



CON EUROBLOCK, EN LA MEJOR COMPAÑÍA

EDITORIAL

INFORMACIÓN DE PRIMERA MANO



Una idea genial que cumple 40 años

En 1970, la industria de los palés se encontraba en una situación difícil. La demanda de listones de madera crecía y era difícil

encontrar materias primas a un precio asequible. Era necesario importar la madera de álamo de Hungría, y esto no parecía ser la mejor opción. En cambio, los residuos de madera aserrada eran abundantes y a menudo se desechaban. A raíz de esta necesidad, el propietario de un aserradero, Anton Heggenstaller, precursor y pionero de su época, tuvo la genial idea que hoy cumple 40 años: utilizar los residuos de la madera aserrada y prensarlos para hacer tacos para palés. Con su idealismo y perseverancia, Heggenstaller consiguió dominar los enormes retos que presentaba la implantación técnica de su concepto, dibujó el camino que llevaría a la industria del palé a un futuro exitoso.

Si echamos un vistazo a 2016, ha sido un año lleno de éxitos, marcado principalmente por el crecimiento en Alemania y sus países colindantes. Sin embargo, algunos de los cambios globales de los que somos testimonio nos preocupan. ¿Cuál es la dirección que tomará Europa tras el Brexit? ¿Qué consecuencias tendrá la elección del nuevo presidente norteamericano en el resto del mundo? ¿Cómo se va a gestionar la gran deuda gubernamental de algunos países? Estas son algunas de las cuestiones principales que nos preocupan y que vamos a tener que afrontar en los próximos años. Volviendo otra vez a Anton Heggenstaller, comprobamos que las buenas ideas y la cooperación pueden soportar momentos de turbulencia y crisis económicas. En este sentido, afrontamos con optimismo el nuevo año 2017 y damos las gracias por el buen trabajo de colaboración del año pasado.

Leonhard Scherer

Gerente de EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH

Una amplia gama de productos, una alta presencia a nivel internacional y muchos años de experiencia en la producción de tacos para palés son algunos de los puntos fuertes de EUROBLOCK.

EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH se fundó en 1998 como una empresa de distribución de madera para embalajes. Los socios son Pfeifer Holz GmbH (DE) y Presswood International B.V. de la región de Ermelo (NL). Ambas empresas poseen el 50% de las participaciones de EUROBLOCK. Las ventajas que ofrece esta colaboración alemana y neerlandesa a todos aquellos que necesitan o fabrican soluciones para embalajes industriales son obvias: el saber hacer, el soporte técnico óptimo, el servicio de primera calidad y sus productos optimizados.

En total, EUROBLOCK produce más de mil millones de tacos para palés al año. Esto significa que anualmente se producen 100 millones de palés con los tacos de madera prensada que produce EUROBLOCK. La fiabilidad de los productos es nuestra máxima prioridad, el proceso de producción está sujeto a nuestros estrictos requisitos y nuestro equi-

po de control de calidad se encarga de supervisarlos constantemente. Los productos de EUROBLOCK se manufacturan en cuatro puntos de producción situados entre Alemania y los Países Bajos. Tres cadenas de producción quedan integradas en un mismo aserradero y la cuarta es una planta de producción exclusiva para la producción de tacos para palés. Desde estas ubicaciones, es posible contar con un soporte logístico óptimo para clientes europeos y de ultramar. Para asegurarnos de que la cooperación sea óptima, disponemos de siete puntos de venta.

A continuación presentaremos a los dos socios que forman EUROBLOCK.



1.800 EMPLEADOS, 3 PAÍSES EL GRUPO PFEIFER

La madera, valioso recurso renovable, es procesada al 100% por el grupo Pfeifer. En 8 ubicaciones distintas no solo se fabrican productos «manuales» como madera, leña, estructuras para hormigón o tacos para palés a partir de los troncos, sino también biofuel e incluso electricidad.

