

Polski pellet

na włoskim rynku – jest potencjał

Wrześniowe II Forum Pelletu będzie koncentrować się na temacie surowca do produkcji pelletu oraz współpracy polskich operatorów z zagranicznymi odbiorcami produktu. Szczególnie interesujący w tym kontekście jest chłonny rynek włoski. Jak z perspektywy włoskiego dystrybutora wygląda branża pelletu i jakie możliwości stwarza dla polskich producentów, w rozmowie z Jolanta Kamińską opowiada Andrzej Kostyk, dyrektor generalny Toscanapellet Poland.

Jak z pana perspektywy wygląda współpraca na linii polski producent – włoski dystrybutor?

Nasza firma ToscanaPellet oraz Pellet-Emilia, którą reprezentujemy, działają na rynku włoskim już od ponad 10 lat. Tym samym mamy spore doświadczenie w branży. W tym okresie wzrósł zarówno popyt na pellet na włoskim rynku, jak i znacząco zwiększyły się polskie możliwości produkcyjne. Włochy to kraj, który ma ponad 40 proc. udział w całości europejskiego obrotu peluletem – w kraju zainstalowanych jest ponad 3,5 mln urządzeń grzewczych na pellet. Pellet, oprócz konsumpcji indywidualnej, w dużej mierze wykorzystuje się np. w piekarniach.

We Włoszech zużycie pelletu stanowi ponad 8 proc. udziału w całkowitej konsumpcji grzewczych nośników energii typu metan, propan butan i ropa. Pellet jest również znacznie tańszym paliwem. Nasza grupa zakupowo-dystrybucyjna wypracowała przez te 10 lat sprawny system zamówień, odbiorów i dostaw oraz szereg procedur mających na celu ciągle rozwój i zwiększanie wolumenu zakupu pelletu i jego sprzedaży. Muszę tu zaznaczyć, że klient włoski jest bardzo wymagający, zarówno jeśli chodzi o parametry jakościowe, najlepiej potwierdzone certyfikatami, jak i kolor, sposób pakowania produktu i design worka. Szczególnie dwa parametry są bardzo istotne dla Włochów: kolor pelletu – ceniony jest możliwie najjaśniejszy – oraz długość frakcji – nie dłuższa niż 35 mm.



zdj. Toscana Pellet

wokół 3-4 tys. ton miesięcznie, a liczymy na dalsze wzrosty.

Jak duży fragment rynku obsługuje ToscanaPellet w Polsce i we Włoszech?

Nasza grupa zakupowo-dystrybucyjna działa właściwie na terenie całych Włoch. Pellet sprzedajemy głównie na terenach na północ od linii Rzym – Pescara, niestety, bardziej na południe od tej linii względy logistyczne i koszty transportu uniemożliwiają zwiększenie odbiorów. Najsilniej działamy w regionach Toskanii oraz Emilii Romanii, na co wskazują zresztą nazwy naszych firm. Duże odbiory posiadamy również w Lombardii, Piemontie, Umbrii i Lacjum. Obsługujemy około 350 dużych firm dystrybucyjno-hurtowych na terenie Włoch. Dodatkowo posiadamy dwa własne magazyny, mające zdolność przechowania ponad 1 tys. ton towaru. Jako dystrybutor posiadamy dwa własne certyfikaty jakościowe pelletu: ENplus oraz DINplus, a nasze własne marki pelletu są rozpoznawalne w większości regionów Włoch.

We Włoszech naszą firmę reprezentuje pięciu przedstawicieli handlowych, poszukujących nowych kontaktów oraz dbających o stałych, często wieloletnich klientów, a także prezentując nasze poszczególne marki.

Jeżeli chodzi zaś o producentów pelletu, to importujemy głównie z Polski i tu naszym czołowym, długoletnim i sprawdzonym partnerem jest Tartak „Olczyk”. Współpracujemy także z producentami

Na przestrzeni tych 10 lat stale dążyliśmy do odpowiedniej selekcji towaru tak, aby sprostać tym, niekiedy wygórowanym, wymaganiom jakościowym i stworzyć odpowiednią paletę produktów dla klienta włoskiego. Obecnie obsługujemy grupę siedmiu stałych producentów polskich, od których odbieramy towar przez 12 miesięcy w roku. Nasza sprzedaż produktu krajowego oscyluje

z północnej i południowo-zachodniej Polski. Poza tym importujemy pellet także z Chorwacji, Ukrainy i Kanady.

Dlaczego rynek włoski interesuje się polskim peluletem? Kluczowa jest cena, jakość produktu czy warunki współpracy?

