

# timber 3

DAS UNTERNEHMENSMAGAZIN DER PFEIFER GROUP



Ausgabe 3  
September 2014 | PFEIFER GROUP

Bauindustrie auf dem Holzweg

## ALLES AUS EINER HAND

Pfeifer stellt seine  
Vertriebsstrukturen neu auf

Erfolgreiche Branchentreffs  
Pellet- und Euroblockforum







## INHALT

- 03** Editorial
- 04** Lauterbach
- 06** Pfeifer baut die Zukunft mit
- 10** Pfeifer schalt in aller Welt
- 12** Pfeifer optimiert den weltweiten Vertrieb
- 16** Ausgezeichnet
- 18** Der neue Verladungsturbo
- 19** Strategische Geschäftseinheiten
- 20** Bestand und Qualität
- 22** Impulse für die Branche
- 24** Etablierter Branchentreff
- 26** Saudi-Arabien
- 28** Weltenbummler in Sachen Holz
- 29** Kurz notiert

## MEHR ALS HOLZ

## EDITORIAL

*Sehr geehrte Leserinnen  
und Leser!*



**Die Geschäftsführer der Pfeifer Holding GmbH:  
Clemens Pfeifer, Ewald Franzoi und Michael Pfeifer**

dieser Aspekt die Weichen zwischen Erfolg und Misserfolg – auch in unserer industriell geprägten Branche. Die Pfeifer Group stellt sich der Herausforderung erstklassiger Dienstleistung seit Jahren mit Konsequenz. Seit 2012 haben wir mehrere Steuerungsgruppen etabliert. Mit dem gemeinsamen Ziel, die Prozesse in unserem Unternehmen zu optimieren. Das theoretische Prinzip dahinter erscheint auf den ersten Blick einfach. In der Praxis verlangt uns seine Umsetzung jedoch alles ab: Sind unsere Kunden begeistert – von unseren Produkten sowie der Art und Weise, wie wir diese zur Verfügung stellen – dann profitieren wir als Unternehmen davon. Mit dem mittelfristigen Ergebnis, noch bessere Lösungen für unsere Partner entwickeln und produzieren zu können.

Eine solche Dynamik hat ihren Ursprung im Einkauf. Wir begegnen unseren Lieferanten korrekt und partnerschaftlich. Schließlich wünschen wir uns das auch in unserer eigenen Rolle als Lieferant. Mit dieser Haltung werden wir aber nicht nur unseren eigenen Ansprüchen gerecht, sondern stellen gleichzeitig eine verlässliche Rohstoff-

beschaffung sicher. Denn sie ist die Basis für eine kundenorientierte Produktion und die „Just in time“-Verfügbarkeit von Waren.

In der weiteren Fertigungskette trachten wir danach, ein reibungsloses Informations-Management zu etablieren. Was unser Vertrieb an Rückmeldungen von Kunden in aller Welt aufnimmt, soll ohne Verzögerung zu unseren Standorten gelangen. Eine schnelle Auftragsannahme, Ansprechpartner mit Kenntnissen der jeweiligen Landessprache und vor allem eine 100-prozentige Liefertreue sind die Eckpunkte dieses Credos. Die Grundlage dafür bilden wiederum effiziente Strukturen in der Verwaltung und im inneren „Räderwerk“ von Pfeifer. Dazu zählt auch, den Bedürfnissen unserer Mitarbeiter gerecht zu werden und Arbeitsplätze zu verbessern. Denn bei aller Technologie bleibt der Mensch das entscheidende Element unserer Produktionsstrategie.

In der Entwicklung und Fertigung verstehen wir es als permanenten Auftrag, die Wünsche des Marktes abzubilden und neue Akzente zu setzen. Mit ständigen Innovationen ist es uns über die Jahre gelungen, ein breites Produktportfolio zu etablieren. Dieses Sortiment versetzt unsere Kunden in die Lage, einen Großteil ihres Bedarfs verlässlich aus einer Hand zu beziehen.

*Wir sind hoch motiviert, auch in Zukunft an diesen Prozessen und unserer Dienstleistung zu feilen. Denn damit stellen wir sicher, wofür Pfeifer seit Jahrzehnten steht: Zuverlässigkeit und Qualität.*



## STANDORT IM FOKUS

# LAUTERBACH

Der jüngste Standort der Peifer Group liegt im Herzen Deutschlands in Osthessen.

Nach dem Prinzip einer integrativen Produktion, bei der man den Rohstoff zu 100 Prozent verwertet, sind die Abläufe von Nachhaltigkeit und Effektivität geprägt. Erzeugt werden Schnittholz, Palettenklötze, Pellets und Biostrom.

**812** Im Jahr 812 wurde die Kreisstadt Lauterbach erstmals urkundlich erwähnt.

**1527** Seit 1527 steht hier die älteste Brauerei Hessens.

**2008** 2008 erfolgte der Spatenstich für den neuen Standort der Pfeifer Group, bereits ein Jahr später lief der Betrieb auf Hochtouren.

**2009** Seit 2009 scheint der Ort im Vogelsbergkreis auch auf der Landkarte der Peifer Group auf. Ausschlaggebend für die Entscheidung sich hier niederzulassen, waren neben der verkehrsgünstigen Lage an den Autobahnen A5 und A7 vor allem die Nähe zum Rohstoff Holz. 42 Prozent des Bundeslandes Hessen sind nämlich von Wald bedeckt.

**2012** Eine 2012 neu hinzugekommene Produktionsanlage liefert hochwertige Pellets. Das bislang getätigte Investitionsvolumen auf dem 50 Hektar großen Areal in Lauterbach beläuft sich auf 150 Millionen Euro.



### Span trocknung

Die getrockneten Späne werden für die Produktion von Pellets und Palettenklötzen verwendet.

### Kraftwerk

Aus Rinde und regional zugekauftem Waldhackgut entstehen **75.000 Megawattstunden Biostrom** pro Jahr, dies entspricht dem Strombedarf der Kreisstadt Lauterbach. Die gewonnene Wärme wird zu 100 Prozent für die Span- und Schnittholztrocknung verwendet.



## Rundholzplatz

Pro Tag verarbeitet man im Werk Lauterbach knapp **3.200 Festmeter Rundholz**. Auf dem Areal werden Stämme mit Längen von bis zu fünf Metern gelagert.

## Sägelinie

Mit einer Verarbeitungsmenge von bis zu **40 Stämmen in der Minute** weist die Sägelinie eine beachtliche Leistung auf.

## Klotzfertigung

**170.000 m<sup>3</sup> Palettenklötze** werden am Standort Lauterbach jährlich hergestellt. Diese Menge reicht für **17 Millionen Europaletten**.

## Pelletierung

**65.000 t Pellets** werden pro Jahr erzeugt.



Von der Errichtung über die Nutzung bis zur Entsorgung verursachen Holzgebäude zwischen 58 und 71 Prozent weniger Treibhausgase als andere Häuser.



In Österreich würde ein Drittel des jährlichen Holzzuwachses ausreichen, um alle Hochbauten eines Jahres in Holz zu errichten.



In jedem Kubikmeter Holz ist Kohlenstoff aus rund einer Tonne  $\text{CO}_2$  gespeichert.

Brettschichtholz (BSH) bietet vielfältige Möglichkeiten für moderne, anspruchsvolle und wirtschaftliche Konstruktionen. Pfeifer hat die Zeichen der Zeit erkannt und liefert aus dem neuen BSH-Werk am Standort Imst an Kunden in ganz Europa.

