



Arbeitsschutz

2005 konnten wir durch Leistungsmessungen feststellen, dass wir im Hinblick auf den Schutz unserer Mitarbeiter und der inner- und ausserbetrieblichen Umgebung Fortschritte machen. Unser Investitionsaufwand konzentrierte sich in diesem Jahr hauptsächlich auf die Verbesserung der Standortsicherheit. Eine Reihe von Projekten in den meisten unserer Standorte, wie Verbesserungen am Beschichtungskopf an Linie 10 in Bellegarde, umfassende Arbeiten in allen Standorten an den Risikoanalysen für die HSBC (Versicherung) oder die exzellente Arbeit am Polymerisierungsprozess in Rorschach, haben unser Sicherheitsvertrauen gestärkt, aber wir müssen uns vor Selbstzufriedenheit hüten.

Die Verbesserungen beim Auditverfahren, dem sog. TrendTracker, führten zu einer besseren Kontrolle und seitens der Geschäftsleitung, European SET und RMT besteht ein stärkeres Sicherheitsengagement. Bei jedem SET- und RMT-Meeting werden Methoden für die Verbesserung der Sicherheit besprochen und ausgewertet. Wir haben uns mit ganzem Herzen dazu verpflichtet, dass dieses Thema an vorderster Stelle steht und die Sicherheit aller verbessert wird.

Für die weitere Zukunft streben wir an, die Zahl der Unfälle zu reduzieren, von denen zwar viele als geringfügig eingestuft werden können, aber dennoch ein Grund zur Sorge sind. Die Unfallberichte zeigen, dass wir noch einen langen Weg vor uns haben. In vielen Fällen liegt es an einfachen verfahrenstechnischen Verbesserungen, insbesondere beim manuellen Handling und Housekeeping. Die Verbesserungen beim manuellen Handling werden sehr stark durch die Risikoanalysen vorangetrieben. Investitionsanforderungen, die für Verbesserungen im Arbeitsschutzbereich gelten, haben im Genehmigungsprozess oberste Priorität. Ein Bereich, dem wir uns ganz stark widmen müssen, ist Housekeeping bzw. Organisation am Arbeitsplatz. Wenn wir uns an das Prinzip halten, dass es für alles einen Platz gibt und alles am richtigen Platz ist, werden wir weniger geringfügige Unfälle und eine Verbesserung in der Prozesssicherheit erleben. Housekeeping spielt eine wichtige Rolle in der Verbesserung der Sicherheit, denn dadurch werden die Arbeitsweisen verbessert und die nötigen Voraussetzungen für ein Arbeiten in einer sauberen und geordneten Umgebung geschaffen, wodurch die Verletzungsgefahr reduziert und sogar unsere Effizienz verbessert wird.

Halten Sie Ihren Arbeitsplatz sauber und ordentlich. Ordnung bringt uns allen Nutzen, und nicht nur in der Werkshalle. Sicherheit ist für uns alle wichtig, nicht nur für die Produktionsbetriebe. Indem Sie uns also helfen, können auch wir Ihnen helfen.

Geschäftsleistung

Der Umsatz im Januar und Dezember zeigte im Vergleich zum Vorjahr einen erfreulichen Trend (ca. 6% Zuwachs) und die Erwartungen für die nächsten 2 Monate liegen nah an unserer internen Prognose, die im Vergleich zum Vorjahr auch einen Zuwachs verspricht.

Unsere Kostenkontrolle hält sich gut, Energiekosten sind jedoch stärker gewachsen als erwartet. Produktionsabweichungen waren in den letzten paar Monaten größer als erwartet, trotz der positiven Entwicklung in der ersten Jahreshälfte. Die Teams an den einzelnen Standorten arbeiten hart daran, diese Situation zu verbessern.

Wir fühlen uns angesichts der allgemeinen Profitabilitätsverbesserung, die zu erkennen ist, sehr angespornt, es ist uns aber auch klar, dass wir noch einiges zu tun haben. Damit wir die internen Ziele für 05/06 auch erfüllen, müssen alle in den letzten 6 Wochen des laufenden Geschäftsjahrs kräftig zupacken. Nur so werden wir der Unternehmensleitung aufs ganze Jahr bezogen eine Verbesserung in der Leistung demonstrieren und hoffentlich darauf aufbauen können.

