



Euro Link

Ausgabe 6 – Juni 2007

Der vierteljährliche Kurzbericht des Europäischen SET

Scapa Finanzergebnisse 2006/2007

Der jährliche Geschäftsbericht der Gruppe wurde der Börse, den Aktionären und der Öffentlichkeit am 07. Juni vorgelegt. Wenn Sie eine vollständige Version der Veröffentlichung in englischer Sprache sehen möchten, finden Sie auf der Website www.scapa.com die vollständigen Ergebnisse.

Die Gruppe berichtete verbesserte Leistung im Handel und einen Verkaufsanteil von 3,9%, der sich gegenüber dem letztjährigen Anteil von 2,9% erhöht hat. Den größten Teil dieser Verbesserung verdanken wir der deutlich besseren Leistung in Europa. Dort betragen unsere Ertragswerte 2%, was gegenüber dem Verlustgeschäft vor einigen Jahren eine eindeutige Verbesserung darstellt, doch wir haben noch einen langen Weg vor uns, bis wir zu einem dauerhaften Niveau gelangen.

Im zweiten Jahr hintereinander zeigt Europa ein Umsatzwachstum, 8% waren es im letzten Jahr, mit verbesserter Kundenlieferung, weniger Gutschriften, besserer Qualität in der Produktion und besserem Verkaufsgeschick, das der Schlüssel zu diesem hervorragenden Wachstum ist.

Unsere wichtigsten Rohstoffe haben deutliche Preiserhöhungen durchgemacht, die verbunden mit höheren Energiekosten unsere Gewinnspanne negativ beeinflussten. Die Maßnahmen unserer Einkaufsteams, diese Erhöhungen und Preiserhöhungen für die Kunden des Verkaufsteams in Grenzen zu halten, trugen zur Erholung der Gewinnspanne bei, obwohl wir auf diese Einflüsse auf die Gewinnspanne schneller reagieren müssen.

Die Initiativen zur Kostenreduzierung beschäftigten im letzten Jahr viele von uns, und trotz des Wachstums realisierten wir über zwei Millionen £ an Kostenreduzierung. Diese Leistung kommt noch deutlicher zum Ausdruck, wenn sie mit den Auswirkungen des Verkaufs von Megolon, Sealants und Irischen Geschäften verbunden wird.

Trotz unserer Schwierigkeiten mit der Finanzierung in dem Jahr hat Scapa Europe weiterhin 1,5 Millionen £ in Investitionsvorhaben gesteckt, viele davon mit den Themen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt, zusätzlich zur

In dieser Ausgabe ...

Seite 2:	Keine Langeweile bei Scapa
Seite 3:	Automotive Team Awards 2006/07
Seite 4:	Was halten unsere Kunden von unserer Leistung? & Hodgson Sealants
Seite 5:	Gesundheit und Sicherheit & Neue Websites
Seite 6 - 8:	IT Update & Training Update
Seite 9:	Pro-System Racing & Commercial Forum
Seite 10:	Fortsetzung Commercial Forum

Verbesserung von Maschinen.

Der Verkauf dieser Geschäfte verwirklichte den Gesamtertrag von 23 Millionen £ und machte es der Gruppe möglich, Kreditaufnahmen zu beseitigen, machte es Scapa möglich, seine hohen Kreditkosten zu reduzieren und, was noch viel wichtiger ist, den „Einfluss“ einer Bankengruppe zu beseitigen, die keine Hilfe war.

Die Höhe unseres Geschäftskapitals muss sich so schnell verbessern wie die Höhe unseres Gewinns, doch das Jahr 2006/2007 war ein dafür ungeeignetes Jahr in Europa. Unsere Position am Ende des Jahres war gut, aber die Halbjahresleistung muss sich verbessern. Die meisten von ihnen sollten schon einige Initiativen gesehen haben, die im letzten Jahr in die Wege geleitet wurden, und wir sollten deren Nutzen in diesem Jahr sehen können. Weitere neue Initiativen werden in Kürze eingeführt. Unter ihnen befinden sich Pläne zum Bestandsabbau, Verbesserungen bei der Einziehung von Forderungen und längere Laufzeiten bei Lieferantenkrediten.

Zusammenfassend war 2006/2007 ein gutes Jahr, mit großartigen Verbesserungen in vielen Bereichen des Geschäfts. Wir brauchen, dass diese Verbesserung fort dauert, und wir müssen uns schneller verbessern und viel schneller und besser reagieren können. Eines ist sicher, unsere Konkurrenten haben in diesem letzten Jahr größere Notiz von Scapa Europe genommen und werden im kommenden Jahr bestrebt sein, uns noch mehr herauszufordern.

Keine Langeweile bei Scapa!

Was haben wir für ein Jahr hinter uns! Neue Namen wie AlphaGary und Hodgson haben im letzten Jahr viele von uns dominiert. Ideen zu Gewinnen und Kassenbeständen haben jeden von uns auf neue Niveaus gebracht und boten neue Herausforderungen. Die Verbesserungen unserer Dienstleistungen bleiben unter einem konstanten, nie enden wollenden Druck. Nach einiger Überlegung scheint es, dass wir im vorigen Jahr ähnliche Dinge gesagt haben. Wird das niemals aufhören?

