



EURO LINK

Der europäische Quartals-Newsletter von der europäischen SET

Handelsneuigkeiten

Hinter uns liegen ein paar sehr arbeitsreiche Monate, in denen wir uns in vielen Bereichen unserer wirtschaftlichen Organisation weiterentwickelt haben, um in Zukunft eine noch stärkere Position einnehmen zu können. Wie immer im Vertriebs- und Marketing-Team, suchen wir ständig nach neuen Möglichkeiten, unser Unternehmen von unseren vielen Wettbewerbern im Markt abzusetzen. Dies ist sicherlich eine schwierige Aufgabe, da wir gleichzeitig auch versuchen, unser Geschäft zu verschlanken (Verkauf von Scapa Ireland und Megolon) und einige althergebrachte Denkweisen und Konzepte zu verändern. Ich möchte vielen Menschen bei Scapa Europe meine Wertschätzung aussprechen, die den Geist der

tion auf Preiserhöhungen wird uns auch in Zukunft begleiten und auf lange Sicht unverzichtbar bleiben. Wir alle müssen diese Abläufe schlanker und effizienter gestalten, damit Scapa den Weg zu Umsatz und Rentabilitätssteigerungen fortsetzen kann.

Unser Absatzwachstum über die letzten Monate war sehr gut und übertraf das Budget, wir haben jedoch immer noch mit einer schrumpfenden Gewinnspanne zu kämpfen, hauptsächlich wegen der eingangs erwähnten gestiegenen Rohstoffpreise. In den kommenden Wochen und Monaten sind weitere Anstrengungen erforderlich, um eine wirkliche Erholung der Gewinnspannen zu erreichen.

Im 4. Quartal des letzten Jahres ergab sich eine deutliche

Umsatzverbesserung, und wir haben das Potenzial, weitere große Fortschritte zu machen, wenn wir uns auf unsere Kunden konzentrieren und Service und Qualität weiter perfektionieren. Unser Service-Niveau hat sich über das letzte Jahr gesehen sicherlich verbessert, und unser Dank gilt den Teams, die diese Verbesserung ermöglicht haben. Jedoch reicht das Niveau immer noch nicht aus, um in diesem Bereich ‚Weltklasse‘ zu sein. Versuchen wir, unseren CLIP bis zum 4. Quartal an allen Standorten über 98% zu bringen und unseren Kunden zu zeigen, dass wir einer der besten Klebeband-Hersteller überhaupt sind.

Viel Glück Ihnen allen im Jahr 2007

Andy Woodward

Finanzneuigkeiten

Zahlen für Nov & Dez werden im Jan 07 herausgegeben

Die Verkäufe in Europa stiegen um 6% im Vergleich zur ersten Hälfte 2005/06, hauptsächlich aufgrund höherer Umsätze auf dem Druck- und Grafikmarkt, im Baugewerbe, bei der Kabel- und Automobilherstellung. Dieser Zuwachs spiegelt die bedeutenden Verbesserungen unseres Kundenservice wieder, die in unserer Region in den vergangenen 18 Monaten erreicht werden konnten, was sich sowohl in besserer Lieferperformance als auch in verbesserter Verlässlichkeit der Produktqualität ausdrückt.

Der Handelsgewinn für die Region stieg um £1,2 Mio. auf £1,3 Mio., hauptsächlich wegen geringerer Kosten aufgrund der großen Kostensenkungsinitiative aus dem Vorjahr.

Durch gezielte Erhöhungen der Verkaufspreise in Kombination mit verbesserter Einkaufspolitik konnten die zu beobachtenden Erhöhungen der Rohstoffpreise und Energiekosten teilweise kompensiert werden.

Das Management des Betriebskapitals bleibt auch weiterhin eine wichtige Aufgabe und Schritte zur Verringerung der Lagerbestände werden derzeit an allen Standorten durchgeführt. Es werden bestimmte Maßnahmen zwischen der Finanzabteilung und den Verkaufsteams geplant, um die durchschnittlichen den Kunden angebotenen Kreditbedingungen zu verringern. In diesem Geschäftsbereich müssen wir uns weiter verbessern.

