARD gamma, zorgen voor een continu proces van veranderingen.

De markt lijkt inmiddels in een wat rustiger vaarwater gekomen, relaties met toeleveranciers en producenten zijn inmiddels weer stabiel en daar waar producenten en toeleveranciers in 2021 zijn afgehaakt, zijn deze door WECAL vervangen met een duidelijk toekomstgerichte visie. Uiteraard moet de kennis op enig moment wel ingepast worden in de nieuwe website. Toen eenmaal bekend werd dat de Beurs DAKEN & ZAKEN door zou gaan, is de datum ervan als richtpunt genomen voor de introductie van de nieuwe website, met de meest actuele stand van zaken.

Om het in de basis 'simpel' te houden is voor de doelgroep bij het inrichten van de website gekozen voor een 6-tal thema's binnen het onderdeel Assortiment, te weten:

- Dakbedekking
- Dakisolatie
- Dampremmende lagen
- Bevestigingsmiddelen
- Daktoebehoren
- Isolatie voor OEM toepassingen

Aangezien WECAL ook over productielijnen beschikt waarop o.a. met isolatiemateriaal customer maatwerk geleverd kan worden (vormstukken, vulling, zaagwerk, sealwerk etc.) en combinaties met andere materialen (verlijmd), is besloten een apart onderdeel Productie toe te voegen waarin de diverse productiemogelijkheden zijn verwoord.

Het onderdeel Dakisolatie is verder geheel aangepast aan de typering van daken als verwoord in de Vakrichtlijn 2018 met Warme daken, Omgekeerde Daken, Hybride Daken, Lichte Gebruiksdaken en Zware Gebruiksdaken. Hiermee kiest WECAL voor systeemverkoop met op elkaar afgestemde producten voor specifieke projecten, ingegeven door vragen uit de markt. En het moet gezegd, de vragen uit de markt worden ook steeds complexer, de markt weet kennelijk WECAL als kennispartner te vinden en te waarderen. Daarnaast worden projecten in uitvoering door WECAL bezocht om

zo direct een feedback te krijgen van kennis uit de praktijk en daar waar nodig zijn in de systemen aanpassingen gedaan om de prestaties van de systemen te verbeteren en/of te vergroten.

VAN KENNISCENTRUM NAAR ACADEMY

Omdat het opbouwen van de met kennis gevulde database feitelijk een continu proces is, is er ook geregeld vraag naar overdracht van kennis via de WECAL ACADEMY. In de COVID-periode zijn diverse digitale sessies gehouden waarbij thema's als brand en PV, beschikbaarheid isolatiematerialen, introductie brandwerende isolatie en verwerking van dakbedekkingsmaterialen zijn geactualiseerd.

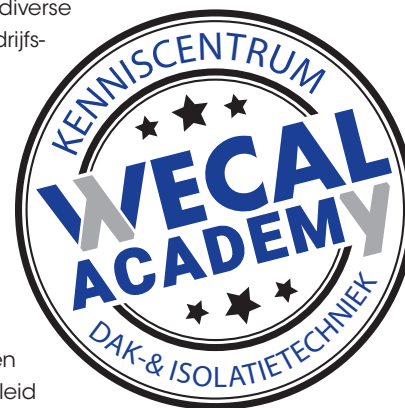
Die kennis is ondergebracht in diverse presentaties en een nieuwe bedrijfsfilm maakt duidelijk op welke vlakken men van WECAL de expertise mag verwachten.

De spectaculaire groei van WECAL in met name de verkoop van kunststof dakbedekkingsystemen en de wijze waarop deze projecten qua advies en inspecties worden ondersteund, hebben ertoe geleid dat WECAL bij een recent bezoek aan

producent Polyglass® de **Customer of the year Award** uitgereikt heeft gekregen. Niet alleen een prijs van waardering, maar ook een full commitment Partnership waarbij gelijk een belangrijke stap naar de toekomst kan worden gezet.

Polyglass® ziet in WECAL de ideale partner om nieuwe ontwikkelingen, door kennis gedragen, op een verantwoorde manier in de markt te zetten en te promoten.

Op de Beurs DAKEN & ZAKEN wordt de WECAL ACADEMY opnieuw onder de aandacht gebracht. Met de relatief rustigere winterperiode in het vooruitzicht kan de overdracht van kennis dan ook structureel vorm krijgen.



Overhandiging Customer of the year Award aan Henk van Schaik (l) door Pierluigi Ciferri (r)



Polyglass® FUTURA

Een eerste set nieuwe bitumineuze dakbedekkingsproducten met de toepasselijke naam FUTURA, is inmiddels ter beoordeling aangeleverd aan WECAL. Polyglass® denkt momenteel ook na over internationale kennisuitwisseling, waarbij ook de ervaringen van WECAL - o.a. op het gebied van daken met PV-systemen - een belangrijk onderdeel zouden kunnen worden van de toekomststrategie. Een nieuwe productielijn voor kunststof dakbanen, die eind dit jaar door Polyglass® in gebruik wordt genomen, maakt dat er op het gebied van de kunststof dakbanen verdere mogelijkheden komen. Eerder dit jaar werd al 1 van de productielijnen van bitumen dakbanen volledig gereviseerd om met name APP/APAO formulaties door te kunnen ontwikkelen.

