



Euro Link

Edizione 6 – giugno 2007

Pubblicazione trimestrale della SET [Equipe Esecutiva Scapa] Europea

Risultati finanziari 2006/7 di Scapa

Il rendiconto finanziario annuale del Gruppo è stato reso pubblico alla borsa, agli azionisti e al pubblico in data 7 giugno del 2007. Se volete una versione più completa dell'annuncio in lingua inglese, la potete trovare sul sito web della società www.scapa.com.

Il Gruppo ha migliorato i suoi risultati con un utile di gestione pari al 3,9% delle vendite rispetto al 2,9% di un anno fa. La maggior parte di questo miglioramento è arrivato dall'Europa. Qui, i nostri livelli di redditività sono pari al 2%, un netto miglioramento rispetto alla situazione di perdita di alcuni anni fa, anche se dobbiamo ancora raggiungere degli standard più sostenibili.

Per il secondo anno consecutivo, l'Europa ha mostrato una crescita delle vendite pari all'8%, con migliori prestazioni di consegna ai clienti, livelli inferiori di note di credito, migliore qualità della produzione e migliori capacità di vendita, fattori chiave per questa ottima crescita.

Le nostre materie prime chiave hanno subito considerevoli aumenti di prezzo che aggiunti ai maggiori prezzi energetici mettono sotto pressione i nostri margini. Le azioni intraprese dalle nostro Team Acquisti per contenere questi aumenti e gli aumenti dei prezzi ai clienti praticati dal Team Commerciale, hanno aiutato a recuperare i margini, pur dovendo migliorare la velocità con cui reagiamo a questo tipo di situazioni.

Nell'ultimo anno, le iniziative di riduzione dei costi hanno coinvolto molti di noi e nonostante la crescita abbiamo avuto £ 2 milioni di riduzioni dei costi. Questo sforzo risulta anche più significativo se viene considerato l'influsso avuto dalla vendita di Megolon, Sigillanti e Scapa Ireland.

Nonostante le difficoltà nel reperire risorse, Scapa Europa ha continuato ad investire (£ 1,5m), soprattutto in salute, sicurezza e ambiente, oltre ai miglioramenti apportati ai macchinari.

Su questo numero ...

Pag. 2:	In Scapa non ci annoiamo mai
Pag. 3:	Riconoscimenti del Automotive Team 2006/07
Pag. 4:	Che cosa pensano i nostri clienti di Scapa? & Sigillanti Hodgson
Pag. 5:	Salute e sicurezza & Nuovi siti web
Pag. 6 - 8:	Aggiornamento informatico & Aggiornamento sull'addestramento
Pag. 9:	Pro-System Racing & Forum commerciale
Pag. 10:	Seguito di Forum commerciale

La vendite di queste linee hanno fatto realizzare ricavi totali pari a £ 23m e hanno permesso al Gruppo di eliminare il proprio indebitamento, permettendo così a Scapa di ridurre i propri alti costi di interesse e, fatto anche più importante, di eliminare l'influenza di un gruppo bancario sulle decisioni strategiche.

I nostri livelli di capitale circolante devono migliorare tanto rapidamente quanto migliorano i nostri livelli di redditività, in questo senso il 2006/7 è risultato un anno difficile in Europa. La nostra posizione di fine esercizio era buona, mentre le nostre prestazioni di metà anno devono essere migliorate. Credo che la maggior parte di voi abbia già notato alcune iniziative avviate l'anno scorso e quest'anno dovremmo goderne i benefici. A breve termine saranno lanciate altre iniziative. Queste comprendono obiettivi come la riduzione delle scorte di magazzino, il miglioramento del recupero dei crediti e termini creditizi più lunghi ai fornitori.

Per riassumere, il 2006/7 è stato un esercizio buono, con notevoli miglioramenti in molte parti dell'attività. Dobbiamo fare in modo che questo miglioramento continui e dobbiamo migliorare più rapidamente ed essere anche più reattivi. Una cosa è certa: i nostri concorrenti hanno notato i miglioramenti di Scapa Europa e dobbiamo aspettarci che ci sfidino in modo anche più duro nel corso del prossimo anno.

In Scapa non ci annoiamo mai!

Che anno è stato quello passato? Nello scorso anno molti nomi come AlphaGary e Hodgson hanno risuonato dentro Scapa. L'attenzione su redditività e liquidità ci ha spinto verso nuove sfide. I nostri miglioramenti a livello di servizio continuano a essere una priorità, apparentemente le sfide non terminano mai. Riflettendoci sopra, sembra che l'anno scorso abbiamo detto cose simili. Non terminerà mai?