Der Verkauf des Megolon-Geschäfts im Oktober wurde wie geplant abgeschlossen.

Umsatzziele

(excl Scapa Ireland)

Prozentuale Abweichung vom planwert	
Qtr im bisherigen Quartalsverlauf	
Quartaldifferenz zum Vorjahr	

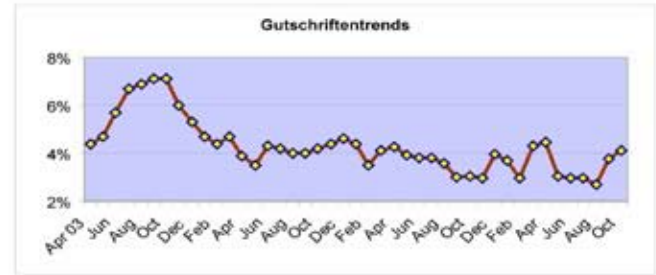
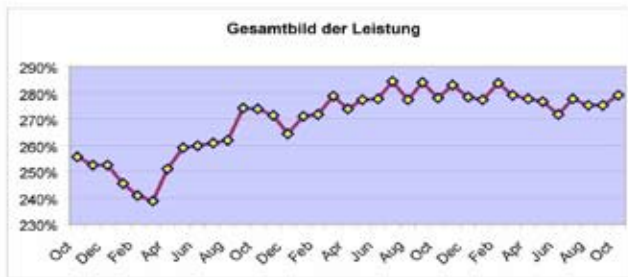
Apr	Mai	Juni
-0.1%	+0.7%	+5.7%
-0.1%	+0.3%	+2.4%
		+4.3%

Juli	Aug	Sep
+5.8%	0.0%	+10.9%
+5.8%	+3.3%	+6.5%
		+12.3%

Von Chris Smith

Finanzneuigkeiten

Leistungsindikatoren



Einen glücklichen Ruhestand

Adolfo Giubileo, unser Site General Manager für Ghislarengo und Rorschach, geht im Dezember nach einer äußerst erfolgreichen Karriere in Ruhestand.

Adolfo hatte mehrere leitende Positionen innerhalb von Scapa inne und hat unserem Unternehmen viel gegeben. Wir werden den eleganten und professionellen Stil dieses Gentlemans vermissen und ihn mit Sicherheit nicht vergessen.

Allora! (Einer der berühmten Ausdrücke von Adolfo) Adolfo begann seine Laufbahn vor 38 Jahren bei der technischen Abteilung von Pirelli, rückte dann in das Betriebsmanagement vor, bevor er 1983 Leiter von Adenax wurde. 1992 wurde Adenax von Scapa übernommen und Adolfo blieb Leiter des Ghislarengo-Werks und wurde zusätzlich Standortleiter für Saba (Scapa Bellegarde), bevor er 1995 die Rolle des europäischen Vertriebsleiters übernahm und Vorstandsmitglied wurde.

Adolfo beendete seine Karriere stilvoll und hoch respektiert in Ghislarengo und Rorschach und förderte auch die Karrieren von mehreren anderen unserer leitenden Angestellten bei Scapa.

Adolfo, wir wünschen Dir einen langen und glücklichen Ruhestand und danken Dir im Namen des gesamten Scapa-Teams.



Adolfo Giubileo



Dominique Gaudriault

Dominique Gaudriault verabschiedet sich Ende Dezember von unserem Unternehmen in den Ruhestand. Dieses Ereignis weckt viele Erinnerungen und Gedanken bei all jenen, mit denen er über die Jahre bei Scapa und Barnier zusammen gearbeitet hat.

