

**INHALT**

1. Smurfit Lembacel gibt Elsass-Standort auf
2. Stora Enso mit unbefriedigenden Zahlen in 2003
3. M-real mit deutlichem Verlust im 2003
4. Blessing GmbH erreicht schwarze Null
5. Bvse sieht in Drittbeauftragung Sicherung des fairen Wettbewerb
6. Eka Chemicals erhöht Peroxid-Kapazität
7. Achilles kann Umsatz halten
8. Omya baut GCC-Werk in China
9. Finnische Papierproduktion steigt
10. Reno de Medici mit Umsatz- und Ertragseinbußen
11. Protest gegen Werkschließung am Matussière-Standort Rambervillers
12. TBP Piesslinger bietet Expertenteam der Generation 50 plus an
13. Billerud mit kaum veränderten Jahreszahlen
14. Umsatzsteigerung bei Norske Skog in 2003
15. Kimberly-Clark mit Umsatzsprung
16. UPM sagt "Yes" zum Einzelhandel

**apr Aktuell - apr Aktuell - apr Aktuell**

VDW erwartet steigende Preise für Wellpappenverpackungen

- I. Personalia
- II. Kurz notiert
- III. Impressum
- IV. Infos, Nutzungsrechte etc.
- V. Werbemöglichkeiten in der elektronischen apr PAPIER-ZEITUNG

Probeheft

Abonnement

Die  
**TOP 50**  
der  
deutschen  
Papierwirtschaft  
als Poster im  
DIN A3 Format



Sichern Sie sich jetzt  
Ihr 3-monatiges  
Probe-Abo der apr.  
Als Dankeschön  
erhalten Sie  
das Poster kostenlos!

Einzelbestellung 9,50 €  
zzgl. MwSt. + Versandkosten

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

E-Mail:  
[s.konrad@kepplermediengruppe.de](mailto:s.konrad@kepplermediengruppe.de)

Tel.: 06104/606-210

Fax: 06104/606-333



**1. Smurfit Lembacel gibt Elsass-Standort auf**

Die irische Jefferson Smurfit Gruppe wird ihre Papierbeutelproduktion in Novéant (Moselle) einstellen und das Werk im nächsten Monat schließen. Die Fabrik Smurfit Lembacel beschäftigt 51 Mitarbeiter und hatte zuletzt eine Jahresleistung von 26 Millionen Stück. Als Hauptgrund für die Schließung wird die Rezession auf dem deutschen Markt genannt. Die Produktion vom Smurfit Lembacel sei im letzten Jahr um 12% gesunken. Ein weiterer Grund sei die zunehmende Konkurrenz von Kunststoffsäcken. Die Gruppe kam im vergangenen Jahr mit 450 Mitarbeitern auf einen Umsatz von 80 Mio. Euro. - jb

[zurück zum Inhalt](#)

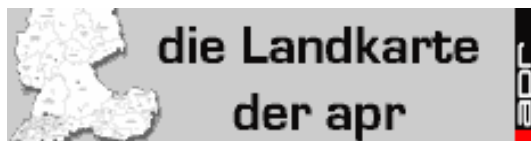
apr Aktuell - apr Aktuell - apr Aktuell

### VDW erwartet steigende Preise für Wellpappenverpackungen

Der Verband der Wellpappen-Industrie, Darmstadt, erwartet deutlich steigende Preise für Wellpappenverpackungen bis in den zweistelligen Bereich. Grund für die Preissteigerungen seien neben den allgemeinen Kostensteigerungen wie beispielsweise den Energiekosten, den Personalkosten und den Kosten für Versicherungen und Frachten vor allem die derzeit anziehenden Preise für Wellpappenrohstoffe auf Altpapierbasis. Im Februar seien Preiserhöhungen von 30 Euro pro Tonne wirksam geworden. Die derzeit gut ausgelasteten Wellpappenrohstoffhersteller haben für den März weitere Preissteigerungen von 20 Euro pro Tonne angekündigt, die aus steigenden Altpapierpreisen resultieren. Da die Papierkosten bei vielen Verpackungsherstellern mit 50 bis 70 Prozent Kostenanteil zu Buche schlagen, sind die angekündigten Preiserhöhungen nachvollziehbar.

apr Aktuell - apr Aktuell - apr Aktuell

[zurück zum Inhalt](#)



## 2. Stora Enso mit unbefriedigenden Zahlen in 2003

Der finnisch-schwedische Stora Enso-Konzern musste im abgelaufenen Geschäftsjahr einen mittleren Umsatzrückgang auf 12,172 Mrd. Euro (- 4,8 %) und eine deutliche Verringerung des operativen Gewinns auf 538,1 (i. Vj.: 926,5) Mio. Euro hinnehmen. Wie aufgrund der schon vor einigen Wochen ausgesprochenen Gewinnwarnung zu erwarten, fiel der operative Gewinn im letzten Quartal erstmals mit 80,5 Mio. Euro (drittes Quartal: 139,8 Mio. Euro) nur noch zweistellig aus. Die Gründe für den Gewinnrückgang im vierten Quartal sind neben der Auflösung von Leasingverträgen für Papiermaschinen in den USA der schwache Dollar und deutlich unter Druck geratene Preise in Europa. Nachdem im letzten Jahr hohe außerordentliche Kosten zu verkraften waren (Abschreibungen in den USA auf Consolidated Paper) erwirtschaftete Stora Enso in 2003 einen Nettogewinn von 146,6 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 222,2 Mio. Euro). Insgesamt hat das Unternehmen nach eigenen Angaben die Produktion im letzten Quartal fast ausschließlich in Europa um 210 000 t eingeschränkt, um der geringeren Marktnachfrage gerecht zu werden. Trotz des Umsatzrückgangs lieferte das Unternehmen mit 3,49 Mio. t 78 000 t Papier und Pappe mehr aus als im Vorjahr. Insgesamt sei das Jahr, so der Stora-Enso Vorstandsvorsitzende Jukka Härmälä, in keiner Weise zufrieden stellen gewesen. Bei einer Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) von 4,6%, dem deutlich niedrigsten Wert seit 1999, und einer Zielvorstellung von 13% bei ROCE ist diese Bewertung nachvollziehbar. Härmälä zeigte sich dementsprechend in der Bilanzpressekonferenz des Unternehmens unzufrieden mit den erreichten Ergebnissen.

Im vierten Quartal 2003 gingen entgegen der Tendenz anderer Konkurrenten (Beispiel UPM) Umsatz und Gewinn zurück. So fiel der Umsatz um 1,4% auf 2,987 Mrd. Euro und der operative Gewinn um 42,4% auf 80,5 Mio. Euro. Zu den wesentlichen



Investitionsprojekten in 2003 gehört die neue Papiermaschine 4 in Langerbrugge (201 Mio. Euro), der Umbau der Papiermaschine 3 im finnischen Werk Veitsiluoto (82,4 Mio. Euro), die Papiermaschine 6 in Maxau (52,9 Mio. Euro), ein neuer Kocher im schwedischen Zellstoffwerk Kvarnsveden (23,6 Mio. Euro), der Umsatz der Papiermaschine 26 im US-amerikanischen Biron (18,9 Mio. Euro) und der Umbau der Kartonmaschine 3 in Baienfurt (29,8 Mio. Euro).

