



# EURO LINK

## Il Notiziario Europeo Trimestrale del SET Europeo

### Notizie dal punto di vista commerciale

Certamente, questi pochi mesi sono stati molto impegnativi, visto che siamo stati impegnati in molte aree della nostra organizzazione commerciale per dare a noi stessi una posizione più forte e per poter continuare la nostra attività.

Come avviene sempre nelle équipes di Vendita e Marketing, ci stiamo sforzando per trovare nuove vie per differenziare la nostra società dai molti concorrenti che ci sono sul mercato. Certamente, questo è un compito arduo dovendo apportare modifiche necessarie per affinare la nostra linea di affari (vendita di Scapa Irlanda e Megolon) e modificare alcune delle vecchie vie e idee. Vorrei far conoscere il mio apprezzamento alle molte persone all'interno di Scapa Europa, che hanno raccolto lo spirito del cambiamento e abbracciato questa ristrutturazione con entusiasmo proiettati positivamente verso l'obiettivo. Durante gli ultimi pochi mesi, la nostra équipe

ha dovuto vendere con fatica, in quanto i prezzi delle materie prime sono aumentati drasticamente e quasi ovunque vengono richiesti aumenti di prezzi da applicare ai nostri clienti. Questo non è un compito facile e richiede molto sostegno dai Direttori di Prodotto, l'Assistenza Clienti e i Membri delle Equipe dei Siti. L'elemento équipe è fondamentale per il successo. Gli aumenti di prezzo resterà come obiettivo per il futuro e sarà richiesta periodicamente. Tutti noi dobbiamo fare questo sforzo in modo più affinato e rapido, in modo che Scapa possa continuare a percorrere la strada delle maggiori vendite e dei maggiori utili.

Negli ultimi mesi, la crescita delle nostre vendite è stata considerevole superando anche le previsioni del budget, ma soffriamo ancora di un margine in discesa dovuto soprattutto all'aumento dei costi delle materie prime descritto prima. Per ottenere un recupero di mar-

gine bisogna fare più lavoro e farla così diventerà una realtà nei prossimi mesi.

Il 4° trimestre dell'anno scorso ha evidenziato un buon miglioramento nelle vendite e abbiamo ancora la potenzialità di ottenere forti guadagni. Se ci concentriamo tutti sul cliente, garantendo assistenza e qualità, questo ci avvicinerà alla perfezione. I livelli della nostra assistenza sono certamente migliorati nel corso dell'anno e di questo non posso che ringraziare le équipes che hanno permesso questo miglioramento, ma siamo ancora sotto i livelli "mondiali". Sfidiamo noi stessi per fare in modo che nel 4° trimestre i nostri CLIP superino il 98% in tutti i siti, mostrando ai nostri clienti che noi siamo una delle migliori società di nastri disponibili.

**Buona fortuna a tutti per il 2007**

*Andy Woodward*

### Notizie finanziarie

In Europa le vendite sono aumentate del 6% rispetto alla prima metà del 2005/06, soprattutto a causa delle maggiori vendite sui mercati di stampa e grafica, edilizia, cavi e nel settore automobilistico. Questo guadagno continua a riflettere il notevole miglioramento nell'assistenza clienti offerta dalla nostra area negli ultimi 18 mesi, sia a livello di consegne migliori sia a livello di miglior affidabilità nella qualità dei prodotti. L'utile commerciale dell'area è aumentato da £ 1,2m a £ 1,3m, grazie ai costi inferiori avuti con il considerevole programma di riduzione dei costi dell'anno precedente.

Gli aumenti delle vendite previsti, insieme ai migliori acquisti aiutano a compensare parzialmente l'aumento dei costi delle materie prime e di quelli energetici.

La gestione del capitale circolante continua a essere una forte preoccupazione in tutti i siti, dove sono in corso azioni per ridurre i livelli delle scorte. Le azioni intraprese di concerto tra l'équipe finanziaria e quella di vendita tendono a ridurre le condizioni creditizie medie offerte ai clienti. Dobbiamo continuare a migliorare in questa area commerciale.

