

# LOOKING AROUND

## IN QUESTO NUMERO:

**LUNA R:**  
Il nuovo stato dell'arte

**WPR / TAKA & ALUPLAST:**  
Collaborazione tra pari

**IL NOSTRO TEAM:**  
Cinzia Volpato e Mercedes Menegotto

N°03 | Ottobre 2019



Vernazza  
Cinque Terre – Liguria



LUCIANO BIGONI  
SALES DIRECTOR ITALY - SPAIN

Nel 1997 quando ho iniziato, l'attività di rivestimento profili (vista con gli occhi di oggi) era importante ma acerba; sia per la tipologia di profili, per la collana dei decorativi proposti che per la tecnologia che era totalmente meccanica ma, la cosa interessante dal punto di vista produttivo, erano le tirature; si rivestivano per una settimana intera, solo 3 sezioni diverse con al massimo 3-4 decorativi. Dopo alcuni anni, grazie alla spinta commer-

SONO OLTRE VENT'ANNI CHE MI OCCUPO DI VENDITE NEL SETTORE DEL RIVESTIMENTO DEI PROFILI E HO DECISO CHE È TEMPO DI BILANCI; PER CAPIRE DOVE SIAMO ARRIVATI E MAGARI, CERCARE DI CAPIRE QUALE SARÀ LA DIREZIONE FUTURA DEL NOSTRO MERCATO.

ciali di alcuni dei più importanti produttori mondiali di profilo in Pvc per finestre e all'innovazione cromatica dei produttori di decorativo, sono cambiate in modo importante le necessità del mercato e conseguentemente, anche quelle produttive.

A metà degli anni 2000, la nostra tecnologia era costituita dalle classiche macchine manuali (ancora oggi le più vendute) ma, l'anno 2008 è stato per WPR l'anno della svolta, proponendo al mercato la prima macchina a set-up automatico. Tali impianti permettevano e permettono ancora oggi, tempi di preparazione al rivestimento molto rapidi riducendo ovviamente i costi produttivi.

All'epoca, le uniche aziende che potevano permettersi le suddette macchine erano i produttori di sistemi di Pvc, in parte perché erano i soli (o quasi) rivestitori dei propri profili e in parte perché le prime macchine avevano dei costi molto importanti.

Successivamente si sono accostati a tale tecnologia anche le aziende che offrono il servizio di rivestimento che per sostenere a dei costi minori, le molteplici richieste di mercato, hanno tratto beneficio con le tecnologie di ultima generazione.

Siamo arrivati ai giorni nostri; a livello globale la finestra di Pvc ha avuto una crescita importante e il prodotto finito non ha confini in quanto le produzioni si sono spostate anche in tanti paesi dell'est europeo e non solo, le quantità di finestre per singolo serramentista sono aumentate ma sono anche aumentate le richieste fuori standard e per questo motivo, molti dei più grandi produttori mondiali di finestre, si sono attrezzati sia con macchine manuali progettate per il servizio, che con quelle automatiche.

Io che per WPR seguivo solo una parte del nostro mercato (Italia, Spagna e Portogallo), ho notato in poco tempo un'evoluzione dei con-

sumi ma anche di necessità dei "serramentisti di nuova generazione", puntare su tre aspetti principali: la proposta cromatica, la qualità ed il servizio!

WPR, anticipando i suddetti cambiamenti di rotta, ha sempre sviluppato impianti all'avanguardia, soddisfacendo gli addetti al settore a tutti i livelli della catena. Rimane inteso che, qualsiasi sia la tipologia di macchina che l'azienda propone, la cosa in cui non transige è la fermezza sulla qualità del prodotto che genera.

Per completare il cerchio, con la consociata TAKA (specializzata in adesivi HMPUR) e l'Academy, il team WPR-TAKA accompagna il Cliente nella sua importante scelta, garantendogli un giusto processo produttivo.

Cosa ci riserverà il futuro? La direzione sarà sicuramente quella di una qualità ancora migliore grazie alla ricerca e sviluppo di prodotti più performanti e noi del team WPR-TAKA, ci stiamo già lavorando!



