

# LOOKING AROUND

## IN QUESTO NUMERO:

### ACADEMY TIPS

Piccoli passi, grande effetto

### NEL MIRINO

Sei buoni motivi per aggiornare le vostre vecchie macchine di rivestimento

### LA VOCE DEL CLIENTE

Come aluplast affronta varietà e grandi volumi

N°19 | Estate 2024







## Bisogna essere in due per ballare

Il successo di un'azienda e il benessere dei propri collaboratori rappresentano senza dubbio gli obiettivi principali di ogni impresa. Le sfide che si presentano sono in gran parte simili per tutti: il mercato cambia rapidamente, le normative sulla sostenibilità richiedono l'uso di nuovi materiali, è essenziale ridurre i costi mantenendo comunque alta la qualità dei prodotti e trovare personale specializzato e personale in generale diventa sempre più difficile. In un contesto del genere, il tradizionale concetto di rapporto cliente-fornitore, spesso percepito come un'interazione puramente transazionale, deve essere considerato superato. La vera opportunità di successo risiede nell'evoluzione

verso un modello moderno di relazione cliente/fornitore, incentrato su una collaborazione stretta e strategica mirata al raggiungimento di obiettivi comuni.

Quando sia il cliente che il fornitore abbracciano questo approccio, basato su fiducia e lealtà reciproca, i benefici risultanti sono di grande importanza:

- **Miglioramento della qualità**
- **Riduzione dei problemi e conseguente riduzione dei costi**
- **Aumento dell'efficienza operativa**
- **Sviluppo delle competenze**
- **Accesso a risorse e competenze diversificate**
- **Innovazione**

In sintesi, la collaborazione tra fornitori e clienti non solo migliora la qualità e l'innovazione, ma anche l'efficienza operativa, la velocità di risposta al mercato e la gestione dei rischi. Questi benefici congiunti contribuiscono a creare un vantaggio competitivo sostenibile per entrambe le parti.

Ed è in questa direzione che TAKA-WPR si muove, investendo in competenze e mettendo a punto programmi formativi interdisciplinari perché nel nostro settore il coro e' meglio del solista.



**FRANCA BAJELI**  
INTERNATIONAL SALES MANAGER



### ACADEMY TIPS

## Piccoli passi, grande effetto

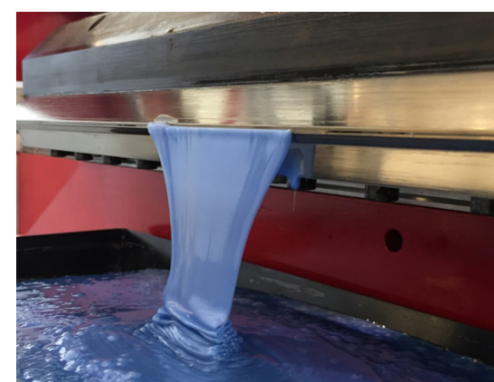
Righe nella spalmatura di colla o punti sotto la foglia? Pelle di colla nel fusore? Filtri costantemente intasati e problemi di variazioni della qualità del rivestimento? Se riscontrate uno di questi problemi, abbiamo una soluzione semplice per voi: la pulizia regolare e professionale delle vostre macchine di rivestimento. È dimostrato che esiste una correlazione diretta tra pulizia e qualità di rivestimento. Solo un sistema adesivo ben pulito garantisce un flusso di adesivo sempre uniforme e senza formazione di particelle.

I ripetuti avvii e arresti della produzione causano l'accumulo di adesivo reticolato nel fusore e nei tubi flessibili. Se questi non vengono regolarmente spurgati con il CLEANER BLU durante le pause di lavoro più lunghe (ad esempio prima del fine settimana) per rimuovere i residui di adesivo, ciò può avere gravi conseguenze.

La pompa dell'adesivo, i filtri del sistema e il tubo flessibile dell'adesivo possono intasarsi sempre più con il passare del tempo. Se all'inizio la quantità di adesivo pompato può diminuire senza essere notata, nel peggiore dei casi un'ostruzione avanzata può causare la rottura del tubo.

La pulizia preventiva può farvi risparmiare molto denaro e problemi. Solo una testa di spalmatura perfettamente pulita può garantire un'applicazione regolare e uniforme della colla. La testa della colla è il fulcro del processo di rivestimento e richiede una cura costante.

