



EURO LINK

The European Quarterly Brief from the Regional Management Team

Was ist der EURO LINK?

Das "Regional Management Team (RMT)" ist daran interessiert, die Kommunikation innerhalb der Scapa Europe zum Thema aktuelle Herausforderungen und erreichte Erfolge zu verbessern. Wir haben eine Anzahl von Neuigkeiten zusammengetragen, von welchen wir glauben, dass sie für die ganze europäische Scapa-Gruppe von Interesse sind. Diese stellen wir in der ersten Ausgabe von 'Euro-Link' vor. Es ist geplant, den Euro-Link' alle 3 Monate herauszugeben und wir hoffen, dass Sie die Artikel darin interessant und informativ finden.

Wer ist das RMT?

Aufgrund der grossen Anzahl an organisatorischen Veränderungen, welche während der letzten Jahre in Scapa geschehen sind, glauben wir, dass es nützlich ist, Ihnen die Mitglieder des Regional Management Teams vorzustellen. Ziel dieses Teams ist es, einerseits die Vision Scapa's zu kommunizieren die Ausrichtung der europäischen Aktivitäten zu bestimmen sowie Tätigkeiten anzukurbeln, damit die Scapa-Gruppe den Erfolg erreicht, den sie verdient. Ein Teil unserer Rolle ist es, die Site- und Abteilungs- Manager in der gesamten Scapa Europa Gruppe zu unterstützen (indem wir einerseits die Budgets monitoren und dadurch, dass wir bestimmte Entscheidungen im Verkaufsbereich treffen welche die Site-Produktivität maximieren und die finanziellen Erfolge verbessern). Wir haben monatliche Site Review und Kommunikations- Meetings an allen europäischen Scapa Sites geplant. Gemeinsam werden wir die Angelegenheiten und Erfolge jedes Standortes sehen. Daraus folgt, dass das gesamte RMT jede Site im Laufe des Jahres besuchen wird.

Das geplante Programm sieht wie folgt aus:

Site	Datum
Ashton	20 & 21 April 2005
Dunstable	18 & 19 May, 2005
Rorschach	22 & 23 June, 2005
Ghislarengo	September: Datum muss noch festgelegt werden.
Valence	19 & 20 October, 2005
Mannheim	15 & 16 November, 2005
Openshaw (Columbine Street)	18 & 19 January, 2006
Lymington	15 & 16 February, 2006
Bellegarde	15 & 16 March, 2006

Die Mitglieder des RMT in alphabetischer Reihenfolge:



Steve Dell, Europäischer Regional Technical Manager, Europa. Steve kam 1990 zur Scapa im Kabel-BU*. Seit dieser Zeit war Steve in verschiedenen Positionen tätig, so z.B. als Sales Director für Scapa Polymeric und European Business Unit Director für den Medical BU.



Ken Heywood, Europäischer Customer Care & Quality Manager. Ken ist seit 1972 bei uns - bevor Scapa Rotunda in den UK gekauft hat. Ken hatte verschiedene Rollen in der Scapa inne, so war er Mitglied des GMET Teams und er arbeitete eine zeitlang in Scapa North America im Bereich



Stephen Robinson, Scapa Group Human Resources Manager. Steve stiess 2002 zur Scapa und hat die globale Verantwortung für Human Resources innerhalb der Scapa Gruppe. Steve ist auch ein Mitglied des Scapa Executive Team (SET).



Derek Sherwin, European Operations Director. Derek kam 1997 zur Scapa und erhielt im 2000 seinen MBA. Derek war Site Manager von Lymington und Europäischer Quality Manager bevor er seine jetzige Position antrat. Er zog mit seiner Familie nach Valence um.



Chris Smith, Europäischer Finance & IT Director. Ein diplomierter Buchhalter, der 2000 zur Scapa stiess. Chris ist verantwortlich für die europäischen Finance Teams. Mit der IT-Funktion ist Chris verantwortlich für das Scapa IT und für das CSC Team.



Jack Taylor, globaler Cable Business Unit Director. Jack, Doktor der Chemie ist seit 1983 in der Gruppe, seit der Akquisition von Lindsay und Williams durch die Scapa. Er besetzte verschiedene Positionen inklusive die des Managing Direktor von Scapa Polymeric.



Andy Woodward, Europäischer Commercial & Technical Director. Andy kam 1992 durch die Akquisition von Renfrew & CSI zu Scapa USA. Andy hat eine grosse Erfahrung in der Klebebandindustrie in Nordamerika und ist gerade dabei, sich mit seiner Familie in den UK niederzulassen.

