

# timber

Firemní magazín skupiny Pfeifer Group



VYDÁNÍ 7. | květen 2020

## Inovace jsou naším programem

*Výroba CLT panelů v závodu Schlitz*

*Řízení kvality*

*Hybridní tým pro inovace*

*Rozrůstající se závod v Chanovicích*



Ze srdce Evropy do  
celého světa

UELZEN

LAUTERBACH

SCHLITZ

TRHANOV

CHANOVICE

UNTERBERNBACH

IMST

KUNDL

PASSION FOR TIMBER





© Gerhard Berger, tituluš Franzoi, Uwe Mühlbauer

# Úvodník

Dřevo se řadí k nejvíce fascinujícím surovinám. Je stálé, flexibilní a lze jej různě měnit. Paralely k vlastnostem skupiny Pfeifer jsou zřejmé. Partneři ve více než 90 zemích světa díky naší více než 71leté historii jsou stálí i v našich hodnotách. Jako rodinný podnik myslíme generačně. Právě proto vnímáme změnu jako konstantu.

Pandemie koronaviru znamená pro světové hospodářství výzvu, která zde dosud nebyla. Přesto se stavíme jejím dopadům rozhodně a s pevnou vírou. Věříme v to, že je surovina jako dřevo velice důležitá pro budoucnost a máme důvěru ve kvalitu našich výrobků. Ať už jde o stavební materiál, nositele energie nebo obalový materiál - stálost a mnohostrannost našich výrobků ukazuje cestu směrem k ekonomickým perspektivám pro naše zákazníky a naši skupinu.

Na základě toho jsme velmi hrdí na uvedení naší výroby CLT ve Schlitzu do provozu. Dřevo - zušlechtěné na překližkové desky - je ve stavebnictví mnohoslibnou alternativou k běžným stavebním materiálům. CLT od Pfeifer se před omezením pohybu těšilo vysoké poptávce. Indicie pro to, že jsou naše výrobky na trzích spojovány s kvalitou a spolehlivostí. Etablování vlastního týmu managementu kvality v našich řadách by mělo tuto vynikající pověst výrobků Pfeifer právě nyní upevnit.

Naším zákazníkům nabídneme v průběhu roku 2020 také důležitý impulz kvality v objednavatelském a dodavatelském řetězci: Náš nový servisní portál B2B spojuje analogický svět dřevařského průmyslu s digitální inovací. Rozhraní E-Commerce dovoluje objednávat náš kompletní sortiment online krok za krokem. Tato automatizace výměny dat poskytuje pro všechny zúčastněné v řetězci tvorby hodnot rozhodující výhody. Pfeifer tak zaujímá o trochu více roli pionýra v dřevařském průmyslu.

Centrální podíl na inovacích, které jsou podrobně popsány v tomto vydání timber 7, mají naše pracovnice a naši pracovníci. Žijí hodnotami, kterými se vyznačujeme jakožto vedoucí podnik v evropském dřevařském průmyslu: Připravenost k výkonu, pionýrský duch a bezpodmínečná vůle, udělat vše jinak ve prospěch našich zákazníků. Vážíme si toho a jsme šťastní, že s takovým týmem můžeme pracovat na výzvách budoucnosti.

    
**Michael Pfeifer, CEO Ewald Franzoi, CFO Clemens Pfeifer, CTO**  
*Jednatelé společnosti Pfeifer Holding GmbH*



## Výrobky

- 10-19

CLT od společnosti Pfeifer

Vše o zahájení výroby a komplexní nabídce služeb
- 20-23

Jednička v oblasti bio pelet

Jak jsme se vypracovali na pozici největšího výrobce ve střední Evropě
- 24-25

Perfektní řešení pro dřevostavby

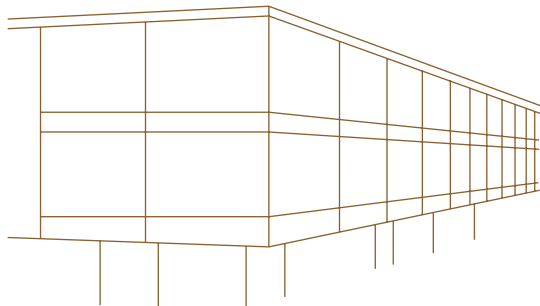
Třívrstvé desky z masivního dřeva se systémem pero a drážka jsou kombinací kvality a přesnosti
- 26-31