**BAUEN MIT HOLZ IST ÖKOLOGISCH, ÖKONOMISCH,  
NACHHALTIG UND ENERGIEEFFIZIENT**

# PFEIFER BAUT DIE ZUKUNFT MIT

Privathäuser, wegweisende öffentliche Gebäude, Gewerbebauten im großen Stil, mehrgeschossige Wohnanlagen ... Holz als ältestes Baumaterial der Menschheit erlebt seit Jahren eine Renaissance und wächst sozusagen mit seinen Aufgaben. Brettschichtholz und -elemente haben hier im Wortsinn die tragende Rolle und eröffnen viele neue Möglichkeiten. Die Pfeifer Group als einer der führenden Hersteller in Europa hat mit der Eröffnung des neuen BSH-Werkes in Imst einen Meilenstein Richtung Zukunft gesetzt. „Wir sind jetzt in Sachen Sortiment, Qualität und flexibler Logistik so aufgestellt, wie wir das wollten. Besonders freut uns das positive

Feedback des Marktes“, zeigt sich Vertriebsleiter Tobias Schindler nach dem ersten Betriebsjahr des neuen Werkes zufrieden. Als gelernter Zimmerer und Holzbauingenieur freut ihn der Trend zum Bauen mit Holz besonders: „Neue gesetzliche Normierungen und Standardisierungen sorgen für Planungssicherheit und Anwendungsvielfalt. Das schlägt sich in der Architektur ebenso nieder wie in der Ausbildung. Holz als Werkstoff wird positiver wahrgenommen als früher. Ein Holzhaus zu besitzen, gilt heute als etwas Besonderes.“ Die Pfeifer Group ist beim Holzbau-Produktsortiment breit aufgestellt: Von Brettschichtholz, Brett-

schichtholz-Elementen, ein- und mehrschichtigen Massivholzplatten, Konstruktionsholz, Hobelware, Rauhpund bis hin zu Latten ist jede sortimentsübergreifende Lieferung möglich.

## **HOLZBAU IST AKTIVER UMWELTSCHUTZ**

Österreich zählt mit rund 4 Mio. Hektar bewaldeter Fläche (48 Prozent) zu den waldreichsten Ländern Europas. Bäume sind von Natur aus Klimaschützer: Sie entziehen der Atmosphäre beim Wachstum das Treibhausgas CO<sub>2</sub>, speichern den Kohlenstoff und geben den Sauerstoff wieder ab. —→



In jedem Kubikmeter Holz ist Kohlenstoff aus rund einer Tonne CO<sub>2</sub> gespeichert. Solange das Holz stofflich genutzt wird, bleibt dieser Kohlenstoff gebunden. Allein das spricht schon für die vermehrte Verwendung von Holz als Baumaterial. Durch Bauen mit Holz entsteht in Balgräumen und Siedlungen ein „zweiter Wald“ aus Häusern, in dem Kohlenstoff jahrzehntelang unschädlich unter Verschluss bleibt, während im echten Wald wieder neuer Rohstoff heranwächst und aktiv CO<sub>2</sub> bindet.

#### KLIMAFAKTOR BAUWIRTSCHAFT

Gebäude sind für rund ein Drittel unseres gesamten Energie- und Ressourcenverbrauchs verantwortlich. Mit Niedrigstenergie- und Passivhäusern gelingt es zwar, den Energiebedarf in der Nutzungsphase zu minimieren. Doch über den gesamten Lebenszyklus betrachtet entstehen – je nachdem welches Baumaterial verwendet wurde – mehr oder weniger Belastungen für Umwelt und Klima. Von der Herstellung und Errichtung über die Nutzung bis zur Entsorgung verursacht ein Gebäude in Holzbauweise zwischen 58 und 71 Prozent weniger Treibhausgase als andere Häuser.

Eine energetische Verwertung – sprich: die Verbrennung – am Ende der stofflichen Nutzung ersetzt zusätzlich noch fossile Energieträger. Übrigens: Weniger als ein Drittel des jährlichen Holzzuwachses in Österreich würde ausreichen, um damit alle Hochbauten eines Jahres in Holz zu errichten.

#### BEWIRTSCHAFTUNG

##### RENOVIERT DEN WALD

Seit Jahrhunderten werden Österreichs Wälder nachhaltig gepflegt und genutzt. Eines der strengsten Forstgesetze weltweit gibt seit 160 Jahren die Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Bewirtschaftung vor. Oberstes Prinzip ist, dass nicht mehr geerntet wird als nachwächst. Daher nimmt der Holzvorrat in unseren Wäldern auch stetig zu – jährlich um rund 4 Mio. Vorratsfestmeter.

„Der Anteil des Holzbaus am gesamten Bauvolumen wird weiter wachsen“, bringt es Tobias Schindler auf den Punkt.



---

Holz als Werkstoff ist ein viel  
wertigeres Produkt als früher.  
Ein Holzhaus zu besitzen, gilt  
heute als etwas Besonderes.

TOBIAS SCHINDLER // Vertriebsleiter bei Pfeifer





Die Firma Pfeifer ist ein absolut verlässlicher Partner für das Hause Holz-Kunz und das schon seit über 15 Jahren! Gegenseitiges Vertrauen und Respekt zeichnen diese Partnerschaft aus. Die Ausrichtung auf den Holzbau, kombiniert mit großer Flexibilität und Termintreue auch bei großen Volumina ist für uns wichtig. Durch das neue BSH-Werk beweist uns die Pfeifer Group täglich ihre außerordentliche Leistungsfähigkeit! Unterschiede machen die Menschen. Die Kunst ist das Miteinander!

**THOMAS HENIKA** // Geschäftsführer  
Holz-Kunz GmbH, Ubstadt-Weiher/D



Die Pfeifer Group ist ein kompetenter Ansprechpartner und bietet ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis. Pfeifer liefert gute, schöne und geschlossene Oberflächen, selbst bei Industriequalität. „Schnellschüsse“, also kurze Lieferzeiten, sind immer möglich, es gibt kaum Unterschiede bei der Lieferzeit zwischen Kommissions- und Lager- bzw. Stangenware. Das neue BSH-Werk deckt nun alle von uns geforderten Festigkeitsklassen ab.

**THOMAS NOVACEK** // Leiter Holzbau & Montage  
Rudolf Hörmann GmbH & Co KG, Buchloe/D

## PFEIFER BRETTSCHICHTHOLZ

### Holz fürs Hirn

- ≡ Beste Festigkeit in Relation zu seinem Gewicht.
- ≡ Eindeutig nach Festigkeit und Qualität definierter Werkstoff.
- ≡ Hohe Verfügbarkeit durch standardisierte Querschnitte.
- ≡ Die hohe Tragfähigkeit bei geringem Eigengewicht ermöglicht schlanke und wirtschaftliche Konstruktionen.
- ≡ Durch mehrschichtige Verleimung formstabil und rissarm sowie leicht zu bearbeiten und universell einsetzbar.
- ≡ Brettschichtholz ist durch die natürliche Korrosionsbeständigkeit von Holz besonders geeignet für chemisch beanspruchte Umgebungen.
- ≡ Sicherer und berechenbarer Werkstoff
- ≡ Hoher Brandwiderstand

### Holz fürs Herz

- ≡ 100 % natürlich, klima- und umweltfreundlich
- ≡ Erneuerbarer Werkstoff
- ≡ Angenehmes Raumklima und Behaglichkeit
- ≡ Hohe Wohn- und Arbeitsplatzqualität
- ≡ Ästhetische Vielfalt
- ≡ Holz ist schön, fühlt sich gut an und riecht wunderbar
- ≡ Sehr gute akustische Eigenschaften





**WELTWEIT GESCHÄTZT: SCHALUNGSTECHNIK MADE BY PFEIFER**

# PFEIFER SCHALT IN ALLER WELT

Mit PF20<sup>PLUS</sup> & Co schreibt die Pfeifer Group eine Erfolgsstory  
mit Fortsetzung. Auf der ganzen Welt schätzen Kunden die  
besondere Qualität und umfangreiche Produktpalette.

Die grüne Schutzkappe ist sein Markenzeichen. Bei den Kunden hat er sich längst einen Namen gemacht: Der PF20<sup>PLUS</sup>. Die Kappen aus temperaturbeständigem und bruchfestem Material erfüllen in erster Linie eine Schutzfunktion. Sowohl bei hohen als auch bei tiefen Temperaturen sind die mechanischen Eigenschaften der Kappe hervorragend, ein UV-Stabilisator schützt sie gegen Witterungseinflüsse. Vor allem in Südamerika, Afrika und Asien greifen die Kunden gerne auf den Schalungsträger der Pfeifer Group zurück. In Europa werden zudem hervorragende Absatzzahlen mit dem „kleinen Bruder“ PF20 erzielt. Dieser wird ohne Schutzkappe ausgeliefert. Die markanten abgerundeten Trägerenden, die mit einer hochfesten und wasserabweisenden Lasur behandelt werden, sind hier ein besonderes Qualitätsmerkmal. „2013 konnten wir den Verkauf um 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Die Erwartungen, die wir in die neuen Schalungsträger setzten, wurden deutlich übertroffen, zusätz-

liche Marktanteile konnten gewonnen werden.“, berichtet Abteilungsleiter Ingo Meitinger.