Europäischer Personalmanager

Gemäss unserem fortlaufenden Engagement für eine Verbesserung in unserer Personalstrategie hat das europäische SET-Team John Bertone zum HR-Manager für Europa ernannt.

John übernahm seine neue Aufgabe am Montag, den 6. Februar 2006, bleibt allerdings weiterhin Leiter der Finanzabteilung in Ghislairengo, von wo aus er auch in Zukunft arbeiten wird. John untersteht in Personalsachen direkt Derek Sherwin, European Operations Director, und in italienischen Finanzsachen Chris Smith, European Finance Director. Die European Finance Manager in Frankreich und in der Schweiz, die bisher John unterstellt waren, unterstehen von nun an Chris Smith.

Obwohl John im HR-Bereich nur im beschränkten Mass direkte Erfahrung besitzt, verfügt er über umfassende Kenntnisse im Bereich Geschäftsprozesse und einen soliden Background im Bereich Systeme und Personalmanagement. John konnte dem SET-Team demonstrieren, dass er über das nötige Gespür für wirtschaftliche Belange und eine praktische Gesinnung verfügt, um dem Unternehmen und RMT als neues Teammitglied mehr Wert beizusteuern.

John wird sich mit einer Reihe von Vorhaben befassen, aber dieses Jahr vor allem Bonusplänen, Nachfolgeplanung und einer europäischen und globalen HR-Datenbank widmen und in diesen Punkten mit unseren nordamerikanischen Kollegen eng zusammenarbeiten.



Personaländerungen bei der technischen Leitung

David Grapotte – technischer Leiter, Schweiz

Wir geben mit Freude bekannt, dass wir David Grapotte in die Schweiz versetzen werden, wo er die direkte Führung über das technische Team und die technischen Ressourcen in Rorschach übernehmen wird. Die technologische Plattform in Rorschach liefert uns wichtige Chancen für ein geschäftliches Wachstum durch die Entwicklung neuer Produkte und Prozesse. Wir sind fest davon überzeugt, dass David mit seiner Erfahrung und seinem konzentrierten Einsatz zum kontinuierlichen Erfolg von Rohrschach erheblich beitragen wird.



Robert Mayan – technischer Leiter, Frankreich und Italien

Es freut uns außerdem, bekanntgeben zu dürfen, dass Robert Mayan nach Frankreich gehen wird, wo er die Führung der technischen Teams in Frankreich und Italien übernehmen wird. In seiner neuen Rolle vereint Robert seine bisherige Erfahrung im technischen Management mit einem guten Verständnis für die technologischen Plattformen von Scapa, das er sich im Zuge der Leitung von bedeutenden technischen Projekten an den verschiedenen Standorten von Scapa in Europa angeeignet hat.

Christophe Chauvin – „Customer NOW!“-Projektkoordinator für technischen Service

Die technische Gruppe des „Customer NOW“-Programms, die an der Verbesserung der Flexibilität und Reaktionsfähigkeit unseres technischen Services bei Standardprodukten arbeitet.

Bei internen Kunden gilt der 31. März 2006 als Stichtag für Verbesserungen, bei externen Kunden wollen wir unseren Service bis 30. September 2006 am laufen haben.

Es wurde ein Projektteam aus Mitgliedern des technischen Serviceteams und Produktmanagements gebildet. Wie bei den anderen fünf „Customer NOW“-Projekten war auch für dieses Team ein Projektkoordinator und ein SET/RMT-Sponsor geplant. In der Anfangsphase des Projekts führte Steve Dell beide Aufgaben durch. Jetzt, da sich das Team weiter entwickelt hat, können wir mit Freude bekanntgeben, dass Christophe Chauvin sich bereit erklärt hat, die Verantwortung für die Koordination des technischen Serviceprojektes zu übernehmen (Steve bleibt als SET/RMT-Sponsor).



Einkauf Europa

Viele von uns wissen, dass sich die Materialpreise in den letzten 9 Monaten dramatisch erhöht haben, was vorwiegend auf wachsende Öl- und Rohstoffpreise zurückzuführen ist. Das europäische Einkaufsteam arbeitete hart daran, diese Erhöhungen in Grenzen zu halten, die vor einem Jahr nicht abzusehen waren.