### Stora Enso Nordamerika

Trotz eines deutlichen Wachstums der US-amerikanischen Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2003 hatte dies kaum einen Effekt auf den Werbemarkt in Zeitungen und Zeitschriften, und die verkauften Mengen waren leicht besser als im ersten Halbjahr des Jahres. Stora Enso Nordamerika litt unter hohen Personalkosten, gerade in Verbindung mit Pensionen und Gesundheitsvorsorgekosten, höheren Energiekosten und historisch niedrigen Verkaufspreisen für Papier. Die Abwertung des US-Dollars zum kanadischen Dollar reduzierte außerdem die Profitabilität der kanadischen Werke. Insgesamt fiel von Juli bis Dezember ein operativer Verlust von 76 Mio. Euro an (i. Vj.: 53 Mio. Euro). Stora Enso schloss in Nordamerika zwei Papiermaschinen mit einer jährlichen Kapazität von 94 000 t und wird die Zahl der Arbeitnehmer bis zum Jahr 2005 um 700 (12%) reduzieren. Die Gesamtzahl der Angestellten wird damit von 7300 im Februar 2000 auf ca. 5000 Mitte 2005 sinken.

### Publikationspapiere

Bei den in dieser Division zusammengefassten Zeitungsdruckpapieren sowie den ungestrichenen und gestrichenen Magazinpapieren kam es bei leicht besseren Zahlen im vierten Quartal im Gesamtjahr zu einem deutlichen Umsatz- und Gewinneinbruch (vgl. Tabelle). Die marktbedingten Abstellmaßnahmen lagen hier allein in Europa bei 123 000 t (i. Vj.: 95 000 t). Immerhin meldete Stora Enso zum Jahresende einen höheren Auftragsbestand.

### Feinpapier

Bei Feinpapier halbierte sich der operative Gewinn fast, und der Umsatz war ebenfalls deutlich rückläufig. Selbst im vierten Quartal zeigen Umsatz und Gewinn nach unten (vgl. Tabelle). In Europa lagen die Abstellmaßnahmen bei 40 000 t (i. Vj.: 23 000 t).

### Verpackungspapiere und Pappen

Bei Wellpappen-Rohpapieren und Karton stieg der Umsatz um immerhin fast 2% bei leicht gefallenem operativen Gewinn (vgl. Tabelle). Stora Enso geht davon aus, dass die Preise und die Nachfrage nach diesen Produkten bis auf weiteres stabil bleiben. Insgesamt hat sich allerdings die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Hersteller gegenüber ausländischen Märkten aufgrund der Eurostärke eher verschlechtert.

### Ausblick

Nach Ansicht des Vorstands wird in Europa das wachsende Vertrauen in eine wirtschaftliche Erholung dazu führen, dass die Nachfrage nach grafischen Papieren für Werbezwecke steigt. Bei den Magazinpapieren scheint der Preisdruck weiter anzuhalten. Bei Zeitungsdruckpapier rechnet Stora Enso damit, dass die Preise bestenfalls auf dem Niveau des letzten Jahres bleiben. Bei den Feinpapierpreisen geht das Unternehmen davon aus, dass die Preise sich auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau stabilisieren. Weiterhin gilt das seit längerem praktizierte Ziel, nicht mehr zu investieren als abzuschreiben.

#### Stora Enso - Umsatz und operativer Gewinn/Verlust (in Mio. Euro)

Umsatz	Q3/03	Q4/03	2003	Q3/02	Q4/02	2002
Publikationspapier	1086,3	1108,3	4295,7	1159,7	1223,1	4715,6
Feinpapier	788,5	763,0	3197,7	832,4	812,2	3427,4
Großhandel	139,5	156,6	627,6	155,8	169,7	720,6
Sonstiges	- 70,4	- 69,9	- 281,3	- 62,5	- 63,6	- 289,5
Papier	1943,9	1958,0	7839,7	2085,4	2141,4	8574,1
Verpackungskarton	691,1	660,1	2761,6	675,9	666,6	2720,2

Holzprodukte	335,5	362,4	1400,0	314,1	314,2	1235,2
Holzlieferungen Europa	475,0	538,4	2074,3	464,7	516,9	1958,7
Sonstiges	- 131,7	- 165,9	- 591,0	- 135,8	- 138,3	- 531,3
Forstprodukte	678,8	734,9	2883,3	643,0	692,8	2662,6
Sonstiges	- 326,4	- 324,2	- 1312,3	- 295,7	- 288,7	- 1174,3
Gesamt	2987,4	3028,8	12 172,3	3108,6	3212,1	12 782,6

<b>Operativer Gewinn</b>	<b>Q3/03</b>	<b>Q4/03</b>	<b>2003</b>	<b>Q3/02</b>	<b>Q4/02</b>	<b>2002</b>
Publikationspapier	2,3	32,8	50,2	- 970,5	83,5	- 756,2
Feinpapier	2,8	- 0,9	102,6	- 117,5	47,1	73,3
Großhandel	- 2,1	- 5,9	- 8,8	0,8	1,5	- 24,6
Papier	3,0	26,0	144,0	- 1087,2	132,1	- 707,5
Verpackungskarton	86,6	49,3	285,0	108,8	78,3	341,7
Holzprodukte	- 5,6	0,8	7,6	6,5	8,6	32,4
Holzlieferungen Europa	23,2	25,3	117,2	25,3	47,8	122,2
Forstprodukte	17,6	26,1	124,8	31,8	56,4	154,6
Sonstiges	- 7,3	- 35,4	- 70,1	- 27,5	39,9	59,6
Operativer Gewinn	99,9	66,0	483,7	- 974,1	306,7	- 151,6
Nettofinanzierungsposten	- 23,4	- 121,7	- 237,7	- 56,2	- 60,8	- 206,2
Schwestergesellschaften	- 9,0	- 5,0	- 23,0	- 2,4	- 3,1	14,6
Gewinn vor Steuern	67,5	- 60,7	223,0	- 1032,7	242,8	- 343,2
Einkommenssteuern	- 22,0	20,5	- 70,6	36,6	232,0	120,9
Gewinn nach Steuern	45,5	- 40,2	152,4	- 996,1	474,8	- 222,3
Nettogewinn	47,2	- 42,2	146,6	- 998,7	477,5	- 222,2

[zurück zum Inhalt](#)

### 3. M-real mit deutlichem Verlust in 2003

Der finnische M-real-Konzern musste im abgelaufenen Jahr einen Nettoverlust von 95 Mio. Euro (i. Vj.: Gewinn von 208,9 Mio. Euro) hinnehmen. Dabei fielen die Umsätze um 520 Mio. Euro auf 6,044 Mrd. Euro. Der operative Gewinn sank in fast allen Geschäftsbereichen mehr oder weniger deutlich (vgl. Tabelle) auf insgesamt 88,5 Mio. Euro (i. Vj.: 336,3 Mio. Euro). Lediglich bei dem zu M-real gehörenden Feinpapiergroßhändler Map Merchant Group gelang bei deutlich geringerem Umsatz von 1,393 Mrd. Euro wieder ein Gewinn von 6,5 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 14,9 Mio. Euro). Die gesamte ausgelieferte Papiermenge lag bei 3,724 Mio. t (+ 86 000 t), während bei Karton die Produktion mit 1,082 Mio. t (- 62 000 t) leicht rückläufig war. Besonders schwach lief für M-real das letzte Quartal mit einem operativen Verlust von insgesamt 37,3 Mio. Euro (drittes Quartal 2003: Gewinn von 28,9 Mio. Euro). Ursächlich hierfür seien geringere Verkaufspreise für Papier, der starke Euro und geplante Wartungsstillstände im Dezember gewesen. Die Kapazitätsauslastung bei der Kartonproduktion lag nur noch bei 79%, und wegen mangelnder Nachfrage wurde die Produktion hier um 56 000 t eingeschränkt. Bei Papier lagen die Produktionseinschränkungen in einem Umfang von 170 000 t bei einer Kapazitätsauslastung von ebenfalls 79%. Der Quartalsumsatz blieb mit 1,474 Mrd. Euro fast unverändert zum dritten Quartal. Im vergangenen Jahr ist der Versuch von M-real, die portugiesische Fa. Soporcel vom Staat zu übernehmen, gescheitert. Bei einem Kauf wäre es M-real nicht gelungen, den Einfluss auszuüben, den der Vorstand für nötig erachtete. Es wird nun eine neue Ausschreibung geben, deren Ausgang ungewiss ist.