A ogni arresto della produzione e ancor più al primo segno di righe o contaminazione, l'operatore responsabile della macchina deve eseguire una breve pulizia. Con il CLEANER WPR, appositamente sviluppato, è possibile rimuovere rapidamente i residui di adesivo dalla superficie calda prima che diventino permanentemente impressi. È sufficiente spruzzare il prodotto sulla testa e pulire con un panno (indossare sempre i guanti!).



CLEANER WPR non è etichettato come sostanza pericolosa ed è quindi un'alternativa sicura e più ecologica ai detergenti aggressivi a base di solventi. È adatto anche per immergere in un bagno riscaldato a 60°C parti metalliche come portautensili e morsetti per la rimozione dei residui di adesivo. Può anche essere utilizzato per spurgare i sistemi di dosaggio del primer dove vengono utilizzati primer a basso contenuto di VOC della serie WPN. Volete provare questo detergente versatile? Contattateci per chiedere un campione del prodotto.

Se desiderate saperne di più sulla pulizia delle macchine di rivestimento e dei sistemi di adesivi, vi consigliamo il video tutorial della nostra ACADEMY che trovate sul canale Youtube di TAKA-WPR.



**MAURIZIO CARRER**  
ACADEMY DIRECTOR



SE VUOI SAPERE DI PIÙ SULLA NOSTRA ACADEMY E GLI STRUMENTI CHE METTE A DISPOSIZIONE, INVIA UNA MAIL A: [ACADEMY@TAKA-WPR.COM](mailto:ACADEMY@TAKA-WPR.COM)

## NEL MIRINO

### Sei buoni motivi per aggiornare le vostre vecchie macchine di rivestimento

L'aggiornamento e il retrofit di vecchi macchinari offrono numerosi vantaggi che possono migliorare l'efficienza operativa, ridurre i costi e migliorare la sicurezza. Ecco alcuni vantaggi chiave:

#### 1. Risparmio sui costi

Investimento inferiore: l'aggiornamento dei macchinari esistenti è spesso meno costoso rispetto all'acquisto di nuovi impianti. A meno che la macchina non sia diventata completamente obsoleta, ci sono molti modi per aumentare l'efficienza di una macchina per il rivestimento con un budget ridotto e un grande ROI.

#### 2. Miglioramento di efficienza e produttività

La modernizzazione delle componenti può migliorare significativamente la velocità, la precisione e le prestazioni complessive delle macchine più vecchie. Dalle estensioni dei basamenti delle macchine per una maggiore velocità di linea a una serie di accorgimenti tecnici per ridurre al minimo i tempi di set-up, WPR offre soluzioni personalizzate anche per macchine di altri produttori

#### 3. Prolungamento della durata dell'impianto

Il retrofit prolunga la vita utile dei macchinari, ritardando la necessità di una sostituzione completa. Inoltre, l'aggiunta di nuove funzionalità offre una maggiore flessibilità e può rendere i vecchi macchinari compatibili con le attuali esigenze di produzione. Questi potrebbero essere lotti di dimensioni ridotte con frequenti cambi di formato o l'uso di nuovi materiali come pellicole decorative o primer a basso contenuto di VOC.

#### 4. Miglioramento dell'affidabilità e riduzione della manutenzione

Componenti moderni: la sostituzione di parti obsolete con componenti moderni e affidabili può ridurre la frequenza dei guasti. La sostituzione delle vecchie teste di colla e dei fusori di colla con sistemi moderni migliora la qualità dell'applicazione della colla e riduce drasticamente i problemi con le particelle intrappolate sotto la pellicola.

#### 5. Maggiore sicurezza e conformità

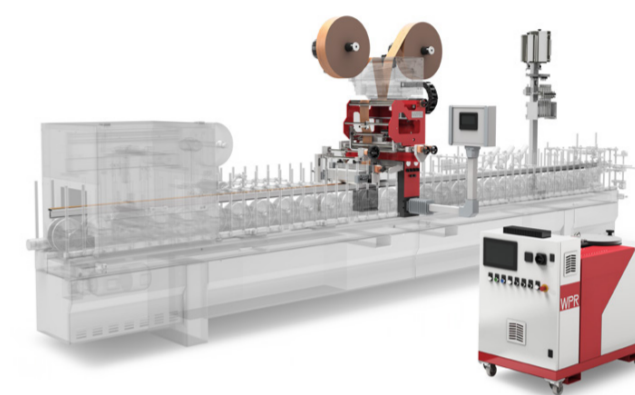
Caratteristiche di sicurezza: l'aggiornamento

dei macchinari può includere l'aggiunta di moderne caratteristiche di sicurezza che proteggono i lavoratori e sono conformi agli attuali standard di sicurezza e ambientali.