Wir denken, dass die Antwort leider „nein“ lautet, aber nicht aus den Gründen, die Sie vielleicht annehmen. Wir befürchten, dass wir in diesem Jahr wieder auf die gleiche Art und Weise angetrieben werden, aber mit anderen Namen und anderen Konzepten. Die meisten von uns würden sagen, dass unsere Chefs für diesen Druck sorgen. Ungenügende Bezahlung, mehr Arbeit, wenige neue Hilfsmittel, neue Aufgaben, und der Chef verlangt jeden Tag mehr. Klingt das vertraut? Tatsache ist, dass Ihr Chef keine Schuld hat, niemand bei Scapa hat Schuld. Dieser unerbittliche Druck geht vom Markt aus und Tatsache ist, dass Sie Schuld haben, Sie verursachen diesen Druck am Markt. Diese Nachfrage am Markt treibt uns und unsere Konkurrenz die ganze Zeit an und bringt uns auf neue Niveaus. Dieser Druck am Markt kommt von uns allen, als Konsumenten der Produkte, die wir kaufen. Wir alle wollen günstigere Autos, Behausungen, Geräte, Flugreisen, Lebensmittel und andere Verbrauchsartikel, und dieser Druck treibt alle Hersteller dazu, ihre Produkte günstiger oder ihren Betrieb effizienter zu machen. Dieser konstante Druck zur Verbesserung von Produkten zwingt unser Geschäft sich zu verändern, zu verbessern und Neuerungen einzuführen. Daher ist kein Ende in Sicht und heutzutage läuft das in jedem Geschäft so. Der große Unterschied bei all diesem Druck besteht darin, wie wir diese neuen Herausforderungen und Veränderungen an unserem Arbeitsplatz annehmen. Wie wir mit diesen Veränderungen umgehen ist das, was unser Geschäft und unser Leben anders macht.

Wir haben alle eine Wahl. Wir müssen Veränderungen nicht annehmen, wir können sie bekämpfen oder sogar vor ihnen weglaufen. Unsere andere Möglichkeit besteht darin, dass uns die Veränderungen anregen und Antrieb geben. Wenn wir anfangen, Veränderungen bereitwillig anzunehmen und schon im Voraus zu erwarten, haben wir alle viel mehr Möglichkeiten, von ihnen zu profitieren. Wenn wir beschließen, gar nichts zu tun, gefährden wir unsere Lebensqualität, unsere Verdienstmöglichkeiten schrumpfen und unsere Zufriedenheit am Arbeitsplatz wird geringer. „Moment mal!“, werden Sie jetzt sagen, „ich würde wirklich gerne weniger arbeiten und mehr zu Hause sein.“ Natürlich würden wir uns alle gerne zurücklehnen und unsere Familie, unsere Hobbies und unser Leben zu Hause genießen, aber das ist für die meisten Leute keine realistische Möglichkeit.

Wir alle müssen Geld verdienen, und das fängt ganz oben an und geht durch die Management Teams. Keiner von uns kann sich einfach von diesem Geschäft entfernen und erwarten, unseren Lebensstil zu verbessern. Wir alle

wollen und brauchen ein erfolgreiches Scapa!

Was können wir im nächsten Jahr für diejenigen von uns erwarten, die das „Glück“ haben, bei Scapa zu arbeiten? Es ist harte Arbeit nötig, um unsere Konkurrenz zu übertreffen und Verbesserungen zu erreichen. Als nächstes folgen die Erkenntnis und die Akzeptanz, dass sowohl Menschen als auch Geschäftsgestaltungen sich verändern. Zu verschiedenen Zeiten innerhalb des Jahres müssen außerdem auch Prioritäten neu gesetzt werden, und schließlich werden unsere Konkurrenten weiterhin versuchen, uns jeden Tag zu schlagen.

Es ist schwierig für das Management von Scapa, für die Leute in unseren Geschäften die Richtung zu bestimmen, aber es ist wichtig, dass wir unsere Ziele kennen, uns zwar jeden Tag, wenn wir zur Arbeit kommen. Es ist klar, dass die wichtigste Priorität in der Erhöhung der Gewinne an all unseren Standorten in Europa und in Übersee liegt. Es ist klar, dass der Cashflow fast so wichtig wie der Gewinn ist (und manchmal für unseren Erfolg sogar wichtiger) und es ist klar, dass unsere wichtigste Kompetenz, das Anbringen von Klebebeschichtungen an verschiedenen Materialien, der Hauptgrund für unsere Existenz als Geschäft ist. All das ist gut, aber die eigentliche Frage ist, was unternimmt jeder von uns, um sicherzustellen, dass unsere Ergebnisse zur „Halbzeit“ und am Ende des Spiels, am Jahresende, gut aussehen?

Wir sind zur nächsten Stufe von Gewinn und Cashflow fortgeschritten, aber wir liegen in diesen Bereichen immer noch hinter der Konkurrenz. Es lief gut im letzten Jahr und die Erhöhung des Gewinns wurde deutlich, als Calvin am 07. Juni unsere Ergebnisse bekannt gab. Erinnern wir uns, es lief gut in diesem letzten Jahr! Der Moment ist da, stolz auf diesen Erfolg zu sein, aber es gibt auch eine große Einschränkung. Erstens hat die Durchführung all unserer Verbesserungen zu lange gedauert, zweitens haben wir uns die Verbesserung der Gewinnspanne nicht durch Preiserhöhungen und Produktwerterkenntnis am Markt zunutze gemacht und drittens benötigt unser Finanzmanagement noch immer mehr Aufmerksamkeit.