Die Zahl der Mitarbeiter bei M-real sank um knapp 700 auf 19 636. Im Dezember beschloss der Verwaltungsrat des Unternehmens, eine neue Zellstofffabrik für chemisch gebleichten thermomechanischen Zellstoff mit einer Kapazität von 300 000 t

in Kaskinen zu bauen. Hierfür wird das Unternehmen insgesamt 180 Mio. Euro aufwenden. Das neue Werk soll bis zum Herbst 2005 fertiggestellt werden und 65 Mitarbeiter beschäftigen.

### **Karton**

Im Bereich Karton für Konsumentenverpackungen gingen Umsatz und Gewinn zurück (vgl. Tabelle). Ursächlich hierfür seien vor allem der starke Euro und geringere Liefermengen gewesen. Die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der Kartonmaschinen sank um 8% auf 84%.

Im Bereich Commercial Print-Papiere kam es ebenfalls zu deutlichen Umsatz- und Gewinnrückgängen (vgl. Tabelle). In diesen Geschäftsbereich hat M-real die Fa. Zanders eingegliedert. Inwieweit sie in 2003 zu Umsatz- und Gewinnrückgang beitrug, wird nicht erläutert. Hier sank der operative Gewinn um 90%. Der durchschnittliche Verkaufspreis für gestrichene Papiere verringerte sich im Jahresverlauf um 9 bis 10%. Der starke Euro beeinflusste die Verkaufspreise im Ausland negativ. Insgesamt ist die ausgelieferte Menge in Westeuropa in diesem Bereich bei allen Papierherstellern um ca. 6% gestiegen. Bei M-real lag die Mengensteigerung bei knapp unter 1%. Der Auftragsbestand belief sich hier zum Jahresende auf zwei Wochen bei einer Kapazitätsausnutzung von 83% (+ 2%).

Im Bereich Home- und Officepapiere kam es ebenfalls zu Rückgängen von Umsatz und Gewinn (vgl. Tabelle). Der schwache US-Dollar sorgte dafür, dass bei ungestrichenen Feinpapieren verstärkt Importe ausländischer Konkurrenten aus dem Dollarraum auftraten. Gleichzeitig stieg die Produktionskapazität im Markt, und die durchschnittlichen Verkaufspreise fielen im Gesamtjahr um 9 bis 10%. Die durchschnittliche Kapazitätsausnutzung von M-real sank um 7% auf 82%.

Bei den Publikationspapieren kam es im abgelaufenen Jahr ebenfalls zu einem Preisrückgang von durchschnittlich 9 bis 10%. Die Umsätze blieben dabei weitgehend stabil bei deutlich geringerem operativen Gewinn (vgl. Tabelle). Negativ auf den Ertrag wirkte sich die Tatsache aus, dass M-real in seinem Werk Kirkniemi die Anzahl der Mitarbeiter reduzierte. Dies alleine kostete 6 Mio. Euro an Einmalaufwendungen. Die von M-real ausgelieferte Menge an LWC-Papieren stieg deutlich um 15%, im europäischen Durchschnitt waren dies nur 8%. Der Auftragsbestand zum Jahresende lag bei zwei Wochen.

Bei Map Merchant stieg die ausgelieferte Menge um 1% auf 1,283 Mio. t. Durch Personalkostenreduktion im Vorjahr gelang es hier, operativ wieder Gewinn zu erzielen, wobei die Umsätze um 10% fielen (vgl. Tabelle).

Die Metsä Tissue Corporation, die 2003 noch zu M-real gehörte, wurde im Januar von M-real verkauft. Hierdurch fällt in 2004 ein hoher außerordentlicher Gewinn von ca. 155 Mio. Euro an.

### **Aussichten**

Die wirtschaftliche Prognose in Europa ist nach Ansicht des Verwaltungsrats immer noch unsicher. Nichtsdestotrotz seien einige Anzeichen einer Besserung zu sehen. In Nordamerika und Asien rechnet M-real generell mit einem verbesserten Wirtschaftswachstum. Klare Anzeichen für eine signifikante Wiederbelebung der Nachfrage nach den Produkten von M-real seien bisher nicht erkennbar. Der Papiermarkt in Westeuropa sei immer noch durch ein zu hohes Angebot gekennzeichnet, und der starke Euro sorgt für wachsende Importe vor allem ungestrichener Feinpapiere nach Westeuropa. Der Druck auf die Verkaufspreise für Papier sei auch im neuen Jahr unvermindert vorhanden. Bei einer Wiederbelebung der Nachfrage sei mit steigenden Preisen zu rechnen. Bei Karton rechnet das Unternehmen mit unveränderten Verkaufspreisen. Für das erste Quartal erwartet M-real weiterhin Verluste.

#### **M-real - Produktion in 1000 t**

	Jahr 2003	Jahr 2002	Quartal IV/03	Quartal III/03
Commercial Printing	1772	1757	434	431

Home & Office	873	915	203	200
Publishing	1062	990	255	270
Karton	659	679	150	172
Fluting	186	224	50	50
Liner	144	151	34	36
CTMP	328	280	81	88
Zellstoff Metsä-Botnia	1124	1057	270	305
Zellstoff M-real	1216	1191	312	290

#### M-real - Umsatz und operativer Gewinn/Verlust (Mio. Euro)

Umsatz	Jahr 2003	Jahr 2002	Quartal IV/03	Quartal III/03
Konsumentenverpackungen	867,9	921,1	211,6	214,8
Commercial Printing	1503,5	1638,4	362,2	364,9
Home & Office	682,9	782,7	169,5	151,3
Publishing	785,6	790,1	195,0	199,3
Map Merchant Group	1392,6	1542,8	347,6	332,5
Tissue Group	669,2	647,8	170,6	164,9
Interner Umsatz u. sonstige Geschäfte	142,2	241,3	17,7	39,5
<b>Gesamtumsatz Konzern</b>	<b>6044,1</b>	<b>6564,2</b>	<b>1474,2</b>	<b>1467,2</b>

Operativer Gewinn/Verlust	Jahr 2003	Jahr 2002	Quartal IV/03	Quartal III/03
Konsumentenverpackungen	34,5	83,4	- 1,3	15,2
Commercial Printing	10,6	106,7	- 10,6	- 2,2
Home & Office	48,2	102,8	8,6	3,9
Publishing	12,5	43,1	- 3,2	12,1
Map Merchant Group	6,5	- 14,9	0,4	- 2,7
Tissue Group	48,9	43,1	15,1	13,8
Sonstige Geschäfte	- 87,4	- 40,0	- 46,3	- 11,2
Operativer Gewinn	73,8	324,3	- 37,3	28,9
% des Umsatzes	1,2	4,9	- 2,5	2,0
Wechselkursgewinne/-verluste, netto	20,7	- 30,5	9,7	- 0,5
Sonstige finanzielle Einnahmen u. Ausgaben	- 174,7	- 159,5	- 77,6	- 32,3

[zurück zum Inhalt](#)

## 4. Blessing GmbH erreicht schwarze Null

Nach zwei Verlustjahren in Folge hat die Blessing GmbH & Co. KG, Pfullingen, 2003 - zwölf Monate früher als geplant - eine schwarze Null geschrieben. Damit ist der Hersteller kreativer Briefumschläge und Versandtaschen mit mehr als 75-jähriger Tradition seinem erklärten Ziel einen großen Schritt näher gekommen: Im laufenden Jahr soll, wie die Geschäftsführung im Rahmen eines Mediengesprächs im Pfullinger Hauptwerk erklärte, der nächste Schritt zum angestrebten nachhaltigen Turnaround vollzogen werden.