Es ist vor allem der Sicherheitsaspekt, weshalb sich die Kunden für den PF20<sup>PLUS</sup> entscheiden. Die markante grüne Kappe ist aber nicht nur Schutz, sondern auch Erkennungszeichen – vor allem beim Verleih der Schalungselemente ein zusätzlicher Nutzen. Außerdem können die Träger mithilfe einer eigenen Software kunden-spezifisch gekennzeichnet werden.

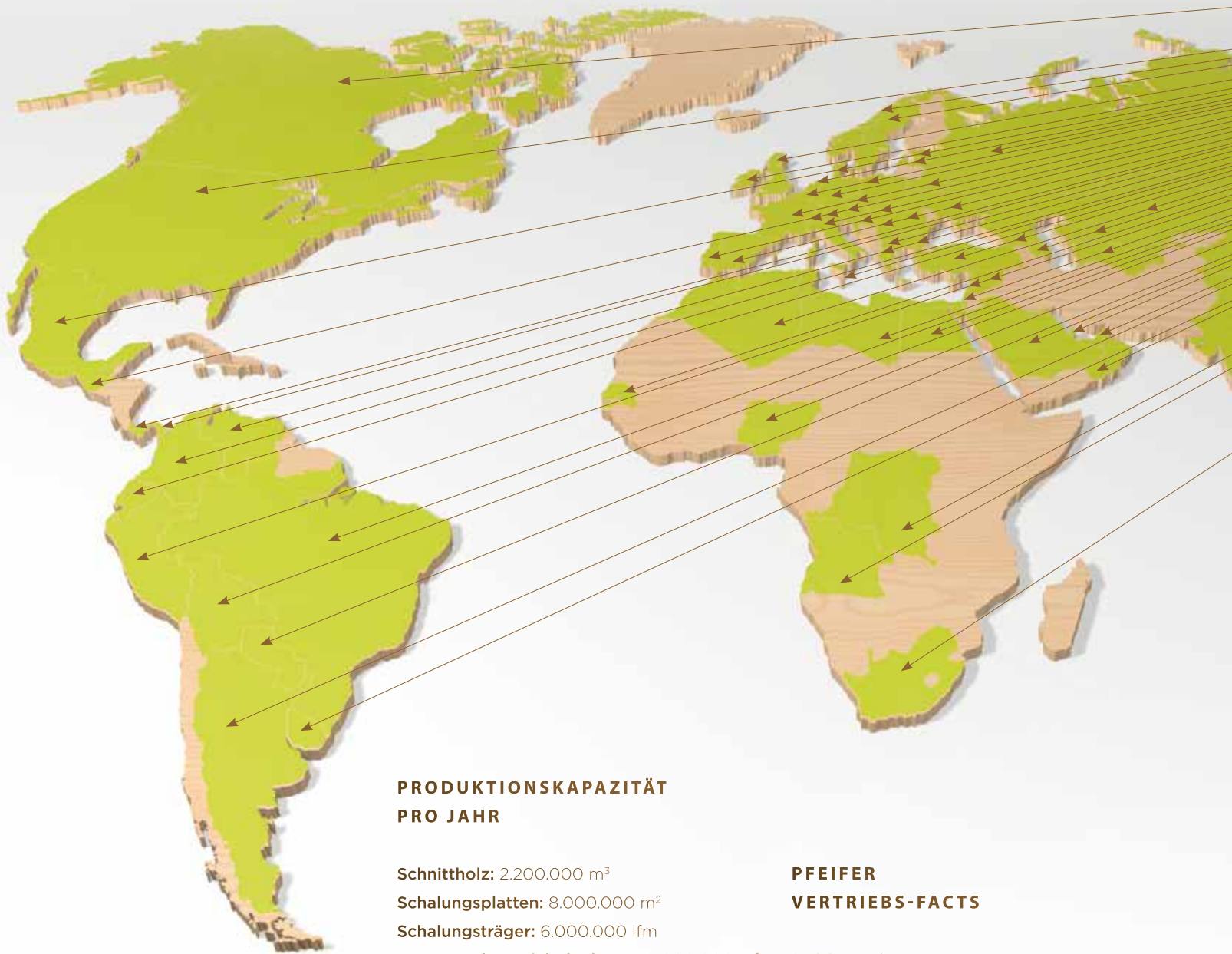
In mehr als 75 Ländern ist die Schalungstechnik der Pfeifer Group mittlerweile etabliert. Neben den Schalungsträgern genießen auch die Schalungs- und Vollholzplatten Weltruf bei den Bauunternehmen. Die höchsten Qualitätsstandards und Güteüberwachung haben schon in

**Die Baustelle der Metro Plus in Kolumbien -  
geschalt wird mit Pfeifer Produkten.**



der Vergangenheit die internationalen Kunden überzeugt. Deshalb verwundert es nicht, dass die Schalungstechnik der Pfeifer Group auf Baustellen in aller Welt im Einsatz sind. Zwei der derzeit wohl beeindruckendsten Projekte sind die Errichtung der Metro Plus in Medellín (Kolumbien) sowie der Neubau der ersten Highspeed-Zugstrecke in Afrika, die in Marokko entsteht.

# PFEIFER OPTIMIERT DEN WELTWEITEN VERTRIEB



## PRODUKTIONSKAPAZITÄT PRO JAHR

**Schnittholz:** 2.200.000 m<sup>3</sup>

**Schalungsplatten:** 8.000.000 m<sup>2</sup>

**Schalungsträger:** 6.000.000 lfm

**Natur- und Massivholzplatten:** 2.000.000 m<sup>2</sup>

**Brettschichtholz:** 200.000 m<sup>3</sup>

**Pellets:** 380.000 t

**Briketts:** 20.000 t

**Biostrom:** 265.000 MWh

## PFEIFER VERTRIEBS-FACTS

**1.500** Kunden

**80** Länder

**380 – 400** Ladungen täglich versandfertig

**520 Mio.** Euro Umsatz (2013)

**7** Standorte in **3** Ländern





Seit 1. Jänner 2014 hat die Pfeifer Group eine neue Vertriebsstruktur etabliert. Kunden steht damit ein Ansprechpartner zur Verfügung, der alle Produkte aus einer Hand liefert.

Die Firmengeschichte der Pfeifer Group brachte es mit sich, dass in der Vergangenheit mehrere Gesellschaften für den Vertrieb der Produkte des Unternehmens zuständig waren. Mit Beginn des Jahres 2014 wurde diese Situation jedoch durch eine für Kunden wesentlich effizientere neue Struktur abgelöst: Eine Vertriebsgesellschaft ist nunmehr Partner für alle Erzeugnisse der Pfeifer Group. Die Pfeifer Timber GmbH verkauft alle Produkte vom Schnittholz über Schalungsmaterial und Brettschichtholz bis hin zu Pellets. Sämtliche Lieferungen aus allen sieben Produktionsstandorten in Österreich, Deutschland und Tschechien werden nun

unter diesem Dach abgewickelt. Einzige Ausnahme: Für Paletenklötze und Verpackungsholz ist weiterhin die Euroblock Verpackungsholz GmbH zuständig. „Vordergründiges Ziel dieser Neuerung war es, Synergien zugunsten unserer Kunden zu schaffen. Wir wollen ihnen eine schnellere und gebündelte Auftragsabwicklung sowie eine termingenaue und effiziente Belieferung mit unseren Erzeugnissen bieten. Unsere ersten Erfahrungen bestätigen diesen Weg. Wir erhalten sehr positive Rückmeldungen“, erklärt Michael Pfeifer. Gemeinsam mit Ewald Franzoi bildet er die Doppelgeschäftsführung der Pfeifer Timber GmbH. Im operativen Bereich sind zudem Leonhard Scherer und Tobias Schindler zentral in die Führung der Pfeifer Timber GmbH eingebunden.