Su dinámica ha caracterizado a Pfeifer desde su fundación. Desde un pequeño aserradero creado por Barbara Pfeifer en Imst (Austria) en 1948, ha emergido una multinacional de dimensiones europeas. Pfeifer es una de las empresas más tradicionales y competitivas en la industria de la madera en Europa. Su enfoque principal es el procesamiento industrial de madera blanda. Hoy en día, 1.800 empleados en 8 ubicaciones y en 3 países trabajan para este grupo. La diversidad de estructuras y culturas individuales es muy valiosa, ya que permite generar más ideas y contribuir al desarrollo. La gama de productos de Pfeifer va desde madera

aserrada y cepilladas, paneles de encofrado y vigas de madera laminada hasta paneles de madera maciza para tacos de palés, briquetas, pellets y la producción de bioelectricidad. El saber hacer de sus empleados altamente cualificados, junto con las modernas técnicas de fabricación, es la garantía para el desarrollo continuo de los productos de Pfeifer. Los productos de alta calidad se suministran a clientes en más de 90 países alrededor del mundo.

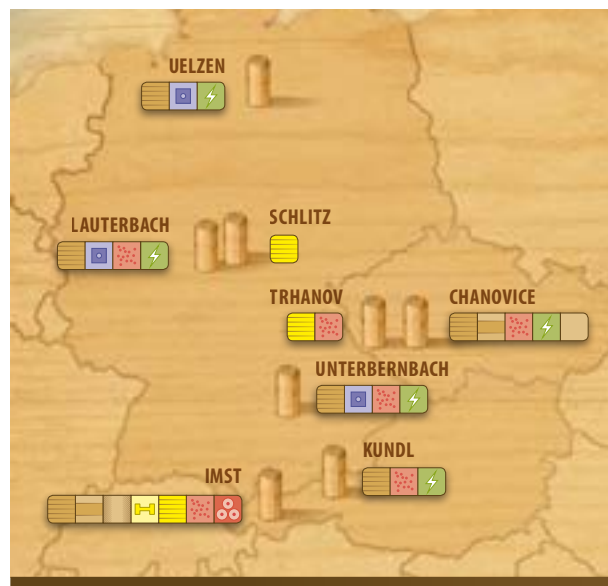
RECUPERACIÓN INTEGRAL

En Pfeifer no se tira nada que pueda ser aprovechado. Todos los residuos que

puedan derivarse del proceso de producción, como cortezas, trozos de madera o virutas, se convierten en valiosa materia prima. Los denominados «residuos de madera» derivados de la producción de palés se utilizan para producir electricidad y biofuel respetuoso con el medio ambiente. De esta forma, el grupo cierra completamente la cadena de valor añadido.

MADERA «SOSTENIBLE»

La madera con la que el grupo Pfeifer trabaja proviene siempre de bosques explotados de forma sostenible. Entendemos la sostenibilidad desde el punto de vista clásico: solo se utiliza lo que vaya a reproducirse. Un bosque que no fuera explotado de forma sostenible sería un desastre medioambiental para las generaciones futuras. Por eso nos centramos principalmente en tratar la materia prima de la madera de la forma más respetuosa y cuidadosa posible.



LOCALIZACIÓN DEL GRUPO
en Austria, Alemania y República Checa



LOS PRODUCTOS PARA ENCOFRADOS DE HORMIGÓN DE PFEIFER

se exportan a más 90 países en todo el mundo.



LA OFICINA CENTRAL DE LA EMPRESA PARA LA CONSTRUCCIÓN CON MADERA
en Imst, Tiroler Oberland (Austria)

DE VIEJO A NUEVO CON PRESSWOOD INTERNATIONAL B.V.

El punto fuerte de la empresa Presswood International es el reciclaje: cada año, procesan cientos de miles de toneladas de madera utilizada y producen tacos para palés que permiten fabricar varios millones de palés.

El Grupo Vierhouten, sociedad matriz de Presswood International, fue fundado en 1965 y ha crecido hasta el punto de convertirse en una empresa con más de 250 empleados y con un volumen de ventas anual que se sitúa alrededor de los 350 millones de euros. En 1983, Presswood Holland B.V. se estableció como una empresa de producción de palés de madera conglomerada. El punto fuerte de Presswood International es el reciclaje de los restos de madera: cada año, la empresa procesa más de 220.000 toneladas de residuos de madera y produce

alrededor de 330.000 metros cúbicos de tacos para palés. Además, se producen más de 5 millones de palés. En 1990, Presswood amplió su producción con la fabricación de tacos de madera prensada para palés. Tuvo tal éxito que en cinco años se implementó una segunda línea de producción. En 25 años se consiguió un aumento de producción de 22.500 a 325.000 metros cúbicos. 8 años más tarde, en 1998, Presswood y Pfeifer Holz (en ese entonces Heggenstaller AG) cerraron un acuerdo como grupo de distribución, ¡el resto es nuestra historia;