Verhelfen Sie Scapa zum Erfolg, verhelfen Sie Ihren Arbeitskollegen zum Erfolg, helfen Sie unseren Kunden, indem Sie ihnen zum Erfolg am Markt verhelfen und verhelfen Sie sich selbst und Ihrer Familie zur Verbesserung Ihres Lebensstils, indem Sie Veränderungen annehmen, für Verbesserungen kämpfen und sich um bestmögliche Ergebnisse bemühen.

Machen Sie unser Geschäft zu einer wahrhaftigen Erfolgsgeschichte. Wir können es schaffen, wenn jeder von uns sich dafür einsetzt, uns auf die nächste Stufe zu bringen.

*Andy Woodward,
Derek Sherwin & Chris Smith*

Automotive Team Awards 2006/07

Auszeichnungen stellen unser Team auf Wachstum und Erfolg ein und machen es ihm möglich, jedes Jahr höhere Ziele anzustreben. Dieses Jahr ist ein neues Rekordjahr für den Geschäftsbereich Automotive mit Verkäufen oberhalb des Budgets. Am 5. jährlichen Global Automotive Sales & Marketing-Treffen letzten April in Valence erhielten vier Mitglieder des Scapa-Teams eine Trophäe in Anerkennung ihrer herausragenden Leistungen:



Mauro Dagna – Auszeichnung Verkäufer des Jahres

Mauro erreichte ein bedeutendes Umsatzwachstum von 11% und führte eine Verknüpfung von Leistungen durch, einschließlich Kommunikation mit dem Team und den Kunden, Preiserhöhungen, beste Fahrzeugprognose, Verbesserungen der Gewinnspanne und ein großartiges Verkaufsbeispiel. Und Fahrzeuge liegen ihm trotz seiner neuen Rolle als Export Sales Manager weiterhin am Herzen.

Patrick Loison - Auszeichnung Umsatzwachstum des Jahres

Patrick überschritt ein Wachstum von 11% (höchster prozentualer Umsatz) von Vorjahresergebnissen während dieses Geschäftsjahres innerhalb eines großen Gebiets im Kabelbaum. Dieser Erfolg schließt Verkäufe oberhalb des Budgets ein (12%) und Preiserhöhung in einem schwierigen Etat. Diese Auszeichnung repräsentiert auch Patricks wertvolle Kenntnisse über die Kabelbaumindustrie.

Stefan Lietmann - Auszeichnung Lebensretter des Jahres

Diese Auszeichnung wurde an ein Nichtmitglied des Automotive Teams verliehen, das von allen Teammitgliedern in unserem Geschäftsbereich nominiert wurde. Stefan unterstützte viele Tätigkeiten über die normalen Erwartungen hinaus, und das nicht nur einmal, sondern unzählige Male, und er entwickelte eine „ich kann“-Einstellung mit einer Reaktionsbereitschaft, die zur Erzielung unserer Einstufung als „bester“ Lieferant beitrug.

Xavier Zaballos - Auszeichnung Teammitglied des Jahres

Diese „Global Automotive“-Auszeichnung wird für außergewöhnliche Leistung durch das gesamte Geschäftsjahr hindurch innerhalb unseres Teams vergeben. Xaviernahm neue Aufgaben bereitwillig an, gab den Kunden und allen Mitarbeitern bei Scapa rechtzeitige Rückmeldungen, trug zum Zusammenhalt des Teams und zu den Baufertigkeiten bei, trug zum Verkaufswachstum und der Reduzierung der Schuldnertage bei und hatte gleichzeitig eine Position im Key Account Management.



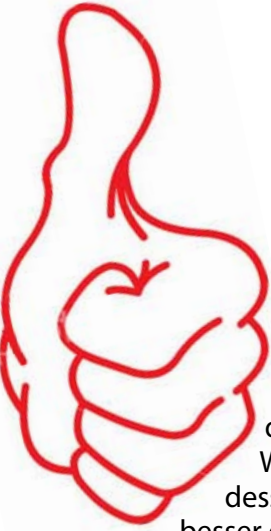
Wir gratulieren allen Gewinnern und allen Mitgliedern des Automotive Teams für diese ausgezeichneten Ergebnisse

Was halten unsere Kunden von...

unserer Leistung?

Während der letzten Jahre haben wir Umfragen bei unseren Kunden durchgeführt, um zu sehen, was sie von Scapa halten. Diese Umfragen wurden vom Customer Care Team mit Hilfe von Telefoninterviews einer Auswahl von Kunden in all unseren Märkten durchgeführt. Die Ergebnisse sehen Sie hier:

	2005/6	2006/7	Verbesserung in %
Bearbeitungszeiten	3,2	3,6	12,5
Einhaltung der Liefertermine	3,6	4,0	11,1
Erteilung von Informationen	3,6	3,7	2,8
Produktqualität	3,8	4,0	5,3
Technische Innovation	3,4	3,7	8,8
Unkomplizierte Geschäfte	3,6	4,0	11,1
Durchschnitt	3,5	3,8	8,5



Bewertungen reichen von 1 bis 5, wobei 3 der Durchschnitt ist, mit Bewertungen von 4 und oberhalb unseres Ziels.

