

INHALT

1. SCA verkauft seine nordamerikanischen Verpackungsbetriebe
2. Södra Cell will ca. 40 Mio. Euro investieren
3. Myllykoski mit Umsatzzuwachs, aber Verlust
4. Metso erneuert Instandhaltungsvereinbarung mit Nordic Paper
5. Södra kann Gewinn fast verdoppeln
6. Papierindustrie: Verbrennen von Holz ist Verschwendung
7. Beschaffungsrichtlinie für Holz und Holzprodukte der Bundesregierung veröffentlicht
8. Druckindustrie mit unerwartet hohem Umsatzeinbruch
9. IP erzielt hohe Einmalgewinne durch Verkauf von Wäldern
10. M-real rutscht noch deutlicher in die Verlustzone - Hohe Einmalaufwendungen
11. SCA mit Rekordumsatz und deutlich verbessertem Gewinn
12. Sappi mit Umsatz- und Gewinnsteigerung
13. GPV/Curtis bestätigen strategische Allianz
14. Schneidersöhne erhöht Papierpreise

apr Aktuell - apr Aktuell - apr Aktuell

Verpackungsmittelhersteller Bischof + Klein kauft Anteile von Mondi zurück

- I. Personalia
- II. Kurz notiert
- III. Impressum
- IV. Infos, Nutzungsrechte etc.

Archiv

Wer kann was liefern

Werbemöglichkeiten in der elektronischen apr PAPIER-ZEITUNG

Probeheft

Abonnement

Vorschau
apr MAGAZIN,
Nr. 04/07

erscheint am
04.4.2007

Anzeigenschluss:
21.03.2007

aus dem Inhalt:
Karton-
Erzeugung
und
-Verarbeitung

Bestellen Sie
hier Ihr
kostenloses
Probeheft

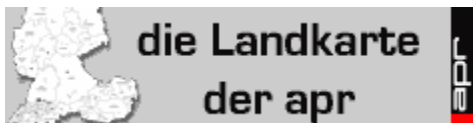
**Vorschau
EXTRAHEFT
WELLPAPPE
2/2007**

erscheint am
11.4.2007

Anzeigenschluss:
29.3.2007

aus dem Inhalt:
Alles rund um
die Wellpappe!

Bestellen Sie
hier Ihr
kostenloses
Probeheft



1. SCA verkauft seine nordamerikanischen Verpackungsbetriebe

Der schwedische SCA-Konzern hat einen Vertrag über den Verkauf seiner nordamerikanischen Verpackungsbetriebe unterzeichnet. Käufer ist die Private Equity-Firma Metalmark Capital, der Kaufpreis beträgt 400 Mio. US-\$. Der Jahresumsatz der nordamerikanischen Betriebe liegt bei ca. 430 Mio. US-\$. Die Transaktion soll im ersten Quartal 2007 abgeschlossen sein. Der Kaufpreis wird in bar bezahlt.

Die verkauften Betriebe stellen unter anderem Transport- und Verkaufsverpackungen her. Die Betriebe beschäftigen insgesamt 2100 Mitarbeiter. Sie generieren ca. 10% des gesamten Umsatzes von SCA innerhalb des Geschäftsbereichs Verpackungen. Die Transaktion deckt den Goodwill und andere Buchwerte ab. Die Nettoverschuldung sinkt durch den Verkauf um rund 305 Mio. Euro. Der Abschluss der Transaktion hängt von verschiedenen Genehmigungen amerikanischer Behörden ab.

Die Metalmark Capital ist eine Private Equity-Firma, die von den Direktoren von Morgan Stanley Capital Partners (MSCP) gegründet wurde. Seit 1986 haben Metalmark Capital und MSCP 7 Mrd. US-\$ Equity-Kapital in über 100 Unternehmen in verschiedenen Bereichen wie Gesundheitsfürsorge, finanzielle Serviceleistungen und natürliche Ressourcen investiert.

Verpackungsmittelhersteller Bischof + Klein kauft Anteile von Mondi zurück

Der Verpackungsmittelhersteller Bischof + Klein (B+K), Lengerich, befindet sich wieder zu 100% in Familienbesitz. Gesellschafter sind die Familienstämme Klein bzw. Günther. Dritter Geschäftsführer neben Horst Sundermann und Dr. Volker Pfennig ist seit Jahresbeginn Gerd Sundermann, bisher Vertriebsleiter der Sparte Technische Folien. Das verstärkte Engagement der heutigen Gesellschafter führt zu einem Ausscheiden der Mondi Packaging, die bislang mit 40% an der B+K-Gruppe beteiligt war. Der ehemalige Mitgesellschafter übernimmt im gleichen Zuge das österreichische Tochterunternehmen Napiag Kunststoffverarbeitung GmbH (NKV) von Bischof + Klein.

2006 erwirtschaftete die Unternehmensgruppe Bischof + Klein einen Jahresumsatz in Höhe von rund 500 Mio. Euro und bestätigte ihre Position als einer der führenden Komplettanbieter für flexible Industrie- und Konsumverpackungen und technische Folien in Europa. Mit weltweit rund 2400 Mitarbeitern produziert die B+K-Gruppe zukünftig an neun Standorten. In Deutschland sind für B+K rund 1800 Mitarbeiter tätig. Weitere Standorte befinden sich in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, Polen, Saudi-Arabien und Spanien.

Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 1892 von Alwin Klein und Hermann Bischof. 1922 stieg B+K mit einer Innovation in den Verpackungsmittelmarkt ein: Statt der damals üblichen Jutesäcke bot man der benachbarten Zementindustrie Papiersäcke an.

Frühzeitig erkannte B+K in den Zeiten des Wirtschaftswunders die Bedeutung der Konsumverpackung und erlebte in den 80er Jahren einen Boom in dieser Sparte. Gleichzeitig leistete Bischof + Klein Pionierarbeit bei der Entwicklung von Folien und Verpackungen aus Kunststoff. Insgesamt profitiert das Unternehmen mit seiner breiten Produktpalette von dem stetig wachsenden Markt der flexiblen Verpackungen.

[zurück zum Inhalt](#)



2. Södra Cell will ca. 40 Mio. Euro investieren

Der Vorstand der schwedischen Firma Södra Cell hat ein Investitionsprogramm mit einem Gesamtumfang von ca. 40 Mio. Euro verabschiedet. Die wichtigsten Elemente dieses Investitionspakets betreffen den Ausbau der Produktion der Zellstoffqualität "Black", nach der zurzeit eine besonders starke Nachfrage besteht, sowie drei neue Windkraftanlagen.

