



## EDITORIAL

INFORMATION AUS ERSTER HAND



### Eine geniale Idee ist 40 Jahre alt

In den 1970ern, hatte die Palettenindustrie einen schweren Stand. Die Nachfrage nach Schnittholz war groß und kaum günstige

Rohware für die Produktion zu bekommen. Pappellant-holz musste aus Ungarn importiert werden und war daher auch keine gute Option. Im Gegenzug dazu war Sägerest-holz im Überfluss vorhanden und wurde sogar oft als Abfall entsorgt. Aus dieser Not heraus kam der Sägewerksbesitzer Anton Heggenstaller – einem Vordenker und Pionier der damaligen Zeit – vor 40 Jahren auf die geniale Idee: Säge-restholz zu Palettenklötzen zu verpressen. Mit Idealismus und Beharrlichkeit meisterte Heggenstaller die enormen Herausforderungen der technischen Umsetzung seines Konzepts und ebnete so der gesamten Palettenindustrie den Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

So blicken wir auch 2016 auf ein relativ erfolgreiches Jahr zurück, das vor allem vom wirtschaftlichen Wachstum in Deutschland und den meisten angrenzenden Ländern getragen wurde. Allerdings erfüllen uns einige der im Moment stattfindenden globalen Veränderungen mit Sorge. Wie geht es in Europa nach dem Brexit weiter? Welchen Einfluss hat die Wahl des amerikanischen Präsidenten auf den Rest der Welt? Wie ist die hohe Staatsverschuldung mancher Länder in den Griff zu bekommen? Das sind einige wesentliche Fragen, die uns beschäftigen und mit deren Beantwortung wir in den nächsten Jahren konfrontiert sein werden. Doch – um noch mal zu Anton Heggenstaller zurückzukommen – gute Ideen und Partnerschaften überstehen auch turbulente Zeiten und ökonomische Krisen. In diesem Sinne blicken wir weiterhin optimistisch ins Jahr 2017 und bedanken uns für die gute partnerschaftliche Zusammenarbeit!

Ihr Leonhard Scherer

Geschäftsführer EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH

# MIT EUROBLOCK IN BESTER GESELLSCHAFT

Ein breites Produktsortiment, hohe internationale Präsenz  
und langjährige Erfahrung in der Produktion von Press-  
spanklötzen zählen zu den Stärken von EUROBLOCK.

Die EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH wurde 1998 als eine Vertriebs-gemeinschaft für Verpa-ckungsholz gegründet. Die Gesellschafter sind die Pfeifer Holz GmbH (DE) und die Presswood International B.V. aus Ermelo (NL). Beide Un-ternehmen sind zu je 50 Prozent an EUROBLOCK beteiligt. Die Vorteile, die dieses deutsch-nieder-ländischen Joint Venture allen bietet, die profes-sionelle Verpackungslö-sungen benötigen bzw. herstellen, liegen auf der Hand: umfassendes Know-how und dadurch optimale Unterstützung, erstklassige Servicelei-stungen und optimierte Produkte. In Summe ver-marktet EUROBLOCK über 1 Milliarde Palet-tenklötze pro Jahr. Das bedeutet, dass über 100 Millionen Paletten jährlich mit Pressspanpalettenklöt-zen von EUROBLOCK hergestellt werden. Die Zuverlässigkeit der Pro-dukte hat oberste Priori-tät – der Fertigungspro-zess unterliegt strengsten

Auflagen und wird stän-dig von den Mitarbeitern der Qualitätssicherung geprüft. EUROBLOCK Produkte werden an vier Produktionsstandorten in Deutschland und den Nie-derlanden erzeugt. Davon sind drei Produktionen in einen Sägewerksstandort integriert, einer ist ein reines Palettenklotzpro-duktionswerk. Von die-sen Standorten aus ist eine optimale logistische Betreuung von Kun-den in ganz Europa und Übersee möglich. Um eine optimale Koopera-tion zu gewährleisten, werden außerdem 7 Ver-triebsstandorte betrieben. Auf den kommenden Sei-

ten stellen wir Ihnen die beiden Gesellschafter nä-her vor.



