

'Appcademy werkt merkonafhankelijk'

Dennis de Haan wil foliemontage naar nog hoger plan tillen

Dennis de Haan vertegenwoordigt 25 jaar praktijkervaring in de signbranche. Vooral op het gebied van foliemontage, maar ook zijn opgedane kennis over projectmatig werken en verkoopstrategieën wil hij delen. Onder de naam Appcademy heeft hij praktische trainingsmodules ontwikkeld, waarvan zowel signmakers, distributeurs als fabrikanten gebruik kunnen maken. "En altijd onafhankelijk advies, omdat we niet merkgebonden zijn."

"De rakelslag is de basis van alles."

Dennis de Haan laat er geen misverstand over bestaan. De meeste problemen bij folieapplicatie creëer je zelf. "Spanning, dus het ontstaan van plooien, wordt veelal met de rakel door de monteur veroorzaakt. Rakelen is spelen met de wrijvingsweerstand. Wie die techniek niet beheerst, is geneigd te snel naar de föhn te grijpen om fouten te herstellen. Steeds gemakkelijker te monteren folies werken deze instelling nog eens extra in de hand. Een mooi en duurzaam eindresultaat staat

of valt echter met het juist rakelen en afwerken van de folie."

PASSIE

Er zijn weinig mensen die met zoveel passie over folie(montage) kunnen praten als De Haan. Niet vreemd, want hij is al een kwart eeuw actief in deze discipline en heeft daarbij alle facetten van het vak doorlopen. De laatste jaren als mede-oprichter en -eigenaar van het bekende VinyTouch Reclamemontage. Daar leerde hij hoe je ook onder moeilijke omstandig-

heden kwaliteit kunt leveren, ontwikkelde methoden om seriematig te werken en ontdekte hoe de hazen in de signmarkt lopen. In 2008 verkochten De Haan en zijn zakenpartner Frans Bogman hun belangen in VinyTouch aan de Pon Holding. De Haan vond afleiding in zijn andere passie, de fotografie, maar de signmarkt bleef trekken. "Ik ging na wat ik het mooiste vond van mijn vak. Wat mij dreef. Dat bleek het delen van kennis te zijn. Ik heb altijd met veel plezier trainingen gegeven." Niet alleen vanwege zijn technische kennis, maar ook door zijn jarenlange ervaring in de signbranche kwam De Haan tot de conclusie dat hij een geschikte sparringpartner kan zijn voor tal van individuen en bedrijven.

KEUZEMODULES

Samen met zijn vrouw Barbara werd Appcademy opgericht en zijn de afgelopen twee jaar verschillende trainingen ontwikkeld die in keuzemodules (vanaf

een halve dag) worden aangeboden: 1. applicatie van folie; 2. verkoop en projectmatige aanpak; 3. training 'on the job' (hands-on tips gegeven bij een lopend of nieuw project); 4. specials. De Haan: "Bij dit laatste moet je bijvoorbeeld denken aan het wrappen van motoren, vliegtuigen of treinen, het plakken van kunststof en aluminium kozijnen en panelen door onderhoudsbedrijven, of een signmaker die een niche ziet in het beplakken van boten met folie. Het wil niet zeggen dat ik altijd alle kennis direct paraat heb, maar ik heb wel het netwerk om de vraag op de juiste plaats te leggen. Ik heb rechtstreekse contacten met diverse foliefabrikanten."

MERKONAFHANKELIJK

De Haan noemt een aantal zaken waarin Appcademy zich onderscheidt ten opzichte van bestaande trainingen in de branche. "Appcademy opereert merkonafhankelijk; ik ben niet gebonden aan een fabrikant en/of montagebedrijf. Ik verkoop geen folie, maar leer mensen folie plakken, als het kan met de folie die men regulier gewend is te verwerken. Maar elk product heeft z'n beperkingen. Er is geen haarlemmerolie die geschikt is voor elk type applicatie. Ik wil altijd weten wat een folie niet kan en waarom. Een andere beperking in bestaande trainingen is dat deze niet individueel zijn gericht. Appcademy komt altijd op locatie en koppelt de theorie direct aan de praktijk. We kunnen groepen monteurs, maar ook individuen begeleiden om te kijken hoe we foliemontage naar een hoger plan kunnen brengen. In overleg is een programma samen te stellen dat voldoet aan de specifieke wensen van het signbedrijf en rekening houdt met het kennisniveau en de praktijkervaring van de cursisten."

PLANMATIG

Ook voor de afdeling planning, verkoop en de directie kan De Haan als consultant een sparringpartner of spiegel zijn.



Tevens kan Appcademy voor een onafhankelijk advies en klachteninventarisatie worden ingeschakeld.

De Haan: "Je moet als signmaker weten waar je als bedrijf naar toe wilt en wanneer je aan de noodrem moet trekken. Dat vereist projectmatig kunnen denken, ook bij een relatief klein project van bijvoorbeeld drie auto's. Soms is het beter als team 'in een treintje' samen te werken. Maar dan moeten monteurs, vaak creatieve indivi-

duen, zich ondergeschikt kunnen maken aan het project. Daarbij kan ik helpen. Voor een signmaker is het handig om te

werken volgens een protocol. Niet alleen om efficiënt te kunnen werken, maar ook om problemen achteraf te voorkomen. Bij heel grote projecten kan het handig zijn een proefexemplaar te plakken en dat als referentie te nemen."

www.appcademy.nl

Dennis de Haan (midden) kan ook als consultant worden ingeschakeld.

'Rakelen is de basis van alles'

APPCADEMY IN SIGN+ MAGAZINE

Dennis de Haan, eigenaar van Appcademy, heeft 25 jaar ervaring in de foliemontage- en signbranche. In 1996 was hij medeoprichter en eigenaar van VinyTouch Reclamemontage. Na de verkoop van VinyTouch aan de Pon Holding deelt De Haan zijn ervaring en kennis met de signbranche. De inhouse trainingen zijn exclusief te boeken via de distributeurs BührmannUbbens Sign & Display, Spandex Benelux en rechtstreeks via Appcademy. Vanaf nu zullen periodiek ook artikelen van de hand van Dennis de Haan in Sign+ Magazine verschijnen.



Appcademy



Kenmerk van de trainingen van Appcademy is dat ze op locatie worden gegeven.