

LOOKING AROUND

IN DIESER AUSGABE:

TIPPS VON DER ACADEMY
Kleine Schritte große Wirkung

IM VISIER
Sechs gute Gründe für das Nachrüsten Ihrer alten Kaschieranlagen

DIE STIMME DES KUNDEN
Wie aluplast extreme Vielfalt und große Auftragsvolumen bewältigt

N°19 | Sommer 2024



Zum Tango gehören immer zwei

Der Erfolg eines Unternehmens und das Wohlergehen seiner Mitarbeiter sind zweifellos die vorrangigen Ziele eines jeden Unternehmens.

Die Herausforderungen, die sich daraus ergeben, sind im Großen und Ganzen für alle ähnlich: Der Markt verändert sich schnell, Nachhaltigkeitsvorschriften erfordern den Einsatz neuer Materialien, die Kosten müssen bei gleichbleibend hoher Produktqualität gesenkt werden, und die Suche nach Fachkräften und Personal im Allgemeinen wird immer schwieriger. In einem solchen Kontext muss das traditionelle Konzept der Kunden-

Lieferanten-Beziehung, das oft als rein transaktionale Beziehung wahrgenommen wird, als überholt angesehen werden.

Die eigentliche Chance für den Erfolg liegt in der Entwicklung hin zu einem modernen Kunden-Lieferanten-Modell, in dessen Mittelpunkt eine enge und strategische Zusammenarbeit zur Erreichung gemeinsamer Ziele steht.

Vorteile: Wenn sowohl der Kunde als auch der Lieferant diesen Ansatz annehmen, der auf gegenseitigem Vertrauen und Loyalität beruht, ergeben sich daraus erhebliche Vorteile:

- **Verbesserung der Qualität**
- **Verringerung von Problemen und daraus resultierende Kostensenkung**
- **Erhöhte betriebliche Effizienz**
- **Entwicklung von Fähigkeiten und Kompetenzen**
- **Zugang zu verschiedenen Ressourcen und Fachwissen**
- **Innovation**

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Zusammenarbeit zwischen Lieferanten und Kunden nicht nur die Qualität und Innovation verbessert, sondern auch die betriebliche Effizienz, die Reaktionsfähigkeit auf den Markt

und das Risikomanagement. Diese kombinierten Vorteile tragen dazu bei, einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil für beide Parteien zu schaffen.

Und genau in diese Richtung bewegt sich TAKA-WPR, indem wir in den Ausbau von Kompetenzen und interdisziplinäre Schulungsprogramme investieren. Denn in unserem Sektor ist der Chor wichtiger als der Solist.



FRANCA BAJELI
INTERNATIONAL SALES MANAGER



TIPPS VON DER ACADEMY Kleine Schritte große Wirkung

Streifen im Kleberbild oder Einschlüsse unter der Folie? Kleberhaut im Aufschmelzer? Ständig verstopfte Filter und Problem mit Qualitätsschwankungen in der Folierung? Wenn Sie eines dieser Probleme kennen, dann haben wir eine einfache Lösung für Sie: die regelmäßige und fachgerechte Reinigung Ihrer Kaschieranlagen.

Erwiesenermaßen gibt es einen direkten Zusammenhang zwischen Reinigung und Qualität in der Kaschierung.

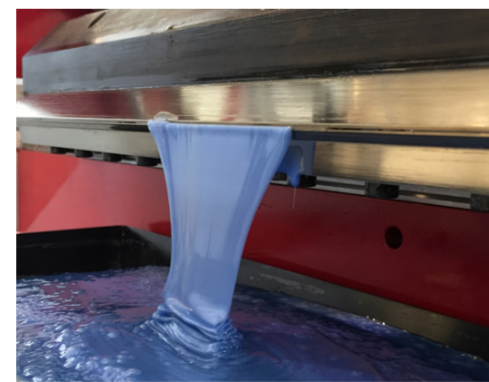
Nur ein gut gereinigtes Klebersystem garantiert einen dauerhaft gleichmäßigen Kleberfluss ohne Partikelbildung. Durch wiederholte Produktionsstarts und -stopps setzt sich mit der Zeit ausgehärteter Klebstoff im Aufschmelzer und im Schlauch ab. Werden diese nicht regelmäßig bei längeren Arbeitspausen (z.B. vor dem Wochenende) mit dem Reiniger CLEANER BLU durchgespült, um Klebstoffreste zu entfernen, kann das schwerwiegende Folgen haben.