* BU = Business Unit

Das RMT wird von Chris Smith geleitet. Chris, Derek und Andy repräsentieren das neue europäische Scapa Executive Team – SET, welches das EMT (Executive Management Team) ersetzt.

Strategien, welche durch das RMT verfolgt werden

Verkauf und Marketing

- Überprüfung der Bestimmungen im Lagerbereich in Scapa Europe
- Verbesserung der technischen Kenntnisse der Verkäufer
- Fokussierung darauf, wie wir neue Märkte erschliessen und wie wir mit den Endverbrauchern unserer Produkte zusammenarbeiten
- Schaffung von 'Customer Care' Teams

Operations & Supply Chain

- Weiterhin werden wir uns auf die Einhaltung der Sicherheits- und Umweltrichtlinien fokussieren - zum Nutzen aller Mitarbeiter
- Wiederholte Verbesserung der Einhaltung von DDDP und SLE durch erhöhte Reaktionsbereitschaft, bessere Schulung sowie erhöhte Effizienz der Prozesse
- Auffangen der Preiserhöhung der Rohmaterialien durch eine Kombination aus Erhöhung unserer Verkaufspreise, verbessertes Engineering, Veränderung der Produkte sowie durch verbesserten Einkauf
- Erhöhter Fokus auf Verwendung der besten Materialien/Arbeitskräfte (Verbesserung der Prozesse und dadurch Reduktion von Abfall und grössere Fehlerfreiheit im Lagerbereich)
- Entwicklung und Verbesserung unserer Produktionsprozesse damit die Effizienz merklich verbessert werden kann.
- Kostenkontrolle

Technical

- Verbesserung von 'Time to Market' für neue Produkte
- Verbesserung der Identifikation von neuen Möglichkeiten der Produkteentwicklung durch verbesserte Margen
- Verbesserung der Schnittstelle Commercial und Operations

Customer Now!

Das RMT hat sich auch weiterhin dem **Customer Now!** Programm verschrieben.

Dieses Konzept wurde ins Leben gerufen, als Scapa sich mitten in einer grösseren Reorganisation befand und Service und Qualität nicht mehr den Anforderungen unserer Kunden entsprachen. In den Monaten seit den ersten zwei **Customer Now!** Meetings, konnten wir bedeutende Verbesserungen in den Bereichen Service und Quality – erzielen, ABER: Wir wollen den gewonnenen Antrieb nicht wieder verlieren.

Das RMT wird verschiedene Senior Managers aus ganz Europa einladen, an einer dritten **Customer Now!** Meeting teilzunehmen, welches irgendwann zwischen Oktober und Dezember 2005 stattfinden wird. Ein Schwerpunkt dieses Meetings wird es sein, bisher Erreichtes zu analysieren. Noch viel wichtiger ist es allerdings, Schwerpunkte und Ziele für die Zukunft zu setzen um sicherzustellen, dass wir unseren Kunden auch weiterhin „world class“ Leistung bieten.

Resultate der Scapa-Gruppe 2004/5 und Veränderungen des Scapa-Vorstandes

Die Scapa-Gruppe plc gab am 2. Juni 2005 die finanziellen Ergebnisse bekannt. Diese zeigten, dass die Gruppe gleichbleibende Verkaufszahlen erreicht hat (£188m). Das Geschäftsergebnis vor Steuerabzug fiel von £6m im 2003/4 auf £3.6m im 2004/5. Die Gruppe erkannte die Ursache hierfür u.a. in der Marktschwächen in einigen Gebieten, in nachteiligen Wechselkursen und in der akuten Preiserhöhung für Rohmaterialien.

Sich auf die Saison 2005/6 freuend, sagte Dr Keith Hopkins aus:

“Der Handel in der ersten Hälfte 2005/06 des finanziellen Jahres ist bedeutend unter Budget. Unser Hauptziel ist es, unsere Margen durch eine Erhöhung der Verkaufspreise, Verminderung der Kosten sowie durchgeführte Veränderungen im Management wieder zu verbessern. Wenn wir in die Zukunft blicken, so hat sich der Vorstand dazu verschrieben, sämtliche Möglichkeiten der Wertsteigerung für unsere Aktionäre auszuschöpfen und darauf folgend eine strategische Bewertung unseres Geschäftes vorzunehmen.

