

LOOKING AROUND

IN DIESER AUSGABE:

TIPPS VON DER ACADEMY

Akademie kehrt zu One Solution zurück

IM VISIER

Die unterschätzte Kraft der Reinigung für eine hochwertige Verklebung

DIE STIMME DES KUNDEN

Borselli Srl - geeint durch ein gemeinsames Ziel:
die Zufriedenheit unserer Kunden

N°21 | Frühling 2025





EDITORIAL

Sie stehen für uns im Mittelpunkt: unser Team, Ihr Vertrauen

“Liebe Kunden, unser Engagement kommt jeden Tag von Ihnen und für Sie. Sie sind das Herzstück unserer Arbeit und der Grund, warum wir Ihnen mit Leidenschaft das Beste bieten wollen.

Wir wissen, dass Ihre Bedürfnisse einzigartig sind. Deshalb hören wir Ihnen genau zu, lernen von Ihnen und passen uns an, um Lösungen zu entwickeln, die wirklich einen Unterschied machen.

Wir glauben fest daran, dass Vertrauen Schritt für Schritt aufgebaut wird, durch kleine Gesten, aufrichtigen Dialog und echtes Engagement. Es ist dieses Vertrauen, das uns mit Ihnen verbindet und das uns jeden Tag dazu anspornt, gemeinsam zu wachsen und uns zu verbessern. Für uns geht es nicht nur um Produkte oder Lösungen: Es geht um echte Beziehungen, die auf gegenseitiger

Wertschätzung und dem Wunsch beruhen, Ihnen immer zur Seite zu stehen.

Hinter jeder Aktion steht ein Team, das mit Leidenschaft und Hingabe arbeitet. Wir sind ein vereintes Team, in dem jeder sein Herz und seine Energie dafür einsetzt, Ihnen einen Service zu bieten, der Ihren Erwartungen entspricht. Wir verkaufen nicht nur: Wir wollen Teil Ihrer Reise sein, Sie in jeder Phase begleiten und Ihnen zeigen, dass unsere Präsenz nicht mit dem Kauf endet. Die echte Beziehung beginnt erst nach dem ersten Verkauf!

Für Sie da zu sein bedeutet, für Sie da zu sein, wenn es darauf ankommt, Sie zu unterstützen, wenn Sie es brauchen, und Ihnen ein Gefühl der Sicherheit zu geben. Unser Kundendienst ist nicht nur eine Verpflichtung, sondern ein Versprechen von Nähe und Aufmerksamkeit. Ihre Zufriedenheit ist für uns ein gemeinsamer

Sieg, denn der Erfolg ist nie nur unser Erfolg, sondern das Ergebnis eines gemeinsamen Weges. Wir blicken mit Entschlossenheit und Optimismus in die Zukunft und stellen uns jeder Herausforderung in dem Wissen, dass wir gemeinsam Großes erreichen können. Wir werden weiterhin innovativ sein, uns verbessern und Ihnen das Beste bieten, denn wir glauben, dass authentische Beziehungen der Schlüssel zu allem sind: Seriosität, Respekt und Aufmerksamkeit sind die Werte, auf die wir unsere Arbeit jeden Tag aufbauen. Danke, dass Sie Teil unserer Geschichte sind.

Danke für das Vertrauen, das Sie in uns setzen, und für den Weg, den wir gemeinsam gehen. Wir sind für Sie da, heute und immer!”

Luciano und Franca



FRANCA BAJELI
INTERNATIONAL SALES MANAGER



LUCIANO BIGONI
SALES MANAGER ITALIEN, SPANIEN, PORTUGAL



TIPPS VON DER ACADEMY

Akademie kehrt zu One Solution zurück

Nach den Veranstaltungen 2023-2024 in Padua, Neapel, Polen und den USA setzt das Team der TAKA-WPR Academy seine Zusammenarbeit mit Renolit für das Veranstaltungsformat One Solution fort. Nach zwei Jahren kehren wir angesichts des Erfolgs von 2023 nach Spanien zurück. Als Schauplatz für unsere Veranstaltung wählten wir Santiago de Compostela, den Ankunftsort für jeden, der sich entschließt, den berühmten Jakobsweg zu gehen.