Der größte Teil des bekannt gegebenen Investitionspakets umfasst Maßnahmen, die am Södra Cell-Standort Värö umgesetzt werden sollen, um die Fertigung des Produktes "Black" zu steigern. Hierbei handelt es sich um einen festen Nadelholzzellstoff, der aus Durchforstungsholz hergestellt wird. Eine neue Schuhpresse im Trockner sowie Verbesserungen in der Chemikalienrückgewinnungsanlage, in diesem Fall die Umwandlung von Grünlaugel in Weißlaugel, die zusammen ca. 24 Mio. Euro kosten, sollen es ermöglichen, die Fertigung dieser Qualität um 25.000 t pro Jahr zu erhöhen. Dank der neuen Anlagenteile, die im Frühjahr 2008 in den Fertigungsprozess integriert werden sollen, werden auch Energieeinsparungen möglich sein.

Södra Cell setzt außerdem seine Investitionen in die Energieeffizienz fort und baut drei Windkraftanlagen bei der Zellstofffabrik in Värö mit einer Gesamtproduktion von 6 MW. Diese Energieanlagen sollen 2009 in Betrieb genommen werden und erfordern eine Investition von ca. 9 Mio. Euro. Im Verlauf der vergangenen drei Jahre hat Södra Cell neue Turbinen in den drei schwedischen Werken des Unternehmens installiert. Hierfür fielen Gesamtkosten von 62,75 Mio. Euro an.

"Der Verkauf von Energie ist für uns eine immer wichtigere Ertragsquelle geworden, und angesichts der Klimaveränderungen ist es sinnvoll für uns, Energie liefern zu können, die aus erneuerbaren Ressourcen stammt", erklärt der Präsident von Södra Cell, Sten Holmberg. "Die Investition in Windenergie in unseren Fabriken, in denen wir sowohl über ein Verteilernetzwerk als auch über das Know-how verfügen, ist der nächste logische Schritt."

Teil des Investitionspakets sind neue Anlagen, um den Einsatz von Rinden im Kalkrückbrennungsofen in der Fabrik von Södra Cell in Mönsterås zu erhöhen. Durch die Investition in Höhe von ca. 2 Mio. Euro soll in dieser Fabrik der Einsatz dieses Biobrennstoffs gesteigert und der Ölverbrauch gesenkt werden.

[zurück zum Inhalt](#)



3. Myllykoski mit Umsatzwachstum, aber Verlust

Der finnische Myllykoski-Konzern konnte im vergangenen Jahr seine Umsätze um 5,5% auf 1,533 Mrd. Euro steigern. Dabei entstand ein operativer Verlust von 19 Mio. Euro (i. Vj.: Gewinn von 52 Mio. Euro). Dieser resultiert unter anderem aus einmaligen Sonderkosten für die Schließung des Werkes Dachau in Höhe von 33 Mio. Euro. Der operative Gewinn ohne Einmalaufwendungen lag bei 54 Mio. Euro. In dem Umsatzwachstum spiegeln sich höhere Verkaufsvolumina und leicht höhere Preise im vergangenen Jahr wider. Insgesamt stellte Myllykoski 2,412 Mio. t Papier (i. Vj.: 2,307 Mio. t) her. Der Produktionsanstieg resultiert vor allem aus der Tatsache, dass im Jahr 2005 die finnische Papierindustrie einen größeren Streik zu verkraften hatte, also einem Basiseffekt. Bei ungestrichenen Publikationspapieren spricht Myllykoski von einer relativ guten Nachfrage, bei gestrichenen Sorten von einer schwächeren. Der Nachsteuerverlust des vergangenen Jahres lag bei 38 Mio. Euro. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter sank zu Ende Dezember 2006 um 145 auf 3539.

Im vierten Quartal 2006 konnte Myllykoski seine Umsätze um 10 Mio. Euro auf 399 Mio. Euro steigern. Trotz des Mengenwachstums und leichter Preisanstiege gingen die Gewinne zurück, weil höhere Energie- und Materialkosten, aber auch langsamere Produktionsstarts bei Neuinvestitionen die Gewinnsituation belasteten. Die Produktionskapazitäten in Werken, in denen Myllykoski gestrichene Papiere herstellt, war im ersten Halbjahr aufgrund einer schwächeren Auftragsituation schlechter. Zwischen Weihnachten und Neujahr stellte das finnische Unternehmen seine gesamten Produktionskapazitäten für gestrichene Feinpapiere ab.

In den Werken, in denen Myllykoski Zeitungsdruckpapier und ungestrichene SC-Papiere herstellt, sei die Nachfragesituation über das Gesamtjahr betrachtet stabil gewesen, während in den Werken, in denen gestrichene Papiere hergestellt werden, die Situation vom Preisdruck und Überkapazitäten gekennzeichnet gewesen sei.

Im Tochterunternehmen Myllykoski Continental, in dem die Werke MD Albrück, MD Dachau, MD Plattling, Lang Papier und Utzenstorf Papier zusammengefasst sind, lagen die Umsätze bei 980 Mio. Euro (i. Vj.: 943 Mio. Euro). Im Werk Dachau, in dem gestrichene Papiere hergestellt werden, ergab sich eine schwierige Situation. Dies führte, wie in der apr schon berichtet, zur Entscheidung, MD Dachau im Jahr 2007 zu schließen. Im Werk Plattling, das auf gestrichene Tiefdruckpapiere spezialisiert ist, kam es aufgrund der Modernisierung der dortigen PM 11 zu einem geringeren Produktionsniveau.

Im Tochterunternehmen Myllykoski Paper in Finnland lagen die Umsätze bei 321 Mio. Euro (i. Vj.: 270 Mio. Euro). Myllykoski fand in Finnland eine neue Lösung, um die Personalkosten zu reduzieren, indem es ein neues Geschäftsmodell für die Instandhaltung der finnischen Werke einführte. Dadurch fielen 80 Vollzeitstellen weg. Gleichzeitig schloss das Unternehmen einen neuen Instandhaltungsvertrag mit der Firma ABB. Im Ergebnis wurden dadurch 169 Mitarbeiter in eine neue Gesellschaft überführt. Im nordamerikanischen Tochterunternehmen Myllykoski North America fielen die Umsätze leicht auf 212 Mio. Euro (minus 5 Mio. Euro).

Investitionen

Im vergangenen Jahr investierte der Konzern 162 Mio. Euro. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung lagen bei 4,8% des Umsatzes oder ca. 70 Mio. Euro. Im Jahr 2005 lag dieser Prozentsatz noch bei 5,5%.

Aussichten

Der Vorstand des Unternehmens rechnet weiter mit einer starken Weltwirtschaft, insbesondere in den Entwicklungsländern. Auch in Europa und Japan geht er von guten Wachstumsraten aus. Die Rohmaterialpreise sollen weiterhin auf einem historisch hohen Niveau bleiben. Bei Zeitungsdruck spricht das Unternehmen von guten Aussichten und bei ungestrichenen SC-Papieren von einer stabilen Nachfrage. Die größte Herausforderung für das finnische Unternehmen bleibt der Markt für gestrichene Papiere. Vor diesem Hintergrund will die Gruppe weiter daran arbeiten, Kosten einzusparen und ihre Ertragsituation zu verbessern.

