

# SCA auf dem Weg zum Wunschlieferanten für Wellpappenrohpapier



Beindruckender Schauplatz der „SCA Containerboard Impressions“: das Forum des axica-Kongresszentrums.

Ende September veranstaltete die SCA-Geschäftssparte Containerboard unter dem Titel „SCA Containerboard Impressions“ in Berlin einen Kundentag, der den rund 170 Teilnehmern aus der europäischen Verpackungsindustrie glaubhaft zu vermitteln versuchte, dass der Wellpappenrohpapierhersteller SCA sich auf den Weg begeben habe, vom bevorzugten Anbieter (der man bereits sei) zum Wunschlieferanten – „supplier of your choice“ – und damit zum beständigen Geschäftspartner zu werden. Um diese Botschaft mit der nötigen Eindringlichkeit zu transportieren, hatte sich der schwedische Konzern eine besondere Örtlichkeit für die Veranstaltung ausgesucht: das „axica“, Berlins sicherlich exklusivstes Kongress- und Veranstaltungszentrum im Haus der DZ Bank, am Pariser Platz, direkt neben dem Brandenburger Tor; entworfen von Stararchitekt Frank O. Gehry.

Wie dieses Ziel zu erreichen ist? Zullererst dadurch, sagt SCA, dass man sich der Verantwortung gegenüber seinen Kunden (den Wellpappenerzeugern und -verarbeitern) und deren Kunden (Handel und Markenartikler) in drei Kernfeldern bewusst ist:

- **Versorgungssicherheit:** Mit SCA als Partner sollen sich die Kunden darauf verlassen können, dass ihr Wellpappenrohpapier immer pünktlich

und in erstklassigem Zustand geliefert wird – damit sowohl ihre Produktion als auch ihre Lieferung an den Kunden jederzeit planmäßig erfolgen kann. SCA verfüge dazu über die nötige Organisationsstruktur, Kompetenz und die richtigen Partner.

- **Angebotsgültigkeit:** Der Kundendienst biete die erforderliche Unterstützung, um für jeden Kunden die perfekte Lösung zu entwickeln. SCA Containerboard will zuverlässige, hochwertige Produkte und Dienstleistungen bieten und setzt bei allen Prozessen auf „Weltklasse-Standards“, begleitet von strengen Test- und Analyseverfahren. Jede seiner Papierfabriken ist mit modernstem Equipment zur Prozess- und Papierkontrolle ausgestattet.

- **Effektive Kommunikation:** Durch den fortwährenden Dialog mit den Kunden können Mitarbeiter und Experten von SCA das nötige Verständnis für die aktuellen Bedürfnisse und Branchenentwicklungen aufbauen.

## Neue Publikationen

Anfang des Jahres 2001 führte SCA Containerboard erstmals den „Boarding Pass“ ein. Der Boarding Pass war das Ergebnis eines Zuhörprozesses, der Bereitschaft stärkere und engere Beziehungen mit den Kunden aufzubauen. Mehr als nur ein Pro-

duktbuch, enthielt diese Publikation SCAs Philosophie und ehrgeizige Verpflichtungen. Zum damaligen Zeitpunkt traute sich erstmals ein Wellpappenrohpapier-Erzeuger dem Credo zu widersprechen, Wellpappenrohpapier sei ein bloßer Verbrauchsartikel. Seitdem sind sieben Jahre vergangen. Während dieser Zeit hat SCA weiter zugehört und an der stetigen Optimierung seines Services und unterstützenden Werkzeuge gearbeitet.

## Containerboard World

„Containerboard World“ heißt ein elegantes Buch mit Hardcover-Einband, das in acht Kapiteln auf 94 Seiten in englischer Sprache die vielen faszinierenden Aspekte der Branche beleuchtet. Das Buch stellt SCAs Wissen über die Herstellung von

Anzeige

*Frohe  
Weihnachten*



*wünscht*

**Cargill**<sup>TM</sup>

[www.cargillindustrialstarches.com](http://www.cargillindustrialstarches.com)



Angeregte Fachgespräche im „Communication Corner“. Es gab noch drei weitere Gesprächs- und Präsentationsecken zum Meinungsaustausch zwischen SCA-Experten und Kunden: „Presentation Liners Corner“, „Container Service Corner“ und „Products & Mills Corner“. Fotos (2): Jütte

Wellpappenrohpa-pieren anschaulich dar und zeigt außerdem die Verpflichtung des Unternehmens, als verantwortungsbewusster Akteur in der Verpackungsindustrie zu agieren. „Die Welt der Wellpappenrohpa-piere“ sei weit mehr als ein herkömmliches Marketingwerkzeug, es handle sich hierbei vielmehr um gebündeltes Engagement, postulieren die Schweden. Das Ziel war es, sowohl eine Präsentation auf hohem technischen Niveau als auch in einer Sprache umzusetzen, die auch von einem großen Publikum verstanden wird.

