

# LOOKING AROUND

## IN QUESTO NUMERO:

### ACADEMY TIPS

L'Academy torna a One Solution

### NEL MIRINO

Il potere sottovalutato della pulizia per un incollaggio di qualità

### LA VOCE DEL CLIENTE

Borselli srl, uniti da un obiettivo comune: la soddisfazione dei nostri clienti

N°21 | Primavera 2025



Isola di San Giorgio Maggiore  
Venezia

## Voi al centro: La nostra squadra, la vostra fiducia

"Cari Clienti, Ogni giorno il nostro impegno nasce da voi e per voi. Siete il cuore pulsante di ciò che facciamo, la ragione per cui ci dedichiamo con passione a offrirvi il meglio. Sappiamo che ogni vostra esigenza è unica, e proprio per questo vi ascoltiamo con attenzione, impariamo da voi e ci adattiamo per costruire soluzioni che possano davvero fare la differenza.

Crediamo profondamente che la fiducia si costruisca passo dopo passo, attraverso piccoli gesti, un dialogo sincero e un impegno autentico. È questa fiducia che ci lega a voi, che ci ispira ogni giorno a crescere insieme e a migliorare. Per noi, non si tratta solo di prodotti o soluzioni: si tratta di relazioni vere, basate sulla stima reciproca e sul desiderio di essere sempre al vostro fianco.

Dietro ogni azione c'è un team che lavora con passione e dedizione. Siamo una squadra unita, dove ciascuno mette cuore ed energia per offrirvi un servizio all'altezza delle vostre aspettative.

Non ci limitiamo a vendere: vogliamo essere parte del vostro percorso, accompagnarvi in ogni fase e dimostrarvi che la nostra presenza non si esaurisce con un acquisto. La vera relazione inizia dopo la prima vendita! Essere presenti per voi significa esserci nei momenti importanti, supportarvi quando ne avete bisogno e garantirvi serenità. Il nostro servizio di assistenza post-vendita non è solo un impegno: è una promessa di vicinanza e attenzione.

Per noi, ogni vostra soddisfazione è una vittoria condivisa, perché il successo non è

mai solo nostro: è il frutto di un cammino fatto insieme.

Guardiamo al futuro con determinazione e ottimismo, affrontando ogni sfida con la consapevolezza che insieme possiamo raggiungere grandi traguardi. Continueremo a innovare, a migliorarci e a darvi il massimo, perché crediamo che le relazioni autentiche siano la chiave di tutto: serietà, rispetto e attenzione sono i valori su cui costruiamo ogni giorno il nostro lavoro.

Grazie per essere parte della nostra storia. Grazie per la fiducia che ci donate e per il cammino che percorriamo insieme. Siamo qui per voi, oggi e sempre!"

Luciano e Franca



FRANCA BAJELI  
INTERNATIONAL SALES MANAGER



LUCIANO BIGONI  
SALES MANAGER ITALIA, SPAGNA, PORTOGALLO

## ACADEMY TIPS L'Academy torna a One Solution

Dopo gli eventi del 2023-2024 a Padova, Napoli, Polonia e Stati Uniti, il team dell'Academy di TAKA-WPR continua la collaborazione con Renolit per il format di eventi One Solution.

Dopo due anni, siamo ritornati in Spagna visto il successo ottenuto nel 2023. Abbiamo scelto come cornice del nostro evento Santiago di Compostela, punto di arrivo di ogni persona che decide di affrontare il famoso cammino di Santiago.

Anche noi della TAKA-WPR Academy vogliamo essere un punto di arrivo per tutte le richieste dei nostri clienti per ottenere un processo nella produzione di profili per finestra in PVC con le massime prestazioni.

Come sempre l'obiettivo principale è quello di creare sinergie e fornire

formazione nel settore dei serramenti in PVC. Questo evento rappresenta un'importante occasione per i sistemisti e i serramentisti di confrontarsi e scambiarsi idee in un contesto stimolante e ricco di contenuti.

Durante l'evento, gli ospiti hanno avuto l'opportunità di partecipare a sessioni formative e workshop che hanno messo in luce le ultime novità e tendenze del settore.

