



Salute e sicurezza

Grazie alla misurazione delle prestazioni, nel 2005 abbiamo notato che stiamo facendo dei progressi nella protezione sia dei nostri dipendenti che dei nostri ambienti interni ed esterni. Quest'anno il nostro esborso di capitale (esb. cap.) è stato concentrato prevalentemente sul miglioramento della sicurezza dei siti. Progetti nella maggior parte dei siti come il miglioramento di Coperture per Testa sulla linea 10 di Bellegarde, l'opera estensiva sulla valutazione dei rischi (assicurativi) di HSBC di tutti i siti e l'ottimo lavoro nel processo di Polimerizzazione a Rorschach, hanno migliorato la nostra fiducia nella sicurezza, ma non ci possiamo permettere di abbassare la guardia.

I miglioramenti nel processo di revisione noti come TrendTracker stanno mostrando un controllo migliore, come pure l'impegno per la sicurezza da parte del Consiglio di Amministrazione, la SET e il RMT europei. Nel corso di ognuno degli incontri di SET e RMT, noi rivediamo i metodi per migliorare la sicurezza. Noi siamo impegnati a garantire che questo è in cima al nostro ordine del giorno e siamo impegnati a migliorare la sicurezza di tutti.

Il saper guardare in avanti ridurrà il numero di incidenti, parecchi dei quali sono poco gravi ma comunque ci preoccupano ugualmente. Le relazioni sugli incidenti dimostrano che abbiamo ancora molta strada da fare e che una buona parte di questo è il miglioramento dei processi di base, soprattutto per il maneggiamento manuale e la gestione domestica. Le valutazioni sui rischi stanno spingendo parecchi miglioramenti nei spostamenti manuali dei materiali e le richieste di esborso di capitali nei miglioramenti per la salute e la sicurezza sono sempre le prime ad essere approvate. Un'area su cui dobbiamo concentrarci tutti che è semplice da migliorare è la nostra "pulizia" delle fabbrica ed uffici. Lavorando sul principio che "c'è un posto per ogni cosa e ogni cosa ha il suo posto" porterà ad avere minori lesioni e una migliore sicurezza nei processi. La gestione delle case gioca un ruolo importante nel miglioramento della sicurezza in quanto stimola migliori pratiche di lavoro e ci permette di lavorare in un ambiente pulito e poco rumoroso, il che riduce i rischi di lesioni e migliora realmente la nostra efficacia.

Mantenete il vostro posto di lavoro pulito e in ordine. Tutti abbiamo qualcosa di cui avvantaggiarci da una buona gestione ambientale e non solo in fabbrica. La priorità è rappresentata totalmente dalla nostra sicurezza e non è solo il settore Operations che deve concentrarsi sulla sicurezza e quindi aiutateci ad aiutarvi.

Prestazioni commerciali

Le vendite di gennaio e dicembre hanno mostrato tendenze incoraggianti nell'anno precedente (circa di oltre il 6%) e la previsione per i prossimi 2 mesi sta mostrando vendite vicine al valore delle nostre previsioni interne, il che continua a indicare una crescita nell'anno precedente.

Il nostro controllo dei costi continua a funzionare, ma abbiamo ricontrato costi di utility maggiori di quanto prevedessimo. La variabilità di produzione della nostra fabbrica che è migliorata bene nel primo semestre è stata maggiore delle previsioni negli ultimi mesi e le équipes dei siti stanno lavorando duramente per migliorare questa situazione.

Ci sentiamo molto incoraggiati dal miglioramento degli utili globali che stiamo iniziando a vedere, ma dobbiamo anche ammettere che c'è ancora strada da percorrere. Per raggiungere i nostri obiettivi interni del 05/06, abbiamo bisogno che tutti spingano duramente nell'ultimo semestre di quest'anno per dimostrare il miglioramento di prestazioni al Consiglio di Fabbrica per tutto l'anno e speriamo che la cosa duri anche in futuro.

Direttore Risorse Umane Europa

Grazie all'impegno continuo a migliorare la strategia del nostro personale, l'équipe del SET europeo ha nominato John Bertone come Direttore HR Europa.

