

LOOKING FORWARD

IN DIESER AUSGABE:

TIPPS VON DER ACADEMY

Wenn Ausbildung Qualität bedeutet: wie qualifiziertes Personal das Endprodukt beeinflusst

IM VISIER

In Kürze: eine Revolution im Kundenservice

DIE STIMME DES KUNDEN

Profilia Spa: eine klare Vision für die Zukunft

N°20 | Winter 2024



Passo di Giau
Veneto



Gemeinsam in eine vielversprechende Zukunft

Liebe Kunden, wie jedes Jahr zum Jahresende wollen wir gemeinsam auf das zu Ende gehende Jahr zurückblicken und gleichzeitig einen positiven Ausblick auf das neue Jahr geben. 2024 war in vielerlei Hinsicht ein schwieriges Jahr, aber 2025 wird uns viele Herausforderungen und Chancen bringen. Aus diesem Grund haben wir Sofia Baldassin und Giacomo Costenaro, die neue Generation, die unsere Unternehmen in die Zukunft führen wird, in dieser Sonderausgabe unseres Looking Around um ihre Meinung gebeten.

Wir werfen einen Blick auf die positiven Aspekte des Jahres 2024. Was fällt euch dazu ein?

Giacomo: In dieser Zeit des Wandels und der globalen Herausforderungen kann ich nicht umhin, an das Vertrauen und die Unterstützung unserer Kunden zu denken, ohne die das Jahr 2024 sehr viel komplexer gewesen wäre. Ihnen gebührt unser aufrichtiger Dank.

Sofia: Auch im Maschinenbau war es kein einfaches Jahr.

Aber es war die Loyalität unserer Kunden, die uns jeden Tag motiviert hat, unser Bestes zu geben und die besondere Bindung zu jedem einzelnen von ihnen weiter auszubauen.

Welche Ziele und Werte leiten uns in diesem Prozess der kontinuierlichen Verbesserung und werden uns auch im Jahr 2025 leiten?

Sofia: Die Werte unseres Unternehmens im Jahr 2024 werden auch im Jahr 2025 eine feste Größe bleiben. Ich beziehe mich auf: Integrität, Transparenz, Informationsaustausch, Respekt und soziale und ökologische Verantwortung.

Giacomo: In diesem Prozess spielt die Nachhaltigkeit eine Schlüsselrolle. Wir sind uns bewusst, dass unser Einfluss auf die Umwelt eine gemeinsame Verantwortung ist, und wir sind bestrebt, unser Angebot immer nachhaltiger zu gestalten. Von der Auswahl umweltfreundlicher Materialien bis hin zur Verringerung der Emissionen - jede Entscheidung wird von dem Wunsch geleitet, einen Beitrag zu einer besseren Zukunft zu leisten.

Sofia: Wenn wir von Nachhaltigkeit sprechen, meinen wir aber nicht nur den Umweltschutz, sondern auch die Gesundheit und das Wohlbefinden am Arbeitsplatz. Deshalb fördern wir ein gesundes und integratives Umfeld, in dem sich jeder Einzelne wertgeschätzt fühlt und zur Wertschöpfung des Unternehmens beitragen kann. Deshalb haben wir beschlossen, uns freiwillig im Bereich der Gleichstellung der Geschlechter zertifizieren zu lassen.

Was würden Sie unseren Kunden gerne sagen?

Giacomo: Ihre Meinung ist für uns sehr wichtig. Wir sind sehr daran interessiert, Ihnen zuzuhören und alle Ihre Rückmeldungen zu sammeln, denn wir wollen stets einen offenen und kooperativen Dialog führen. Nur gemeinsam können wir lernen, in welchen Bereichen wir uns weiter verbessern und auf gemeinsame Ziele hinarbeiten können. Unsere Vision ist es, ein Ökosystem zu schaffen, in dem unsere Dienstleistungen und Produkte nicht nur innovativ, sondern auch effektiv und nachhaltig sind

Sofia: Die Botschaft, die wir unseren Kunden vermitteln wollen, ist, dass wir fest an dieses umfassende Nachhaltigkeitsprojekt glauben. Der Wandel beginnt bei jedem Einzelnen von uns und unserem Verantwortungsbewusstsein und unserer Bereitschaft, etwas zu verändern. Wir freuen uns, dass wir unseren zweiten ESG-Bericht veröffentlicht haben, der unseren Weg zu ökologischer, sozialer und Governance-Nachhaltigkeit für alle zugänglich macht.