# 1.800 MITARBEITER, 3 LÄNDER DIE PFEIFER GROUP

Der wertvolle, nachwachsende Rohstoff Holz wird innerhalb der Pfeifer Gruppe zu 100 Prozent verarbeitet. An 8 Standorten werden aus Rundholz nicht nur „handfeste“ Fabrikate, wie Schnittholz, Holzbau- und Betonschalungsprodukte oder Palettenklötze, gefertigt – auch Biobrennstoffe und sogar Strom zählen zu den Erzeugnissen.

Dynamik prägt Pfeifer seit dem Bestehen. Aus einem kleinen Sägewerk, das von Barbara Pfeifer 1948 in Imst (A) gegründet wurde, ist ein Konzern von europäischer Dimension entstanden. Pfeifer zählt zu den traditionsreichsten und wettbewerbsstärksten Unternehmen der europäischen Holzindustrie. Das Hauptaugenmerk liegt in der industriellen Verarbeitung von Nadelholz. Heute sind 1.800 Mitarbeiter an 8 Standorten in 3 Ländern für die Gruppe tätig. Diese Fülle an individuellen Kulturen und Strukturen ist wertvoll, denn Vielfalt bringt auch ein Mehr an Ideen und Entwicklungen mit sich. Die Pfeifer

Produktpalette reicht von Schnittholz und Hobelware, Betonschalungsplatten und -trägern über Brettschichtholz, Massivholzplatten bis hin zu Palettenklötzen, Brikketts, Pellets und Biostrom. Das Know-how hoch qualifizierter Mitarbeiter, verbunden mit modernsten Fertigungstechniken, ist der Garant für die stete Weiterentwicklung der Pfeifer Produkte. Mit den hochwertigen Erzeugnissen werden Kunden in 90 Ländern der Welt beliefert.

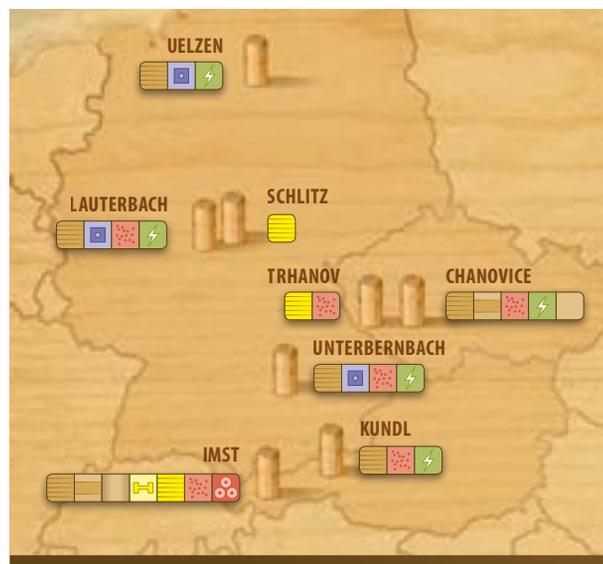
## RUNDUM-VERWERTUNG

Bei Pfeifer wird nichts unnützlich weggeworfen. Sämt-

liche Nebenprodukte, die in bei Herstellungsprozessen anfallen, wie Rinde, Hackschnitzel und Hobelspäne, werden zu kostbaren Rohstoffen. Dieses sogenannte „Restholz“ von Palettenklötzen wird zur Produktion von Strom und umweltfreundlichen Biobrennstoffen verwendet. Auf diese Weise ist die Wertschöpfungskette innerhalb der Gruppe zur Gänze geschlossen.

## „NACHHALTIGES“ HOLZ

Das Rundholz, das bei Pfeifer verarbeitet wird, stammt ausnahmslos aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern. Nachhaltigkeit wird hier im klassischen Sinn verstanden: Es wird nicht mehr genutzt, als nachwächst. Eine in diesem Sinne nicht nachhaltige forstliche Nutzung würde für kommende Generationen eine Umweltkatastrophe bedeuten. Daher wird der allergrößte Fokus auf einen möglichst schonenden und wertschätzenden Umgang mit dem Rohstoff Holz gerichtet.



**DIE STANDORTE DER GRUPPE**  
in Österreich, Deutschland und Tschechien



**BETONSCHALUNGSPRODUKTE VON PFEIFER**  
werden in über 90 Länder der Erde exportiert.



**DIE FIRMAZENTRALE IN HOLZBAUWEISE**  
in Imst im Tiroler Oberland (A)

# AUS ALT WIRD NEU BEI DER PRESSWOOD INTERNATIONAL B.V.

Die Stärken des Unternehmens Presswood International liegen im Bereich Recycling: Pro Jahr werden Hunderttausende Tonnen Altholz verarbeitet und daraus Palettenklötze für die Herstellung mehrerer Millionen Paletten produziert.

