从家庭农场到木屑颗粒

1992年，戴尔·施罗克创立了Fiber By-Products公司，这是一家提供全面服务的木材废料转换公司，每年可以避免大约15万吨的木材废料被填埋。如果施罗克现在还在，他会告诉你，他创办这家颗粒燃料企业不是出于事先的规划设计，而是出于必要性。据他的三个儿子说，1992年以前，施罗克农场的大型家禽饲养场会产生大量的木屑，他一直在寻找更好的处理方式。他寻求回收而不是浪费，所以他开始制造动物床上用品。这种做法很快就从他自己的农场扩展到了当地的其他农场，没过多久，周围的企业就对他的服务和方法有了深刻印象。据现任总经理科里·施罗克表示，这在很大程度上是一种“我们看到你们在做什么，我们很喜欢。”从那里，施罗克启动了以服务为基础的公司，该公司目前已经成为当地锯木厂和木制品制造商木材废料的归宿。

1994年，戴尔和他的四个儿子（除了科里，还有查德、布拉德和赖安）一起成立了这家公司，他们搬离了家庭农场以建立自己的业务并扩大服务范围。现在，他们正在为所有类型的农场提供垫料，并为填充物和无害液体吸收制造木粉。随着时间的推移，施罗克的儿子们接管了业务，每个人都在不同领域发挥自己的优势，为公司的长期成功做出贡献。到2002年，他们收集到的产品残留物让他们不堪重负，但有一个问题——当时，动物床上用品市场还不够大，无法与他们生产的数量相匹配。现在，施罗克家族的重心转向寻找其他利用木纤维的方法，不久之后，颗粒生产成为主业，而动物床上用品则成了辅业。

竞争优势

2005年，施罗克夫妇购买了密歇根州白鸽市的地产，以开发和建设一个木屑颗粒厂，同时继续支持当地对动物床上用品的需求。仅仅两年后，颗粒厂就开始全面运转。如今，它占地35英亩，每周6天，24小时运转。该工厂是密歇根州最大的颗粒生产设施，配送半径为300英里，主要服务于五大湖地区以及印第安纳州和俄亥俄州北部的部分地区。

2011年戴尔意外去世后，他的三个儿子(科里、查德和布拉德)继续参与业务，他们见证了从家庭农场和小型动物床上用品业务发展为需要雇佣员工的规模化企业：一个由70人组成的团队，运营着20多辆集装箱货运卡车和近250辆半挂车。他们成功实现了更大规模生产颗粒的愿景，并继续前进。

但从什么时候起，一个颗粒生产工厂需要这么多货车和拖车？科里和查德解释说，纤维副产品不在标准服务范围之内。这意味着，他们从事的是一项独特的业务，拥有并经营自己的半卡车队和活底自卸拖车。在与竞争对手的竞争中占据优势，显而易见的优势是，它既减少了第三方供应商的成本，也避免了无法提供自公司成立以来就闻名的报表服务的可能性。这还允许他们建立自己的维修车库，不仅维护和修理自己的设备，也能够服务于公众。科里说：“我们最初是一家服务公司，这是向社区提供额外支持的一种方式。”Coppercoin Garage和Coppercoin Transport Inc.都是获得完全许可和保险的实体，支持颗粒厂，并使它们在行业中与众不同。他们的车库通过了ASE认证，经过了密歇根州的测试，并配备了能够修理中型和重型卡车和拖车的认证机械师，他们的专长是活底自卸拖车的维修和配件。“服务第一，生产第二，”科里说。这就是戴尔想要的。

木材废料通常是工厂半径50英里内的其他行业或供应商的残留物或副产品。科里和查德强调，他们的业务不是采购材料或砍伐树木，而是利用废物。查德强调说：“对我们来说，重要的是继续提供绿色能源，无论是在前端，还是在后面。”事实上，整个过程都是无浪费的。他们在现场放置了一个烘干机，以帮助减少收集原料中的水分，并确保他们有效地将木材废料转化为高质量的产品。由于Coppercoin Transport Inc.为供应商提供了在现场占用一辆拖车的机会，这使得制造商能够更快、更有效地处理废料。这使得纤维副产品团队能够及时收集，甚至是每天收集，并帮助减少可能影响残留物的天气因素的影响，这是拥有自己车队的另一个显著优势。

没有多少生产商有能力将多余的库存储存在室内——大多数生产商将多余的库存储存在室外，这可能会因天气原因而遭受损失。纤维副产品团队能够将其产品储存在建筑物中，当有使用需求时，它可以随时准备好。工厂的建造是为了保护产品，并有足够的空间以其致密颗粒的形式来存储，而不是松散的木屑。由于他们知道供应和需求很少会得到满足，他们的哲学是在旺季和淡季都持续生产。“如果我们今天没有生产，明天就卖不出去，”科里说。“我们希望确保与我们的供应商一致。我们真的很重视长期的合作关系，不管这些储藏品和产品是什么样子。”

如今，纤维副产品公司每年生产约8.5万吨木屑颗粒，是2006年工厂投产时3万吨木屑颗粒产量的两倍多。用于动物床上用品、固化木屑或锅炉燃料的木屑经常以半卡车或卡车的方式直接出售给客户。颗粒则被分包成40磅的袋子，每撬装50袋，然后批发给大型商店和独立企业，如壁炉和家庭商店以及当地五金和零售商店。

公司的最终产品是木粉，有严格的质量控制要求。查德强调公司对质量的承诺。“不符合我们标准和规格的低质量废物不会被纳入我们的颗粒或木粉，”他说。“这些低质废料仅用于非危险液体吸收的动物垫料或固化剂。”

展望未来

至于市场的增长潜力，查德和科里强调BTU Act（美国生物质热利用法案）是一个潜在的刺激因素。按照目前的情况，如果消费者购买并安装一台木材或颗粒炉，或一个更大的住宅生物质供暖系统，热效率评级至少为75%，那么他们可以申请26%的税收抵免，直至2022年底。到2023年，这一补贴额度将降至22%。截至今年2月初，该法案还没有被延长到2024年，但拟议立法和行业倡导者正在推动它。科里补充说：“这项税收激励措施对颗粒行业和消费者来说是个好兆头。颗粒炉不需要烟囱，所以几乎所有的住宅都可以安装一个。人们对使用生物质燃料资源、减少碳排放和提供更清洁空气的好处有了更高的认识。颗粒炉提供了使用精制木材燃料的机会。”

科里说，公司去年花了很多时间来确定五年计划。他补充说，尽管他们总是在追求产量增长，但他们希望慎重考虑工厂的效率——也就是说，他们希望提高生产效率。他们将精力集中在设备的更换和升级上，通过跟踪和记录保持更好的洞察力，增加内部操作和管理维护。这些都是需要不断发展和满足行业需求的东西。”

在施罗克家族继承父亲遗产的同时，他们发现自己也成为了日常生意中重要角色。他们总是向前看，寻求改善、升级和最大化生产力的方法，这不仅是他们的生计，也是他们的信仰。戴尔会为此感到骄傲的。

（原文来自：生物质杂志 全球生物质能源网、51生物质颗粒交易网、新能源网综合）

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/178842.html