Credo che sfortunatamente la risposta sia "no", ma non per la ragione che voi pensate. Sospettiamo che quest'anno la pressione sarà identica, ma con nomi differenti e con concetti differenti. La maggior parte di noi dice che sono i nostri capi a determinare tale pressione. Non veniamo pagati abbastanza, il lavoro è in aumento, disponiamo di pochi nuovi strumenti, ci sono nuove mansioni e il vostro capo pretende sempre di più ogni giorno. Vi suona familiare? Il fatto è che non dovete biasimare il vostro capo, in Scapa non dobbiamo biasimare nessuno. La pressione che non dà tregua viene dal mercato e il problema è che voi siete gli unici da biasimare, in quanto siete voi a creare questa pressione di mercato. Questa pressione di mercato spinge continuamente noi e i nostri concorrenti verso nuovi livelli da raggiungere. Questa pressione di mercato viene da tutti noi, in quanto consumatori dei prodotti che acquistiamo. Tutti noi vogliamo automobili, alloggi, elettrodomestici, voli aerei, cibo e altri beni di consumo meno costosi e questa pressione spinge tutti i fabbricanti a fare prodotti meno cari e a funzionare in modo più efficace. Questa pressione costante per migliorare i prodotti costringe la nostra attività a cambiare, a migliorare e a innovarsi. Pertanto, non c'è alcun segnale di cambiamento in vista e la stessa cosa oggi vale per tutte le attività. Il grande differenziale in tutta questa pressione è il modo con cui accettiamo queste nuove sfide e questi cambiamenti sul posto di lavoro. Il modo con cui gestiamo questi cambiamenti è quello che rende diversi la nostra attività e la nostra vita.

Tutti noi dobbiamo fare una scelta. Non dobbiamo accettare il cambiamento in se stesso; lo possiamo combattere o ce ne possiamo allontanare. La nostra altra opzione consiste nel fatto che possiamo sentirci eccitati e caricati dal cambiamento. Se iniziamo ad abbracciare e ad anticipare il cambiamento, avremo tutti maggiori possibilità di avvantaggiarcene. Se decidiamo di non fare niente, mettiamo a rischio la nostra qualità di vita, il nostro potenziale di reddito si restringe e la nostra soddisfazione sul posto di lavoro verrà diminuita. "Aspetta un po'" voi dite; vorrei veramente lavorare di meno e stare di più a casa. Certamente, tutti noi vorremmo starcene tranquillamente seduti e goderci la nostra famiglia, i nostri hobby e la nostra vita a casa, ma questa non è un'opzione realistica.

Tutti noi abbiamo bisogno di guadagnare più soldi e questo comprende tutti, dall'alta direzione al Management Team. Nessuno di noi può starsene lontano dal posto di

lavoro e contemporaneamente migliorare il proprio stile di vita. Tutti noi vogliamo e abbiamo bisogno che Scapa abbia successo!

Che cosa ci possiamo aspettare l'anno prossimo per quelli di noi "così fortunati" da lavorare in Scapa? Serve duro lavoro per eccellere sulla nostra concorrenza e avere miglioramenti. Il passo successivo consiste nel capire e nell'accettare il fatto che il cambiamento avrà luogo sia nelle persone sia nell'attività. In diversi momenti dell'anno bisognerà rivedere le priorità e i nostri concorrenti continueranno a cercare di sconfiggerci, sempre!

Per la direzione di Scapa non è sempre facile fornire precise istruzioni di lavoro, ma è importante che tutti noi quando arriviamo al lavoro conosciamo i nostri obiettivi. Ovviamente, la priorità più importante consiste nel migliorare gli utili presso i nostri siti europei e oltre oceano. Il Cash Flow è quasi importante come gli utili (e talvolta è anche più importante) ed è chiaro che la nostra competenza tecnica nell'applicare un rivestimento adesivo su vari substrati e in differenti applicazioni è commercialmente la nostra ragione primaria di esistenza. Tutto questo va bene, ma la domanda reale è: cosa fa ognuno di noi per sincerarsi che i nostri risultati vadano bene durante e alla fine del gioco (termine dell'anno)?

Siamo progrediti a livello di utile e Cash Flow, ma in queste aree restiamo sempre dietro ai nostri concorrenti. L'anno scorso ci siamo comportati bene e i nostri miglioramenti sono stati sottolineati quando Calvin ha annunciato i nostri risultati il 7 giugno. Ricordiamoci che quest'anno ci siamo comportati in modo soddisfacente! C'è un momento in cui essere orgogliosi di questo successo ma questa dichiarazione va precisata in alcuni dettagli. In primo luogo, tutte le nostre azioni per migliorare hanno richiesto troppo tempo prima di venire messe in atto, in secondo luogo non abbiamo capitalizzato il nostro miglioramento di margini con aumenti di prezzi e consapevolezza del valore dei nostri prodotti sul mercato. In terzo luogo, il Cash Flow richiede tuttora una maggiore attenzione.

