

LOOKING AROUND

IN DIESER AUSGABE:

LUNA R:
Der neueste Stand der Technik

WPR / TAKA & ALUPLAST:
Zusammenarbeit auf Augenhöhe

UNSER TEAM:
Cinzia Volpato und Mercedes Menegotto

N°03 | Oktober 2019



Vernazza
Cinque Terre – Liguria



LUCIANO BIGONI
VERTRIEBSLEITER ITALIEN - SPANIEN

Als ich im Jahr 1997 begonnen habe, war das Kaschieren von Profilen (aus heutiger Sicht gesehen) wichtig, aber noch unausgegoren. Sowohl im Hinblick auf die Profiltypen, auf die angebotenen Dekorfolien und auf die Technologie, die damals noch komplett mechanisch war, waren aus produktionstechnischer Sicht einzig und alleine die Stückzahlen interessant. Eine ganze Woche lang wurden nur 3 verschiedene Profile mit maximal 3 oder 4 Dekorfolien kaschiert. Die Weiterentwicklung

ICH BIN SEIT ÜBER ZWANZIG JAHREN FÜR DEN VERKAUF IM BEREICH DER PROFILKASCHIERUNG ZUSTÄNDIG UND DENKE ES IST AN DER ZEIT, BILANZ ZU ZIEHEN UM ZU VERSTEHEN, AN WELCHEM PUNKT WIR ANGEKOMMEN SIND, UND UM SICH GEDANKEN ÜBER DIE ZUKUNFTSAUSSICHTEN AUF UNSEREM MARKT ZU MACHEN.

des Angebots einiger der weltweit führenden Hersteller für Fensterprofile aus PVC und die farbliche Innovation der Hersteller von Dekorfolien haben dazu geführt, dass sich die Marktanforderungen einige Jahre später stark verändert haben und damit auch die Produktionsanforderungen. Mitte 2000 bestand unsere Technologie aus den klassischen manuellen Maschinen (die noch heute die am meisten verkauften Maschinen sind), aber das Jahr 2008 war für WPR ein Wendepunkt, als das Unternehmen die erste Maschine mit automatischem Setup auf den Markt brachte. Diese Anlagen erlaubten und erlauben immer noch eine extrem schnelle Vorbereitung des Kaschierprozesses und senken dadurch die Produktionskosten. Die einzigen Unternehmen, die sich damals diese Maschinen leisten konnten, waren die Hersteller von PVC-Fenstersystemen, was zum einen daran lag, dass sie die einzigen (oder fast die einzigen) waren, die ihre eigenen Profile kaschierten, und zum

anderen daran, dass die ersten Maschinen sehr teuer waren. In den folgenden Jahren haben auch andere Unternehmen im Bereich der Profilkaschierung auf diese Technologie umgestellt, um mithilfe der Technologie der neuesten Generation die vielseitige Nachfrage auf dem Markt zu geringeren Kosten bedienen zu können. Betrachtet man die aktuelle Situation, so zeigt sich, dass der Bereich der PVC-Fenster auf globaler Ebene ein deutliches Wachstum verzeichnet hat und das Endprodukt nicht auf ein Land beschränkt geblieben ist, da mittlerweile auch in vielen Ländern Osteuropas und in anderen Ländern kaschierte Profile hergestellt werden. Die Anzahl der Fenster pro Fensterbauer ist gestiegen, aber auch die Nachfrage nach Sonderausführungen ist gestiegen und wächst nach wie vor. Aus diesem Grund haben sich viele der größten Fensterbauer weltweit sowohl mit manuellen Maschinen für das Kaschieren als auch mit automatischen Maschinen aus-