Was wird es im Jahr 2025 für unsere Kunden Neues geben?

Giacomo: Wir freuen uns, ankündigen zu können, dass wir aktiv an der Entwicklung neuer Dienstleistungen und Produkte

arbeiten. Unser Ziel ist es, Lösungen anzubieten, die nicht nur die Erwartungen erfüllen, sondern sie übertreffen.

Sofia: Einige dieser Projekte stellen wir in dieser Sonderausgabe von Looking Around vor, die wir in Looking Forward umbenannt haben. Denn wir blicken mit großem Enthusiasmus und Optimismus auf das neue Jahr, das ein wichtiges Jahr für uns und unsere Kunden zu werden verspricht.

Wir danken Ihnen allen, dass Sie Teil dieses Abenteuers sind, und wünschen Ihnen frohe Festtage!



SOFIA BALDASSIN
ADMINISTRATION DEPARTMENT

GIACOMO COSTENARO
PLANT MANAGER

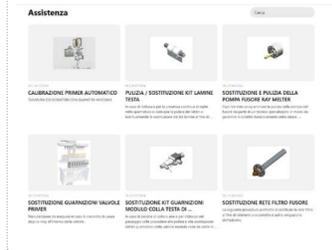
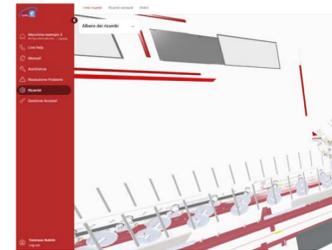
In Kürze: eine Revolution im Kundenservice

In einer Zeit der wirtschaftlichen Unsicherheit und des raschen Wandels sind wir der festen Überzeugung, dass der Schlüssel zur Bewältigung künftiger Herausforderungen in der Bereitstellung eines erstklassigen Kundendienstes liegt. Unser Ziel war es schon immer, starke und dauerhafte Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen und eng mit ihnen zusammenzuarbeiten, um ihre individuellen Bedürfnisse zu verstehen und zu erfüllen. Ein kundenorientiertes Modell, das nicht nur auf der Expertise in der Produktentwicklung basiert, sondern auch auf einem tiefen Verständnis dafür, was Kunden tatsächlich wollen, wann und wie sie

es wollen. Aus diesem Grund arbeitet unser gesamtes Team hart daran, unseren Kunden eine nahe Zukunft voller INNOVATION und AUSGEZEICHNETEM SERVICE zu bieten. Vor einiger Zeit hatte ich bereits in einem Artikel in 'Looking Around' geschrieben: „Bei TAKA-WPR ist der Kundenservice keine Abteilung, sondern das ganze Unternehmen.“ Die Kunden erwarten nicht von Ihnen perfekt zu sein. Sie erwarten, dass man die Dinge in Ordnung bringt, wenn sie schieflaufen, und dazu braucht man das ganze Team. Das stimmt so weit. Aber jedes Unternehmen, das den Kunden an erste Stelle setzen will, muss bereit sein, langfristig zu denken, und

wir wollen nach Jahren serviceorientierter Arbeit jetzt mit Hilfe neuer Technologien einen weiteren großen Schritt gehen. Im neuen Jahr werden wir eine neue Plattform einführen, die uns die Kommunikation mit unseren Kunden erleichtern und ihnen bei der Verwaltung ihres Maschinenparks und der Verbesserung ihrer Produktionsprozesse helfen wird.