In die Verlustzone war das traditionsreiche schwäbische Unternehmen durch die extremen Marktschwankungen der letzten Dekade geraten. Nach dem 11. September 2001 setzte ein deutlicher Nachfragerückgang ein. In den beiden Jahren 2001 und 2002 erlitt das Unternehmen insgesamt einen Verlust von 4,8 Mio. Euro, konnte diesen aber dank einer ausreichenden Eigenkapitalausstattung abfedern, so Martin Benz, Sprecher der Blessing-Geschäftsführung.

Auf die schwierige Unternehmenslage hat die Geschäftsleitung rasch reagiert und bereits 2002 erste Umstrukturierungsmaßnahmen eingeleitet. Außerdem wurde eine Unternehmensberatungsgesellschaft mit ins Boot geholt, die auf den internen Überlegungen der Geschäftsführung aufsetzte und im April 2003 ein komplettes Gutachten mit rund 20 Projekten vorlegte.

### **Umsatz um 2% auf gut 47 Mio. Euro erhöht**

Zu den wesentlichen Projekten gehörten u. a. eine gezielte Vertriebs- und Absatzplanung für die Jahre 2003 bis 2005. Das für 2003 anvisierte Umsatzziel konnte punktgenau erreicht werden: Der Umsatz erhöhte sich um 2% auf gut 47 Mio. Euro. Für die beiden kommenden Jahre wird eine Umsatzsteigerung von je 3% angepeilt.

In der Materialwirtschaft kam es zu deutlichen Einsparungen. In diesem Bereich gelang es, durch Standardisierung und die Abnahme größerer Mengen günstigere Einkaufskonditionen zu erzielen.

In der Produktion wurden Rationalisierungserfolge durch eine Straffung der betrieblichen Abläufe und die Anschaffung der dazu erforderlichen Hilfsmittel erreicht.

In der Lagerwirtschaft resultierten Kosteneinsparung aus der Zusammenlegung mehrerer angemieteter Außenlager.

Der Personalabbau ist planmäßig vollzogen worden. In zehn Fällen sind 2003 Mitarbeiter im Rahmen der normalen Fluktuation ausgeschieden. Bei weiteren 23 Mitarbeitern ist die Geschäftsleitung leider nicht um betriebsbedingte Kündigungen herumgekommen. Durch den Personalabbau und den teilweisen Wegfall von Sonderzahlungen konnte 2003 rund 1 Mio. Euro eingespart werden. Weitere Personalreduzierungen sind aus heutiger Sicht nach den Worten von Martin Benz nicht vorgesehen. Das Unternehmen beschäftigt knapp 400 Mitarbeiter.

Als erfreulich bezeichnete es der Sprecher der Geschäftsführung, dass in Anbetracht der deutlich verbesserten Unternehmenssituation die Jahressonderzahlung (95% eines tariflichen Monatsgehalts), deren Streichung bei der Neustrukturierung vorgesehen war, an die Belegschaft ausgezahlt werden konnte.

Benz sprach in diesem Zusammenhang allen Beteiligten, insbesondere den Banken, dem Betriebsrat, den Mitarbeitern und den Gesellschaftern den Dank der Geschäftsführung dafür aus, dass sie in einer für das Haus Blessing so schwierigen Situation an einem Strang gezogen haben.

### **Verpackungen nehmen an Bedeutung zu**

Zur Produktpalette des Pfullinger Unternehmens, die bisher im wesentlichen aus Briefhüllen, Versandtaschen, CD-Hüllen, Fototaschen und Sonderartikeln bestand, teilte Martin Benz mit, dass Verpackungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Als Beispiel führte er das Verbundmaterial Tru-Tech an, das aus den USA stammt und für das Blessing die Vertriebslizenzen für wichtige europäische Märkte erworben habe. Das Produkt werde auf Papierbasis hergestellt, sei wasserdicht, sehr robust und lasse sich recyceln. Tru-Tech werde interessierten Großverbrauchern als

Verpackungssystem inklusive der erforderlichen Maschinen angeboten.

[zurück zum Inhalt](#)

## 5. bvse sieht in Drittbeauftragung Sicherung des fairen Wettbewerb

Der bvse hat in der laufenden Diskussion zum Thema Mitbenutzung der kommunalen Papierentsorgung dem Bundeskartellamt nachhaltig den Rücken gestärkt. Der Hauptgeschäftsführer des Verbandes, Hans-Günter Fischer, erklärte, die "partnerschaftliche Aufstellung der kommunalen mit der privatwirtschaftlichen Seite beim Papierrecycling darf jetzt nicht gefährdet werden." Fischer wies vor dem Hintergrund "sich häufender Rückfälle von einzelnen Kommunen in altes Denken" auf das jüngste Urteil des OLG Düsseldorf hin: "Die aktuelle Rechtsprechung sollte diesen Kommunen ein deutlicher Hinweis darauf sein, dass eine konfrontative Strategie nicht erfolgreich sein kann."

Der bvse sehe "mit einiger Besorgnis, dass ein überhastetes Festlegen einzelner kommunaler Unternehmen einen breiten Konsens zwischen öffentlicher Hand, privaten Recyclingspezialisten und Bürgern bedroht." So seien Einzelfälle bekannt, in denen kommunale Verantwortliche "das Wettbewerbsrecht verletzen und dabei regional operierende Mittelständler von ihrem angestammten Markt drängen."

Der bvse-Hauptgeschäftsführer mahnte einen "breiten Dialog aller Beteiligten" an, "um diese Kuh noch rechtzeitig vom Eis zu kriegen, bevor das Thema eskaliert." Fischer stellte fest: "Mittelstand und Kommunen haben so viel gemeinsam anzugehen, von der Beibehaltung der Entsorgungssysteme bis hin gerade zum erfolgreichen Papierrecycling, dass wir diese Hürde auch noch gemeinsam nehmen sollten." Der bvse wolle "in naher Zukunft eine solide Grundlage für die gemeinsame Diskussion vorlegen" und "mit den Kommunen in ein partnerschaftliches Ringen um den besten Weg eintreten".

[zurück zum Inhalt](#)

## 6. Eka Chemicals erhöht Peroxid-Kapazität

Die zum schwedischen Akzo Nobel Konzern gehörende Firma Eka Chemicals, Göteborg, möchte die Produktionskapazität für Peroxid in seinen Werken Bohus und Alpy, bei den Schweden, erhöhen. Grund ist die wachsende Nachfrage der skandinavischen Zellstoffindustrie nach Peroxid als Bleichmittel. Insgesamt soll die Peroxidkapazität in den nächsten zwei Jahren um circa 15.000 t steigen. Die hierzu notwendigen Investitionen sollen nicht sehr hoch sein. Eka Chemicals beschäftigt 3.200 Mitarbeiter in 30 Ländern. Der Umsatz im Jahr 2003 lag bei circa 900 Mio. EUR.