Im vergangenen Jahr initiierte RMT ein Projekt in Zusammenarbeit mit einem Beratungsunternehmen, damit wir unseren Einkaufsprozess verbessern und unser Einkaufsteam besser rüsten können, um unsere Einkaufspreise zu halten und zu reduzieren. Dabei wurde für diesen wichtigen Teil unseres Geschäfts ein anderer Ansatz gefunden. Fast alle Produktionsunternehmen befinden sich in einer schwierigen Lage, auch unsere Mitbewerber. Wir stehen also nicht allein, konnten die Herausforderung aber dennoch besser meistern als erwartet.

Unsere Materialkosten machen fast die Hälfte unserer Produktkosten aus und jede Verbesserung, die wir erzielen können, wirkt sich dramatisch auf unser Betriebsergebnis aus. Wir bewerten die Einkaufseffizienz anhand des Rohstoffpreisindex. Dadurch erhalten wir einen guten Hinweis auf die Kostenbewegungen, was uns hilft, unsere Margen, Produktkosten und Preise für unsere Kunden zu managen. In allen Standorten richten sich die Einkaufsteams nach einem Index von 100%, der zu Beginn des Jahres festgelegt wird, und versuchen, diesen Index für das ganze Jahr konstant zu halten, so dass wir unsere Kosten besser kontrollieren können. Im Oktober, als der Ölpreis nach oben kletterte, dachten wir, dass unser Index auf 107% steigen würde. Doch unsere Einkaufsteams gaben sich jede Mühe, den Index zu senken, indem sie die Materialkosten in Grenzen und unten halten konnten. Das Resultat ist besser als erwartet und Dank gebührt den Kollegen, denen es mit Unterstützung anderer Abteilungen gelungen ist, den Preiserhöhungen wirksam gegenzusteuern. Wir führten harte Verhandlungen mit vielen unserer Lieferanten, die versuchten, ihre Kosten auf Scapa abzuwälzen, es gelang aber nicht allen. Vielen Leuten gilt unser Dank dafür, inklusive Kollegen aus der Technik, Verfahrenstechnik und Produktion. Es gibt noch eine Menge zu tun. Materialpreise machen uns nach wie vor Sorgen, aber dank der guten Teamarbeit machen wir gute Fortschritte. Die harte Arbeit und der starke Einsatz haben sich bezahlt gemacht. Allen Mitwirkenden sei gedankt.

Geschäftliche Nachrichten – von Andy Woodward

Wo wir mit der Planung für das nächste Geschäftsjahr beginnen, ist es mir ein starkes Anliegen, einige wesentliche Konzepte und Bereiche, auf die wir uns alle konzentrieren sollten, zu nennen. Ich habe sicherlich eine geschäftliche und technische Perspektive, bin aber fest davon überzeugt, dass wir gegenüber unseren Mitbewerbern stark zulegen werden und für uns alle mehr herauszuholen ist, wenn wir an einigen dieser Konzepte Anteil nehmen und geschlossen die gleichen Ziele anstreben.

Unser Plan für das kommende Jahr basiert im Wesentlichen auf folgenden Statements: Wenn Sie diese Konzepte in den Mittelpunkt Ihres täglichen Schaffens stellen, wird der Erfolg nicht ausbleiben.

Flexibilität und Reaktionsfähigkeit in allen Bereichen unseres Unternehmens

Ausrichtung auf höhere Margen, Spezialprodukte, Endabnehmer und Märkte

Ausrichtung auf „Wachstumschancen“ anstatt „interne Strukturen und Systeme“

Das erste Statement bezieht sich auf einen Kulturwechsel, den wir in Customer Now! präsentiert haben und der, falls er effektiv implementiert wird, gewährleistet, dass etwaige geschäftlichen Verluste gering ausfallen. Es soll damit gleichzeitig gewährleistet werden, dass Scapa für Kunden bei neuen Produkten, Ideen und Herausforderungen der erste Ansprechpartner ist. Wir werden all unseren Kunden beweisen, dass „die geschäftliche Zusammenarbeit mit uns reibungslos und einfach ist“, daraus werden sich neue Chancen entwickeln, die unserem Unternehmen Umsatzwachstum, Gewinnwachstum und länger dauernde Stabilität verschaffen werden.

Das zweite Statement legt dar, dass es schwierig ist, für alle Kunden alle Dinge gut zu machen, und bedeutet bezogen auf das erste Statement, dass wie die Kunden- und Markttypen, die wir erreichen sollten, zu definieren haben. Sobald wir hiermit weiter fortgeschritten sind (**siehe Änderungen bei Produktmanagern**), werden wir dafür sorgen, dass dies an alle Bereiche unseres Unternehmens durchdringt und wir den „besten“ Chancen den Weg öffnen.