Negli interventi di Luciano Bigoni, Sales Manager Italia, Spagna e Portogallo, di Maurizio Carrer, Direttore dell'Academy, e Lorenzo Munaro, Technical Assistant Manager, il focus è stato l'analisi dell'organizzazione delle linee produttive individuando i punti più importanti del processo di rivestimento, per proporre

delle alternative. In particolare, sono state presentate le soluzioni che, grazie anche ai moduli formativi e di consulenza della nostra Academy, possono permettere ai nostri clienti di ottimizzare i risultati, con un aumento della produttività e della qualità, oltre che un risparmio di tempi e costi.

L'evento One Solution si è confermato un'importante occasione di networking, permettendo ai partecipanti di instaurare nuove collaborazioni e rafforzare quelle esistenti.

Stiamo organizzando le prossime tappe di questi eventi per poter offrire ulteriori spunti e opportunità di crescita per chi opera nel settore dei serramenti in PVC. TAKA-WPR continuerà a lavorare

insieme ai suoi partner per sviluppare soluzioni innovative e supportare i professionisti del settore, confermando il suo impegno nella promozione di una cultura della collaborazione e della formazione continua.



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)

## Il potere sottovalutato della pulizia per un incollaggio di qualità

Pulire i macchinari può sembrare un'attività semplice, in realtà è un'operazione che richiede un tempo e una cura particolari ma fondamentali per garantire un flusso di colla uniforme e costante. Quando il flusso di colla non è costante ci troviamo di fronte a moltissimi problemi, per esempio, dei puntini sotto la foglia. Si tratta di micro-residui di colla reticolata che stanno lentamente ma inesorabilmente intasano il sistema di distribuzione della colla. Lo stesso problema avviene nelle bordatrici e nelle macchine a rulli. Per questo motivo abbiamo realizzato direttamente presso le macchine del nostro laboratorio applicativi dei video tutorial che

vi guideranno passo a passo per rimuovere qualsiasi tipo di residuo di colla a caldo dai vostri macchinari. **Come pulire una bordatrice** Dopo avere spurgato la colla in eccesso, aggiungete piccole quantità di Cleaner Blu o di Cleaner Green all'interno della vasca o del fusore. Ora potete pulire il rullino fino a quando il prodotto che spurga ha un deciso colore blu o verde. Cleaner Green è il nuovo arrivato nella famiglia pulitori TAKA realizzato con il 50% di materiale riutilizzato. Si tratta non solo di un prodotto sostenibile ma anche sicuro per gli operatori, che non riporta nessuna etichetta

di pericolo. **Come pulire una testa di spalmatura** La pulizia parte dal fusore dove viene inserito il blocco di Cleaner Blu o Cleaner Green. Appena la colla viene spurgata e il pulitore si è fuso, viene pompato fuori dalla testa attraversando i tubi e i filtri. Il risultato è quindi una pulizia completa del sistema di distribuzione della colla. Per la parte esterna della testa di spalmatura è consigliato l'uso del Cleaner WPR ora disponibile nel comodo formato bomboletta. Si spruzza direttamente sulla testa ancora calda per poi rimuovere i residui di colla con uno straccio. La procedura termina con la sigillatura dei labbri passando

il Cleaner Blu o Cleaner Green davanti alla fessura. **Come pulire una spalmatrice a rulli** Anche la pulizia della roll coater è semplice grazie al Roll Cleaner 2. È un pulitore in sali quindi facilmente dosabile, che scorrendo in mezzo ai rulli ingloba e scioglie i residui di colla. Basterà ora una spruzzata di Cleaner WPR. Grazie alla raccolta dei nostri video tutorial speriamo di aiutarvi nei vostri dubbi rendendo la pulizia un'operazione semplice e rispettosa verso l'ambiente.



