



EDITORIALE

INFORMAZIONE DI PRIMA MANO



Un'idea geniale di

40 anni fa

Negli anni Settanta l'industria dei bancali si trovava in difficoltà. La richiesta di legname da taglio era grande ed era difficile

ottenere del materiale grezzo per la produzione a buon mercato. Blocchi di legno di pioppo dovevano essere importati dall'Ungheria, perciò non rappresentavano una buona opzione. Invece di segatura residua ce n'era in abbondanza, anzi spesso questa veniva eliminata come rifiuto. 40 anni fa, tale bisogno ispirò al proprietario di segheria Anton Heggenstaller - un precursore e pioniere dell'epoca - un'idea geniale: pressare la segatura residua sino ad ottenere dei blocchetti per bancali. Con idealismo e ostinazione, Heggenstaller affrontò le sfide enormi della realizzazione tecnica del suo progetto e spianò così la via a tutta l'industria dei bancali, per un futuro di successo.

Anche il 2016 è stato per noi un anno di relativo successo, caratterizzato soprattutto da una crescita economica in Germania e nella maggior parte dei Paesi limitrofi. Tuttavia alcuni dei cambiamenti globali attualmente in corso ci preoccupano abbastanza. Che accadrà in Europa dopo la Brexit? In che misura l'elezione del presidente americano influirà sul resto del mondo? Com'è possibile tenere sotto controllo il debito pubblico di alcuni Paesi? Questi sono alcuni degli interrogativi più importanti che ci poniamo e con le cui risposte dovremo confrontarci nei prossimi anni. Ma - tanto per tornare ancora una volta ad Anton Heggenstaller - buone idee e collaborazioni sono in grado di superare con successo anche tempi difficili e crisi economiche. In tal senso guardiamo al nuovo anno 2017 con ottimismo e porgiamo il nostro ringraziamento per la buona collaborazione avuta nel corso dell'anno passato!

Il vostro Leonhard Scherer

Amministratore delegato di EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH

CON EUROBLOCK NELLA MIGLIORE COMPAGNIA

Un assortimento ampio, una presenza internazionale elevata e un'esperienza di anni nella produzione di blocchetti in pressato figurano tra i punti forti di EUROBLOCK.

EUROBLOCK-Verpackungsholz GmbH è stata fondata nel 1998 come codistribuzione per blocchetti per bancali e legno da imballaggio. I soci sono la ditta Pfeifer Holz GmbH (DE) e la ditta Presswood International B.V. di Ermelo (NL). Entrambe le aziende partecipano con il 50% ad EUROBLOCK. I vantaggi offerti da questa joint-venture tedesco-olandese a chiunque produca o ricerchi soluzioni di imballaggio professionali, sono evidenti: ampio know-how e quindi un supporto ottimale, prestazioni di servizio d'eccellenza e prodotti ottimizzati. In totale EUROBLOCK commercializza più di 1 miliardo di blocchetti per bancali all'anno. Ciò significa che con i blocchetti per bancali in pressato di EUROBLOCK vengono prodotti oltre 100 milioni di bancali all'anno. L'affidabilità dei prodotti ha la massima priorità, il processo di produzione soggiace alle disposizioni più severe e viene controllato

di continuo dai dipendenti responsabili per la sicurezza della qualità. I prodotti EUROBLOCK sono fabbricati in quattro stabilimenti in Germania e nei Paesi Bassi. Tre di queste produzioni sono integrate in una segheria, mentre una si trova in un vero e proprio stabilimento per la fabbricazione di blocchetti per bancali. Tali stabilimenti permettono un'ottima assistenza logistica dei clienti in tutta Europa e Oltreoceano. Per poter garantire un'eccellente cooperazione, vengono gestiti inoltre 7 stabilimenti addetti alla distribuzione. Nelle pagine seguenti vi

presentiamo più da vicino i due soci.



1.800 DIPENDENTI, 3 PAESI IL PFEIFER GROUP

La preziosa e rinnovabile materia prima legno viene lavorata, all'interno del Gruppo Pfeifer, al 100%. In otto stabilimenti non vengono soltanto fabbricati con l'utilizzo del toname dei prodotti "solidi" come legname da taglio, costruzioni in legno e casseforme per calcestruzzo oppure blocchetti per bancali. Tra i prodotti figurano anche i biocombustibili e addirittura la corrente elettrica.