Aiutiamo Scapa ad avere successo, aiutate i vostri colleghi ad avere successo, aiutiamo i nostri clienti permettendo loro di avere successo sul mercato e aiutate voi e le vostre famiglie a migliorare il vostro stile di vita, accettando il cambiamento, battendosi per migliorare e facendo in modo di ottenere i migliori risultati possibili.

Rendiamo la nostra attività una vero esempio di successo e lo possiamo fare solo se ognuno di noi si impegna ad arrivare fino al livello successivo.

*Andy Woodward,
Derek Sherwin & Chris Smith*

Riconoscimenti del Team Automotive 2006/07

I riconoscimenti ottenuti aiutano il nostro team a concentrarsi sulla crescita e il successo e gli permettono di aspirare ad ottenere obiettivi più alti ogni anno. Quest'anno è un nuovo anno di record per la Business Unit Automotive. Nel corso del 5° meeting annuale Globale di Vendite & Marketing Automotive che si è tenuto a Valence nello scorso mese di aprile, quattro membri del team Scapa hanno ricevuto un trofeo quale riconoscimento per il loro successo strabiliante.



Mauro Dagna - Premio al venditore dell'anno

Mauro ha ottenuto un considerevole aumento delle vendite pari all'11% e questo è stato possibile grazie a una combinazione di sforzi che comprende comunicazione con il team ed i clienti, aumento prezzi, migliori previsioni automotive, miglioramento dei margini, grande esempio di vendite; inoltre, ha continuato a tenere il settore automotive nel suo cuore, nonostante il suo nuovo ruolo come Export Sales Manager.

Patrick Loison - Premio per l'aumento delle vendite dell'anno

Patrick ha superato l'11% (percentuale superiore di vendite) di aumento vendite durante questo esercizio fiscale rispetto ai risultati dell'anno precedente sul vasto settore dei cablaggi. Questo successo comprende vendite superiori alle previsioni del budget (12%) e un aumento dei prezzi a un cliente difficile. Questo premio è anche rappresentativo della valida conoscenza di Patrick del settore dei cablaggi.

Stefan Lietmann - Premio all'ancora di salvezza dell'anno

Questo premio viene dato a un membro che non fa parte del team automotive, nominato da tutti i membri del team nella nostra unità commerciale. Stefan ha fornito aiuto in molte azioni al di là delle normali aspettative, non solo una volta ma innumerevoli volte, sviluppando un'attitudine alla disponibilità (del genere "lo posso fare") con una capacità di rispondere alle necessità che ci ha aiutato ad ottenere il nostro "miglior" punteggio come fornitore.

Xavier Zaballos - Premio al membro del team dell'anno

Questo premio "Global Automotive" viene concesso per prestazioni eccezionali effettuate nel corso di tutto l'esercizio fiscale all'interno del nostro team. Xavier ha accettato con piacere di svolgere nuove mansioni, rispondendo per tempo ai clienti e a tutti i soggetti di Scapa, partecipando alla coesione del team e creando capacità, contribuendo a far crescere le vendite e a ridurre i giorni debitori quando doveva trattare con clienti.



Congratulazioni a tutti i vincitori e a tutti i membri del team Automotive per questi ottimi risultati

Che cosa pensano i nostri clienti delle ...

nostre prestazioni?

Nel corso degli ultimi anni abbiamo svolto un'indagine presso i nostri clienti per vedere cosa pensano di Scapa. Queste indagini sono state effettuate dal Customer Care tramite interviste telefoniche ai nostri clienti appartenenti ai vari mercati. I risultati sono i seguenti:

	2005/6	2006/7	% di miglioramento
Capacità di soddisfare la data di consegna richiesta	3,2	3,6	12,5
Capacità di soddisfare la data di consegna confermata	3,6	4,0	11,1
Capacità di fornire le informazioni richieste	3,6	3,7	2,8
Qualità dei prodotti	3,8	4,0	5,3
Innovazione tecnologica	3,4	3,7	8,8
Facilità nel condurre una relazione D'affari	3,6	4,0	11,1
Media	3,5	3,8	8,5



I punteggi vanno da 1 a 5 con una media di 3 e punteggi di 4 e oltre il nostro obiettivo.

Come potete notare, siamo migliorati in tutti i settori, sebbene ci sia ancora molta possibilità di migliorare ulteriormente.