Im letzten Statement wird „kreativer Umgang“ mit Kundenzufriedenheit betont. Wir müssen dafür sorgen, dass unsere Reaktion schnell und genau erfolgt, d. h., wir müssen einige der Barrieren, die wir in unseren Systemen und Geschäftsprozessen geschaffen haben, niederreißen. Es ist uns klar, dass uns Dinge wie SAP, Regeln, Vorgaben und Richtlinien in Bezug auf Kunden bremsen, deshalb müssen wir alle neue, effizientere Möglichkeiten finden, um mit Kundenanfragen, neuen Produktinitiativen und anderen Herausforderungen umzugehen, die uns in allen Bereichen unseres Unternehmens erwarten.

Wenn wir uns diese drei Statements in unserem betrieblichen Alltag verinnerlicht haben, werden wir beginnen, die daraus entwickelte Schwungkraft zu spüren. Ich hoffe, Sie können diese einfachen Aktionen in den Mittelpunkt stellen und sich dem Erfolg verschreiben, um so weitere Fortschritte auf unseren Märkten und in Ihrem persönlichen Leben anzuspornen.

Unter einer geschäftlichen Perspektive haben wir die folgenden Fokusbereiche herausgestellt, über die wir die o. g. Statements umsetzen werden können. Diese sind:

Besseres Prognostizieren, Budgetieren und Planen Wenn wir alle beginnen, Entwicklungen in unserem Unternehmen vorwegzunehmen und unsere Kunden, Lieferanten und Mitbewerber besser zu verstehen, werden wir unseren Kunden einen besseren Service bieten können und unserem Unternehmen zu mehr Profitabilität verhelfen.

Siegen steckt an Wenn wir Erfolg haben, müssen wir diesen Erfolg untermauern und durch das Unternehmen und zu unseren Kunden sickern lassen (sofern dies möglich ist). Wenn wir beginnen, Triumphe in unserem Unternehmen mit Freude zur Schau zu stellen, werden bestimmt alle verstärkt Teil des Scapa-Teams sein wollen und mit größerer Begeisterung ihren Beitrag leisten. Zum Siegerteam zu gehören, fühlt sich gut an, und ich bin sicher, wenn wir es wirklich wollen, können wir dieses mitreißende Gefühl mühelos entstehen lassen.

Ein vorhandenes Konto nie und nimmer verlieren Leider lässt sich dies nicht immer realisieren, aber dennoch müssen wir uns alle bemühen, neue Wege zu finden, um geschäftliche Verluste bei vorhandenen Kunden gering zu halten. Wenn uns zu Ohren kommt, dass ein Kunde nicht zufrieden ist und sich überlegt, zu einem anderen Lieferanten zu wechseln, müssen wir alles tun, dies zu vermeiden. Wenn es am Service liegt, müssen wir versuchen, diesen Kunden mit Blick auf die Versorgung zu überzeugen, wenn es am Preis liegt, müssen wir schnell andere, kostengünstigere Lösungen vorschlagen, wenn es an der zwischenmenschlichen Beziehung liegt, müssen wir andere Leute finden, die diese Kunden unterstützen. Ganz gleich, woran es liegt (sofern ein Produkt nicht aus dem Angebot genommen wird), wir dürfen niemals ein bestehendes Geschäft verlieren.

Das Team ist Scapa Global Wir müssen uns stets bewusst sein, dass alle Teammitglieder bei Scapa auf das gleiche Ziel hinarbeiten und wir dabei alle erfolgreich sein möchten. In bestimmten Teilen des Unternehmens, die eventuell durch Übernahmen zu Scapa gekommen sind, wo man eine andere Sprache spricht, eine andere Unternehmenskultur oder Geschäftsstrategie pflegt, denkt man, sie seien in ihrem eigenen Team. Aber wir dürfen uns nicht dazu verleiten lassen, denn wir müssen uns alle darum bemühen, Scapa erfolgreicher zu machen, und das muss in all unserem Handeln an vorderster Stelle stehen. Vergessen Sie nicht, wie bei jedem Team, müssen auch wir uns laufend verbessern, um besser zu sein als unsere Konkurrenz und öfters zu gewinnen. Wir dürfen es daher nicht zulassen, dass die schwachen Spieler schwach bleiben. Es gibt Lösungen (Schulung, Beratung, Mentoring, Management), aber wir müssen uns alle einen Stoß geben, um sicherzustellen, dass wir laufend besser werden, denn sonst wird uns die Konkurrenz schlagen.