Die Kleberpumpe, die Systemfilter sowie der Kleberschlauch können mit der Zeit zunehmend verstopfen. Während zu Beginn unbemerkt die geförderte Klebermenge abnimmt, kann es im schlimmsten Fall bei fortgeschrittener Verstopfung zum Platzen des Schlauchs kommen. Durch präventive Reinigung

können Sie sich eine Menge Geld und Ärger ersparen. Nur eine perfekt saubere Schlitzdüse bietet einen fehlerfreien Kleberauftrag ohne Streifen. Die Kleberauftragsdüse ist das Herzstück in der Folienkaschierung und sie bedarf kontinuierlicher Pflege. Bei jedem Produktionsstopp und erst recht beim ersten Anzeichen von Streifen oder Verunreinigungen sollte der verantwortliche Maschinenbediener eine kurze Reinigung vornehmen. Mit dem speziell entwickelten CLEANER WPR lassen sich ganz schnell Kleberreste von der heißen Oberfläche entfernen, bevor sie sich dauerhaft einbrennen. Einfach kurz aufsprühen und mit einem Lappen abwischen (Vorsicht immer Handschuhe tragen!). Der CLEANER WPR trägt keinerlei Gefahrstoffkennzeichnung und ist somit eine sichere und ökologischere Alternative

zu aggressiven lösemittelbasierten Reinigern. Er ist ebenfalls geeignet, um Metallteile wie Werkzeughalterungen und Klemmen im erwärmten Bad bei 60°C einzuweichen und sie von Klebstoffresten zu befreien. Außerdem lassen sich Primerdosiersysteme spülen, auf denen VOC-arme Primer der Serie WPN eingesetzt werden. Sie möchten diesen universellen Reiniger einmal ausprobieren? Kontaktieren Sie uns für ein Produktmuster.

Wenn Sie zudem mehr über die Reinigung von Kaschieranlagen und Klebersystemen wissen möchten, empfehlen wir Ihnen unsere hilfreichen Videotutorials, die Sie auf dem Youtube-Kanal von TAKA-WPR finden.



MAURIZIO CARRER
ACADEMY DIRECTOR



WENN SIE MEHR ÜBER UNSERE ACADEMY UND DIE VON DER ACADEMY ANGEBOTENEN KURSE WISSEN MÖCHTEN, SCHICKEN SIE UNS EINE MAIL AN DIE ADRESSE ACADEMY@TAKA-WPR.COM

Sechs gute Gründe für das Nachrüsten Ihrer alten Kaschieranlagen

Das Nachrüsten und die Modernisierung alter Maschinen bieten zahlreiche Vorteile, die die betriebliche Effizienz steigern, die Kosten senken und die Sicherheit verbessern können. Hier sind einige der wichtigsten Vorteile:

1. Kostenersparnis

Geringere Investition: Die Aufrüstung vorhandener Maschinen ist oft kostengünstiger als der Kauf neuer Anlagen. Sofern die Maschine nicht völlig veraltet ist, gibt es viele Möglichkeiten, die Effizienz einer Kaschieranlage mit einem kleinen Budget und hoher Rentabilität zu steigern.

2. Verbesserte Effizienz und Produktivität

Die Modernisierung von Komponenten kann die Geschwindigkeit, Genauigkeit und Gesamtleistung älterer Maschinen erheblich verbessern. Von der Verlängerung der Maschinenbank für eine höhere Arbeitsgeschwindigkeit bis hin zu einer Reihe von technischen Funktionen, die die Rüstzeiten auf ein Minimum reduzieren, bietet WPR maßgeschneiderte Lösungen auch für Maschinen anderer Hersteller.