Nel corso degli ultimi due anni, i nostri livelli di servizio al cliente sono migliorati considerevolmente, ma dobbiamo ancora migliorare la nostra velocità di risposta nel fornire informazioni e nel consegnare i prodotti. Quest'anno modificheremo il formato dell'indagine per cercare di avere una migliore comprensione di cosa sia importante per i nostri clienti e in modo che tale indagine ci aiuti a capire come possiamo servirli meglio.

Sigillanti Hodgson

A partire dall'acquisizione nel mese di febbraio 2007 del settore dei sigillanti da parte della Hodgson, ha iniziato a essere operativo un accordo transitorio della durata di dodici mesi. La Hodgson tratta direttamente con i clienti dei sigillanti in Asia, Nord America e UK. Al di fuori di queste aree, Scapa Europa agisce come agente di fatturazione e questo avrà la durata di dodici mesi (dal 9 febbraio del 2007).

All'inizio, le cose non hanno rispecchiato le previsioni di Hodgson e Scapa ed alcuni clienti hanno ricevuto i loro ordini incompleti o in ritardo, oppure entrambe le cose. Nei mesi di marzo ed aprile, Richard Symes ha lavorato part-time per Hodgson presso il loro ufficio di Beverly nel Regno Unito, allo scopo di aiutarli ad organizzarsi meglio. Le procedure di gestione dell'attività di Hodgson su SAP nel periodo di transizione di dodici mesi hanno comportato che il personale di Scapa, customer care, magazzino/logistica e reparto amministrativo, si assumesse un maggiore carico di lavoro.

Nel corso dei mesi di aprile e maggio, sono state migliorate le consegne, la notifica delle consegne ai clienti in modo professionale ed è migliorato il flusso generico d'informazioni tra Hodgson e Scapa. La Hodgson ha assunto un dirigente addetto al servizio clienti e molti dipendenti per il customer care che l'anno prossimo dovranno occuparsi del servizio clienti attualmente fornito dal customer care di Scapa. La Hodgson prevede di incamerare i clienti seguiti dal customer care di UK e di Barcellona prima del periodo delle vacanze estive. La Hodgson ha lavorato in maggio e giugno per capire come riuscire ad occuparsi del servizio clienti al di fuori di UK dopo l'estate.

Salute e sicurezza europea

Miriamo ad ottenere zero incidenti in Europa: la SET è lieta di annunciare un buon risultato ottenuto lo scorso anno con una tendenza positiva. Nel corso degli ultimi 12 mesi abbiamo modificato di nuovo la nostra concentrazione sulla sicurezza sul posto di lavoro e abbiamo investito ancora oltre il 10% del nostro budget di capitale in questa area critica della nostra attività.

Enfatizzazioni per l'intero anno 2006/7 presso tutti i siti europei

- Numero di incidenti (media) ridotti del 12,8% anno su anno
- Incidenti che fanno perdere tempo (media) ridotti del 29,7% anno su anno e questo è il secondo anno in cui la frequenza di tali incidenti si è ridotta
- Incidenti che comportano un'assenza dal lavoro maggiore di 4 giorni (media) ridotti del 32% anno su anno e questo è un dato molto positivo che dimostra che la gravità degli incidenti sta diminuendo

Ognuno è responsabile della sicurezza e collettivamente dobbiamo arrivare alla perfezione; inoltre, quest'anno sarà anche più intenso di quello precedente in quanto vogliamo far scendere gli incidenti di un altro 10% e la stessa cosa vale per gli incidenti che comportano un'assenza maggiore di 4 giorni (gravi). La nostra missione consiste nel migliorare le nostre condizioni lavorative eliminando tutti i danni con misure preventive, seguendo le nostre indagini sugli incidenti e sui quasi incidenti con l'obiettivo della SET di garantire protezione al personale Scapa.

Abbiamo parecchie iniziative in corso contemporaneamente in ogni site che mirano a quanto segue (relativo all'attività e ai vostri obiettivi):

- Controlli operativi di gestione e dell'attività
- Uso adeguato e inadeguato dei Dispositivi di Protezione Personale con copertura totale per la protezione degli occhi sulle linee di spalmatura
- Protezione dei macchinari
- Ergonomia
- Maneggiamento e conservazione dei materiali
- Miglioramenti controbilanciati e dei carrelli elevatori a forza (anche a livello di capitale)
- Addestramento del personale
- Revisione di procedure e pratiche di salute e sicurezza
- Continuità commerciale e piani per gli incidenti

Il nostro obiettivo consiste nel proteggervi e quindi aiutateci in questa missione, pensando ogni giorno prima alla sicurezza e confidando in quanto voi e gli altri fate, in quanto dobbiamo arrivare ad avere ZERO incidenti nel più breve tempo possibile. In alcuni site questo è già stato ottenuto.

