



IL NOSTRO TEAM

La nostra squadra in America cresce!

Nell'ambito della missione di offrire sempre la miglior consulenza ai nostri clienti, TAKA-WPR e WRAP-TAK sono liete di dare il benvenuto al nuovo membro del team, Raymond Rice.

La passione di Raymond è quella di trovare ogni modo possibile per aiutare le aziende esistenti e quelle in fase di avviamento che si occupano di rivestimento per conto proprio o per conto terzi.

Raymond ha più di 20 anni di esperienza e ha lavorato a stretto contatto con molte aziende nei settori dei serramenti e porte, del rivestimento e degli adesivi.

Raymond, capo consulente e proprietario di Lamination Technologies Consulting (LTC), supporterà ora il team di WRAP-TAK con servizi tecnici e soluzioni di rivestimento per il settore del PVC.

LTC e WRAP-TAK sono i partner ufficiali di TAKA-WPR negli Stati Uniti e offrono i seguenti servizi al mercato americano:

- Magazzino di HMPUR negli Stati Uniti
- Magazzino di parti di ricambio per macchinari negli Stati Uniti
- Assistenza tecnica e formazione
- Manutenzione e pulizia dei macchinari
- Check-up dei macchinari (WPR)
- Consulenza per ottimizzare il processo di rivestimento
- Consulenza per l'avvio del processo di rivestimento

Per saperne di più o sfruttare i vantaggi dei nostri partner in America, contattate:

Raymond Rice - LTC

+1-513-805.1976

rrrice@laminationtechnologiesconsulting.com



RAYMOND RICE
CAPO CONSULENTE E PROPRIETARIO DI
LAMINATION TECHNOLOGIES CONSULTING (LTC)



UN PO' DI NOI

La famiglia che mangia insieme rimane insieme!

Lo scorso luglio la grande famiglia TAKA-WPR ha celebrato la tradizionale festa estiva.

Quest'anno abbiamo organizzato due eventi diversi: i nostri team di Spresiano e Pianezze si sono riuniti a cena per godersi il buon cibo e, soprattutto, l'ottima compagnia!

La sede di Spresiano ha optato per un menu internazionale con una deliziosa paelle, mentre le filiali di Pianezze hanno preferito un barbecue di campagna.

Per TAKA-WPR, il legame e il rispetto tra noi è uno dei valori più importanti. La comunicazione e lo stretto rapporto di squadra sono fondamentali per raggiungere obiettivi ambiziosi e puntare all'eccellenza. Lavorando come un'unità possiamo cambiare, innovare, creare e avere prospettive diverse sulle tendenze del mercato in evoluzione.

Il prerequisito fondamentale per questo è uno scambio aperto di idee e una grande empatia da parte di tutto il team, che lavora con un unico obiettivo e un'unica visione: fornire ai nostri partner risposte rapide e le soluzioni tecniche che si aspettano da noi! Se tutto questo si accompagna a buon cibo e a una birra fresca, cosa chiedere di più?



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.it

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



CI TENIAMO!
PER QUESTO UTILIZZIAMO SOLO
CARTA CERTIFICATA PEFC

LOOKING AROUND

IN QUESTO NUMERO:

ACADEMY TIPS
VEKA investe in formazione

DECEUNINCK
Un futuro pieno di colori

IL NOSTRO TEAM
La squadra americana cresce



Burano
Veneto

Esiste una ricetta per prodotti di successo?

Secondo la mia esperienza personale, nello sviluppo di un prodotto bisogna distinguere due aree fondamentali. Da un lato, ci sono le idee e le innovazioni che vengono stimolate internamente all'azienda. Si basano sul patrimonio di esperienza degli esperti coinvolti e queste tecnologie di solito anticipano le tendenze o le esigenze dei clienti. La sfida è quella di sviluppare un prodotto commerciabile che offra ai nostri clienti un vantaggio reale e porti lo stato dell'arte a un nuovo livello.

D'altra parte, ci sono idee di prodotto che nascono dallo stretto contatto con il cliente. Nella maggior parte dei casi, non viene definita un'esigenza concreta, ma il cliente di solito sente la mancanza di qualcosa a cui lui stesso non sa dare un nome preciso. In questo caso è importante ascoltare attentamente e mettersi nei panni del cliente per formulare insieme una soluzione efficace, da integrare poi nello sviluppo del prodotto.

Grazie alla nostra Academy, trascorriamo molto tempo con i nostri clienti per discutere i rispettivi problemi e fornire assistenza. Una chiara situazione win-win: il cliente beneficia del nostro patrimonio di esperienza e impara a ottimizzare la sua produzione, mentre noi portiamo a casa nuove idee per nuovi prodotti.

