



UNSER TEAM

Unser Team USA wächst weiter!

Im Rahmen der Mission, unseren Kunden immer den besten Service zu bieten, freuen sich TAKA-WPR und WRAP-TAK, das neue Mitglied des Teams, Raymond Rice, willkommen zu heißen.

Raymonds Leidenschaft ist es, immer neue Lösungen für bestehende und neue Unternehmen zu finden, die entweder in der eigenen Produktion Profile ummanteln oder fremdkaschieren.

Raymond Rice verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung und hat mit vielen Unternehmen in der Fenster- und Türen- sowie Holz- und Klebstoffindustrie zusammengearbeitet.

Raymond, der Chefberater und Inhaber von Lamination Technologies Consulting (LTC), wird das WRAP-TAK-Team nun mit technischem Service und Folierlösungen für den PVC-Sektor unterstützen.

LTC und WRAP-TAK sind offizielle Partner von TAKA-WPR in den USA.

WRAP-TAK und LTC bieten folgende Dienstleistungen an:

- Lager für PUR-Klebstoffe in den USA
- Ersatzteillager für Maschinen in den USA
- Technischer Service und Schulungen
- Wartung und Reinigung von Maschinen
- Check-up von Kaschieranlagen (WPR)
- Beratung zur Optimierung des Kaschierprozesses
- Beratung zum Aufbau einer Folienkaschierung

Wenn Sie mehr wissen und die Vorteile unserer amerikanischen Partner nutzen möchten, wenden Sie sich bitte an:

Raymond Rice – LTC

+1-513-805.1976

rrice@laminationtechnologiesconsulting.com



RAYMOND RICE

LEITENDER BERATER UND GESCHÄFTSINHABER
VON LAMINATION TECHNOLOGIES CONSULTING (LTC)



ÜBER UNS

Gutes Essen schmeckt umso besser, wenn man es teilt.

Im vergangenen Juli feierte die große TAKA-WPR-Familie ihr traditionelles Sommerfest.

In diesem Jahr gab es zwei verschiedene Veranstaltungen, unsere Teams aus Spresiano und Pianezze trafen sich zum Abendessen, um gutes Essen in freudiger Gesellschaft zu genießen.

Die Niederlassung in Spresiano entschied sich für ein internationales Menü mit einer köstlichen Paella, während die Niederlassung in Pianezze ein herzhaftes Country-BBQ bevorzugte.

Für TAKA-WPR ist der Zusammenhalt und der Respekt zwischen den Kollegen einer der wichtigsten Grundwerte. Die Kommunikation und die enge Beziehung des Teams sind der Schlüssel zum Erreichen ehrgeiziger Ziele. Wenn wir als Einheit arbeiten, können wir uns verändern, innovativ sein, etwas schaffen und auf neue Trends am Markt reagieren.

Grundvoraussetzung hierfür sind ein offener Ideenaustausch und ein großes Einfühlungsvermögen des gesamten Teams, das mit einem Ziel und einer Vision arbeitet: unseren Partnern schnelle Antworten und die technischen Lösungen zu bieten, die sie von uns erwarten! Was will man mehr, wenn dies mit gutem Essen und einem kühlen Bier einhergeht?



W.P.R. Srl Unipersonale
Via Indipendenza, 10
31027 Spresiano (TV) Italien
Tel: +39 0422 911849
Fax: +39 0422 911292
Mail: info@wpr.it
wpr.it

TAKA® Srl
Via dell'Industria, 4
36060 Pianezze (VI) Italien
Tel: +39 0424 411166
Fax: +39 0424 411727
Mail: info@taka.it
taka.it

 **AUS RESPEKT FÜR DIE UMWELT
VERWENDEN WIR NUR PEFC -
ZERTIFIZIERTES PAPIER**

LOOKING AROUND

IN DIESER AUSGABE:

TIPPS VON DER ACADEMY
VEKA investiert in Fortbildung

DECEUNINCK
Eine farbenfrohe Zukunft

UNSER TEAM
Unser Team USA wächst weiter!