Wie Sie sehen können, haben wir uns in allen Bereichen verbessert, obwohl noch größere Verbesserungen erreicht werden können. Über die letzten beiden Jahre hat sich die Qualität unserer Leistungen beträchtlich verbessert, aber wir müssen immer noch schneller reagieren, sowohl bei der Erteilung von Informationen als auch bei der Lieferung der Produkte an die Kunden.

Wir werden in diesem Jahr das Format der Umfrage ändern, damit wir ein besseres Verständnis dessen bekommen können, was für unsere Kunden wichtig ist und damit wir erkennen, wie wir ihnen besser dienlich sein können.

Hodgson Sealants

Seit der Übernahme des Dichtungsmittelgeschäfts von Hodgson im Februar 2006 hat die Durchführung eines zwölfmonatigen Überleitungsvertrags begonnen. Hodgson macht direkte Geschäfte mit Kunden für Dichtungsmittel in Asien, Nordamerika und Großbritannien. Außerhalb dieser Teile der Welt handelt Scapa Europe für bis zu zwölf Monate als der Abrechnungsbeauftragte (ab dem 09. Februar 2006).

Am Anfang liefen die Dinge nicht so glatt, wie Hodgson oder Scapa erwartet hatten, und einige Kunden haben manche ihrer Bestellungen unvollständig oder zu spät oder unvollständig und zu spät erhalten. Richard Symes arbeitete im Rahmen einer teilzeitlichen Überlassung im März und April bei Hodgson, um ihnen bei ihrer Organisation in ihrem Hauptgeschäftssitz in Beverley/Großbritannien zu helfen. Die Maßnahmen, die für die Handhabung des Hodgson-Geschäfts mit SAP während der zwölfmonatigen Überleitung ergriffen wurden, hatten zur Folge, dass Mitarbeiter bei Scapa neue Aufgaben in den Bereichen Kundenbetreuung, Lagerwesen & Vertrieb und Finanzen übernahmen.

Im April und Mai wurden viele Probleme mit Lieferungen, mit der professionellen Beratung von Kunden über Lieferungen und mit dem allgemeinen Informationsfluss zwischen Hodgson und Scapa behoben. Hodgson hat einen Manager für die Kundenbetreuung und mehr Leute in diesem Bereich eingestellt, um sich auf die Übernahme von Kunden aus der Kundenbetreuung von Scapa während des kommenden Jahres vorzubereiten. Hodgson plant, die Kunden, die von der Kundenbetreuung von Großbritannien & Barcelona betreut werden, vor dem Beginn der Schulferien im Sommer zu übernehmen. Im Mai und Juni hat Hodgson ausgearbeitet, wie sie die Kunden aus der Kundenbetreuung von Scapa außerhalb von Großbritannien nach dem Sommer übernehmen.

Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz - Europa

Als Teil unserer anhaltenden Bemühungen, in Europa keine Unfälle mehr zu erleben, ist das SET erfreut, für das letzte Jahr ein gutes Ergebnis mit einem positiven Trend zu verkünden. Während der letzten zwölf Monate haben wir unsere Konzentration wieder schrittweise auf die Sicherheit am Arbeitsplatz verlagert und nochmals mehr als 10% unseres Finanzbudgets in diesen wichtigen Bereich unseres Geschäfts investiert.

Highlights für das Jahr 2006/2007 aller Standorte in Europa

- Anzahl der Unfälle (Durchschnittswerte) im Jahresvergleich um 12,8% reduziert
- Verlustzeit Unfälle (Durchschnittswerte) im Jahresvergleich um 29,7% reduziert und das zweite Jahr, in dem sich die Häufigkeit reduziert hat
- Störfälle von mehr als 4 Tagen (Durchschnittswerte) im Jahresvergleich um 32% reduziert, was sehr positiv ist und zeigt, dass die Störfallschwere zurückgeht

Jeder ist für Sicherheit verantwortlich und wir müssen uns gemeinsam um Perfektion bemühen. Dies wird in diesem Jahr noch intensiver stattfinden als zuvor, da wir uns darauf konzentrieren, wenigstens noch einmal 10% Rückgang bei Unfällen zu erreichen und dasselbe für Störfälle, die länger als 4 Tage anhalten (der Schwergrad). Unsere Aufgabe ist es, unsere Arbeitsbedingungen durch die Beseitigung von Gefahren durch vorbeugende Maßnahmen zu verbessern, als Ergebnis unserer Untersuchungen von Unfällen und Beinahe-Unfällen mit dem Ziel von SET, Ihren Schutz sicherzustellen.

Es gibt mehrere in jeder Einrichtung gleichzeitig laufende Initiativen, die sich auf das folgende konzentrieren, alles Ziele des Geschäfts und von Ihnen:

- betriebliche Organisation und Geschäftsprüfungen
- richtiger und verbesserter Gebrauch von persönlichen Schutzausrüstungen mit vollem Schutz für die Augen auf den Lackierstraßen
- Maschinenüberwachung
- Ergonomie
- Handhabung und Lagerung von Materialien
- Verbesserungen beim Gegengewicht und bei den Gabelstaplern (einschließlich Kapital)
- Mitarbeitertraining
- Prüfungen der Politik und Praktiken im Bereich Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz
- Geschäftskontinuität und Störfallpläne

Unser Ziel ist es, Sie zu schützen, also helfen Sie uns bitte bei dieser Aufgabe und denken Sie jeden Tag daran, dass Sicherheit vorgeht und hinterfragen Sie, was Sie und andere tun, da wir so bald wie möglich eine Unfallquote von NULL erreichen wollen. Einige Standorte haben das bereits geschafft.