John ha iniziato questo nuovo ruolo il lunedì, 6 febbraio del 2006, pur mantenendo la funzione di responsabile finanziario del sito di Ghislarengo, dove continuerà a restare. John risponderà delle sue responsabilità di HR direttamente a Derek Sherwin, Direttore Operazioni e a Chris Smith, Direttore Finanziario Europeo per gli aspetti finanziari italiani. I direttori finanziari europei di Francia e Svizzera che attualmente rispondono a John ora dovranno rispondere direttamente a Chris Smith.

Anche se John ha una limitata esperienza diretta in HR, ha però una considerevole conoscenza dei processi commerciali e una notevole esperienza nella gestione di sistemi e persone. John ha dimostrato all'équipe SET di avere la consapevolezza commerciale e l'approccio pratico per aggiungere valore agli affari e quanto all'RMT ora diventerà un membro dell'équipe.

John avrà parecchi obiettivi anche se quest'anno concentrerà la sua attenzione sui piani di bonus, la pianificazione di successione e un database europeo e globale delle risorse umane lavorando fianco a fianco con i nostri colleghi americani.



Modifiche nella Direzione Tecnica

David Grapotte – Direttore tecnico Svizzera

Noi siamo lieti di annunciarvi la nostra intenzione di spostare David Grapotte in Svizzera per dirigere direttamente l'équipe tecnica di Rorschach e rinforzare le risorse tecniche in loco. La piattaforma tecnologica di Rorschach ci offre opportunità significative per sviluppare la nostra attività grazie a nuovi prodotti e lo sviluppo di nuovi processi. Noi siamo fermamente convinti che con l'esperienza di David, lo sforzo e la concentrazione su Rorschach, egli aggiungerà un valore considerevole al successo continuativo del sito.



Robert Mayan – Direttore tecnico Francia e Italia

Siamo anche lieti di annunciare la nostra intenzione di spostare Robert Mayan in Francia per dirigere le équipe tecniche della Francia e dell'Italia. Nel suo nuovo ruolo, Robert combinerà la sua precedente esperienza gestionale con una buona applicazione delle piattaforme tecnologiche di Scapa, ottenuta gestendo progetti tecnologici chiave presso i siti europei di Scapa.

Christophe Chauvin – Coordinatore del progetto Customer NOW per l'assistenza tecnica

Dopo il programma Customer NOW, il Gruppo Tecnologico si è impegnato a migliorare la capacità di risposta e la flessibilità del nostro servizio di assistenza tecnica sui prodotti standard.

Noi prevediamo obiettivi di miglioramento per i clienti interni entro il 31 marzo del 2006 e poi la nostra assistenza si estenderà anche ai clienti esterni entro il 30 settembre del 2006.

È stata costituita un'équipe di progetto che comprende i membri dell'équipe di assistenza tecnica e della direzione di prodotto. Come per gli altri cinque progetti di Customer NOW, questa équipe deve disporre di un coordinatore del progetto e di uno sponsor SET/RMT. All'inizio del progetto, Steve Dell ha svolto entrambi i ruoli. Ora l'équipe si è sviluppata e siamo lieti di annunciare che Christophe Chauvin ha accettato di assumersi la responsabilità di coordinatore del progetto del servizio tecnologico (Steve resterà lo sponsor SET/RMT).



Acquisti Europa

La maggior parte di noi è a conoscenza del fatto che i prezzi delle merci sono aumentati drasticamente negli ultimi 9 mesi, a causa dell'aumento del petrolio e dell'aumento dei prezzi delle materie prime dei macchinari industriali, che soprattutto incidono sulle nostre materie prime. L'équipe Acquisti Europa lavora duramente per cercare di contenere questi aumenti che non erano prevedibili un anno fa. L'anno scorso l'RMT ha iniziato a lavorare su un progetto con una società di consulenza per concentrarsi sul processo di acquisto e assistere l'équipe degli acquisti nel migliorare la nostra capacità di contenere e ridurre i prezzi. Questo era un approccio diverso a questa parte importantissima della nostra attività. Quasi tutti i produttori sono in una situazione difficile e così pure i nostri concorrenti, quindi non siamo da soli ma dobbiamo fare meglio di quanto ci aspettiamo.