#### 6. Benefici ambientali

Migliorare l'efficienza e ottimizzare il consumo di energia riduce l'impatto ambientale dei processi produttivi. L'aggiornamento a componenti più efficienti dal punto di vista energetico può ridurre i consumi, i costi operativi e la produzione di rifiuti (in particolare colla e foglia) e profili di scarto. Il retrofit e l'aggiornamento di vecchi macchinari costituiscono un

approccio strategico che combina vantaggi economici, operativi e ambientali, sia che vogliate passare dalla colla a solvente agli adesivi PUR, o dai primer a base di cloruro di metilene ai moderni primer a basso contenuto di VOC, o che stiate solo cercando di dare una seconda vita a una delle vostre linee di produzione. Migliorando le prestazioni e prolungando la durata delle macchine esistenti, le aziende possono ottenere miglioramenti significativi in termini di produttività, sicurezza ed efficienza. Scopri le opzioni per rendere le tue vecchie macchine efficienti come fossero nuove.



### LA VOCE DEL CLIENTE

## Come aluplast affronta varietà e grandi volumi

Per questo numero di Looking Around, Jakub Koch, responsabile del reparto rivestimento di aluplast Polonia, ci ha concesso un'intervista sulla collaborazione con TAKA-WPR. Con oltre 20 anni di esperienza nel settore, Jakub è un noto esperto del settore e ricorda come tutto è iniziato.

#### Vuoi dire qualche parola sulla tua azienda?

"aluplast è uno dei produttori leader e più riconoscibili di profili per finestre, con stabilimenti di produzione situati in diversi continenti in tutto il mondo. I nostri clienti si aspettano profili di qualità e soluzioni su misura in base alle esigenze del mercato odierno. Pertanto, aluplast deve soddisfare le richieste più esigenti e offrire una gamma di profili molto ampia".

#### Hai qualche numero da condividere con noi?

"Attualmente offriamo circa 80 colori diversi e la nostra produzione giornaliera

comprende circa 600 articoli diversi. Per gestire in modo efficiente questa vasta varietà, è necessario disporre di macchinari adeguati. Inoltre, per stare al passo con la crescente domanda del dinamico mercato dei serramenti in PVC, stiamo investendo in un nuovo impianto di produzione."

#### Cosa intendi per macchinari adeguati?

"Considerando la varietà di prodotti e la quantità di profili rivestiti, è necessario disporre di una configurazione di macchine che si adatti perfettamente alle esigenze specifiche. Con questo intendo la complessità delle geometrie, il tipo di rivestimento (un lato o doppio lato) e la velocità di rivestimento. Con WPR abbiamo trovato un fornitore in grado di produrre macchine di rivestimento per ogni tipo di prodotto offerto da aluplast".

#### Ricordi la tua prima macchina WPR?

"La nostra collaborazione, la nostra

avventura con TAKA-WPR è iniziata nel 2012, quando la domanda di profili rivestiti su due lati ha cominciato a crescere. All'epoca WPR ci offrì una soluzione unica, una macchina per il rivestimento doppio che permetteva di rivestire due lati contemporaneamente da sinistra e da destra. Questa linea di produzione fino ad oggi funziona perfettamente offrendo volumi di produzione di 500-600 mila metri lineari al mese senza problemi."

#### Quali vantaggi vedi nella collaborazione con WPR e TAKA?

"Direi che l'esperienza combinata nel campo dei prodotti chimici e delle macchine di TAKA-WPR è particolarmente buona. I dipendenti dell'azienda hanno una "conoscenza 2 in 1". Ad esempio, i problemi tecnici vengono risolti in team, tenendo conto dei vari aspetti di entrambi i mondi.

Il successo di un'azienda dipende da molti fattori. Ma sono convinto che le conoscenze

comuni dei dipendenti di aluplast e TAKA-WPR, insieme all'approccio individuale alle soluzioni e alle esigenze, abbiano contribuito al nostro successo reciproco.