[zurück zum Inhalt](#)

4. Metso erneuert Instandhaltungsvereinbarung mit Nordic Paper

Das Metso-eigene Unternehmen Scandinavian Mill Service (SMS) hat die im Jahr 2002 mit den Nordic Paper-Papierfabriken in Säffle/S und in Greaker/N geschlossenen Instandhaltungsabkommen erneuert. Nach der neuen Vereinbarung ist SMS nicht nur für die Instandhaltung verantwortlich, sondern auch auf gemeinsame Ziele bezüglich der Produktionsmaximierung der Papierfabriken verpflichtet.

Nordic Paper ist Metso zufolge der weltgrößte Hersteller von fettgedichteten Papieren und beschäftigt in den zwei Werken in Schweden und Norwegen 310 Mitarbeiter. SMS, ein Gemeinschaftsunternehmen von Metso Paper und Metso Automation, betreibt Instandhaltung für die Zellstoff- und Papierindustrie. Die Firma beschäftigt an die 500 Mitarbeiter an acht Standorten in Finnland, Schweden, Norwegen, Tschechien und Spanien.

[zurück zum Inhalt](#)

<ul style="list-style-type: none">- Ihr starker Werbepartner- einzige Druckfachzeitschrift mit neutraler Leserstrukturanalyse!	Druckspiegel
---	---------------------

5. Södra kann Gewinn fast verdoppeln

Die schwedische Firma Södra konnte im Geschäftsjahr 2006 ihren operativen Gewinn auf 169,23 Mio. Euro (i. Vj.: 90,5 Mio. Euro) fast verdoppeln. Dabei blieben die Umsätze mit 1,734 Mrd. Euro (i. Vj.: 1,739 Mrd. Euro) etwa auf dem Niveau des Vorjahres. 2006 bedeutete die Rückkehr zu normalen Geschäftsbedingungen, nachdem die Verarbeitung des Holzes, das aus dem Hurrikan Gudrun im Jahr 2005 resultierte, weitgehend abgeschlossen war. Die Märkte für Sägeholz, Zellstoff und Holzprodukte bezeichnet Södra auch Anfang 2007 als stabil. Allerdings kam es Anfang des Jahres wiederum zu einem starken Sturm, bei dem 6 Mio. m³ Holz durch Windbruch entstanden. Im Jahresverlauf stiegen die Preise für Langfaserzellstoff von 600 US-\$ auf 730 US-\$ pro Tonne. Außerdem wurde die Schwedische Krone im Vergleich zum US-Dollar aufgewertet. Södra Cell setzte im vergangenen Jahr 985,58 Mio. Euro (887 Mio. Euro) um. Der operative Gewinn der Tochtergesellschaft lag bei 145,3 Mio. Euro (i. Vj.: 77,29 Mio. Euro). Södra Timber verdiente operativ 29,47 Mio. Euro (i. Vj.: 17,03 Mio. Euro) bei einem Umsatz von 335,58 Mio. Euro (i. Vj.: 303,6 Mio. Euro).

Im vergangenen Jahr beendete Södra Cell sein Investitionsprogramm betreffend neue Turbinen zur Elektrizitätserzeugung in drei schwedischen Zellstoffwerken. Die gesamten Investitionskosten hierfür lagen bei 65,5 Mio. Euro. Södra ist dadurch mittlerweile Nettoverkäufer von Elektrizität, d. h. der Konzern produziert mehr elektrischen Strom als er verbraucht.

[zurück zum Inhalt](#)



...hier bestellen!

6. Papierindustrie: Verbrennen von Holz ist Verschwendung

Laut einer aktuellen europaweiten Studie der Pöyry Forest Industry Consulting liegt die Wertschöpfung von Holz bei der Verarbeitung zu Papier um den Faktor 4 höher als bei der Verwertung von Holz als Brennmaterial. Bei der Beschäftigung liegt der Faktor sogar sechsmal höher. Die vom Verband der Europäischen Papierindustrie (Cepi) in Auftrag gegebene Studie wurde anlässlich der unter der Schirmherrschaft der Europäischen Union beginnenden "European Union Sustainable Energy Week" vorgestellt.

"Die allgemeine Bioenergie-Euphorie darf wirtschaftliche Realitäten nicht vernachlässigen", erklärte der Hauptgeschäftsführer des Verbandes Deutscher Papierfabriken (VDP), Klaus Windhagen, anlässlich der Vorstellung der Studie. "Bevor Holzfasern verbrannt werden, lassen sich noch ein paar wertvolle Dinge daraus herstellen, z. B. Papier, Holzwerkstoffe oder Möbel. Das Verbrennen von Holz ist Verschwendung von Ressourcen." Windhagen kritisierte in diesem Zusammenhang, dass die derzeitige steuerliche Förderung erneuerbarer Energien in Deutschland zum vermehrten Einsatz wertvollen Rohholzes als Brennmaterial führe. Dies führe zu einer künstlichen Verknappung von Holz als Rohstoff für den stofflichen Einsatz.

Berücksichtigt werden muss nach Ansicht der Papierindustrie, dass die Branche Teil einer langen Wertschöpfungskette ist, die über Druck und Verpackung bis zum Endkonsumenten führt und durch ein intensives Recycling mehrfach verlängert wird. Pöyry Forest Industry Consulting hat ausgerechnet, dass bei Ausdehnung des Rechenmodells auf die nachgelagerten Stufen der Vorsprung der Papierproduktion den Faktor 8 bei der Wertschöpfung und den Faktor 13 bei der Beschäftigung erreicht.

[zurück zum Inhalt](#)

7. Beschaffungsrichtlinie für Holz und Holzprodukte der Bundesregierung veröffentlicht

Nach mehrjährigem Entwicklungsprozess hat die deutsche Bundesregierung am 29. Januar 2007 ihre Beschaffungsrichtlinie für Holz und Holzprodukte veröffentlicht. Demnach muss in Zukunft bei öffentlichen Aufträgen nachgewiesen werden, dass das gelieferte Holzprodukt aus legaler und nachhaltiger Waldbewirtschaftung stammt. Hierfür sieht die Regierung unter anderem die PEFC- und die FSC-Zertifizierung als geeigneten Nachweis vor.

Der Nachhaltigkeitsnachweis als verbindliches Kriterium in der öffentlichen Beschaffung bestärkt insbesondere Betriebe in Österreich und Europa in ihrer Entscheidung für die Zertifizierung nach PEFC. Für die österreichische Holzwirtschaft zählt Deutschland zu den wichtigsten Exportländern. Aufgrund der guten Versorgungslage mit PEFC-zertifiziertem Rohstoff und den zahlreichen Zertifikatsinhabern in der Holz verarbeitenden Industrie können die österreichischen Betriebe einer steigenden Nachfrage nach PEFC-Produkten entsprechen.