VAN KENNISCENTRUM NAAR OPLEIDING EN ORGANISATIE

De kennis die in de loop van 2021 intern is overgedragen, is steeds maatwerk gebleken. Van alternatieven op PIR en EPS tot brandwerende en drukvaste oplossingen als alternatief op steenwol. De wijze

waarop de kennis door binnen- en buitendienst is geabsorbeerd, heeft het mogelijk gemaakt om snel te schakelen in de markt. Hierdoor kon er toch in oplossingen op maat voorzien worden en dikwijls minimaal gelijkwaardig aan de origineel voorgestelde oplossingen. De manier waarop de kennis wordt overgedragen maakt het tevens mogelijk om nieuwe mensen snel met dakbedekking en isolatie kennis te laten maken. Omdat de groei van WECAL fors doorzet, is het ook nodig deze te kunnen ondersteunen. Daarnaast is het ook de bedoeling de vaste relaties te benaderen en/of te bezoeken om de mogelijkheden van kennisoverdracht te bespreken. De eerste presentatieavonden zijn reeds ingepland, het zal niet verbazen dat daar als onderwerp dakbedekking en PV-systemen gekozen wordt. Fabrieksbezoeken zijn, onder restricties, inmiddels ook weer mogelijk zodat naast de feitelijke productkennis met als 'bewijs' de monsters, een indruk gekregen kan worden van het productieproces erachter. Dat deel van de informatie kan essentieel zijn bij de commerciële benadering van maatwerkoplossingen en eventuele alternatieven. Naast bezoeken met eigen personeel gaat WECAL ook werkbezoeken organiseren voor vaste relaties. De betrokken leveranciers en producenten werken daar volop aan mee.

Wat opvalt binnen de organisatie van WECAL is dat door de toename van het kennisniveau en daarmee ook de advisering het aantal klachten fors gereduceerd is. Dikwijls worden 'fouten' al in het offertestadium onderkend waardoor er op de bouw nauwelijks risico is op stagnatie van werkzaam-

heden. Als totaalleverancier heeft WECAL ook op het gebied van logistiek een belangrijke functie: de opleidingen leiden ertoe dat de juiste producten van de orderbon ook daadwerkelijk in de vrachtwagen en op de bouw aankomen. Maar ook als er nieuwe (en dus nog onbekende) producten binnenkomen, wordt dit door de afdeling Logistiek onderkend en worden de producten apart gehouden voor verdere beoordeling.

MENUKAART WECAL

Een laatste stap in het reduceren van systeemfouten is het opstellen van een Menukaart waarmee op eenvoudige wijze een juiste dakopbouw voor een project kan worden voorgesteld. Van dampremmende laag tot afwerking van het dakbedekkingsysteem. Zoals gezegd wordt op de Beurs DAKEN & ZAKEN de Menukaart voor daken met PV-modules geïntroduceerd.

De Menukaart is een afgeleide van de informatie die ook via de nieuwe website kan worden verkregen. Daar waar de website als basis geldt voor het inzichtelijk maken van de activiteiten van WECAL, geeft de Menukaart de mogelijkheid tot een maatwerkoplossing voor specifieke projecten (zowel op basis van opgedane ervaringen als ondersteund met proefnemingen en testresultaten).

Opzet Menukaart WECAL

Indien marktontwikkelingen hierom vragen, kan de Menukaart ook aangepast worden en daarnaast kunnen nieuwe ontwikkelingen bij producenten en toeleveranciers via de Menukaart in de markt gezet worden voordat ze als basis op de website opgenomen worden. De activiteiten van WECAL krijgen door de verdere samenwerking met buitenlandse producenten en toeleveranciers nog meer een internationaal karakter, waardoor ook kennis vanuit die activiteiten gebruikt kan worden voor lokale activiteiten. Daarbij wordt ook gewerkt aan de koppeling op het dakbedekkingssysteem niveau tussen Europees geldende eisen c.q. eisen vanuit FM waarmee ook aangesloten kan worden op internationale of overzeese projecten.

Heeft u dergelijke projecten dan kunt u voor specifieke projectondersteuning en actuele stand van zaken altijd contact opnemen via info@wecal.nl. ■

WECAL

DAK- & ISOLATIETECHNIEK

TOTAALPAKKET VOOR DE DAKDEKKER



Sitek Insulation^{SASU}

BEZOEK ONS 11 NOVEMBER
STANDNUMMER 142 EN 143
BEURS DAKEN & ZAKEN

EXCLUSIEF DISTRIBUTEUR VAN SITEK PERLIETPLATEN EN MAPEPLAN® KUNSTSTOF DAKBEDEKKING VOOR BRANDVEILIGE OPLOSSINGEN OP DAKEN

- ✓ Thermische isolatie van geëxpandeerd perliet (EPB) voor platte en hellende daken
- ✓ Als coverboard, hitteschild, buigstijve isolatie op zachte en brandbare ondergronden
- ✓ Uitstekend bestand tegen zware belastingen (UEATc klasse D)
- ✓ Leverbaar met brandklasse D/C/B/A2 en A1;
nu met verhoogde brandwerendheid als BATIBOARD ook zeer geschikt voor PV-systemen
- ✓ FESCO C ook met FM Approval
- ✓ Prima te combineren met tule bevestigings en Mapeplan® M/TM kunststof dakbanen (beide FM Approved)



Meer info?
www.wecal.nl
info@wecal.nl
0343 - 59 50 10

WECAL: Compleet en objectief in isolatie- & dakbedekkingsmaterialen