Die Vierhouten Group – die Muttergesellschaft der Presswood International – wurde im Jahr 1965 gegründet und ist mittlerweile zu einem Unternehmen mit aktuell circa 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 350 Millionen Euro herangewachsen. 1983 wurde Presswood Holland B.V. als Pressholzpalettenproduktionsfirma ins Leben gerufen.

Die Stärken der Presswood International liegen im Bereich Restholzrecycling: Pro Jahr werden im Unternehmen 220.000 Tonnen Restholz verarbeitet und daraus 330.000 Kubikmeter Palettenklötze

produziert. Außerdem werden über 5 Millionen Pressholzpaletten erzeugt. Im Jahr 1990 erweiterte die Presswood International die Fertigung um Pressspanpalettenklötze. Damit war man so erfolgreich, dass bereits 5 Jahre später eine zweite Produktionslinie in Betrieb genommen wurde. In 25 Jahren wurde eine Produktionssteigerung von 22.500 auf 325.000 m<sup>3</sup> Klötze erreicht. 8 Jahre später – 1998 – gingen Presswood und Pfeifer Holz (damals noch die Heggenstaller AG) schließlich eine Vertriebsgemeinschaft ein – der Rest ist Geschichte!

## GEMEINSAM STATT EINSAM

Die Presswood International befindet sich nicht nur bei EUROBLOCK, sondern auch in der Vierhouten Group ([www.vierhoutengroup.com](http://www.vierhoutengroup.com)) in bester Gesellschaft. Zahlreiche weitere namhafte Firmen aus der Verpackungs- und Palettenbranche sind Teil des Unternehmens und haben erfolgreiche Wege eingeschlagen, zum Beispiel die beiden Großhandelsfirmen für Plastikverpackungen Portex Verpakkingen BV ([www.portex.nl](http://www.portex.nl)) und die englische Westflex Ltd. ([www.westflex.co.uk](http://www.westflex.co.uk)). Mit im Boot sind

weitere die Verpackungsunternehmen Mondipal BV ([www.mondipal.nl](http://www.mondipal.nl)), das Plastikpaletten und Kisten erzeugt, und Portex Holland BV, das auf Big Bags spezialisiert ist, sowie der Transportbehälter-Fabrikant PW Container ([www.pwcontainer.nl](http://www.pwcontainer.nl)). Der Vertrieb im Rahmen der Vierhouten Group im Vereinten Königreich und in Irland erfolgt unter anderem durch IPPL LTD ([www.inkapallets.co.uk](http://www.inkapallets.co.uk)), eine Vertriebsfirma in England, die das ganze Produktspektrum der Vierhouten Group führt. Wie es den Gesichtspunkten einer moder-

nen Logistik entspricht, ist die Vierhouten Group auch in dieser Branche sehr präsent: Bei A2B-online ([www.A2B-online.com](http://www.A2B-online.com)) stehen 450 Lkw, zahlreiche Container und 5 Frachtschiffe für die Kundenbelieferung aus und nach Großbritannien zur Verfügung.

Somit ist die Vierhouten Gruppe ein vielseitiger Zulieferer von Fertig-, Halbfertigprodukten und Logistikdienstleistungen.



DIE ZENTRALE DER VIERHOUTEN GROUP

im niederländischen Ermelo

# WIE DIE PALETTE DIE WELT VERÄNDERTE

Im Jahr 2011 erregte der niederländische Verband „Transport en Logistiek“ mit dem Slogan: „Ohne Transport steht alles still“ Aufmerksamkeit. Eine sehr gute Idee, der wir in dieser Ausgabe des EUROBLOCK Journals noch etwas hinzufügen möchten: „Ohne Paletten kein Transport“.

Die Palette ist buchstäblich die Basis der Logistik, denn ohne sie ist der Transport von Waren vom Hafen zum Umschlagplatz, von der Fabrik zum Geschäft usw. unmöglich. Allein in Europa sind 4 Milliarden Paletten im Umlauf. EPAL (European Pallet Association) gab 2014 bekannt, dass sie 30 Millionen neue Europaletten produziert habe.