[zurück zum Inhalt](#)

## 7. Achilles kann Umsatz halten

Die Werner Achilles GmbH & Co. KG, Celle, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 einen Gruppenumsatz von 56 Mio. Euro erzielt. Damit lag der nach eigenen Angaben marktführende Papierveredler und Anbieter firmenindividueller Präsentationsprodukte trotz des schlechten konjunkturellen Umfelds und starker Rückgänge in der Druckindustrie leicht über Vorjahresniveau (55,7 Mio. Euro). Noch stärker als der Umsatz stiegen die Mengen, die im Geschäftsbereich der Papierveredlung verarbeitet wurden. Waren es im Jahr 2002 noch knapp 110 Mio. m<sup>2</sup> Druckbögen, so konnte das Volumen 2003 um mehr als 5% auf 116,5 Mio. m<sup>2</sup> erhöht werden. Auch im Geschäftsfeld Präsentationsprodukte konnte die Achilles-Firmengruppe ihre Marktposition weiter stärken. Positiv entwickelt haben sich die Standorte der Unternehmensgruppe in Tschechien (Budweis, Pilsen, Prag) sowie Achilles Polska (Danzig). Produziert wird an diesen Standorten fast ausschließlich für die regionalen Märkte.

Über 3,4 Mio. Euro an Investitionen in Produktion, Technik und die Erweiterung der Produktpalette plant die Achilles-Gruppe für das laufende Geschäftsjahr. "Wir investieren gezielt in den Ausbau unserer Standorte zu Veredelungszentren, die den wachsenden Wünschen unserer Kunden nach hochwertiger, mehrstufiger Veredelung Rechnung tragen können. Auch unsere Service- und Beratungsleistungen werden wir weiter ausbauen", erklärte die Geschäftsführung.

Mit insgesamt rund 450 Beschäftigten ist die Achilles-Gruppe in Deutschland an 16 Standorten und weiteren fünf Produktionsstätten in Osteuropa vertreten. Mehr als 12 Mio. Euro wurden insgesamt in den vergangenen drei Jahren investiert. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet die Achilles-Geschäftsführung mit einer leichten Belebung der Nachfrage nach Druckprodukten. "Wir sind verhalten optimistisch. Positive Tendenzen sind spürbar", so Geschäftsführer Paul Drews.

[zurück zum Inhalt](#)

## 8. Omya baut GCC-Werk in China

Die chinesische Tochtergesellschaft der Schweizer Omya AG hat in Changshu in der Nähe des Yangtze Flusses den Bau eines Werks zur Produktion von natürlichem Kalziumkarbonat (GCC) in Angriff genommen. Die neue Anlage soll mit der Produktion im ersten Quartal des Jahres 2005 beginnen und exklusiv der neuen UPM-Papierfabrik Changshu Streichpigmente für die Papierproduktion liefern. Omya baut außerdem ein Werk zur Produktion von Kaolin am gleichen Standort. Geplant ist, dass langfristig andere Papierfabriken in der Provinz Jiangsu beliefert werden. Rohstoff für die Produktion ist hochwertiger Marmor, den Omya über eigene Hafenanlagen aus der Provinz Anhui erhält. Hierzu hat das Unternehmen einen langfristigen Kontrakt mit einem Marmorabbauer geschlossen.

[zurück zum Inhalt](#)

## 9. Finnische Papierproduktion steigt

Die Produktion der finnischen Papierhersteller stieg im abgelaufenen Jahr 2003 um 3 % auf 10,35 Mio. t. Ein ähnliches Mengenwachstum gab es im Bereich holzfrei gestrichener Papiere (4,2 % = 2,73 Mio. t) und holzhaltiger Papiere (+ 4,7 % = 5,58 Mio. t). Einen deutlichen Mengenrückgang mussten die Hersteller von Zeitungsdruckpapieren, die um 6 % auf 946.000 t zurückgingen, hinnehmen. Auch die Produktion von Pappe war um 1,2 Prozent auf 2,71 Mio. t rückläufig. Mengenmäßig gut entwickelt hat sich die Produktion von Zellstoff, die auf insgesamt 11,95 Mio. t (+1,9 %) stieg. Für die finnischen Papiererzeuger wirkte sich im vergangenen Jahr ein Streik der Papierarbeitergewerkschaft im Dezember negativ aus. Ohne ihn wäre die durchschnittliche Kapazitätsauslastung beider Papier- und Pappeproduktion höher als die 2003 erzielten 88 % (i. Vj.: 87 %) gewesen.

[zurück zum Inhalt](#)

## 10. Reno de Medici mit Umsatz- und Ertragseinbußen

Der italienische Karton- und Verpackungspapierhersteller Reno de Medici hat im letzten Quartal des Jahres 2003 seinen Gewinn vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisationen leicht auf 1,9 Mio. Euro. (i. Vj.: Verlust: 0,8 Mio. Euro.) gesteigert. Dabei musste das Unternehmen einen zehnpromzentigen Umsatzrückgang auf 128,3 Mio. Euro hinnehmen. Im Gesamtjahr fiel der Umsatz um 7,6 % auf 545,3 Mio. Euro bei einem Gewinnrückgang vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITA) von 8% auf 30,3 Mio. Euro. Reno de Medici investierte im abgelaufenen Jahr lediglich 22 Mio. Euro.

Auf dem Kartonsektor gelang es im Werk Villa Santa Lucia die vorhandenen Effizienz- und Qualitätsprobleme zu lösen. Nachdem das Werk im vergangenen Jahr einen EBITDA von 5,3% des Umsatzes erzielte lag dieser im Januar 2004 bereits bei 16%. Gleichzeitig hat das Unternehmen seinen Verwaltungssitz von Mailand nach Magenta verlegt. Dabei wurden 65 Stellen abgebaut.

Insgesamt gelang es Reno de Medici nach eigenen Angaben im Januar deutlich ertragreicher zu produzieren als in den Monaten zuvor.

[zurück zum Inhalt](#)

## **11. Protest gegen Werkschließung am Matussière-Standort Rambervillers**

Gegen die angekündigte Schließung der zu Matussière & Forest gehörenden Papierfabrik in Rambervillers (Vogesen) haben am Wochenende nach Zeitungsberichten rund 500 Demonstranten protestiert. Von der Maßnahme betroffen sind 200 Beschäftigte. Die Papiergruppe hatte im Januar mitgeteilt, dass sie von ihren derzeit 1 847 Arbeitsplätzen 322 abbauen will, davon die genannten 200 Stellen in den Vogesen. Der seit Jahren defizitäre Standort ist auf weiße, braune und farbige Umschlagpapiere, Kraft- und gebleichten Zellstoff für Verpackungsbedarf sowie kaschierte Kartonblätter für Ordner spezialisiert. Die Schließung ist Kernstück eines weit reichenden Sanierungsplans für das finanziell angeschlagene Unternehmen Matussière & Forest, den der als kompetenter Firmenretter bekannte neue Konzernchef Henri Kreitmann ausgearbeitet hat. - jb

[zurück zum Inhalt](#)

## **12. TBP Piesslinger bietet Expertenteam der Generation 50 plus an**

Das Wissen von Managern erreicht häufig dann seinen Kulminationspunkt, wenn sie sich kurz vor oder nach dem Eintritt in den Ruhestand befinden. Geballtes Know-how und jahrelange Erfahrung werden durch das Ausscheiden solcher Personen dem Markt entzogen. Die Fa. TBP Piesslinger, Linz, will diese Ressourcen für die Papier-, Karton- und Zellstoffindustrie erhalten und erweitert den Bereich Beratung und Studien.