- Unterstützung und technischer Service mit Hilfe von virtueller Realität und künstlicher Intelligenz
- Verwaltung der WPR-Anlagen (Routinewartung, außerordentliche Wartung, Ersatzteile)
- Dokumentation (Handbücher, Schaltpläne)



MIRKO BASSAN
FACTORY MANAGER WPR

Profilia Spa: eine klare Vision für die Zukunft

Mit über 40 Jahren Erfahrung im kontinuierlichen Streben nach Qualität ist Profilia das größte Servicezentrum für Fenster- und Türenhersteller in Italien. Ein sehr erfolgreiches Unternehmen, der wichtigste Partner im organisierten Vertrieb von Aluplast PVC-Fenstersystemen und Winkhaus-Beschlägen. Profilia ist auf die Kaschierung von Profilen nach Maß spezialisiert, hat seinen Sitz in Mirabella Eclano in der Provinz Avellino und beliefert Kunden in ganz Italien. Wir haben James Cobuccio, den Geschäftsführer von Profilia, gebeten, uns etwas über sein Unternehmen und insbesondere über seine Beziehung zu TAKA-WPR zu erzählen.

Wie lange besteht die Partnerschaft zwischen TAKA-WPR und Profilia schon?

„Vor etwa 15 Jahren haben wir die erste WPR-Profiliaschieranlage in Betrieb genommen, der wir inzwischen drei weitere hinzugefügt haben: ihre hochmodernen Eigenschaften garantieren Produktivität und Flexibilität. Zwei für die Verarbeitung von Einzelstangen, zwei für die Massenproduktion sowie zwei Folienschneidemaschinen. Wir verwenden die Primer und Klebstoffe von TAKA: Produkte von höchster Qualität, die unsere Firmen jeden Tag auf ideale Weise miteinander verbinden.“

Was haben TAKA-WPR und Profilia gemeinsam?

„Die Leidenschaft für die Arbeit, der Wunsch zu investieren, die ständige Suche nach Produktqualität. Darüber hinaus ist nichts möglich ohne zwei Investitionen: neben der technologischen, mit ständiger Innovation, ist die Pflege der Beziehungen, sowohl zwischen den Menschen im Unternehmen als auch mit unseren Kunden und Partnern, von grundlegender Bedeutung.“

Gibt es eine Einzigartigkeit Ihres Unternehmens, die Sie hervorheben möchten?

„Die Fähigkeit, dank modernster Technologie auf jede Art von Kundenwunsch zu reagieren. Neben der vollständigen Folienkaschierung von Profilen auf Anfrage (3D), sogar mit drei Dichtungen, sind wir die Einzigen, die unendliche Oberflächenfinishes realisieren können. Wir verwirklichen jede Fantasie, indem wir die Fenster einzigartig, exklusiv und nur den Wünschen des Kunden entsprechend gestalten. Wir folieren sogar die Kappen, um die Farbkontinuität und die absolute Personalisierung zu gewährleisten.“

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und wir haben diese Ausgabe der Notwendigkeit gewidmet, nach vorne zu schauen. Wie sieht die Vision von Profilia aus, die das Unternehmen optimistisch in die Zukunft blicken lässt?

„Wir verlassen uns vor allem auf unsere Stärken: die hohe Qualität unserer Produkte, unsere Fähigkeit, uns an die Kundenwünsche anzupassen, die unendliche Auswahl an Folienfarben und die Schnelligkeit der

Lieferung. Dennoch verlieren wir die Innovation nicht aus den Augen. Neben anderen Investitionen planen wir die Anschaffung noch fortschrittlicherer Maschinen für unsere Ummantelungsanlagen. Ihr werdet die Ersten sein, die davon erfahren, liebe Freunde von TAKA-WPR!



JAMES COBUCCIO
CEO PROFILIA



TIPPS VON DER ACADEMY

Wenn Ausbildung Qualität bedeutet: wie qualifiziertes Personal das Endprodukt beeinflusst

Die Folienkaschierung ist ein hart umkämpfter Sektor, in dem die Effizienz der Prozesse und die Qualität des Endprodukts entscheidende Faktoren für den Erfolg sind. In diesem Zusammenhang spielt die Ausbildung der Bediener eine entscheidende Rolle. Die Taka-WPR-Akademie widmet sich der Schulung von Fachleuten der Branche mit dem Ziel, Know-how und Fähigkeiten zu vermitteln, um Produktionsprozesse zu optimieren und hervorragende Ergebnisse zu gewährleisten. Über 90 % der Fehler im Klebprozess sind auf einen falschen Klebstoffauftrag zurückzuführen. Diese erschreckende Zahl unterstreicht, wie wichtig ein sorgfältiges Management der Kleb- und Dichtstoffauftragsprozesse ist.