Kann man sagen, dass die Palette die Welt verändert hat? Mit ein wenig gutem Willen, ja! „Paletten bewegen die Welt“, so Dr. Marshall White, emeritierter Professor an der Virginia Tech, einer staatlichen technischen Universität in Blacksburg (USA) in einem Artikel mit dem bezeichnenden Titel: „The single most important object in the global economy: the pallet.“

Die Erfindung der Palette ist natürlich nicht mit jener der Dampfmaschine oder jener des Internets vergleichbar, aber wenn der Amerikaner Lester M. Sears im Jahr 1919 nicht den Prototyp eines Gabelstaplers erfunden hätte und ein Jahr später ein gewisser Herr Hollowell nicht auf die glorreiche Idee gekommen wäre, Klötze unter die Bretter zu nageln – wie würde die Logistikwelt heute aussehen? Schon im Jahr 1931 stellte

das „Railway Magazine“ in England Berechnungen über die Auswirkungen der Palette auf die Transportbranche an. Waren früher 3 Tage nötig, um einen Waggon mit 13.000 Stück einer Ware zu entladen, nahm dieselbe Aufgabe mit einem Gabelstapler und Paletten nur noch 4 Stunden in Anspruch. Im Zweiten Weltkrieg integrierte die amerikanische Armee die Palette als neuen, fixen Bestandteil in die „Big L“, jene Abteilung, welche die Truppen mit Waren aller Art versorgte. Der Historiker Rick Le Blanc schrieb in der Zeitschrift „Pallet Enterprise“: „Die Verwendung von Paletten und Gabelstaplern war die wichtigste und revolutionärste Entwicklung in der Lager- und Transportlogistik während des Krieges.“ Norman Cahners, ein Logistik-Marine-Offizier, erfand 1947 die 4-Wege-Palette – eine simple Idee, die einen enormen Effizienzgewinn bedeutete. Paletten konnten nun von 4 Seiten aufgenommen werden.

Nach dem Ende des Krieges versorgte die U.S. Army Australien mit Gabelstaplern und etwa 60.000 Paletten. Sie organisierte den ersten Palettenpool – heute noch bekannt als CHEP, einer der weltweit führenden Anbieter im Pooling von Paletten und Behältern

mit einem Pool von über 300 Millionen Ladungsträgern. Dann folgte die Standardisierung zur Steigerung der Effizienz. 1961 wurden europäische Vereinbarungen über die Abmessungen von Paletten getroffen. Von den Europaletten passten genau 2 Stück nebeneinander in einen Waggon oder auf einen Anhänger. Damit hatte Europa seinen eigenen Palettenpool. Die Produzenten passten ihre Verpackungen so an, dass innerhalb der Standardabmessungen mit 80 mal 120 Zentimetern die bestmögliche Volumenausnutzung erzielt wurde. Der Siegeszug der Holzpalette war längst nicht mehr aufzuhalten. Eine Europalette kann bei gleichmäßiger Belastung mit Leichtigkeit 1.500 Kilogramm tragen.

In den vergangenen Jahren nahm die ökologische Bedeutung der Palette enorm zu. Der Rohstoff Holz machte die Palette zum Nachhaltigkeits-Star. Holz ist ewig erneuerbar – Paletten werden sortiert, repariert und erneut eingesetzt. Am Ende des Lebenszyklus wird das Holz recycelt und zum Beispiel als Spanplattenproduktion verwendet oder in Form von Hackschnitzeln verbrannt, wobei Energie zurückgewonnen wird. Ein ein-

zigartiger, umweltfreundlicher Zyklus, der für immer mehr Unternehmen ein Grund dafür ist, auf Holzpaletten als Basis für ihre Transportlogistik zurückzugreifen.

Die Palette ist also ein Paradebeispiel für Effizienz. Durch den flexiblen Rohstoff Holz der beste Festigkeitswerte liefert, ist sie ein kundenfreundlicher Kraftprotz und darüber hinaus ein wichtiger Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Wir sprachen mit Michael Nieuwesteeg, dem Direktor des NVC (eines niederländischen Verbands für Unternehmen, die im Verpackungsbereich tätig sind).