Vášeň pro kvalitu

Představení nového oddělení řízení kvality
- 32-33

Exportní cíl Čína na vzestupu

Výrobky pro dřevostavby a řezivo zažívají boom, rámcové podmínky jsou komplexní



## Závody/infrastruktura

- 34-37

Dostatek prostoru pro strategický rozvoj

Nové administrativní centrály v Imstu, Kundlu a Trhanově nabízejí atraktivní pracovní místa
- 38-39

Důležité informace z jednotlivých závodů

Přehled nejdůležitějších investic a aktuálních projektů
- 40-43

Týmová práce jako základ úspěchu

CTO Clemens Pfeifer v rozhovoru o základních hodnotách a kultuře inovací
- 44-45

Trendy v logistice

Jak společnost Pfeifer podporuje elektromobilitu a rozvoj přepravy po železnici
- 46-49

Rozrůstající se závod v Chanovicích

Radek Pecka a Petra Moučková o vzorovém rozvoji tohoto závodu

© hoch3, Dominik Strindl

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbauer

## Zaměstnanci/partneři

- 54-59

Z lesa do našeho závodu

Subjekty vykupující kulatinu a lesníci a jejich úzká a trvalá spolupráce
- 60-61

Pokračující rozvoj závodu Uelzen

Jak se tento závod stal atraktivním zaměstnavatelem
- 62-65

Tým pro inovace společnosti Pfeifer

Vše o této iniciativě, jejímž cílem je aktivní přístup k tématům budoucnosti
- 66-69

Pfeifer je nejen oblíbeným zaměstnavatelem, ale dává i příležitosti

Společnost Pfeifer nabízí zajímavé pracovní pozice v nejrůznějších oblastech
- 70-71

Úspěšná spolupráce

Medailonek španělského obchodního partnera, rodiny Domingových, a seznámení s trhem na Pyrenejském poloostrově