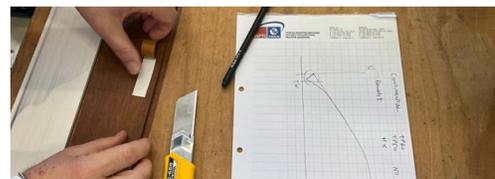
Unsachgemäß durchgeführte Prozesse führen zu fehlerhaften Produkten, Abfall und Produktionsverzögerungen. Um die Qualität der Endprodukte zu gewährleisten, muss ein strenges Qualitätskontrollsystem eingeführt werden, das nicht nur die Überwachung der Prozessparameter, sondern auch die kontinuierliche Schulung der Bediener umfasst. Nur so lassen sich Fehler vermeiden und die Einhaltung der Produktanforderungen gewährleisten. Durch Analyse und Feedback kann die Academy Bereiche ermitteln, in denen Prozesse optimiert werden können, z. B. in Bezug auf Zeit, Kosten und Qualität. Durch Schulungen können neue Methoden und Technologien zur Verbesserung der Prozesseffizienz

eingeführt werden, indem klare und präzise Standardarbeitsanweisungen festgelegt werden, die sicherstellen, dass alle Tätigkeiten einheitlich und konsistent durchgeführt werden. Technische Schulungen ermöglichen es den Bedienern, die verfügbaren Werkzeuge und Maschinen optimal zu nutzen, Fehler zu reduzieren und die Produktivität zu steigern. Idealerweise lernen sie, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, um so einen hochwertigen Service zu bieten. Unter diesem Gesichtspunkt kann die Academy Elemente zur Problemlösung bereitstellen, indem sie das Personal mit analytischen Werkzeugen und dem notwendigen Wissen ausstattet, um die Ursachen von Problemen zu ermitteln

und wirksame Lösungen zu finden. Eine Investition in die technische Ausbildung ist eine strategische Investition, die es ermöglicht, die Herausforderungen der Gegenwart zu bewältigen und sich auf die Zukunft vorzubereiten, indem sie zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, der Produktivität und der Kundenzufriedenheit beiträgt. In Krisenzeiten ist die technische Ausbildung kein Kostenfaktor, sondern eine unverzichtbare Investition, um den Erfolg eines Unternehmens zu sichern.



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



UNSER TEAM

Auf der Suche nach Innovation

Das Angebot, bei WPR im Bereich Forschung und Entwicklung zu arbeiten, hat mich vom ersten Moment an fasziniert, schon beim ersten Vorstellungsgespräch. Ich habe wochenlang darüber nachgedacht, wir haben uns mehrmals getroffen, über Projekte, Lösungen und Ideen gesprochen, und dann, nach einem Besuch der Taka-Werke, habe ich zugesagt. Es fiel mir nicht leicht, ein Umfeld zu verlassen, in dem ich fast 27 Jahre lang gearbeitet hatte, aber der Gedanke, in einem Unternehmen zu arbeiten, das auch heute noch stark in Innovation investiert, mit klaren Zielen und so viel Enthusiasmus, hat meine Bedenken überwunden.

In meiner bisherigen Laufbahn habe ich immer in einem rein technischen Umfeld gearbeitet: Produktion, Produktindustrialisierung, Qualität, aber vor allem in Forschung und Entwicklung. Das ist der Bereich, der mich am meisten reizt und fesselt. Manchmal geht man mit Kopfschmerzen nach Hause, aber das gehört dazu. Deshalb bin ich in meiner Freizeit gerne draußen, arbeite im Garten

und gehe mit meiner Familie oder meinem Hund in unseren Bergen spazieren.