MEJOR JUNTOS QUE SEPARADOS

Presswood International no puede estar en mejor compañía, con EUROBLOCK y también con el Grupo Vierhouten (www.vierhoutengroup.com). Muchas otras empresas conocidas en el sector del embalaje y el palé son parte de la empresa y han conseguido entrar en el mercado con mucho éxito. Es el caso de dos mayoristas de plástico para embalajes, Portex Verpakkingen BV (www.portex.nl) y la británica Westflex Ltd. (www.westflex.co.uk). También están presentes Mondipal BV (www.mondipal.nl),

productora de palés de plástico y cajas, Portex Holland BV, especializada en bolsas y contenedores de transporte PW Container (www.pwcontainer.nl). Vierhouten Group vende en el Reino Unido e Irlanda, e incluye IPPL LTD (www.inkapallets.co.uk), una empresa de ventas en el Reino Unido que gestiona toda la oferta de productos del Grupo Vierhouten. De acuerdo con el planteamiento de la logística moderna, el Grupo Vierhouten también está presente en este sector: Con A2B-online (www.A2B-online.com) cuentan con 450 camiones,

numerosos contenedores y 5 buques de carga disponibles para entregas a clientes a y desde el Reino Unido. El Grupo Vierhouten es un proveedor versátil de productos acabados, semiacabados y de servicios de logística.



LA CENTRAL DEL GRUPO VIERHOUTEN
en la localidad neerlandesa de Ermelo

CÓMO LOS PALÉS HAN CAMBIADO EL MUNDO

En 2011, la asociación holandesa arrancó «Transporte y Logística» con el eslogan: «Sin el transporte todo se detiene». Un muy buen eslogan que nos gustaría completar en esta nueva publicación de EUROBLOCK: «Sin palés no hay transporte».

El palé es, literalmente, la base de la logística; sin él, el transporte de las mercaderías del puerto al área de envío o de la fábrica al comercio sería imposible. Solo en Europa, hay más de 4 mil millones de palés en circulación. La EPAL (Asociación Europea de Palés) anunció en 2014 que había producido 30 millones de los nuevos Europalets.

¿Podríamos afirmar que el palé ha cambiado el mundo? Con un poco de buena voluntad, ¡podríamos decir que sí! «Los palés mueven el mundo», apuntó el Dr. Marshall White, profesor emérito en Virginia Tech, la Universidad Técnica Estatal de Blacksburg (EE. UU.), en un artículo titulado: «El objeto más importante de la economía global: el palé.»

Naturalmente, no podemos equiparar la invención del palé con la máquina de vapor o la creación de Internet, pero, ¿qué aspecto tendría hoy el mundo de la logística si el norteamericano Lester M. Sears no hubiera diseñado el prototipo de la carretilla elevadora en 1919 y un año más tarde un tal Señor Hallowell no hubiera tenido la genial idea de clavar bloques bajo los tableros de madera? A principios de 1931, el «Railway Magazine» publicó en Inglaterra los cálculos sobre el posible

impacto del palé en el sector del transporte. Si hasta entonces se tardaba 3 días en descargar un vagón con 13.000 mercancías, con la ayuda de una carretilla elevadora y palés se tardó tan solo 4 horas en completar la misma tarea. Durante la segunda guerra mundial, el ejército norteamericano integró los palés como un nuevo componente fijo de la división «Big L», división que se encargaba de proveer todo tipo de suministros a las tropas en combate. El historiador Rick Le Blanc escribió en la publicación «Pallet Enterprise»: «El uso de palés y carretillas elevadoras fue el descubrimiento más importante y revolucionario en almacenamiento y logística de transportes de toda la guerra». En 1947, Norman Cahners, un oficial de logística naval, inventó el palé de 4 entradas, una idea aparentemente simple que tuvo un impacto en el aumento de la eficiencia. A partir de entonces, los palés podían alzarse desde cualquiera de sus 4 lados.

Cuando terminó la guerra, el ejército norteamericano envió a Australia carretillas elevadoras y 60.000 palés. Organizaron el primer sistema pooling con palés, hoy conocido como CHEP, el proveedor líder de sistemas pooling de palés y contenedores, con

una flota de más de 300 millones de portadores de carga.