3. Verlängerte Lebensdauer der Maschinen

Nachrüstungen verlängern die Nutzungsdauer von Maschinen und verzögern die Notwendigkeit einer kompletten Neuanschaffung. Darüber hinaus bietet das Hinzufügen neuer Funktionen mehr Flexibilität und kann alte Maschinen auf neue Produktionsanforderungen anpassen. Dabei kann es sich um reduzierte Losgrößen mit häufigen Umrüstungen oder um die Verwendung neuer Materialien wie spezielle Dekorfolien oder VOC-arme Primer handeln.

4. Verbesserte Zuverlässigkeit und reduzierter Wartungsaufwand

Moderne Komponenten: Das Ersetzen veralteter Teile durch moderne, zuverlässige Komponenten kann die Häufigkeit von Ausfällen verringern. Der Austausch alter Schlitzdüsen und Aufschmelzer gegen moderne Systeme verbessert die Qualität des Leimbildes und reduziert deutlich Probleme mit unter der Folie eingeschlossenen Partikeln.

5. Erhöhte Sicherheit und Konformität

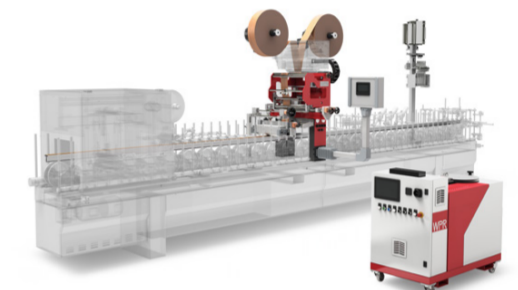
Arbeitssicherheit: Bei der Modernisierung

von Maschinen können moderne Sicherheitsvorrichtungen eingebaut werden, die die Mitarbeiter schützen und den aktuellen Sicherheits- und Umweltstandards entsprechen.

6. Vorteile für die Umwelt

Die Verbesserung der Effizienz und die Senkung des Energieverbrauchs verringern den ökologischen Fußabdruck der Produktionsprozesse. Die Umrüstung auf energieeffizientere Komponenten kann den Energieverbrauch, die Betriebskosten und die Produktion von Abfällen (insbesondere Kleber und Folie) und Profilausschuss verringern.

Ganz gleich, ob Sie von Lösungsmittelklebstoffen auf PUR-Klebstoffe oder von Primern auf Methylchloridbasis auf moderne VOC-arme Primer umsteigen möchten, oder ob Sie vielleicht einer Ihrer Produktionslinien neues Leben einhauchen wollen: Die Nachrüstung und Modernisierung alter Maschinen ist ein strategischer Ansatz, der wirtschaftliche, betriebliche und ökologische Vorteile vereint. Durch die Steigerung der Leistung und die Verlängerung der Lebensdauer bestehender Anlagen können Sie Ihre Produktivität, Sicherheit und Kosteneffizienz erheblich verbessern. Entdecken Sie die Möglichkeiten, Ihre alten Maschinen so effizient zu machen, als wären sie neu.



DIE STIMME DES KUNDEN

Wie aluplast extreme Vielfalt und große Auftragsvolumen bewältigt



Für diese Ausgabe von Looking Around gewährte uns Jakob Koch, Leiter der Profilkaschierung bei aluplast Polen, ein Interview über die Zusammenarbeit mit TAKA-WPR. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Branche ist Jakob ein bekannter Experte auf diesem Gebiet und erinnert sich daran, wie alles begann.

Kannst du uns ein paar Worte über dein Unternehmen sagen?

"aluplast ist einer der führenden und bekanntesten Hersteller von Fensterprofilen mit Produktionsstätten auf verschiedenen Kontinenten rund um den Globus. Unsere Kunden erwarten ein Qualitätsprofil und maßgeschneiderte Lösungen, die den heutigen Marktanforderungen entsprechen. Deshalb muss aluplast die hohen Anforderungen erfüllen und eine sehr breite Palette von Profilen anbieten."