**EUROBLOCK Journal:**  
*Herr Nieuwesteeg, wie sieht Ihr Verband die Palette in der heutigen Zeit?*

**MICHAEL NIEUWESTEEG:**

Wir sind schon seit 1953 als Verband und Plattform für Betriebe, die im Verpackungsbereich tätig sind, da. Das ist natürlich nicht immer einfach, denn unsere Mitglieder sind oft Konkurrenten oder stehen zueinander in einer Käufer-Verkäufer-Beziehung.

Die Palette ist eine enorm wichtige Erfindung. Sie glänzt auch heute nicht mit ihrer Einfachheit und Effektivität und ist in vielerlei Hinsicht unschlagbar. Es sind sehr viele davon im Umlauf: Wir schätzen, es sind circa 10 Milliarden Stück weltweit! Die Palette hat meiner Meinung nach die Welt tatsächlich verändert – und das zum Guten; weniger Mühe, mehr Qualität und Zuverlässigkeit. Wenn man genau hinsieht, ist die Palette buchstäblich und im übertragenen Sinn die Basis der Verpackung.



## MODERNE LAGERLOGISTIK

Paletten spielen auch im Zeitalter von Industrie 4.0 eine zentrale Rolle in der Lagerlogistik.

# NEUE MITARBEITER ZUR OPTIMALEN KUNDENBETREUUNG

EUROBLOCK hat sein Vertriebsteam um zwei neue Mitarbeiter verstärkt. Guy Ejeil und Benjamin

Klink sind seit Beginn 2016 für das Unternehmen tätig. Das Ziel: noch bessere Betreuung der Kunden.

Benjamin Klink ist ehrgeizig, aufstrebend und stets auf der Jagd nach anspruchsvollen Herausforderungen. Diese hat er im Vertrieb bei EUROBLOCK gefunden. Im Interview berichtet er von sich und seinen Zielen.

*EUROBLOCK Journal: Herr Klink, Sie waren ja vor Ihrer Tätigkeit bei Euroblock schon bei der Pfeifer Gruppe beschäftigt. Bitte erzählen Sie uns, wie es dazu gekommen ist.*

**BENJAMIN KLINK:** Ich wurde in der Hansestadt Uelzen in Niedersachsen geboren. Nach meinem Abitur im Jahr 2011 begann ich gleich im Anschluss ein duales betriebswirtschaftliches Studium bei einem Energieversorger. Die Ausbildung zum Industriekaufmann schloss ich dann 2 Jahre später ab und absolvierte 2014 schließlich auch meinen Bachelor als Betriebswirt in Lüneburg. Bei Pfeifer war damals eine Stelle frei und so stieg ich noch im selben Jahr in den Versand am Standort Uelzen ein.

*EUROBLOCK Journal: Wie war das damals? Welchen Eindruck hatten Sie von Ihrem neuen Arbeitgeber?*

**BENJAMIN KLINK:** Als ich bei der Pfeifer begonnen habe, wirkten die Erzeugnisse in Uelzen auf mich eher recht banal: zum Beispiel wurden dort Schnittholz und Palettenklötze produziert. Aber als ich die Prozesse, die zwischen der Anlieferung des Rohstoffes und der Verladung der fertigen Produkte zum ersten Mal sah, war ich sehr beeindruckt. Dementsprechend vielseitig und interessant empfand ich meine Tätigkeit. Besonders fasziniert haben mich damals schon die Internationalität und das weltweite Kundennetzwerk von Pfeifer

*EUROBLOCK Journal: Wie ging es dann für Sie weiter?*

**BENJAMIN KLINK:** Im September 2015 begann ich ein Studium im Studiengang Master of Science in Sales Management in Hamburg. Ein Jahr danach wechselte ich vom Standort Uelzen nach Unterbernbach und auch von Pfeifer zu EUROBLOCK in den Vertrieb. Meine akademische Ausbildung setzte ich danach in München fort.



*EUROBLOCK Journal: Und bei EUROBLOCK haben Sie nun gefunden, wonach Sie gesucht haben?*

**BENJAMIN KLINK:** Ich kann nicht leugnen, dass ich ein Mensch bin, der immer auf der Suche nach neuen Herausforderungen ist. Ich brauche

das, um mich persönlich weiterzuentwickeln. Diese habe ich in Bayern und bei EUROBLOCK gefunden. Der Abwechslungsreichtum in den Tätigkeiten und die vielen neuen Aufgaben, mit denen ich bei EUROBLOCK betraut werde, erfordern meine ganze Leistungsbereitschaft und ich kann meine bisher erworbenen Kenntnisse und meinen Sachverstand gezielt einbringen. Von den Erfahrungen des dortigen Vertriebsteams kann ich aber auch noch vieles lernen! Der Abschied von meinen Kollegen in Uelzen ist mir dennoch nicht leicht gefallen. Ich möchte mich daher an dieser Stelle bei ihnen für die Vermittlung des Wissens und der Erfahrungen, die ich in Uelzen sammeln konnte, und die stets gewährte Unterstützung herzlich bedanken!

