



Innovation, qualité et solutions augmentant l'efficacité du client ainsi que des relations de longue date caractérisent l'Obel-P Group.

L'Obel-P Group suit le client à tous les niveaux de la chaîne de valeur

Les trois sociétés de l'Obel-P Group possèdent de fortes compétences et de nombreuses années d'expérience. Lorsque les clients collaborent avec les sociétés Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S et Obel-P Automation A/S, ils peuvent s'attendre à des solutions permettant de suivre le bois brut dans la scierie pour y être transformé pour devenir un produit fini.

L'Obel-P Group est un fournisseur global de solutions pour le travail du bois. L'objectif principal du groupe est de concevoir des solutions qui permettent du mieux possible au client d'augmenter son efficacité et sa compétitivité.

Que ce soit des clients ne travaillant qu'avec une seule des sociétés de l'Obel-P Group ou avec plusieurs d'entre elles.

Fournisseur global

"Au sein de l'Obel-P Group notre stratégie est d'être le fournisseur préféré du client. Ainsi, nous nous efforçons de fournir des solutions et des équipements qui suivent la chaîne de valeur dans le domaine du travail du bois," précise M. Leif DAM, le PDG de Brødbæk & Co. A/S. "Chez Brødbæk & Co. A/S, nous concevons des solutions pour travailler le bois humide dans la scierie et ensuite les sociétés Aagaard A/S et Obel-P Automation A/S offrent des solutions pour le travail du bois sec prévu pour un produit fini, comme par exemple des fenêtres pour un client."

Synergie égal confiance

"Chez nos grands clients dans le domaine du travail du bois, comme Ikea Industry, l'ensemble des compétences de l'Obel-P Group entre en jeu," ajoute M. Thomas GAARDBO, le PDG d'Aagaard A/S. "À ce niveau, les clients sont satisfaits par la synergie entre nos sociétés. La stabilité et la confiance leur permettent d'avoir la solution globale dans un seul groupe" poursuit-il.

Le chef des Ventes, M. Ivan MADSEN d'Obel-P Automation A/S, qui a l'habitude de vendre des solutions pour le compte des filiales du groupe renchérit: "Cela est valable par exemple pour Inwido, qui est un des plus grands fabricants de fenêtres et de portes en Scandinavie. La société Aagaard A/S livre des installations pour peindre des composants, puis la société Obel-P Automation A/S s'occupe d'installations pour le montage de ces composants pour les fenêtres et les portes finies.

Développement constant de l'Obel-P Group

Une forte synergie entre les trois sociétés permet d'entrevoir un développement constant au cours des prochaines années. "Nos trois sociétés possèdent de longues années d'expérience et de solides compétences qui nous permettent d'offrir des solutions qui répondent aux exigences de pointe de l'industrie du bois d'aujourd'hui," disent Messieurs Leif DAM, Thomas GAARDBO et Ivan MADSEN d'une même voix. "L'innovation, la qualité et des solutions augmentant l'efficacité du client ainsi que des relations de longue date caractérisent l'Obel-P Group et nous nous devons de les préserver et de les développer encore plus dans l'avenir."

LIGNA
HANNOVER · GERMANY

Renforcer sa position avec l'Obel-P Group

Lire page 2



Montage automatique d'une feuille de verre et de baguettes économisant du temps en production pour une meilleure qualité

Lire p. 3



Nouvelle ligne de production offrant une valeur ajoutée et augmentant la productivité chez BSW Timber

Lire p. 4



Nouveau concept d'entretien de chez Aagaard assurant une disponibilité opérationnelle maximale

Lire p. 5



ÉDITORIAL

de M. Asbjørn THOMSEN,
Président du Conseil d'Administration de
l'Obel-P Group

Renforcer sa position avec l'Obel-P Group

Grâce à ses trois sociétés, l'Obel-P Group possède des compétences considérables et des années d'expérience qui lui permettent d'offrir à ses clients des solutions répondant précisément aux exigences de pointe de l'industrie du bois moderne. Voilà pourquoi nous devrions assurément être le collaborateur idéal pour tous ceux qui travaillent avec les différents aspects du travail du bois et de l'usinage du bois.

Nous sommes en mesure de concevoir et de livrer des solutions qui correspondent aussi bien aux projets de petite taille que de grande taille désirés par nos clients. Que ce soit pour le bois humide arrivant à la scierie, qui le travaille et jusqu'au produit fini prêt à la vente.