Wir von der TAKA-WPR-Academy wollen auch ein Ankunftsort für alle Anfragen unserer Kunden nach einem Verfahren zur Herstellung von PVC-Fensterprofilen mit besten Ergebnissen sein.

Wie immer ist das Hauptziel, Synergien zu schaffen und Schulungen im Bereich der PVC-Fenster anzubieten.

Diese Veranstaltung ist eine wichtige

Gelegenheit für Systemanbieter und Fensterhersteller, sich in einem anregenden und inhaltsreichen Umfeld auszutauschen.

Während der Veranstaltung hatten die Gäste die Möglichkeit, an Schulungen und Workshops teilzunehmen, in denen die neuesten Innovationen und Trends der Branche vorgestellt wurden.

In den Vorträgen von Luciano Bigoni, Verkaufsleiter Italien, Spanien und Portugal, Maurizio Carrer, Akademiedirektor, und Lorenzo Munaro, Leiter des technischen Kundendiensts, der Schwerpunkt lag auf der Analyse der Organisation der Produktionslinien, indem die wichtigsten Punkte des Kaschierprozesses ermittelt wurden, um alternative Lösungen vorzuschlagen.

Dank der Schulungs- und Beratungsmodule unserer Akademie können unsere Kunden Lösungen zur Optimierung der Ergebnisse finden, mit einer Steigerung der Produktivität und Qualität sowie Zeit- und Kosteneinsparungen.

Die One-Solution-Veranstaltung erwies sich als wichtige Networking-Gelegenheit, die es den Teilnehmern ermöglichte, neue Partnerschaften zu knüpfen und bestehende zu stärken.

Wir organisieren die nächsten Ausgaben dieser Veranstaltung, um weitere Einblicke und Wachstumschancen für diejenigen zu bieten, die in der PVC-Fenster- und Türenbranche tätig sind.

TAKA-WPR wird weiterhin mit seinen Partnern zusammenarbeiten, um

innovative Lösungen zu entwickeln und die Fachleute der Branche zu unterstützen, und bekräftigt damit sein Engagement für die Förderung einer Kultur der Zusammenarbeit und der ständigen Weiterbildung.



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



IM VISIER

Die unterschätzte Kraft der Reinigung für eine hochwertige Verklebung

Die Reinigung von Maschinen scheint ein einfacher Vorgang zu sein, aber in Wirklichkeit ist es einer, der viel Zeit und Sorgfalt erfordert, um einen gleichmäßigen und konstanten Leimfluss zu gewährleisten.

Wenn der Leimfluss nicht konstant ist, treten viele Probleme auf, wie zum Beispiel Punkte unter der Folie. Dabei handelt es sich um Mikrorückstände von vernetztem Leim, die langsam aber sicher das Leimverteilungssystem verstopfen. Das gleiche Problem tritt bei Kantenanleimmaschinen und Walzenmaschinen auf. Aus diesem Grund haben wir Video-Tutorials erstellt, die Ihnen Schritt für Schritt zeigen, wie Sie alle Arten

von Heißkleberrückständen von Ihren Maschinen entfernen können.

So reinigen Sie eine Kantenanleimmaschine
Nachdem Sie den überschüssigen Leim entfernt haben, geben Sie eine kleine Menge Cleaner Blu oder Cleaner Green in die Leimwanne oder den Schmelzer. Sie können nun die Walze reinigen, bis das Reinigungsmittel eine deutliche blaue oder grüne Farbe hat. Cleaner Green ist die neueste Ergänzung der TAKA-Reinigerfamilie und besteht zu 50% aus wiederverwendeten Rohstoffen. Er ist nicht nur ein nachhaltiges Produkt, sondern auch sicher für die Anwender, da er keine Gefahrenkennzeichnung trägt.