Un prodotto può avere successo solo se è tecnicamente fattibile e se offre al cliente un reale valore aggiunto. Ne è un esempio l'integrazione del controllo automatico del processo nelle macchine di rivestimento di ultima generazione, come la serie **STRATO** e la nostra **LUNA-R**. A causa del cambiamento del personale e della mancanza di esperienza degli operatori, molte difficoltà nella produzione dei clienti erano dovute a problemi di controllo del processo. Pertanto, abbiamo ripreso questo punto e lo abbiamo integrato nella nostra tecnologia di impiantistica. Il risultato è

convincente: non solo abbiamo registrato un aumento significativo delle vendite, ma soprattutto il feedback dei nostri clienti è sempre positivo.

Naturalmente, il processo di sviluppo di un prodotto è molto complesso, oltre che dispendioso in termini di tempo e denaro. Pertanto, è necessario affidarsi a un team ben coordinato, a persone di cui ci si possa fidare e che condividano la stessa visione. Credo che in TAKA-WPR sia proprio questo a garantire il successo: i colleghi. Insieme, continueremo ad affrontare tutte le sfide che il mercato ci presenterà in futuro e, per come si presenta al momento, le sfide non mancheranno.



MASSIMILIANO GIULIOTTO
PRODUCT MANAGER



ACADEMY TIPS

VEKA investe in formazione

Abbiamo chiesto a David Sykes, responsabile del rivestimento di VEKA PLC, le sue impressioni sulla recente formazione da parte della WPR-TAKA ACADEMY:

"Da VEKA PLC estruiamo profili per finestre in PVC da oltre 35 anni e abbiamo introdotto il profilo rivestito poco più di 25 anni fa.

In questo periodo ci sono stati molti cambiamenti: nuove persone, nuove tecnologie, nuovi materiali e nuovi processi.

Abbiamo imparato molto in questi anni, ma cerchiamo sempre di imparare di più, per ottenere i migliori risultati possibili per i nostri clienti.

Di recente abbiamo collaborato con la WPR-TAKA Academy per sviluppare un pacchetto di formazione adatto alle nostre esigenze specifiche, che erano:

1. Fornire a tutti i membri del team le nozioni fondamentali dalla A alla Z del rivestimento.
2. Fornire al gruppo dirigente gli strumenti e le tecniche per gestire un reparto di rivestimento ad alte prestazioni.
3. Far crescere professionalmente una selezione di dipendenti fino a farli diventare esperti di rivestimento.

Una volta che la formazione è stata completamente definita, il primo passo è stato l'audit da parte di TAKA-WPR dei nostri processi esistenti, in modo che la formazione potesse essere adattata alle nostre esatte esigenze e i materiali formativi potessero "prendere vita" con esempi tratti dalla nostra produzione.

Poi è iniziato il training, con tutti i +90 dipendenti addetti alla laminazione e 5 membri del team dirigenziale che hanno partecipato alle sessioni 1 e 2, in loco nel nostro stabilimento di Burnley-UK.

Alcuni dei membri del team erano con noi quando abbiamo installato la prima linea, tanti anni fa, e altri si sono appena

diplomati dopo il corso di formazione per nuovi dipendenti.

Poi è arrivata la formazione per esperti di rivestimento, con 5 membri del team che hanno partecipato a un corso di 3 giorni presso gli stabilimenti TAKA-WPR in Italia.

Raramente si ha l'opportunità di mettere alla prova il proprio mestiere in modo così approfondito, con i leader del settore.

TAKA-WPR ha una vera e propria passione per il rivestimento e questo traspare dalla sua formazione.

Indipendentemente dal livello di esperienza, abbiamo ricevuto un feedback positivo da tutti i partecipanti.

Non vediamo l'ora di vedere i miglioramenti nella qualità, nell'efficienza e nel servizio che forniamo ai nostri clienti".



SE VUOI SAPERE DI PIÙ SULLA NOSTRA ACADEMY E GLI STRUMENTI CHE METTE A DISPOSIZIONE, INVIA UNA MAIL A: ACADEMY@WPR.TAKA.IT

Tecnologie per un futuro incerto

Nel corso degli ultimi due anni, tutte le aziende di rivestimento hanno dovuto affrontare la grande sfida di adeguarsi a numeri di crescita della produzione a due cifre in tempi molto brevi. Molte aziende hanno quindi investito elevate risorse in macchinari e personale. Oggi è sempre più evidente una tendenza al ribasso, che richiede nuove soluzioni per lavorare in modo ottimale e redditizio. Esiste una soluzione comune per entrambi gli scenari che consenta alle aziende di reagire in modo rapido e flessibile alle future fluttuazioni del mercato? Dal punto di vista ingegneristico, la risposta è "diversificazione e automazione". Abbiamo visto che i clienti che già si