stattet. Ich betreue für WPR nur einen Teil unseres Marktes (Italien, Spanien und Portugal) und mir ist aufgefallen, dass innerhalb kurzer Zeit sowohl der Verbrauch gestiegen ist, als auch die Nachfrage nach "Fensterbauern der neuen Generation", die auf drei Schlüsselfaktoren setzen: Farbangebot, Qualität und Service. WPR hat diesen Entwicklungen vorgegriffen und von Anfang an hochmoderne Anlagen entwickelt, die die Anforderungen der Unternehmer der Branche auf allen Ebenen der Produktionskette erfüllen. Es versteht sich von selbst, dass alle von WPR angebotenen Maschinen unabhängig von Typ und Modell für eine konstant hohe Qualität des Endprodukts garantieren. Der Kreis schließt sich mit der Tochtergesellschaft TAKA (die auf HMPUR-Kleber spezialisiert ist) und der Academy und schafft die Voraussetzungen dafür, dass das Team WPR-TAKA den Kunden bei seiner wichtigen Entscheidung unterstützen und den Produktionsprozess garantieren kann, der für den Kunden optimal ist. Was hält die Zukunft für uns bereit? Mit Sicherheit geht es in Richtung einer noch besseren Qualität, die durch die Entwicklung noch leistungsstärkerer Produkte erzielt wird, und wir vom Team WPR-TAKA arbeiten bereits daran!



ACADEMY TIPS

BESTES PRODUKT (KLEBER ODER ANLAGE) = BESTES ERGEBNIS (KASCHIEREN - KLEBEN), IST DIE GLEICHUNG WIRKLICH SO EINFACH?



In der Regel geht man davon aus, dass man automatisch 99% des optimalen Endergebnisses erzielt, wenn man den besten Kleber oder die beste Anlage kauft, die auf dem Markt erhältlich sind. Viele Jahre Erfahrung haben uns aber gelehrt, dass die Qualität der

gewählten Produkte und Technologien zwar von grundlegender Bedeutung ist, aber alleine für sich nicht ausreicht, um das Ziel zu erreichen. Viele Faktoren können das Endergebnis beeinflussen, insbesondere in einem so speziellen Verfahren wie der Kaschierung von Oberflächen.

WIR HABEN DESHALB EINE KLEINE LISTE MIT DEN PUNKTEN ZUSAMMENGESTELLT, DIE FÜR DEN ERFOLG DES KASCHIERENS AUSSCHLAGGEBEND SIND:

1. Kenntnis der Trägermaterialien und der Vorbehandlungen, die bei Materialien mit geringer Oberflächenenergie erforderlich sind, wie PVC, WPC, usw. (Entwicklung von umweltfreundlichen Primern, wie Primer vom Typ LOW VOC, WPN 3 und WPN10 -0%VOC-).
2. Kenntnis der Folien, die für das Kaschieren verwendet werden: Jede Folie stellt besondere Anforderungen an das Kaschieren. Zum Beispiel machen CPL-Folien auf Melaminbasis für das Kaschieren von Profilen mit komplexen Geometrien, wie Türpfosten, ein spezielles Vorwärmen auf über 90°C erforderlich, damit sie modelliert werden können, ohne zu reißen. Wenn man dann das Know-how im Bereich des Kaschierens mit dem besten Produkt verbindet, in diesem Fall der Kleber TK 2308.25PV mit einer sehr hohen Anfangshaftung bei hohen Temperaturen, ist der Erfolg garantiert.
3. Kenntnis der Anlagen. Es ist wichtig, die richtige hochpräzise Kleberdüse für das Aufbringen des Hot Melt Klebers zu wählen, die für einen gleichmäßigen Kleberauftrag auf der gesamten Breite der Folie garantiert, auch bei extrem breiten Oberflächen mit einer Breite von mehr als 1000 mm. Die Gleichmäßigkeit des Kleberauftrags ist zum Beispiel bei dünnen oder glänzenden Folien extrem wichtig, da in diesen Fällen unterschiedliche Klebermengen zu sichtbaren Wellen auf der Folienoberfläche führen können.
4. Kenntnis des Klebers. Wie bereits gesagt ist die Wahl des Klebers von grundlegender Bedeutung. Wir haben Kunden, die für jeden Folientyp oder Profiltyp einen anderen Kleber verwenden. Unsere Erfahrung hat uns gezeigt, dass in einigen Fällen mit dem gleichen Kleber gearbeitet werden kann, wenn die Parameter vom Kleberauftrag entsprechend eingestellt und die Maschine entsprechend ausgerüstet oder mit speziellem Zubehör ausgestattet wird, um die Oberfläche je nach Bedarf zu erhitzen oder abzukühlen.
5. Kenntnis der Leistungen, die das Endprodukt garantieren muss: Bei Profilen für den Außenbereich ist es zum Beispiel wichtig, dass man den Anwendungsbereich des Endprodukts kennt und eine Kombination aus Kleber und Folien für die Kaschierung auswählt, die entsprechend wetterfest sind.
6. Kenntnis des Kaschierverfahrens, um für eine optimale Produktivität zu garantieren: Die Erhöhung der Arbeitsgeschwindigkeit der Maschine um 1 m/min erlaubt zum Beispiel eine Steigerung der Produktion um 480 laufende Meter in 8 Stunden.