Der Chief Executive, Tony Watson, hat gekündigt. Dr Keith Hopkins wird sich der Position “Executive Chairman” annehmen und Steve Lennon wurde als “Chief Operating Officer” eingesetzt.

Entwicklung neuer Produkte

Cross-linked Megolon™ insulation compounds

Bedeutende Vorteile wurden mit den neusten "cross-linked Megolon™ insulation compounds" gemacht.

Diese Compounds, welche an beiden Megolon™ Produktionsstätten hergestellt werden, sind „added value compounds“, welche entwickelt wurden, um uns in einem neuen Marktbereich zu positionieren und eine bessere Verdienstmöglichkeit für Scapa zu schaffen. Wir sind bereits kurz davor, grössere Kundenaufträge abzuschliessen und produzieren bereits in grösseren Mengen.



Stationery-Tapes in Rorschach

Stationery-Tapes in Rorschach - eine bedeutende Erfolgsgeschichte in einem Bereich, wo Design und Herstellung schwierig zu meistern waren. Wir produzieren nun grössere Mengen an Stationary-Tapes in unserer Rorschacher Site. Dies ist ein sehr gutes Beispiel dafür, wie verschiedene Abteilungen zusammengearbeitet haben, um Scapa mit einer vielversprechenden Gelegenheit für die Zukunft auszurüsten.

Joe Preston wird Technical Manager in Ashton

Wir gratulieren Joe für seine Ernennung zum Technical Manager für die gesamte Ashtoner technische Gruppe (berichterstattend an Steve Dell). Joe wird die neue Produkteentwicklung, Prozessentwicklung, technischen Service und das Patentrecht aller Produktgruppen in Ashton und Columbine Street zusammen bringen: Hot Melt, Self Amalgamating, Adhesive Cloth, Megotape™ und Megolon™.

Rohmaterial-Kosten

Eines der Hauptprobleme welches unser Geschäfte im Moment beeinflusst ist die Spirale der Rohmaterial- und Energiekosten. Diese Kostenerhöhungen beeinflussen jede Scapa Site in Europa und werden durch eine Kombination von hohen Ölpreisen, riesiger Nachfrage aus China und Kapazität verursacht. Wir müssen weiterhin hart daran arbeiten, um den Abfall in sämtlichen Geschäftsbereichen zu reduzieren und um das Bestmögliche aus den Materialien herauszuholen, welche wir einkaufen. Die Commercial Teams versuchen, Preiserhöhungen für Scapa-Produkte durchzusetzen, dies ist jedoch immer schwierig in dieser Konkurrenzsituation. Zusätzlich arbeiten die Purchasing und Technical Teams hart, um alternative Materialien und Lieferanten zu identifizieren um dafür zu sorgen, dass sich die Umsätze erholen.

Qualität

Das europäische internet basierte Reklamations-System, ist nun seit über einem Jahr in Betrieb und hat uns befähigt, mit Kundenreklamationen effizienter umzugehen. Während des letzten Jahres haben wir die Anzahl der Reklamationen und die Anzahl der Gutschriften verringert (der Anteil der Gutschriften ist von 5.6 auf 4.1% gefallen). Auch die Dauer, in welcher die Reklamationen bearbeitet werden konnte von 4.9 auf 3.8 Tage gesenkt werden (5D und 8D).

Während 2005/6 ist es unser Ziel, die Dauer der Bearbeitung von Reklamationen und die Anzahl und den Wert der Gutschriften weiter zu reduzieren. Während des letzten Jahres 2004/5, stand ein grosser Anteil der Reklamationen/Gutschriften im Zusammenhang mit GMET Produkten, z.B. Waterproof Cloths und Meg 6 Produkte von Ashton sowie Silikonprodukten, welche nach Carlstadt transferiert worden waren. Dies dürfte dieses Jahr nicht mehr vorkommen.

Unsere Kunden wollen „keine Reklamationen über unsere Produkte machen müssen“. Indem wir weniger Reklamationen haben und diese auch schneller bearbeiten, werden wir die Kundenzufriedenheit erhöhen.

Customer Care

Unser Ziel ist es, ein Customer Care Team für Europa zu haben und wo es praktisch und sinnvoll ist nur einen Ansprechpartner für jeden Kunden. Das bedeutet, dass wir die Funktionen Order Processing und Internal Sales während der nächsten Monaten in einem Team zusammenführen werden. Diese wurde bereits in Ghislarengo für unsere italienischen und osteuropäischen Kunden umgesetzt. Im Moment sind wir dabei, ein solches Team in Ashton zu kreieren, das die UK, Benelux, Skandinavien und einige "Deep Sea-Kunden" abdecken wird.