I nostri materiali rappresentano circa la metà dei nostri costi dei prodotti e hanno un effetto drastico sui nostri utili di esercizio. Noi valutiamo l'efficacia di acquisto con l'RMPI (Indici dei prezzi per le materie prime), il che ci dà una buona indicazione dei movimenti dei costi che ci permette di gestire i nostri margini, i costi dei prodotti e il prezzo per i nostri clienti. Ogni équipe di acquisti dei siti opera su un indice impostato sul 100% all'inizio dell'anno e cerca di mantenere un indice costante per tutto l'anno e quindi permetterci di gestire i nostri costi. Durante il mese di ottobre, quando il prezzo del petrolio ha iniziato ad aumentare noi abbiamo previsto che il nostro indice sarebbe arrivato al 107%, tuttavia l'équipe ha lavorato molto duramente per ridurre questo indice contenendolo e mantenendo bassi i costi dei materiali. Il risultato è stato migliore delle aspettative ed è stato un tributo per le persone coinvolte direttamente nel supporto di altre divisioni che ci hanno aiutato a contenere gli aumenti dei prezzi. Abbiamo avuto alcune discussioni e trattative molto difficili con la maggior parte dei nostri fornitori che hanno fatto di tutto per far accettare i loro prezzi a Scapa ma non tutti ci sono riusciti. Parecchie persone hanno bisogno di essere accreditate per questo, compresa l'Ingegneria Tecnologica, di Processo e la Produzione e c'è ancora molto da fare. I prezzi delle merci sono tuttora un problema ma grazie a un buon sforzo delle équipe stiamo facendo progressi e il duro lavoro e l'impegno ci stanno ripagando. Ben fatto a tutte le persone coinvolte.

Notizie commerciali – di Andy Woodward

Quando inizieremo a pianificare per il prossimo esercizio Scapa, penso che sia importante comunicare alcuni concetti chiave e aree su cui concentrarsi a tutti i membri della nostra attività. Pur avendo indubbiamente una prospettiva commerciale e tecnologica, penso che se iniziamo tutti a condividere alcuni di questi concetti e a sviluppare un comportamento conforme che miri a obiettivi simili, vinceremo drasticamente la nostra concorrenza e avremo tutti delle vite più appaganti.

La struttura chiave per il prossimo esercizio si basa sulle seguenti dichiarazioni. Se mettiamo tutti questi concetti al centro di tutto quanto facciamo ogni giorno possiamo essere certi del successo.

Flessibilità e capacità di risposta da parte di tutte le aree commerciali

Concentrarsi su un margine più alto, sulla specializzazione e sui clienti degli utenti finali e sui mercati

Concentrarsi su "Opportunità di sviluppo", invece che su "sistemi e strutture interne"

La prima dichiarazione si applica a un cambiamento di cultura che noi abbiamo identificato in Customer Now! e che sicuramente, se viene realizzata in modo efficace, ci permetterà di ridurre al minimo gli affari persi. Questo garantirà anche che Scapa diventi il primo punto di contatto per i clienti con nuovi prodotti, nuove idee e nuove sfide. Noi mostreremo a tutti i nostri clienti che "abbiamo facilità a fare affari con loro" e questo porterà nuove opportunità che daranno una crescita delle vendite, dei margini e una stabilità a termine maggiore per gli affari.

La seconda dichiarazione si riferisce al fatto che è difficile accontentare tutte le cose bene per tutti i clienti e allinea la prima dichiarazione definendo i tipi di clienti e di mercati da raggiungere. Quando sarà sviluppata maggiormente (**vedere nuove modifiche del Direttore dei Prodotti**) garantiremo di comunicare questo in modo efficace a tutte le aree della nostra attività e faremo in modo di tendere verso le "migliori" opportunità.