Il dinamismo è una caratteristica peculiare di Pfeifer sin dalla fondazione dell'azienda. Da una piccola segheria fondata da Barbara Pfeifer nel 1948 ad Imst (A), si è sviluppata una multinazionale a livello europeo. Pfeifer è una delle aziende più ricche di tradizione e più competitive nel panorama dell'industria del legno europea. Particolare attenzione è rivolta alla lavorazione industriale del legno di conifera. Oggi operano nel Gruppo 1.800 dipendenti in 8 stabilimenti di 3 diversi Paesi. Questa ricchezza di culture e strutture individuali è preziosa, poiché la varietà apporta anche un potenziale in più di idee e sviluppi. La gamma di

prodotti Pfeifer va dal legname da taglio e dai piallati ai pannelli e supporti per casseforme, al legno lamellare, ai pannelli di legno massiccio, sino ai blocchetti per bancali, alle bricchette, ai pellet e alla bioenergia elettrica. L'elevato know-how dei dipendenti specializzati, unito alle tecniche di produzione più moderne, garantisce lo sviluppo costante dei prodotti Pfeifer. Clienti di 90 Paesi diversi in tutto il mondo vengono riforniti con questi prodotti di alta qualità.

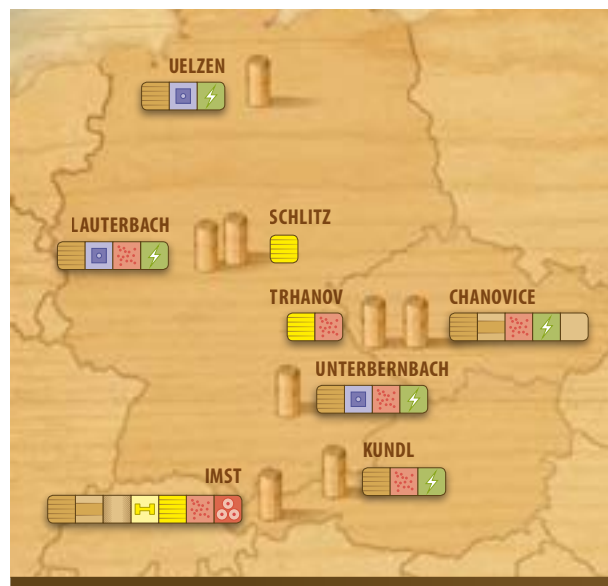
SI UTILIZZA TUTTO

Da Pfeifer non si butta nulla di "superfluo". Tutti i prodotti secondari che

si accumulano durante i singoli processi di fabbricazione come cortecce, cippato e trucioli, diventano preziose materie prime. Questo cosiddetto "legno residuo" dei blocchetti per bancali viene utilizzato per produrre corrente elettrica e biocombustibili ecosostenibili. In questo modo il ciclo di creazione di valore aggiunto all'interno del Gruppo è del tutto completo.

LEGNO "SOSTENIBILE"

Il toname lavorato da Pfeifer proviene soltanto da foreste gestite in modo sostenibile. La sostenibilità s'intende nel senso classico del termine: non si utilizza più di quello che ricrescerà. Un utilizzo in questo senso non sostenibile delle foreste porterebbe ad una catastrofe ecologica per le generazioni future. Perciò l'impresa pone grandissima attenzione a confrontarsi con attenzione e in modo corretto con la materia prima legno.



GLI STABILIMENTI DEL GRUPPO

in Austria, in Germania e nella Repubblica Ceca



PRODOTTI PER CASSEFORME DI CALCESTRUZZO

sono esportati in 90 Paesi del Globo.



LA CENTRALE DELL'AZIENDA CON STRUTTURA IN LEGNO

ad Imst, in Tirolo Oberland (A)

IL VECCHIO DIVENTA NUOVO CON LA PRESSWOOD INTERNATIONAL B.V.

I punti forti dell'azienda Presswood International vertono nel campo del riciclaggio: Ogni anno centomila tonnellate di legno recuperato vengono lavorate per produrre dei blocchetti necessari alla fabbricazione di diversi milioni di bancali.