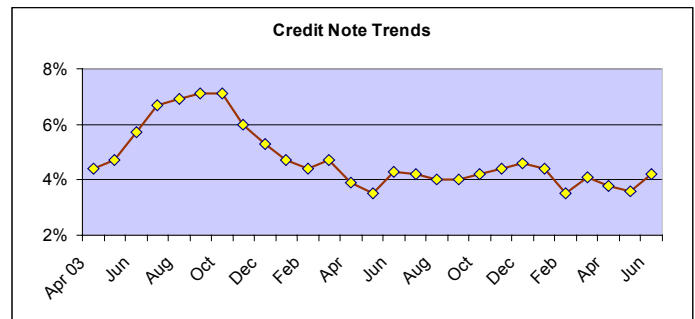
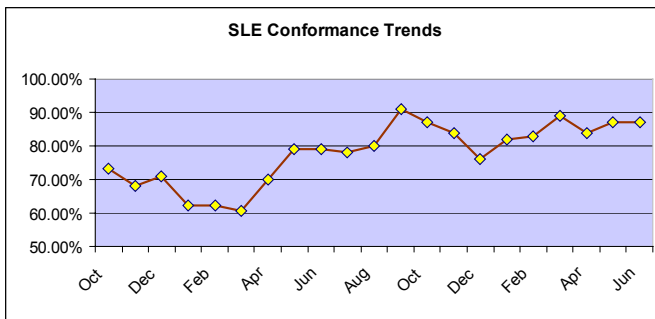
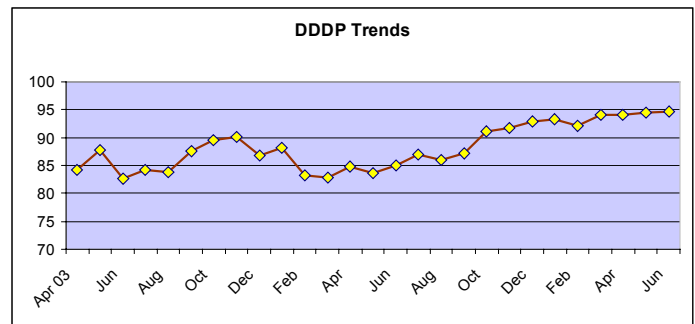
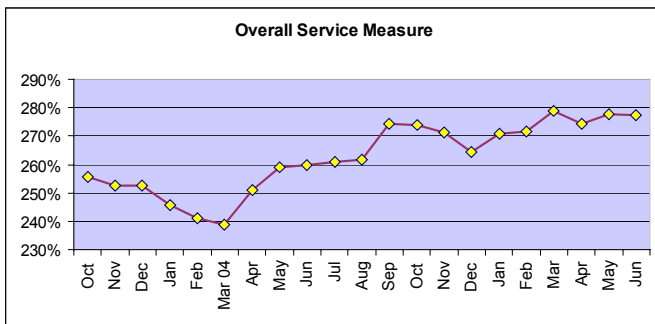
Die Zusammenführung in Ashton wird während den nächsten zwei Jahren stattfinden, da wir für unsere Kunden sicherstellen wollen, dass diese Veränderung eine positive ist.

Customer Now Trends

Verkaufsziele

	Apr	Mai	Jun
% to budget	-4.0%	-9.9%	-1.4%
Qtr to date	-4.0%	-7.1%	-4.9%

SERVICE MEASURES



Ein starker Monat Juni kompensierte für die schwachen Leistungen im April und Mai, trotzdem lagen die Gesamtverkäufe im ersten Quartal 5% unter Budget. Der Bereich Kabel war wider Erwarten stark, trotz der Preiserhöhungen im Mai und "Industrial France" lieferte ein starkes Vierteljahr infolge der exzellenten Juniergebnisse. Die Vorschau fürs Q2 ist unsicher obschon Bestellungen für Juli bereits stark sind.

Allgemein ist seit dem Tiefpunkt im März 2004 ein stetiger Aufwärtstrend erkennbar. Unsere "Due Date Delivery Performance" (DDDP) zeigt ebenfalls einen positiven Trend, jedoch haben wir immer noch viel Arbeit vor uns, um das Ziel von 98% für ganz Europa erreichen zu können. Der "Service Level Expectation" (SLE – dies ist eine Messung des Services, welcher von unseren Kunden erwartet wird) hat ebenfalls einen positiven Trend angezeigt – aber: auch hier haben wir noch Arbeit vor uns, um das Ziel "100% Übereinstimmung mit den SLE zu erreichen.