Der Einfluss, den Dominique auf unser Baugeschäft in Frankreich und ganz Europa hatte, ist absolut bemerkenswert. Sein Marketinggespür hat uns zum umschwärmten Marktführer in diesem Bereich gemacht, und sein Erbe wird sorgsam und mit viel Stolz weiter gepflegt werden.

Dominique hat seit über 13 Jahren für Scapa und Barnier in Frankreich gearbeitet. Sein Optimismus, seine Energie und Leidenschaft für das Unternehmen sind weithin bekannt. Er wird sich nun im Ruhestand neuen Aufgaben widmen: Er wird Aufgaben in der Marketingberatung bei der Weinherstellung übernehmen, jungen Leuten bei der Fahrausbildung helfen und natürlich Zeit mit seiner Frau Genevieve verbringen.

Wir alle bei Scapa wünschen Dominique alles Gute für den Ruhestand und hoffen, dass er regelmäßig bei uns vorbei schauen und ein paar Ratschläge geben wird.

Wir gratulieren Dominique zu einer großen Karriere bei Scapa!

Britische Betriebsrenten – Das Unternehmen handelt, um die langfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens und seines Betriebsrentensystems zu sichern.

Es gibt derzeit drei Pensionsfonds für britische Angestellte, die erhebliche Deckungslücken aufweisen. Diese Deckungslücken werden in Absprache mit den Treuhändern der drei Systeme über die kommenden Jahre vom Unternehmen ausgeglichen.

Das Unternehmen hat kürzlich bekannt gegeben, dass es die leistungsorientierten („defined benefit“-Versorgungszusage, bei der dem Versorgungsberechtigten eine im Voraus definierte Leistung zugesagt wird) Bereiche jedes dieser Fonds für künftige Einzahlungen ab 31. März 2007 sperren wird.

Diese Maßnahme trägt dazu bei, das Ausmaß des Defizits zu begrenzen und die zu diesem Zeitpunkt von den Mitgliedern in diesem Bereich der Fonds angesparten Betriebsrenten zu sichern.

Die durch diese Entscheidung betroffenen Mitarbeiter haben die Möglichkeit, in den schon bestehenden beitragsorientierten Versorgungsplan („defined contribution“) einzusteigen. Sie können dann auch die schon angesammelten Leistungen zum beitragsorientierten Versorgungsplan transferieren.

Weitere Informationen zum beitragsorientierten Versorgungsplan werden auf derzeit in Planung befindlichen Informationsveranstaltungen zu den Betriebsrenten im Februar 2007 stattfinden.

Personalentwicklungen

Wir waren Anfang dieses Monats sehr erfreut, die Veränderungen des Betriebsteams in Europa aufgrund der Pensionierung von Adolfo Giubileo bekanntgeben zu können. Unser Engagement für die Entwicklung unserer Mitarbeiter wird durch die erfolgreiche Laufbahn von David Grapotte sehr gut veranschaulicht.

David ist Franzose und kam im März 1998 als R&D Manager France zu Scapa. Er übernahm später die Funktion des European Technical Manager und ging dann zu Scapa Rorschach, wo er die Rolle des Technical Manager, später dann Technical and Operations Manager, übernahm. David, der schon einen PhD hatte, machte seinen MBA an der Universität von Lyon kurz vor seinem Umzug mit seiner Frau und seinen 3 Kindern und wird ab 1. Januar die Rolle des Site General Manager Rorschach übernehmen. David zeigt bei jeder ihm anvertrauten Aufgabe und Rolle eine positive Einstellung. Wir haben keine Zweifel, dass seine technischen Fähigkeiten, seine Beherrschung mehrerer Fremdsprachen als auch seine Motivation und Begeisterungsfähigkeit ihn in seiner zukünftigen Laufbahn noch weit bringen werden.