La vendita del settore Megolon avvenuta in ottobre, è stata completata come previsto.

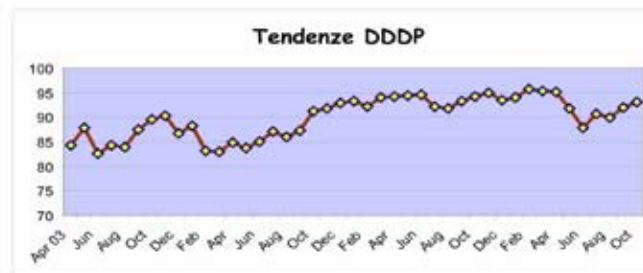
I valori di novembre e dicembre saranno resi pubblici nel mese di gennaio del 2007

#### Obbiettivi di vendita (excl Scapa Ireland)

	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre
% Sui budget	-0.1%	+0.7%	+5.7%	+5.8%	0.0%	+10.9%	-2.1%
Trim. Vs. d'oggi	-0.1%	+0.3%	+2.4%	+5.8%	+3.3%	+6.5%	-2.1%
Differenza trimestrale rispetto all'anno scorso			+4.3%			+12.3%	

**Chris Smith**

## Valutazioni dei servizi



Adolfo Giubileo

### Pensionamento felice

Adolfo Giubileo, il direttore generale dei siti di Ghislarengo e Rorschach andrà in pensione in dicembre, dopo una carriera strabiliante.

All'interno di Scapa, Adolfo ha ricoperto parecchie posizioni e ha contribuito considerevolmente allo sviluppo dei nostri affari. Ci mancherà lo stile elegante e professionale di questo gentiluomo e indubbiamente non potremo dimenticarlo.

Allora! (Una delle espressioni famose di Adolfo) Adolfo ha iniziato la propria carriera professionale nella Pirelli 38 anni fa, presso il Settore Tecnico, per poi passare progredendo alla Direzione Operativa e poi alle Vendite, prima di diventare Direttore di Adenax nel 1983. Nel 1992 Scapa acquistò Adenax e Adolfo rimase Direttore della fabbrica di Ghislarengo e diventò anche direttore del sito di Saba (Scapa Bellegarde) prima di ricoprire il ruolo di Direttore alle Vendite Europee e membro del Consiglio di Amministrazione nel 1995.

Adolfo ha concluso la propria carriera con stile e rispetto a Ghislarengo e Rorschach e ha finito influenzando lo sviluppo della carriera di parecchi dei nostri dipendenti senior in Scapa.

**Adolfo - ti auguriamo un periodo di pensionamento lungo e sano e grazie da parte di tutta l'équipe di Scapa.**

Dominique Gaudriault andrà in pensione alla fine di dicembre e questo fatto riporta alla memoria molti ricordi e molte riflessioni in tutti coloro che sono entrati in contatto con lui nel corso degli anni in Scapa e Barnier. L'impatto che Dominique ha avuto sulla nostra Unità Commerciale Edilizia sia in Francia che in tutta l'Europa è davvero notevole. La sua predisposizione per il marketing ci ha permesso di rivestire una posizione invidiabile come leader di mercato in questo settore e noi vivremo la sua eredità con affetto e grande orgoglio.

Dominique ha lavorato per Scapa e Barnier in Francia per oltre 13 anni. Il suo ottimismo, l'energia e la passione che metteva nel lavoro sono lati ben conosciuti da molte persone. Durante il periodo del suo pensionamento lo aspettano altre sfide che comprendono alcune consulenze commerciali nella fabbricazione di vini, la preparazione di persone nel correggere le proprie capacità di guida e naturalmente anche un po' di relax con sua moglie Genevieve.

Tutti noi in Scapa auguriamo ogni bene a Dominique durante il suo pensionamento e ci auguriamo che venga spesso a salutarci e a darci qualche valido consiglio.