Il concetto finale si enfatizza sulla "creatività" nella soddisfazione dei clienti. Noi dobbiamo garantire di rispondere presto e accuratamente e quindi dobbiamo fare in modo di abbattere alcune delle barriere che abbiamo creato nei nostri sistemi e nel nostro processo commerciale. Noi sappiamo che cose come SAP, regole, politiche e procedure ci fanno rallentare rispetto alla nostra clientela e quindi tutti noi dobbiamo cercare modi più efficaci per gestire le richieste dei clienti, le iniziative di nuovi prodotti e altre sfide che ci aspettano in tutte le aree della nostra attività.

Incorporando queste tre dichiarazioni nella nostra scheda quotidiana inizieremo tutti a percepire la costruzione del momento. Spero che possiate riuscire a focalizzarvi verso queste semplici azioni e a fare in modo che tutti noi veniamo spinti verso il successo che a sua volta incoraggia nuove acquisizioni sul mercato e nella vostra vita personale.

Da un punto di vista commerciale abbiamo sviluppato le seguenti aree su cui concentrarsi, in particolare quell'aiuto spinto dalle dichiarazioni suddette. Queste sono:

Migliori previsioni, budget e piani. Se iniziamo tutti ad anticipare meglio le nostre attività e a capire meglio i nostri clienti, fornitori e concorrenti, riusciremo a servire meglio i nostri clienti e a permettere alla nostra società di avere più utili.

Le vincite sono contagiose. Se otteniamo successi dobbiamo rinforzare questi successi e passarli alla società e, se possibile, anche ai clienti. Se iniziamo a ottenere alcune vincite nella nostra attività sono certo che tutti noi vorremo fare più parte dell'équipe Scapa e godere di più di quello che facciamo ogni giorno. Sembra grandioso far parte di un'équipe vincente e sono certo che riusciremo a creare facilmente la giusta carica, se vogliamo davvero che questo succeda.

Non perdere mai un cliente in essere. Pur non essendo sempre possibile da ottenere, dobbiamo fare in modo che tutti noi lavoriamo per scoprire nuovi modi per garantire di minimizzare la nostra perdita di clienti in essere. Se sentiamo che un cliente è scontento e sta pensando di cambiare Scapa come fornitore dobbiamo fare tutto quanto sia possibile per convincerlo a restare. Se il problema è l'assistenza, dobbiamo trovare modi soddisfacenti per quel cliente da un punto di vista delle scorte, se invece il problema è il prezzo dobbiamo consigliare rapidamente altre soluzioni meno costose, se il problema è nelle personalità dobbiamo trovare persone alternative che aiutino il suddetto cliente. Qualunque sia il problema (a parte l'invecchiamento dei prodotti) non dovremmo mai perdere una fascia di affari che possediamo.

L'équipe è Scapa globale. Dobbiamo essere costantemente consapevoli che tutti i membri delle équipe di Scapa lavorano per ottenere lo stesso risultato e tutti noi vogliamo ottenere il successo in quello che facciamo all'interno della nostra società. Ci sono elementi della nostra organizzazione che vuoi per acquisizione, lingua, cultura o strategia commerciale, pensano di essere nella propria équipe. Questo non è il nostro caso, perché lavoriamo tutti per rendere Scapa di maggior successo e questa deve trovarsi in prima linea per tutto quanto noi facciamo. Ricordiamoci che, come succede in tutte le équipe, noi dobbiamo migliorare costantemente per fare meglio dei nostri concorrenti e vincere più spesso. Pertanto, dobbiamo essere certi di non permettere agli operatori deboli di restare deboli. Le soluzioni sono a portata di mano (addestramento, consulenze, guida, gestione) ma dobbiamo tutti spingere in modo di essere certi di migliorare continuamente, se non vogliamo essere battuti dai concorrenti più temuti.