Cash-Flow und Gewinn haben fast den gleichen Stellenwert In der heutigen Zeit ist es nicht mehr wahr, dass der Gewinn der wichtigste Aspekt für ein Unternehmen ist (oder war es „der Kunde ist immer König“?). Für ein Unternehmen sind zwei Aspekte ausschlaggebend: Gewinn und Cash-Flow. Den Gewinn brauchen wir, um in der heutigen Geschäftswelt bestehen zu können. Ein profitables Unternehmen kann aber schnell den Bach runtergehen, wenn das Betriebskapital (Umlaufvermögen oder Cash) nicht richtig kontrolliert wird. Zu große Lagerbestände, zu lange Debitorenlaufsdauer (Kunden zu viel, und zu lange Kredite einräumen), Zahlungsrückstände, kurze Zahlungsfristen gegenüber Lieferanten, all das könnte ein profitables Unternehmen in Schwierigkeiten bringen. Wir müssen diese Geschäftsprinzipien verstehen und beachten, um sicherzugehen, dass wir alle die richtigen Entscheidungen treffen. Nehmen Sie sich kurz Zeit, um Ihren Manager über diese wichtigen Geschäftskriterien zu befragen!

Produktfokus für dieses Jahr Exafit (doppelseitiges Schaumstoffband für die Montage von Flexodruckplatten), AFT (Acryl-Schaumband), Gewebebänder für Kabelbäume in der Automobilindustrie, PE-Schaumstoffprodukte, medizinische Produkte, Transfer-/doppelt beschichtete und Formteil-Produkte - all diese Produkte werden im kommenden Jahr im Mittelpunkt stehen. Wir werden uns insbesondere darum bemühen, Dunstable und Rorschach profitabler zu machen, werden dabei aber die anderen Standorte und Produkte nicht ignorieren. In den vergangenen Jahren sahen wir massive Gewinnverbesserungen in Ghislaengo und Ashton und wir müssen den gleichen Weg gehen, um auch in Dunstable und Rorschach den Gewinn zu erhöhen.

Ich möchte mich persönlich bei allen in Scapa für die Leistungen in der Vergangenheit bedanken, und ich würde mich freuen, von meinen Teamkollegen zu hören und zu lernen, so dass wie unser Unternehmen gemeinsam zum Erfolg bringen können.

Andy Woodward
Commercial & Technical Director, Scapa Europe

Willkommen für das neuen Produktmanagementteam

Im Februar wurde angekündigt, dass das Produktmanagementteam verstärkt werden soll. Produktmanagement ist für einen profitablen Umsatzanstieg zunehmend wichtig und das Unternehmen sieht nun die ersten positiven Ergebnisse, die sich daraus ergeben.

Die Organisationsänderung bedeutet, dass:

1. Jede Produktreihe hat nun einen eigenen Produktmanager.
2. Der/die Produktmanager/in ist für seine/ihre Produktreihe europaweit verantwortlich.
3. In dieser Funktion arbeitet jeder Produktmanager mit einem Hauptstandort zusammen und ist das Verbindungsglied zwischen kaufmännischen (Commercial) und produktionstechnischen (Operations) Abteilungen, um sicherzustellen, dass alle Teile des Unternehmens aufeinander abgestimmt und für das Wachstum des Unternehmens gerüstet sind.
4. Die wesentlichen Änderungen betreffen den industriellen Teil des Unternehmens. Um für alle Unternehmensbereiche und Standorte Übereinstimmung zu schaffen, werden , Elise Doloret, Christine Toussaint und Jonathan Forster jedoch weiterhin an bestimmten Produktreihen im Medizin-, Automobil- und Kabelbereich arbeiten. Die Koordination wird von Neil Radcliffe durchgeführt.