Cependant notre challenge est que nous n'avons pas assez mis en valeur auprès de nos clients et autres intéressés, la somme des compétences que nous détenons ensemble en tant que groupe, ni l'élément essentiel par rapport à nos clients avec qui nous avons une proche collaboration, que ce même groupe se trouve derrière chacune de nos trois sociétés.

Cela ne fait aucun doute, en travaillant avec une ou plusieurs sociétés de notre groupe, nos clients renforcent simultanément leur position sur le marché. C'est ce que nous pouvons déjà constater avec des clients comme IKEA Industry et Inwido. L'innovation et le développement de produit sont intégrés dans notre stratégie et prochainement en 2015, nous présenterons de nouvelles initiatives qui augmenteront la synergie entre les trois sociétés de l'Obel-P Group pour le grand plaisir de notre clientèle.

Afin de mieux connaître nos compétences, je vous recommande vivement de vous rendre sur les stands des trois sociétés de l'Obel-P Group - Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S et Obel-P Automation A/S - qui seront représentées au Salon LIGNA en mai à Hanovre. Il vous sera alors possible d'en savoir plus sur ce que représente concrètement une collaboration avec une ou plusieurs sociétés de l'Obel-P Group.

Dans ce numéro de Wood Solutions by Obel-P Group, un accent tout particulier a été mis sur la synergie au sein de l'Obel-P Group, mais aussi sur les compétences respectives de chacune de nos sociétés permettant d'augmenter l'efficacité de même que les possibilités de bénéfices de nos clients. Ainsi nous espérons vous donner l'inspiration nécessaire pour la réalisation de vos futurs nouveaux projets en collaboration avec les sociétés de l'Obel-P Group.

Bonne lecture!

L'Obel-P Group vous accueille au Salon LIGNA 2015

Le salon LIGNA à Hanovre est le forum d'exposition parfait pour les sociétés de l'Obel-P Group. La focalisation du salon sur les solutions pour l'industrie forestière et l'industrie du bois du monde entier correspond parfaitement aux groupes cibles de chez Brødbæk & Co. A/S, Aagaard A/S og Obel-P Automation A/S.

Trois stands

Cette année, les trois sociétés de l'Obel-P Group exposent sur trois différents stands puisque nos produits s'adressent aux preneurs de décisions à différents niveaux de la chaîne de valeur. Simultanément, nous mettrons en valeur les compétences intrinsèques de l'ensemble de l'Obel-P Group.

Brødbæk & Co. A/S

Brødbæk & Co. A/S exposera deux éléments d'une installation à haut rendement conçue pour la coupe et l'empilage de planches. Il s'agira d'une scie multilames qui scie les planches en longueur et d'une tronçonneuse multilames qui tronçonne les planches à la longueur désirée avant l'empilage avec une capacité allant jusqu'à 500 planches/minute. (Pour en savoir plus, lire en page 6). Brødbæk & Co. A/S expose dans la halle 27 sur le stand C25.

Aagaard A/S

Aagaard A/S exposera dans la halle 11 sur le stand A06. Aagaard présentera divers aspects de leur large gamme de produits comme par exemple des solutions de silo,

son chargeur pour camion unique en son genre, son système de filtres, de même que son concept de disponibilité opérationnelle (lire en page 5). Ce sera aussi l'occasion pour Aagaard A/S de faire une démonstration des possibilités de leur nouvelle commande PLC conçue pour optimiser l'énergie d'un système de ventilation.

Obel-P Automation A/S

Obel-P Automation A/S se concentrera sur trois types de produits lors du salon: Une nouvelle ligne de montage pour clips, supports et profilés (lire en page 3), un équipement pour l'automatisation des lignes de production et une nouvelle génération de groupe électrogène HF. Le nouveau groupe électrogène HF refroidi par air est équipé d'un système de filtration extérieur, qui fait que le groupe électrogène n'a plus besoin d'être nettoyé à l'intérieur. Ainsi les composants ont une plus grande durée d'utilisation générant aussi une réduction des coûts de maintenance. Obel-P Automation A/S exposera dans la halle 12 sur le stand C19. C'est avec plaisir que nous vous accueillons au salon!