Viele avancierte Spitzenkräfte fühlen sich noch viel zu jung, um die Hände in den Schoß zu legen. Das war auch für rund 20 erfahrene Führungskräfte mit ein Grund, sich unter der Patronanz von TBP Piesslinger und PI-Network zu einem "Expertenteam" zusammenzutun und der Industrie mit Consulting und Serviceleistungen weiterhin zur Verfügung zu stehen. Egal ob Spezialisten oder Generalisten, eines ist all diesen ehemaligen Geschäftsführern, Werkleitern und Vorständen der Generation 50 plus gemein: Sie haben nach langem und erfolgreichem Wirken in der Branche die notwendige Perspektive, um wesentliche Zusammenhänge zu erkennen, Potenziale aufzuzeigen und Synergien zu nutzen.

### **Think-Tank für die Papierindustrie**

"Mit dieser Initiative schaffen wir einen Think-Tank, der der ganzen Branche zur Verfügung steht", meint Ferdinand Wimmer, geschäftsführender Gesellschafter von TBP Piesslinger: "Es wäre doch schade, diesen Erfahrungsschatz brach liegen zu lassen. So können die Know-how-Träger ihr geballtes Wissen einbringen und die Industrie hat unkompliziert Zugriff auf Experten für alle Aufgabenstellungen."

Externe Dienstleistungen gewinnen aus zwei Gründen ständig an Gewicht. Zum einen ist die Straffung des Eigenpersonals meist eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, zum anderen ist die Inanspruchnahme von externer Beratung zur Lösung von diskontinuierlich auftretenden Aufgaben eine wertvolle Alternative. Betriebsfremde befruchten mit externem Know-how und haben eine unvoreingenommene Sicht der Dinge.

Die Expertengruppe von TBP Piesslinger und PI-Network sieht sich prädestiniert für ein breites Aufgabenspektrum. Neben der Beratung und Unterstützung bei der Lösung von produktionstechnischen, technologischen und organisatorischen Problemen bietet man den Kunden Benchmarking und verbunden damit die Erarbeitung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung. Weiters umfasst das Repertoire der Consultant-Qualitätsverbesserungsmaßnahmen, die Mitarbeit bei Produktentwicklungen, Rationalisierungsmaßnahmen und Reorganisationsschritte, die Vorbereitung von Investitionsentscheidungen und die Beratung bei Outsourcing-Projekten. Die Anbindung an Wissenschaft und Forschung erfolgt durch eine Kooperation mit der Technischen Universität Graz, dem Institut für Papier-, Zellstoff- und Fasertechnik unter der Leitung von Prof. Wolfgang Bauer.

[zurück zum Inhalt](#)

### 13. Billerud mit kaum veränderten Jahreszahlen

Der schwedische Billerud-Konzern erzielte im Jahr 2003 einen Umsatz von 763,31 Mio. Euro (- 1%) bei einem leicht gefallen operativen Gewinn von 122,05 Mio. Euro (- 8%). Der Gewinnrückgang resultiert vor allem aus Wechselkursveränderungen. Als Nettogewinn verbuchte das Unternehmen 81,65 (- 5,67 Mio. Euro). Trotz der vergleichsweise schwachen Nachfrage lagen die Auslieferungen des Unternehmens mit 1,288 Mio. t fast unverändert auf Vorjahresniveau. Im letzten Quartal gelang es sogar, die Auslieferungen um 2% auf 327 000 t zu steigern. Von der gesamten Auslieferungsmenge waren 323 000 t Zellstoff (+ 2%) und 965 000 t Verpackungspapiere (- 1%). Die Investitionen in Höhe von 41,59 Mio. Euro lagen fast auf dem gleichen Niveau wie die Abschreibungen. Die Zahl der Mitarbeiter sank leicht um 224 auf 4429.

Während bei Sackpapieren ein deutlicher Umsatzrückgang zu verzeichnen war, stiegen die Umsätze bei Zellstoff und Wellpappen-Rohpapieren (vgl. Tabelle).

#### Aussichten

Nach Ansicht des Vorstands gibt es gute Anzeichen dafür, dass sich die Nachfrage nach Wellpappen-Rohpapieren erhöht. Insgesamt seien die Preise Anfang 2004 allerdings niedriger als der Durchschnittspreis des Jahres 2003. Billerud geht davon aus, dass die steigenden Liefermengen und Preisanpassungen nicht in der Lage sind, die negativen Währungseffekte zu kompensieren.

#### Billerud - Nettoumsatz und operativer Gewinn/Verlust (in Mio. Euro)

Umsatz in Mio Euro	Quartal		Gesamtjahr	Gesamtjahr
	4/03	3/03	2003	2002
Sackpapier	86,02	94,75	379,25	382,86
Wellpappen-Rohpapier	56,65	53,05	225,65	236,02
Marktzellstoff	41,59	41,04	158,73	152,83
Sonstiges u. Wertberichtigungen	- 0,10	- 0,21	- 0,32	- 0,21
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>184,06</b>	<b>188,64</b>	<b>763,31</b>	<b>771,50</b>
<b>Operativer Gewinn in Mio. Euro</b>				
Sackpapier	16,37	21,50	78,38	77,18

Wellpappen-Rohpapier	6,11	6,33	31,33	45,08
Marktzellstoff	6,87	5,56	19,10	17,24
Sonstiges u. Wertberichtigungen	- 1,52	- 2,62	- 6,76	- 6,98
<b>Operativer Gesamtgewinn</b>	<b>27,83</b>	<b>30,78</b>	<b>122,05</b>	<b>132,53</b>

[zurück zum Inhalt](#)

## 14. Umsatzsteigerung bei Norske Skog in 2003

Der norwegische Norske Skog-Konzern konnte seine Umsätze im vergangenen Jahr um 6% auf 3,252 Mrd. Euro steigern. Ursächlich hierfür waren nach Angaben des Vorstands vor allem Umsatzsteigerungen in Europa. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen lag bei 633,78 Mio. Euro (i. Vj.: 702,7 Mio. Euro). Netto verdiente das Unternehmen mit 54,32 Mio. Euro (i. Vj.: 156,75 Mio. Euro) deutlich weniger als in 2002. Trotz der vergleichsweise schwachen Märkte sei es gelungen, so Norske Skog-Vorstandsvorsitzender Jan Oksum, höhere Margen als die wichtigsten Wettbewerber zu erzielen und eine solide Finanzposition zu halten. Zum Jahresende hatte Norske Skog Barmittel und ungenutzte Kreditlinien von insgesamt 878 Mio. Euro. Mit seinem Produktivitätsverbesserungsprogramm scheint das Unternehmen gut voranzukommen. So lagen die Kosteneinsparungen im abgelaufenen Jahr bei ca. 130 Mio. Euro. Im Vergleich zum September 2002 reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter von Norske um 815.

Auf dem europäischen Markt für Zeitungsdruckpapier lagen die Umsätze in 2003 unverändert bei 1,021 Mrd. Euro, bei fast genau halbiertem operativen Gewinn von 42,29 Mio. Euro. Die Kapazitätsauslastung stieg um 4% auf 89%, die Auslieferungen ebenfalls um ca. 140 000 t auf 2,05 Mio. t. Auf dem europäischen Markt für Magazinpapiere konnten die Norweger ihren Umsatz mit 976,48 Mio. Euro (i. Vj.: 882,56 Mio. Euro) deutlich steigern. Auch die Gewinne erhöhten sich auf 97,29 Mio. Euro (i. Vj.: 75,13 Mio. Euro). Die ausgelieferte Menge stieg dabei um ca. 150 000 t auf 1,387 Mio. t bei einer Kapazitätsauslastung von 93% (+ 9%).