**BENJAMIN KLINK**

*EUROBLOCK Journal: Herr Klink, vielen Dank für das Gespräch!*

Guy Ejeil, Verkaufsleiter Export und Key Account Manager bei EUROBLOCK, führte ein turbulentes und aufregendes Leben in der internationalen Welt des Vertriebs. Er arbeitete für die größten „Multis“ der Branche und war stets auf Achse. Im Interview erzählt er, was ihn bewegte und bewegt und wirft einen Blick auf die Zukunft des Exports.

**EUROBLOCK Journal:** *Herr Ejeil, Sie sind sozusagen doppelt verwurzelt. Macht Sie das besonders stolz?*

**GUY EJEIL:** Ja, ich bin in der Tat sehr stolz darauf, an 2 Orten zu Hause zu sein: Geboren wurde ich in der Hauptstadt des Libanon, in Beirut, im Jahr 1969. Aufgewachsen bin ich dann abwechselnd in Deutschland, wo ich das Benediktinergymnasium Ettal besuchte, und im Libanon. Dadurch genoss ich auch das besondere Privileg einer zweisprachigen Erziehung, von der ich immer viel profitiert habe.

**EUROBLOCK Journal:** *Wie ging's dann nach dem Abitur weiter?*

**GUY EJEIL:** Nach dem Schulabschluss begann ich, an der Universität Augsburg Betriebswirtschaftslehre zu studieren. Nach erfolgreicher Absolvierung des Studiums startete ich mit verschiedenen Marketing- und Vertriebspositionen in der IT-Hard- und -Softwareindustrie in Augsburg und München ins Berufsleben. Aufgrund meiner libanesischen Wurzeln konzentrierte ich mich schwerpunktmäßig aber immer mehr auf das Vertriebsmanagement in Nahost und Europa. Im Jahr 2005 wechselte ich schließlich in die Vliesstoffindustrie, wo ich zunächst in Italien und dann bis 2012 in Schweden tätig war.

**EUROBLOCK Journal:** *Für welche Regionen waren Sie in diesem Bereich hauptsächlich zuständig?*

**GUY EJEIL:** Ich war für den Vertrieb von Vliesstoffen an Kunden aus der europäischen Hygieneindustrie und der MENA-Region, also aus Nahost und Nordafrika, zuständig.

**EUROBLOCK Journal:** *Da konnten Sie ja eine Menge internationale Erfahrung sammeln!*

**GUY EJEIL:** Ja, aber das war noch lang nicht alles! Unter anderem betreute ich lange Jahre als Key Account Manager den Großkunden Procter & Gamble, einen in 70 Ländern der Welt vertretenen Konsumgüterkonzern. Weitere „key Accounts“ waren einige andere sogenannte „Multinationale“ wie SCA oder Kimberly-Clark, einen Hygieneartikel-Riesen mit 150 Zweigstellen in aller Herren Länder.

**EUROBLOCK Journal:** *Waren Sie da schon in Führungspositionen tätig?*

**GUY EJEIL:** Nein, meine erste Führungserfahrung machte ich als Director Sales & Marketing bei Rexcell/ (Duni Group), einem Hersteller von Airlaid- und Tissueprodukten der seine Produkte Europaweit vertreibt.



**GUY EJEIL**

Danach wechselte ich zu einem mittelständischen Maschinenbauer bei Ingolstadt, der seine Kunden mit industriellen Farbdosier- und -mischanlagen belieferte und wo ich als Vertriebsmanager für Frankreich, Nahost und Osteuropa tätig war.