[zurück zum Inhalt](#)

8. Druckindustrie mit unerwartet hohem Umsatzeinbruch

Mit einem unerwartet hohen Minus von 4,1% im Dezember 2006 hat die Druckindustrie das Jahr 2006 ungünstig beendet. Während das vierte Quartal für die gesamte Industrie in einem Höhenflug endete (plus 6,8%), hat die Druckindustrie in diesem Zeitraum ein leichtes Minus von 0,2% verbucht. Angesichts dieser Zahlen befürchtet der Bundesverband Druck und Medien (bvdM), dass sich der leichte Erholungskurs der Branche schon wieder verflüchtigt. "Das Umsatzwachstum ist 2006 mit einem Plus von nur 1,6% enttäuschend ausgefallen", konstatierte bvdM-Hauptgeschäftsführer Thomas Mayer. Betrachte man das magere Ergebnis im Hinblick auf die Preisentwicklung, sähe die Lage der Branche noch düsterer aus. Für ihre Leistungen haben die Betriebe zwischen 2002 und 2006 im Durchschnitt 4,5% weniger Geld erhalten. Gemessen an einzelnen Produkten ist der Preisverfall jedoch noch viel höher. Bei Katalogen, die immerhin ein Fünftel aller Werbedrucke ausmachen, sind die Preise allein im vierten Quartal 2006 um ganze 5% in den Keller gerutscht, im Jahresdurchschnitt 2006 ergab sich hier ein Minus von 3,2% zum Vorjahr.

Durch das Missverhältnis von Kosten und Preisen sei die Ertragslage der Betriebe alles andere als stabil. "Dabei investieren die Betriebe jeden verdienten Euro, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten", betonte Mayer. Äußerst gefährlich sei es, dass sich ver.di von der guten Lage in anderen Branchen inspirieren lasse und dabei illusionäre Erwartungen über den Spielraum für Lohnerhöhungen in der Druckindustrie wecke.

[zurück zum Inhalt](#)

9. IP erzielt hohe Einmalgewinne durch Verkauf von Wäldern

Der US-amerikanische International Paper-Konzern (IP) hat aus dem Verkauf von Forstland im abgelaufenen Jahr Einmalgewinne von 4,788 Mrd. US-\$ erzielt. Die Umsätze des Konzerns stiegen leicht um 295 Mio. US-\$ auf 21,995 Mrd. US-\$, wobei sich das Unternehmen von zahlreichen Geschäften getrennt hat. Der operative Gewinn erhöhte sich auf 2,074 Mrd. US-\$ (i. Vj.: 1,622 Mrd. US-\$). Der Vorstandsvorsitzende John Faraci sprach davon, dass die Ertragssituation zwar immer noch nicht auf einem befriedigenden Niveau sei, die Balance zwischen Angebot und Nachfrage bei ungestrichenen Papieren und Verpackungspapieren habe sich allerdings in Nordamerika deutlich verbessert. Wie bereits in der apr berichtet, hat sich IP von seinen brasilianischen Werken, in denen gestrichenes Papier hergestellt wird, getrennt. Gleiches gilt für die Werke, in denen Kraftpapier produziert wird. Daneben wurde auch das Geschäft mit Getränkekarton abgestoßen. Insoweit sind die Zahlen der Jahre 2005 und 2006 nur bedingt vergleichbar.

Ergebnisse in den einzelnen Geschäftsbereichen

Bei den Ergebnissen in den einzelnen Geschäftsbereich fällt auf (vgl. Tabelle), dass IP mittlerweile mit Forstprodukten einen fast so hohen Umsatz erzielt wie mit Druckpapieren. Bei Forstprodukten lag der operative Gewinn bei 678 Mio. US-\$, das ist der höchste aller Geschäftsbereiche.

Aussichten

Faraci geht davon aus, dass sich die verkauften Mengen im ersten Quartal 2007 leicht verbessern werden, wobei sich ein Teil dieses positiven Effektes durch höhere Inputkosten reduzieren wird. Beim Verkauf von Holz rechnet er mit einem Umsatzrückgang im nächsten Jahr. Gleichzeitig will IP seine Profitabilität in 2007 deutlich um ca. 400 Mio. US-\$ verbessern. Der Konzern hat ein Aktienrückkaufprogramm aufgelegt, bei dem geplant ist, bis zum Ende des Jahres 2007 Aktien im Wert von 1,6 Mrd. US-\$ zurückzukaufen.

International Paper: Umsatz und operativer Gewinn der einzelnen Bereiche (Mio. US-\$)		
Nettoumsätze	2006	2005
Druckpapiere	6930	7170
Industrielle Verpackungen	4925	4625
Verbraucherverpackungen	2455	2245
Großhandel	6785	6380
Forstprodukte	765	995
Sonstige Geschäfte	935	915
Coprorate und interner Umsatz	(800)	(630)
Nettoumsatz gesamt	21.995	21.700
Operativer Gewinn		
Druckpapiere	677	473
Industrielle Verpackungen	399	219
Verbraucherverpackungen	131	121
Großhandel	128	84
Forstprodukte	678	721
Sonstige Geschäfte	61	4
Operativer Gewinn gesamt	2074	1622

[zurück zum Inhalt](#)

10. M-real rutscht noch deutlicher in die Verlustzone - Hohe Einmalaufwendungen

Der finnische M-real-Konzern konnte im Jahr 2006 seinen Umsatz zwar deutlich auf 5,624 Mrd. Euro (i. Vj.: 5,241 Mrd. Euro) steigern, musste allerdings einen Nachsteuerverlust von 399 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 80 Mio. Euro) hinnehmen. Dieser resultiert vor allem aus hohen Einmalaufwendungen von insgesamt 316 Mio. Euro. Ohne deren Berücksichtigung stieg der operative Gewinn im Jahr 2006 auf 45 Mio. Euro (2005: 4 Mio. Euro). Im abgelaufenen Jahr produzierte das Unternehmen 4,192 Mio. t (i. Vj.: 4,046 Mio. t) Papier und 1,161 Mio. t (i. Vj.: 1,006 Mio. t) Vollpappe bzw. Karton. Negativ beeinflusst wurde der Gewinn außerdem durch höhere Rohmaterial- und Energiepreise, aber auch einen leichten Preisrückgang bei Faltschachtelkarton und gestrichenen Feinpapieren sowie einen Streik der Papierarbeiter in finnischen Werken im Mai 2006.