Derek Sherwin

Neue Websites

Die Marketingabteilung ist erfreut, Ihnen die Einführung neuer Scapa European, Corporate und Asian Websites mitteilen zu können. Die neue Europäische Website beinhaltet ein Customer Resource Center, wo Anwender einen schnellen Zugang zu Marketingprospekten erhalten können. Es gibt mehr Einzelheiten über die Produkte und Märkte und außerdem noch einfachere Wege, mit Hilfe einer neuen Weltkarte mit uns in Kontakt zu treten. Ein speziell angefertigtes Content Management System ist in die Website integriert, damit alle Informationen innerbetrieblich aktualisiert werden können.

Wir haben den Look der Produktsuche-Funktionalität verbessert und werden noch mehr Produkte mit herunterladbaren technischen Datenblättern hinzufügen. In den nächsten Monaten wird diese Website in die Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Spanisch übersetzt.

Sehen Sie sich bitte die neuen Websites an und falls Sie Anmerkungen oder Vorschläge haben schicken Sie bitte eine E-Mail an marketing@scapa.com



IT Update

Auftreten von Viren

Anfang März hatten wir einige Probleme mit unseren Computern. Das lag daran, dass unser Netzwerk von einer Reihe von „Computerwürmern“ befallen war. Genau wie Viren sind Würmer Computerprogramme, die sich selbst kopieren und Computer ohne die Erlaubnis oder das Wissen der Anwender befallen können.

Scapa war von verschiedenen Versionen des „Nirbot“-Wurms befallen. Er hat Schwachstellen im Windows-Betriebssystem angegriffen, die bei XP repariert werden, bei NT jedoch nicht. Unter ihnen befand sich auch ein Trojaner - eine Datei, die so lange harmlos erscheint, bis man sie ausführt. In diesem Fall war der Trojaner eine „Backdoor“ - ein Programm, das es einem Dritten ermöglicht, ohne Ihre Erlaubnis oder Ihr Wissen die Kontrolle über Ihren PC zu erlangen.

Unsere Probleme fingen an, als die Würmer unser Netzwerk dazu benutzten, sich auf so viele andere NT-Computer wie möglich auszubreiten und dann „nach Hause telefonierten“. Dies überschwemmte unser Netzwerk, das langsamer wurde oder den normalen Verkehr ganz anhielt - SAP, E-Mail usw. Dann überfiel der Wurm bestimmte Prozesse der Computer und brachte Sie dazu, 100% der Kapazität des Computers auszunutzen. Wenn das passiert, kann der Computer keine anderen Programme mehr laufen lassen und alles andere geht entweder gar nicht mehr oder höchstens nur noch sehr, sehr langsam.

Scapa ist durch CA E-trust Software auf all unseren Computern vor Viren, Würmern usw. geschützt. Unglücklicherweise schützt Software wie diese Systeme nur vor Bedrohungen, die schon bekannt sind. Wenn eine ganz neue Bedrohung auftaucht, die es noch nie zuvor gab, ist die Software so lange hilflos, bis die richtige Reparatur geschaffen wurde.

Was ist ein Virus?

Viren breiten sich von einem Computer zum anderen aus, wenn sein Host zum nicht infizierten Computer gebracht wird, das heißt, wenn ein Anwender ein Virus in einer E-Mail verschickt oder es in einem Wechseldatenträger wie einer Diskette, CD, DVD, einem USB Drive, einer Digitalkamera oder einem MP3 Player trägt. Zusätzlich können sich Viren auf andere Computer ausbreiten, indem sie Dateien auf einem Netzwerk infizieren, auf die dann von anderen Computern zugegriffen wird.



Was ist ein Wurm?

Ein Wurm befällt einen Computer auf einem Netzwerk (auf die gleiche Art wie ein Virus), aber dann benutzt er das Netzwerk, um Kopien von sich selbst zu anderen Knoten (Computern) auf dem Netzwerk zu schicken. Er schafft das ohne das Zutun eines Anwenders. Ungleich einem Virus braucht er sich nicht an ein bestehendes Programm anzuhängen.

Das ist uns passiert.

Am Dienstagnachmittag bestätigte CSC, dass wir einen Wurm haben. Am Mittwoch wurde eine Maßnahme zur Beseitigung ergriffen, aber die entfernte nur die erste Version von Nirbot. Dann entdeckten wir, dass wir von mindestens noch zwei anderen Versionen befallen waren. CSC stellte CA Muster dieser Versionen zur Verfügung und es dauerte bis Freitagnachmittag, bis CA eine Maßnahme zur Beseitigung entwickeln konnte. Nachdem diese über das Wochenende und die folgenden Tage eingesetzt wurde, lief das System wieder normal.

Was tun wir, um eine Wiederholung dieses Vorfalls zu vermeiden?

Wie rüsten von Windows NT auf XP um.

Wir erlauben Geräten außerhalb von Scapa Europe keinen Zugang zu unserem Netzwerk, es sei denn, sie wurden zuerst validiert.