David Grapotte

Von Derek Sherwin

Neuzugang

Vor dem Hintergrund unserer fortlaufenden Anstrengungen, unsere Zulieferkette und insbesondere den Einkaufsprozess zu verbessern, haben wir im Oktober die Ernennung von Martin Bailey zum neuen European Purchasing Manager bekannt gegeben. Martin, der in unserem Werk in Dunstable ansässig ist, kam mit ausgiebiger Erfahrung im Einkauf zu Scapa. Er hatte zuvor mehrere leitende Funktionen im Einkauf inne, gestützt auf entsprechende berufliche Qualifikationen.

Martin hat es schon geschafft, alle unsere europäischen Standorte zu besuchen und konzentriert sich mit seinem neuen Team stark auf die Projekte zur Begrenzung der Preise und auf unser Kategoriemanagement.



Martin Bailey

Von Derek Sherwin

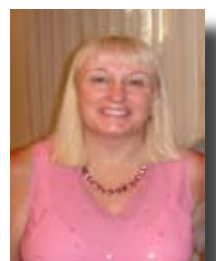
Qualität

Insgesamt bleibt der Trend bei unserer Qualität auch weiterhin positiv, mit einem um 22% gesunkenen Kreditrahmen und einer Verringerung des Gesamtwerts von Gutscheinen in Höhe von 12% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Während wir uns immer weiter verbessern, wird es auch immer schwerer, die Zahlen aus dem Vorjahr noch zu übertreffen; wir werden uns daher anstrengen müssen, um Verbesserung auch im vierten Quartal des Geschäftsjahres zu erhalten.

Ich möchte dem Ashton-Team für Ihre Anstrengungen beim Erreichen der ISO/TS16949-Zertifizierung danken. Dies ist eine Steigerung der alten auf dem Automobilbau basierenden QS9000-Norm und wurde zu einem Zeitpunkt erreicht, als durch den Verkauf des Megolon-Geschäfts eine bedeutende Ablenkung am Standort vorlag. Jeder einzelne hat tolle Arbeit geleistet; zu danken ist insbesondere Phil Ward, dem Qualitätsbeauftragten bei Ashton, dafür, dass er für die Konzentration des Teams auf den Zertifizierungsprozess sorgte.

Nach 20 Monaten an der Spitze des Teams freue ich mich nun, die Verantwortung für die Qualität in Europa an Meg Gilmartin abzugeben, der als Global Quality Manager nun für alle Qualitätsbelange bei Scapa verantwortlich ist. Meg, der in unserem Werk in Windsor ansässig ist, kennt die meisten Mitglieder des Qualitätsteams für Europa sehr gut und wird unsere Anstrengungen zur Verbesserung der Qualität weiter vorantreiben.



Meg Gilmartin

Von Ken Heywood

Kapitalinvestitionen in Frankreich

Wie wir alle wissen, müssen Kapitalinvestitionen eine gute Rendite bringen, besonders wenn die Mittel begrenzt sind. Diese Kapitalprojekte müssen sowohl dem Standort, einem Markt als auch der Gesamtrentabilität unseres Unternehmens zugute kommen. Scapa Frankreich hat bekanntermaßen schon seit einigen Jahren trotz begrenzter Kapitalprojekte große Fortschritte gemacht. In diesem Jahr konnten wir einige Schlüsselprojekte ausmachen, die bei unseren französischen Kollegen sogar zu einer noch besseren Performance führen und damit das Marktwachstum und die Werkseffizienz steigern werden. Scapa France dominiert die Tabelle der profitabelsten Standorte, und wir möchten natürlich, dass das so bleibt und sind daher bereit, weiter in hoch profitable Standorte zu investieren. Im Angesicht eines steigenden Verlangens nach Spitzenleistungen in der Herstellung in Europa konnte unser französisches Team in diesem Jahr einige Projekte gewinnen, darunter zwei sehr große. Das Team vor Ort als auch SET sind sehr aufgeregt über diese beiden Schlüsselprojekte