## ACADEMY TIPS

MIGLIORE PRODOTTO (ADESIVO O IMPIANTO) = MIGLIORE RISULTATO (RIVESTIMENTO - INCOLLAGGIO), SIAMO SICURI CHE L'EQUAZIONE SIA COSÌ SEMPLICE?



Normalmente si pensa che acquistando il miglior adesivo o il miglior impianto disponibile sul mercato, si raggiunga automaticamente il 99 % del successo finale. In molti anni di esperienza ci siamo resi conto che, per quanto fondamentale sia la qualità dei

prodotti e delle tecnologie scelte, da sola non basta a raggiungere l'obiettivo Molti sono i fattori che possono influenzare il risultato finale specialmente in un processo speciale come quello della nobilitazione di superfici.

FACCIAMO QUI DI SEGUITO UN PICCOLO ELENCO DEI PUNTI CRUCIALI PER IL SUCCESSO DELL'APPLICAZIONE:

1. Conoscenza dei supporti e dei trattamenti da eseguire in presenza di materiali con una bassa energia superficiale come PVC, WPC, ecc. (sviluppo di primer a basso impatto ambientale come il primer LOW VOC, WPN 3 e WPN10 -0%VOC-).
2. Conoscenza delle foglie per il rivestimento: ogni foglia necessita di particolari attenzioni applicative, facciamo un esempio: Le foglie CPL a base melaminica per essere applicate su profili con geometrie difficili come gli stipiti delle porte, necessitano di uno specifico preriscaldamento - oltre i 90°C - per essere modellate senza rompersi. È sposando la conoscenza applicativa con il prodotto migliore, in questo caso il TK 2308.25PV un adesivo con una presa iniziale molto elevata ad alte temperature, che ci assicura il successo finale.
3. Conoscenza degli Impianti. L'importanza di sapere scegliere una testa di applicazione hot melt ad alta precisione che permetta di avere omogeneità della spalmatura su tutta la larghezza della foglia anche su superficie estremamente larghe >1000 mm. L'omogeneità della spalmatura è fondamentale per esempio con foglie di basso spessore o con foglie lucide,

dove la differenza nella quantità di colla potrebbe creare delle onde visibili sulla superficie.

4. Conoscenza dell'adesivo. La scelta dell'adesivo come abbiamo visto precedentemente è fondamentale. Spesso vediamo clienti che utilizzano per ogni tipologia di foglia o profilo un diverso tipo di adesivo. Nella nostra esperienza abbiamo potuto verificare che, in alcuni casi, lavorando sui parametri applicativi, sull'attrezzaggio e con dei specifici accessori macchina per riscaldare o raffreddare le superfici a seconda della necessità, possiamo utilizzare lo stesso adesivo.

5. Conoscenza delle performance che il prodotto finale deve garantire: per esempio nel caso di profili destinati all'esterno è importante conoscere la destinazione del prodotto finale e scegliere la combinazione di adesivo e foglie di nobilitazione che siano in grado di resistere a specifici stress climatici.

6. Conoscenza dell'applicazione per garantire migliore produttività: ad esempio l'aumentare di 1m/min la velocità della macchina, permette di produrre nelle 8 ore 480 m lineari in più...



IL TEAM DI ESPERTI WPR-TAKA ACADEMY È AL VOSTRO FIANCO DALL'INIZIO... ALLA FINE PER GARANTIRE UN RISULTATO PERFETTO!

## NEL MIRINO

### LUNA R: Il nuovo stato dell'arte

Conoscete la nuova Luna, l'unica macchina automatica di rivestimento profili capace di:

- RIDURRE I TEMPI DI SET-UP**
- RIDURRE GLI SCARTI**
- MIGLIORARE I TEMPI DI CONSEGNA**
- ABBASSARE I COSTI DI PRODUZIONE**
- AVERE UN CONTROLLO** che permette la ripetibilità del processo
- ACCEDERE AI DATI DI PROCESSO** di ogni singolo profilo.
- CONTROLLARE TUTTI I PARAMETRI** della produzione anche da dispositivi esterni (PC. Mobile, etc.)