Después del CHEP llegó la estandarización que permitió incrementar la eficiencia. En 1961 se firmaron acuerdos europeos sobre la dimensión de los palés. En un vagón o en un tráiler cabían exactamente dos Europalets. Con todo esto, Europa ya tenía su propia flota de palés. Los productores adaptaron sus embalajes de manera que pudieran conseguir aprovechar lo mejor posible el volumen de utilización de las dimensiones estándar, 80 por 120 centímetros. Nada podía detener la progresión triunfal que vivía el palé de madera. Un Europalet puede soportar hasta 1.500 kg si la carga se reparte de forma uniforme.

En los últimos años se ha puesto de relieve la gran importancia del componente ecológico de los palés. La madera convirtió a los palés en estrellas de la sostenibilidad. La madera es una materia prima eternamente renovable, los palés se clasifican, se reparan y se reutilizan. Al final de su ciclo de vida útil, la madera se recicla y se utiliza, por ejemplo, como materia prima para la producción de láminas de madera conglomerada o para la incineración de astillas, proceso en el que se recupera energía. Se

trata de un ciclo único, respetuoso con el medio ambiente, motivo por el cual cada día más empresas deciden recurrir a los palés para los sistemas de logística del transporte.

Los palés son también un ejemplo clásico de eficiencia. Gracias a la flexibilidad de la materia prima, la madera presenta una gran resistencia, lo que la convierte en una herramienta poderosa, fácil de utilizar para el cliente y una pieza de la gestión empresarial sostenible.

Hablamos con Michael Nieuwesteeg, el director de NVC (una asociación holandesa para empresas activas en el sector del embalaje).

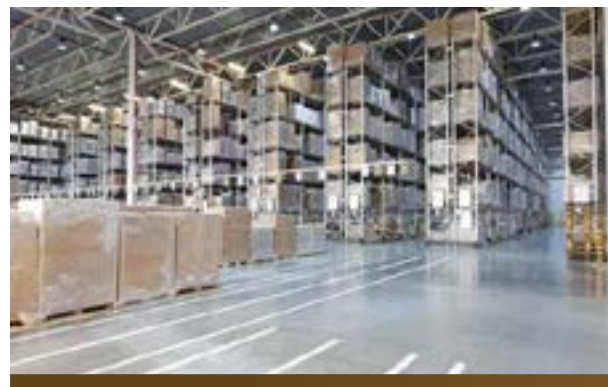
Publicación EUROBLOCK:
Señor Nieuwesteeg, ¿cómo ve su asociación el papel de los palés en el contexto actual?

MICHAEL NIEUWESTEEG:

Desde 1953 hemos sido la asociación y la plataforma de referencia para las del sector del embalaje. Es evidente que no se trata de una tarea fácil, nuestros miembros son a menudo competidores o tienen una relación comprador/vendedor.

El palé ha sido un invento de una enorme importancia. Sigue brillando por su simplicidad y su efectividad, insuperable en todos los sentidos. Hay muchos palés en circulación: ¡calculamos que hay alrededor de 10 mil millones en todo el mundo!

En mi opinión, el palé ha cambiado el mundo y para mejor: menos esfuerzo, más calidad y fiabilidad. En particular y de forma trascendental, el palé es la base del embalaje.



LOGÍSTICA MODERNA PARA ALMACENES

Los palés también juegan un papel principal en la logística para almacén en la era 4.0 de la industria.

NUEVOS EMPLEADOS PARA UNA ATENCIÓN AL CLIENTE DE PRIMERA CALIDAD

EUROBLOCK ha ampliado su equipo de ventas con dos nuevos empleados.

Guy Ejeil y Benjamin Klink han estado trabajando para la empresa desde principios de 2016. El objetivo: mejorar aún más el servicio de atención al cliente.

Benjamin Klink es ambicioso, emprendedor y siempre está dispuesto a aceptar los retos más desafiantes. Por eso ha encontrado su lugar en el departamento de ventas de EUROBLOCK. En la entrevista nos habla sobre él y sobre sus objetivos.

Publicación EUROBLOCK: *Señor Klink, usted ya trabajaba para el Grupo Pfeifer antes de empezar a colaborar con Euroblock. Explíquenos cómo sucedió.*

BENJAMIN KLINK: Nací en la ciudad hanseática de Uelzen, en el estado de Baja Sajonia. Terminé el bachillerato en 2011 y empecé una carrera dual sobre economía de la empresa, estudiaba mientras trabajaba en una compañía energética. Terminé mi formación como técnico industrial de ventas dos años más tarde y finalmente en 2014 me gradué como economista en Luneburgo. Justo había una vacante en Pfeifer y entré en la empresa el mismo año en el que se estableció en Uelzen.