**Au Salon LIGNA, l'Obel-P Group vous accueille:
11. - 15.05.2015**

OBEL-P GROUP

Brødbæk & Co. A/S

Halle 27, stand C25

OBEL-P GROUP

Aagaard A/S

Halle 11, stand A06

OBEL-P GROUP

OBEL-P Automation A/S

Halle 12, stand C19



Le montage automatique des bandes de joints de vitrage et des joints d'étanchéité permettent d'économiser du temps de production et d'accroître la qualité

En étroite collaboration avec l'un des plus grands fabricants de fenêtres et de portes de Scandinavie, Obel-P Automation A/S a développé une solution pour le montage automatique des bandes de joints de vitrage. Avec cette solution, les producteurs économisent du temps, augmentent la qualité et réduisent les frais.

Ce nouveau concept permet de monter des bandes de joints de vitrage, des joints d'étanchéité et des joints de profilés en U en fonction des besoins du client. Le concept est modulaire et disponible soit en tant que machine autonome soit intégré à une ligne de montage avec par exemple le module pour le montage de clips également développé par Obel-P Automation. Des stations automatiques ou manuelles sont également souvent intégrées pour le montage des fixations et en cas de demande de grande capacité, les lignes avec mise en place et empilage automatique sont élargies.

Des solutions adaptables

Les modules sont utilisables dans tout le secteur en procédant à quelques adaptations aux clients. Avec cette solution, 5 à 7 composants peuvent être montés par minute et donc au moins une fenêtre au minimum. Ce qui répond aux exigences formulées par les clients. L'un des objectifs lors de la conception était également de proposer des installations prêtes pour l'avenir. Le développement par les clients de nouvelles fenêtres est rapide. Ce qui requiert souvent de nouveaux profilés, de nouveaux joints d'étanchéité et de nouvelles dimensions de clips. L'équipement ne nécessite normalement que quelques adaptations pour que les lignes soient prêtes pour les nouveaux composants.

Commande de formule facilement accessible et autres caractéristiques

Le montage automatique des bandes de joints de vitrage et des joints d'étanchéité est commandé via des

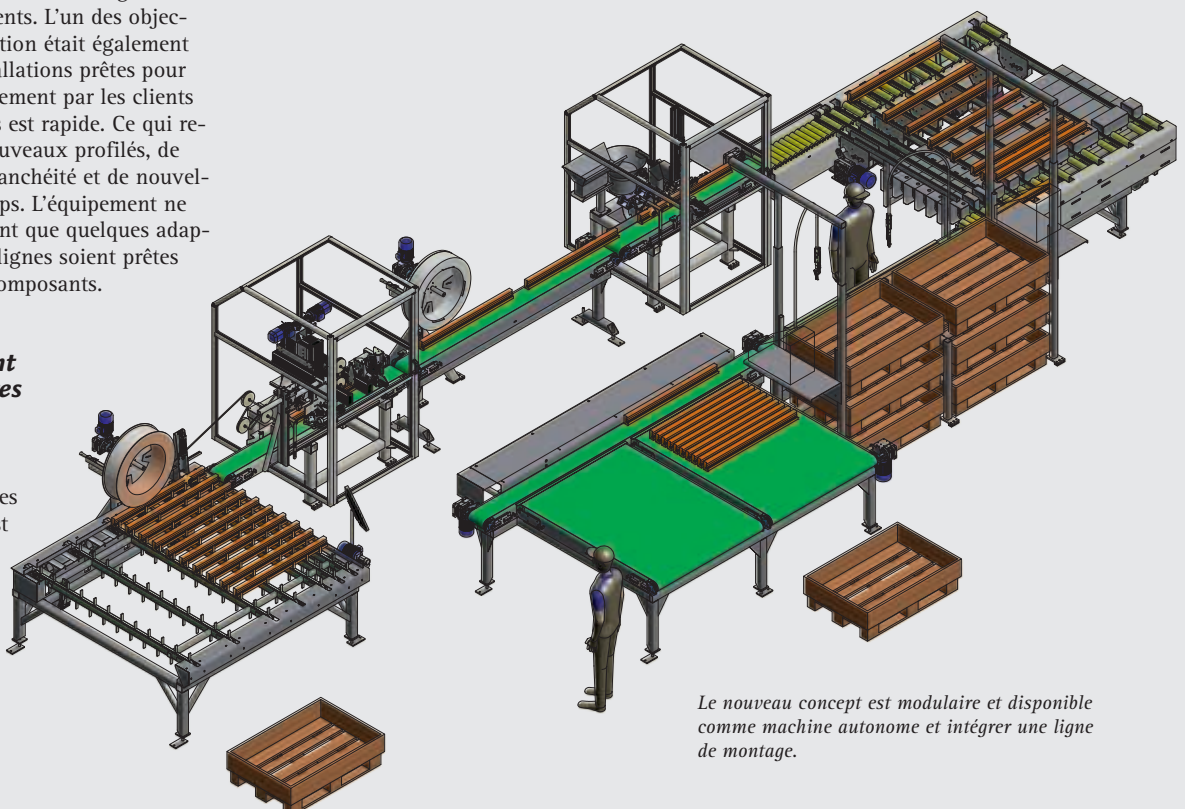


Le montage automatique est commandé via un récepteur conçu individuellement.