Il Vierhouten Group - la società madre di Presswood International - è stato fondato nel 1965 e nel frattempo è diventato un'azienda in cui operano circa 250 dipendenti, con un fatturato annuo di circa 350 milioni di euro. Nel 1983 è stata fondata la Presswood Holland B.V., un'azienda produttrice di bancali in legno pressato.

I punti forti di Presswood International vertono nel campo del riciclaggio del legno residuo: Ogni anno si lavorano nell'azienda 220.000 tonnellate di legno residuo per la produzione di 330.000 metri cubi di blocchetti per bancali. Inol-

tre si producono più di 5 milioni di bancali in legno pressato. Nel 1990 la Presswood International ha ampliato la produzione con dei blocchetti per bancali in legno pressato. Il successo è stato talmente grande, che già 5 anni dopo si è messa in funzione una seconda linea di produzione. Nell'arco di 25 anni è stato raggiunto un aumento produttivo di 22.500 su 325.000 m³ di blocchetti. Otto anni dopo - nel 1998 - Presswood e Pfeifer Holz (che all'epoca ancora Heggenstaller AG) sono diventate una codistribuzione. Il resto è storia!

INSIEME ANZICHÉ DA SOLI

La Presswood International è, non solo con EUROBLOCK ma anche con il Vierhouten Group (www.vierhoutengroup.com), in buona compagnia. Tante altre rinomate aziende del settore packaging e bancali fanno parte dell'impresa e hanno imboccato vie di successo, per esempio le due aziende di commercio all'ingrosso per imballaggi in plastica Portex Verpakkingen BV (www.portex.nl) e la inglese Westflex Ltd. (www.westflex.co.uk). Nella stessa barca sono anche l'azienda di packaging "Mondipal BV"

(www.mondipal.nl) che produce bancali e casse in plastica, "Portex Holland BV" che è specializzata in sacconi, e la produttrice di contenitori per il trasporto "PW Container" (www.pwcontainer.nl). La distribuzione nell'ambito del Vierhouten Group nel Regno Unito e in Irlanda avviene anche mediante IPPL LTD (www.inkapallets.co.uk), un'azienda di distribuzione inglese che gestisce l'intera gamma di prodotti del Vierhouten Group. In conformità con i punti di vista di una logistica moderna, Vierhouten Group è assolutamente presente anche in questo settore: presso

A2B-online (www.A2B-online.com) ci sono 450 camion, numerosi container e 5 navi da carico pronti ad effettuare consegne ai clienti dalla e per la Gran Bretagna.

Dunque Vierhouten Group è un fornitore ad ampio raggio di prodotti lavorati e semilavorati e di prestazioni di servizi logistici.



LA CENTRALE DI VIERHOUTEN GROUP

nella città di Ermelo, nei Paesi Bassi

COME IL BANCALE HA CAMBIATO IL MONDO

Nel 2011 l'associazione dei Paesi Bassi "Transport en Logistiek" ha riscosso grande attenzione con lo slogan: "Senza trasporto si ferma tutto". Un'ottima idea cui vorremmo aggiungere, in questo numero di EUROBLOCK Journal, qualcosa in più: "Senza bancali, niente trasporto".

Il bancale è la base essenziale della logistica, senza il quale il trasporto delle merci dal porto al luogo di transito, dalla fabbrica al negozio, non sarebbe possibile. Soltanto in Europa circolano 4 miliardi di bancali. Nel 2014, EPAL (European Pallet Association) ha affermato di aver prodotto ben 30 milioni di nuovi europallet.

A questo punto si può dire che il bancale abbia cambiato il mondo? Con un po' di buona volontà, sì! "I bancali muovono il mondo", così il dottor Marshall White, professore emerito alla Virginia Tech, un'università tecnica statale situata a Blacksburg (USA), in un articolo dal titolo significativo: "Loggetto più importante dell'economia globale: il bancale".