Guardate i nostri video tutorial



## LA VOCE DEL CLIENTE

### Borselli srl, uniti da un obiettivo comune: la soddisfazione dei nostri clienti



#### Ci può presentare Borselli srl?

BORSELLI è stata fondata negli anni '60 nel distretto del mobile di Pesaro, oggi conta più di 50 dipendenti e tre sedi produttive. Inizialmente l'attività era dedicata al rivestimento customizzato di profili e semilavorati per il settore dell'arredo e del mobile. Dal 2007 l'azienda ha avviato un secondo stabilimento specializzato nel rivestimento per esterni, profili per serramenti e infissi in PVC e alluminio. A maggio apriremo un nuovo sito produttivo con tre linee di rivestimento, arrivando quindi ad un totale di 12 linee di rivestimento, di cui 9 di cui 9 linee WPR con colle e primer TAKA.

#### Quali sono i principali settori in cui operate?

Operiamo in due settori, mobile/arredo e infissi/serramenti, accomunati dalla necessità di avere profili di qualsiasi materiale rivestiti con carte e PVC decorativi. Questo per noi è un punto di forza perché riusciamo a travasare competenze e nozioni da un mercato all'altro.

#### Quali sono i vostri principali punti di forza?

Oltre ad essere l'azienda che riveste profili per conto terzi in Italia con più linee produttive (e quindi con maggiore capacità) BORSELLI ha sempre curato molto il servizio verso i clienti. Tutti sono in grado di produrre grandi lotti tutti uguali ma il vero servizio al cliente è completare il lavoro facendo i fuori-standard o i piccoli lotti che completano l'offerta. Non tutti hanno la disponibilità sia economica che di spazi per realizzare un magazzino pellicole completo di decorativi a bassa rotazione. In aggiunta supportiamo i clienti anche nell'organizzazione degli articoli e nella logistica.

#### Quali innovazioni avete introdotto di recente?

Nel settore per esterni essendo specializzati nella produzione di fuori-standard e commesse "contract", abbiamo sviluppato software e un flusso produttivo che consente di gestire gli ordini e di etichettare con un codice a barre ogni singolo articolo, tracciandolo così in modo rigoroso lungo tutto il processo.

#### Come è nata la collaborazione con TAKA-WPR?

Negli anni '90. Erano anni di grande trasformazione del settore del mobile dal legno verniciato al pannello rivestito. Noi abbiamo intuito il cambiamento e ci siamo attrezzati con nuove macchine per il rivestimento profili.

#### Quali sono i principali vantaggi che avete sperimentato lavorando con TAKA-WPR?

Il principale vantaggio per noi è quello di avere un unico interlocutore per tutto il processo di rivestimento, fornendoci sia le

macchine che la colla e il primer. Se c'è un problema sappiamo chi lo può risolvere. Nel tempo il nostro rapporto è cresciuto perché apprezziamo il supporto post-vendita. Quando un impianto produttivo si ferma è fondamentale trovare una risposta e una soluzione immediata al problema per non perdere giornate lavorative.

#### Quali sono le principali sfide del futuro?

La sfida è sempre quella: clienti soddisfatti. Con una nuova logistica in 7 anni abbiamo ridotto gli imballi dei prodotti del 45% anche in prospettiva della recente introduzione del Regolamento EU PPWR.

#### Come vedete il futuro del settore nei prossimi anni?

Anche se il PVC è completamente riciclabile, è sempre basato sul petrolio. In futuro penso si useranno nuove plastiche come il PLA

SANDRO BORSELLI  
TITOLARE - BORSELLI SRL



## IL NOSTRO TEAM

# Abbracciare le sfide e coltivare le passioni, benvenuto a bordo Alex!

Il nostro obiettivo è rafforzare il legame con clienti e agenti, mantenendo un contatto diretto e quotidiano. TAKA-WPR è lieta di presentare ufficialmente **Alex Lewis**, il nostro nuovo **Sales Specialist**.

Con oltre 12 anni di esperienza nel settore delle vendite, Alex ha affinato le sue competenze in diversi ambiti dell'edilizia.

La sua ampia formazione nel settore degli adesivi ha portato Alex a RENOLIT, dove ha assunto due diversi ruoli commerciali nella divisione Exterior.

Alex era responsabile dei mercati del Regno Unito e dell'Irlanda, tra i più importanti per volume nell'azienda. Le sue attività spaziavano dalle presentazioni agli eventi per i clienti alle ricerche di mercato per lo sviluppo dei prodotti. In particolare, ha svolto un ruolo chiave nello sviluppo delle vendite di nuovi prodotti.