M-real hat, wie in der apr schon berichtet, ein umfangreiches Restrukturierungsprogramm beschlossen, das unter anderem die Schließung des englischen Werkes Sittingbourne im Januar 2007, die Schließung des Werkes Wifsta und das Abstellen zweier Papiermaschinen im deutschen Werk Gohrsmühle umfasst. Zum 30. Januar 2007 hat M-real außerdem 9% seiner Aktien der Firma Metsä-Botnia an das Metsäliitto Corporative verkauft. Hieraus ergibt sich ein Buchgewinn von 135 Mio. Euro, der sich noch nicht in den Zahlen von 2006 niederschlägt. Zu den wesentlichen Einmalkosten des Jahres 2006 zählen ein Verlust aus Neubewertungen im vierten Quartal in Höhe von 176 Mio. Euro, die Abschreibung von Aktiva und die Zahlung von Provisionen im Zusammenhang mit der Schließung des Werkes Sittingbourne in Höhe von 60 Mio. Euro, eine Abschreibung von 15 Mio. Euro im Werk Wifsta, ein Verkaufsverlust von 37 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Verkauf des französischen Werkes Pont Sainte Maxence, Kosten in Verbindung mit der Personalreduktion in den Werken Stockstadt, Hallein und Alizay von insgesamt 24 Mio. Euro, ein Programm zur Verbesserung der Effizienz beim Tochterunternehmen Map Merchant, das 6 Mio. Euro kostete. Hinzu kam eine Neubewertung dieser Tochter, die 63 Mio. Euro kostete. Zur Verbesserung seiner Lage möchte M-real außerdem wie schon früher angekündigt seine Faltschachtelwerke verkaufen. Weitere Verkäufe sollen zu einem späteren Zeitpunkt bekannt gegeben werden.

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte M-real 14.884 Mitarbeiter (2005: 15.578). Zum Jahresende lag die Mitarbeiterzahl noch bei 14.125. Insgesamt investierte M-real im abgelaufenen Jahr 428 Mio. Euro, davon flossen 222 Mio. Euro in Investitionen der Firma Metsä-Botnia, vor allem in das im Bau befindliche Zellstoffwerk in Uruguay.

Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche

Im Geschäftsbereich Karton bzw. Kartonverpackungen stiegen die Umsätze im Jahresablauf um 12,5% auf 971 Mio. Euro, dabei erzielte das Unternehmen einen operativen Gewinn von 43 Mio. Euro (plus 2 Mio. Euro). Ursächlich für die geringe Gewinnzunahme waren höhere Energiekosten, aber auch der Umbau im Kartonwerk Simpele im zweiten Quartal. Bei der Beurteilung der höheren Verkaufsmenge und der Umsatzentwicklung ist zu berücksichtigen, dass im Jahr 2005 die Produktion durch einen sechswöchigen Streik der Papierindustrie in Finnland behindert war. Auffallend ist im Übrigen, dass im vierten Quartal der operative Gewinn in diesem Geschäftsbereich bei nur noch Null lag (vgl. Tabelle).

Im Bereich Publikationspapiere stieg der Umsatz ebenfalls deutlich um 11,4% auf 887 Mio. Euro. Dabei verdoppelte sich der operative Gewinn auf 30 Mio. Euro. Insgesamt lieferte M-real hier 1,258 Mio. t (plus 9,8%) Papier aus. Immerhin gelang es im Jahresverlauf 2006, die durchschnittlichen Verkaufspreise anzuheben, wobei es im letzten Quartal zu leichten Preisrückgängen kam (vgl. Tabelle).

Bei kommerziellen Druckpapieren, dem größten Geschäftsbereich, stiegen die Umsätze leicht um 1,1% auf 1,504 Mrd. Euro. Dabei fiel vor allem aufgrund hoher Einmalkosten ein Verlust von 242 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 62 Mio. Euro) an.

Im Geschäftsbereich Büropapiere stiegen die Umsätze leicht um 3,3% auf 727 Mio. Euro. Dabei erhöhte sich der operative Verlust auf 18 Mio. Euro (i. Vj.: 5 Mio. Euro Verlust). Insgesamt sei es gelungen, den Durchschnittsverkaufspreis anzuheben, wobei die Papierauslieferungen praktisch unverändert bei 1,039 Mio. t blieben.

Bei seiner Großhandelstochter Map Merchant Group musste M-real auch aufgrund von Einmalaufwendungen einen hohen Verlust von 69 Mio. Euro (i. Vj.: Verlust von 4 Mio. Euro) verbuchen. Dabei stiegen die Umsätze auf 1,438 Mrd. Euro (plus 3,5%). Ursächlich für den hohen Verlust war vor allem eine Neubewertung, die einen Verlust von 63 Mio. Euro ergab. Die ausgelieferte Menge stieg bei der Großhandelstochter ebenfalls deutlich um 5,3% auf 1,431 Mio. t.

Aussichten

Im Jahr 2007 rechnet M-real mit einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums in Europa. Die Werbeausgaben sollen etwas stärker wachsen als die Gesamtwirtschaft. Bei den Eingangsmaterialien rechnet M-real mit höheren Holzkosten. Die Nachfrage nach seinen Hauptprodukten im letzten Quartal bezeichnet das Unternehmen als gut. Dies sollte sich im ersten Quartal 2007 sogar noch verbessern. Bei Feinpapieren sei die Kapazitätsauslastung sehr hoch, und der Vorstand habe Maßnahmen eingeleitet, um die Preise für Feinpapier anzuheben. Insgesamt soll sich die Marktbalance, also das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, für die wesentlichen Produkte des Unternehmens auch aufgrund von Kapazitätsstilllegungen im Jahr 2007 verbessern. Erstes Ziel bleibe es, die Preise für alle Produkte anzuheben. Im ersten Quartal rechnet der Vorstand mit einem besseren Ertrag als im vierten.

M-real: Umsatz und operativer Gewinn der einzelnen Bereiche (Mio. Euro)								
Umsatz	2006	2005	IV/06	III/06	II/06	I/06	IV/05	III/05
Verbraucherverpackungen	971	864	241	236	237	257	231	196
Publishing	887	796	220	226	216	225	230	181
Gewerblicher Druck	1504	1488	369	361	380	394	376	381
Büropapiere	727	704	189	181	174	183	167	174
Map Merchant Group	1438	1390	377	342	354	365	357	341
Interner Umsatz und sonstige Geschäfte	97	- 1	42	21	17	17	8	- 4
Gesamtumsatz	5624	5241	1438	1367	1378	1441	1369	1269
Operativer Gewinn								
Verbraucherverpackungen	43	41	0	17	2	24	16	14
Publishing	30	14	3	14	2	11	13	14
Gewerblicher Druck	- 242	- 62	- 179	- 10	- 51	- 2	- 41	0
Büropapiere	- 18	- 5	- 4	- 1	- 17	4	3	- 3
Map Merchant Group	- 42	18	- 59	3	7	7	0	5
Sonstige Geschäfte	- 42	30	- 7	- 8	- 18	- 9	- 18	- 10
Operativer Gewinn gesamt	- 271	36	- 246	15	- 75	35	- 27	20

[zurück zum Inhalt](#)

11. SCA mit Rekordumsatz und deutlich verbessertem Gewinn

Der schwedische SCA-Konzern verdiente im abgelaufenen Jahr nach Steuern 590,38 Mio. Euro (i. Vj.: 49,02 Mio. Euro) bei einem Rekordumsatz von 10,95 Mrd. Euro (i. Vj.: 10,40 Mrd. Euro). Operativ erlöste das Unternehmen in den Geschäftsbereichen Personal Care, Packaging, Publikationspapiere und Zellstoff bzw. Holz mehr, im Bereich Tissue etwas weniger (vgl. Tabelle). Das Umsatzwachstum resultiert vor allem aus einem 4%-igen Mengenwachstum und einem leicht positiven Effekt durch höhere Preise. Kostenerhöhungen für Energie und Rohmaterialien schlagen sich in der Bilanz mit Mehrkosten von 183 Mio. Euro nieder. Zum Jahresende beschäftigte SCA 50.000 Mitarbeiter (minus 1000), wobei die Zahl der Mitarbeiter in Europa abnahm, während sie in China und Lateinamerika stieg.