Jetzt sind erst ein paar Wochen vergangen, aber alles hat sich so entwickelt, wie ich es mir vorgestellt habe. Der Wunsch, unseren Kunden immer etwas Neues zu bieten, der Wunsch, mehr zu tun, um den Markt zufrieden zu stellen, der Wille, Lösungen auszuprobieren und zu experimentieren, sind Dinge, die ich jeden Tag bei allen Kollegen finde, die mir helfen, mich schnell einzuleben; es ist Teil der Kultur dieses Teams. Ich habe gelernt, dass unsere Verfahrenstechnik nicht einfach ist und viel Liebe zum Detail erfordert. Man kombiniert Chemie, Mechanik, Thermik, Elektronik, Datenerfassung und



muss dazu noch die Geschwindigkeit der Prozesse, die Variabilität der Materialien, die Aufmerksamkeit für die Umwelt und den Energieverbrauch berücksichtigen. Eine Reihe von Zutaten, die die Arbeit sowohl komplex als auch anspruchsvoll machen. Ich bin der Meinung, dass es für die Entwicklung von Lösungen und die Lösung von Problemen in technisch komplexen Situationen wie diesen notwendig ist, Methode mit Intuition sowie Entschlossenheit mit Begeisterung zu verbinden. WPR hat im Laufe der Jahre neue und sehr innovative Lösungen eingeführt. Ich habe schnell gemerkt, dass es noch viele Ideen gibt, kleine und große. Die Liste der Dinge, mit denen



man sich beschäftigen muss, ist lang! Das erste Projekt ist angelaufen und ich kann es kaum erwarten, meinen Beitrag zu leisten.



LORENZO BALDO
R&D MANAGER, WPR

ÜBER UNS

TAKA-WPR goes USA: Unser Team USA ist jetzt noch näher beim Kunden

Wir freuen uns, die offizielle Eröffnung der US-Niederlassung bekannt zu geben, ein wichtiger Meilenstein in der laufenden globalen Expansionsstrategie unseres Unternehmens. Seit fast sieben Jahren bedient TAKA-WPR den US-Markt erfolgreich durch seine Partnerschaft mit Wrap-Tak, einem zuverlässigen Vertriebspartner. Diese neue Expansion unterstreicht das Engagement unseres Unternehmens, die Präsenz in den Vereinigten Staaten zu stärken und die Verbindung zu einem schnell wachsenden Kundenstamm zu vertiefen. Ab Januar

werden wir direkt in den USA tätig sein, mit einem engagierten und qualifizierten Team, das einen reibungslosen Betrieb, eine verbesserte Kundenbetreuung und eine nahtlose Serviceeinbindung gewährleistet. Die Niederlassung in den USA wird von einem vielseitigen und erfahrenen Team geleitet: Franca, unsere internationale Vertriebsleiterin, wird ihr umfangreiches Fachwissen über die Entwicklung globaler Märkte einbringen. Jeff wird seine Rolle in der Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung fortsetzen und sicherstellen, dass die Kundenbedürfnisse

erfüllt werden und das Unternehmen weiterwächst. Kelly wird die Logistik, den Kundendienst und die Lieferkettenabläufe überwachen, um Effizienz und Zuverlässigkeit zu gewährleisten. Und schließlich Edoardo, unser neuestes Teammitglied, wird als Trade Lane Specialist tätig sein, wo er mit seinem Hintergrund als studierter Chemiker und einem MBA die Kundenbeziehungen stärken und spezialisierte technische Unterstützung bieten wird. Diese strategische Entscheidung ist eine Reaktion auf die steigende Nachfrage

nach Kaschierlösungen auf dem US-Markt. Mit einem schnell wachsenden Kundenportfolio und einem enormen Interesse an der innovativen Technologie und den Produktangeboten von TAKA-WPR ist die Notwendigkeit einer direkten Präsenz in den USA immer deutlicher geworden. Durch die Gründung einer Niederlassung vor Ort sind wir besser in der Lage, unsere Kunden zu betreuen, effizienter auf Marktbedürfnisse zu reagieren und weiterhin hochwertige, maßgeschneiderte Lösungen zu liefern, die zum Erfolg unserer Partner beitragen.



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