

VERTROUWELIJK

VAN GELDER PAPIER

KORTE BESCHRIJVING ONDERZOEK DOOR

ARTHUR D.LITTLE T.B.V. PLASTIC FILM INDUSTRIE BV

september 1979



ARTHUR D. LITTLE

Potentieel voor gecoëxtrudeerde filmprodukten in geselecteerde
Europese markten.

Begin 1978 werd aan Arthur D. Little opdracht gegeven om

1. in het algemeen de concurrentie-positie van Crown van Gelder-Plastic Film Industrie B.V. te bezien, en
2. in het bijzonder het potentieel voor de P.F.I. in enige geselecteerde markten in Groot-Britannië, Duitsland en Frankrijk te onderzoeken.

In het in juli 1978 uitgebrachte rapport werden naast een beschrijving van de in Europa met de P.F.I. concurrerende materialen, als belangrijkste conclusies vermeld:

a. de positie van CvG/P.F.I.

De positie van CvG/P.F.I. in de Europese verpakkings-business is tamelijk uniek, aangezien zij niet gevestigd zijn als onafhankelijke filmleveranciers op de handelsmarkt. Aangezien zij niet kunnen diepdrukken, lijm- en extrusiecoaten worden zij niet beschouwd als volledige flexibele verwerkers als de groten op de markt, zoals Colodense, Smith Brothers en DRG in het Verenigd Koninkrijk. Wolff-Walsrode, Feldmühle of 4-P in Duitsland, Otto Neilsen in Denemarken en enkele verwerkers in Frankrijk. Toch heeft CvG/P.F.I. sinds geruime tijd acces gehad tot de beste niet-gerekte, geëxtrudeerde filmtechnologie ter wereld.

Crown Zellerbach is in de Verenigde Staten een erkend markten technisch leider in deze produkten. De eindgebruikers op de Europese markten tot wie CvG/P.F.I. hoopt door te dringen met deze technologie worden nu bediend door goed geïntegreerde, veelzijdige filmproducenten/-verwerkers. Op het ogenblik zien wij niet dat CvG/P.F.I. bestand is tegen deze concurrentie.



De tijd die P.F.I. nodig zal hebben om een concurrerende positie in te gaan nemen in marketing en produktie zal ten zeerste van invloed zijn op zijn aandeel in de markt voor niet-gerekte, geëxtrudeerde films gedurende de komende tien jaar. Onze zorgvuldige analyse van verscheidene marktsectoren wijst in sommige gevallen op een goed potentieel voor deze films.

Dit betekent echter niet noodzakelijkerwijs dat P.F.I. een groot aandeel in dit potentieel zal krijgen, hoewel wij hebben aangenomen dat een agressief produkt- en marktontwikkelingsprogramma op handen is, waardoor de P.F.I. de markt zal kunnen aanvoeren, hetgeen met zijn technische grondslag mogelijk geacht moet worden.

b. marktontwikkeling

Wij menen dat de markt voor niet-gerekte, geëxtrudeerde films zich langzaam zal blijven ontwikkelen in de marktsectoren die door ons in dit onderzoek zijn opgenomen om de navolgende redenen:

1. Crown van Gelder Plastic Film Industrie B.V. is voor de meeste van deze eindgebruikers een nieuwe leverancier en het duurt over het algemeen erg lang voordat verpakkingsmateriaal goedgekeurd wordt en aanzienlijke orders worden verkregen;
2. P.F.I. bezit de beste extrusietechnologie, maar het zal nog een aanzienlijke tijd duren voordat hij een volledige bekwame, veelzijdige verwerker is in staat diepdruk of goede kwaliteit flexodruk en verfijnd lamineerfolie te verschaffen;
3. Spleetmatrijs-filmgieten en extrusie-coaten, hetgeen spoedig bij DRG en Wipack zal plaatsvinden, zal een even grote invloed hebben op niet-gerekte extrusies als toen Wolff-Walsrode zijn extrusie-gecoat, gerekt polypropyleen gebruikte in zijn concurrentie met Shorko films;
4. Gezien vanuit het standpunt van eigenschappen - kaliber tegenover stijfheid en afsluiting - kan gerekt polypropyleen scherpe concurrentie leveren op de cellofaan/OPP markten.