Explosion in Ghislarengo

Um 10.30 Uhr am 10. März 2005 hat eine Explosion in der Beleimung (Line number 2, SP2) die Trockenkammer in Sektion 4 erschüttert. Glücklicherweise wurde nur eine Person leicht verletzt und der Schaden an der Maschine konnte schnell behoben werden. Der Grund der Explosion wurde nun identifiziert und entsprechende Modifikationen an der Maschine vorgenommen, um weitere Vorfälle dieser Art zu verhindern. Andere Beschichtungs-Sites von Scapa werden ebenfalls inspiziert und nötige vorbeugende Arbeiten werden unternommen.

Die gesamte "Ghislarengo-Truppe" war aktiv um sicherzustellen, dass der Vorfall keinen Schaden für die Kunden verursachte. So z.B. die schnelle Reaktion der Betriebsfeuerwehr, die sicherstellte, dass kein Brand ausbrach. Darüber hinaus wurde auch zusätzliche Schichten gearbeitet.

Die Abteilung "Customer Care" arbeitete hart daran, sicherzustellen, dass den Kunden die Angelegenheit bewusst war und Bestellungen entsprechend gemanagt werden konnten.

Wir möchten der gesamten Ghislarengo Site gratulieren zu dieser sehr professionellen Reaktion auf diesen doch schwerwiegenden Vorfall. **GUT GEMACHT!**

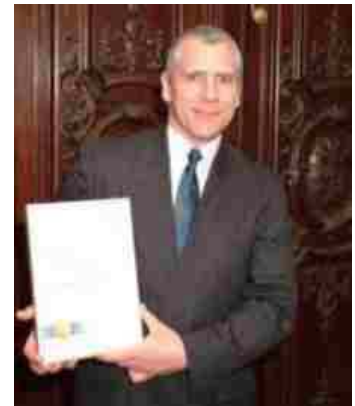
Bestnoten in Lymington

Roger Stanton, Project Engineer und Lymington Site Engineering Co-ordinator wurde aus mehr als 7000 Delegierten ausgewählt, um den Chartered Management Institutes Annual "National Merit Award" zu gewinnen.

Diese Auszeichnung ist einer von nur drei Preisen, die durch das Institut für ausserordentliche Leistungen in einer Management-Qualifikation vergeben wird.

Roger hat den 'John Ellis Award' nach Beendigung des "Institute Level 4 Diploma in Management at Bournemouth & Poole College" gewonnen. Die Erreichung der Bestnoten in 7 Modulen sowie in seiner Projektarbeit haben zu diesem Erfolg geführt.

Roger, der Vater von drei Kindern ist, arbeitet seit über 18 Jahren für die Lymington Site. Gratulation an Dich, Roger!



Scapa France ausgezeichnet mit "Anact Trophy 2005"

Weitere Gratulationen gehen an Scapa France für den Gewinn der "Quality of Life at Work ANACT" Trophäe.

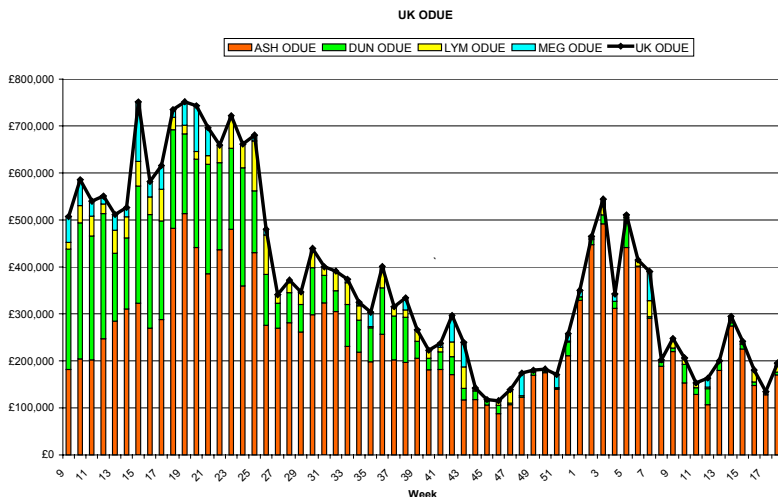
Über 50 Firmen aus ganz Frankreich haben am Wettbewerb teilgenommen, welcher die Unternehmen nach Qualität und Kommunikation. Andere Unternehmen, die teilgenommen hatten sind unter anderem Tate & Lyle, Dunlop Goodyear and Calor – Seb.