**JAKUB KOCH**  
MANAGER OF PROFILE  
LAMINATION DEPARTMENT





## IL NOSTRO TEAM

# Lo spirito di uno sportivo nel mondo delle vendite

Osama è la new entry del nostro reparto commerciale; amante delle lunghe passeggiate in montagna, del running, del calcio e dello sport in generale, il nostro collega non si ferma mai.

Per nove anni ha lavorato presso TAKA in qualità di responsabile dei rapporti con i clienti esteri e da qualche mese ha preso un nuovo incarico di maggiore responsabilità: Trade Lane Specialist per il Nord Africa, la Francia ed altri nuovi paesi in via di sviluppo. Prima di tuffarsi nel mondo commerciale, Osama ha lavorato a lungo nel back office ed ha acquisito profonda conoscenza dei nostri prodotti e processi di produzione. Grazie al suo animo solare, è stato proprio nel back office che ha instaurato una buona relazione con agenti e clienti. Per questo motivo, diventare portavoce del nostro marchio e contribuire al suo successo nei mercati di riferimento è una sfida che Osama ha accolto con grande slancio e determinazione. Il suo commento all'inizio di questa nuova



esperienza? "Sono molto fiero di poter rappresentare TAKA-WPR perché credo fortemente nella qualità delle aziende e delle persone che ne fanno parte". Oltre a mantenere i rapporti commerciali con i vari paesi, Osama si occupa dello sviluppo del mercato in Nord Africa ed altri paesi emergenti, dove ora TAKA-WPR sta espandendo la sua presenza. Nel dinamico mondo commerciale, dove la competizione è sempre più accesa, la presenza di persone con un approccio proattivo che emanano energia contagiosa è fondamentale: Osama incarna perfettamente questa filosofia. Ma la sua tenacia non si limita solo al lavoro: Osama è un vero amante dello sport, dal padel al tennis, dal calcio al nuoto, non c'è uno sport in cui il nostro collega non decida di partecipare. Quest'anno ha persino superato se stesso partecipando da staffettista ad una maratona di beneficenza!

Preparatevi ad essere travolti dal suo entusiasmo!



**OSAMA EZZAROURI**  
TRADE LANE SPECIALIST  
FRANCE AND NORTH AFRICA

## UN PO' DI NOI

# Anche quest'anno ci siamo per i nostri clienti!

Questi ultimi mesi sono stati ricchi di conferenze ed eventi volti a condividere ed aggiornare sulle nostre tecnologie innovative e sulle raccomandazioni volte ad ottimizzare il processo di rivestimento. In TAKA-WPR siamo consapevoli che il rivestimento di profili richiede competenze e precisione e che ogni fase del processo è cruciale per ottenere un risultato eccellente. Per questo motivo, TAKA-WPR si pone come un partner affidabile al fianco dei propri clienti, offrendo loro un supporto costante e puntuale. In questi ultimi mesi,

assieme al nostro reparto commerciale ed ai nostri tecnici dell'Academy abbiamo portato il nostro know-how in diversi paesi, come ad esempio Polonia, Stati Uniti, Slovacchia e Repubblica Ceca, Italia. Queste occasioni si sono rivelate molto interessanti per parlare delle problematiche più frequenti che interessano il processo di rivestimento: abbiamo ricevuto numerosi spunti da parte dei clienti che ci hanno permesso di approfondire nel dettaglio i parametri applicativi che noi consigliamo. Oltre alle

nozioni teoriche, ampio spazio è stato dedicato alla presentazione di casi studio concreti volti a fornire esempi pratici di applicazione delle tecniche illustrate all'evento.

Tutte le persone che hanno partecipato a questi eventi hanno interagito proattivamente, portando esempi di problematiche, condivise e analizzate assieme agli altri partecipanti. Ancora una volta, abbiamo dimostrato il nostro impegno nel supportare i nostri clienti nel loro percorso di crescita e innovazione,

offrendo loro soluzioni concrete e di elevata qualità.

Cogliamo l'occasione per ringraziare tutti coloro che hanno contribuito al successo di questa iniziativa: i nostri clienti, per la loro partecipazione attiva e il loro entusiasmo; i nostri relatori, per la loro professionalità e il loro prezioso contributo. Siamo sempre a fianco dei nostri clienti!



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



**CI TENIAMO!**  
PER QUESTO UTILIZZIAMO SOLO  
CARTA CERTIFICATA PEFC