**SCA Containerboard Expressions**

Diese Broschüre, vermutet SCA, sei womöglich die umfangreichste und fortschrittlichste Darstellung der Produkt- und Dienstleistungsangebote in der gesamten Branche. In verschiedenen Kapiteln wird das komplette Dienstleistungs- und technische Angebot von SCA Containerboard dargestellt. „SCA Containerboard Expressions“ stelle eine grundlegende Weiterentwicklung bei der Präsentation des Produktportfolios dar.

**Neue Markenkennzeichnung der Produkte**

SCA hat sich entschlossen, neue Markenbezeichnungen für seine

Wellpappenrohpa-piere einzuführen. Daraus spricht auch die Zuversicht, in allen betreffenden Papierfabriken – Munksund und Obbola/S, New Hythe/GB, De Hoop/NL, Witzenhausen und Aschaffenburg/D, Lucca/I – Papier mit genau definierten Spezifikationen herstellen zu können. Man bewege sich, heißt es, von einer in speziellen Fabriken hergestellten Produktpalette hin zu einem klar umrissenen Markenproduktportfolio von SCA Containerboard. Zum Beispiel wird aus „Testliner 3 aus Fabrik XY“ „SCA Testliner 3“. Dies suggeriert dem Kunden zusätzliche Sicherheit.

Das Produktprogramm von SCA Containerboard gliedert sich in drei Kategorien:

- Präsentationspapier (Presentation Liner):

- SCA White Top Kraftliner
- SCA White Top Testliner C

Für diese Produkte, bei denen neue Fertigungstechniken und komplexe Überwachungssysteme zur Beibehaltung höchster Qualitätsstandards beitragen, wirbt SCA mit dem Spruch „White has never been so colourful“.

- Braunes Deckenpapier (Brown Liner):

- SCA Kraftliner
- SCA Kraftliner WS
- SCA Eurokraft
- SCA Testliner 1
- SCA Testliner 3
- SCA Eurotest

*„SCA Containerboard Expressions“ stelle eine grundlegende Weiterentwicklung bei der Präsentation des Produktportfolios dar.*

- Wellenpapier (Medium)
  - SCA Herculight
  - SCA Medium HP
  - SCA Medium
  - SCA Kemionda Extra
  - SCA Kemionda
  - SCA Schrenz

Die Produkteigenschaften der drei Kategorien verweisen auf drei ganz wesentliche Bedürfnisse der Kunden aus dem Bereich der Wellpappen- und Verpackungsherstellung sowie deren Kunden:

- Verleihung von Ausdruckskraft („Express your image“): sämtliche technischen Eigenschaften, die zu berücksichtigen sind, wenn brillante Druckergebnisse erzielt werden müssen.
- Produktschutz („Protect your product“): sämtliche technischen Eigenschaften, die zu berücksichtigen sind, wenn Papierfestigkeit ein entscheidendes Kriterium ist.
- Realisierung des Verpackungsdesigns („Realise your design“): sämtliche technischen Eigenschaften, die für herausragende Maschinengängigkeit und Abfallreduzierung sorgen.

Zur Unterstützung seiner „Branding“-Initiativen hat SCA seine Website scacontainerboard.com neu gestaltet. Die Besucher können auf komplette Produktdetails zurückgreifen und auch technische Spezifikationen herunterladen. Zahlreiche Seiten widmen sich dem Produktionsprozess, Industrienormen, der Qualitätskontrolle oder Testverfahren. Auch die vielen Seiten des SCA Containerboard-Kundendienstes werden dargestellt.

Abschließend kam SCA Containerboard noch einmal auf die Verantwortung zu sprechen, darauf nämlich, was es bedeute, führend in der Branche zu sein: Es gehe, so die Aussage, um eine Unternehmensstruktur, die den Kunden besser dient, um das präzise Herangehen an den Markt, um Kundenbedürfnisse und Branchentrends vorherzusehen. Und es gehe nicht zuletzt um das Bewahren einer eindeutigen Geschäftsethik und klarer Moralvorstellungen und darum, das Konzept der Nachhaltigkeit voranzutreiben. ♦

[www.a-p-r.de](http://www.a-p-r.de)