BENJAMIN KLINK

BENJAMIN KLINK: Tengo que admitir que soy una persona que siempre está buscando nuevos retos. Lo necesito para mi desarrollo personal. Encontré retos así en Baviera y en EUROBLOCK. La variedad de actividades que llevo a cabo y las nuevas tareas que se me asignan en

EUROBLOCK requieren toda mi voluntad para poder realizarlas, aquí puedo aplicar todos mis conocimientos y experiencia. Pero también sé que puedo aprender mucho del equipo de ventas local. Despedirme de mis compañeros en Uelzen no fue nada fácil. Me gustaría aprovechar esta oportunidad para agradecerles que compartieran conmigo todos sus conocimientos y experiencia, así como por su constante apoyo.

Publicación EUROBLOCK: *Señor Klink, ¡muchas gracias por dedicarnos parte de su tiempo!*

Publicación EUROBLOCK: *¿Cómo se sintió? ¿Cuáles fueron las primeras impresiones en su nuevo puesto de trabajo?*

BENJAMIN KLINK: Cuando empecé en Pfeifer me pareció que los productos que se manufacturaban allí eran bastante triviales: entre otros, láminas de madera y tacos para palés. Pero cuando pude ver todo el proceso completo, desde la entrada de las materias primas hasta la carga del producto final, quedé muy impresionado. En consecuencia, empecé a entender mi trabajo allí como una serie de tareas variadas e interesantes. Me fascinó la gran presencia internacional de Pfeifer y su gran red de clientes de todo el mundo.

Publicación EUROBLOCK: *¿Cómo continuó su aventura?*

BENJAMIN KLINK: En 2015 empecé un máster en gestión de ventas en Hamburgo. Una año después me mudé de Uelzen a Unterbernbach y cambié Pfeifer por EUROBLOCK. Continué mi formación académica en Múnich.

Publicación EUROBLOCK: *¿Fue en EUROBLOCK donde encontró lo que buscaba?*

Guy Ejeil, gerente de exportaciones y director financiero de EUROBLOCK, cuenta con una carrera profesional en el emocionante y turbulento mundo de las ventas internacionales. Trabaja para grandes multinacionales de la industria y su trabajo es constante. En esta entrevista nos explica cuáles son sus motivaciones y qué le mueve, y nos describe el panorama del futuro de la exportación.

Publicación EUROBLOCK: *Señor Ejeil, usted tiene dos orígenes distintos. ¿Le enorgullece de alguna forma ser de dos lugares al mismo tiempo?*

GUY EJEIL: Sí, me siento muy orgulloso de poder llamar hogar a dos sitios distintos: Nací en la capital del Líbano, en Beirut, en 1969. Crecí entre el Líbano y Alemania, donde fui a clase al Benediktiner-gymnasium Ettal. Durante mi infancia tuve el gran privilegio de ser educado en dos lenguas, hecho que siempre me ha brindado grandes ventajas.



GUY EJEIL

Publicación EUROBLOCK: *¿Cómo siguió su aventura cuando terminó el bachillerato?*

GUY EJEIL: Tras obtener el título escolar empecé a estudiar en la Universidad de Augsburgo, en la facultad de administración de empresas. Cuando terminé los estudios, empecé mi carrera en diferentes posiciones relacionadas con el marketing y las ventas en la industria del software y hardware informáticos, en Augsburgo y en Múnich. A raíz de mis raíces libanesas, me especialicé principalmente en la gestión de ventas en Oriente Medio y Europa. En 2005 entré finalmente en la industria del textil no tejido, trabajé en Italia y luego en Suecia hasta 2012.

Publicación EUROBLOCK: *¿De qué regiones era responsable en este sector?*

GUY EJEIL: Era responsable de la distribución de textiles no tejidos a clientes de la industria europea de productos higiénicos y de la región MENA, es decir, Oriente Medio y el Norte de África.