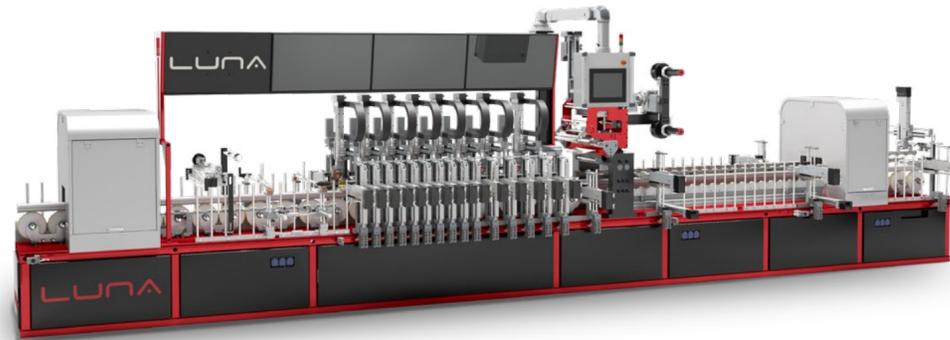
Grazie all'integrazione del know-how, LUNA R monitora e regola automaticamente i parametri di produzione, garantendo la massima sicurezza per gli operatori e il controllo totale della produzione.

La sua interfaccia user friendly consente di familiarizzare rapidamente con questo sistema di nuova generazione. Inoltre

LUNA R è capace di rivestire una ampia gamma di profili anche con geometrie complesse!

Queste caratteristiche fanno di LUNA R l'unica macchina al mondo in grado di dare **valore aggiunto ai profili rivestiti, aumentandone la redditività, creando un nuovo stato dell'arte.**

IL TUTTO GRAZIE AD UN INVESTIMENTO SOSTENIBILE!



SE VUOI AVERE PIÙ INFORMAZIONE O ASSISTERE AD UNA DIMOSTRAZIONE, INVIA UNA MAIL A [INFO@WPR.IT](mailto:INFO@WPR.IT)

## LA VOCE DEL CLIENTE

### WPR / TAKA & aluplast: Collaborazione tra pari

Non importa se in Germania, Polonia, Austria o Messico, aluplast utilizza principalmente macchine per il rivestimento profili di WPR/TAKA. Da anni il produttore di profili di Karlsruhe è soddisfatto dell'ottimo servizio, della consulenza individuale, dell'eccellente qualità e dal buon rapporto prezzo/prestazioni del costruttore italiano di macchine. Nella ricerca di un nuovo impianto di rivestimento per il sito di Karlsruhe, è stato subito chiaro che la scelta sarebbe caduta ancora una volta su WPR/TAKA. Il modello

NWA350.10000 è stato adattato individualmente alle esigenze di aluplast. Inoltre, aluplast è stata supportata nell'installazione della nuova linea dai tecnici di WPR/TAKA fino a quando la linea non è stata perfettamente funzionante. Un servizio che non è sempre scontato. "Ci sentiamo molto ben seguiti. Non è sempre così con tutti i partner", spiega Patrick Seitz, amministratore delegato di aluplast. E questo vale non solo per le macchine nuove, ma anche per l'intero ciclo di vita di tutti

gli impianti. I pezzi di ricambio vengono consegnati senza formalità e in modo estremamente affidabile, secondo il motto "Ordinato oggi, arriva domani". Anche per le questioni tecniche otteniamo un aiuto competente: "Sia di sera che nel fine settimana, i nostri contatti, soprattutto Franca Bajeli, Andreas Smenkowski e Matteo Battirossi, sono sempre a nostra disposizione", commenta Patrick Seitz. "Questa è davvero una collaborazione tra pari, come uno vorrebbe che fosse!"