für Standorte, die wirklich nach größerer Verbesserung streben. Das erste große Kapitalprojekt ist ein neuer Längsschneider (FA300) in unserem Werk in Bellegarde, der für erweiterte Kapazitäten, verbesserte Effizienz und Prozesskontrolle für Kabelabschirmungsband sorgen wird. Die Hauptkomponente der capex, der eigentlichen Maschine, wird Anfang Januar betriebsbereit sein, gefolgt von einer umfassenden Verpackungslinie Anfang März. Die Gesamtkosten dieser Maschine belaufen sich auf über € 650.000; sie werden sehr schnell wieder hereingeholt sein und uns dabei helfen, mit dem Wachstum im Automobilbereich fertig zu werden. Die Maschinenspezifikation, die Suche nach dem geeigneten Lieferanten, die Schulung und die Installation wurden sehr professionell abgewickelt. Thierry Villard und der Rest des Teams haben hier sehr gute Arbeit geleistet. Das zweitgrößte Projekt ist die gesamte Neustrukturierung unseres Valence Pallisy Centre of Excellence for Converting. Das Hauptaugenmerk liegt bei diesem Projekt auf der Verringerung der manuellen Operationen und der am Standort. Verbesserung des Prozesslayouts

Obwohl Pallisy ein relativ neues Werk ist, brauchte es weitere Verbesserungen im Hinblick auf die Sicherheit unserer Mitarbeiter, die gleichzeitig den Lageplan jeder Verarbeitungs- und Verpackungsmaschine optimieren. Die Ergebnisse der 250.000 Euro teuren Investition werden im März klar sein, wenn der letzte Teil des Projekts, der Raumverteilungsplan, fertig gestellt ist und wir über eine sehr professionelle Verarbeitungsanlage verfügen werden. Das für dieses Projekt verantwortliche Team, angeführt von Yves Malmenaide, unserem Handelsplaner, führt das Projekt über einige Wochen aus, einschließlich der Weihnachtszeit. Die Bereitschaft, über die Feiertage zu arbeiten ist groß. In dieser Zeit ist weniger los als normal, und so haben wir die Gelegenheit, die Maschinen usw. in Ruhe zu verschieben. Die offizielle Eröffnung des Standorts wird im April stattfinden, wobei das Team unsere Kunden auch weiterhin wie gehabt nach Kräften betreuen wird, mit kleinen Abweichungen vom normalerweise gewohnten Tagesgeschäft.

Von Derek Sherwin



Verkauf von Megolon

Der Verkauf unseres Megolon-Geschäfts an Alpha Gary/Rockwood Group wurde am 13. Oktober abgeschlossen. Die größten Veränderungen ergaben sich hierdurch in unserem britischen Geschäftsbereich, da der Standort Openshaw komplett zu Alpha Gary transferiert wurde. Am Standort Ashton ist das Werk Megolon 6 nun im Eigentum von Alpha Gary, wird aber fürs Erste auch weiterhin in Ashton mit der Lagerung von Rohstoffen und fertig gestellten Waren betrieben werden. Das technische Team von Megolon sowie dessen Laborausüstung verbleiben vorerst ebenfalls in Ashton. Das Verkaufsteam und das Kundenservice-Team von Megolon sind zum Standort Openshaw verlegt worden, und die Megolon-Handelsvertreter, die bisher in Valencia und Ghislarengo ansässig waren, arbeiten nun von zu Hause aus. Wir wünschen all unseren Freunden und Kollegen viel Glück und Erfolg bei Alpha Gary.

Der Verkauf des Megolon-Geschäfts führte zu einer bedeutenden Neuordnung all unserer in Ashton basierten Funktionen. Das Betriebsteam, das Qualitätsteam und das technische Team wurden umgebildet, um sich besser auf Produkte für Gewebe, Kabelband sowie selbstverschweißende Produkte und Schmelzprodukte konzentrieren zu können. Die Buchhaltungs- und Kundenserviceteams wurden verkleinert, um besser auf die veränderten geschäftlichen Bedürfnisse der verbleibenden Bereiche von Scapa reagieren zu können.