Eher schwächer entwickelten sich die Umsätze des Unternehmen Pan Asia Paper, an dem Norske Skog zu 50% beteiligt ist. Hier fiel der operative Gewinn stark zurück auf 27,02 Mio. Euro (i. Vj.: 75,94 Mio. Euro) bei mehr als 10% reduzierten Umsätzen von 319,59 Mio. Euro.

Bei Norske Skog Kanada, an dem die Norweger nach wie vor mit fast 30% beteiligt sind, fiel im vergangenen Jahr wiederum operativ ein Verlust von 15,08 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 16,47 Mio. Euro) an. Dabei stiegen die Umsätze um ca. 10% auf 215 Mio. Euro. Schwierigkeiten bereitete Norske Skog Kanada vor allem der starke kanadische Dollar, der im Gesamtjahr mehr als 10% gegenüber dem US-Dollar aufgewertet wurde.

### Aussichten

Nach Ansicht des Vorstands bleibt es weiterhin unsicher, wann sich die Papiermärkte in Europa und Nordamerika verbessern werden. Zu Anfang des Jahres 2004 rechnet der Verwaltungsrat in Europa eher mit leicht fallenden Preisen, während in Nordamerika Preiserhöhungen angekündigt worden seien. In Asien und Südamerika gebe es Anzeichen für eine leichte Nachfrageerhöhung, während der gute Papiermarkt in Australien so bleiben soll.

[zurück zum Inhalt](#)

## 15. Kimberly-Clark mit Umsatzsprung

Der US-amerikanische Kimberly-Clark Konzern konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2003 seine Umsätze um 5,8% auf 14,35 Mrd. US-\$ steigern. Der Nettogewinn lag dabei praktisch auf Vorjahresniveau bei 1,69 Mrd. US-\$ (+ 1,2%). Operativ verdienten die Amerikaner mit 2,4 Mrd. US-\$ etwa das Gleiche wie im Jahr zuvor. Für den Tissuehersteller und -verarbeiter entwickelte sich das vierte Quartal des vergangenen Jahres recht positiv. Die Verkaufsvolumina stiegen und der schwächere Dollar brachte dem Unternehmen Vorteile. Alleine im Bereich Consumer Tissue stieg der Umsatz im letzten Quartal um 15%, was in Europa und Australien in erheblichem Umfang auf Währungsaufwertungen in den dortigen Ländern zurückzuführen ist.

Über das ganze Jahr betrachtet erreichten alle Geschäftsbereiche deutliche Umsatzzuwächse (vgl. Tabelle), einzig im Bereich Consumer Tissue fiel der operative Gewinn im letzten Jahr um 8,4% auf 844,3 Mio. t. Kimberly-Clark möchte nach eigenen Plänen im Jahr 2004 um 3 bis 5 % wachsen und seine Gewinne um 5 bis 10 % steigern.

<b>Kimberly-Clark - Umsatz und operativer Gewinn/Verlust (in Mio. US-\$)</b>						
<b>Nettoumsatz</b>	<b>Q4/03</b>	<b>Q4/02</b>	<b>Veränderung %</b>	<b>Gesamtjahr 2003</b>	<b>Gesamtjahr 2002</b>	<b>Veränderung %</b>
Personal Care	1315,2	1201,3	+ 9,5	5257,5	5101,7	+ 3,1
Consumer Tissue	1450,3	1263,4	+ 14,8	5441,9	5018,6	+ 8,4
Business-to-Business	974,7	913,3	+ 6,7	3800,8	3593,0	+ 5,8
Interner Umsatz	(38,1)	(38,2)	---	(152,2)	(147,0)	---
<b>Konsolidiert</b>	<b>3702,1</b>	<b>3339,8</b>	<b>+ 10,8</b>	<b>14 348,0</b>	<b>13 566,3</b>	<b>+ 5,8</b>

<b>Operativer Gewinn</b>	<b>Q4/03</b>	<b>Q4/02</b>	<b>Veränderung %</b>	<b>Gesamtjahr 2003</b>	<b>Gesamtjahr 2002</b>	<b>Veränderung %</b>
Personal Care	289,1	211,8	+ 36,5	1104,9	1042,7	+ 6,0
Consumer Tissue	224,3	223,3	+ 0,4	844,3	921,7	- 8,4
Business-to-Business	177,8	159,7	+ 11,3	683,0	670,0	+ 1,9
Sonstige Einnahmen (Ausgaben)	(34,4)	(44,5)	---	(111,9)	(73,3)	---
Nicht dotierte Posten	(34,6)	(20,5)	---	(107,9)	(97,3)	---
<b>Konsolidiert</b>	<b>622,2</b>	<b>529,8</b>	<b>+ 17,4</b>	<b>2412,4</b>	<b>2463,8</b>	<b>- 2,1</b>

[zurück zum Inhalt](#)

## 16. UPM sagt "Yes" zum Einzelhandel

Der finnische Papierkonzern UPM hat sein auf die Bedürfnisse des Einzelhandels ausgerichtetes Büropapiersortiment der Marke "Yes" weiter ausgebaut. Zu den neuen, auf der vergangenen Paperworld 2004 in Frankfurt vorgestellten Produkten für den privaten Verbraucher und den SOHO-Markt gehören Visitenkarten, Fotopapiere im typischen 10x15-Format, CD/DVD-Label und eine Software zur korrekten Platzierung von Fotos für den Ausdruck und zur Gestaltung von Visitenkarten und CD/DVD Labels.

Die von UPM ergänzend zu den A4-Fotopapieren eingeführten Fotopapiere im Format 10 x 15 cm sind in diesem Endformat und als A4-Precuts (2mal 10 x 15 cm) erhältlich. Der Vertrieb erfolgt klassisch über den Großhandel und auch über neue Kanäle. So lotet UPM die Chancen des Direktvertriebs zusammen mit dem Digitalkamerahersteller Casio und dem TV-Sender RTL (RTL-Shop) aus. Es gibt diese in Inkjet-Druckern einzusetzenden Fotopapiere in drei Qualitäten (180 g/m<sup>2</sup> glänzend, 240 g/m<sup>2</sup> glänzend und 260 g/m<sup>2</sup> ultragläzend). Bei den vorgestanzten Fotoformaten (A4-Precut) entfällt das Ausschneiden oder Perforieren.

Das auf professionelle Anwender in Unternehmen ausgerichtete "Future"-Sortiment von UPM präsentierte sich auf der Messe mit einem vergrößerten Angebot für Farblaserdrucker. "Future imagetech" wurde um die Flächengewichte 90 und 250 g erweitert und steht damit in allen marktrelevanten Grammatoren zur Verfügung (90, 100, 130, 160, 190 und 250 g/m<sup>2</sup>).

"Yes und Future haben sich seit ihrer Markteinführung 1999 sehr erfolgreich entwickelt", berichtet Peter Ahlbom, Vice President Office Papers. Beide Marken seien inzwischen in mehr als 20 Ländern Europas vertreten und verzeichneten kontinuierlich zweistellige Zuwachszahlen. In 2003 sei der Verkauf von "Yes"-Büropapieren um 19%, der von Papieren der Marke "Future" um 16% gestiegen. Außerdem hätten sich beide Marken beständig gegenüber zyklischen Marktschwankungen erwiesen, "was uns beweist, dass Markenkonzepte auch in schwierigen Zeiten Kundenbindung und -loyalität unterstützen, nicht nur für uns als Papierhersteller, sondern auch für unsere Kunden, dem Handel", so Ahlbom. Kleinformat betrachtet UPM als strategisch wichtigen Bereich. Die Planungen im Konzern gehen davon aus, in diesem Sektor in den kommenden Jahren stärker zu wachsen als der Markt.