Il flusso di cassa e gli utili sono importanti quasi allo stesso modo. Il vecchio adagio che dice che gli utili sono più importanti di qualsiasi altro aspetto commerciale (che forse si potrebbe dire anche: "il cliente ha sempre ragione"?) non è più adatto nel mondo odierno degli affari. Ora ci sono due forze trascinanti ... gli utili e il flusso di cassa. Abbiamo bisogno degli utili per sopravvivere nel mondo degli affari moderno ma potete mettere una società con utili fuori dall'ambito degli affari se non gestite il capitale di esercizio (flusso di cassa) in modo adeguato. Troppe scorte, troppi giorni debitori (concedendo un credito eccessivo ai clienti), pagamenti scaduti da un tempo eccessivo e pagamenti troppo brevi da parte nostra ai fornitori potrebbero spingere un'attività con utili in gravi problemi. Dobbiamo capire e accettare queste norme principali per essere certi che tutti noi prendiamo giuste decisioni. Prendetevi un minuto per chiedere al vostro dirigente informazioni su queste importanti forze trascinanti negli affari!

I prodotti chiave su cui ci concentriamo quest'anno. Exafit (schiuma a doppio lato per montaggio su piastra a stampa flessografica), AFT (nastro in schiuma acrilica), nastri in tessuto per cinture di sicurezza automobilistiche, schiume in PE, prodotti medici, prodotti trasferibili/a doppio rivestimento e prodotti di stampi sono tutte aree in cui ci concentriamo in modo particolare quest'anno. Dunstable e Rorschach saranno i siti che presteranno maggior attenzione a trasformare questi prodotti in una situazione di maggiori utili, ma ad ogni modo non ignoriamo assolutamente gli altri siti e le altre linee di prodotti. Nell'ultimo anno abbiamo visto un notevole successo a Ghislarengo e Ashton a livello di miglioramento degli utili e abbiamo bisogno di avere lo stesso approccio per trovare modi che sviluppino maggiormente gli utili a Dunstable e Rorschach.

Mi farebbe piacere ringraziare tutti i membri di Scapa personalmente per i loro sforzi e dare il benvenuto alla possibilità di ascoltare e imparare di più dai colleghi membri delle équipe, in modo da poter portare insieme la nostra attività al successo.

Andy Woodward
Direttore commerciale e tecnico, Scapa Europa

Benvenuti nella nuova direzione di Prodotto

Nel mese di febbraio è stato fatto un annuncio all'attività, relativo al potenziamento dell'équipe della Direzione di Prodotto. La direzione di Prodotto sta giocando un ruolo crescente nello spingere in direzione dello sviluppo di vendite con utili e l'attività ora sta cercando vantaggi reali partendo dalla focalizzazione che porta.

Il cambiamento di organizzazione significa che:

1. Ogni gamma di prodotti ora gode di un'attenzione a tempo pieno da parte di un Direttore di Prodotto
2. Il Direttore di Prodotto è responsabile della propria o delle proprie linee in tutta l'Europa
3. Quale parte del ruolo, ogni Direttore di Prodotto ha la responsabilità su un sito primario e diventa il collegamento chiave tra Commerciale e Operazioni, per garantire che tutte le parti dell'attività siano allineate quando facciamo crescere l'attività.
4. I cambiamenti principali avvengono sulla parte industriale dell'attività. Tuttavia, per garantire conformità tra tutte le unità e i siti commerciali, Elise Doloret, Christine Toussaint e Jonathan Forster continueranno ad occuparsi di gamme specifiche come quelle Medica, Automobilistica e delle Unità Commerciali dei Cavi, coordinate da Neil Radcliffe.

Nei prossimi mesi, l'équipe lavorerà su vari aspetti della gestione delle gamme tra cui:

- Aiutare a convertire le opportunità in vendite nel più breve tempo possibile.
- Sviluppare il contenuto per i corsi di addestramento da trasferire alle équipe del Commerciale ogni trimestre.
- Creazione di direttive sui prezzi per i prodotti chiave.
- Strumenti di sviluppo e di vendita tra cui Database di Prodotti Intranet, storie di casi applicabili, punti di forza e punti deboli rispetto ai prodotti dei concorrenti.