**EUROBLOCK Journal:** *Wie kam es dann, dass Sie nach so einem turbulenten Werdegang schließlich bei EUROBLOCK sesshaft wurden?*

**GUY EJEIL:** Da ich relativ lang in Ingolstadt tätig war, wurde dieser Ort für mich zu einer Heimat. Auch bin ich mittlerweile hier verheiratet und habe 3 Kinder. Daher machte ich mich nun eben nicht mehr weltweit, sondern im regionalen Umfeld auf die Suche nach neuen internationalen Herausforderungen. Ich hielt Ausschau nach interessanten Aufgabenfeldern im Vertrieb mit langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten. Ich war und bin sehr froh, dass sich meine Perspektiven nun bei EUROBLOCK erfüllt haben, wo ich als Vertriebsleiter Export und als Key Account Manager tätig bin. Ich fühle mich dort einfach wohl und recht am Platz. Ich verfüge auf der einen Seite über fundierte Erfahrungen mit großen Key Accounts und verschiedenen Kundenstrukturen in Europa und im Nahen Osten, wobei Nordamerika und Asien willkommenes Neuland für mich sind, das mich und meine Kenntnisse erneut fordert. Andererseits freue ich mich, in EUROBLOCK und Pfeifer professionelle und vielfältige Unternehmen gefunden zu haben, die mir auch den Einstieg in die Paletten- und Verpackungsindustrie ermöglicht haben.

**EUROBLOCK Journal:** *Welches Zukunftspotenzial sehen Sie in Ihrer Tätigkeit bei EUROBLOCK ?*

**GUY EJEIL:** Auf meinen zahlreichen Reisen in die Vereinigten Staaten, nach Dubai, Spanien und Italien konnte ich feststellen, dass unsere vertriebliche Hauptaufgabenstellung darin bestehen muss, unsere führende Marktposition in Europa zu halten und je nach Möglichkeit gegen die erstarkte Konkurrenz zu behaupten und auch auszubauen sowie mit neuen Produkten neue Märkte zu erschließen. Auch der Servicebereich muss in Zukunft forciert werden, zum Beispiel mit dem weiterhin exzellenten Service für unsere Poolkunden.

**EUROBLOCK Journal:** *Herr Ejeil, vielen Dank für dieses informative Gespräch!*

# ALTE DAME MIT VIEL SCHWUNG

Am Pfeifer Standort Uelzen wurden umfangreiche Investitionen zur Optimierung des Kundenservices und zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit getätigt.

Der nördlichste Standort der Gruppe, Uelzen (DE) wurde im Jahr 1991 in Betrieb genommen und 2005 von Pfeifer übernommen. Somit feierte Uelzen im vergangenen Jahr sein 25-jähriges Bestehen. Seither hat sich vieles getan: Ein Jahr nach der Übernahme – 2006 – wurde das bestehende Sägewerk modernisiert, wodurch die Schnittholzproduktionsmengen drastisch erhöht werden konnten. 2008 wurde ein Biomasseheizkraftwerk in Betrieb genommen. Mittlerweile sprechen die Kapazitäten für sich: 165 Mitarbeiter verarbeiten in Uelzen jährlich 480.000 Festmeter Kiefer zu Schnittholz und Palettenklötzen. Außerdem werden 55 Millionen KWh Biostrom erzeugt. Im Jahr 2015 konnte ein erfreulicher Rekord vermeldet werden: Noch nie wurde in einem Jahr so viel Verpackungsschnittholz gesägt.

## MODERNE VERPA- CKUNGS- STANDARDS

Zur weiteren Erhöhung des Servicegrads für Kunden wurde in Uelzen weiterinvestiert: Mithilfe neu installierter Trockenkammern wurde das Produkts-

ortiment maßgeblich erweitert. Die Kammern verfügen über eine Jahrestrocknungsleistung von 35.000 Kubikmetern Schnittholz. Auch die Trocknung kleinerer Chargen ist in drei separaten Kammern möglich. Dafür wird vorrangig Niedertemperaturwärme aus dem bestehenden Biomasseheizkraftwerk genutzt; auch Energie aus der Rauchgaskondensation des Kraftwerks wird herangezogen.

So gibt es jetzt auch die Möglichkeit, Schnittholz gemäß ISPM 15 anzubieten. Diese Einfuhrvorschrift repräsentiert einen internationalen Standard für pflanzengesundheitliche Maßnahmen bei Holzverpackungen im weltweiten Warenverkehr. Dabei muss das Holz im Kern über einen Zeitraum von 30 Minuten konstant auf 56 Grad Celsius erhitzt werden. Dies geschieht mittels technischer Trocknung, die den zusätzlichen Vorteil hat, dass Schimmelbefall vermieden wird.