Hast du vielleicht ein paar Zahlen?

"Derzeit bieten wir etwa 80 verschiedene Farben

an, und unsere tägliche Produktion umfasst etwa 600 verschiedene Artikel. Um diese große Vielfalt effizient verwalten zu können, braucht man einen geeigneten Maschinenpark. Auch um mit der wachsenden Nachfrage auf dem dynamischen PVC-Fenstermarkt Schritt zu halten, investieren wir derzeit in einen neuen Produktionsstandort."

Was verstehst du unter einem geeigneten Maschinenpark?

"In Anbetracht der Produktvielfalt und der Menge an kaschierten Profilen braucht man einen Maschinenpark, der perfekt auf die spezifischen Anforderungen abgestimmt ist. Damit meine ich die Komplexität der Geometrien, die Art der Kaschierung (ein- oder doppelseitig) und die Kaschiergeschwindigkeit. Mit WPR haben wir einen Lieferanten gefunden, der Profilkaschiermaschinen für alle von aluplast angebotenen Produkttypen herstellen kann."

Kannst du dich noch an eure erste WPR-

Maschine erinnern?

"Unsere Zusammenarbeit, unser Abenteuer mit TAKA-WPR begann im Jahr 2012, als die Nachfrage nach beidseitig ummantelten Profilen zu wachsen begann. Damals bot uns WPR eine einzigartige Lösung an, eine Maschine zur doppelseitigen Kaschierung, die es ermöglicht, zwei Seiten gleichzeitig von links und rechts zu folieren. Diese Produktionslinie funktioniert bis heute perfekt und bietet ein Produktionsvolumen von 500-600 tausend Laufmetern pro Monat ohne Probleme."

Welche Vorteile siehst du in der Zusammenarbeit mit WPR und TAKA?

"Ich würde sagen, dass die kombinierte Erfahrung im Bereich Chemikalien und Maschinen bei WPR-TAKA besonders gut ist. Die Mitarbeiter des Unternehmens verfügen über ein "2-in-1-Wissen". So werden beispielsweise technische Probleme im Team gelöst, wobei die verschiedenen Aspekte beider Welten berücksichtigt werden. Der

Erfolg eines Unternehmens hängt von vielen Faktoren ab. Aber ich bin überzeugt, dass das gemeinsame Wissen der Mitarbeiter von aluplast und TAKA-WPR in Kombination mit der individuellen Herangehensweise an Lösungen und Bedürfnisse zu unserem gemeinsamen Erfolg beigetragen haben."



JAKUB KOCH
MANAGER OF PROFILE
LAMINATION DEPARTMENT



UNSER TEAM

Mit Sportsgeist in die Welt des Vertriebs

Osama ist ein Neuzugang in unserer Vertriebsabteilung. Er liebt lange Wanderungen in den Bergen, Laufen, Fußball und Sport im Allgemeinen... Unser Kollege ist immer in Bewegung. In den letzten neun Jahren war er bei TAKA im Backoffice tätig, wo er die Beziehungen zu ausländischen Kunden verwaltete. Vor einigen Monaten hat er eine neue Position mit hoher Verantwortung übernommen: Er ist nun unser „Trade Lane Specialist“ für Frankreich und Nordafrika.

Vor dem Wechsel in die Vertriebswelt hat Osama lange Zeit im Backoffice gearbeitet und sich fundierte Kenntnisse über unsere Produkte und Produktionsprozesse angeeignet. Dank seines sonnigen Gemüts baute er bereits gute Beziehungen zu unseren Vertriebsagenten und Kunden auf. Daher hat Osama mit großem Enthusiasmus die Herausforderung angenommen, zum gemeinsamen Erfolg unserer Marken in seinen neuen Märkten beizutragen. Sein erster Eindruck zu Beginn dieser neuen Erfahrung? „Ich bin sehr stolz darauf, TAKA und WPR vertreten



zu können, denn ich glaube fest an die Werte unserer Unternehmen und an die Menschen, die Teil davon sind.