Kundenumfrage

Während des Jahres hat das Kundenservice-Team einen Querschnitt unserer Kunden darum gebeten mitzuteilen, wie diese über Scapa denken. Wir haben dies europaweit Ende 2004 durchgeführt. Die Ergebnisse der Umfrage sind unten zu sehen. Bewertungen von 1 und 2 liegen am weitesten unter dem Durchschnitt; 3 entspricht dem Durchschnitt unserer Wettbewerber; 4 und 5 sind überdurchschnittlich.

Frage	2004	2006	Verbesserung
Wie bewerten Sie die Fähigkeit von Scapa, Ihnen die Produktvorlaufzeit zu gewähren, die Sie benötigen?	3,2	3,6	12,5%
Wie bewerten Sie die Fähigkeit von Scapa, das vereinbarte Lieferdatum einzuhalten?	3,6	4,0	11,1%
Wie bewerten Sie die Gesamtfähigkeit von Scapa, Ihnen die Informationen zukommen zu lassen, die Sie im Hinblick auf Ihre Produkte benötigen (z.B. Lieferangaben, Preise, technischer Support, Literatur usw.)?	3,6	3,7	2,8%
Wie bewerten Sie die Qualität der Produkte, die Sie von Scapa Europe gekauft haben?	3,8	4,0	5,3%
Wie bewerten Sie die Fähigkeit von Scapa, Ihnen die Produktlösung zu bieten, die Ihren Anforderungen entspricht, d.h. sind wir technisch flexibel und innovativ?	3,4	3,6	5,9%
Wie bewerten Sie Scapa im Hinblick auf eine einfache und problemlose allgemeine Geschäftsabwicklung?	3,6	3,9	8,3%

Wir werden von unseren Kunden mittlerweile sehr viel besser wahrgenommen, die Anstrengungen des Customer NOW! – Prozesses zahlen sich also aus. Doch in dem Wettbewerbsumfeld, in dem wir aktiv sind, brauchen wir Werte von 4 und mehr in allen Kategorien, um unseren Vorsprung vor der Konkurrenz zu sichern.

SCAPA EUROPE IT UPDATE

Eines der wichtigsten IT-Projekte im kommenden Jahr wird das Upgrade der Betriebssysteme von NT4 auf XP auf den meisten unserer PCs und Laptops werden, einschließlich eines Upgrades aller von uns genutzten Microsoft-Programme, wie z.B. Excel, Word und Outlook (E-Mail) auf das Office 2003-Paket.

Einige der aktuell genutzten PCs und Laptops können nicht auf XP aktualisiert werden und werden daher ersetzt. Dies ist zugleich auch der Startschuss eines über längere Zeit laufenden (3-4 Jahre) Programms zur Erneuerung aller PCs in Europa (sofern die Budgets dies erlauben). Obwohl sich die Kosten für alle PCs in den letzten Jahren stark verringert haben, müssen wir sicherstellen, dass Investitionen und neue Hardware und Softwarelizenzen für die Erfordernisse unseres Unternehmens angemessen sind. Alle neuen Laptops sind nun WLAN-fähig, um eine bessere mobile Konnektivität zu gestatten, und verfügen auch über höhere Rechenkapazitäten. Daher werden die neuen Laptops zuerst jenen zugeteilt, die diese Funktionen am besten nutzen können, also jenen, die viel unterwegs sind und regelmäßig große Datenmengen verarbeiten müssen. Wir beabsichtigen, bis April 2007 ca. 30 XP-Geräte (neue und bestehe-

nde) einzusetzen.

Aufgrund unserer bestehenden Servicevereinbarungen bekommen Nutzer von XP-Geräten keinen Support von CSC und werden vorerst intern durch Mitarbeiter von Scapa betreut.