Derek Sherwin

Nuovi siti web

La divisione marketing è lieta di annunciare il lancio dei nuovi siti web di Scapa Europa, Scapa Corporate e Scapa Asia. Il nuovo sito europeo comprende un Centro di Risorse per i Clienti, dove gli utenti possono accedere rapidamente a nuova documentazione di marketing; qui i nostri prodotti e mercati sono dettagliati meglio e sono indicati anche i modi più facili per contattarci grazie a una mappa di localizzazione mondiale. Il sito web incorpora un Sistema di Gestione dei Contenuti in modo da poter aggiornare tutte le informazioni internamente.

Abbiamo migliorato l'aspetto della funzione di Ricerca dei prodotti e aggiungeremo anche altri nuovi prodotti con schede tecniche scaricabili. Il sito sarà tradotto in francese, tedesco, italiano e spagnolo entro i prossimi mesi.

Visitate il nuovo sito e se avete commenti o suggerimenti da fare non esitate a inviarci una email al seguente indirizzo: marketing@scapa.com



Aggiornamento informatico

Attacco virus

Nella prima parte del mese di marzo abbiamo avuto alcuni problemi con i nostri computer. Questi erano dovuti al fatto che la nostra rete era stata infettata da una serie di "worm" da computer. Gli worm, come del resto anche i virus, sono programmi informatici che si replicano e che infettano i computer senza che gli utenti degli stessi lo permettano o ne siano a conoscenza.

Scapa è stata infettata da parecchie versioni del worm "Nirbot", il quale attacca i punti vulnerabili del sistema operativo Windows e non attacca XP ma attacca NT. Questo worm contiene anche un Troiano che sembra innocuo ma che in realtà diventa letale non appena viene eseguito. In questo caso il Troiano era del tipo "backdoor"; si tratta di un programma che permette a una terza parte di prendere il controllo del vostro PC senza che voi lo permettiate o ne siate a conoscenza.

I problemi che abbiamo sperimentato sono iniziati quando gli worm si sono messi a usare la nostra rete per diffondersi al maggior numero possibile di altri computer NT e poi ad altre unità hardware. Essi hanno inondato la nostra rete rallentando o interrompendo il traffico normale: SAP, email, ecc. In seguito, lo worm dirottava certi processi sui PC, facendoli girare al 100% della capacità dei computer. Quando ciò avviene, il PC non riesce a far girare altri programmi e quindi qualsiasi altra cosa si arresta o quanto meno gira a una velocità estremamente bassa.

Scapa è protetta contro virus, worm, ecc. dal software CA E-trust, il quale è installato su tutti i nostri computer. Sfortunatamente, questo tipo di software protegge i sistemi solo da minacce note. Se c'è una minaccia nuova che non è ancora stata vista prima, allora il software risulta inutile fino a quando non viene creata l'adeguata x.

Che cosa è un virus?

I virus si diffondono da un computer all'altro quando il suo host viene portato sul computer infetto. Per esempio, questo avviene quando un utente lo invia con una email, oppure lo mette su un'unità rimovibile come floppy, CD, DVD, USB, macchina fotografica digitale, oppure lettore di MP3. Inoltre, i virus possono diffondere su altri computer infettando i file di una rete alla quale si possa accedere da altri computer.



Che cosa è un worm?

Un worm infetta il computer di una rete (allo stesso modo di un virus) e usa la rete per inviare copie di se stesso ad altri nodi (computer) sulla rete, lo può fare senza alcun intervento da parte dell'utente. A differenza dei virus, questo non ha bisogno di attaccarsi a un programma esistente.

Questo è quanto è successo a noi.

Martedì pomeriggio, la CSC ha confermato che avevamo un worm. Mercoledì è stata usata una x, che però poteva guarire solo la prima versione di Nirbot. In seguito abbiamo scoperto che avevamo almeno altre due versioni. La CSC ha fornito campioni di queste versioni a CA e ci è voluto fino a Venerdì pomeriggio prima che CA riuscisse a sviluppare una x. Una volta fatto questo, nel fine settimana e nei giorni successivi il sistema è tornato alla normalità.

Che cosa stiamo facendo per ridurre al minimo la possibilità che questo avvenga di nuovo?

Stiamo passando da Windows NT a Windows XP. Non permettiamo l'accesso sulla nostra rete ad unità Europee che non siano Scapa se prima non vengono convalidate.

Se un visitatore chiede di poter accedere alla nostra rete la risposta è no.

Stiamo cercando di sapere se esiste un altro software o altre unità hardware che possano aiutare.