Pfeifer schafft damit eine strukturelle Innovation auf höchstem Niveau. Schon bisher hat man innerhalb der Gruppe größten Wert auf einen kundenorientierten Leistungskatalog gelegt. Mit der Bündelung der Vertriebskräfte setzt man zu einer weiteren Qualitätssteigerung an. Wie wichtig das Thema dem Unternehmen ist, lässt sich auch daran ablesen, dass die Pfeifer Timber GmbH als Firma in der Zentrale in Imst und Unterbarnbach angesiedelt wurde. „Unsere Kunden sind unsere wichtigsten Partner. Wir sind hochmotiviert neben erstklassigen Produkten auch die Lieferkette so zu gestalten, dass diese Relevanz höchste Aufmerksamkeit durch die Geschäftsführung erfährt“, erläutert Michael Pfeifer.



## DIE NETZWERKER

Wer sind die Kräfte, die dafür sorgen, dass  
Pfeifer-Produkte in aller Welt erhältlich sind?

Fünf der vielen Vertriebsprofis  
des Unternehmens im Kurzportrait.



**GREGOR TRILTSCH**

*Ich bereise:* Indien, Kroatien, Österreich, Slowenien

*Ich spreche:* Deutsch, Englisch

*Verantwortlich für:* Schnittholz

*Pfeifer zeichnet aus:* Ständige Anpassung an den aktuellen Stand der Technik, Liefersicherheit dank großer Produktionskapazitäten, Kundennähe in jeder Hinsicht, Leistungsfähigkeit und Modernität.

**IBOU KEBE DIOUF**

*Ich bereise:* Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Ecuador, Frankreich, Griechenland, Guatemala, Kolumbien, Mexiko, Panama, Paraguay, Peru, Rgion, Saudi Arabien, Uruguay, USA, Venezuela, Zypern.

*Ich spreche:* Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Wolof, Serer

*Verantwortlich für:* Brettschichtholz, Natur- und Massivholzplatten, Schalungsträger, Schalungsplatten

*Pfeifer zeichnet aus:* Pfeifer überzeugt als Familienbetrieb mit kurzen Entscheidungswegen. Die kompetenten Ansprechpartner gewährleisten die Servicequalität. Kundenzufriedenheit gilt als oberstes Prinzip.

**MARCIN SCULZ**

*Ich bereise:* Aserbaidshan, Bahrain, China/Hongkong, Israel, Japan, Katar, Kuwait, Oman, Saudi Arabien, Südkorea, Thailand, Vereinigte Arabische Emirate

*Ich spreche:* Deutsch, Polnisch, Englisch, etwas Französisch

*Verantwortlich für:* Vorrangig Palettenklötze und Schnittholz, Aufbau und Betreuung neuer Märkte auch im Bereich Schalung

*Pfeifer zeichnet aus:* Mit der Produktvielfalt sind wir in der Lage ständige Marktschwankungen besser aufzufangen, was auch für eine gute Firmenphilosophie spricht. Kunden profitieren von detaillierter Marktkenntnis, gutem Service und langjährigen Partnerschaften.

**FELIX BRÜHNE**

*Ich bereise:* Australien, Belarus, Bulgarien, China/Hongkong, Indonesien, Italien, Kosovo, Kroatien, Malaysia, Malta, Mazedonien, Philippinen, Rumänien, Russland, Serbien, Singapur, Slowakei, Slowenien, Ukraine, Vietnam

*Ich spreche:* Deutsch, Italienisch und Englisch

*Verantwortlich für:* Alle Produkte!

*Pfeifer zeichnet aus:* Ein weitreichendes Produktpaket. Ein einziger Ansprechpartner für viele Produkte und ein erstklassiger Service.

**IMED GHEZAL**

*Ich bereise:* Ägypten, Algerien, Angola, Georgien, Irak, Kasachstan, Kongo, Libyen, Marokko, Nigeria, Portugal, Spanien, Südafrika, Tunesien, Türkei, Turkmenistan, Usbekistan

*Ich spreche:* Französisch, Arabisch, Englisch und Spanisch

*Verantwortlich für:* Schalungsplatten, Schalungsträger und Schnittholz

*Pfeifer zeichnet aus:* Pfeifer hat, was andere Unternehmen in dieser Kombination nicht bieten können: Qualität, hohe Lieferfähigkeit und einen großen Markennamen mit Präsenz in mehr als 80 Ländern.

**MISTER SCHALUNG**

**HERMANN EGGER ist seit zehn Jahren als Gebietsverkaufsleiter für Schalung in Deutschland für Pfeifer tätig. Ein Urgestein und Verkäufer mit bayrischem Charme.**

Als Pfeifer 2004 das Unternehmen Heggenstaller kaufte, begann Hermann Eggers Tätigkeit beim Familienunternehmen. „Ich wurde damals sozusagen mitgekauft“, erklärt der 60-Jährige ehemalige Heggenstaller-Mitarbeiter heute mit einem Schmunzeln. Der Wechsel zu Pfeifer wirkte sich für Egger sehr positiv aus – sowohl geschäftlich als auch auf anderen Ebenen. „Mit den sieben Standorten ist Pfeifer sehr nah am Kunden. Dadurch sind wir im Verkauf sehr flexibel und können auch bei kurzfristig größeren Kundenanfragen rasch liefern“, nennt Egger eine große Stärke von Pfeifer. Auch die Tiroler Mentalität hat dem charmanten Bayer von Beginn an imponiert: „Da sind gleich alle per Du.“

**SPEZIELLE BINDUNG ZU DEN KUNDEN**

Als Gebietsverkaufsleiter für Schalung in Deutschland verantwortet Hermann Egger den größten Abnahmemarkt von Pfeifer bei Schalungsplatten und Schalungsträgern. Dazu betreut er noch über ganz Europa verteilt seine „Stammkunden“, die er von der Zeit vor seinem Engagement bei Pfeifer mitgenommen hat. Stolz meint er rückblickend: „Bei meinem Wechsel zu Pfeifer sprang mir nicht ein Kunde ab!“ Auf die Frage nach seinem Erfolgsrezept antwortet Egger nüchtern: „Es hängt viel von Vertrauen und Verlässlichkeit ab. Das muss über die Zeit aufgebaut werden.“ Seit mittlerweile 36 Jahren im Verkauf gibt der Erfolg dem dreifachen Familienvater recht.

## AUSGEZEICHNET

### PFEIFER MACHT MOBIL

Rund 450 Lkw verlassen pro Tag die Niederlassungen der Pfeifer Group in Österreich, Deutschland und Tschechien. Zum größten Teil werden diese Transporte durch lokale Frächter abgewickelt. Auf die jahrelange Erfahrung dieser verlässlichen Partner wird auch in Zukunft nicht verzichtet. Um auf die Kundenwünsche noch flexibler und schneller reagieren zu können, hat sich Pfeifer nun jedoch zum Ankauf von drei neuen Mercedes-Benz Actros-Modellen entschlossen. Die neuen Fahrzeuge sind mit der Euro 6-Technologie ausgestattet. Damit leistet die Pfeifer Group einen wichtigen Beitrag zur Abgasreduktion im sensiblen Tiroler Transportbereich. Logistik-Leiter Herbert Stöckl konnte die neuen Lkw kürzlich an die zukünftigen Fahrer übergeben und alle waren von ihrem neuen Arbeitsplatz begeistert.



**Noch flexibler und schneller: Dank der neuen Mercedes-Benz Actros Modelle der Pfeifer Group.**

### HÖCHSTNOTE FÜR PFEIFER

Bereits zum vierten Mal in Folge konnte die Pfeifer Holz GmbH & CoKG mit ihrer betriebswirtschaftlichen Performance international überzeugen. Dun & Bradstreet (D&B) – ein Unternehmen der Bisnode-Gruppe hat Pfeifer neuerliche das „Rating Certificate“ mit der Höchstnote 1 verliehen. Dieses steht für Vertrauenswürdigkeit, Attraktivität, Stabilität und sehr gute Zahlungsmoral. Nur fünf Prozent der österreichischen Unternehmen können eine gleiche oder bessere Bonität als Pfeifer vorweisen. Die Pfeifer Group hat sich als zuverlässiger Geschäftspartner in aller Welt einen Namen gemacht – mit dieser Auszeichnung wird dieser glänzende Ruf noch untermauert.