Neben der direkten Vertriebstätigkeiten in den verschiedenen Ländern ist Osama auch für die Marktentwicklung in Nordafrika und anderen Schwellenländern verantwortlich, in denen TAKA-WPR seine Präsenzausbaut. In einer dynamischen und wettbewerbsorientierten Geschäftswelt braucht es proaktive Menschen, die eine positive Energie ausstrahlen. Osama verkörpert diese Eigenschaften perfekt. Aber sein Enthusiasmus beschränkt sich nicht nur auf die Arbeit: Osama ist ein echter Sportliebhaber, von Padel bis Tennis, von Fußball bis Schwimmen gibt es kaum Aktivitäten, die unser Kollege auslässt. In diesem Jahr hat er sich selbst übertroffen, indem er als Staffelläufer an einem Wohltätigkeitsmarathon teilgenommen hat.

Lassen Sie sich von seiner Begeisterung anstecken!



OSAMA EZZARZOURI
TRADE LANE SPECIALIST
FRANCE AND NORTH AFRICA

ÜBER UNS

Wir sind immer für unsere Kunden da!

Die letzten Monate waren voll von Konferenzen und Veranstaltungen, deren Hauptziel es war, unsere innovativen Technologien und Empfehlungen zur Optimierung des Kaschierprozesses mit unseren Kunden zu teilen. Bei TAKA-WPR sind wir uns bewusst, dass Profilkaschierung Fachwissen und Präzision erfordert und dass jeder Schritt des Prozesses entscheidend ist, um ein hervorragendes Ergebnis zu erreichen. Aus diesem Grund steht TAKA-WPR als zuverlässiger Partner an der Seite seiner

Kunden und bietet ihnen eine konstante und schnelle Unterstützung. In den letzten Monaten haben wir zusammen mit der Verkaufsabteilung und unseren Academy-Technikern unser Know-how in mehrere Länder wie Polen, die Vereinigten Staaten, die Slowakei und die Tschechische Republik sowie Italien gebracht.

Diese Gelegenheiten waren sehr interessant, um über die häufigsten Probleme zu sprechen, die den Kaschierprozess betreffen: wir haben zahlreiche Ideen von Kunden erhalten, um

die empfohlenen Anwendungsparameter im Detail zu besprechen. Neben den theoretischen Begriffen wurde der Präsentation konkreter Fallstudien viel Raum gegeben, um praktische Beispiele für die auf der Veranstaltung vorgestellten Techniken zu liefern.

Alle Teilnehmer haben sich aktiv mit Interesse eingebracht: sie haben Beispiele von Problemen mitgebracht, sie geteilt und gemeinsam mit den anderen Teilnehmern analysiert. Einmal mehr haben wir unser Engagement unter Beweis gestellt, unsere

Kunden auf ihrem Weg des Wachstums und der Innovation zu unterstützen und ihnen konkrete und qualitativ hochwertige Lösungen anzubieten.

Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um uns bei allen zu bedanken, die zum Erfolg dieser Initiativen beigetragen haben: unseren Kunden für ihre aktive Teilnahme und ihren Enthusiasmus; unsere Referenten, für ihre Professionalität und ihren wertvollen Beitrag. Wir stehen unseren Kunden weiterhin immer zur Seite!



TAKA® Srl
Via dell'Industria, 4
36060 Pianezze (VI) Italia
Tel: +39 0424 411166
Fax: +39 0424 411727
Mail: info@taka.it
[taka-ahesives.de](mailto:info@taka.it)

W.P.R. Srl Unipersonale
Via Indipendenza, 10
31027 Spresiano (TV) Italia
Tel: +39 0422 911849
Fax: +39 0422 911292
Mail: info@wpr.it
[wpr-machines.de](mailto:info@wpr.it)

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