Alcune delle nostre linee di prodotti hanno già ricevuto una buona concentrazione e sono ampiamente "completi". In questo contesto, la concentrazione servirà a garantire che tutto il personale di appoggio alla nostra clientela sia ben a conoscenza dei prodotti e sia in grado di venderli con il massimo vantaggio per l'attività. Altre linee sono sviluppate meno bene e avranno bisogno di una maggior riorganizzazione di base prima di lanciarle estensivamente.

Segue un organigramma dell'équipe. In ogni caso, i siti, con cui il Direttore di Prodotto lavorerà, sono mostrati insieme al sito primario in cima alla lista. Nel caso di Rorschach, dove la gamma è più vasta e più complessa che in tutti gli altri siti, ci saranno due direttori di Prodotto che avranno la responsabilità sul sito primario: Laurent Marre per Stampa e Grafica e le linee per Pellicole Specialistiche e Louise Chew per i nastri a doppio lato/di trasferimento (in aggiunta al suo ruolo a Lymington).

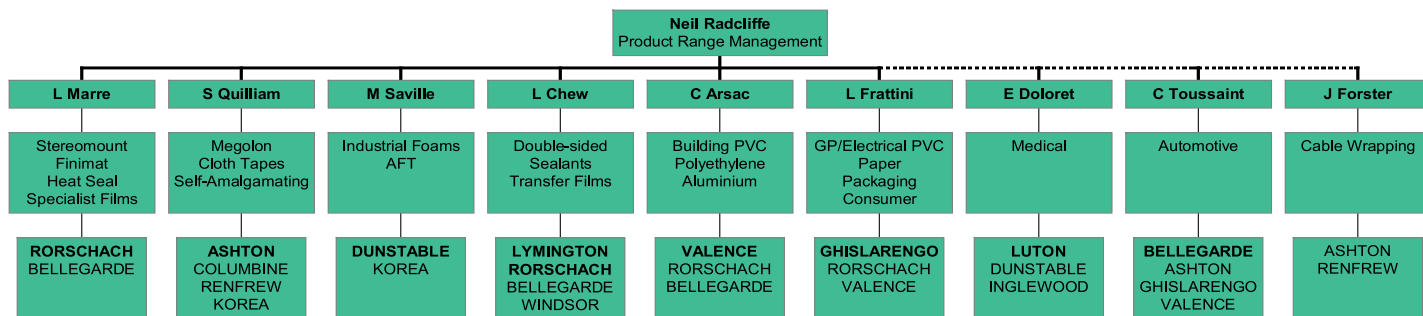
Lo sviluppo di successo e con utili delle vendite delle nostre linee di prodotti coinvolge tutte le parti della nostra attività, dalla progettazione dei prodotti alla fornitura ai nostri Clienti esattamente nel tempo da questi voluto. L'équipe della direzione di prodotto lavorerà a stretto contatto con tutte le parti dell'attività per garantire che siano soddisfatte le aspettative dei clienti e anzi che siano superate. Noi siamo certi che essi possano contare sul vostro aiuto.

Per aiutare a mettere una faccia al nome, la nuova équipe di direzione di Prodotto Industriale è indicata sulla destra, dopo l'incontro iniziale dell'équipe stessa di febbraio.

Da sinistra a destra: Andy Woodward, Catherine Arsac, Neil Radcliffe, Louise Chew, Martin Saville, Lorenzo Frattini, Laurent Marre, Sarah Quilliam



Product Management structure



Assistenza clienti

Nei mesi di ottobre, novembre e dicembre dello scorso anno passato abbiamo effettuato il trasferimento dei clienti svizzeri e austriaci dall'ufficio vendite di Rorschach a quello di Mannheim. Mannheim ora sarà responsabile delle nostre aree di vendita germanofone. Il trasferimento è stato effettuato senza problemi per i nostri clienti e dobbiamo ringraziare tutto il personale di Mannheim e Rorschach coinvolti nel fare questo trasferimento di successo. Un certo numero di visite di clienti ha avuto luogo con l'Equipe di Assistenza Clienti quale parte del processo di trasferimento e per migliorare le comunicazioni con Scapa, l'équipe di Mannheim sta seguendo corsi di lingua inglese. Una persona dell'Assistenza Clienti resterà a Rorschach per occuparsi di quattro clienti chiave e dei clienti inter-societari Scapa serviti dal sito.