Wenn ein Besucher fragt, ob er sich mit unserem Netzwerk verbinden kann, lautet die Antwort nein.

Wir suchen nach weiterer Software oder Hardware, die behilflich sein kann.

Wir brauchen auch Ihre Hilfe.

Wenn Sie eine E-Mail erhalten, die Ihnen Sorgen macht – öffnen Sie sie nicht, löschen Sie sie einfach.

Verbinden Sie keine Geräte, die nicht von Scapa sind, mit Ihrem PC oder dem Netzwerk, ohne vorher die Zustimmung vom IT-Team eingeholt zu haben.

Laden Sie keine Software auf ein Scapa-Gerät herunter und versuchen Sie es auch nicht, ohne vorher die Zustimmung vom IT-Team eingeholt zu haben.

Wir können keine 100%ige Garantie geben, dass ein weiterer Befall des Scapa-Netzwerks nicht mehr vorkommt, aber wir können das Risiko minimieren. Vielen Dank an alle für Ihre Geduld und Hilfe während dieser frustrierenden Phase, in der dieser Befall behandelt wurde.

Fortsetzung IT Update

Einführung XP

Heute laufen die meisten PCs und Laptops, die wir bei Scapa Europe benutzen, mit dem Betriebssystem Windows NT4. NT4 wird von Microsoft nicht mehr vollständig unterstützt und fängt an, Scapa Probleme zu machen, von denen das schlimmste der kürzliche Virenbefall war, der sich nicht ausgebreitet hätte, wenn wir nur XP benutzen würden.



Mark Brookes leitet nun ein Projekt zur Einführung von XP in ganz Scapa Europe. Dies folgt dem letztjährigen erfolgreichen Projekt zur Umrüstung unserer Server von NT zu Windows 2003. Da viele unserer Computer nicht mit XP laufen, müssen sie gegen neue Geräte ausgetauscht werden.

Heute sind wir in der Probephase und erste „Scapa“ XP-Aufbauten für verschiedene Arten von Desktops und Laptops wurden entwickelt. Die erste Verwendung eines „Scapa“-Desktopaufbaus wird gerade von Thomas Keller in Rorschach eingeführt.

Die ersten Laptops wurden eingesetzt und wir erhalten Rückmeldung von Anwendern über Aspekte des Aufbaus, die sie gerne sehen möchten. Aber bisher gab es sehr positive Reaktionen von den Anwendern. (Zumindest will keiner seine NT-Computer zurück.)

Laptops werden eingesetzt, wenn wir die Desktops an den Standorten der dort ansässigen Anwender eingesetzt haben, oder kurz danach.

Wenn wir zu Ihrem Standort kommen, werden wir Ihnen weitere Informationen liefern.

Fragen:

Wird die Verwendung des neuen Scapa XP Geräts dasselbe sein wie die Verwendung meines XP PC zu Hause?

Ja und nein. Obwohl der Scapa PC mit XP läuft, werden einige Optionen, die auf einem Heim-PC verfügbar sind, auf dem Scapa PC nicht verfügbar sein. Dies dient dazu, die Kosten für den Support zu minimieren. Je weniger Sie tun können, desto weniger kann schief gehen.

Werde ich in der Lage sein, für den Anschluss von Geräten wie Kamera, Flash Drives usw. USB zu benutzen?

Nein und ja. Die meisten Computer und die meisten Anwender werden die meisten USB-Geräte nicht benutzen können. Wir sehen zu, wie wir den Einsatz von USB-Mäusen, Tastaturen und Druckern ermöglichen und den Einsatz von USB Flash Drives, Kameras etc. zurückweisen können. Am liebsten wäre es uns, wenn wir in der Lage wären, nur spezifische Scapa-Geräte zu erlauben oder spezielle Scapa-Anwender, die von USB Gebrauch machen.

Warum?

Wegen Sicherheit und Support. Wir haben gerade erst erlebt, was passiert, wenn ein Virus oder ein Wurm unser System erfolgreich befällt. USB-Geräte sind eine weitere Möglichkeit, Angriffen ausgesetzt zu werden.

Thomas Keller wurde nun als unser lokaler IT Support eingestellt und XP wurde am Standort Rorschach problemlos installiert. Nun ist jeder glücklich, da es viel schneller geht, IT Support zu erhalten, wenn er gebraucht wird.

Sandro Pellegrino

Standort	Wann kommt XP?
Rorschach	Jetzt
Mannheim	Ende Juni
Scapa France	August/September
Großbritannien	September/Okttober
Ghislarengo & Barcelona	November/Dezember

Neuigkeiten aus der IT-Abteilung

Dan Eltis, der das Scapa-Intranet unterstützte, hat sich dazu entschlossen, Scapa zu verlassen. Wir wünschen ihm alles Gute. Schicken Sie Fragen, die Sie vorher Dan gestellt haben, jetzt an Jason Mathews.

Fortsetzung IT Update

Zukünftiger Desktop Support

Zurzeit wird ein Großteil des IT Support für Scapa Europe von CSC zur Verfügung gestellt. Sie unterstützen unsere Desktops und Laptops. Sie unterstützen unsere Server, unser lokales Netzwerk und unser Fernnetzwerk. Sie richten auch unser SAP-System aus und bieten den Support zu den Anwendungen, die wir benötigen.