[zurück zum Inhalt](#)

## I. PERSONALIA



Michele Paoli

**Michele Paoli** ist der neue Geschäftsführer der italienischen Fa. Favini. Er ist verantwortlich für die drei Divisionen des Unternehmens und berichtet an den Vorsitzenden des Verwaltungsrats. Marco Favini wird sich strategischen Fragen als Vorsitzender des Verwaltungsrats des Unternehmens widmen. Favini war, nachdem er 20 Jahre nicht in der Papierindustrie arbeitete, seit 1996 auch operativ für die Geschicke der Firma verantwortlich.

**Juhani Pöhö**, der bisherige Werkleiter des M-real Werks Kirkniemi ist zum neuen Finanzvorstand des finnischen M-real-Konzerns ernannt worden. Er wird seine neue

Position ab 1. Juni 2004 einnehmen und wird Nachfolger des bisherigen Finanzvorstands **Heikki Saarinen**. Dieser wird das Unternehmen am 1. Juni verlassen. Pöhö war vorher u.a. Finanzvorstand der finnischen Tampella Gruppe.



Manfred Schäfer

Am 01. Februar 2004 hat **Manfred Schäfer** (53) seine Tätigkeit als Produktionsleiter der Papiermaschine 4 der LEIPA Georg Leinfelder GmbH, Werk Schwedt aufgenommen. Die PM 4 befindet sich im Bau und soll spätestens im August 2004 in Betrieb genommen werden. Der Diplom Ingenieur hat an der Fachhochschule München, Papiererzeugung studiert und war danach bei E. Holzmann im Werk Maxau als Betriebsassistent tätig. 1981 wechselte er zu MD-Papierfabriken in das Werk Plattling und hat dort in verschiedenen führenden Positionen den Aufbau des Werkes auf der grünen Wiese sowie die Optimierung der Produktion und der Erzeugnisse wesentlich mitgestaltet. Von 1981 bis 1987 war Manfred Schäfer Leiter der Anlage 10 und im Juli 1988 wurde ihm die Leitung der Anlage 11 übertragen. Seit 1996 war er für den gesamten Herstellungsprozess inklusive der Halbstoffe zuständig und im April 2002 wurde er zum Werkleiter berufen.

[zurück zum Inhalt](#)

## II. KURZ NOTIERT

### **Deutschland**

Am 16. Dezember 2003 wurde die LEIPA Georg Leinfelder GmbH, Werk Schwedt nach DIN EN 9001 und DIN EN ISO 14001 zertifiziert. Die Fa. International Certification Network IQNet, Berlin, und die Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen DQS GmbH, Frankfurt am Main, bescheinigten, dass das Unternehmen für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Magazinpapieren, Karton und Wellpappenrohstoffe ein Qualitäts- und Umweltmanagementsystem eingeführt hat und anwendet.

[zurück zum Inhalt](#)

## Vorschau apr MAGAZIN, Nr. 6

erscheint am 19. März 2004

aus dem Inhalt:

- PAPIER-ERZEUGUNG
- Prozessautomatisierung - Messen und Regeln

Bestellen Sie hier Ihr kostenloses Probeheft

## III. IMPRESSUM

Verlag: P. Keppler Verlag GmbH & Co. KG  
Industriestr. 2, D-63150 Heusenstamm,  
Tel. (0 61 04) 60 60, Telefax (0 61 04) 60 61 45  
[www.kepplermediengruppe.de](http://www.kepplermediengruppe.de)  
[info@kepplermediengruppe.de](mailto:info@kepplermediengruppe.de)

Geschäftsführung: Hans-Gerd Koenen, Eckhart Thomas

Redaktion: Dipl.-Kfm. Gerhard W. Brucker (Chefredakteur)  
[g.brucker@kepplermediengruppe.de](mailto:g.brucker@kepplermediengruppe.de)  
Siegfried Jütte (technische Redaktion)  
[s.juette@kepplermediengruppe.de](mailto:s.juette@kepplermediengruppe.de)

Beiträge mit namentlicher Kennzeichnung geben nicht unbedingt die  
Auffassung der Redaktion wieder.

Bereichsleitung: Petra Hanke, Telefon (0 61 04) 6 06-360  
Papier- und Druckzeitschriften: [p.hanke@kepplermediengruppe.de](mailto:p.hanke@kepplermediengruppe.de)

Anzeigenleitung: Marion Apitz, Telefon (06104) 6 06-304  
[m.apitz@kepplermediengruppe.de](mailto:m.apitz@kepplermediengruppe.de)

Web Content: Mike Wilhelm, Telefon (06104) 6 06-202  
[m.wilhelm@kepplermediengruppe.de](mailto:m.wilhelm@kepplermediengruppe.de)

Vertriebsleitung: Werner Israel, Telefon (06104) 6 06-214  
[w.israel@kepplermediengruppe.de](mailto:w.israel@kepplermediengruppe.de)

Abonnementverwaltung: Sandra Konrad, Telefon (06104) 6 06-210  
[s.konrad@kepplermediengruppe.de](mailto:s.konrad@kepplermediengruppe.de)

Bezugspreis (Jahresabonnement): Inland: Euro 190,- incl. Versandkosten und gesetzl. MwSt.  
Ausland: Euro 220,- incl. Versandkosten.  
Ermäßigung für Schüler, Studenten und Azubis (gegen  
entsprechenden Nachweis): 50% auf den Nettobezugspreis.

Erscheinungsweise: Monatlich 4 Ausgaben (2 x Magazin und 2 x PAPIER-ZEITUNG  
(128. Jahrgang) per E-Mail). Bestellungen direkt beim Verlag oder beim  
Buchhandel. Der Mindestbezugszeitraum beträgt ein Jahr. Die  
Kündigungsfrist beträgt drei Monate vor Ablauf des  
Abonnementjahres. Das Abonnement verlängert sich automatisch.

Bankkonto: Deutsche Bank Offenbach  
Kto.-Nr. 113 5607, BLZ 505 700 18.  
Wir akzeptieren folgende Kreditkarten:  
Eurocard, MasterCard, Diners Club, Visa und American Express.

Versandort: Frankfurt am Main D1096

[zurück zum Inhalt](#)

## V. Werbemöglichkeiten in der apr-"PAPIER-ZEITUNG"

### IV. **ZU IHRER INFORMATION**

Diese E-Mail kann vertrauliche und/oder rechtlich geschützte Informationen enthalten. Der Inhalt ist ausschließlich für den in dieser E-Mail bezeichneten Adressdaten bestimmt. Wenn Sie nicht der richtige Adressat oder dessen Vertreter sind, setzen Sie sich bitte mit dem Absender der E-Mail in Verbindung. Jede Form der Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Weitergabe des Inhalts der apr PAPIER-ZEITUNG ist unzulässig. Der Herausgeber der apr PAPIER-ZEITUNG ist die **Allgemeine Papier-Rundschau** (im Folgenden apr) mit Sitz in 63150 Heusenstamm, Industriestrasse 2. Für die Inhalte zeichnen die Content-Lieferanten verantwortlich. Die ausschließlichen Nutzungsrechte für die in diesem verwendeten Inhalte liegen bei der apr. Vervielfältigung im Ganzen oder in Teilen ist ohne ausdrückliche Genehmigung der apr in jeglicher Form in jedem Medium verboten.

[zurück zum Inhalt](#)

Start  Home