É stata annunciata la seconda fase della creazione di un'unica équipe di assistenza clienti UK ad Ashton. Tra i mesi di aprile e dicembre di quest'anno le commesse attualmente svolte a Dunstable saranno spostate ad Ashton. L'équipe di Ashton coprirà UK, Scandinavia, Benelux per i Nastri Adesivi e la maggior parte delle aree per l'Équipe dei Cavi.

Visita Sud Africana

Nel mese di febbraio abbiamo avuto il piacere di una visita da Trevor Gurnun, Amministratore Delegato e distributore del nostro settore di Nastri Industriali per il Sud Africa, Buffalo / Executape.

(Raffigurato insieme a Andy Woodward, a sinistra e Roger Warwick, destra).

Dopo un giro della fabbrica, Trevor è rimasto molto impressionato per la differenza tra Denton (che aveva visitato nel 1998) e Ashton e ci ha fatto i complimenti per il livello di investimenti e la qualità della gestione.

Noi ci siamo assicurati un impegno da Trevor di aumentare il numero dei tessuti che acquistano e in particolare, egli mira a mettere una notevole quantità dell'attività dei rulli guidafili sulla macchina RS310.

In anni recenti, il valori dell'attività che stiamo facendo con Buffalo è aumentata considerevolmente e si prevede che questo continuerà, ma egli ha puntualizzato il fatto che bisogna essere più innovativi con nuovi prodotti.

Trevor desidera ringraziare tutti per aver reso la sua breve visita un'esperienza utile e piacevole.



NOTIZIE SULL'UNITÀ COMMERCIALE DEI CAVI

Lancio del prodotto **megolon+ S800**

Il mercato per i cavi, mirato a trasmissione dati che permettono ai computer di collegarsi in rete negli uffici e a Internet è cresciuto considerevolmente negli ultimi pochi anni e, prevalentemente, oggi usa come rivestimenti esterni dei cavi, componenti ritardanti gli incendi, senza alogeno come il megolon. Visto che questo mercato è cresciuto, ha attratto nuovi concorrenti e i prezzi sono crollati in modo notevole.

Per riuscire a competere su questo mercato, Scapa Polimeri ha sviluppato un nuovo composto di megolon che si basa su una composizione chimica diversa rispetto ai prodotti precedenti. In aggiunta al fatto di soddisfare le specifiche delle prestazioni di base per il cavo, questo è un composto molto più facile da estrarre e permette al fabbricante di cavi di far girare le proprie linee di estrusione a velocità molto più alte. Inoltre, il composto richiede minor energia elettrica per l'elaborazione, permettendo così al produttore di cavi ulteriori risparmi. Nei test effettuati insieme a molti clienti, sono stati raggiunti aumenti di velocità delle linee di oltre il 65% e questo dà al cliente ulteriori vantaggi in termini di costi del lavoro unitari e maggiore capacità.

Ammettendo questi vantaggi, questo nuovo prodotto sarà commercializzato con la nuova marca di "megolon plus" usando un nuovo logo (vedere filigrana), con il primo composto che sarà megolon+ S800. Questo nuovo composto è stato lanciato presso un gruppo di clienti selezionati alla fine di gennaio e la reazione iniziale dal mercato è stata molto incoraggiante. Il composto sarà anche lanciato nel settore internazionale dei cavi dalla fine di gennaio, con un certo numero di annunci pubblicitari su parecchie riviste commerciali. Inoltre, megolon+ S800 sarà molto pubblicizzato in occasione della prossima fiera WIRE 2006 che avrà luogo in aprile a Düsseldorf.