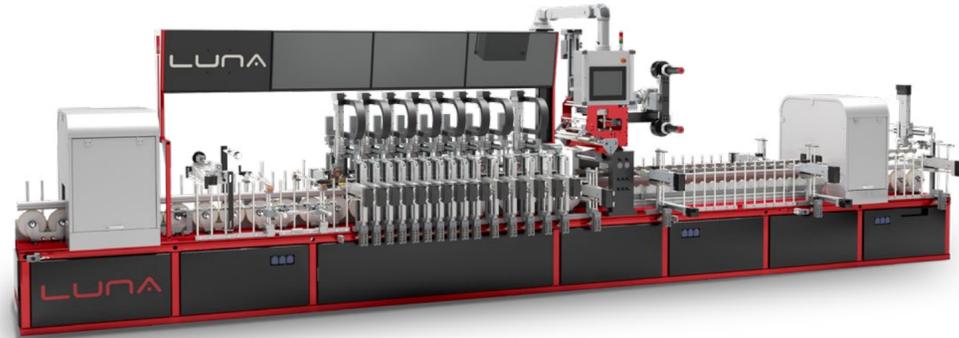
DAS EXPERTENTEAM DER WPR-TAKA ACADEMY STEHT IHNEN VOM ANFANG... BIS ZUM ENDE ZUR SEITE, UM EIN PERFEKTES ERGEBNIS ZU GARANTIEREN!

WENN SIE MEHR ÜBER UNSERE ACADEMY UND DIE VON DER ACADEMY ANGEBOTENEN TOOLS WISSEN MÖCHTEN, SCHICKEN SIE UNS EINE MAIL AN DIE ADRESSE ACADEMY@WPRTAKA.IT

IM VISIER LUNA R: Der neueste Stand der Technik

Die neue Kaschieranlage Luna ist die einzige automatische Maschine für das Kaschieren von Profilen, die folgende Vorteile bietet:

- REDUZIERTER ZEITAUFWAND BEIM EINRÜSTEN
- REDUZIERUNG VON AUSSCHUSS UND ABFALL
- VERKÜRZTE LIEFERZEITEN
- SENKUNG DER PRODUKTIONSKOSTEN
- EINE PROZESSKONTROLLE die die Wiederholbarkeit des Prozesses gewährleistet
- ZUGRIFF AUF DIE PROZESSDATEN jedes einzelnen Profils



WENN SIE MEHR ERFAHREN MÖCHTEN ODER EINE VORFÜHRUNG DER MASCHINE WÜNSCHEN, SCHICKEN SIE UNS EINE MAIL AN DIE ADRESSE INFO@WPR.IT