Nach wie vor befindet sich SCA in einem Effizienzsteigerungsprogramm, wodurch im Jahr 2006 die Kosten um 71,81 Mio. Euro gesenkt wurden. Nach der vollständigen Umsetzung im Jahr 2008 soll das Programm zu Einsparungen von 167 Mio. Euro führen.

Die Geschäftsbereiche

Der umsatzstärkste Geschäftsbereich Verpackungen setzte mit 3,601 Mrd. Euro etwas mehr um, wobei die ausgelieferte Menge an Wellpappenrohmaterial leicht rückläufig war (vgl. Tabelle), und auch die produzierte Menge an Wellpappenverpackungen nur sehr leicht stieg (vgl. Tabelle). Immerhin fällt auf, dass der operative Gewinn im vierten Quartal deutlich über dem des ersten lag.

Bei Wellpappenrohmaterialien spricht SCA von einer hohen Kapazitätsauslastung von geschätzten 94% für das Gesamtjahr und durchschnittlich 15% höheren Preisen als im Vorjahr. Bei Kraftliner konnten die Preise durch dreimalige Preiserhöhungen um insgesamt 100 Euro pro Tonne erhöht werden. Bei Testliner gelangen ebenfalls Preiserhöhungen um 80 Euro. Die operativen Gewinne bei Verpackungen stiegen um 17% auf 223,75 Mio. Euro. Das Umsatzwachstum von SCA hätte höher sein können, wenn sich der Konzern nicht entschlossen hätte, im Rahmen seines Programms zur Effizienzsteigerung zwei Werke zu schließen.

Im Geschäftsbereich Tissue stieg der Umsatz ebenfalls leicht (vgl. Tabelle) bei allerdings fallenden operativen Gewinnen. Ursächlich hierfür seien ein intensiver Wettbewerb sowie höhere Kosten für Rohmaterial und Energie in den europäischen Werken. Die Nachfrage nach Consumer Tissue sei insgesamt gut gewesen. Das Wachstum betrug in Westeuropa 3% und in Zentral- und Osteuropa sogar 7%. In Russland ist SCA mit Zewa klarer Marktführer. Auch deshalb hat der Konzern entschieden, dort eine neue Tissuemaschine mit einer Kapazität von 30.000 t zu bauen. Auch bei so genanntem Away from Home-Tissue, also dem Geschäft mit Hotels, Restaurants und ähnlichen Betrieben, spricht SCA von einer gestiegenen Nachfrage. In Australien und in den USA versucht SCA, die dort bekannten Marken auf den Markennamen Tork umzustellen.

Der Bereich Personal Care, in dem SCA unter anderem Höschenwindeln, Damenhygieneprodukte und Inkontinenzartikel verkauft, wuchs mengenmäßig um beachtliche 8,4%. Noch stärker wuchs das Geschäft mit Babywindeln in Malaysia. Insgesamt konnte der Umsatz in diesem Geschäftsbereich um 10% auf 2,296 Mrd. Euro gesteigert werden, und der operative Gewinn lag bei 302,26 Mio. Euro, dies ist der höchste aller Geschäftsbereiche des Unternehmens.

Im kleinsten Geschäftsbereich Forstprodukte, zu dem die Publikationspapierhersteller und der Bereich Zellstoff, Holz und Holzprodukte gehören, stiegen Umsatz und Ertrag ebenfalls (vgl. Tabelle). Besonders beachtenswert ist hier die Steigerung des operativen Gewinns der Sparte Zellstoff, Holz und Holzprodukte auf 178,94 Mio. Euro (i. Vj.: 132,18 Mio. Euro) bei einem Umsatz von 941,79 Mio. Euro. Die operative Marge liegt hier bei 19% und ist damit die höchste im Konzern. SCA profitiert hierbei auch von den deutlich gestiegenen Zellstoffpreisen und einer starken Nachfrage nach Holzprodukten, aber auch nach Rohholz. Bei der Papiererzeugung meldeten die Werke in Ortvik (Schweden) und Laakirchen (Österreich) eine sehr gute Auftragslage, höhere Preise bei Zeitungsdruck und eine verbesserte Kapazitätsausnutzung.

Aussichten

Jan Åström, der Vorstandsvorsitzende von SCA, spricht von einer positiven Marktentwicklung und Gelegenheiten für ein vorteilhaftes Wachstum im Jahr 2007. Geplant sei im laufenden Jahr, neue Produkte auf den Markt zu bringen, die Marken zu stärken, den Service zu verbessern und Kosten zu reduzieren.

Ergebnisse des SCA-Konzerns (Mio. Euro)						
Personal Care	Q4/2006	Q3/2006	Q2/2006	Q1/2006	Jahr 2006	Jahr 2005
Nettoumsatz	586,28	566,52	566,84	577,53	2297,19	2089,74
Operativer Gewinn	78,40	73,54	74,83	75,48	302,26	267,17
Tissue						
Nettoumsatz	847,08	836,17	840,92	859,82	3384,01	3315,44
Operativer Gewinn	38,66	46,54	43,30	32,39	160,90	170,30
Verpackungen						
Nettoumsatz	911,98	895,03	888,87	905,93	3601,83	3494,49
Operativer Gewinn	645,89	60,47	51,40	47,30	223,75	191,68
Lieferungen Linerprodukte (1000 t)	559	575	622	648	2404	2589
Lieferungen Wellpappe (Mio. m ²)	1104	1078	1097	1096	4375	4309
Forstprodukte						
Nettoumsatz	483,80	468,57	480,99	472,78	1906,15	1720,84
- Publikationspapiere	234,01	246,11	252,59	231,64	964,36	863,71
- Zellstoff, Holz und Holzprodukte	249,78	222,46	228,40	241,14	941,79	857,12
Operativer Gewinn	73,00	63,82	68,14	62,31	267,27	203,67
- Publikationspapiere	22,46	18,14	25,59	22,13	88,33	71,49
- Zellstoff, Holz und Holzprodukte	50,53	45,68	42,54	40,17	178,94	132,18
Lieferungen Publikationspapiere (1000 t)	375	398	385	376	1534	1463
Lieferungen Holzprodukte (1000 m ³)	476	450	424	381	1731	1539

[zurück zum Inhalt](#)