Nastri per avvolgimento cavi forniti al progetto Nor-Ned

Nell'ultimo numero di EuroLink abbiamo descritto il più grande cavo sottomarino del mondo ad Alta Tensione, denominato progetto Nor-Ned, che collega l'Olanda alla Norvegia. Questo prestigioso progetto continua a fornire a Scapa Polimeri notevoli opportunità di forniture di megotape. Oltre all'ordine principale di megotape CT50/113 annunciato nel precedente numero di EuroLink, ora noi abbiamo ricevuto un altro grosso ordine per lo stesso prodotto ma da un cliente diverso che ha vinto a sua volta una fetta di questo prestigioso progetto. Il lavoro per la fabbricazione del cavo durerà fino al mese di aprile del 2007 e si stima che saranno richieste ulteriori considerevoli quantità di avvolgimenti per cavo. Per vincere questo ulteriore affare, è assolutamente fondamentale che noi rispettiamo le date di consegna con un prodotto di qualità superiore.



Fiere

WIRE 2006

La prossima fiera biennale "WIRE" avrà luogo a Düsseldorf nel mese di aprile del 2006. Questa è la più grande fiera del mondo per i fornitori internazionali del settore dei cavi e Scapa Polimeri sarà presente per l'undicesima volta, segnando così oltre 22 anni di presenza all'evento.

A WIRE 2006, noi presenteremo parecchi nuovi prodotti tra cui megolon+ S800 che attualmente è in fase di lancio. Ulteriori informazioni su questa importante fiera saranno indicate sul prossimo numero di EuroLink.

CABEX

La prossima fiera CABEX avrà luogo a Mosca a metà febbraio e Scapa Polimeri sarà presente per la seconda volta. Noi avremo uno stand con personale del nostro agente "Permanente" e l'intera gamma di cavi di Scapa Polimeri sarà messa in mostra.

Forum lavoro europeo

Il 10 gennaio abbiamo tenuto un Forum del lavoro ad interim che è stato convocato specificamente per rivedere la conformità di Scapa rispetto alla direttiva europea del Forum del lavoro. All'incontro erano presenti i seguenti rappresentanti del personale: –

Phil Hadfield	UK – Ashton – Dipendente – Presidente
Andy Pattison	UK – Ashton – (Assente)
Tommy Rimmer	UK – Openshaw – (Assente)
Kevin Ash	UK – Dunstable
Martin Pearce	UK – Dunstable
Dave Singleton	UK – Lymington
Michael O'Neil	Irlanda – Dublino
Olivier Vorms	Francia – Bellegarde
Fabrice Clappe	Francia – Valence
Francois Meloni	Francia – Valence (sostituto)
Paola Crepaldi	Italia – Ghislarengo
Federica Veronesi	Italia – Ghislarengo
Dolores Armani	Svizzera – Rorschach
Arwed Schneider	Svizzera – Rorschach (che copre Mannheim, Germania)

Durante questo incontro, i rappresentanti hanno discusso in dettaglio i termini del documento di costituzione e specificamente se il documento guarda abbastanza avanti per fornire quanto sia necessario alle parti, cioè il dialogo tra direzione e dipendenti. Sono state apportate alcune lievi modifiche al documento suddetto.

Si è riscontrata una differenza di opinione in merito al fatto che il documento di costituzione guardi abbastanza avanti per essere conforme alla legislazione europea. Si è provveduta a una votazione e con 12 rappresentanti del personale presenti, 10 hanno deciso che la costituzione è conforme alle necessità dei dipendenti.

L'opinione generale dei delegati ha rivelato che questo Forum è un buono strumento per comunicare i cambiamenti nell'attività e questi sono anche riusciti a influire su alcune decisioni nel corso degli ultimi pochi anni. Dal punto di vista della direzione, questo è un buon forum per discutere le modifiche nell'attività in termini di relazioni finanziarie e cambiamenti strutturali. Il Forum è un'opportunità per noi per continuare un dialogo conforme rispetto a come l'attività viene sviluppata. I delegati del Forum sfidano e sono inquisitivi e il processo è meritevole e continuerà con il formato attuale.

Il prossimo Forum è previsto per il mese di luglio e sarà tenuto a Rorschach.

Alcuni dei partecipanti da sinistra a destra:
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