Ci serve anche il vostro aiuto.

Se ricevete una email della quale non siete sicuri, non apritela ma cancellatela.

Non collegate dispositivi non Scapa al vostro PC o alla rete, senza il parere positivo dell'equipe informatica.

Non scaricate né cercate di scaricare programmi su una macchina Scapa senza il parere positivo dell'equipe informatica.

Non possiamo garantire al 100% di evitare un altro attacco sulla rete Scapa, ma possiamo cercare di ridurre al minimo il rischio. Grazie a tutti voi per la vostra pazienza e per il vostro aiuto durante questo periodo frustrante nel quale abbiamo dovuto gestire l'infezione.

Seguito di aggiornamento informatico

XP Roll Out

Attualmente la maggior parte dei PC e dei laptop che usiamo in Scapa Europa girano utilizzando il sistema operativo NT4. Questo sistema operativo non è più supportato totalmente da Microsoft e Scapa sta incominciando ad avere problemi. Il più recente è stata l'infezione di cui sopra che non si sarebbe diffusa se avessimo usato Windows XP.



Attualmente Mark Brookes sta gestendo un progetto che prevede per tutta Scapa Europa il passaggio a XP. Questo fa seguito al progetto che l'anno scorso ha visto trasferire, con successo, i nostri server da NT a Windows 2003. Poiché molti dei computer non riusciranno a supportare XP, dovranno essere sostituiti con macchine nuove.

In questo momento siamo nella fase pilota e molti desktop e laptop girano già con un XP "aggiustato" ad hoc per le esigenze di Scapa. Il primo desktop a passare da NT a XP è stato quello di Thomas Keller, in Rorschach.

Preziosa è la collaborazione degli utenti dei laptop che costantemente ci riportano circa la funzionalità di XP e ci danno indicazioni di cosa serve loro. Tuttavia, per il momento, la risposta è abbastanza positiva in quanto nessun utente ha chiesto di tornare a NT.

I laptop saranno messi in funzione non appena o subito dopo aver messo in funzione i desktop per ciascun sito.

Avrete ulteriori informazioni quando arriviamo presso il vostro sito.

Domande:

L'uso del nuovo Scapa XP sarà come usare il mio PC di casa con XP?

Sì e no. Infatti, molte delle opzioni di solito disponibili sui PC di casa non saranno disponibili sui PC Scapa. Questo per ridurre al minimo il costo dell'assistenza, meno potete fare e minori sono le possibilità che si possano avere problemi.

Potrò usare la porta USB per collegare dispositivi come macchine fotografiche (digitali), drive flash?

No e sì. La maggior parte dei PC e la maggior parte degli utenti non potranno usare molti dei dispositivi USB. Stiamo valutando di permettere l'uso di mouse, tastiere e stampanti via USB ma d'impedire l'uso di drive flash, macchine fotografiche, ecc. In teoria vorremmo permettere solo l'uso di dispositivi specifici Scapa e di autorizzare l'uso delle porte USB ad alcuni specifici utenti Scapa.

Per quale ragione?

A causa della sicurezza e dell'assistenza. Abbiamo sperimentato di recente cosa avviene se un virus o un worm riesce a penetrare nel nostro sistema. I dispositivi via porta USB sono un altro mezzo d'infezione.

Ora che Thomas Keller è stato assunto con la funzione di responsabile dell'assistenza informatica, Windows XP è stato installato senza alcun problema presso il sito di Rorschach e gli utenti sono particolarmente soddisfatti, è infatti molto più rapido ricevere l'assistenza richiesta.

Sandro Pellegrino

Sito	Quando arriva XP?
Rorschach	Ora
Mannheim	Fine di giugno
Scapa France	agosto/settembre
UK	settembre/ottobre
Ghislarengo e Barcelona	novembre/dicembre

Notizie del settore informatico

Dan Eltis, che per molto tempo ha fornito assistenza alla rete Intranet di Scapa, ha deciso di lasciare la società. Gli auguriamo ogni bene. Tutte le domande che prima inviate a Dan ora vanno spedite a Jason Mathews.

Seguito di aggiornamento informatico

Assistenza futura ai desktop

Attualmente, l'assistenza informatica a Scapa Europa è fornita dalla società CSC, che fornisce anche assistenza ai nostri PC desktop e laptop. Inoltre, questa società è responsabile dei nostri server, delle nostre reti LAN, delle nostre reti WAN (LAN: area locale; WAN: area estesa) e ospita il nostro sistema SAP, oltre a fornire l'assistenza applicativa che ci serve.