In den nächsten Monaten wird das Team an verschiedenen Aspekten im Zusammenhang mit dem Management der Produktreihen arbeiten, dazu gehören:

- Hilfe für die schnellstmögliche Umsetzung von Verkaufschancen.
- Entwicklung des Inhalts für Schulungen, die auf vierteljährlicher Basis auf die kaufmännischen Teams ausgerollt werden sollen.
- Erstellung von Preiskalkulationsrichtlinien für Kernprodukte.
- Entwicklung von Verkaufsinstrumenten wie Intranet, Produktdatenbank, Anwendungsfallgeschichten, Vergleich der Stärken und Schwächen mit Wettbewerbsprodukten.

Einige unserer Produktreihen haben bereits einige Aufmerksamkeit erhalten und sind im Wesentlichen „vollständig“. Jetzt geht es darum, dass alle kundennahen Mitarbeiter mit den Produkten komplett vertraut sind und in der Lage sind, diese mit dem größtmöglichen Nutzen für und der vollen Unterstützung durch das Unternehmen verkaufen können. Bei anderen Produktreihen ist die Entwicklung noch nicht so weit vorangeschritten. Sie müssen neu organisiert werden, bevor wir sie stärker vermarkten.

Unten finden Sie ein Organigramm für das Team. Die jeweiligen Standorte, mit denen der Produktmanager am engsten zusammenarbeitet, werden gezeigt, mit dem Hauptstandort ganz oben in der Liste. Bei Rorschach, wo das Produktangebot größer und komplexer ist als an anderen Standorten, gibt es zwei Produktmanager mit Hauptstandortverantwortlichkeit - Laurent Marre für Druck-, Grafik- und Spezialfilmprodukte und Louise Chew für doppelseitige/Transferbänder (neben ihrer Funktion für Lymington).

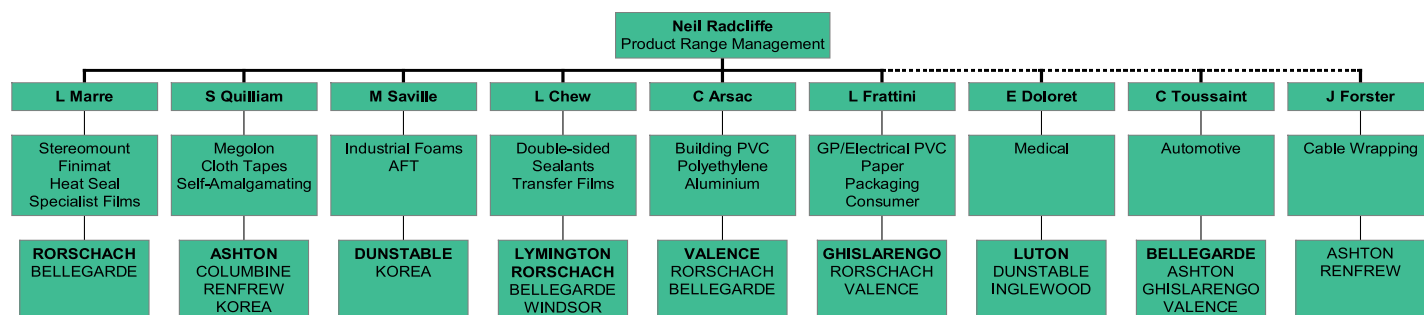
Ein erfolgreiches und profitables Umsatzwachstum unserer Produktreihen ist von allen Teilen unseres Unternehmens abhängig, vom Produktdesign bis hin zur termingenauen Auslieferung an unsere Kunden. Das Produktmanagementteam wird mit allen Unternehmensteilen eng zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass die Erwartungen der Kunden erfüllt und sogar übertroffen werden. Wir sind überzeugt, Sie werden es dabei unterstützen.

Rechts sehen Sie die Mitglieder des neuen Produktmanagementteams bei einem ersten Meeting im Februar. Von links nach rechts:

Andy Woodward, Catherine Arsac, Neil Radcliffe ,
Louise Chew ,Martin Saville , Lorenzo Frattini ,
Laurent Marre , Sarah Quilliam



Product Management structure



Kundendienst

Im Oktober, November und Dezember des vergangenen Jahres haben wir die Betreuung der Schweizer und österreichischen Kunden von Rorschach nach Mannheim verlegt. Das Mannheimer Büro wird nun für das gesamte deutschsprachige Gebiet zuständig sein. Der Transfer konnte ohne Probleme für unsere Kunden abgeschlossen werden. Wir danken allen Kollegen in Mannheim und Rorschach, die für einen erfolgreichen Transfer gesorgt haben. Im Zuge der Verlegung besuchte das Kundendienstteam eine Reihe von Kunden, und um die Kommunikation innerhalb von Scapa zu verbessern, hat das Mannheimer Team Englischunterricht. Ein Kundendienstmitarbeiter wird in Rorschach bleiben, von wo aus er vier Hauptkunden und unternehmensinterne Kunden betreuen wird.