WPR / TAKA & ALUPLAST Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Egal ob Deutschland, Polen, Österreich oder Mexiko, bei aluplast wird hauptsächlich mit Maschinen von WPR / Taka kaschiert. Seit Jahren ist der Profilverhersteller aus Karlsruhe vom optimalen Service, der individuellen Beratung, der ausgezeichneten Qualität und dem guten Preis-/Leistungsverhältnis des italienischen Maschinenherstellers überzeugt. Auf der Suche nach einer neuen Kaschieranlage für den Standort Karlsruhe stand deshalb schnell fest, dass die Wahl wieder auf

WPR / Taka fallen würde. Die NWA.350.10000 wurde den Bedürfnissen von aluplast individuell angepasst. aluplast wurde bei der Installation der neuen Anlage durch Techniker von WPR / Taka unterstützt bis die die Anlage perfekt eingefahren war. Ein Service, der nicht immer selbstverständlich ist. „Wir fühlen uns sehr gut betreut. Das ist nicht bei jedem Partner der Fall“, erklärt aluplast Geschäftsführer Patrick Seitz. Und das gilt nicht nur für neue Maschinen, sondern auch über den gesamten Leben-

zyklus aller Anlagen hinweg. Nach dem Motto „Heute bestellt, morgen da“, erfolgt die Ersatzteillieferung unbürokratisch und sehr zuverlässig. Auch bei technischen Fragen gibt es kompetente Hilfe: „Ob abends oder manchmal sogar am Wochenende, unsere Ansprechpartner, allen voran Franca Bajeli, Andreas Smentkowski und Mattheo Batirossi, sind immer für uns da“, erklärt Patrick Seitz weiter. „Das ist Zusammenarbeit auf Augenhöhe, wie man sie sich wünscht!“



PATRICK SEITZ
GESCHÄFTSFÜHRER
ALUPLAST

Zitat Patrick Seitz, Geschäftsführer aluplast:

„Das unsere neue Kaschieranlage von WPR / Taka kommen würde, stand für uns sofort fest. Optimaler Service, ausgezeichnete Qualität und dazu ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis. Das wird eigentlich nur noch vom Kundenservice übertroffen. Wir bekommen sofort Unterstützung, egal zu welcher Tageszeit und um welches Problem es sich handelt. Das ist Zusammenarbeit auf Augenhöhe, wie man sie sich wünscht.“



Wenn ich daran denke, wie sehr sich das Unternehmen entwickelt hat und welchen Weg wir zurückgelegt haben, kann ich es kaum glauben. Letztes Jahr ist TAKA 15 Jahre alt geworden... ich muss an die erste Kleberprobe denken, die mein Mann Giorgio Costenaro 2003 an Remo Baldassin übergeben hat, als alles angefangen hat.



MERCEDES MENEGOTTO
CHIEF KNOWLEDGE OFFICER (CKO)

Sein erstes Werk hat TAKA in Mason in der Provinz Vicenza eröffnet und wir waren nur zu fünf! Im Laufe der Jahre haben wir umfangreiche Investitionen getätigt, die es uns ermöglicht haben, eine Reihe neuer Produkte zu entwickeln und zu dem Unternehmen zu werden, das wir jetzt sind. Nach und nach haben wir unsere Belegschaft vergrößert, neue Mitarbeiter eingestellt, die neue Fachkompetenzen in das Unternehmen eingebracht haben, und ein hochmodernes Forschungs- und Entwicklungszentrum eingerichtet und schließlich sogar unsere Academy gegründet! Unter den Dingen, um die ich mich kümmere, ist die schwierigste und wichtigste Aufgabe vermutlich das Personalmanagement. Eine Aufgabe, die mit großer Verantwortung und wichtigen Entscheidungen verbunden ist. Meine größte Herausforderung ist es, "meinen Jungs und Mädchen" den Teamgeist, den Familiengeist und die berufliche Ethik zu vermitteln und eine Unternehmenskultur zu