Scapa hat jedoch entschieden, da wir nun XP einführen, den Desktop Support zurück ins Haus zu holen, d.h. sobald die Computer an einem Standort zu XP umgerüstet worden sind, werden die Computer, Laptops, Drucker, Scanner usw. für diesen Standort eher von Scapa-Mitarbeitern als von CSC unterstützt.

Mark Brookes wird als European Desktop Support Manager für diesen Support verantwortlich sein und ist mir in dieser Rolle unterstellt. Zurzeit sind wir dabei, ein Team zusammenzustellen, um Mark in dieser Funktion zu helfen. Wir haben bereits Thomas Keller eingestellt (in Rorschach). Sobald Thomas die Einführung der neuen XP-Einrichtungen abgeschlossen hat, wird er die Anwender der Computer, Drucker, Scanner usw. in Rorschach und Mannheim sowie alle anderen deutschsprachigen Anwender unterstützen.

Wir haben gerade einem Fachmann für Support in Valence ein Angebot gemacht, Frankreich abzudecken und wir hoffen, dass er sich noch vor Ende Juli zu uns gesellt.

Die Beschaffung eines britischen Fachmanns für Support für Ashton ist im Gange und wir überlegen, wie wir Ghislarengo und Barcelona unterstützen können.

Im Moment wird CSC unsere Server, LAN, WAN und SAP weiterhin unterstützen und bis Ihnen etwas anderes gesagt wird müssen Sie immer noch CSC anrufen, wenn Sie Probleme haben.

Falls Sie Fragen haben melden Sie sich bitte entweder bei mir, Mark oder Thomas Keller.

Mike McClure

Training Update

Das neueste Produktbereich-Training fand in der ersten Juniwoche in Rorschach statt – eine langfristige Verpflichtung, die wir auf der Customer NOW-Konferenz im Jahr 2005 übernommen haben. Phase eins des Doppelseitige Klebebänder und Klebefolien-Trainings wurde von Produktmanager Tom Visser und Technical Support Manager Christophe Chauvin für alle Industrial Sales Manager gehalten, und dies wird nun auch für die Sales und Customer Care Teams durchgeführt.

Doppelseitige Klebebänder und Klebefolien, vor allem in Rorschach und Bellegarde hergestellt, bieten eine ausgezeichnete Möglichkeit für Umsatzwachstum zu attraktiven Gewinnspannen und werden während der kommenden Wochen und Monaten einen Schlüsselbereich für die Verkaufsteams darstellen. Die Vorzeichen für ein erfolgreiches Umsatzwachstum sind gut - die erste Trainingseinheit, die im Juni des letzten Jahres über industriellen Schaum gehalten wurde, verhalf zu dem enormen Beitrag von 15% Umsatzwachstum im letzten Jahr bei guten Gewinnspannen!

Phase zwei des Trainings zu den Bereichen findet später in diesem Geschäftsjahr statt. Außerdem ist vorgesehen, ein Training zu anderen Teilen unseres Sortiments während des Jahres durchzuführen.

Neil Radcliffe

Pro-System Racing

Das Team Pro-System Racing, das von Scapa gesponsert wird (technisches Sponsoring mit der Lieferung von Klebebändern) beendete die 8. Etappe mit sehr guten Ergebnissen (18. bis letzter Platz im Rennen Paris-Dakar). Bedauerlicherweise hatte es seit der 9. Etappe ein gravierendes mechanisches Problem mit dem Getriebe und brauchte Zeit, um am Auto zu arbeiten. Dazu kam noch die Schwierigkeit dieser tückischen Etappe, die es dann fast vollständig nach Einbruch der Dunkelheit abschließen musste. Das bedeutete, dass das Team das Nachtlager von Tichit nicht erreichen konnte, bevor der Startkontrollpunkt am nächsten Tag geschlossen hatte. Pro-System Racing bereitet sich auf die Teilnahme an der Tunesien Rallye vor. Die Mitglieder hoffen, dass sie ihren Trophy Truck benutzen können, aber dieser ist nicht vollständig mit den technischen Regelungen der F.I.A. vereinbar, obwohl er mit den Regelungen der SCORE USA schon übereinstimmt. Sie hoffen auch, dass sie später im Jahr an einem anderen Rennen teilnehmen können (entweder an der Pharaonen-Rallye oder an der Shamrock-Rallye), um ihre letzten technischen Änderungen zu validieren und ihr Ziel zu erreichen, mit diesem Auto unter den ersten zehn in Dakar zu landen! Außerdem möchten sie in den Vereinigten Staaten am Baja 1000 teilnehmen, das im November 2007 seinen 40. Geburtstag feiert. Hier sind die Bilder des Trophy Truck mit unserem Logo während der Rallye Paris-Dakar.

Wir wünschen ihnen für ihre zukünftigen Rennen mit Scapa-Klebebändern viel Glück.



Scapa Europe Commercial Forum

Die Mitarbeiter von Scapa trafen sich am 16. und 17. April in St. Gallen/Schweiz zum ersten Scapa Europe Commercial Forum – Industrial BU.

Die 55 Teilnehmer kamen aus allen Bereichen unseres Geschäfts und sicherten eine sehr aufgeschlossene und mannigfaltige Sicht darauf, was dem Thema dieses Treffens entsprach.