12. Sappi mit Umsatz- und Gewinnsteigerung

Der südafrikanische Sappi-Konzern erzielte im ersten Quartal seines laufenden Geschäftsjahres (31. Dezember 2006) einen Umsatz von 1,267 Mrd. US-\$ (i. Vj.: 1,175 Mrd. US-\$) bei einem operativen Gewinn von 92 Mio. US-\$ (i. Vj.: 49 Mio. US-\$). Der Nachsteuergewinn lag bei 30 Mio. US-\$. Trotz der deutlichen Ertragsverbesserung betonte Sappi-Chef Eugene van As, dass die Renditen in den einzelnen Geschäftsbereichen nach wie vor weit von einem akzeptablen Niveau entfernt seien. Im größten Geschäftsbereich, bei Sappi Fine Paper, setzte das Unternehmen 1,044 Mrd. US-\$ um (i. Vj.: 1,029 Mrd. US-\$). Dabei blieben die operativen Gewinne mit 16 Mio. US-\$ fast unverändert zum Vorjahresquartal, aber deutlich über dem letzten Quartal, in dem ein Verlust von 40 Mio. US-\$ anfiel.

Bei Sappi Fine Paper Europe erhöhten sich die Umsätze auf 587 Mio. US-\$ (i. Vj.: 520 Mio. US-\$) bei weitestgehend unveränderten Preisen. Der operative Gewinn blieb mit 13 Mio. US-\$ ebenfalls fast gleich. In seinen amerikanischen Werken setzte Sappi mit 374 Mio. US-\$ (plus 8,4%) deutlich mehr um. Allerdings waren hier die operativen Gewinne nach wie vor auf einem völlig unbefriedigenden Niveau (plus 2 Mio. US-\$). Die verkaufte Menge stieg in den USA und Europa um ca. 5%. Insgesamt produzierte Sappi Fine Paper in seinen europäischen Werken 635.000 t (plus 5,5%) und in Nordamerika 372.000 t (plus 8,1%).

Ausblick

Eugene van As, der Sappi-Vorstandsvorsitzende, sieht die zukünftige Entwicklung wie folgt: "Die Branche meldet weiterhin einen hohen globalen Auslastungsgrad für gestrichenes Feinpapier. Die Kombination aus einer starken Verbrauchszunahme, der Schließung von Kapazitäten und dem beschränkten Hinzukommen neuer Kapazitäten weist darauf hin, dass der Auslastungsgrad weiter hoch bleiben dürfte. In Europa haben wir Preiserhöhungen durchgeführt, die wichtig sind, um unsere Gewinnspannen für gestrichenes Papier nach fünf Jahren sinkender Preise und zwei Jahren stetig zunehmender Inputkosten wieder herzustellen. Wir rechnen für das kommende Quartal mit steigenden Erträgen."

[zurück zum Inhalt](#)

13. GPV/Curtis bestätigen strategische Allianz

Wie die apr schon gemeldet hat, sind der französische Umschlag- und Versandhüllenfabrikant GPV in Annonay (Ardèche) und sein deutscher Mitbewerber Curtis 1000 Europe AG eine strategische Allianz eingegangen. Die beiderseitigen Kapitalverhältnisse bleiben von der Übereinkunft unberührt. Mit 500 Beschäftigten in Deutschland, Luxemburg, Holland und Polen produziert Curtis pro Jahr zwei Milliarden Umschläge, ferner Verpackungsbedarf, Papier, Postversandbedarf und Tyvek-Umschläge, ein DuPont-Produkt, für das das Unternehmen die exklusive Herstellungs- und Vertriebslizenz für Europa hält. Der letzte Jahresumsatz des deutschen Allianzpartners lag bei rund 100 Mio. Euro.

GPV betreibt drei Standorte in Frankreich, zwei in England und weitere in Rumänien, Bulgarien und Ungarn. In Spanien, Italien, Moldavien, Russland und Serbien unterhält die Gruppe Vertriebstöchter. Über eine vor drei Jahren geschlossene Allianz mit der dänischen Firma Intermail hat GPV überdies Zugang zu sämtlichen skandinavischen Ländern und ist zurzeit insgesamt in 16 europäischen Ländern präsent. Als Umsatz 2006 gab das Unternehmen 180 Mio. Euro an, die Zahl der Beschäftigten beträgt 1300, die Jahresproduktion an Umschlägen beläuft sich auf zwölf Milliarden Stück.

Die Vorstände der beiden Firmen, Franck Glaizal und Ingo Hafner, hoben gegenüber der Presse den Komplementärcharakter der zwischen ihnen getroffenen Vereinbarung hervor. Curtis werde die GPV-Produkte rechts des Rheins und in Polen vertreiben, wo die französische Seite nicht präsent ist. Im Gegenzug will GPV die Tyvek-Umschläge des deutschen Partners über sein eigenes Vertriebsnetz vertreiben und Curtis zudem mit zusätzlichen Umschlagvolumina versorgen, die diesem mangels hinreichender eigener Kapazität auf seinem Heimatmarkt fehlen. - jb

[zurück zum Inhalt](#)

14. Schneidersöhne erhöht Papierpreise

Zum 2. April 2007 will Schneidersöhne die Papierpreise um 5% bis 8% anheben. Die Preiserhöhung falle für die einzelnen Produkte unterschiedlich aus, beziehe sich aber auf das gesamte Sortiment, also sowohl auf Formatware als auch Büropapiere und Rolle und gelte für Lager- und Streckenaufträge, erläutert das Ettlinger Papierhandelshaus.

Schneidersöhne begründet die Preissteigerung damit, dass die Papierfabriken wegen der gestiegenen Kosten für den Zellstoff, aber auch wegen deutlich höherer Energiekosten, ihrerseits die Preise hätten erhöhen müssen. "Die Hersteller stehen vor der Situation, dass sich der Ölpreis seit 2003 verdoppelt hat, und der Holzpreis ist zurzeit auf einem historischen Höchststand", so Wolfgang Aliochin, verantwortlich für den Papiereinkauf der zum Stora Enso-Konzern gehörenden Papyrus-Gruppe, zu der Schneidersöhne seit 2005 gehört. Für diese Entwicklung gebe es mehrere Gründe, ein wesentlicher Grund sei, dass Privathaushalte wieder verstärkt mit Holz heizen, nachdem diese Gruppe genauso mit den gestiegenen Energiepreisen zu kämpfen hat wie die Industrie.

Die Papierfabriken könnten und wollten den Preisanstieg bei Formatware und Rolle nicht länger auffangen, zumal sich die Nachfrage momentan positiv entwickle. Im Bereich der Büropapiere haben die permanent steigenden Produktionskosten bereits seit Beginn des letzten Jahres zu mehreren Preiserhöhungen geführt. Die jetzt anstehende Preiserhöhung, so Schneidersöhne, lasse erkennen, dass sich die Kostensituation noch nicht entschärft habe. Die Papiergroßhändler würden damit nun ebenfalls unter Zugzwang geraten.