schaffen, die auf Respekt, Optimismus, Mut und Entschlossenheit aufbaut und darauf, mit Ehrlichkeit zu arbeiten und die Regeln zu beachten. Mir gefällt es, mit allen Mitarbeitern transparent und einfach zu kommunizieren! Dank der erweiterten Familien TAKA/WPR, hat TAKA 3 Werke gebaut und heute exportieren wir unsere Produkte weltweit. Ich bin stolz darauf, ein Teil dieser großen Familie zu sein und durch meinen unermüdlichen Einsatz zu diesem Erfolg beigetragen zu haben, an den ich von Anfang an fest geglaubt habe. TAKA ist unser Zuhause, es ist der Ort, an dem wir den Großteil unseres Tages und die meiste Zeit unseres Lebens verbringen und in den wir Zeit und Energie investieren. Wir sollten deshalb

stolz darauf sein und er verdient die Liebe und den Respekt aller. Die Zukunft lässt sich in dieser schnelllebigen Zeit, die von großen Veränderungen geprägt ist, nur schwer vorhersagen, aber ich bin ein großer Optimist und mein Vertrauen, das ich in das Unternehmen habe, lässt keinen Zweifel daran, dass wir auch in Zukunft erfolgreich sein werden. Ich rate den jungen Leuten, neugierig zu sein, niemals aufzugeben, sich mit Begeisterung einzubringen, keine Angst davor zu haben, Fehler zu machen, den Mut zu haben, neue Situationen und neue Herausforderungen anzunehmen, und nicht tatenlos zuzusehen, sondern "auf den fahrenden Zug aufzuspringen" und keine Gelegenheit zu verpassen..

VIelen DANK EUCH ALLEN FÜR DAS, WAS WIR HEUTE SIND...

Wir haben uns mit Cinzia Volpato unterhalten, unserem Finance Director:

Seit wann arbeitest du für WPR/TAKA?

Ich gehöre seit Oktober 2002 zum Team von WPR. Ein Abenteuer, in das ich mich mit Begeisterung und Wagemut gestürzt habe und das jetzt schon fast 17 Jahre dauert. Aber mir kommt es so vor, als ob ich erst gestern hier angefangen hätte. Im Spaß bezeichne ich mich selber gern als ein "Urgestein", weil ich schon so viele Jahre in diesem Unternehmen bin. Jahre, die mit meiner Hochzeit und der Geburt meiner beiden Kinder auch von den schönen Erfahrungen in meinem Privatleben geprägt waren. Ich hatte die Gelegenheit, mit vielen Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Kollegen zu arbeiten, die es mir ermöglicht haben, mich beruflich weiterzuentwickeln. Ich stelle mir WPR gerne als ein Haus vor, in dem jeder, der Teil des Unternehmens war oder ist, einen Beitrag dazu geleistet hat, mit einem "eigenen Backstein" eine stabile und unabhängige Struktur aufzubauen. Ein großer Sportler hat einmal gesagt: "Talent gewinnt Spiele, aber Teamwork und Intelligenz gewinnen Meisterschaften." Die Teamarbeit ist von grundlegender Bedeutung für das Wachstum eines Unternehmens.

Wie war das Unternehmen damals?

Als ich dieses Abenteuer begann, war WPR noch ein kleines und junges Unternehmen, das gerade erst gegründet worden war, und jung waren auch die fünf Mitarbeiter, aus denen das Unternehmen bestand. Ich erinnere mich, dass wir alle im gleichen Großraumbüro gearbeitet haben und unabhängig von unserem Zuständigkeitsbereich alle Angelegenheiten des Unternehmens geteilt haben. Jeder

von uns hat sich mit großem Teamgeist an der Arbeit der Anderen beteiligt und wir haben uns gegenseitig geholfen. Viele Geschäftsvorgänge haben wir zum ersten Mal abgewickelt und verwaltet, immer mit der Sorge, ob wir auch alles richtig gemacht haben. Ich weiß noch genau, wie es war, als wir die erste Anlage nach Russland geliefert haben, mit all den Zollpapieren, Bescheinigungen und was sonst noch alles erforderlich war, und wie groß unsere Befürchtungen waren, dass die Anlage vom Zoll blockiert werden könnte, weil wir einen Fehler gemacht oder etwas vergessen hatten. Jeder von uns aus dem Team WPR hat sich beachtliche Fachkompetenz angeeignet, die im Laufe der Jahre auch Dank der Mittel gereift und gewachsen ist, die uns das Unternehmen zur Verfügung gestellt hat, das immer in seine Mitarbeiter investiert hat, in dem Bewusstsein, dass es die Menschen sind, die den Unterschied machen.