Publicación EUROBLOCK: *Con todo esto consiguió bastante experiencia internacional.*

GUY EJEIL: Sí, pero no termina aquí la cosa. Entre otras cosas, fui director financiero de Procter & Gamble durante muchos años, un grupo de bienes de consumo presente en 70 países alrededor del mundo. Ocupé otros cargos relacionados con aspectos financieros en conocidas multinacionales como SCA o Kimberly-Clark, un gigante de los productos higiénicos con más de 150 marcas en países de todo el mundo.

Publicación EUROBLOCK: *¿Ya estaba trabajando en posiciones que comportaban cierto liderazgo?*

GUY EJEIL: No, ocupé mi primer cargo de liderazgo como director de ventas y marketing en Rexcell (Grupo Duni), fabricante de productos airlaid y toal-

itas higiénicas que distribuye por toda Europa. Más tarde, colaboré con una empresa mediana dedicada a la ingeniería mecánica en Ingolstadt, que proporcionaba a sus clientes tintes industriales y sistemas de mezclado. Con ellos, trabajé como gestor de ventas para Francia, Oriente Medio y Europa del Este.

Publicación EUROBLOCK: *¿Cómo fue que finalmente se decidió por EUROBLOCK después de una carrera con tantos cambios?*

GUY EJEIL: Trabajé durante bastante tiempo en Ingolstadt y este lugar se convirtió en un hogar para mí. También me casé aquí, y ahora tengo tres hijos. Es por este motivo que ya no me planteo trabajar en otra parte del mundo, sin embargo, sigo buscando retos internacionales a nivel regional. Estuve buscando posiciones interesantes que ofrecieran oportunidades de desarrollo a largo plazo. Estaba y estoy muy contento de que mis perspectivas se hayan cumplido en EUROBLOCK, donde trabajo como gerente de ventas y exportación y como director financiero. Simplemente siento que estoy bien y que he encontrado mi lugar.

Por un lado, tengo mucha experiencia en gestión financiera y en diferentes estructuras de clientes en Europa y en Oriente Medio, y América del Norte y Asia son bienvenidos como nuevos retos, para los que necesitaré mi experiencia y conocimientos. Por otro lado, me alegra haber encontrado en EUROBLOCK y en Pfeifer dos empresas profesionales y diversas que me han dado la oportunidad de entrar en la industria del palé y del embalaje.

Publicación EUROBLOCK: *¿Qué futuro potencial ve en el trabajo que está realizando para EUROBLOCK?*

GUY EJEIL: En los diferentes viajes que he hecho a Estados Unidos, Dubai, España e Italia he entendido que nuestro principal objetivo es mantener nuestra posición como líderes del mercado en Europa y, en la medida de lo posible, reafirmarnos ante el incremento de competidores y abrir nuevos mercados con nuevos productos. Debemos ir un paso por delante también en el área de la atención al cliente, por ejemplo, siguiendo dando un servicio excelente a nuestra cartera de clientes.

Publicación EUROBLOCK: *Señor Ejeil, ¡muchas gracias por esta interesante conversación!*

UNA MUJER MAYOR CON MUCHO IMPULSO

En la sede de Uelzen de Pfeifer se han realizado extensas inversiones para optimizar la atención al cliente y mejorar la competitividad.

La localización más septentrional del grupo, en Uelzen (Alemania), fue puesta en marcha en 1991 y empezó a ser gestionada por Pfeifer en 2005. Esta planta celebró su 25º aniversario el año pasado. Desde entonces, han pasado muchas cosas: un año después de que Pfeifer lo adquiriera, 2006, el aserradero se modernizó, lo que hizo que la producción de madera cortada incrementara de forma drástica. En 2008 se puso en marcha una planta de biomasa. Mientras tanto, sus cifras hablan por sí solas: más de 165 empujados en Uelzen procesan 480.000 metros cúbicos al año de madera cortada y palés. Además, se generan 55 millones de KWh de bioelectricidad. En 2015, registramos un nuevo récord: nunca antes se había producido tanta madera cortada para embalaje en un solo año.

ESTÁNDARES DEL EMBALAJE MODERNO

Para seguir aumentando el nivel de la atención al cliente, se ha seguido invirtiendo en Uelzen: la instalación de nuevas cámaras de secado nos permitió ampliar nuestra gama de productos. Las cámaras

tienen una capacidad anual de secado de 35.000 metros cúbicos de madera cortada. También es posible secar cargas más pequeñas en tres cámaras más separadas. Para ello, utilizamos principalmente el calor de baja temperatura de la planta de biomasa y también la energía de la condensación de los gases de escape de la planta energética.