[zurück zum Inhalt](#)

Vorschau
apr MAGAZIN,
Nr. 04/07

erscheint am
04.4.2007

Anzeigen-
schluss:
21.03.2007

aus dem Inhalt:
Karton-
Erzeugung
und
-Verarbeitung

Bestellen Sie
hier Ihr
kostenloses
Probeheft

Vorschau
EXTRAHEFT
WELLPAPPE
2/2007

erscheint am
11.4.2007

Anzeigen-
schluss:
29.3.2007

aus dem Inhalt:
Alles rund um
die Wellpappe!

Bestellen Sie
hier Ihr
kostenloses
Probeheft

I. PERSONALIA



Egon Henn, von 1980 bis 1998 Chef der Wellpappenwerke des Familienunternehmens Klingele, Remshalden-Grünbach, starb unerwartet im Alter von 80 Jahren am 15. Februar 2007. "Egon Henn hat insbesondere in den Zeiten des Aufbaus unser Unternehmen, die Firma Klingele, in entscheidender Weise geprägt", betont Dr. Jan Klingele, geschäftsführender Gesellschafter der Klingele-Gruppe. "Als erster Leiter des Werkes Delmenhorst hat er von Beginn an entscheidend dazu beigetragen, dass unser Standort im Norden heute für die Zukunft hervorragend aufgestellt ist." Geschäftsführung und Mitarbeiter haben im September 2005 das 50-jährige Jubiläum des Klingele-Werkes in Delmenhorst gefeiert. Egon Henn trat 1941 in das Unternehmen ein und absolvierte dort zunächst eine Lehre als Industriekaufmann. Nach den Jahren des Krieges, die er teilweise in Gefangenschaft verbrachte, kehrte er 1948 wieder in die Firma zurück. Er übernahm im Laufe der Jahre verschiedene Funktionen, unter anderem im Einkauf, und stellte dabei seine unternehmerische Weitsicht und seine Zukunftsorientierung unter Beweis. 1955 wurde sein intensives Engagement mit der Ernennung zum Werkleiter in Delmenhorst honoriert. 1974 übernahm Henn die Position des Werkleiters, und 1980 wurde er als Chef der Wellpappenwerke in die Geschäftsleitung berufen. Auch nach seinem offiziellen Ruhestand 1998 war Henn noch einige Jahre in beratender Funktion für die Klingele-Gruppe tätig. "Egon Henn war unserem Unternehmen bis zuletzt verbunden und hat intensiv Anteil am Firmengeschehen genommen", so Dr. Klingele. "Sein Tod ist für uns alle ein großer Verlust."

Der Geschäftsbereich Spezialpapiere von Stora Enso hat **David Diekelman** zum Vizepräsidenten für Geschäfts- und Produktentwicklung ernannt. Diekelman arbeitet seit 1988 für Stora Enso in verschiedenen Positionen im Bereich Technik und Entwicklung innerhalb des Unternehmens und im Segment Spezialpapiere. Vor seiner Ernennung war er Produktentwicklungsleiter für Spezialpapiere. Diekelman hat sein Büro in Stevens Point, Wisconsin, USA. Stora Enso Speciality Papers ist ein Geschäftsbereich innerhalb der Division Packaging Boards. Hergestellt werden einseitig beschichtete Papiere, auch Selbstklebepapiere, für die Etiketten- und Verarbeitungsindustrie. Dieser Geschäftsbereich hat Herstellungsbetriebe in Nordamerika und Europa. Speciality Papers vermarktet Produkte weltweit über Stora Ensos Netzwerk von fast 40 Vertriebsbüros.

[zurück zum Inhalt](#)

II. KURZ NOTIERT

Deutschland

Bei einer öffentlichen Regionalveranstaltung in der Region Schongau vor 140 Vertretern aus Wirtschaft, Verbänden, Schulen und Politik erläuterte Dr. Hartmut Wurster, Vorstandsmitglied des finnischen UPM-Konzerns, die derzeitige Situation in der Papierindustrie und insbesondere bei seinem Unternehmen. Zu Fragen aus dem Publikum erklärte er, dass die derzeitige Konzernrestrukturierung Vorrang habe, um die Ertragslage zu verbessern. Nach wie vor sei aber Schongau neben Augsburg und dem Straßburger Stracel einer der möglichen Standorte für die geplante Investition der neuen Papiermaschine. Jeder dieser Standorte habe Vor- und Nachteile. Das Bemühen der Politik, sich mit dem Bau einer dritten Lechbrücke für die logistischen Verbesserungen des Schongauer Standortes einzusetzen, um diesen Nachteil gegenüber den beiden anderen Standorten zu verbessern, wurde von ihm ausdrücklich gewürdigt. Nur müsse der richtige Zeitpunkt für die 500 bis 700 Mio. Euro teure Investition abgewartet werden, da eine solche Anlage ohne Durststrecken für 15 Jahre ausgelastet sein muss. Er machte aber auch deutlich, dass die Papierindustrie nach wie vor weltweit eine Wachstumsbranche bleiben wird. WHS

[zurück zum Inhalt](#)

III. IMPRESSUM

Verlag: P. Keppler Verlag GmbH & Co. KG
Industriestraße 2, D-63150 Heusenstamm (Germany)
Tel. +49 (0)6104 / 606 - 0, Telefax +49 (0)6104 / 606 - 336
www.kepplermediengruppe.de
info@kepplermediengruppe.de

Geschäftsführung: Hans-Gerd Koenen, Eckhart Thomas

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

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

Bereichsleitung Petra Hanke, Telefon +49 (0)6104 / 606 - 360
Papier- und Druckzeitschriften: p.hanke@kepplermediengruppe.de

Anzeigenleitung: Marion Apitz, Telefon +49 (0)6104 / 606 - 304
m.apitz@kepplermediengruppe.de

Es gilt für das apr Magazin die Preisliste Nr. 54 von 1.1.2007 und für das apr Extraheft WELLPAPPE die Preisliste Nr. 2 vom 1.1.2007.

Web Content: Mike Wilhelm, Telefon +49 (0)6104 / 606 - 202
m.wilhelm@kepplermediengruppe.de

Vertriebs-Service: Sandra Konrad, Telefon +49 (0)6104 / 606 - 210
s.konrad@kepplermediengruppe.de

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

Erscheinungsweise:
(131. Jahrgang)

apr Magazin und elektronische Ausgabe:
- monatlich 3 Ausgaben
- 1 x apr Magazin und
- 2 x apr **PAPIERZEITUNG** per eMail
plus apr Extraheft **WELLPAPPE**
- jährlich 12 Ausgaben
- 6 x apr Extraheft **WELLPAPPE** und
- 6 x apr **WELLPAPPE** per eMail

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](#)

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 Adressaten 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](#)

Werbemöglichkeiten in der apr-"PAPIER-ZEITUNG"