PATRICK SEITZ  
AMMINISTRATORE DELEGATO  
ALUPLAST

Patrick Seitz,  
amministratore delegato aluplast:

"Ci è stato subito chiaro che il nostro nuovo impianto di rivestimento sarebbe stato fornito da WPR / TAKA. Servizio ottimale, qualità eccellente e un ottimo rapporto prezzo/prestazioni. Tutto ciò è superato solo dal servizio clienti. Riceviamo un sostegno immediato, indipendentemente dall'ora del giorno e dal problema. Questa è davvero una collaborazione tra pari, come uno vorrebbe che fosse"



## IL NOSTRO TEAM: MERCEDES MENEGOTTO

È incredibile pensare a quanto l'azienda sia evoluta e quanta strada sia stata fatta. Taka ha compiuto 15 anni l'anno scorso... pensiamo al primo campione di colla che mio marito Giorgio Costenaro ha consegnato nelle mani di Remo Baldassin nel 2003, quando tutto ha avuto inizio.



**MERCEDES MENEGOTTO**  
CHIEF KNOWLEDGE OFFICER (CKO)

Il primo stabilimento TAKA è stato aperto a di Mason vicentino, eravamo in cinque persone! Negli anni abbiamo fatto importanti investimenti che ci hanno permesso di realizzare una serie di nuovi prodotti e di diventare quello che ora siamo, incrementando via via l'organico con un significativo inserimento di nuove risorse e competenze, sviluppando un centro di sviluppo e ricerca all'avanguardia arrivando a creare anche la nostra Academy!

Tra le cose di cui mi occupo, la mansione probabilmente più delicata e fondamentale è la gestione delle risorse umane, un compito di grande responsabilità e di importanti scelte: la mia sfida più grande è di riuscire a trasmettere ai "miei ragazzi" il senso di squadra, di famiglia ed etica professionale, creare una cultura aziendale basata sul rispetto, l'ottimismo, il coraggio, la determi-

nazione, sul lavorare con onestà nel rispetto delle regole. Mi piace comunicare con tutti loro, in modo trasparente e semplice!

Grazie alla famiglia allargata TAKA/WPR, TAKA ha creato 3 stabilimenti, esportiamo i nostri prodotti in tutto il mondo: sono orgogliosa di far parte di questa grande famiglia e di aver contribuito a questo successo lavorando in maniera instancabile e credendoci fin dall'inizio.

TAKA è la nostra casa, un luogo dove tutti passiamo gran parte della nostra giornata, la maggior parte della nostra vita, a cui insieme dedichiamo tempo e forze, per que-

sto deve essere il nostro orgoglio e merita l'amore e il rispetto di tutti.

Il futuro è difficile da prevedere, in questo scenario di grandi e veloci cambiamenti ma grazie al mio spirito ottimista e la fiducia che mi muove non ho dubbi che il futuro ci riserverà altrettanti successi.

Il mio consiglio ai giovani è quello di essere curiosi di non arrendersi mai, di essere appassionati, di non aver paura di sbagliare, di avere il coraggio di accettare le proposte e le nuove sfide, di non stare seduti in disparte ma di "salire sul treno che passa" perché ogni lasciata è persa...

## UN GRAZIE A TUTTI PER QUELLO CHE OGGI SIAMO ...

## IL NOSTRO TEAM: CINZIA VOLPATO

Abbiamo fatto due chiacchiere con Cinzia Volpato, la nostra Finance Director:

### Da quando sei parte di WPR/TAKA?

Faccio parte del Team WPR da ottobre 2002, un'avventura iniziata con entusiasmo e temerarietà che perdura da quasi 17 anni, ma è come se avessi iniziato ieri. Mi piace scherzosamente definirmi una "cariatide", tanti sono gli anni che ho trascorso in questa azienda dove tra l'altro ho condiviso anche le esperienze belle della mia vita personale, il matrimonio e due maternità. Tantissimi sono i clienti, fornitori, collaboratori e colleghi con cui ho avuto la possibilità di lavorare e grazie ai quali ho potuto crescere professionalmente. Mi piace immaginare WPR come una casa dove ogni persona che ha fatto parte o fa parte tutt'oggi dell'azienda ha contribuito a mettere il "proprio mattone" al fine di rendere la struttura solida e autosufficiente. Come ha affermato un grande sportivo: "con il talento si vincono le partite, ma è con il lavoro di squadra che si vincono i campionati". Il lavoro di squadra è fondamentale per la crescita di un'azienda.