Tuttavia la Scapa ha deciso che, con il passaggio a XP, riporterà l'assistenza in sede; questo significa che non appena i PC di un sito sono passati a XP, PC, laptop, stampanti, scanner, ecc. riceveranno assistenza da dipendenti Scapa invece che dalla CSC.

Mark Brookes sarà il responsabile di questa assistenza come direttore europeo per l'assistenza ai desktop e in questa carica risponderà a me. Attualmente, siamo in procinto di formare un'équipe per aiutare Mark in questa funzione. Abbiamo già assunto Thomas Keller (che si trova a Rorschach). Dopo che Thomas avrà completato il passaggio al nuovo XP, egli fornirà assistenza a tutti gli utenti di Rorschach, Mannheim e gli altri utenti di lingua tedesca per PC, stampanti, scanner, ecc.

Abbiamo appena fatto una proposta a una persona di Valence che dovrebbe coprire l'assistenza in Francia e speriamo che entri a far parte del nostro gruppo prima della fine di luglio.

È in corso l'assunzione di una persona addetta all'assistenza di Ashton, UK e stiamo valutando come fare per l'assistenza di Ghislarengo e Barcellona.

Per il momento, la CSC continuerà a fornirci assistenza ai nostri server, LAN, WAN e SAP e fino a quando non riceverete notifiche contrarie, dovrete continuare a rivolgervi a CSC quando avrete un problema.

Per qualsiasi problema, non esitate a contattare me, Mark o Thomas Keller.

Mike McClure

Aggiornamento sull'addestramento

L'ultima parte dell'addestramento sulla nostra gamma di prodotti ha avuto luogo a Rorschach nella prima settimana di giugno, quale parte dell'impegno assunto nel corso della conferenza Customer NOW del 2005. La Fase Uno relativa ai Nastri Biadesivo e Transfer è stata fatta dal Product Manager Tom Visser e dal Technical Service Christophe Chauvin a tutti i Direttori Vendite Industrial, che, a cascata, addestreranno le loro équipe vendite e Customer Care.

I nastri Biadesivo e Transfer, prodotti principalmente a Rorschach e a Bellegarde, offrono un'ottima opportunità per far crescere le vendite con margini interessanti e saranno un'area chiave per le équipe di vendita nelle prossime settimane e nei prossimi mesi. Buone sono le possibilità per incrementare con successo le vendite: la prima sessione di addestramento sulle Schiume Industriali, tenuta nel mese di giugno dello scorso anno, ha contribuito a un'enorme crescita nelle vendite (pari al 15%) dello scorso esercizio finanziario, e con buoni margini!

Sempre durante questo esercizio finanziario è prevista la seconda parte del corso, Fase Due, su queste gamme prodotti con possibilità di estensione ad altre gamme.

Neil Radcliffe

Pro-System Racing

L'equipe Pro-System Racing, sponsorizzata da Scapa (con sponsorizzazione tecnica che prevede la fornitura di nastri adesivi) ha concluso la fase 8 con risultati molto buoni (18° posto nella gara Parigi –Dakar). Sfortunatamente, a partire dalla fase 9 i membri dell'equipe hanno avuto un grave problema meccanico con la trasmissione e questo ha fatto perdere tempo per rimettere la macchina in carreggiata e a questo sono da aggiungere le difficoltà , di aver dovuto completare questa fase quasi completamente al buio. Questo significa che non hanno potuto raggiungere il bivacco di Tichit prima che il punto di controllo avesse chiuso il giorno successivo. L'equipe della Pro-System Racing ora si sta preparando per partecipare al rally in Tunisia. Essi sperano di usare il loro mezzo Trophy Truck, sebbene questo non corrisponda del tutto alle norme Fia pur corrispondendo a quelle del SCORE USA. Essi sperano anche di partecipare a un'altra gara nell'arco dell'anno (il Pharaons Rally o il rally di Shamrock) allo scopo di convalidare le loro ultime modifiche tecniche e di raggiungere il loro obiettivo con quel veicolo, finendo tra i primi dieci della gara di Dakar! Inoltre, essi vorrebbero concorrere negli Stati Uniti alla prossima gara Baja 1000, che nel mese di novembre del 2007 celebrerà il suo 40° anniversario. Ecco le figure del Trophy Truck con il nostro logo durante il rally Parigi-Dakar.

Auguriamo loro ogni fortuna per le loro successive gare con i nastri adesivi Scapa.



Forum commerciale di Scapa

Dal 16 al 17 aprile, il personale della Scapa si è incontrato a St. Gallen in Svizzera per il primo forum commerciale della Scapa Europa: Divisione Industriale.

I 55 partecipanti giunti da tutti i nostri siti hanno espresso una tale e diversificata apertura mentale della nostra attività che ha permesso di discutere del tema di questo incontro.