Bisnode D&B Austria ist Teil der schwedischen Bisnode Gruppe, die mit über 3.000 Mitarbeitern in 19 europäischen Ländern der führende Anbieter digitaler Wirtschaftsinformationen ist.



**Zertifikat für höchste Bonität: Die Pfeifer Group wurde erneut von D&B mit dem Rating 1 ausgezeichnet.**



## STRATEGISCHE GESCHÄFTSEINHEITEN

## ENTWICKLUNGSPOTENZIAL GEZIELT NUTZEN



„Es geht darum, die Zukunftsfähigkeit zu sichern“: Mathias Lundt bringt auf den Punkt, woran jene Arbeitsgruppen feilen, die bei Pfeifer für einzelne Strategische Geschäftseinheiten (SGE) gebildet wurden. Vier bis sieben Experten und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Produktion und Vertrieb nehmen regelmäßig unter die Lupe, was in einzelnen Geschäftsfeldern des Unternehmens Entwicklungspotenzial hat. Es handelt sich dabei um die SGEs Verpackung/Palettenklötze, Sägeprodukte, Holzbau, Schalung und Biobrennstoffe. „Wir arbeiten an Innovationen in Bezug auf Produktion und Bezugsquellen ebenso wie an der Verbesserung von Dienstleistungen und Weiterentwicklung von Produktlinien. Themen

wie der Transfer von Know-how im Unternehmen bis hin zur Standardisierung von Best Practice Beispielen und deren Anwendung in andere Betriebsbereiche sind Gegenstand unserer Meetings. Letztlich geht es auch darum, Ideen unserer Kunden strukturiert in die Produktion zu tragen“, so Lundt, der als studierter Holzwirt auch Erfahrung in der Unternehmensberatung mitbringt und seit 2013 bei Pfeifer als Stabsstelle für Unternehmensentwicklung direkt an die Geschäftsleitung berichtet.

„Es geht darum, die  
Zukunftsfähigkeit  
zu sichern“.

MATHIAS LUNDT // Holzwirt

Mit der innovativen „LoadPlate“ werden in Uelzen Container in nur einem Arbeitsschritt beladen.



## NEUE TECHNOLOGIE FÜR MEHR EFFIZIENZ

# DER NEUE VERLADUNGSTURBO

Am Standort Uelzen (D) nahm Pfeifer kürzlich eine neue Anlage zur Beladung von Containern in Betrieb. Die innovative „LoadPlate“ spart nicht nur Zeit, sondern auch Kosten.

Früher konnten pro Tag  
sechs bis neun Container  
geladen werden, jetzt  
schaffen wir zwanzig.

HERBERT STÖCKL // Logistik-Leiter bei Pfeifer

Rund 5.000 Container werden 2014 von Pfeifer in die ganze Welt verschifft. Das ist um rund 40 Prozent mehr als in den vergangenen Jahren. Tendenz steigend. Um dieser Entwicklung gerecht zu werden und um die Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten, wurde der Standort Uelzen mit einer so genannten „LoadPlate“ des finnischen Herstellers Actiw aufgerüstet. „Das neue System beschleunigt die Betriebsabläufe gravierend“, erklärt Herbert Stöckl, Logistik-Leiter bei Pfeifer den großen Vorteil des Systems. Nahm der Beladungsprozess vorher rund zwei Stunden in Anspruch, so ist es mit der automatischen Anlage nur mehr eine Viertelstunde. Die Fracht wird an der Ladeplatte zusammengestellt und anschließend automatisch in den Container geschoben. Dadurch ist eine bessere Platznutzung möglich und die Gefahr einer Beschädigung der Fracht

wird minimiert. Nicht zuletzt erhöht sich auch die Sicherheit, da währenddessen niemand im Inneren des Containers anwesend sein muss.

„Früher konnten pro Tag sechs bis neun Container geladen werden, jetzt schaffen wir 20“, bringt Stöckl die Effizienzsteigerung auf den Punkt. Termine können so besser eingehalten und damit teure Standgebühren an den Häfen vermieden werden. Die „Load Plate“ spart aber nicht nur Zeit und Kosten. Sie bringt auch erhebliche Verbesserungen für das Personal mit sich. Durch die neue Technologie kann die Ladung von einem Mitarbeiter alleine gesteuert werden. Nach dem erfolgreichen Pilotversuch in Uelzen sollen innerhalb der nächsten drei Jahre auch die Standorte Lauterbach, Unterbernbach und Imst mit einer derartigen Container-Verladeanlage ausgestattet werden.

## ALLES AUF SCHIENE

1.680.270

1.680.270 Kilometer verlagerte Pfeifer gemeinsam mit Nothegger Transport Logistik im vergangenen Jahr von der Straße auf die Schiene und ersparte der Umwelt damit 1.429.120 kg CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

52

1.429.120

Insgesamt 52 Ganzzüge, das sind umgerechnet rund 1.760 Ladungen, wurden 2013 per Zug in den Süden gebracht. Die Vorteile liegen auf der Hand. Die Umwelt wird geschont, Wochenend- und Feiertagsfahrverbote umgangen, die Laufzeit durch Nonstop-Direktverbindungen verkürzt und das Ladungsgewicht auf bis zu 29 Tonnen erhöht.

Nothegger unterhält acht Ganzzuglinien durch Europa. Die Züge befördern Güter nach Südtalien, Deutschland, Frankreich, Österreich und Finnland. Zusätzliche Linien in weitere Märkte sind geplant.



Pellets sind als hocheffizienter, umwelt- und ressourcenschonender Biobrennstoff weltweit auf dem Vormarsch. Neben großen Industrieanlagen und Kraftwerken setzen auch immer mehr kommunale Heizanlagen, Gewerbebetriebe und private Haushalte auf die kleinen Biomasse-Presslinge mit dem großen Potenzial.



**Pfeifer produziert an fünf Standorten  
jährlich ca. 380.000 t Pellets.**

## PELLET-PARTNERSCHAFTEN MIT

BESTAND  
UND QUALITÄT

## PFEIFER IST PELLETPIONIER

Pfeifer ist Pellethersteller der ersten Stunde und produziert an fünf Standorten aktuell ca. 380.000 Tonnen pro Jahr. Damit ist die Gruppe drittgrößter Hersteller in Europa, eine lückenlose Marktabdeckung in Österreich, Süd- und Mitteldeutschland sowie Italien ist garantiert. Pfeifer setzt beim Vertrieb auf langjährige Partnerschaften – auch in Tirol, wo zum Beispiel bereits seit Ende der 1990er-Jahre eine Kooperation mit dem Raiffeisen Lagerhaus Hopfgarten-Wörgl & Umgebung besteht.

Geschäftsführer Martin Hölzl erinnert sich: „Um den damals noch geringen Bedarf an Pellets abzudecken, wurden sie zeitweise mit einem Silofahrzeug, welches auch der Futtermittelzustellung diente, geliefert. Die ersten Pellets kamen bereits damals von der Firma Pfeifer.“ Die Partnerschaft sei sukzessive ausgebaut worden: „In der Zwischenzeit sind täglich bereits zwei Silofahrzeuge unterwegs, um die Kundenwünsche in ganz Tirol zu bedienen.“

## VORTEILE FÜR UMWELT UND KOSTEN

So fährt ein Fahrzeug auch regelmäßig nach Ellmau zum Hotel Landhof. Dort hat die Familie Winkler ihren Betrieb vor sieben Jahren auf eine Pelletheizung umgestellt. Sehr zum Vorteil für Umwelt und Kosten, wie Kate Winkler betont: „Wir haben uns aus ökologischen und ökonomischen Überlegungen für diesen Brennstoff entschieden. In Sachen Umwelt und Kosten haben Pellets gegenüber der vorherigen Ölheizung klare Vorteile. Unsere Erfahrungen sind gut, wir sind mit der vom Lagerhaus gelieferten Qualität sehr zufrieden.“

Auch Martin Hölzl streut der Pfeifer Group Rosen: „Die Qualität der Pellets von Pfeifer, die Verfügbarkeit und die gute Kundenbetreuung durch unsere engagierten Mitarbeiter finden am Markt breite Zustimmung.“ Die Pfeifer-Group in der Produktion und das Raiffeisen Lagerhaus Hopfgarten-Wörgl in Vertrieb und Logistik: Seit vielen Jahren eine Partnerschaft mit Bestand und Qualität, auf die Kunden bauen können. Gemeinsam wurde der Erfolg der Pellets in Tirol wesentlich geprägt und mitbestimmt!