Burano
Venetien

Gibt es ein Rezept für erfolgreiche Produkte?

Meiner persönlichen Erfahrung nach muss man zwei grundlegende Bereiche in der Produktentwicklung unterscheiden. Zum einen gibt es die Ideen und Entwicklungen, die firmenintern angeregt werden. Sie basieren auf dem Erfahrungsschatz der beteiligten Experten und diese Technologien antizipieren meist Tendenzen oder Bedürfnisse der Kunden. Die Herausforderung ist es, ein marktfähiges Produkt zu entwickeln, das unseren Kunden einen realen Vorteil bietet und den Stand der Technik auf ein neues Niveau hebt.

Zum anderen gibt es Produktideen, die durch den engen Kontakt mit dem Kunden entstehen. Dabei wird in den wenigsten Fällen ein konkretes Bedürfnis definiert, sondern meist fehlt dem Kunden etwas, das er selbst gar nicht genau benennen kann. Hier gilt es genau zuzuhören und sich in die Situation des Kunden hineinzuversetzen, um gemeinsam

eine effektive Lösung zu formulieren, die wir dann in die Produktentwicklung aufnehmen können.

Dank unserer Academy, verbringen wir viel Zeit mit unseren Kunden und diskutieren die jeweiligen Probleme und geben Hilfestellung. Eine klare Win-Win-Situation: der Kunde profitiert von unserem Erfahrungsschatz und lernt seine Produktion zu optimieren, während wir neue Anregungen für neue Produkte mit nach Hause nehmen.

Ein Produkt kann nur dann erfolgreich sein, wenn es technisch realisierbar ist und dem Kunden einen echten Mehrwert bietet. Ein Beispiel hierfür ist die Integration der automatischen Prozesskontrolle in die Kaschieranlagen der neuesten Generation, wie die **STRATO-Serie** und unsere **LUNA-R**. Aufgrund von wechselndem Personal und mangelnder Erfahrung der Bediener waren viele Schwierigkeiten

in der Produktion auf Probleme mit der Prozesskontrolle zurückzuführen. Daher haben wir diesen Punkt aufgegriffen und in unsere Anlagentechnik integriert. Das Ergebnis ist überzeugend, wir haben nicht nur eine deutliche Steigerung in den Verkaufszahlen, sondern, viel wichtiger noch, das Feedback unserer Kunden ist durchweg positiv.

Natürlich ist der Prozess der Produktentwicklung sehr komplex sowie zeit- und kostenaufwendig. Daher muss man sich auf ein eingespieltes Team verlassen, Personen, denen man vertrauen kann und die die gleiche Vision teilen. Ich denke, bei TAKA-WPR ist genau das die Garantie für den Erfolg: die Kollegen. Zusammen werden wir uns weiterhin allen Herausforderungen stellen, die der Markt uns in der Zukunft stellt und so wie es zurzeit aussieht, wird es an Herausforderungen nicht mangeln.



MASSIMILIANO GIULIOTTO
PRODUCT MANAGER

Technologien für eine ungewisse Zukunft

Im Laufe der letzten zwei Jahre wurden sämtliche Kaschierbetriebe vor die große Herausforderung gestellt, sich in kürzester Zeit auf zweistellige Wachstumsraten in der Produktion einzustellen. Viele Firmen haben daher intensiv in Anlagen und Personal investiert. Heute zeichnet sich immer deutlicher ein Abwärtstrend ab, der wieder neue Lösungen fordert, um optimal und profitabel zu arbeiten. Gibt es eine gemeinsame Lösung für beide Szenarien, die es Betrieben erlaubt, auf zukünftige Marktschwankungen schnell und flexibel zu reagieren?