**Congratulazioni Dominique per la tua notevole carriera in Scapa!**



Dominique Gaudriault

## **Pensioni UK - La società sta facendo in modo di garantire una viabilità a lungo termine del settore e i propri schemi pensionistici**

Attualmente ci sono tre fondi per i dipendenti inglesi che presentano un deficit significativo e questi deficit che vengono discussi dai Fiduciari dei tre Schemi saranno corretti dalla società negli anni a venire. Di recente, la società ha annunciato che intende proporre di chiudere le sezioni dei Benefici Definiti (defined benefit) di ognuno di questi Schemi rispetto a contributi futuri con entrata in vigore dal 31 marzo del 2007.

Questa azione aiuterà a limitare le dimensioni del deficit e a garantire la pensione già accumulata dai membri in quella parte degli Schemi.

I dipendenti influenzati da questa decisione godranno dell'opzione di aderire allo Schema di Contributi Definiti (defined contribution) attuale, oppure avranno l'opzione di cedere i loro vantaggi già maturati allo Schema di Contributi Definiti.

Ulteriori informazioni sullo Schema di Contributi Definiti saranno discussi durante riunioni sulle Pensioni proposte, durante il mese di febbraio del 2007.

## **Sviluppo del personale**

Siamo stati molto contenti, nella prima parte di questo mese, di annunciare le modifiche nell'équipe operativa in Europa, con il pensionamento di Adolfo Giubileo. Noi siamo certi che il nostro impegno verso lo sviluppo del personale venga dimostrato nel progresso di carriera di David Grapotte.

David, che è francese, è entrato a far parte di Scapa come dirigente di R&D (Ricerca e Sviluppo) Francia nel mese di marzo del 1998 e da quel momento si è sviluppato fino a ricoprire il ruolo di Direttore Tecnico Europeo prima di passare alla Scapa di Rorschach dove ha assunto il ruolo di Direttore Tecnico e poi di Direttore Tecnico e Operativo. David che ha già un PhD (Dottorato di ricerca, N.d.T.) ha completato il proprio MBA (Master a indirizzo commerciale, N.d.T.) presso l'università di Lione, per poi riunirsi alla moglie e ai 3 figli e poco prima di assumere la carica di Direttore Generale del Sito di Rorschach dal 1° gennaio. David ha sempre mantenuto la propria attitudine positiva in ogni compito e ruolo assegnategli e noi non nutriamo alcun dubbio che la sua capacità tecnica, la sua padronanza di parecchie lingue e la sua capacità di comando e il suo entusiasmo lo porteranno a uno sviluppo di carriera anche maggiore in futuro.



David Grapotte

**Derek Sherwin**

## **Nuovo reclutamento**

Con la nostra continua attenzione al miglioramento della nostra catena di forniture e soprattutto con la nostra attenzione al processo degli acquisti, nel mese di ottobre avevamo già annunciato la nomina di Martin Bailey, il nostro nuovo direttore alle vendite europeo. Martin che si trova presso lo stabilimento di Dunstable è entrato in Scapa con una notevole esperienza negli acquisti, avendo rivestito parecchie cariche di rilievo negli acquisti, supportate da qualifiche professionali.



Martin Bailey

Martin ha già manifestato l'intenzione di visitare tutti i nostri siti europei ed è molto concentrato, insieme alla sua nuova équipe, su progetti di contenimento dei prezzi e sulla nostra attenzione alla gestione delle categorie.

**Derek Sherwin**

## **Qualità**

A livello globale, la nostra Qualità continua a migliorare con il 22% in meno di linee creditizie e una riduzione nel valore delle Note di Credito pari al 12% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Poiché noi continuiamo a migliorare, sta diventando più difficile battere i valori dell'anno scorso e dovremo lavorare forte per mantenere il miglioramento attuale nell'ultimo trimestre dell'esercizio finanziario.

Voglio congratularmi con l'équipe di Ashton per gli sforzi che hanno fatto nell'ottenere la registrazione ISO/TS16949. Questo è un miglioramento rispetto alla vecchia norma standard automobilistica QS9000 in un momento in cui c'era nel sito una notevole confusione dovuta alla vendita di Megolon. Un ben fatto a tutti, in particolare a Phil Ward, il responsabile dei sistemi di qualità di Ashton, che ha tenuto l'équipe concentrata sul processo di approvazione.