Naturalmente l'invenzione del bancale non è paragonabile a quella della macchina a vapore o dell'Internet, ma se nel 1919 l'americano Lester M. Sears non avesse inventato il prototipo di un carrello elevatore a forche e se, un anno dopo, un certo signor Hollowell non avesse avuto la gloriosa idea di inchiodare dei blocchetti sotto delle assi di legno, che aspetto avrebbe oggi il mondo della logistica? Già nell'anno 1931, in Inghilterra, il "Railway Magazine" ha effettuato dei calcoli

riguardo agli effetti del bancale nel settore dei trasporti. Se prima per scaricare 13.000 pezzi di una determinata merce da un carro ci volevano 3 giorni, il medesimo lavoro eseguito mediante un carrello elevatore a forche e dei bancali richiedeva appena 4 ore. Nel corso della seconda guerra mondiale, l'esercito americano ha inserito il bancale, come parte integrante fissa, nel reparto "Big L" che riforniva le truppe di merci di ogni tipo. Lo storico Rick Le Blanc ha scritto nella rivista "Pallet Enterprise": "L'utilizzo di bancali e carrelli elevatori a forche fu lo sviluppo più importante e rivoluzionario nella logistica di magazzino e di trasporto durante la guerra." Norman Cahners, un ufficiale di logistica della marina militare, inventò nel 1947 il bancale a 4 vie, un'idea semplice che costituì un incremento di efficienza enorme. Ora i bancali potevano essere sollevati da 4 lati.

Alla fine della guerra, l'esercito degli Stati Uniti d'America ha rifornito l'Australia di carrelli elevatori a forche e di circa 60.000 bancali. Ha organizzato il primo pool di bancali che oggi è ancora conosciuto con il nome di CHEP, uno dei principali fornitori mondiali nel settore di pallet-pooling e contenitori con un pool di oltre 300 milioni di piattaforme

di carico.

Dopodiché ci fu la standardizzazione, allo scopo di incrementare l'efficienza. Nel 1961 si presero accordi a livello europeo sulle dimensioni dei bancali. In un carro oppure in un rimorchio si potevano sistemare precisamente 2 europallet l'uno accanto all'altro. In questo modo l'Europa aveva il proprio pool di bancali. I produttori adattarono i loro imballaggi in modo da ottenere l'utilizzo di volume ottimale entro le misure standard di 80 x 120 centimetri. A quel punto il successo del bancale in legno era ormai inarrestabile. Sotto carico uniforme, un europallet può sostenere con facilità 1.500 kg.

Negli anni passati l'importanza del bancale dal punto di vista ecologico è aumentata enormemente. La materia prima legno ha trasformato il bancale in un protagonista della sostenibilità. Il legno si rinnova in eterno. I bancali vengono smistati, riparati e nuovamente utilizzati. Alla fine del ciclo di vita, il legno viene riciclato, per esempio utilizzato come materia prima per la produzione di pannelli in truciolare oppure bruciato sotto forma di cippato, permettendo così un recupero di energia. Un ciclo singolare ed ecosostenibile, che rappresenta per un

numero sempre maggiore di imprenditori un motivo valido di utilizzo dei bancali in legno come base per la loro logistica di trasporto.

Il bancale è, quindi, un esempio paradigmatico di efficienza. Grazie alla flessibilità della materia prima legno che presenta i migliori valori di resistenza, il bancale è un "mister muscolo" facile da usare per il cliente e parte integrante di una gestione aziendale sostenibile.

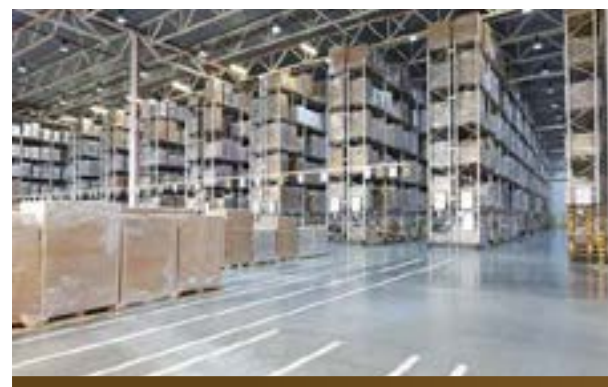
Abbiamo parlato con Michael Nieuwesteeg, il direttore della NVC (un'associazione dei Paesi Bassi per gli imprenditori che operano nel settore packaging).

EUROBLOCK Journal: Signor Nieuwesteeg, che cosa pensa del bancale la sua associazione oggi?