Von Seitend des Anlagenbaus lautet die Antwort „Diversifizierung und Automatisierung“. Wir haben gesehen, dass Kunden, die bereits auf einen Mix aus Standardanlagen und Spezialanlagen setzen, sich schnell auf die wechselnde Nachfrage am Markt einstellen konnten. In Zeiten von vollen Auftragsbüchern halfen besonders die produktivitätssteigernden Maschinen, wie doppelseitige Kaschieranlagen, die erforderlichen Laufmeter zu folieren. Kleine Produktionslose sowie Spezialaufträge werden dagegen auf flexible Einzelstangenanlagen umgelegt, um die Produktivität der Standardmaschinen nicht zu reduzieren. So kann je nach Losgröße der jeweilige Auftrag auf der dafür optimal ausgelegten Anlage bearbeitet werden und das gilt bei hoher sowie niedriger Auftragslage. Die ideale Lösung sind jedoch Folienkaschieranlagen mit automatischem

Set-up. Dank der beträchtlichen Einsparung von Rüstzeiten lassen sich viel größere Produktionsvolumen bei reduzierten Personalkosten bewältigen. Um die gleiche Produktionsleistung mit herkömmlichen Anlagen zu erreichen, sind mehrere Anlagen und ein Vielfaches an Maschinenbedienern nötig. Dies ist mit hohen Personalkosten verbunden, die besonders bei sinkender Nachfrage die Profitabilität des Unternehmens belasten können. Eine automatische Kaschiermaschine wie die LUNA-R ermöglicht Profilkaschierung „on demand“ zur Reduzierung von Lagerkosten. Zudem lassen sich Kleinstlose sowie Großaufträge bei gleichbleibender Personalbesetzung

schnell und effektiv produzieren. TAKA-WPR verzeichnet einen deutlichen Trend hin zur automatischen Profilkaschierung. Unsere Kunden investieren vermehrt in zukunftsweisende Technologien, um in allen möglichen Szenarien der Marktentwicklung konkurrenzfähig zu bleiben und Wachstum zu generieren. Allein in der ersten Jahreshälfte haben wir bereits vier automatische Kaschieranlagen vom Typ LUNA-R ausgeliefert und erfolgreich in die bestehende Produktion unserer Kunden integriert.

Unsere Experten von TAKA-WPR stehen Ihnen gerne beratend zur Seite, um Ihre Kaschierung fit für eine ungewisse Zukunft zu machen.



TIPPS VON DER ACADEMY VEKA investiert in Fortbildung

Wir fragten David Sykes, Leiter der Kaschierung bei VEKA PLC, nach seinen Eindrücken von der jüngsten Schulung der WPR-TAKA ACADEMY.

„Bei VEKA PLC extrudieren wir seit über 35 Jahren PVC-Fensterprofile und haben vor etwas mehr als 25 Jahren auch kaschierte Profile eingeführt. In dieser Zeit hat es viele Veränderungen gegeben - neue Leute, neue Technologie, neue Materialien und neue Prozesse. Wir haben in dieser Zeit viel gelernt, aber wir sind immer bestrebt, noch mehr zu lernen, um die bestmöglichen Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen. Vor kurzem haben wir uns mit der WPR-TAKA-Akademie zusammengetan, um

ein Schulungspaket zu entwickeln, das auf unsere speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist, mit dem Ziel

1. jedem im Team die Grundlagen der Profilkaschierung von A-Z zu vermitteln und
2. dem Führungsteam die Werkzeuge und Techniken an die Hand zu geben, um eine leistungsstarke Kaschierabteilung zu führen.
3. Außerdem soll eine Auswahl von Mitarbeitern zu Kaschierexperten befördert werden.

Nachdem die Schulung vollständig

ausgearbeitet war, führte TAKA-WPR zunächst ein Audit unserer bestehenden Prozesse durch, so dass die Schulung genau auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten werden konnte und die Schulungsunterlagen mit Beispielen aus unserer eigenen Produktion „zum Leben erweckt“ werden konnten.

Dann folgte die Durchführung der Schulung, bei der alle über 90 Mitarbeiter aus dem Bereich Kaschierung und 5 Mitglieder des Führungsteams an den beiden Sitzungen vor Ort in unserer Fabrik hier in Burnley (Großbritannien) teilnahmen. Einige der Teammitglieder waren dabei, als wir vor vielen Jahren unsere erste Anlage installierten, und

einige haben gerade die Schulung für Neueinsteiger abgeschlossen.