„Die Qualität der Pellets der Pfeifer Group,  
die Verfügbarkeit sowie die gute Kundenbetreuung  
durch unsere engagierten Mitarbeiter finden am  
Markt breite Zustimmung.“

MARTIN HÖLZL // Geschäftsführer Lagerhaus Hopfgarten-Wörgl & Umgebung



PFEIFER PELLETFORUM UNTERBERNBACH

# IMPULSE FÜR DIE BRANCHE



Zahlreiche Teilnehmer folgten der Einladung zum

1. Pfeifer Pelletforum am 23. Mai 2014. Tenor der Veranstaltung:

Das Wachstumspotenzial am Pelletsektor ist groß.

Erstmals lud Pfeifer zum fachlichen Austausch der Pelletbranche an seinen Standort in Unterbernbach (D). Und die Resonanz darauf war erfreulich groß. 80 Pelletkunden aus Deutschland, Österreich, Südtirol und der Schweiz nahmen teil und erlebten anregende Vorträge. So erörterte Rechtsexperte Marcus Schäfer die rechtlichen Rahmenbedingungen im Pellethandel. Bert Puseman, Qualitätsbeauftragter der ZG Raiffeisen eG, skizzierte anschaulich die zentralen Aspekte der Pelletlogistik für Händler. Besonders gespannt folgte das Auditorium den Ausführungen von Dr. Christian Rakos, Geschäftsführer von

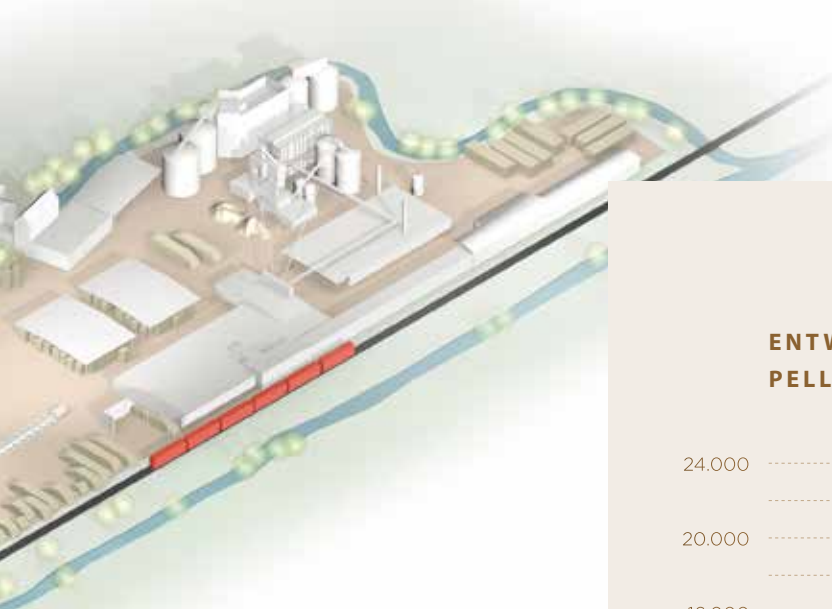
proPellet Austria und Präsident des European Pellet Council (EPC). Rakos Vortrag zeigte auf, welches Potenzial gerade in Europa für Produzenten und Händler nach wie vor gegeben ist. Die vergangenen Jahre waren gerade in Europa von enormer Dynamik geprägt mit Wachstumsraten von durchschnittlich +25 %.

## WEITERES WACHSTUM TROTZ KONKURRENZDRUCK

Viele Parameter sprechen für einen weiteren Aufwärtstrend. Speziell im Bereich der thermischen Sanierung und beim Heizkesseltausch wählen Konsumenten

zusehends die kostengünstigere Alternative einer Pelletsheizung. Frankreich und Italien erleben einen Boom bei Pellet-Kaminöfen. Branchenexperten halten eine Verdoppelung des Kaminofenabsatzes in diesen Ländern binnen zwei Jahren für möglich. Verstärkten Konkurrenzdruck erwartet Rakos durch die globalisierten Produktions- und Handelsströme. Schon in den vergangenen Jahren haben sich außereuropäische Produzenten – und hier vor allem die Nordamerikaner – zusätzliche Marktanteile sichern können (siehe Grafik). Industriepellets werden in großen Schiffsladungen aus den USA und Kana-



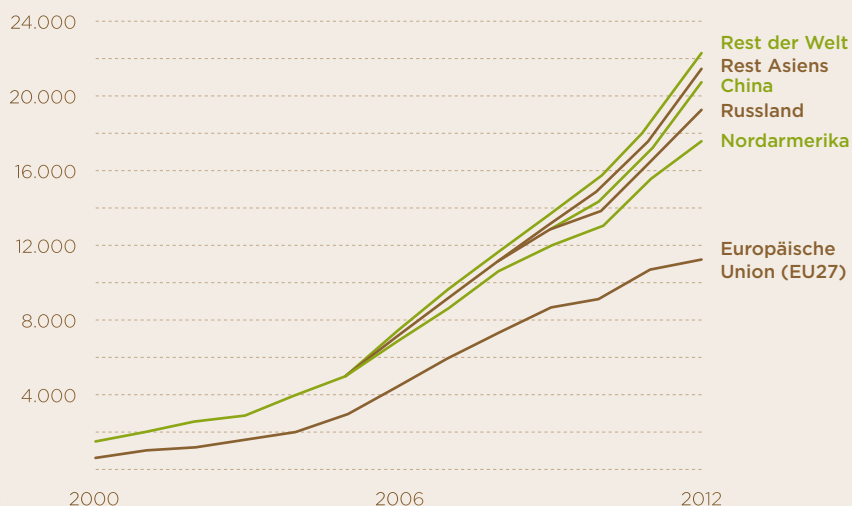


**Der Standort Unterbarnbach mit seiner Hightech-Pelletproduktion war passender Treffpunkt für das 1. Pfeifer Pelletforum.**



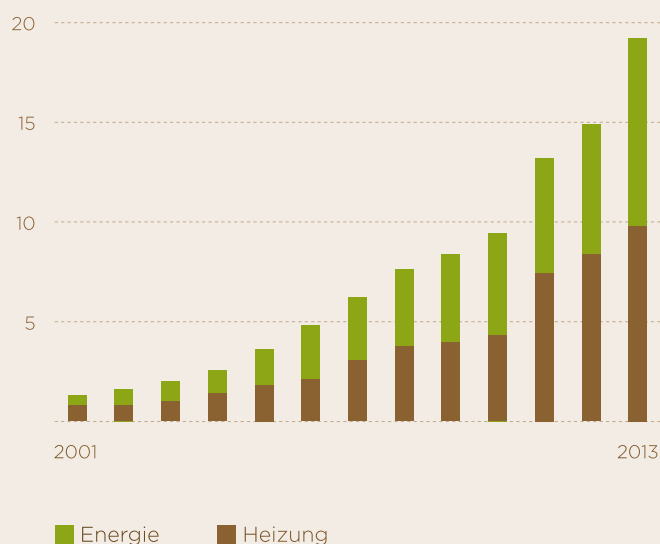
da nach Europa transportiert. Gerade in Märkten mit Seehäfen stellt dieses Angebot einen nicht zu unterschätzenden Faktor dar. In der industriellen Energieproduktion haben die Amerikaner bereits mehr als einen Fuß in der Tür. Das Segment der A1-Pellets für den Wärmemarkt, wie es Pfeifer abdeckt, dürfte davon vorerst noch weniger beeinflusst werden. „Was hier vor allem verlangt wird, sind erstklassige Qualität und Liefersicherheit“, so Rakos. Über eines waren sich alle Teilnehmer am Ende des Tages in Unterbarnbach einig: Das Pfeifer Pelletforum soll auf jeden Fall eine Fortsetzung erfahren.