Dopo 20 mesi di guida dell'équipe, ora sono felice di lasciare la responsabilità della Qualità Europea a Meg Gilmartin la quale, nella sua funzione di dirigente della Qualità Globale, ora sarà responsabile di tutte le operazioni di qualità di Scapa. Meg, la quale è presso il nostro sito di Windsor, è ben conosciuto dalla maggior parte delle équipe per la qualità europea e continuerà a guidare con successo i nostri miglioramenti della qualità.



Meg Gilmartin

**Ken Heywood**



## Investimenti di capitale in Francia

Come sappiamo tutti, gli investimenti di capitale devono dimostrare di avere un buon rendimento soprattutto quando i fondi sono limitati. Questi progetti di capitale devono aggiungere valore sia a un sito, a un mercato che ai nostri utili commerciali a livello globale. Come tutti noi sappiamo, Scapa Francia ha fatto un grande progresso nel corso degli anni nonostante i progetti di capitali limitati e quest'anno siamo riusciti a identificare alcuni progetti chiave che porteranno ad avere prestazioni anche migliori dai nostri colleghi francesi, progetti in grado di sostenere la crescita di mercato e l'efficienza di fabbrica. La Scapa Francia domina la tavola della lega dei siti ad alto profitto e noi vogliamo che stia lì, mentre da parte nostra ci impegniamo a investire in siti ad alto profitto. Vista la spinta in corso verso l'eccellenza di fabbricazione in Europa, quest'anno la nostra équipe francese ci ha assicurato due enormi progetti tra parecchi altri e c'è parecchia eccitazione sia da parte dell'équipe locale che da parte SET in merito a questi due progetti chiave per i siti che si sforzano veramente di ottenere miglioramenti maggiori.

Il primo progetto importante di capitali è relativo a un nuovo apparecchio a taglio longitudinale (FA300) che finirà nella nostra fabbrica di Bellegarde, la quale ci darà maggiore capacità, migliore efficienza e migliore controllo di processo per la rifinitura dei nastri in tessuto. Il componente principale della spesa di capitale della macchina reale diventerà operativo nella prima parte di gennaio e sarà seguito da una linea di imballaggio onnicomprensivo nella prima parte del mese di marzo. Il costo totale di questa macchina è di oltre € 650.000 e il tempo di recupero del capitale investito è molto breve e ci aiuterà a sostenere la crescita automobilistica che avverrà nel settore. Le specifiche della macchina, l'identificazione e la qualifica del fornitore e l'intero progetto di installazione sono stati completati in modo molto professionale. Un ben fatto a Thierry Villard e al resto dell'équipe. Il secondo grande progetto comprende la ristrutturazione totale del nostro Centro di Valence Pallisy per l'Eccellenza di Conversione. La preoccupazione principale di questo progetto è stata di ridurre il maneggiamento manuale e di migliorare la disposizione di processo del sito. Sebbene Pallisy sia una strut-

tura relativamente nuova, aveva comunque bisogno di un ulteriore miglioramento che ci aiuterà a migliorare la sicurezza dei nostri dipendenti pur continuando a migliorare la disposizione dei pavimenti di ogni conversione e la macchina da imballaggi. I risultati di un investimento pari a € 250.000 saranno chiari a marzo, quando la parte finale del progetto, cioè la pianificazione del pavimento, sarà completa e noi godremo di una struttura di conversione molto professionale. L'équipe che ha lavorato su questo progetto sotto la guida di Yves Malmenaide, il nostro Pianificatore Commerciale, ha lavorato sul progetto per un certo numero di anni, compresi i periodi natalizi, durante i quali abbiamo avuto parecchie risposte positive alla richiesta di lavorare durante il periodo delle feste, quando c'è la possibilità di spostare macchine, ecc. in un periodo più tranquillo del normale. L'apertura ufficiale del sito avverrà ad aprile, ma l'équipe sarà molto abile nel riuscire a mantenere la nostra assistenza ai clienti il più normale possibile nonostante una piccola variazione nell'attività di tutti i giorni.