Die zweite Phase für die Einrichtung eines einzigen britischen Kundendienstteams in Ashton wurde angekündigt. Zwischen April und Dezember dieses Jahres werden die Stellen, die derzeit in Dunstable sind, nach Ashton verlegt. Das Ashton Team wird Großbritannien, Skandinavien und die Benelux-Länder bei Klebstoffbändern und die meisten Gebiete für Kabelprodukte betreuen.

Besuch aus Südafrika

Im Februar hatten wir einen Besuch von Trevor Gimun, Geschäftsführer unsers Industrial-Tapes-Vertriebspartners in Südafrika, Buffalo / Executape.

(Im Foto mit Andy Woodward, links, und Roger Warwick, rechts).

Nach einer Werksbesichtigung bekundete Trevor, dass der Unterschied zwischen Denton (wo er 1998 auf Besuch war) und Ashton beeindruckend ist, und er beglückwünschte uns zu den Investitionen und der ausgezeichneten Organisation.

Trevor gab uns das Versprechen, dass sein Unternehmen das Volumen an Gewebebändern, das es von uns bezieht, erhöhen wird. Er möchte von uns vor allem mehr Schnittrollen kaufen, die an der RS310-Anlage produziert werden.

In den vergangenen Jahren ist der Umsatz mit Buffalo kontinuierlich gestiegen. Dies wird auch in Zukunft so sein Trevor sagte uns aber, wir müssen bei neuen Produkten mehr Einfallsreichtum entwickeln.

Trevor möchte allen danken, die seinen kurzen Besuch so erfreulich, aber auch lehrreich gemacht haben.



CABLE BUSINESS UNIT NEWS

Produkteinführung von **megolon+ S800**

Der Markt für Datenkabel für die Vernetzung von Bürocomputern und den Anschluss an das Internet ist in den vergangenen Jahren gewaltig gewachsen. Für den Außenmantel dieser Kabel werden heute vorwiegend halogenfreie, raucharme, feuerhemmende Verbindungen wie

Megolon – verwendet. Mit dem Wachstum dieses Marktes kamen auch neue Konkurrenten auf die Bühne und die Preise fielen stark ab.

Um in diesem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, hat Scapa Polymeric eine neue Megolon-Verbindung entwickelt, die auf einer anderen, chemischen Zusammensetzung beruht als frühere Produkte. Diese Verbindung erfüllt nicht nur die wichtigsten Anforderungen für diese Kabel, sondern ist auch viel einfacher zu extrudieren, d. h. Kabelproduzenten können ihre Anlagen mit höheren Geschwindigkeiten laufen lassen. Die Verbindung benötigt bei der Verarbeitung auch weniger Energie, was für Kabelhersteller zusätzliche Einsparungen bringt. Bei Versuchen in Zusammenarbeit mit verschiedenen Kunden, konnten die Anlagengeschwindigkeiten um bis zu 65% gesteigert werden. Für

Kunden bedeutet dies geringere Lohnstückkosten und höhere Kapazitäten.

Dieses neue Produkt wird aufgrund seiner Vorzüge unter einer neuen Marke - megolon plus - mit einem neuen Logo (siehe Wasserzeichen) vermarktet. Das erste Compound ist megolon+ S800. Dieses neue Compound wurde Ende Januar bei ausgewählten Kunden gestartet und die ersten Reaktionen sind sehr ermutigend. Das Compound wird ab Ende Januar auch an die internationale Kabelindustrie vermarktet und in verschiedenen Industriemagazinen werden dafür Inserate geschaltet. megolon+ S800 wird außerdem auf der bevorstehenden WIRE

2006 in Düsseldorf präsentiert.

Kabelumwicklungsbänder für das Nor-Ned-Projekt

Im letzten EuroLink beschrieben wir das längsten Unterwasser-Hochspannungskabel der Welt, das Nor-Ned-Projekt, zwischen Holland und Norwegen. Dieses prestigeträchtige Projekt liefert Scapa Polymeric weiterhin Chancen für megotape. Zusätzlich zum riesigen Auftrag für megotape CT50/113, über den wir im letzten EuroLink berichteten, haben wir jetzt einen weiteren, großen Auftrag für das gleiche Produkt erhalten, aber von einem anderen Kunden, der ebenfalls an diesem Projekt arbeitet. Die Produktion dieses Kabels wird bis April 2007 andauern und es ist zu erwarten, dass weitere, große Mengen an Kabelumwicklungsbändern benötigt werden.