De este modo, ahora es posible ofrecer madera cortada de acuerdo con la normativa ISPM 15. Esta regulación para la importación representa un estándar internacional de medida fitosanitaria para la madera de embalaje en el comercio internacional. La madera debe ser calentada a 56 °C durante un periodo de 30 minutos. Esto se realiza mediante el secado técnico que también evita la infestación por moho.

MÁS ESPACIO

Para el almacenamiento interno de la madera secada, se construyó una carpa de almacenamiento, donde puede guardarse la madera y así protegerla de las condiciones meteorológicas. Este almacén tiene una superficie construida de 1.600 m². Puede

desmontarse fácilmente para reubicarlo dentro de las instalaciones, lo que nos da más flexibilidad para realizar nuevas inversiones en Uelzen.



Nuevas cámaras de secado en Uelzen



Carpa almacén para el secado de la madera cortada



La localización más septentrional del grupo: Uelzen (D)

EUROBLOCK Y PONTRILAS PACKAGING

Como referente en el mundo de los palés, EUROBLOCK es el proveedor de muchas empresas de todo el mundo. Entrevistamos a Pontrilas Packaging, uno de nuestros clientes británicos.



Publicación EUROBLOCK: *Señor Turner, ¿cuál es su función en Pontrilas?*

DARREN TURNER: Soy el director y el gerente de Pontrilas Packaging.

DARREN TURNER

Director y gerente de Pontrilas Packaging

Publicación EUROBLOCK: *¿Podría explicarnos más cosas sobre Pontrilas y su sector de actividad?*

DARREN TURNER: Pontrilas Packaging es una de las empresas más grandes de fabricación de palés en el Reino Unido. Producimos hasta 50.000 palés en una semana a través de 9 líneas de producción. Nuestra planta ocupa una extensión de más de 64.000 m³. También gestionamos un aserradero con una capacidad de producción diaria de 850 m³.

Publicación EUROBLOCK: *¿Cómo ayudan nuestros tacos para palés a su negocio?*

DARREN TURNER: Debido al alto nivel de automatización y la gran demanda de palés secos, con EUROBLOCK podemos disminuir drásticamente los tiempos de entrega de nuestros tacos para palés.

Publicación EUROBLOCK: *¿Cuáles son las ventajas de utilizar nuestros tacos para palés?*

DARREN TURNER: En esencia, la uniformidad del tamaño de los tacos y su bajo contenido en humedad. Sin embargo, la ventaja principal para nosotros es que no tenemos que cortar los tacos, por lo que reduciendo los residuos al mínimo.

Publicación EUROBLOCK: *Los tacos de madera conglomerada para palés parecen estar ganando terreno en el Reino Unido. ¿Cuál cree que es el motivo de este éxito?*

DARREN TURNER: En mi opinión, los factores decisivos para el éxito son la continuidad en el suministro de madera y los precios, que no pueden verse afectados por cambios en el mercado.



Publicación EUROBLOCK: *¿Recomendaría nuestros tacos de madera prensada para palés a sus clientes o a toros fabricantes de palés?*

DARREN TURNER: POR SUPUESTO, ¡LOS BENEFICIOS ESTÁN ASEGURADOS!

Publicación EUROBLOCK: *¿Qué le depara el futuro a Pontrilas?*

Darren Turner: Estamos en proceso de instalar una nueva caldera de biomasa que nos permitirá utilizar nuestros propios residuos de madera para suministrar energía a nuestra nueva secadora de palés, con una capacidad de 1.200 piezas. ¡Pero ya tenemos muchos más planes de automatización preparados!

Publicación EUROBLOCK: *Gracias por su tiempo señor Darren y por haber contestado a nuestras preguntas. Sus respuestas nos muestran claramente que el uso de los tacos para palés de EUROBLOCK ofrecen grandes ventajas. ¡Así que esperamos crecer al ritmo al que crece Pontrilas!*

EUROBLOCK

Verpackungsholz GmbH

Mühlenstraße 7
D-86556 Unterbernbach
Tel. +49 8257 81-209
Fax +49 8257 81-221
info@euroblock.com
www.euroblock.com
www.pfeifergroup.com

Lokhorstweg 13a
NL-3851 SE Ermelo
Tel. +31 341 562 562
Fax +31 341 563 646
verkoop@euroblock.nl
www.presswood.nl