Organisatorische Veränderungen - UK

Ein Teil der notwendigen Verbesserungen in den UK war die Reorganisation der Managementstruktur innerhalb des Produktionsbereiches in Ashton. Dieses Projekt wurde nun durch die Rekrutierung eines Manufacturing Team Leaders und eines Site General Manager erfolgreich abgeschlossen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir fähig sein werden, mit dem Fachwissen der Manager sowie demjenigen derer, die mit ihnen zusammenarbeiten, Ashton wieder auf Erfolgskurs bringen können. Zusätzlich haben wir auch einen neuen Site General Manager in den UK South rekrutiert. Mit seinem starken Hintergrund und seiner Erfahrung in "Lean Manufacturing", werden wir fähig sein, alle Prozesse durchzuforschen und – daraus resultierend – Effizienz und Kosten verbessern zu können.

Service Level für UK



In der Vergangenheit hat der Service Level von den UK Sites nicht unbedingt Vertrauen im Markt geweckt, dass unser Geschäft wachsen könnte. Aus diesem Grund haben wir viele Verbesserungen in den Supply Chain Prozessen und der Produktion vorgenommen, um wieder Kontrolle über unseren Service zu gewinnen, vor allem in Ashton und Dunstable. Daraus folgte, dass die Overdues von £751k im April 04 auf ~ £130k im Mai 05 reduziert werden konnten. CLIP hat sich von 72% in April 04 auf 88% in Mai 05 verbessert. Alle Sites ausser Ashton erhielten ein hohes CLIP und sehr niedrige "Overdue Levels". Wir sind sicher, dass wir bis Ende Mai 05 die bisher niedrigste Rate an Overdues (~ £75k) innerhalb der UK erreichen werden. Weitere Prozessverbesserungen, an welchen wir momentan arbeiten, werden es ermöglichen, ein CLIP von 95% für Ashton bis Ende September 05 zu erreichen.

Ausserordentliche Ergebnisse- globales Automotive Team

Während des jährlichen "Automotive Team Meeting", das im April in Windsor USA, stattfand, konnten wir 5 neuen Mitgliedern des Scapa Teams für ausserordentliche Leistungen mit Auszeichnung gratulieren.

Die Gewinner sind:

- Patrick Loison für "Sales Growth of the Year" mit 51% Wachstumsrate während des Geschäftsjahres im Vergleich zu Vorjahresresultaten innerhalb seiner Regionen: Frankreich, Nordafrika und Rumänien (in "Harnessing").
- Mauro Dagna für "Sales Person of the Year" mit einer bedeutenden Wachstumsrate von über 35%.
- Penny Cardaropoli & Céline De Oliveira, beide "Non-Automotive Angestellte, für "Life Saver of the Year". Penny and Céline haben viele Aktivitäten unterstützt und dies nicht nur einmal sondern unzählige Male.
- Damien Personeni für "Team Member of the Year" für eine aussergewöhnliche Leistung während des gesamten Geschäftsjahres mit Hingabe und Unterstützung des Automotive Team.



Global Cable BU Commercial Meeting

Das Cable BU hielt Anfangs April eine Commercial Conference in Ashton ab. Das Team setzte sich aus Besuchern von Scapa Malaysia (Jesse Oh, Clement Lee), Scapa China (Ada Deng), Scapa USA (Marvin Hickman, Cameron Gallamore, Rich Malaspina, Andy Woodward) und Scapa Canada (Simon Terry) sowie zusätzlich aus Teammitgliedern aus Ghislarengo, Valence und Ashton zusammen. Es wurden bedeutende neue Entwicklungen im Bereich Cable Compounds vorgetragen und es konnten Informationen über Aktivitäten von Konkurrenten weltweit ausgetauscht werden.

Ein Hauptfokus des Meetings war die Dringlichkeit, Preise durch das ganze Geschäft hindurch zu erhöhen um den unerwarteten Preiserhöhungen von Rohstoffen gerecht zu werden. Schliesst Euch uns an in dem wir dem Cable Team 'Good Luck' für diese schwierige Zeit wünschen.