Als Nächstes folgte die Schulung zum Kaschierexperten, bei der fünf Teammitglieder an einem dreitägigen Kurs in den TAKA-WPR-Werken in Italien teilnahmen. Selten bekommt man die Gelegenheit, sein Handwerk so gründlich zu erproben, und das mit ausgewiesenen Branchenführern.

TAKA-WPR hat eine echte Leidenschaft für die Profilkaschierung, und das kommt in der Ausbildung zum Ausdruck. Unabhängig vom jeweiligen Erfahrungsstand erhielten wir von allen Teilnehmern positive Rückmeldungen. Wir freuen uns darauf, die Verbesserungen in unserer Qualität und Effizienz sowie in unserem Kundenservice umzusetzen.“



DIE STIMME DES KUNDEN DECEUNINCK: Eine farbenfrohe Zukunft



Vor acht Jahren hat Deceuninck Ltd die strategische Entscheidung getroffen, die Anzahl der ab Lager verkauften folienkaschierten Profile zu erhöhen. Seitdem hat das Systemhaus die Verfügbarkeit seines Farbangebots kontinuierlich erhöht und gleichzeitig in Lagerhaltung und Maschinenpark investiert.

Heute bietet Deceuninck mehr als 30 Farben auf Lager und 20 zusätzliche Farben in nur 15 Arbeitstagen an, wobei die Verarbeiter von Deceuninck im Durchschnitt doppelt so viel farbige Fenster verkaufen wie ihre Wettbewerber. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Deceuninck beträchtliche Investitionen in seine Folienkapazitäten getätigt, einschließlich einer sechsstelligen Summe im letzten Jahr für eine automatische, hochmoderne **LUNA-Maschine**, die in der Lage ist, hochkomplexe Profile zu verarbeiten, und dank ihrer automatischen Einrüstung schnelle Profilwechsel ermöglicht, die die Lieferzeiten reduzieren.

Darüber hinaus hat Deceuninck vor kurzem eine automatische Folienschneidmaschine der Serie W-CUT installiert, die aufgrund sehr kurzer Rüstzeiten und einer Reduzierung des

Folienabfalls eine effiziente Verarbeitung der vielen Dekorfolien ermöglicht.

„Wir gewinnen bedeutende neue Aufträge, weil wir mehr als 30 Dekore in der gleichen Zeit liefern können wie ein weißes Standardprodukt“, sagt Rob McGlennon, Geschäftsführer von Deceuninck Ltd. „Zum Beispiel sind Terrassentüren in mehr als 30 Farben innerhalb von 10 Tagen lieferbar. Das kann sonst niemand.“

Das zeigt mir auch, dass farbige Fenster nicht mehr nur ein Nischenprodukt sind, das eingekauft und mit längeren Lieferzeiten angeboten werden kann,

sondern dass man erwartet, dass sie zum Standardsortiment eines Fensterbauers gehören.“

Eine von Deceuninck in Auftrag gegebene und von dem führenden Meinungsforschungsinstitut YouGov durchgeführte Studie ergab, dass 43 % der Hausbesitzer bei einem Austausch ihrer Fenster die Farbe Weiß als erste Wahl angeben würden, während mehr als 50 % eine Farboption bevorzugen.

An diesem Punkt ist die Investition in Technologie Teil eines zunehmenden Trends hin zu höherwertigen Produkten

und sollte als Teil eines größeren Trends (Kundenzufriedenheit) betrachtet werden, argumentiert Rob und weist darauf hin, dass die beiden Aspekte Hand in Hand gehen.

Wir baten Rob McGlennon um einen abschließenden Kommentar zur Zusammenarbeit mit TAKA-WPR: „Die Partnerschaft mit TAKA-WPR ermöglicht es uns, auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben, und versetzt uns in die Lage, uns weiterzuentwickeln und uns schnell an die anscheinend stark veränderten Kaufgewohnheiten anzupassen. Farbe ist die Zukunft und Deceuninck ist bereit.“