affidano a un mix di macchine standard e specializzate per il rivestimento di profili sono stati in grado di adattarsi rapidamente ai cambiamenti della domanda del mercato. In tempi di alta domanda, le macchine che aumentano la produttività, come impianti di rivestimento con doppia testa di spalmatura, sono particolarmente utili per il rivestimento di grandi quantità di metri lineari. I piccoli lotti di produzione e gli ordini speciali, invece, vengono trasferiti su macchine flessibili, per non ridurre la produttività delle linee di laminazione standard. In questo modo, a seconda delle dimensioni del lotto, il rispettivo lavoro può essere eseguito sulla macchina in modo ottimale, e questo vale sia per i volumi

d'ordine elevati che per quelli ridotti. La soluzione ideale, tuttavia, sono le linee di rivestimento con set-up automatico. Grazie al notevole risparmio sui tempi di allestimento, è possibile gestire volumi di produzione molto più elevati con costi di personale ridotti. Per ottenere la stessa produzione con impianti tradizionali, sono necessarie più linee e più operatori. Questo comporta costi di personale elevati, che possono mettere a dura prova la redditività dell'azienda, soprattutto quando la domanda diminuisce. Una macchina automatica come la LUNA-R consente di rivestire i profili "on demand", riducendo i costi di stoccaggio in magazzino. Inoltre, sia i piccoli lotti che i grandi ordini

possono essere prodotti in modo rapido ed efficace con lo stesso numero di operatori. WPR sta assistendo ad una chiara tendenza verso il rivestimento automatico. I nostri clienti investono sempre più in tecnologie a prova di futuro per rimanere competitivi e generare crescita in tutti i possibili scenari di sviluppo del mercato. Solo nella prima metà dell'anno, abbiamo già consegnato quattro macchine automatiche LUNA-R e le abbiamo integrate con successo nella produzione esistente dei nostri clienti. I nostri esperti di TAKA-WPR saranno lieti di consigliarvi su come preparare il vostro reparto di laminazione a un futuro incerto.



LA VOCE DEL CLIENTE

DECEUNINCK: un futuro pieno di colori



Otto anni fa, Deceuninck Ltd ha preso la decisione strategica di aumentare il numero di colori venduti a magazzino. Da allora, l'azienda produttrice di sistemi di finestre ha continuato ad aumentare la disponibilità della sua offerta di colori, investendo nel magazzino e nei macchinari.

Oggi, Deceuninck offre più di 30 colori a magazzino e 20 colori aggiuntivi da consegnare in soli 15 giorni lavorativi, e i produttori Deceuninck vendono in media il doppio di finestre colorate rispetto ai loro concorrenti.

Per raggiungere questo obiettivo, Deceuninck ha investito in modo significativo nella sua capacità di rivestimento, tra cui una spesa a sei cifre l'anno scorso per una macchina automatica all'avanguardia, LUNA, che è in grado di lavorare profili molto complessi e, grazie al set-up automatico, consente rapidi cambi di profilo che migliorano i tempi di consegna.

Inoltre, Deceuninck ha recentemente installato una taglierina automatica per foglie della serie W-CUT, che consente di gestire i numerosi colori in modo efficiente grazie a tempi di set-up molto brevi e alla riduzione degli scarti di foglia.

"Stiamo ottenendo nuovi importanti accordi commerciali grazie alla possibilità di fornire più di 30 colori con lo stesso tempo di consegna di un prodotto bianco standard", afferma Rob McGlennon, direttore generale di Deceuninck Ltd. "Ad esempio, le porte da terrazza sono disponibili in più di 30 colori con un tempo di consegna di 10 giorni. Nessun altro è in grado di farlo.

Questo mi dice anche che le finestre colorate sono passate da prodotti di nicchia che possono essere acquistati e offerti con tempi di consegna più lunghi,

a prodotti che dovrebbero far parte della gamma standard di un installatore di finestre". Uno studio commissionato da Deceuninck e condotto da YouGov, leader nel settore dei sondaggi ai consumatori, ha rilevato che mentre il 43% dei proprietari di casa ha dichiarato che il bianco sarebbe la prima scelta di colore se dovesse cambiare le finestre, più del 50% ha espresso una preferenza per un'opzione colorata.

A questo punto, l'investimento in tecnologia fa parte di una tendenza crescente verso

prodotti di maggior valore e dovrebbe essere considerato come parte di una tendenza più grande (la soddisfazione dei clienti), sostiene Rob, sottolineando che le due cose vanno di pari passo. Abbiamo chiesto a Rob McGlennon un commento finale sulla collaborazione con TAKA-WPR: "La partnership con TAKA-WPR ci permette di rimanere all'avanguardia della tecnologia e consente di evolverci e adattarci rapidamente a quello che sembra essere un notevole cambiamento nelle abitudini di acquisto. Il colore è il futuro e Deceuninck è pronta".