**Derek Sherwin**



## Vendita di Megolon

La vendita del nostro settore Megolon al gruppo Alpha Gary/Rockwood è stata portata a termine il 13 ottobre. Il principale impatto è avvenuto sulle nostre operazioni UK con il sito di Openshaw ceduto totalmente a Alpha Gary. Alpha Gary è il nuovo proprietario di Megolon 6 nel sito di Ashton, però per il momento continueranno a funzionare nel sito di Ashton insieme alle attività di immagazzinamento delle materie prime e dei prodotti finiti. Anche l'équipe tecnica di Megolon insieme alle loro apparecchiature di laboratorio per il momento resteranno ad Ashton. Le équipe di vendita e Assistenza Clienti Megolon sono state spostate presso il sito di Openshaw e il personale di vendita di Megolon che prima si trovava a Valence e Ghislarengo ora lavora da casa.

Auguriamo a tutti i nostri vecchi amici e colleghi la migliore fortuna in Alpha Gary.

La vendita del settore Megolon ha portato ad avere una considerevole ristrutturazione delle funzioni basate ad Ashton. Le équipe di Operazioni, Qualità e Tecnica sono state ristrutturate affinché si possano concentrare su Nastri in Tessuto, Cavi, prodotti Auto-amalgamanti e a Fusione Calda, mentre le équipe Contabili e di Assistenza Clienti sono state ridotte per riflettere le necessità commerciali dei restanti settori di Scapa.

## Indagine presso la clientela

Nel corso dell'anno, l'équipe di Assistenza Clienti ha svolto un'indagine presso una fascia della nostra clientela per determinare che cosa i nostri clienti pensino di Scapa. L'ultima volta che abbiamo fatto un'indagine di questo tipo è stato alla fine del 2004 e i risultati dell'indagine sono indicati sotto. I punteggi peggiori della media sono quelli di 1 & 2, 3 è in linea con il nostro concorrente medio e 4 & 5 è migliore della media.

Domanda	2004	2006	Miglioramento
Come valutate la capacità di Scapa di concedervi i termini di consegna che vi servono?	3,2	3,6	12,5%
Come valutate la capacità di Scapa di far fronte alla data di consegna concordata?	3,6	4,0	11,1%
Come valutereste la capacità globale di Scapa nel fornirvi le informazioni che vi servono sui prodotti (per es. informazioni sulla consegna, prezzi, assistenza tecnica, documentazione, ecc.)?	3,6	3,7	2,8%
Come valutereste la qualità dei prodotti acquistati da Scapa Europa?	3,8	4,0	5,3%
Come valutereste la capacità di Scapa di fornirvi una soluzione di prodotto conforme alle vostre necessità, cioè siamo in grado di rispondere a un buon livello tecnico e siamo innovativi?	3,4	3,6	5,9%
Come valutereste Scapa in quanto operatore con cui sia facile condurre affari?	3,6	3,9	8,3%

Ora noi veniamo considerati decisamente meglio dai nostri clienti e quindi lo sforzo del processo **Customer NOW!** sta andando bene, ma nell'ambiente competitivo in cui operiamo dobbiamo avere tutti i nostri punteggi su 4 e oltre, allo scopo di garantire che noi siamo in cima ai nostri concorrenti.

**Ken Heywood**

## SCAPA EUROPA AGGIORNAMENTO INFORMATICO

Uno dei progetti informatici chiave dell'anno sarà l'aggiornamento dei sistemi operativi da NT4 a XP sulla maggior parte dei nostri PC e portatili. Questo prevede anche l'aggiornamento dei programmi Microsoft che usiamo, come Excel, Word e Outlook (e-mail) con il pacchetto Office 2003.