formules créées individuellement qui définissent les tâches et ce qui doit être monté sur chaque composant. Les données peuvent également être transférées via le code-barres ou directement depuis l'ordinateur du client. Elles sont facilement accessibles et faciles à utiliser durant le travail. La reconnaissance automatique des types de profilé pour le choix de formule ainsi que fraisage pour les coffres de serrure ne sont qu'une partie des nombreuses options qu'Obel-P Automation propose avec ces installations.

Un grand marché

Aujourd'hui, plus de 95 % des producteurs du secteur montent des bandes de joints de vitrage, des joints d'étanchéité et des profilés en U à la main. Avec cette solution, un très grand marché s'ouvre pour Obel-P Automation. Tout particulièrement en Suède et en Norvège où la production s'effectue principalement au niveau des composants. Un intérêt croissant pour le montage au niveau des composants existe aussi sur les autres marchés d'exportation.



Le nouveau concept est modulaire et disponible comme machine autonome et intégré à une ligne de montage.

Augmentation de valeur ajoutée et de productivité chez BSW Timber grâce à une nouvelle ligne de production



La productivité chez BSW Timber a augmenté de manière significative avec la mise en place d'une ligne indépendante capable de traiter des produits spécifiques pour entre autres le marché du bricolage.

La production de poteaux de clôture, de planches et de lamelles sont des exemples de produits de type "Added Value" qui représentent un marché important et intéressant pour l'éts. BSW Timber. Grâce aux lignes de production automatiques de chez Brødbæk & Co. A/S, l'entreprise a pu augmenter l'efficacité de sa production.

Depuis 30 ans, Brødbæk & Co. A/S livre à sa clientèle des solutions adaptées qui ajoutent de la valeur à leurs produits. Une des dernières solutions livrée chez BSW Timber en Grande-Bretagne était des lignes de production spécialement conçues qui produisent indépendamment des lignes principales de la scierie, des produits s'adressant entre autres au marché du bricolage.

Accent sur la valeur ajoutée

"Nos nombreuses années d'expériences représentent une base solide nous permettant d'offrir une valeur ajoutée aux produits de nos clients. En effet, nous sommes en mesure de comprendre les problèmes concrets de nos clients et de concevoir une solution qui répond à leurs besoins," explique M. Leif DAM, le PDG de la société Brødbæk & Co. A/S.

Augmentation de la productivité

C'est le cas en ce qui concerne les solutions installées chez BSW Timber par Brødbæk & Co. A/S dans quatre des scieries du groupe qui possèdent aujourd'hui des lignes de production qui traitent le bois déjà coupé sur les lignes principales des scieries. "Ainsi une augmentation significative de la productivité mais aussi de la flexibilité

sont constatées par le client, qui a une ligne indépendante pour des productions spécifiques comme par exemple pour le marché du bricolage," ajoute M. Leif DAM. Auparavant, ces productions étaient liées à des opérations linéaires, répétitives et avec des levages de charges lourdes pour le dépilage et l'empilage. Sur les nouvelles installations, le nombre des opérateurs est fortement réduit puisque ceux-ci doivent principalement surveiller la production et la qualité du produit.

Lignes de production globales

Les lignes de production livrées comportent cinq éléments principaux: 1. Une alimentation automatique vers la ligne de production, 2. Une scie à ruban, 3. Un poste d'appointage pour poteaux (post pointing unit), 4. Équipement pour l'emballage et cerclage en petits paquets pour le marché du bricolage. 5. Une empileuse avec système autom. pour pose de chevrons, cerclage et manipulation de paquets entiers.

L'unité d'appointage, en particulier, est un élément important de la nouvelle solution. Avant, tout se faisait manuellement donc, beaucoup d'opérateurs, une capacité moindre et une qualité inégale.