Was waren die größten Herausforderungen?

Ich denke, dass man nicht von größeren oder kleineren Herausforderungen sprechen kann. Jede Veränderung, die das Unternehmen umgesetzt hat, war eine Herausforderung, von der Einführung der Software zur Verwaltung der Betriebsabläufe über die Umsetzung hochmoderner Sicherheitssysteme bis zum Umzug in das neue Werk mit Einführung neuer Prozeduren, die heute die Grundlage für das gute Funktionieren des Unternehmens bilden. Der Umzug in das Werk in Spresiano hat zweifellos den Übergang von einem handwerklichen Betrieb zu einem industriellen Unternehmen dargestellt, das auch auf Ebene der Räumlichkeiten strukturierter ist. Für mich persönlich war und ist die größte Herausforderung, mei-

ne Aufgabe mit maximalem Einsatz und Weitblick zu erfüllen, ohne auf mein Familienleben zu verzichten.

Wie war die Entwicklung in den vergangenen Jahren (Wachstum des Unternehmens, Änderung der Verantwortlichkeit, zunehmende Bedeutung der Position)

Es war ein kontinuierliches Wachstum, das immer von den Firmeninhabern und von der Zusammenarbeit mit allen externen und internen Mitarbeitern unterstützt worden ist. Trotz einiger schwieriger Momente bedingt durch die Wirtschaftskrise hat das Unternehmen das Vertrauen in seine Ziele nicht verloren und konnte so auch nicht ganz so rosige Zeiten unbeschadet überstehen.

Das Wachstum hat für einige Mitarbeiter des Unternehmens einschließlich mir selbst dazu geführt, dass sich ihre Position weiterentwickelt hat, sie Verantwortung übernommen haben und sich beruflich weiterentwickeln konnten. Das war auf der einen Seite eine große Herausforderung, ist für mich aber auch mit einer großen persönlichen Zufriedenheit verbunden.

Was bedeutet es, Teil der Familie WPR/TAKA zu sein?

Das Teilen von Werten, Zielen und Idealen, die der Leitern für die Entwicklung des Unternehmens waren. Der Wille, sich konstant zu verbessern, indem man sich immer neue Ziele setzt.

Wie sieht die Zukunft aus?

Das Unternehmen wird sich immer stärker auf neue Ideen, schnelle Antworten, die Kundenzufriedenheit und auf



CINZIA VOLPATO
LEITERIN DER FINANZABTEILUNG

immer modernere Technologie konzentrieren, um mit den technologischen Entwicklungen Schritt zu halten, ohne dabei auf das "familiäre" Betriebsklima zu verzichten, in dem sich jeder Mitarbeiter als Teil eines eingespielten Teams fühlt, das die gleichen Ziele teilt.

Was denkst du über die "junge Generation" von WPR/TAKA?

Die jungen Leute sind eine wertvolle Ressource, denn sie tragen dazu bei, Innovationsgeist und die Bereitschaft zu arbeiten und zu lernen in das Unternehmen einzubringen. Für die neuen Generationen wünsche ich mir, dass sie das erleben, was ich selbst erlebt habe, und dass es ihnen gelingt, die Chancen für ihre Weiterentwicklung wahrzunehmen, die ihnen das Unternehmen bietet.



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

Firmensitz:
Galleria Firenze, 3/3A
36022 Cassola (VI) Italia
taka.it