MICHAEL NIEUWESTEEG:

Siamo presenti sin dal 1953, come associazione e piattaforma, per le aziende che operano nel settore packaging. Naturalmente non è sempre facile, poiché i nostri collaboratori sono spesso concorrenti, oppure tra loro intercorre un rapporto compratore-venditore.

Il bancale è un'invenzione estremamente importante. Ancora oggi si distingue per la sua semplicità ed efficacia ed è, per molti versi, imbattibile. I bancali in circolazione sono tanti: riteniamo che in tutto il mondo ce ne siano circa 10 miliardi! Secondo me, il bancale ha davvero cambiato il mondo, e ovviamente in meglio; meno fatica, più qualità ed affidabilità. Considerando la cosa con maggiore attenzione, il bancale è letteralmente e metaforicamente la base del packaging.



LOGISTICA DI MAGAZZINO MODERNA

Anche nell'epoca dell'industria 4.0, i bancali rivestono un ruolo di primo piano nella logistica di magazzino.

NUOVI DIPENDENTI PER UN OTTIMO SERVIZIO DI ASSISTENZA CLIENTI

EUROBLOCK ha rafforzato il suo team di gestione delle vendite mediante l'acquisizione di due nuovi collaboratori. Guy Ejeil e Benjamin Klink operano nell'azienda a partire dall'inizio del 2016. L'obiettivo: un servizio di assistenza clienti ancor migliore.

Benjamin Klink è ambizioso, emergente e sempre alla caccia di sfide impegnative. Le ha trovate nel settore vendita di EUROBLOCK. Nel corso dell'intervista, racconta di sé e dei suoi obiettivi.

EUROBLOCK Journal: Signor Klink, prima della Sua attività presso Euroblock Lei ha lavorato già per il Gruppo Pfeifer. Ci racconti, per cortesia, com'è stato possibile.

BENJAMIN KLINK: Sono nato nella città anseatica di Uelzen, nella Bassa Sassonia. Dopo la maturità, nel 2011, ho subito iniziato uno studio di economia aziendale duale presso un'azienda erogatrice di energia. Due anni dopo ho concluso la formazione professionale in amministrazione aziendale e infine nel 2014 ho conseguito a Lüneburg la mia laurea in economia aziendale. Allora c'era un posto libero presso l'azienda Pfeifer, così ho cominciato in quello stesso anno a lavorare nel reparto spedizioni dello stabilimento di Uelzen.

EUROBLOCK Journal: Com'era? Che impressione aveva del Suo nuovo datore di lavoro?

BENJAMIN KLINK: Quando ho cominciato da Pfeifer, i prodotti di Uelzen mi sembravano davvero banali: per esempio, lì si producevano tavole e blocchetti per bancali. Ma dopo aver assistito per la prima volta ai processi avvenuti tra la fornitura della materia prima e il carico dei prodotti finiti, ero molto impressionato. Altrettanto varia e interessante si è rivelata la mia attività. Già allora mi impressionavano particolarmente l'internazionalità e la rete della clientela a livello mondiale di Pfeifer.

EUROBLOCK Journal: E che ha fatto dopo?

BENJAMIN KLINK: Nel settembre 2015 ho iniziato uno studio di laurea magistrale in sales management (tecnica della vendita) ad Amburgo. Un anno dopo ho cambiato dalla residenza di Uelzen a quella di Unterbernbach e sono passato da Pfeifer a EUROBLOCK, nel settore vendite. Ho continuato quindi la mia formazione accademica a Monaco di Baviera.

EUROBLOCK Journal: E ha trovato presso l'azienda EUROBLOCK quello

che cercava?

BENJAMIN KLINK: Non posso negare di essere una persona che è sempre alla ricerca di nuove sfide. Ne ho bisogno, per evolvermi dal punto di vista personale. E questo l'ho trovato in Baviera, da EUROBLOCK.