Alcuni degli attuali PC e portatili non possono essere aggiornati con XP e devono essere sostituiti. Questo sarà l'inizio di un programma operativo della durata di 3-4 anni, mirato a cambiare tutti i nostri PC in Europa, sempre che il budget lo permetta. Anche se il costo di tutti i PC è sceso drasticamente negli ultimi tre anni, avvicinandoci al numero di 600 tra portatili e PC in tutta l'Europa, dobbiamo essere certi che l'investimento nel nuovo hardware e licenze software sia conforme alle nostre necessità commerciali. Ora tutti i nuovi portatili escono con la funzionalità Wireless (senza fili) standard per permettere una migliore connessione mobile e avere una maggiore potenza di elaborazione. Premesso questo, all'inizio i nuovi portatili saranno assegnati a coloro che fanno uso migliore di queste caratteristiche,

cioè coloro che viaggiano molto e coloro che devono elaborare regolarmente grossi quantitativi di dati.

Intendiamo avere circa 30 macchine XP (tra nuove e vecchie) da ora all'inizio di aprile del 2007.

Gli utenti di PC con XP incorporato non usufruiranno dell'assistenza da parte di CSC perché i nostri accordi contrattuali non lo prevedono e inizialmente riceveranno assistenza dal personale interno di Scapa.

Dobbiamo ancora capire come provvedere l'assistenza a tutti i PC e i portatili, a partire dal mese di marzo del 2008, che è il termine dell'attuale contratto di assistenza con CSC. Stiamo esaminando molte possibilità, cioè dal continuare con un'assistenza CSC sostituita da una soluzione interna.

Vi terremo informati dei nostri progressi a questo riguardo.

**Mike McClure**

## SPAM

Lo spam - messaggi indesiderati di e-mail - è il fastidio principale per chiunque utilizzi le e-mail e sembra che negli ultimi pochi mesi, molti di noi ne ricevano di più. Scapa utilizza un filtro di alto livello per le e-mail di un produttore che è leader mondiale degli

strumenti di prevenzione dello spam. Noi stimiamo che il 98-99% di spam ricevuta non dovrebbe arrivare nella vostra casella di posta, ma nel caso che i mittenti siano nuovi e non riconosciuti dal sistema di apprendimento del software lo riceverete. (Il software è sempre indietro di circa mezza giornata con questa operazione di fissaggio). Bisogna anche mantenere un equilibrio tra il blocco dello spam e il mancato blocco di e-mail lecite. Noi potremmo rendere più severe le impostazioni per cercare di eliminare il restante 1-2% di spam, ma questo potrebbe bloccare le e-mail legittime. Cosa fare se ricevete e-mail che sospettate essere spam?

Per lo spam ci sono solo alcune semplici regole da seguire. Cercate di non aprire i messaggi, non rispondete MAI a questi messaggi e limitatevi a cancellarli. A meno che la vostra casella postale sia inondata da centinaia di e-mail di spam, non c'è alcuna ragione per notificare questo problema. Ogni giorno compaiono nuove forme di spam e noi cercheremo di evitare che entrino nel sistema. Sfortunatamente, se usiamo un client di posta questo fa parte della vita lavorativa di ogni giorno. Non dobbiamo accettarlo, ma questa fa parte della realtà. Sentiti ringraziamenti per il vostro aiuto e la vostra comprensione.

**Mark Brookes**



## Assistenza Tecnica globale

Sembra che il mondo diventi più piccolo ogni giorno. Le persone si preoccupano sempre meno da dove provenga un prodotto e vogliono solo sapere che vada bene per loro e che il prezzo sia giusto. Per Scapa questo può essere una benedizione, sempre che siamo pronti a offrire un'assistenza davvero globale sui nostri prodotti. Questo è l'obiettivo dell'Equipe di Assistenza Tecnica Globale, costituita di recente.