Flexibilité égal avantage concurrentiel

La solution de chez BSW Timber possède précisément cette fonctionnalité dont le client avait besoin et offre une plus grande efficacité. "C'est une des choses que nous avons apprises en ayant comme voisin, le groupe LEGO situé à Billund," explique M. Leif DAM. "En effet, comme LEGO, nos solutions peuvent être composées de nombreux modules afin de pouvoir répondre aux besoins spécifiques de nos clients. Au départ, cela est possible en raison de nos nombreuses années d'expériences et des relations de longues dates entretenues avec notre clientèle tout en ayant qu'un seul objectif, celui d'apporter des avantages concurrentiels significatifs à nos clients."



Unité d'appointage dans une installation similaire à celle de chez BSW Timber.

Le nouveau concept de service d'Aagaard garantit une durée opérationnelle maximale en minimisant les frais de fonctionnement

Aagaard A/S est conscient de l'importance, pour le client, que son installation de finition et d'extraction des poussières fonctionne de manière stable et sans interruption. L'entreprise offre désormais des contrats de service comprenant notamment des visites d'entretien planifiées, ce qui minimise le risque de panne.

En accord avec ses clients, Aagaard A/S a développé un concept de service ciblé sur les besoins des clients. Le nouveau concept, dénommé Contrat de service TPM, repose sur le système de pensée LEAN. Durant tout le processus de développement, les théories du LEAN sont adaptées au concept et à la pratique.

De nombreux avantages

Le nouveau concept de service offre des avantages concrets au client qui décide de souscrire un contrat. « Nos clients sous contrat ont priorité au département S.A.V. et sont en contact direct avec nos techniciens de maintenance, » explique le directeur des services clients d'Aagaard A/S, Troels FÆRCH. « Nous considérons comme essentiel que nos clients puissent rapidement relancer leur installation après une panne. »

Le contrat inclut notamment des visites d'entretien planifiées et des remises sur les pièces détachées, et il offre une structure de prix flexible. Le client a connaissance du prix maximum fixé dans le contrat, mais il n'est facturé que pour le temps effectivement utilisé.

Un entretien planifié assure une certification ATEX

La majeure partie des clients d'Aagaard A/S utilisent des installations de filtrage certifiées ATEX. Pour conserver cette certification, il est essentiel que l'installation soit entretenue régulièrement par un personnel qualifié.

« Plusieurs de nos clients nous l'ont fait remarquer, » explique Troels FÆRCH. « On peut dire qu'un des bénéfices de notre contrat de service est de permettre aux clients de conserver leur certification. »

Surveillance par commande TPM

La surveillance de l'installation du client à l'aide de la commande TPM fait aussi souvent partie du contrat de service. La commande TPM collecte et traite les données d'entretien utiles provenant de l'installation du client, notamment la température, les heures de fonctionnement, la



IKEA Industry à Nantong, en Chine, est l'un des clients qui a souscrit un contrat de service avec Aagaard A/S.

consommation d'énergie et la pression. En cas d'écarts inacceptables, l'équipe de service du client d'Aagaard A/S est informée et peut immédiatement réagir pour trouver l'erreur et éviter la panne. Les techniciens sont connectés à l'installation du client via Internet. Il suffit simplement que l'installation du client soit connectée elle aussi, pour permettre la surveillance, la détection d'erreurs et les services à distance. La gestion du concept a été développée en partenariat avec l'un des plus grands fournisseurs d'Aagaard A/S.

Un bon accueil

Globalement, notre nouvelle offre de service a été très bien accueillie, » rapporte Troels FÆRCH. « Plusieurs clients ont déjà souscrit un contrat de service, et nous sommes en pourparlers avec quelques autres. Ce sont des clients qui ont des installations de finition et de filtrage aux quatre coins du monde. »

Constatez les économies d'énergie par régulation PID dans la pratique

Aagaard A/S a mis en place une installation de filtrage à titre d'essai qui est raccordée au nouveau système de surveillance et à un régulateur PID au siège social danois. Les clients peuvent constater qu'il est possible de faire de grandes économies d'énergie avec un régulateur PID. Ils peuvent également voir comment fonctionnent la surveillance, la détection d'erreur et les services dans la pratique. A partir d'une surveillance par vidéo, Aagaard peut voir, par exemple, ce qui se passe 120 secondes avant et après qu'une erreur soit survenue chez

un client, ce qui permet de corriger plus rapidement l'erreur.



Proche collaboration pour une solution globale

La société suédoise Åsljunga Pallen se doit de produire le plus efficacement possible des palettes à usage unique. Une nouvelle ligne de production livrée par Brødbæk & Co. rend les procédures de travail plus efficaces et augmente sensiblement le rendement.