Es bleibt noch festzulegen, wie der Support für alle PCs und Laptops ab März 2008 aussieht, wenn die bestehenden Servicevereinbarungen mit CSC auslaufen. Wir prüfen mehrere Optionen, angefangen bei der Fortführung der CSC-Vereinbarungen in geänderter Form bis hin zu einer unternehmensinternen Lösung.

Wir werden Sie selbstverständlich über Fortschritte auf diesem Gebiet auf dem Laufenden halten.

Von Mike McClure

SPAM

Spam - unerwünschte elektronische Post - stellt für jeden E-Mail-Nutzer ein großes Ärgernis dar, und in den vergangenen paar Monaten schien jeder von uns immer mehr davon zu bekommen. Scapa verwendet hochwertige E-Mail-Filter von einem der weltweit führenden Hersteller von Anti-Spam-Software. Trotzdem schlüpft immer wieder Spam durch unsere Filter. Wir schätzen, dass 98-99% des Spams abgefangen wird, bevor er Ihren Eingangsordner erreicht, aber wenn die Absender neu und dem lernfähigen Abwehr

programm unbekannt sind, kann er durchkommen (die Software ist ungefähr einen halben Tag mit Aktualisierungen hinterher). Zudem muss eine gewisse Balance zwischen der Abwehr von Spam und dem Durchlassen von erwünschter Post gehalten werden. Wir könnten die Einstellungen so weit verschärfen, dass auch die verbleibenden 1-2% Spam aufgehalten werden würden, doch dies könnte dann auch dazu führen, dass erwünschte Mails nicht ankommen.

Was ist zu tun, wenn man Mails unter Spam-Verdacht erhält?

Es gibt einfache Regeln, die beim Erhalt von Spam zu befolgen sind. Versuchen Sie nicht, solche Mails zu öffnen, und antworten Sie NIEMALS darauf. Löschen Sie sie einfach. Sofern Ihr Posteingang nicht mit hunderten von Spam-Mails überflutet wird, ist es nicht erforderlich, die IT-Abteilung zu benachrichtigen. Jeden Tag entstehen neue Arten von Spam, und wir werden versuchen, sie so gut wie möglich aus dem System heraus zu halten. Das gehört aber leider zum Alltag, wenn man ein E-Mail-Programm für seine tägliche Arbeit benutzt. Das sollten wir eigentlich nicht akzeptieren müssen, in der Realität geht es aber nicht anders.

Vielen Dank für Ihre Hilfe und Ihr Verständnis.

Von Mark Brookes

Weltweiter technischer Service

Die Welt scheint jeden Tag immer kleiner zu werden. Die Menschen interessiert es immer weniger, wo ein Produkt herkommt. Sie möchten einfach sicher sein, dass es seinen Zweck erfüllt, und dass der Preis stimmt. Für Scapa kann das eine große Chance ergeben, wenn wir bereit sind, für unsere Produkte wirklich weltweiten Service anzubieten. Dies ist das Ziel, das wir uns in unserem neu formierten „Global Technical Service“ - Team gesetzt haben.

Ich bin nun fast seit 12 Jahren bei Scapa und hatte das Glück, fast fünf davon in Europa verbringen zu dürfen. Ich begann als Leiter des technischen Dienstes bei Coating Sciences im Jahre 1994, bevor die Firma ein Teil von Scapa wurde. Etwa ein Jahr, nachdem ich zum Unternehmen gestoßen war, wurde Coating Sciences dann von Scapa übernommen, und etwa sechs Monate später wurde mir eine Stelle am Standort Bellegarde angeboten. Mein Ziel war es, den Verkaufsansatz für Anwendungen, der bei Coating Sciences so erfolgreich gewesen war, nun auch in das europäische Geschäft einzubringen. Zu meinem ursprünglichen Projektteam in Bellegarde gehörten Olivier Rodary (der kürzlich seinen Abschied von Scapa genommen hat), Christophe Chauvin und Christine Toussaint, und wir konnten einige gute Geschäftsabschlüsse tätigen, von denen Scapa Europe heute noch profitiert.