Wie man eine Schlitzdüse reinigt

Die Reinigung beginnt am Schmelzgerät, wo der Block mit Cleaner Blu oder Cleaner Green eingelegt wird. Sobald der Kleber abgelassen und der Reiniger geschmolzen ist, wird er durch die Leitungen und Filter aus der Düse gepumpt. Das Ergebnis ist eine vollständige Reinigung des Leimverteilungssystems. Für die Außenseite der Schlitzdüse wird die Verwendung des Cleaner WPR empfohlen, der jetzt in der praktischen Sprühdose erhältlich ist. Er wird direkt auf die noch heiße Düse aufgesprüht und anschließend werden die Leimreste mit einem Tuch entfernt. Zum Schluss werden die Lippen versiegelt, indem Cleaner Blu oder Cleaner Green an der auf

der Düse aufgetragen wird.

Wie reinigt man eine Walzenauftragsmaschine?

Auch die Reinigung der Walzenauftragsmaschine ist dank Roll Cleaner 2 einfach: Es handelt sich um einen leicht dosierbaren Salzzreiniger, der durch die Walzen läuft und Leimreste auflöst. Alles, was es jetzt noch braucht, ist ein Sprühstoß Cleaner WPR.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit der Sammlung unserer Video-Tutorials bei Ihren Zweifeln helfen können, indem wir die Reinigung zu einem einfachen und umweltfreundlichen Vorgang machen.

Sehen Sie sich unsere Video-Tutorials an



DIE STIMME DES KUNDEN

Borselli Srl - geeint durch ein gemeinsames Ziel: die Zufriedenheit unserer Kunden

Können Sie uns die Firma Borselli srl vorstellen?

BORSELLI wurde in den 1960er Jahren im Möbelbezirk von Pesaro gegründet. Heute hat das Unternehmen mehr als 50 Mitarbeiter und drei Produktionsstätten. Ursprünglich war das Unternehmen auf die kundenspezifische Beschichtung von Profilen und Halbfertigprodukten für die Möbel- und Einrichtungsbranche spezialisiert. Im Jahr 2007 nahm das Unternehmen ein zweites Werk in Betrieb, das sich auf Außenverkleidungen, PVC-Profile sowie Fenster- und Türrahmen aus Aluminium spezialisiert hat. Im Mai wird eine neue Produktionsstätte mit drei Folieranlagen eröffnet, wodurch sich die Gesamtzahl der Ummantelungsanlagen auf zwölf erhöht, von denen neun TAKA-WPR-Maschinen sind.

In welchen Bereichen sind Sie hauptsächlich tätig?

Wir sind in zwei Sektoren tätig, nämlich in der Möbel- und Fensterbranche, die sich durch die Notwendigkeit auszeichnen, Profile aus beliebigen Materialien mit Dekorpapier und PVC-Folien zu kaschieren. Das ist eine

Stärke für uns, weil wir in der Lage sind, Kompetenzen und Wissen von einem Markt auf den anderen zu übertragen.

Was sind Ihre größten Stärken?

BORSELLI ist nicht nur der Lohnkaschierer mit den meisten Produktionslinien und -kapazitäten in Italien, sondern hat auch immer großen Wert auf den Kundenservice gelegt. Jeder ist in der Lage, große Serien zu produzieren, aber der eigentliche Dienst am Kunden besteht darin, den Auftrag durch die Herstellung von Spezialprodukten oder Kleinserien zu vervollständigen, die das Angebot abrunden. Nicht alle sind sowohl wirtschaftlich als auch räumlich in der Lage, ein komplettes Folienlager mit Dekoren mit geringem Umschlag einzurichten. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden auch bei der Organisation von Artikeln und Logistik.

Im Bereich der Außenverkleidungen verzichten unsere Kunden auf den Versand an ein Zentrallager und die Weiterverteilung zugunsten eines Systems, bei dem wir den Versand direkt an die Endkunden übernehmen. Diese neue Methode lehrt

uns, dass für die Kunden oft nicht der Preis im Vordergrund steht, sondern ein Rundum-Service.