La société Åsljunga Pallen produit des palettes spéciales à usage unique qui sont utilisées entre autres pour le transport de lessives, d'aliments ou bien encore de meubles.

Produit difficilement accessible

Au niveau de la compétitivité, il est crucial que la société puisse être concurrentielle par rapport au prix de la palette. La production doit donc être très efficace et les planches les moins épaisses possible. Les planches peu épaisses sont difficiles à trouver sur le marché puisqu'il y a peu de

producteurs de ce type de produit. Un gaspillage important est associé à une production de planches de seulement 14-15 mm d'épaisseur.

Collaboration de longue date

Voilà pourquoi, la société Åsljunga Pallen a choisi d'investir dans une solution qui permet de produire les planches adéquates à la production de palettes de la société. Brødbæk & Co. a pu concevoir cette solution grâce à une proche collaboration avec Åsljunga Pallen qui est cliente depuis 1998.

Solution adaptée

"De connaître parfaitement la société de notre client nous a permis de concevoir une solution qui correspond précisément à ses besoins concrets." poursuit M. Leif DAM, PDG de Brødbæk & Co. La ligne de production est une ligne à haut rendement avec coupe et empilage. Pour notre client, une augmentation substantielle est constatée puisque 500 planches sont produites à la minute.

De plus, le nombre d'opérateurs sur la ligne de production peut passer de 1-2 au lieu de 3-4.

Fournisseur de A à Z égal confiance

Pour ce client, Brødbæk & Co. A/S a aussi livré une solution globale. "Nos clients nous font entièrement confiance lorsque nous leur proposons d'être fournisseur de A à Z et que nous prenons la responsabilité d'installer un équipement sur la ligne de production qui d'ailleurs n'est pas toujours de l'équipement Brødbæk & Co.," ajoute M. Leif DAM. "Nous désirons constamment trouver la meilleure solution qui correspond au client et cela ne peut se faire simplement en lui proposant une solution standard. Le niveau de compétitivité de notre client est préservé lorsque nous lui offrons des solutions adaptées afin d'augmenter la flexibilité, la productivité et le rendement. Comme nous l'avons fait précisément chez Åsljunga Pallen."



Vue d'une installation similaire de chez Bien-Holz GmbH à Uelzen, Allemagne.

Conception par Brødbæk & Co. d'une ligne d'empilage à haute capacité



Ligne d'emballage Huntonit

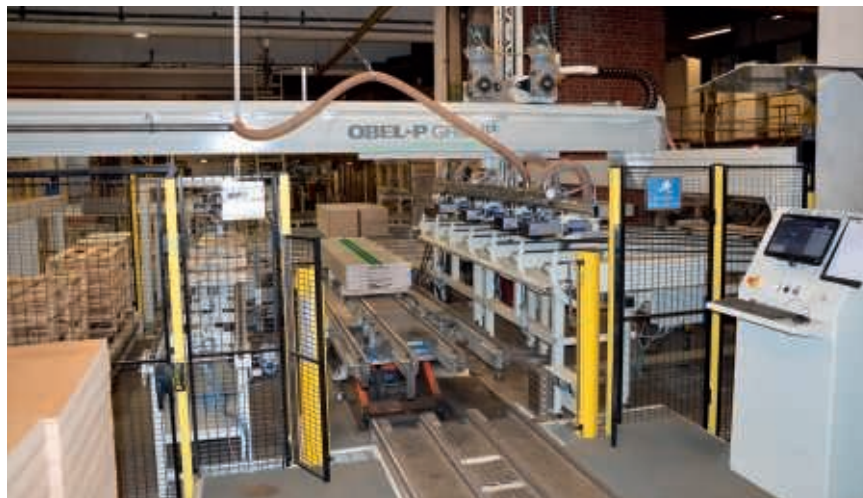
Huntonit est le seul producteur norvégien de plaques de fibres de bois demies dures. Ils produisent, entre autres, des plaques de plafond et de mur pour la vente sur les marchés de la construction.

OEE augmenté.

Les installations nouvellement développées sont un aménagement de la ligne actuelle de Huntonit pour l'emballage des plaques. La mise en place de la nouvelle solution s'effectue en deux étapes permettant à la vitesse puis à la capacité à augmenter. Avec la nouvelle installation, l'adaptation de la production s'effectue en un temps minimal et l'OEE sur l'installation augmente ainsi considérablement. La durée de transition est réduite d'environ deux heures à quelques minutes et la capacité est augmentée de 30 %. Obel-P Automation a également intégré la gestion entièrement automatique des palettes et barres.