Nach ein paar Jahren in Europa änderte sich meine Rolle und wir schufen die Abteilung für Einsatzvorbereitung, deren Leitung ich übernahm. Schließlich übertrug man mir die Verantwortung der gesamten europäischen Produktentwicklung während meines letzten Jahres in Europa. Nach meiner Rückkehr nach Nordamerika erhielt ich Verantwortung im Entwicklungsbereich, im Verkauf sowie nochmals im technischen Dienst. Mein Ziel ist es nun, ein Team für technischen Service aufzubauen, das für Kunden die richtigen Produkte für ihre Anwendungen sucht, egal wo diese hergestellt oder verwendet werden. Wir arbeiten derzeit an ein paar Projekten, bei denen sich dieser Ansatz bald auszahlen dürfte. In einem Fall zum Beispiel befindet sich unser Produkt 4928, ein dauerhaftes/entfernbares Teppichband, das in Bellegarde hergestellt und derzeit an British Airways in Großbritannien verkauft wird, in der letzten Genehmigungsphase bei der Boeing Corporation für die Verwendung im neuen Boeing 787. Der direkte Kontakt mit Boeing durch unser US-amerikanisches Verkaufsteam hat die Angaben über die Anwendung bereitgestellt, während unser Team für technischen Service in Frankreich alle erforderlichen technischen Informationen sowie Muster usw. zusammengestellt hat, die erforderlich sind, um diesen Auftrag zur Reife zu bringen. Boeing war von der Resonanz von Scapa beeindruckt und hat Scapa schon weitere Geschäftsgelegenheiten mit Bandprodukten in Aussicht gestellt, wie eine kürzliche Anfrage nach einer gewichtsreduzierten Alternative zu ihrem aktuell verwendeten Dampfsperrenband zeigt.

In einem anderen Fall arbeitete James Shipp hart daran, einen alternativen Träger für das Dunstable-Produkt 5669 für eine Anwendung einer amerikanischen Firma zu finden, die 5669 für einige komplexe Stanzvorgänge verwendet und fand, dass sich der aktuelle Träger nicht sauber genug schneiden ließ. Wir haben diesem Kunden gerade einen alternativen Träger angeboten, dank dessen wir dieses Geschäft für unser US-Verkaufsteam und für Scapa Dunstable zurückerobern konnten.

Scapa Windsor (USA) steht kurz davor, als zweiter Produktionsstandort für das Produkt anerkannt zu werden, dass für die Produktion von Smartcards verwendet wird. Die Fähigkeit, dieses Produkt in Nordamerika herzustellen, ist sehr wichtig, da dieser Markt gerade zu wachsen beginnt. Wir beginnen auch gerade ein Projekt bei SEF (Scapa Extruded Films) in Syracuse, New York, um nach alternativen Heißsiegelungsprodukten zu forschen und uns damit weitere Geschäfte für das Verkleben von Smartcards in Europa und auch dem Rest der Welt zu sichern.

Das alles sind nur ein paar Beispiele für die Anstrengungen, die wir unternehmen, um mehr wie ein global aktives Unternehmen zu arbeiten und unseren Kunden Lösungen zu bieten. Unser Ziel besteht darin, etwas, das wir schon herstellen, oder eine Technologie, die schon existiert, so oft wie möglich zu verkaufen, um unnötigen Entwicklungsaufwand zu vermeiden. Eine verbesserte Kommunikation ist der Schlüssel zu diesem Ziel, und wir werden noch härter arbeiten, um sicherzustellen, dass unsere technischen Teams in der ganzen Welt wissen, was andere Scapa-Standorte zu bieten haben. Durch eine solche Kommunikation können wir zu einem besseren weltweiten Zulieferer für unsere Kunden werden.

Von John McGann