## MEHR STAURAUM

Zur Zwischenlagerung des getrockneten Schnittholzes wurde

außerdem eine Zelhalle errichtet, in der das Holz, geschützt vor Witterungseinflüssen, gelagert werden kann. Die Halle weist eine Grundfläche von 1.600 m<sup>3</sup> auf. Sie kann ohne größeren Aufwand abgebaut und an einem anderen Platz am Standort wieder aufgebaut werden. So bleibt man hinsichtlich zukünftiger Investitionen in Uelzen flexibel.



Neue Trockenkammern am Standort Uelzen



Zeltlagerhalle für trockenes Schnittholz



Der nördlichste Standort der Gruppe: Uelzen (D)

# EUROBLOCK & PONTRILAS PACKAGING



Als Marktführer für Palettenklötze beliefert EUROBLOCK zahlreiche Kunden weltweit. Wir stellen einem unserer Großkunden aus Großbritannien, Pontrilas Packaging, einige Fragen.

**EUROBLOCK Journal:** *Herr Turner, welche Funktion üben Sie bei Pontrilas aus?*

**DARREN TURNER:** Ich bin der Direktor und Geschäftsführer des Unternehmens Pontrilas Packaging.

**DARREN TURNER**

Direktor und Geschäftsführer von Pontrilas Packaging

**EUROBLOCK Journal:** *Können Sie uns ein wenig über Pontrilas und die Geschäftsfelder der Firma erzählen?*

**DARREN TURNER:** Pontrilas Packaging ist einer der größten Palettenhersteller im Vereinigten Königreich, wir produzieren wöchentlich bis zu 50.000 Paletten auf 9 Produktionslinien. Unser Werksgelände hat eine Fläche von mehr als 64.000 m<sup>3</sup>. Wir betreiben auch ein Sägewerk mit einer täglichen Produktionskapazität von 850 m<sup>3</sup>.

**EUROBLOCK Journal:** *Wie unterstützt der EUROBLOCK Palettenklotz Ihr Business?*

**DARREN TURNER:** Aufgrund der hohen Automatisierung und großen Nachfrage nach trockenen Paletten können wir mit EUROBLOCK Palettenklötzen unsere Lieferzeiten drastisch verkürzen.

**EUROBLOCK Journal:** *Was sind Ihrer Meinung nach die Vorteile der Verwendung unserer Palettenklötze?*

**DARREN TURNER:** Im Wesentlichen sind das die einheitliche Klotz-Größen und der geringer Feuchtigkeitsgehalt. Die Hauptvorteile für uns sind jedoch, dass die Klötze nicht geschnitten werden müssen, was den Abfall auf ein Minimum reduziert.

**EUROBLOCK Journal:** *Palettenklötze aus Spanholz scheinen in der Palettenherstellung im Vereinigten Königreich an Boden zu gewinnen. Was ist Ihrer Ansicht nach der Grund für diesen Erfolg?*

**DARREN TURNER:** Meiner Meinung nach sind die Versorgungskontinuität bei Holzknappheit, aber auch die nicht durch Marktveränderungen beeinflussbaren Preise die ausschlaggebenden Erfolgsfaktoren.



**EUROBLOCK Journal:** *Würden Sie Ihren Kunden und anderen Palettenherstellern Palettenklötze aus Spanholz empfehlen?*

**DARREN TURNER:** Unbedingt, die Vorteile liegen auf der Hand!

**EUROBLOCK Journal:** *Was hält die Zukunft für Pontrilas bereit?*

**DARREN TURNER:** Wir sind gerade dabei, unseren neuen Biomassekessel zu installieren, mit dem wir dann unsere eigenen Holzabfälle für den Betrieb unseres neuen Palettentrockners mit einer Kapazität von 1.200 Paletten verwenden können. Aber auch zahlreiche Pläne für weitere Automatisierung liegen schon in der Schublade!

**EUROBLOCK Journal:** *Vielen Dank, Herr Darren, dass Sie sich die Zeit zur Beantwortung dieser Fragen genommen haben. Aus Ihren Antworten geht klar hervor, dass die Verwendung der EUROBLOCK Palettenklötze viele Vorteile bietet. Und da Pontrilas wächst, hoffen wir, mit Ihrer Firma zu wachsen!*

**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