Dialogue étroit

L'installation a été développée en étroite collaboration avec Huntonit et Obel-P Automation A/S. Obel-P Automation accorde toujours la priorité à un bon dialogue avec le client quand il s'agit de définir concrètement les tâches à effectuer.



La nouvelle ligne d'emballage pour Huntonit fonctionne aujourd'hui 24/7 et emballe jusqu'à 72 produits par minute.

Cela donne une bonne base pour découvrir de nouvelles possibilités et offrir les meilleurs conseils.

C'était également valable pour cet équipement pour Huntonit qui fonctionne aujourd'hui 24/7. Obel-P Automation a engagé un dialogue étroit afin de trouver la solution

optimale et sa disposition. C'est ce que confirme le directeur d'usine Knut NIELSEN de chez Huntonit qui explique : « Huntonit a de bonnes expériences avec des projets fournis par Obel-P Automation A/S. Nous avons besoin de fournisseurs qui peuvent fournir des solutions flexibles et robustes.

Installation de finition sur mesure de Carl Hansen & Søn A/S



Carl Hansen & Søn met un point d'honneur à adapter le produit aux exigences du client en termes de laquage, de vernissage et de couleur. Cela demande une solution flexible pour le traitement de surface des tables et des chaises. L'installation a été conçue et fournie par Aagaard A/S.

L'entreprise Carl Hansen & Søn, fondée en 1908, est aujourd'hui l'une des plus grandes sociétés de design du Danemark et le plus grand fabricant de meubles Hans J. Wegner au monde. La production quotidienne est à la fois entièrement robotisée et, pour certaines parties, semi-automatisée. Il s'agit d'être très flexible et de proposer des solutions adaptées aux besoins des clients en termes de traitement de surface, même lorsque le client passe de petites commandes, par exemple six chaises de couleur orange vif.

Installation flexible

Cela demande une installation de finition très flexible qui peut se transformer rapidement pour passer des tables à des chaises et à des composants simples. Aagaard a conçu et fourni cette installation à Carl Hansen & Søn l'été dernier. Lars BENTSEN, directeur de production de Carl Hansen & Søn est particulièrement satisfait de la coopération avec Aagaard A/S.

Un partenaire très fiable

« Aagaard s'est tout de suite penché sur nos besoins. Nous avons obtenu la solution qui correspondait justement à nos besoins, et nous en sommes pleinement satisfaits, » raconte Lars BENTSEN.

« Durant tout le processus, la coopération avec Aagaard s'est déroulée de manière très positive. On peut compter sur eux, et ils respectent tous les accords passés. Ils ont répondu à toutes nos attentes, et même plus, du début jusqu'à la fin. »



La nouvelle installation de Carl Hansen & Søn permet de recycler la chaleur, ce qui répond aux ambitions écologiques de l'entreprise.



La nouvelle installation de finition comporte notamment une machine de ponçage et un four de séchage. Aagaard A/S a également conçu des wagonnets spéciaux pour transporter les meubles à l'intérieur du four.

Aagaard A/S fête ses 50 ans

Depuis 50 ans, Aagaard A/S conçoit, fabrique et fournit les solutions les plus performantes du secteur, que ce soit des silos industriels, des installations d'extraction de poussières ou des installations pour les traitements de surface, avec un lien étroit entre le prix et la qualité.

Aagaard A/S a été fondé en 1965 et a racheté l'entreprise Finnrose A/S en 2000. En 2008, Aagaard A/S est entré au sein

d'Obel-P Group. Durant toutes ces années, Aagaard A/S a eu comme priorité le développement constant de solutions existantes et le lancement de nouvelles solutions répondant aux besoins spécifiques des clients, basées sur des éléments modulaires pouvant s'assembler en un système complet, comme des cubes de construction. Ce sont ces solutions dont les clients d'Aagaard A/S tirent, depuis toujours, le plus grand profit.



Brødbæk & Co. existe depuis 1984

En 2014, Brødbæk & Co. a fêté son 30ème Anniversaire. La société a été fondée par Mme Bente et M. Kaj BRØDBÆK en 1984 et revenue en 2004 à l'Obel-P Group. Aujourd'hui, la société est devenue un fournisseur global pour les scieries et leur livre des solutions, qui peuvent contenir la manipulation du bois brut, les postes de

délinage, les matériels pour triage/empilage et des équipements pour une Valeur Ajoutée. À tous les niveaux, la conception des solutions correspond aux besoins précis du client afin qu'il puisse bénéficier de la valeur ajoutée que donne une solution parfaitement adaptée.