Scapa Europa Nuovo approccio – Nuovo standard – Nuovo futuro eccitante

Negli ultimi due mesi, sono state messe in atto parecchie modifiche e probabilmente il Forum Commerciale ha ridato nuovamente fiducia alla Scapa come forte operatore nel settore industriale dei nastri in Europa.

Grazie alla costante sfida e alla costante spinta da parte di tutti i membri impiegati nella nostra attività nel "migliorare il livello" stiamo diventando la società a cui si comparano le altre società che producono nastri.

L'obiettivo dell'incontro consisteva nel riflettere sul rinnovamento della nostra attività, concentrandoci sul futuro con la fiducia che l'attuale momento oltre alle idee e agli approcci ci spingerà in una posizione di guida del mercato.



Seguito di Forum commerciale di Scapa

Ci sono state parecchie presentazioni tecniche e commerciali e i partecipanti sono stati divisi in vari gruppi per lavorare su diversi argomenti nel corso di parecchie sessioni, quali:

"Diteci che cosa i nostri clienti trovano di unico in Scapa per permettere loro di considerarci un fornitore migliore dei nostri concorrenti principali."

Oppure:

"Come lavoriamo con i nostri distributori in modo da permetterci di lavorare con gli utenti finali sia con e sia senza le loro conoscenze e il loro coinvolgimento, così da poter vendere agli utenti finali sia direttamente e sia tramite il distributore?!"

E ancora:

"Il successo di un venditore viene riconosciuto dalla crescita delle vendite dalla capacità di reperire nuovi clienti che siano utenti finali. Che mezzi unici avete scoperto voi per trovare questi clienti e chiudere la trattativa?"

Le altre sessioni sono state:

"Cosa possiamo fare per migliorare la nostra capacità di reperire le giuste informazioni e per favorire il successo dei progetti entro tempo debito?"

Oppure:

"Come possiamo distinguere tra "aspettative" dei clienti e "volontà" di assistenza e cosa può fare il venditore o qualunque altro membro di Scapa per migliorare questo?"

E per concludere:

"Quali sono i modi con i quali possiamo vendere il valore di Scapa sia all'utente finale sia al distributore? Valutate in quali modi ci possiamo differenziare dai nostri concorrenti e come questi andranno a nostro vantaggio."

L'idea consisteva nel portare nuove idee fresche al tavolo per garantire il progresso e lo sviluppo futuri di Scapa entro un futuro prossimo. I risultati sono stati presentati e discussi e l'equipe migliore e più creativa è risultata quella composta da: Thomas Drews, Bill Doran, Frank Micol, Gabriele Pazienti, Michael Liebe, Martin Becker e Mark Fournier, sponsorizzata dal membro di CMT Sergio Colonelli. Essi hanno presentato i loro risultati in una "commedia" nella quale i vari venditori dei nostri concorrenti principali cercavano di vendere a un cliente che ovviamente voleva solo acquistare da Scapa, in quanto Scapa ha un nuovo approccio, un nuovo

standard e un nuovo e ottimo futuro eccitante mirato sui clienti. L'equipe ha ricevuto un premio per l'idea e per la rappresentazione.

Faceva parte del nostro forum il riconoscimento di quei colleghi che hanno contribuito in modo straordinario al successo dello scorso anno, grazie alle loro prestazioni, al loro contributo, alla loro volontà di dispiegare maggiori sforzi nel lavoro di tutti i giorni per ottenere il successo.

Questi colleghi sono stati:



François Martin per avere ottenuto la migliore crescita delle vendite, Martin Saville quale membro dell'equipe dell'anno, Christophe Chauvin, quale ancora di salvezza dell'anno, Michael Liebe quale venditore dell'anno. Anche Ken Heywood e Gerd Lehner sono stati premiati per essere stati al servizio di Scapa per oltre 30 anni.

Il Forum è stato un grande successo e infatti ha tirato fuori idee molto creative e incoraggianti. Un grosso successo è stato anche il fatto di aver permesso l'interazione di parecchi dipendenti Scapa di tutta l'Europa e di aver rinnovato l'amicizia nel Gruppo. Lo spirito globale dell'azienda ci permetterà di garantire il successo futuro di Scapa Europa.

Una considerevole parte del successo del forum va attribuita a Glennis Waring, che si è fatta carico di un considerevole lavoro per organizzare questo evento. Tutto è stato pianificato alla perfezione e tutti i partecipanti si sono sentiti accolti in modo perfetto. Grazie Glennis!

Michael Gotthart

Scapa Europa

Nuovo approccio – Nuovo standard – Nuovo futuro eccitante