

**PRODOTTI**

## **SCA Containerboard impressions**

**SCA Containerboard, non solo un'azienda che vende carta e cartone ondulato ma un business partner che fornisce servizi e prodotti, che supporta il cliente nella scelta del miglior modo per produrre e per relazionarsi con il mercato.**

### Perini Journal

La porta di Brandeburgo è a pochi metri, solida a presidio della Pariser Platz; sopra le nostre teste, il soffitto di vetro, legno e acciaio pensato dall'archistar Frank O. Gehry. Con il microfono in mano, davanti a un'attenta platea, il Managing Director Jean-Paul Résimont. È SCA Containerboard ad aver organizzato, con impeccabile precisione e con estrema accuratezza, questo evento berlinese di inizio autunno, svoltosi lungo tutta la giornata del 24 settembre 2008. Clienti da tutto il mondo e stampa di settore hanno presenziato all'annuncio della trasformazione di SCA Containerboard da Semplice Fornitore a Fornitore di Fiducia.

Non più solamente un'azienda che vende prodotti, carta per cartone ondulato nel loro caso; ma un business partner che fornisce servizi e prodotti, che supporta il cliente nella scelta del miglior modo per produrre e per relazionarsi con il mercato.

**SCA CONTAINERBOARD, QUINDI, COME SUPPLIER OF CHOICE;** perché non devono essere solo i costi - dice Stefano Rossi, gentile anfitrione di questa serata e Sales Director - a guidare una strategia; deve essere la consapevolezza di essere parte di un meraviglioso meccanismo: il mercato. Il Perini Journal, invitato a testimoniare a questo rilancio, è l'unica rivista presente non direttamente legata al mondo dell'imballaggio e del cartone, l'unica che si occupa di tissue: segno che il mondo della carta è uno soltanto e che l'autorevolezza della testata nel campo del tissue ne fa un prezioso osservatore di altri settori contigui. La serata prevede anche la presentazione del nuovo sito web ([scacontainerboard.com](http://scacontainerboard.com)), rinnovato nella grafica (adattata alla corporate identity del gruppo SCA) e nei contenuti, poiché permette una più facile interazione tra i clienti e il loro Fornitore Privilegiato.

**LE SALE SI RIEMPIONO:** ai terminali alcuni navigano sul sito, sui divani si confrontano concorrenti, i manager sorridono; aveva ragione Stefano: non esistono nemici, nel mondo della carta; c'è troppa cultura del far bene le cose da condividere, troppo bisogno di aziende che sappiano ragionare al di là del profitto, pensando anche in termini di virtù che sono capaci di iniettare nel mercato. SCA Containerboard è riuscita a imporsi, con una comunicazione che più si avvicina a quella di una multinazionale del food o del consumo B2C, come punto di riferimento nella fornitura di un prodotto che ha, oltre alla qualità, il peso e le potenzialità che solo un servizio è in grado di sviluppare.