c. Prioriteiten

1. Wij adviseren dat de P.F.I. topprioriteit geeft aan de ontwikkeling van de Britse en Duitse markt (evenals de Benelux, waar dynamisme heerst en men verandering aanvaardt. Activiteiten met Frankrijk moeten op dit moment beperkt blijven tot het leveren van geëxtrudeerde films aan Britse, Duitse, Nederlandse en Belgische maatschappijen die een belangrijk aandeel hebben in de voedsel-export naar Frankrijk. Als deze produkten eenmaal hun weg vinden op de Franse markt, zullen ze door de consument aanvaard worden en zal de Franse voedselindustrie meer genegen zijn wijzigingen te aanvaarden en hun oude verpakkingsnormen te verlaten.

2. Aangezien P.F.I. niet in staat is tot diepdruk of enigerlei soort lamineren, moet hij zich concentreren op eenvoudige films of simpele flexobehoeften voor eindgebruikers. Wij menen dat pogingen om aan andere verwerkers door te verkopen in de nabije toekomst kostbare gevolgen zullen hebben aangezien de niet-producenten P.F.I.-film gebruiken om een markt te ontwikkelen, hetgeen dan de aankoop van hun eigen extrusie-apparatuur kan bekostigen.

3. Investering in óf diepdruk óf Crown Zellerbach technieken voor flexoreproductie is een onmiddellijke vereiste. Hoogglans-, hitte- en slijtvaste inkt is onontbeerlijk voor toepassingen van niet-gelamineerde, geëxtrudeerde films die nu in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk ingang vinden.

En ten slotte als tweede punt: van evenveel belang is óf lijm- óf extrusielamineren óf beide. Op vele markten zal de mogelijkheid tot ingesloten bedrukking vereist blijven. Zonder lamineren zal de P.F.I. buiten deze hoog gewaardeerde toepassingen worden gehouden, die nu in handen zijn van de groten op de markt.

d. Aanbevelingen

Het verdient aanbeveling de aanschaf van druk- en lamineer-apparatuur te overwegen. Zelfs wanneer deze geplaatst wordt en binnen het jaar produceert, ligt de P.F.I. nog achter



bij de aanvoerders van de markt bij de verplaatsing naar de niet-gerekte geëxtrudeerde films. Wij zijn van mening dat dit zal gebeuren, ondanks dat de leidende verwerkers niet de verfijnde technologie van de P.F.I. bezitten of de voordelen van spleetmatrijs-gegoten films.

Een agressief produkt- en marktontwikkelingsproject gebaseerd op onze vindingen moet met alle kracht van start gaan. De P.F.I. is (buiten de Benelux) onbekend bij eindgebruikers in de voornaamste marktgebieden. Op een of andere manier zou u ogenblikkelijk moeten beginnen met proefnemingen voor kwaliteitsdrukwerk en gelamineerde films, terwijl de capaciteiten aangebracht worden.

Het uiteindelijk succes van deze operatie hangt af van hoe goed u de marktontwikkeling aanpakt. P.F.I. bezit technologie en know-how; apparatuur kunt u kopen. Maar de markt is nu in handen van andere verwerkers. Enkele van hen doen het uitstekend. P.F.I. kan dat niet kopen. Dit moet verdiend worden met ijverig werken door hoog gekwalificeerd marketing en sales personeel.

In de tijd denken wij dat apparatuur- en marktontwikkeling nu van essentieel belang is. Onze vooruitzichten tonen aan dat P.F.I. tegen 1980 iets in de markt kan doordringen. Het is hoogst onwaarschijnlijk dat voor die tijd op enige belangrijke wijze doorgedrongen kan worden. Als aan de bovengenoemde criteria wordt voldaan kan CvG/P.F.I. in 1983 een factor zijn op de markt.

JvB/us
10.9.79