Welche Innovationen haben Sie in letzter Zeit eingeführt?

Im Exterior-Bereich haben wir, da wir uns auf die Produktion von Serien- und Lohnaufträgen spezialisiert haben, eine Software und einen Produktionsablauf entwickelt, der es uns ermöglicht, die Aufträge zu verwalten und jeden einzelnen Artikel mit einem Barcode zu versehen, so dass der gesamte Prozess genau verfolgt werden kann.

Wie hat die Zusammenarbeit mit TAKA-WPR begonnen?

In den 1990er Jahren. Das waren die Jahre des großen Wandels in der Möbelindustrie von lackiertem Holz zu beschichteten Platten. Wir haben den Wandel gespürt und uns mit neuen Profilkaschiermaschinen ausgestattet.

Was sind die wichtigsten Vorteile, die Sie bei der Arbeit mit TAKA-WPR erfahren haben?

Der Hauptvorteil für uns ist, dass wir einen einzigen Ansprechpartner für den gesamten Ummantelungsprozess haben, der sowohl die Maschinen als auch den Klebstoff und

den Primer liefert. Wenn es ein Problem gibt, wissen wir, wer es lösen kann. Im Laufe der Zeit ist unsere Beziehung gewachsen, denn wir legen großen Wert auf den After-Sales-Support.

Wenn eine Produktionsanlage ausfällt, ist es wichtig, eine Antwort und eine sofortige Lösung für das Problem zu finden, damit keine Arbeitstage verloren gehen.

Was sind die größten Herausforderungen für Sie in der Zukunft?

Die Herausforderung ist immer dieselbe: zufriedene Kunden.

Mit einer neuen Logistik haben wir in sieben Jahren die Produktverpackungen um 45% reduziert, auch im Hinblick auf die jüngste Einführung der EU- Verpackungsverordnung PPWR.

Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche in den kommenden Jahren?

Obwohl PVC vollständig recycelbar ist, basiert es immer noch auf Rohöl. Ich denke, dass in Zukunft neue Kunststoffe wie PLA zum Einsatz kommen werden.

SANDRO BORSELLI

GESCHÄFTSINHABER - BORSELLI SRL



Herausforderungen & Leidenschaft - Willkommen an Bord Alex!

Unser Ziel ist es, nah an unseren Kunden und Partnern zu sein, indem wir täglich direkt vor Ort mit ihnen in Kontakt stehen. TAKA-WPR stellt nun offiziell **Alex Lewis** vor, unseren neuen **Vertriebsspezialisten**. Mit über 12 Jahren Erfahrung im Vertrieb hat Alex seine Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen des Bauwesens erworben.

Seine umfangreiche Erfahrung in der Klebstoffbranche führte Alex zu RENOLIT, wo er zwei verschiedene kaufmännische Funktionen in der Exterior Division übernahm.

Alex war für den britischen und irischen Markt zuständig, die zu den größten Volumenmärkten des Unternehmens gehören. Seine Aktivitäten reichten von Präsentationen bei Kundenveranstaltungen bis zu Marktforschung in der Produktentwicklung. Vor allem spielte er eine Schlüsselrolle beim Verkaufsstart neuer Produkte. "Die Bauindustrie hat sich in den letzten zehn Jahren stark verändert, da viele Kunden der ersten Generation in den Ruhestand gehen oder das Unternehmen