### ENTWICKLUNG DER GLOBALEN PELLETPRODUKTION (1.000 t)



Quelle: IEA Task 40, 2013

### ENTWICKLUNG DES PELLETVERBRAUCHS IN EUROPA (Mio. t)



■ Energie ■ Heizung

Durchschnittliche Wachstumsrate **25 %**

Quelle: Pelletatlas and AEBIOM Statistical Report, chart bei European Pellet council, May 2014

EUROBLOCK KUNDENFORUM LÄDT ZUM NETZWERKEN EIN

# ETABLIERTER BRANCHEN- TREFF



Sowohl im Orchestergraben als auch in der Holzindustrie hängt der Himmel nicht immer voller Geigen. Den harten Weg „Vom Solo zur Symphonie“ verdeutlichte der österreichische Dirigent und vierfache Grammy-Gewinner Christian Gansch als einer der Topvortragenden beim Euroblock Kundenforum 2014. Er zeigte pointiert auf, was Unternehmen von Klangkörpern lernen können. Eine etwas schwerere inhaltliche Kost präsentierten seine Vorredner. Die Palette reichte dabei

von „Wie lange dauert die Rezession?“ bis hin zu den komplexen Finanzierungsfragen rund um das Thema „Basel III“.

## EDMUND STOIBER ALS STARGAST

Als prominentester Referent bereicherte der ehemalige bayerische Ministerpräsident Edmund Stoiber das Podium. Nach seinem Rückzug aus der deutschen Politik leitet er eine Arbeitsgruppe der Europäischen Kommission zum „Abbau der Bürokratie innerhalb der EU“.

Passend sprach er deshalb zum Thema „Was bewegt die Menschen in Europa –

Die Zukunft der Europäischen Union“. „Unsere Veranstaltung genießt aufgrund ihrer Qualität einen exzellenten Ruf, ist allen Brancheninsidern bekannt und daher auch immer bis auf den letzten Platz besetzt. Es freut uns besonders, dass wir stets bekannte und hochqualifizierte Redner gewinnen können. Abseits der Themen der Holzindustrie gewähren so auch namhafte Politiker und Sportler einen Blick über den Tellerrand“, betont Andreas Hager, Vertriebsleiter Euroblock. Die Organisation des Events wertet er als Dankeschön an langjährige Kunden, gleichzeitig gibt dieser Rahmen auch die Möglichkeit zu Gesprächen abseits des Tagesgeschäfts.

## EUROBLOCK FORUM

Konkreter Anlass die Veranstaltung ins Leben zu rufen, war die Tatsache, dass zuvor keine derartige Plattform für die Palettenbranche existierte. Zielgruppe sind die Kunden von Euroblock. „Das Euroblock Forum gilt als absoluter Pflichttermin, darauf sind wir sehr stolz“, unterstreicht Andreas Hager, Vertriebsleiter Euroblock, die Bedeutung des Events. Die nächste Ausgabe, zugleich das 10. Euroblock Forum, ist für Anfang 2017 geplant.



Über 200 Palettenhersteller aus Europa, Asien und den USA reisten zum 9. Euroblock Kundenforum nach Freising (D) an. Ihre Attraktivität verdankt die Veranstaltung einem Mix aus hochkarätigen Referenten und Fachgesprächen.

## AKTUELLE INFORMATIONEN UND EINBLICKE

Der Stellenwert des Euroblock Forums als bedeutendstes internationales Branchentreffen rührt vor allem durch das Behandeln fachspezifischer Themen. Die beiden Gastgeber Michael Pfeifer, Geschäftsführer Pfeifer Holding und Leonhard Scherer, Geschäftsführer Euroblock konnten den Teilnehmern international renommierte Experten präsentieren. Diese sprachen beispielsweise über die aktuelle Lage am Holzmarkt und die Versorgungssicherheit, die Bedeutung der Palette inner-

halb logistischer Abläufe bzw. die konkreten Anforderungen von Konsumgüterproduzenten. Ein weiteres wesentliches Element der zweitägigen Veranstaltung sind die Marktgespräche. In deren Rahmen berichten Vertreter von Interessengruppen und Herstellern über die Situation in ihren jeweiligen Kernmärkten.



Der Boom in der Baubranche und die expandierende Verpackungsindustrie lassen den Schnittholzverbrauch in Saudi-Arabien rasant ansteigen.





## AUF DER ÜBERHOLSPUR NACH

## SAUDI-ARABIEN

Bereits seit mehreren Jahren hat Pfeifer den arabischen Raum im Blick.

Nach dem erfolgreichen Markteintritt zielt das Unternehmen in Saudi-

Arabien nun auf konstantes Wachstum am Schnittholzmarkt.

Mit einer jährlichen Produktionskapazität von mehr als 2 Mio. m<sup>3</sup> zählt Pfeifer am europäischen Schnittholzmarkt zu den Top-Playern. Auch über die Grenzen des Kontinents hinaus ist das Unternehmen in diesem Segment in rund 30 Ländern präsent. Unter anderem in Saudi-Arabien, wo Pfeifer gerade in den vergangenen zwei, drei Jahren starke Zuwächse verzeichnet. „Dass Saudi-Arabien für Schnittholz interessant wird, hat sich bereits vor zehn Jahren herauskristallisiert. Seitdem Marc Szulc, unser Gebietsleiter für den Mittleren Osten, den Markt intensiv bearbeitet, konnten die Absätze deutlich erhöht werden“, erklärt Gregor Triltsch, Vertriebsleiter Schnittholz bei Pfeifer, die Entwicklungen.

#### HÖCHSTE TECHNOLOGIE, HÖCHSTE QUALITÄT

Wie schnell der Markt erobert wird, zeigt ein Vergleich der Absatzmenge. Lag diese 2012 noch bei rund 1.000 m<sup>3</sup>, so waren

es 2013 bereits 15.000 m<sup>3</sup>. Als nächstes, realisierbares Ziel peilt Pfeifer nun die 50.000 m<sup>3</sup>-Marke an. Die Anstiege auf der Arabischen Halbinsel beruhen nicht zuletzt auf der hohen Kaufkraft der Saudis, dem daraus resultierenden Boom der Baubranche und der stark expandierenden Verpackungsindustrie. Zwei Drittel des Schnittholzes, das Pfeifer nach Saudi Arabien liefert, kommen für Chemiepaletten und Kabeltrommeln zum Einsatz, der Rest im Baubereich.

Pfeifer produziert Schnittholz an fünf Standorten in Europa – Unterbernbach, Uelzen, Lauterbach, Kundl und Imst. „Seit der Eröffnung des Werkes in Lauterbach sind wir in der Produktion noch flexibler“, unterstreicht Triltsch. Höchste Priorität hat dabei immer die Qualität. Der Einschnitt erfolgt ausschließlich mit Kreissägen, was glatte Oberflächen und Schnittgenauigkeit garantiert. Unterstützt durch modernste Scannertechnologie werden die Bretter im Anschluss durch laufend

geschultes Personal je nach Verwendungszweck bzw. nach optischen Kriterien sortiert. Zum Einsatz kommt das Schnittholz vorwiegend im Bau (in Form von Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz, Naturholzplatten oder Rohware sowie bei Hobelwerken und Lattenherstellern) und im Verpackungsbereich (Paletten, Kisten sowie Kabeltrommeln). Die Ware wird in zahlreichen unterschiedlichen Stärken, Breiten und Qualitäten hergestellt. „Ab einer bestimmten Menge gehen wir selbstverständlich auch auf individuelle Kundenwünsche ein“, hebt Triltsch hervor.

#### CHINA UND INDIEN IM VISIER

Erst vor kurzem wurden alle Werke mit neuen Paketpressen ausgestattet. „Einheitliche Verpackungen und eine saubere Optik sind immer gefragter“, so Triltsch. Generell steigt der Bedarf nach qualitativ hochwertigem Schnittholz, weshalb Pfeifer auch in den zwei Riesen-Märkten Indien und China Wachstumspotenzial ortet.