Pierwszym powodem, dla którego rynek włoski interesuje się polskim peluletem, jest niezaprzeczalnie jakość produktu i jej powtarzalność. Włosi mają dość specyficzne wymagania dotyczące parametrów peluletem, nie zawsze odnoszące się idealnie do wymagań certyfikacyjnych. Chodzi tutaj przede wszystkim o kolor peluletem – argument typu „nie kolorem się pali” traci swoją, skądinąd logiczną, moc w odniesieniu do Włochów. Tu towar musi być jasny – wówczas znajdzie odbiorcę. Drugim ważnym parametrem jest długość frakcji – żadna nie może przekraczać 35 mm, gdyż powoduje to awarię włoskich piecyków, tzw. stuff (nasze popularne polskie „kozy”). Oczywiście parametry takie, jak: kaloryczność, wilgotność i popiół są równie ważne.

Polscy producenci stale dążą do poprawiania jakości poprzez udoskonalanie swojego parku maszynowego oraz odpowiednią selekcję dostawców trociny, czasem jednak, mimo bardzo dobrych parametrów jakościowych, pellet pozostaje ciemny. ToscanaPellet ma to szczęście, że posiadając swój oddział na miejscu w Polsce, może stale sprawdzać i kontrolować jakość produktu, co daje niemal gwarancję tego, że towar będzie taki, jaki zamówiliśmy.

Druga ważna rzecz to logistyka. Polskie firmy transportowe są najlepsze w Europie. Czas dostarczenia towaru do klienta od zamówienia wynosi ok. czterech dni. Tymi dwoma ważnymi zagadnieniami, i nie tylko, zajmuje się właśnie w głównej mierze polski oddział Toscanapellet Poland, którym zarządzam.

Jeżeli chodzi o cenę i warunki współpracy, to ustala się je z każdym producentem indywidualnie, w zależności od jakości jego produktu. Włoch to trudny i bardzo wymagający klient, jednakże polscy producenci są w stanie sprostać tym wymaganiom i dzięki temu nasza

firma sprzedaje na rynku włoskim takie ilości polskiego produktu. Sprzedajemy praktycznie przez cały rok i wydaje nam się, że to czyni z nas partnera godnego współpracy zarówno dla producentów, jak i odbiorców.

ToscanaPellet jest partnerem II Forum Peluletem. Co skłoniło firmę do udziału w wydarzeniu? Czy uważa pan, że tego typu spotkanie może ułatwić firmie pracę z nowymi operatorami na polskim rynku?

Oczywiście, każda promocja naszej firmy jest ważna, również i II Forum Peluletem, w którym będziemy partycypować po raz pierwszy. Ważne jest zebranie w jednym miejscu producentów i dystrybutorów, technologów i managerów produktu, porozmawianie o produkcji peluletem, jego jakości, nowinkach technicznych, nowatorskich rozwiązaniach linii produkcyjnych itp. Mamy nadzieję wymienić się uwagami i rozwiązać problematyczne zagadnienia. Wszystko po to, aby zwiększyć wolumen odbioru produktów z Polski. •

REKLAMA

PELLET

"OLCZYK"



PARAMETRY TECHNICZNE:

- surowiec: 100% trociny iglaste
- średnica: 6 mm
- wartość opałowa: powyżej 18,3 MJ/kg
- wilgotność: ok. 5%
- długość: 3,15 mm
- zawartość popiołu: ok. 0,3%
- gęstość nasypowa: 650 kg/m³



TARTAK - "OLCZYK"

Ludwik Olczyk
Świdno 1, 29-105 Krasocin
+48 41 39 17 332, biuro@tartakolczyk.com.pl

Tartak „OLCZYK” od szeregu lat należy do najszybciej rozwijających się zakładów w branży drzewnej w Polsce. Jest niekwestionowanym liderem w produkcji tarcicy, więźby dachowej oraz innych wyrobów z drewna sosnowego, takich jak pale winogronowe, palisada toczona i granulaty drzewny (pellet).

Blisko 35-letnie doświadczenie w przecieraniu drewna oraz przemysłowe inwestycje pozwalają realizować praktycznie każde zlecenie według potrzeb i wymagań klienta. Szczególny nacisk kładziemy na indywidualne podejście do każdego klienta, co pozwala nam wyjść naprzeciw jego potrzebom i wymaganiom. Dla nas najważniejsze jest zadowolenie klienta wynikające z profesjonalnej obsługi oraz oferowanie usług na miarę potrzeb. Dziękujemy wszystkim obecnym i przyszłym klientom Tartaku „OLCZYK” za zaufanie jakim nas obdarzyliście!

PELLET „OLCZYK”
sprzedawany jest także
w BIG-BAG’ach
po 1000 oraz 1200 kg.



PL 004



7A189





MOŻLIWOŚĆ
DOSTAWY