### Com'era l'azienda allora?

Quando ho iniziato questa lunga avventura WPR era una azienda piccola, giovane in quanto appena costituita e giovani erano anche i 5 dipendenti che la componevano. Ricordo che lavoravamo tutti nello stesso ufficio "open space" e dividevamo tutte le dinami-

che aziendali qualunque fosse l'area di competenza. Ognuno di noi partecipava al lavoro altrui con grande spirito di collaborazione e aiuto reciproco. Tante pratiche venivano affrontate e gestite per la prima volta con la preoccupazione che il tutto fosse stato fatto nel modo corretto. Ricordo come se fosse ieri il primo impianto che abbiamo spedito in Russia tra pratiche doganali, certificazioni e quant'altro, tanto era il timore che tale impianto potesse essere bloccato in dogana a causa di qualche nostro errore e/o dimenticanza. Oggi ognuno di noi componenti del team WPR ha raggiunto una competenza notevole, maturata e accresciuta negli anni grazie anche ai mezzi messi a disposizione dall'azienda che ha sempre investito nel capitale umano consapevole che sono le persone a fare la differenza.

### Quali sono state le sfide più grandi?

Ritengo non si possa parlare di sfide più grandi o meno. Qualsiasi cambiamento che l'azienda ha vissuto è stata una sfida: dall'implementazione del gestionale, all'inserimento di sistemi di progettazione all'avanguardia, dal trasferimento presso la nuova sede all'adozione di nuove procedure che oggi sono alla base del buon funzionamento dell'organizzazione. L'insediamento nella sede di Spresiano ha senza dubbio sancito il passaggio da un'azienda artigianale ad un'entità più industriale e strutturata anche a livello di organizzazione degli spazi.

Personalmente la più grande sfida è stata e lo è tuttora il saper svolgere il proprio ruolo con il massimo impegno e con lungimiranza non rinunciando al ruolo familiare.

### Com'è stata l'evoluzione in questi anni? (crescita azienda, cambio responsabilità, crescita del ruolo)

È stata una crescita continua, supportata sempre dalla proprietà e dalla collaborazione di tutti i soggetti esterni e interni. Nonostante alcuni fasi di difficoltà dovute alla congiuntura economica, l'azienda non ha perso la fiducia nei propri obiettivi e questo ha permesso di superare anche i momenti meno favorevoli.

La crescita ha comportato per una serie di figure aziendali, compresa la mia, l'evoluzione del ruolo, assunzione di responsabilità e crescita professionale che da un lato è stata una sfida importante, dall'altro ha anche comportato grandi soddisfazioni personali.

### Cosa significa far parte della famiglia WPR/TAKA?

Condivisione di valori, di obiettivi e di ideali che sono stati la guida per l'evoluzione dell'azienda. Voler migliorare continuamente ponendosi sempre degli obiettivi nuovi.

### Come vedete il futuro?

L'azienda sarà sempre più concentrata su idee nuove, risposte rapide, disponibilità verso il



**CINZIA VOLPATO**  
FINANCE DIRECTOR

cliente, tecnologia sempre più avanzata capace di cogliere le sfide dell'evoluzione tecnologica, sicuramente mantenendo un approccio "familiare" in cui ciascun collaboratore si sente a far parte di un team unito che condivide gli stessi obiettivi.

### Qualche pensiero va dedicato alle "nuove generazioni" WPR/TAKA:

I giovani sono una preziosa risorsa perché contribuiscono a portare spirito di innovazione, voglia di fare e di imparare. L'auspicio alle nuove generazioni è quello di vivere la mia esperienza sapendo cogliere le occasioni di crescita che l'azienda è in grado di offrire.



**WPR Srl**  
Via Indipendenza, 10  
31027 Spresiano (TV) Italia  
Tel: +39 0422 911849  
Fax: +39 0422 911292  
Mail: info@wpr.it  
wpr.it

**TAKA® Srl**  
Production:  
Via dell'Artigianato, 19/25  
36064 Mason Vicentino (VI)  
Tel: +39 0424 411166  
Fax: +39 0424 411727  
Mail: info@taka.it

Registered Office:  
Galleria Firenze, 3/3A  
36022 Cassola (VI) Italia

taka.it