L'ampio raggio delle diverse attività e i tanti nuovi incarichi che mi sono stati affidati presso EUROBLOCK richiedono tutta la mia disponibilità, posso mettere in pratica le conoscenze acquisite fino a questo momento e la mia competenza. Inoltre posso anche imparare molto dalle esperienze del team del settore vendite di EUROBLOCK! Tuttavia non mi è stato facile lasciare i miei colleghi in Uelzen. Anzi, vorrei ringraziarli di cuore per la trasmissione di conoscenze ed esperienze che ho potuto raccogliere a Uelzen e per il continuo sostegno che mi hanno accordato!



BENJAMIN KLINK

EUROBLOCK Journal: Signor Klink, molte grazie per il colloquio!

Guy Ejeil, direttore delle vendite, export manager e key account manager presso EUROBLOCK, ha vissuto una vita turbolenta ed emozionante nel mondo internazionale della vendita. Ha lavorato per le grandi multinazionali del settore ed era continuamente in azione. In un'intervista racconta di ciò che lo ha spinto e che lo spinge tuttora, e getta uno sguardo sul futuro dell'export.

EUROBLOCK Journal: *Signor Ejeil, Lei ha, per così dire, doppie radici. Questo La rende particolarmente fiero?*

GUY EJEIL: Sì, sono davvero molto orgoglioso di sentirmi a casa in due luoghi differenti: sono nato nella capitale libanese, a Beirut, nel 1969. E poi sono cresciuto sia in Germania, dove ho frequentato il liceo benedettino di Ettal, sia in Libano. Perciò ho goduto anche del privilegio particolare di un'educazione bilingue, di cui ho sempre approfittato.



GUY EJEIL

EUROBLOCK Journal: *Che ha fatto dopo la maturità?*

GUY EJEIL: Dopo il diploma scolastico ho iniziato il mio studio di amministrazione aziendale all'Università di Augusta. Terminato lo studio con successo, ho cominciato la carriera professionale occupando diverse posizioni di marketing e vendita nel settore della tecnologia dell'informazione e software ad Augusta e a Monaco di Baviera. Per via delle mie radici libanesi, mi sono concentrato principalmente e sempre più nella gestione delle vendite in Medio Oriente e in Europa. Nel 2005 sono infine passato nel settore del tessuto non tessuto, nel cui ambito ho operato prima in Italia e poi, fino al 2012, in Svezia.

EUROBLOCK Journal: *Per quali regioni Lei era responsabile, principalmente, in tale settore?*

GUY EJEIL: Ero addetto alla vendita di tessuto non tessuto a clienti dell'industria di prodotti per l'igiene e della regione MENA, quindi del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale.

EUROBLOCK Journal: *Dunque ha potuto acquisire moltissima esperienza a livello internazionale!*

GUY EJEIL: Sì, ma non soltanto questo! Per molti anni ho anche assistito, in qualità di key account manager, l'importante cliente Procter & Gamble, una multinazionale di prodotti di consumo rappresentata in 70 diversi Paesi nel mondo. Altri key account erano ulteriori multinazionali come SCA oppure Kimberly-Clark, un gigante di prodotti per l'igiene con 150 succursali in tutto il mondo.

EUROBLOCK Journal: *Ha operato anche in ruoli dirigenziali?*

GUY EJEIL: No, la mia prima esperienza come dirigente l'ho fatta in qualità di direttore delle vendite e del marketing presso Rexcell/(Duni Group), una ditta produttrice di prodotti Airlaid e in carta "tissue" che

distribuisce in tutta Europa. Poi ho lavorato presso l'azienda medio-piccola di un ingegnere meccanico, ad Ingolstadt, che forniva ai suoi clienti impianti per il dosaggio e la miscelazione di inchiostri e in cui io operavo come manager delle vendite in Francia, Medio Oriente ed Europa orientale.

EUROBLOCK Journal: *Per quale motivo, dopo una carriera così movimentata, ha finito per stabilirsi da EUROBLOCK?*

GUY EJEIL: Siccome operavo da molto tempo ad Ingolstadt, questa città era divenuta, per me, una seconda patria. Nel frattempo mi sono anche sposato e ho tre bambini. Quindi non sono più andato a cercare nuove sfide internazionali in giro per il mondo, ma nell'area regionale. Ho cercato dei campi operativi interessanti nel settore vendita con possibilità di sviluppo a lungo termine. Ero e sono molto contento che ora le mie prospettive si siano realizzate da EUROBLOCK, dove opero come direttore delle vendite export e key account manager. Mi trovo molto bene e al posto giusto. Da una parte dispongo di esperienze fondate con grandi key account e di-

verse strutture di clientele in Europa e in Medio Oriente, laddove l'America settentrionale e l'Asia sono per me terra vergine e richiedono il mio impegno e le mie conoscenze. Dall'altra parte sono contento di aver trovato in EUROBLOCK e Pfeifer delle aziende professionali e variegate, che hanno reso possibile anche il mio accesso nell'industria dei bancali e del packaging.