Damit wir diese zusätzlichen Aufträge gewinnen, ist es unbedingt notwendig, dass wir die vorgeschriebenen Termine einhalten und ein Produkt von erster Qualität liefern.



Ausstellungen

WIRE 2006

Die nächste zweijährliche „WIRE“-Messe wird im April 2006 in Düsseldorf abgehalten. Es handelt sich hier um die größte Messe mit Lieferanten aus der internationalen Kabelindustrie. Scapa Polymeric wird damit in insgesamt 22 Jahren bereits das elfte Mal vertreten sein.

Auf der WIRE 2006 werden wir mehrere neue Produkte vorstellen, inklusive megolon+ S800, das zur Zeit am Markt eingeführt wird.

Weitere Einzelheiten über diese Ausstellung werden wir im nächsten EuroLink bekanntgeben.

CABEX

Die nächste CABEX-Messe wird Mitte Februar in Moskau stattfinden. Scapa Polymeric wird das zweite Mal vertreten sein. Auf unserem Stand wird unser Vertreter Permanent sein und es wird das komplette Angebot von Scapa Polymeric für Kabel präsentiert.

Update zum europäischen Works Forum

Am 10. Januar hielten wir ein Works Forum ab, das speziell einberufen wurde, um Scapas Erfüllung der europäischen Works-Forum-Richtlinie zu prüfen. Die folgenden Mitarbeitervertreter nahmen an diesem Meeting teil: –

Phil Hadfield	UK – Ashton – Employee Chairperson
Andy Pattison	UK – Ashton – (abwesend)
Tommy Rimmer	UK – Openshaw – (abwesend)
Kevin Ash	UK – Dunstable
Martin Pearce	UK – Dunstable
Dave Singleton	UK – Lymington
Michael O'Neil	Irland – Dublin
Olivier Vorms	Frankreich – Bellegarde
Fabrice Clappe	Frankreich – Valence
Francois Meloni	Frankreich – Valence (in Vertretung)
Paola Crepaldi	Italien – Ghislaengo
Federica Veronesi	Italien – Ghislaengo
Dolores Armani	Schweiz – Rorschach
Arwed Schneider	Schweiz – Rorschach (für Mannheim, Deutschland)

Während dieses Meetings besprachen die Vertreter den genauen Wortlaut des Dokumentes und v. a., ob dieses Dokument weit genug geht, um alles abzudecken, was zwischen den Parteien erforderlich ist, d.h. Dialog zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitern. Am Dokument wurden ein paar kleinere Änderungen vorgenommen.

Man war sich nicht darüber einig, ob das Dokument weit genug geht, um die europäische Gesetzgebung zu erfüllen. Die 12 Vertreter nahmen an einer Abstimmung teil und 10 davon entschieden sich dafür, dass das Dokument die Anforderungen der Mitarbeiter erfüllt. Die Delegierten meinten, dass dieses Forum sehr gut dafür geeignet ist, Änderungen unternehmensweit bekannt zu machen und sie in den letzten Jahren einige Entscheidungen beeinflussen konnten. Für die Geschäftsführung ist dieses Forum besonders gut dafür geeignet, Änderungen im Unternehmen in finanzieller und struktureller Hinsicht zu besprechen. Das Forum bietet eine Gelegenheit für einen kontinuierlichen Dialog im Hinblick auf die Entwicklung unseres Unternehmens. Die Delegierten sind wissbegierig und herausfordernd. Das Forum ist auf jeden Fall lohnenswert und wird in der jetzigen Form fortgesetzt. Das nächste Forum ist für Juli geplant und wird in Rorschach stattfinden.

Einige der Delegierten von links nach rechts:

Dave Singleton, Paola Crepaldi, Derek Sherwin,
Arwed Schneider, Chris Smith, Olivier Vorms, Dolores
Armani, Andy Woodward, Francois Meloni,
Sandra Evans, Eileen Sheppard, Daniella Bollman,
Fabrice Clappe, Michael O'Neil