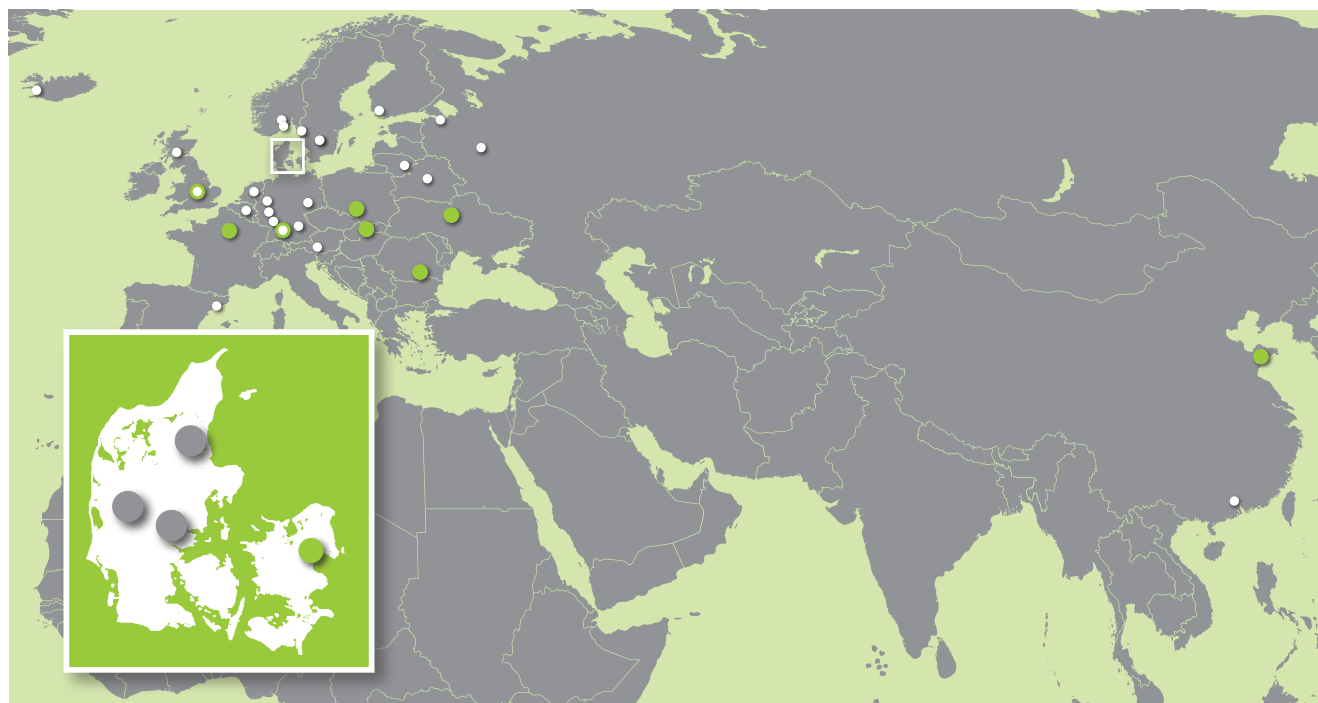
Éditeur

Obel-P Group
Cypresvej 16 · DK-7400 Herning

Rédaction et layout

Rédacteur en chef: Claus HESEL
Texte: Jette BJERREHUS, Cogni2
Layout et impression:
Skabertrang | Silkeborg Bogtryk
Toute impression ou copie même partielle est interdite sans autorisation de l'Obel-P Group.

Locations de l'Obel-P Group:



OBEL-P GROUP
Brødbæk & Co. A/S

Brødbæk & Co. A/S
Mølgaardvej 1
DK-7173 Vonge

+ 45 75 80 35 99
sales@brodbaek.dk
www.brodbaek.dk

OBEL-P GROUP
OBEL-P Automation A/S

Obel-P Automation A/S
Cypresvej 16
DK-7400 Herning

+ 45 97 21 78 00
sales@obel-p-automation.dk
www.obel-p-automation.dk

OBEL-P GROUP
Aagaard A/S

Aagaard A/S
Smedevænget 14
DK-9560 Hadsund

+ 45 96 53 12 00
mail@aagaard-systems.dk
www.aagaard-systems.dk