EUROBLOCK Journal: *Che potenziale futuro vede nella Sua attività presso EUROBLOCK?*

GUY EJEIL: Nel corso dei miei numerosi viaggi negli Stati Uniti, a Dubai, in Spagna e in Italia ho capito che la nostra funzione principale nella vendita dev'essere costituita dal mantenimento della nostra posizione leader di mercato in Europa e nell'affermarci, a seconda delle possibilità, contro una concorrenza forte, così come nella conquista di nuovi mercati mediante nuovi prodotti. Anche il campo del servizio di assistenza in futuro dev'essere rafforzato, per esempio con il nuovo eccellente servizio di assistenza per il nostro pool di clienti.

EUROBLOCK Journal: *Signor Ejeil, molte grazie per questo colloquio informativo!*

UNA VECCHIA SIGNORA CON MOLTO DINAMISMO

Nello stabilimento Pfeifer di Uelzen, sono stati effettuati vasti investimenti per l'ottimizzazione del servizio di assistenza e per assicurare la capacità competitiva.

Lo stabilimento del Gruppo situato più a nord, Uelzen (DE), è stato messo in funzione nel 1991 e rilevato da Pfeifer nel 2005. Dunque Uelzen ha celebrato l'anno scorso la sua presenza 25ennale. Da allora molto si è fatto: un anno dopo il rilevamento - 2006 - la segheria esistente è stata modernizzata, per cui le quantità di produzione del legname da taglio potevano essere radicalmente aumentate. Nel 2008 è stata messa in funzione una centrale a biomassa. Nel frattempo le capacità parlano da sole: 165 dipendenti lavorano ad Uelzen annualmente 480.000 metri cubi di conifera trasformandola in legname da taglio e blocchetti per bancali. Inoltre si producono 55 milioni KW/h di bioenergia elettrica. Nell'anno 2015 è stato rilevato un record soddisfacente: non era mai stato segato tanto legno da imballaggio in un anno.

STANDARD MODERNI D'IMBALLAGGIO

Per aumentare ulteriormente il livello di servizio offerto ai clienti, ad Uelzen sono stati effettuati i seguenti investimenti: mediante l'installazione di una nuova camera di essic-

cazione, l'assortimento dei prodotti è stato ampliato in modo decisivo. Le camere dispongono di una prestazione annua di essiccazione di 35.000 metri cubi di legname da taglio. In tre camere separate è possibile anche l'essiccazione di carichi inferiori. A tale scopo si utilizza principalmente il calore a bassa temperatura proveniente dalla presente centrale a biomassa; si impiega anche l'energia generata dalla condensazione dei gas di scarico della centrale stessa.

Dunque ora vi è anche la possibilità di offrire del legname da taglio conforme a ISPM 15. Questo regime di importazione rappresenta uno standard internazionale per le misure fitosanitarie in imballaggi di legno nel traffico di merci a livello mondiale. A tal riguardo il legno dev'essere riscaldato nel midollo per un periodo di 30 minuti ad una temperatura costante di 56 gradi Celsius. Ciò avviene mediante l'essiccazione tecnica che ha il vantaggio aggiuntivo di impedire la crescita di muffe.

PIÙ CAPACITÀ DI MAGAZZINAGGIO

Per il deposito intermedio del legname da taglio essiccato è stata inoltre

allestita una tendostruttura, in cui il legno può essere depositato al sicuro dagli agenti atmosferici. Il capannone presenta una superficie di 1.600 m³. Può essere smontato senza grandi spese e nuovamente montato in un altro luogo dello stabilimento. Riguardo a futuri investimenti ad Uelzen, si resta flessibili.