verlassen. Diese Übergangsphase, insbesondere auf dem britischen und irischen Markt, stellt eine Herausforderung für die gesamte Branche dar. Der Zuwachs neuer Kunden, die den Markt oder die Produkte kaum oder gar nicht kennen, erfordert einen strategischen Ansatz, um die Beziehungen zu pflegen und den kontinuierlichen Absatz von Maschinen und Klebstoffen zu gewährleisten.", sagt Alex. Seine neue Aufgabe bei TAKA-WPR ist eine spannende Herausforderung, da das Unternehmen auf dem britischen Markt wachsen will. Erste Gespräche mit potenziellen Kunden haben vielversprechende Möglichkeiten aufgezeigt, und er freut sich darauf, dieses neue Terrain zu betreten und sein Aufgabe zum Erfolg zu führen. Es ist nicht einfach, Familie, Hobbys und eine anspruchsvolle Karriere unter einen Hut zu bringen, aber er schafft das mit bemerkenswertem Engagement und Leidenschaft. Als verheirateter Vater von zwei Kindern mit zwei Hunden, die den lebhaften Haushalt bereichern, verbringt Alex gerne Zeit mit seiner Familie und

engagiert sich in einer Vielzahl von Aktivitäten. An den Wochenenden übernimmt er die Rolle des Fußballtrainers, der eine lokale Mannschaft zu Wettkämpfen führt. Er nimmt sich auch Zeit, um selbst aktiv Fußball zu spielen. Als begeisterter Fan der Wolverhampton Wanderers lässt Alex keine Gelegenheit aus, sich Fußballspiele live anzusehen. Außerdem ist Laufen eine weitere Leidenschaft, die ihm Energie und Konzentration gibt. Außerdem liest er gerne Krimis und geht mit seinen Hunden in der Natur spazieren.

Wir wünschen Alex viel Glück und heißen ihn im TAKA-WPR-Team herzlich willkommen!



ÜBER UNS

Immer nah bei Partnern und Kunden, um neue Märkte zu erschließen

Das erste Quartal 2025 begann gleich mit zwei wichtigen Messen, auf denen TAKA-WPR erneut mit seinen Partnern und Händlern zusammenarbeitete, um neue Märkte zu erschließen.

Innerhalb von zwei Wochen nahm unser Vertriebsspezialist Osama Ezzarzouri, der für Frankreich, Nordafrika, den Balkan und Indien zuständig ist, zusammen mit zwei unserer langjährigen Partner an zwei wichtigen Geschäftsveranstaltungen teil. Die erste Veranstaltung war die INDIWOOD, die vom 6. bis 9. März 2025 im India Exposition Mart Limited in Neu-

Delhi stattfand. Die INDIWOOD, an der alle wichtigen internationalen Akteure der Branche teilnahmen, soll die indische Möbel- und Holzverarbeitungsindustrie fördern und Indien als wichtiges Ziel für diesen Sektor etablieren. Dank unseres langjährigen Partners Doctor Window und des Geschäftsführers Berk Seckin hat TAKA-WPR mit einem eigenen Stand an der Veranstaltung teilgenommen.

Der indische Markt befindet sich in einem Schlüsselmoment für den Übergang zur Verwendung von Polyurethan-Schmelzklebstoffen.

Für uns war die Messe ein großer Erfolg, der es uns ermöglichte, neue Kunden zu treffen und mit ihnen ins Gespräch zu kommen, die Herausforderungen der Branche zu diskutieren und den Grundstein für künftige Kooperationen zu legen.

Einige Tage später, vom 12. bis 15. März, fand in Tirana, Albanien, die Internationale Möbelmesse statt. Sie ist die wichtigste Messe für die Möbelindustrie auf nationaler Ebene. Unser Partner Gerald Bardhi von Gerba war zum ersten Mal Aussteller und lud TAKA-WPR ein, auch teilzunehmen.

Dank der Synergie mit Osama und

dem Marketingteam von TAKA-WPR führte die Zusammenarbeit zu einem ausgezeichneten Ergebnis in Bezug auf Besucherzahlen und stellte einen wichtigen Moment dar, um sowohl die Partnerschaft zu stärken als auch die Möbelindustrie in Albanien zu erschließen. Der direkte Kontakt mit unseren Partnern und Kunden, der Dialog und die Diskussion ihrer Bedürfnisse ist für TAKA-WPR immer ein Schlüsselmoment: nur so können wir uns weiter verbessern und unsere Horizonte erweitern.



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

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

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