Scapa Europe Ein neues Konzept – Ein neuer Standard – Eine aufregende neue Zukunft

Während der letzten Monate fanden viele Veränderungen statt, und das Commercial Forum dürfte die erneuerte Zuversicht bei Scapa als starken Teilnehmer in der Klebeband-Branche Europas widerspiegeln haben.

Durch dauerhafte Herausforderung und Motivation bei allen in unserem Geschäft, die Messlatte höher anzusetzen, werden wir zu dem Geschäft, mit dem sich andere Firmen für Klebebänder vergleichen.

Das Ziel des Treffens bestand darin, über die Erneuerung unseres Geschäfts nachzudenken, indem wir uns auf die Zukunft und auf unsere Zuversicht konzentrieren, dass unsere momentane Schwungkraft, verbunden mit neuen Ideen und Denkansätzen, uns eine Führungsposition am Markt einbringen wird.



Fortsetzung Scapa Europe Commercial Forum

Es fanden verschiedene technische und kommerzielle Präsentationen statt und alle Anwesenden waren in Gruppen eingeteilt, die an verschiedenen Themen in verschiedenen Break-Out Sessions arbeiteten wie:

„Sagen Sie uns, was an Scapa so einzigartig ist, dass unsere Kunden uns als einen besseren Hersteller als unsere Hauptkonkurrenz betrachten können“

oder:

„Wie können wir mit unseren Vertriebspartnern so zusammenarbeiten, dass wir die Möglichkeit haben, mit oder ohne das Wissen und das Zutun des Endverbrauchers zu arbeiten und direkt an den Endverbraucher oder mit Hilfe eines Vertriebspartners zu verkaufen?“

sowie:

„Der Erfolg eines Verkäufers wird durch wachsende Verkäufe und die Gewinnung neuer Endkunden offensichtlich. Welche einzigartigen Wege haben sie gefunden, diese Kunden zu finden und den Verkauf abzuschließen?“

Weitere Sitzungen waren:

„Was können wir tun, um unsere Fähigkeit zum Erhalt der richtigen Informationen zu verbessern, sie früher zu erhalten und den erfolgreichen Abschluss eines Projekts rechtzeitig zu erreichen?“

oder:

„Wie können wir die „Erwartungen“ und „Wünsche“ der Kunden in Bezug auf unsere Leistungen klar erkennen und was kann der Verkäufer oder eine andere Person bei Scapa tun, um das zu verbessern?“

und schließlich:

„Auf welchen Wegen können wir den Wert von Scapa sowohl dem Endverbraucher als auch dem Vertriebspartner verkaufen? Überlegen Sie sich Wege, mit denen wir uns von unseren Konkurrenten unterscheiden können und wie uns das nutzen kann.“

Die Idee war, neue und frische Ideen auf den Tisch zu bringen, um den weiteren Fortschritt und die anhaltende Entwicklung von Scapa zu einer neuen und aufregenden Zukunft zu sichern. Die Ergebnisse wurden vorgestellt und diskutiert und das beste und kreativste Team hatte die Mitglieder Thomas Drews, Bill Doran, Frank Micol, Gabriele Pazienti, Michael Liebe, Martin Becker und Mark Fournier gesponsert von CMT-Mitglied Sergio Colonelli. Sie stellten ihre Ergebnisse in einem „Stück“ vor, in dem verschiedene Verkäufer unserer Hauptkonkurrenten versuchten, einem Kunden etwas zu verkaufen, der ganz offensichtlich nur von Scapa kaufen wollte, da Scapa ein

neues Konzept, einen neuen Standard und eine neue aufregende Zukunft hat, die sich ganz auf die Kunden konzentriert. Das Team erhielt einen Preis für die Idee und die Darstellung.

Teil des Forums war es, die Kollegen zu belohnen, die zum Erfolg des letzten Jahres maßgebend beigetragen haben, durch ihre Leistung, ihre Teilnahme und ihre Bereitschaft, im täglichen Geschäft mehr Mühe aufzuwenden, um den Erfolg möglich zu machen.

Diese Kollegen waren:



Francois Martin für das Erzielen des höchsten Umsatzwachstums, Martin Saville als Teammitglied des Jahres, Christophe Chauvin als Lebensretter des Jahres, Michael Liebe als Verkäufer des Jahres. Weiterhin wurden Ken Heywood und Gerd Lehner für ihre mehr als 30jährige Tätigkeit bei Scapa ausgezeichnet.

Das Forum war ein großer Erfolg, in dem sehr kreative und motivierende Ideen entwickelt wurden. Ein großer Erfolg bestand auch darin, die Interaktion vieler Mitarbeiter bei Scapa in ganz Europa und eine Erneuerung der persönlichen Freundschaft durch das ganze Geschäft hindurch zu ermöglichen. Die allgemeine Stimmung innerhalb des Geschäfts wird es uns ermöglichen, den zukünftigen Erfolg von Scapa Europe zu sichern.

Ein sehr großer Teil des Erfolgs des Commercial Forum geht auf das Konto von Glennis Waring, der die Organisation der Veranstaltung großartig meisterte. Alles war perfekt geplant und alle Teilnehmer fühlten sich hervorragend bewirtet - **danke Glennis!**

Michael Gotthart

Scapa Europe

Ein neues Konzept – Ein neuer Standard – Eine aufregende neue