Nuove camere di essiccazione nello stabilimento di Uelzen



Tendostruttura per il legname da taglio essiccato



Lo stabilimento più a nord del Gruppo: Uelzen (D)

EUROBLOCK & PONTRILAS PACKAGING



Come leader nel mercato di blocchetti per bancali, EUROBLOCK rifornisce numerosi clienti in tutto il mondo. Poniamo alcune domande ad un nostro cliente all'ingrosso della Gran Bretagna, l'azienda Pontrilas Packaging.

EUROBLOCK Journal: Signor Turner, quale funzione ha Lei presso l'azienda Pontrilas?

DARREN TURNER: Sono direttore e amministratore delegato dell'azienda Pontrilas Packaging.

DARREN TURNER

Direttore e amministratore delegato di Pontrilas Packaging

EUROBLOCK Journal: Può raccontarci qualcosa su Pontrilas e sui settori di business dell'azienda?

DARREN TURNER: Pontrilas Packaging è uno dei maggiori produttori di bancali del Regno Unito, ogni settimana produciamo sino a 50.000 bancali mediante 9 linee di produzione. Il nostro sito di produzione presenta una superficie di oltre 64.000 m³. Gestiamo anche una segheria con una capacità produttiva giornaliera di 850 m³.

EUROBLOCK Journal: Come sostiene il blocchetto per bancali EUROBLOCK il Suo business?

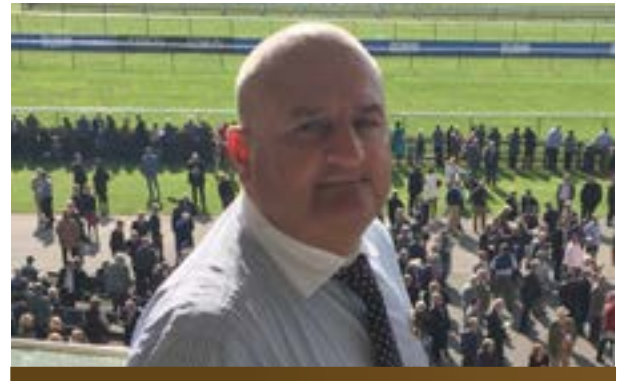
DARREN TURNER: In seguito all'elevata automatizzazione e alla grande richiesta di bancali a secco, con i blocchetti per bancali EUROBLOCK siamo in grado di abbreviare notevolmente i nostri tempi di consegna.

EUROBLOCK Journal: Quali sono, secondo Lei, i vantaggi dell'utilizzo dei nostri blocchetti per bancali?

DARREN TURNER: Soprattutto le misure uniformi dei blocchetti e il contenuto minimo di umidità. Il vantaggio principale per noi è, comunque, il fatto che i blocchetti non debbano essere tagliati. Questo riduce al minimo i rifiuti.

EUROBLOCK Journal: I blocchetti per bancali in truciolo di legno sembrano guadagnare terreno nella produzione di bancali del Regno Unito. Qual è, a Suo avviso, il motivo di questo successo?

DARREN TURNER: Secondo me, i fattori decisivi di successo sono la continuità di rifornimento anche in presenza di una carenza di legno e i prezzi non influenzabili dai cambiamenti di mercato.



EUROBLOCK Journal: Lei raccomanderebbe ai Suoi clienti e ad altri produttori di bancali i blocchetti per bancali in legno di truciolo?

DARREN TURNER: Sicuramente. I vantaggi sono evidenti!

EUROBLOCK Journal: Che cosa tiene in serbo il futuro per Pontrilas?

DARREN TURNER: Stiamo installando la nostra nuova caldaia a biomassa con cui potremo poi utilizzare i nostri scarti di legno per il funzionamento del nostro nuovo essiccatoio per bancali con una capacità di 1.200 bancali. Ma abbiamo anche numerosi progetti per ulteriori automatizzazioni nel cassetto!

EUROBLOCK Journal: Molte grazie, signor Darren, per la Sua gentilezza nel rispondere alle nostre domande. Dalle Sue risposte si capisce chiaramente che l'utilizzo dei blocchetti per bancali EUROBLOCK offre molti vantaggi. E poiché Pontrilas si espande, speriamo di espanderci anche noi insieme con la Sua azienda!

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