Sono circa 12 anni che lavoro presso Scapa ora e sono stato abbastanza fortunato da trascorrere quasi 5 di questi anni a lavorare in Europa. Ho iniziato con Coating Sciences nel 1994 prima che entrasse a far parte di Scapa, come Direttore dell'Assistenza Tecnica. Il Coating Sciences è stato acquistato da Scapa e circa 6 mesi più tardi mi è stato proposto un lavoro presso il sito di Bellegarde. Il mio obiettivo prevedeva di portare l'approccio applicativo di vendita che aveva avuto così tanto successo con Coating Sciences ai settori europei. La mia équipe originale di progetto comprendeva Olivier Rodary (che ha lasciato da poco Scapa), Christophe Chauvin e Christine Toussaint e noi riuscimmo a concludere alcuni buoni affari di cui Scapa Europa gode tuttora.

Dopo un paio di anni in Europa, il mio ruolo cambiò e noi creammo la Divisione di Ingegneria Applicativa della cui équipe io diventai il responsabile. Alla fine, mi fu data la responsabilità di tutto lo Sviluppo dei Prodotti Europei per l'ultimo anno in Europa. Al mio ritorno in Nord America ho ricevuto la possibilità di occuparmi di sviluppo commerciale, vendite e ancora una volta di avere la responsabilità dell'Assistenza Tecnica. Ora il mio obiettivo consiste nel creare un'équipe di Assistenza Tecnica che trovi i prodotti giusti di Scapa per le applicazioni dei clienti, indipendentemente da dove siano fabbricati o da dove vengano usati.

Attualmente stiamo lavorando su alcuni progetti, la cui filosofia consiste nell'avvicinarsi molto al recupero del capitale investito. In un caso, il nostro prodotto 4928, un nastro per tappeti permanente/rimovibile fabbricato a Bellegarde e attualmente venduto alla British Airways in UK, è nella fase finale di approvazione presso la Boeing Corporation per l'impiego sul nuovo Boeing 787. Il contatto diretto con la Boeing da parte della nostra équipe di vendita USA ha permesso di avere le informazioni applicative, mentre l'Equipe di Assistenza Tecnica in Francia ha fornito tutte le informazioni tecniche e i campioni necessari, ecc. che servivano a fare in modo che questo sforzo si trasformasse in fruizione. La Boeing è rimasta colpita dalla risposta di Scapa e ha iniziato a presentare a Scapa altre opportunità di nastri, come una richiesta recente di un nastro di peso inferiore alternativo al loro attuale nastro di barriera contro l'umidità.

In un altro caso, James Shipp sta lavorando per trovare uno spessore alternativo per il prodotto 5669 di

Dunstable che dovrà usare una società americana che fa alcune lavorazioni complicate di stampi con il 5669 e ha scoperto che l'attuale spessore è troppo difficile da tagliare in modo netto. Pochissimo tempo fa, abbiamo fornito loro uno spessore alternativo che poteva permetterci di riprendere questo settore a favore dell'équipe di vendita USA e della Scapa di Dunstable.

Scapa Windsor (USA) è molto vicina ad essere qualificata come secondo sito di fabbricazione per il prodotto usato nella produzione di smart card. La capacità di fabbricare questo prodotto in Nord America sarà importante quando il mercato delle smart card in Nord America inizierà a crescere. Stiamo giusto iniziando un progetto con SEF (Pellicole Estruse Scapa) a Syracuse, New York per osservare i prodotti alternativi a tenuta termica e cercare di ottenere una fascia maggiore del settore delle smart card in Europa e nel resto del mondo.

Questi sono solo pochi esempi del lavoro che stiamo facendo per cercare di lavorare più come una società mondiale nel portare soluzioni ai nostri clienti. Il nostro obiettivo consiste nel vendere qualcosa che produciamo già o una tecnologia che già esiste e se possibile, ridurre la quantità di sviluppo non necessaria. Comunicazioni migliori sono la chiave di questo obiettivo e noi lavoreremo sempre di più per sincerarci che le nostre Equipe Tecniche in tutto il mondo, siano a conoscenza di cosa sia disponibile presso gli altri siti Scapa. Questa comunicazione ci aiuterà a ottenere un fornitore globale migliore per i nostri clienti.

**John McGann**