"Il settore delle costruzioni ha visto cambiamenti significativi nell'ultimo decennio, con molti clienti di prima generazione che sono andati in pensione o hanno abbandonato l'attività. Questo

periodo di transizione, in particolare nei mercati britannico e irlandese, rappresenta una sfida per l'intero settore. L'afflusso di nuovi clienti con poca o nessuna conoscenza del mercato o dei prodotti richiede un approccio collaborativo per mantenere le relazioni e garantire la continuità delle vendite di macchine e adesivi.", spiega Alex.

La sua nuova avventura all'interno di TAKA-WPR rappresenta una sfida entusiasmante, in quanto l'azienda mira a crescere nel mercato inglese. I primi incontri con i potenziali clienti hanno rivelato prospettive entusiasmanti e Alex non vede l'ora di esplorare queste nuove opportunità con successo.

Conciliare famiglia, hobby e una carriera impegnativa non è facile, ma lui ci riesce con notevole dedizione e passione. Sposato e padre di due figli, con due cani da compagnia che si aggiungono alla vivacità del nucleo familiare, Alex ama trascorrere tempo di qualità con la famiglia e dedicarsi a diverse attività.

Nei fine settimana, assume il ruolo di

allenatore di calcio, guidando una squadra locale in partite competitive. Trova anche il tempo di giocare attivamente a calcio. Fan accanito dei Wolverhampton Wanderers, Alex non perde mai l'occasione di guardare le partite allo stadio.

La corsa è un'altra passione che lo mantiene energico e concentrato. Inoltre, gli piace leggere libri gialli e portare a spasso i cani in campagna.

Auguriamo ad Alex buona fortuna e un caloroso benvenuto nel team di TAKA-WPR!



## UN PO' DI NOI

# Sempre più vicini a partner e clienti per esplorare nuovi mercati

Il primo trimestre 2025 si è aperto con due importanti fiere che hanno visto TAKA-WPR nuovamente a fianco dei suoi partner e distributori, per esplorare nuovi mercati e settori.

A distanza di due settimane il trade lane specialist Osama Ezzarzouri, che segue Francia, Nord Africa, Balcani, India, ha affiancato due dei nostri storici partner in due momenti chiave dal punto di vista commerciale.

Il primo evento è stato l'India Wood che si è tenuto dal 6 al 9 marzo 2025 presso l'India Exposition Mart Limited di Nuova Delhi.

Grazie alla presenza di tutti i principali player del settore a livello internazionale, INDIWOOD mira a dare impulso all'industria indiana del mobile e della lavorazione del legno e ad affermare l'India come una delle principali destinazioni per il settore.

Grazie al nostro storico partner Doctor Window e il suo CEO Berk Seckin, TAKA-WPR ha potuto essere presente con uno stand dedicato.

Il mercato indiano è in un momento chiave di forte sviluppo per il passaggio alle colle poliuretaniche.

La fiera è stata un momento molto positivo, ha permesso di incontrare e dialogare con nuovi clienti, confrontarsi sulle sfide del settore e mettere le basi per future collaborazioni.

A pochi giorni di distanza, a Tirana in Albania, si è tenuta l'International Furniture Fair, dal 12 al 15 marzo.

E' la fiera più importante del settore del mobile a livello nazionale.

Il nostro partner Gerald Bardhi di Gerba ha partecipato per la prima volta come espositore, permettendo a noi di TAKA-WPR presenza e visibilità.

Grazie alla sinergia con Osama e al team marketing di TAKA-WPR, la collaborazione ha permesso di ottenere degli ottimi riscontri in termini di visite, costituendo un momento importante sia per fortificare la partnership che per avvicinarsi al mercato interior in Albania.

Il contatto diretto sia con i nostri partner che con i clienti, il dialogo e il confronto sulle loro necessità è sempre un momento fondamentale per TAKA-WPR: solo così possiamo continuare a migliorarci ed espandere i nostri orizzonti.



**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**