# WELTEN- BUMMLER IN SACHEN HOLZ

Verona, Shanghai, Casablanca, München, ...

Die Pfeifer Group präsentiert ihr umfangreiches

Produktportfolio in aller Welt.

Seit 2012 ist Pfeifer auf den verschiedenen Messen mit einem neuen, modernen Stand vertreten. Dadurch kann die Leistungspalette der gesamten Gruppe gemeinsam vorgestellt und den Kunden näher gebracht werden. „Die erfolgreichen Auftritte der vergangenen zwei Jahre und jene die wir heuer schon absolvieren durften, haben uns gezeigt, dass der neue Stand die Erwartungen bei weitem übertrifft. Die Gäste nutzen einen Besuch zum gemütlichen Meinungsaustausch ebenso wie zur Information über unsere Neuheiten“, erklärt Michael Pfeifer, Geschäftsführer Pfeifer Holding.

Neben der „Dach+Holz International“ in Köln (D) und der „HWS Meet in 2014“ in Zofingen (CH) war heuer die „Progetto Fuoco“ (I) der bisher wohl erfolgreichste Auftritt. Auf knapp zehn Messen in ebenso vielen Ländern wird die Pfeifer Group dieses Jahr noch zu sehen sein. 2015 und 2016 stehen mit der „Bau“ und der „baum“ zwei große Messen in der bayrischen Landeshauptstadt München auf dem Programm – bei zweiterer werden die Gäste den Messestand in seiner maximalen Größe von 200 Quadratmetern erleben.

## MESSETERMINE

### **Almaty (KAS) > Kazbuild**

02.09. bis 05.09.2014

### **Luanda (ANG) > Projekta**

23.10 bis 26.10.2014

### **Riad (SAR) > Saudi Build**

10.11. bis 13.11.2014

### **Casablanca (M) > S.I.B. Casablanca**

26.11. bis 30.11.2014

### **Dehli (IND) > bc India**

15.12. bis 18.12.2014

### **München (D) > Bau**

19.01. bis 24.01.2015

### **Verona (I) - Legno & Edilizia**

19.02. bis 22.02.2015

### **Mailand (I) > Made expo**

18.03. bis 21.03.2015

### **Dubai (VAE) > Dubai Wood Show**

14.04. bis 16.04.2015

### **Köln (D) > Branchentag Holz**

03.11. bis 04.11.2015

### **Verona (I) > Progetto Fuoco**

24.02. bis 28.02.2016

### **München (D) > bauma**

11.04. bis 17.04.2016



## KURZ NOTIERT



**AUFTRITT** // Die „Dach und Holz International“ in Köln (D) ist die Messe für die Bereiche Dach, Wand, Holzbau, Ausbau und energetische Sanierung. Alles zum Thema Bioenergie gibt es bei der „Progetto Fuoco“ in Verona (I) zu sehen. Beide Messen konnte die Pfeifer Group für einen überaus erfolgreichen Auftritt nutzen. Neben zahlreichen Neukunden-Kontakten kam es auch zu vielen interessanten Treffen zwischen den langjährigen Partnern und dem Vertriebsteam der Pfeifer Group.

**GEEHRT** // Im Zuge der Weihnachtsfeiern wurden an den Standorten Imst und Kundl längjährige Mitarbeiter für ihre Treue zur Pfeifer Group geehrt. Mirce Karov



(seit 1988 im Betrieb) und DI Josef Lato (Eintritt 1990, seit heuer im wohlverdienten Ruhestand) erhielten die Ehrung in Imst. In Kundl waren es Walter Fuchs (seit 1986 im Unternehmen) sowie Mathias Schroll und Ali Coban (beide seit 1988 tätig).



**GIPFELSIEG** // Im schweizerischen Wallis liegt auf 3.256 Metern die Tracuthütte. Sie verfügt über die höchste Pelletsheizung Europas. Zur offiziellen Inbetriebnahme lud Initiator und Energiepionier Markus Mann Partner aus ganz Europa zum Energiegipfel der besonderen Art ein. Aus 1.650 Metern stiegen die Teilnehmer

zur Tracuthütte und weiter zum auf 4.153 Meter hohen Bishorn, einem der mächtigsten Berge der Schweiz, auf. Auch die Pfeifer Group war bei dieser Expedition mit Sebastian Proske (Gebietsverkaufsleiter Biobrennstoffe Deutschland) vertreten, die von zehn Bergführern begleitet wurde.



**BESUCHT** // Gemeinsam mit Vertretern der bayerischen Holzindustrie war kürzlich eine Abordnung des Unternehmensverbandes Südtirol – Sektion Holz – am Standort Unterbernbach zu Gast. Die Besucher und die Repräsentanten der Pfeifer Group nutzten die Gelegenheit zu



interessanten Gesprächen und regem Gedankenaustausch. Den Abschluss bildete die Besichtigung des Säge- und Klotzwerkes sowie der Pelletierung.

## KURZ NOTIERT



### SOMMERFEST //

Um möglichst allen Mitarbeitern die Teilnahme zu ermöglichen, findet in Uelzen anstelle der Weihnachtsfeier ein Sommerfest statt. Beim diesjährigen Fest nahmen

111 Gäste teil. Im Rahmen der Feier wurden 6 Kollegen für ihre langjährige Tätigkeit in der Pfeifer Group geehrt. Unser Bild zeigt die Geehrten mit Werksleiter Axel Zimmermann (1. v. l.), Geschäftsführer Thorsten Leicht (1. v. r.) und Betriebsratsvorsitzenden Eric Rostek (kniend, 1. v. l.).



### HOCHSCHULE //

Die Hochschule Rosenheim ist die größte Bildungseinrichtung für Holzbau in Europa. Die Studenten der Fakultät Holztechnik

und Bau lernten kürzlich im Rahmen einer Studienfahrt den Betrieb am Standort Imst der Pfeifer Group kennen. Unter anderem besichtigten sie die Brikettierung sowie das Schalungsplatten- und das Schalungsträgerwerk.

**GEWERKSCHAFTER //** Einige Vertreter des Österreichischen Gewerkschaftsbundes, angeführt von den beiden Landesvorsitzenden Christian Hauser (Bau-Holz) und Günter Mayr (VIDA) besuchten kürzlich den Standort Imst der Pfeifer Group. Die Gäste

wurden von Geschäftsführer Michael Pfeifer, den beiden Prokuristen Günther Jaritz und Dietmar Seelos sowie der Betriebsratsvorsitzenden Astrid Kraxner begrüßt.



**BESUCH IN.SILVA //** Kürzlich stattete die in.Silva Holzhandels- und Logistikgenossenschaft eG, ein wichtiger Partner und Lieferant der Pfeifer Group im Rundholz Bereich, dem Standort Unterbernbach einen Besuch

ab. Während Ingomar Kogler der Abordnung den Bereich Rundholzeinkauf näher brachte, stellten Johannes Weiss den Standort und Geschäftsführer Michael Pfeifer das Unternehmen vor.



**GEMEINSAM //** Die Ligna in Hannover ist die weltweit bedeutendste Messe für die Holzverarbeitende Industrie. Euroblock und Pfeifer präsentierten sich im vergangenen Jahr gemeinsam auf dieser Schau. Neben der gesamten Produktpalette der Pfeifer Group wurden in erster Linie das umfassende Sortiment an Palettenklötzen und Verpackungsholz aus dem Hause Euroblock vorgestellt.





## IMPRESSUM

Herausgeber: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst, [pfeifergroup.com](http://pfeifergroup.com)

Grafik & Design: West Werbeagentur, A-6500 Landeck

Redaktion: Polak Mediaservice, A-6460 Imst

Fotos: Archiv Pfeifer Holding, Archiv Euroblock, Andreas Schatzl,  
West Werbeagentur, Markus Geißler, Shutterstock

Druck: Druckerei Pircher GmbH, A-6430 Ötztal-Bahnhof



PFEIFER HOLDING GMBH

Fabrikstraße 54

A-6460 Imst

Tel.: +43 5412 6960 0

Fax: +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

# *Vom Herzen Europas* **IN DIE GANZE WELT**



pfeifergroup.com