## Customer Relations

- 50-52

Nový portál služeb pro zákazníky

Co nový B2B portál dokáže a jak funguje
- 53

Účast na veletrzích 2020–2021

Kdy a kde se společnost Pfeifer prezentuje odborné veřejnosti

## Basics

- 4-5

Úvodník
- 8-9

Zaměřeno na: závod
- 72-74

Krátké zprávy
- 75

Tiráž



ZAMĚŘENO NA: ZÁVOD

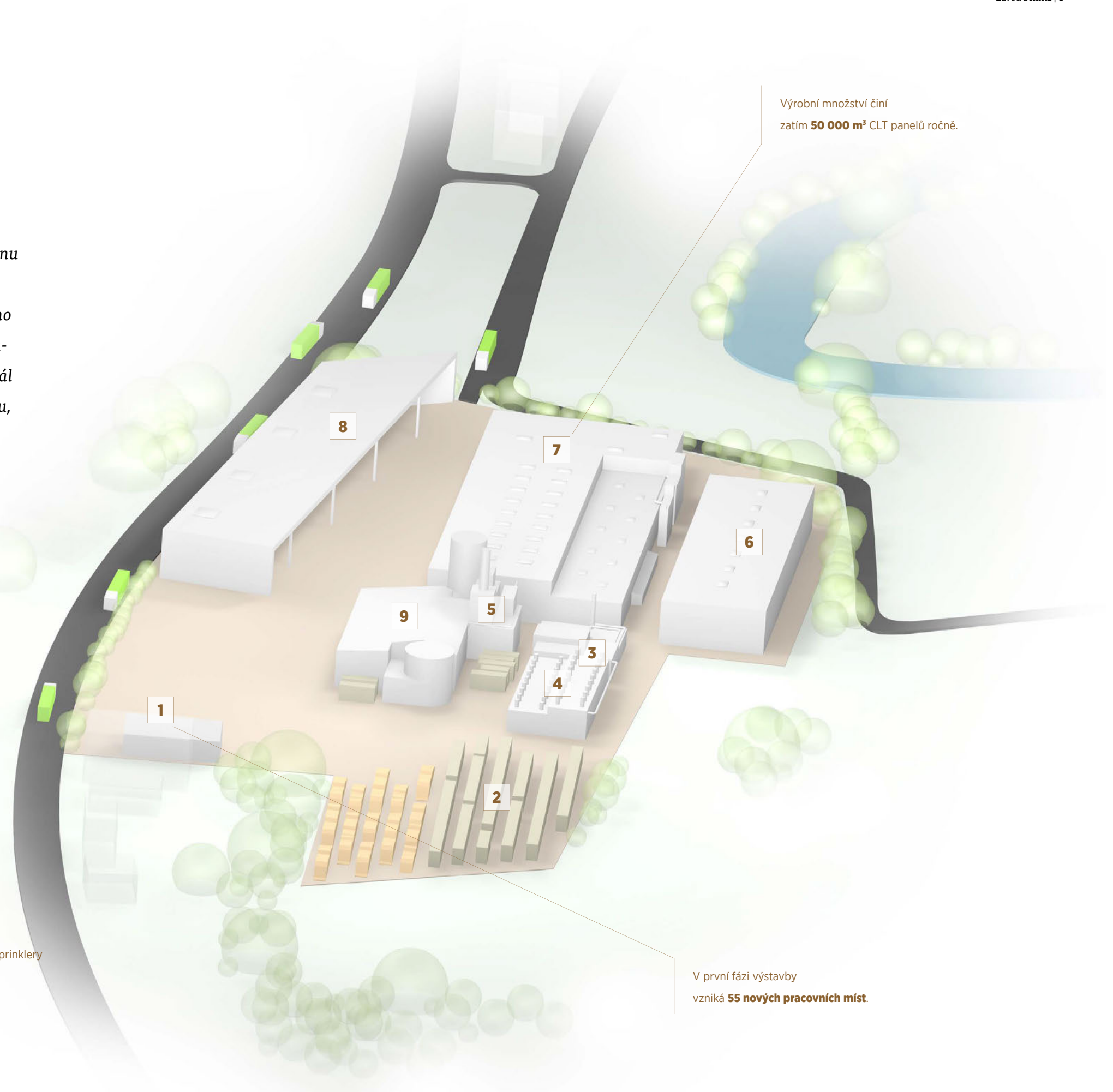
# Schlitz

Závod ležící v zalesněné oblasti středního Hesenska je součástí skupiny Pfeifer Group od roku 1997. Až do jara 2017 se zde ročně vyrobilo 1,2 milionu m<sup>2</sup> bednicích desek a nosníků. Po přestavbě a dalším rozšíření závodu začala na podzim 2017 nová éra vysoce moderní výroby lepeného lamelového dřeva (CLT). Od léta 2019 se v nových výrobních halách vyrábí vysoce kvalitní CLT panely pro neustále rostoucí sektor dřevostaveb. Výchozí materiál pro tuto výrobu pochází ze sousední pily společnosti Pfeifer v Lauterbachu, čímž se podařilo vytvořit perfektní spolupráci obou hesenských závodů.

Výrobní množství činí  
zatím **50 000 m<sup>3</sup>** CLT panelů ročně.

- 1 Kancelář
- 2 Sklad řeziva
- 3 Topení
- 4 Sušení řeziva
- 5 Úprava a skladování pilin
- 6 Hoblovací hala
- 7 Výroba CLT panelů
- 8 Kompletační hala
- 9 Skladovací hala a centrála se sprinklery

V první fázi výstavby  
vzniká **55 nových pracovních míst.**







NOVÝ VÝROBEK SPOLEČNOSTI PFEIFER DOBÝVÁ TRH

# Mise CLT byla úspěšně zahájena

© Jochen Dornik / Sponat

V okamžiku zahájení výroby CLT panelů v závodu Schlitz se společnost Pfeifer stala poskytovatelem komplexních služeb v oblasti konstrukčních dřevěných materiálů. Tento krok je provázen velkými výzvami v oblasti výroby, logistiky a prodeje. Těmto výzvám jsme se rozhodli čelit nejmodernějšími zařízeními a IT technologiemi, spoluprací mezi závody a rovněž tím nejdůležitějším ze všech zdrojů – odborně kvalifikovanými zaměstnanci.



Přesně v létě 2019 se rozjely výrobní linky v závodu Schlitz, aby mohl proběhnout zkušební provoz pro nabytí nezbytných certifikací a aby se podařilo získat důležité empirické hodnoty pro jemné seřízení na všech úrovních. Ve stejné době přijal obchodní tým první zakázky na tuto novinku v sortimentu společnosti Pfeifer – tyto zakázky byly zpracovány v nově vytvořené technické kanceláři závodu Schlitz přímo na míru zákazníkům. První

CLT desky putovaly ze závodu na stavby již koncem roku 2019. V okamžiku zahájení prodeje vzniklo v závodu Schlitz 55 nových, kvalifikovaných pracovních míst, objem výroby je v první fázi rozvoje koncipován na 50 000 m<sup>3</sup> CLT panelů ročně. Díky velkému potenciálu CLT panelů již existují plány na další rozšíření.





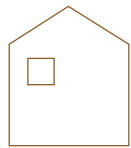


”

*Nedokážeme CLT znovu vynalézt, rádi bychom však naše zákazníky přesvědčili dobrou kvalitou výrobků a spolehlivým servisem.*

Bernd Gusinde, vedoucí obchodně-technického oddělení v závodu Schlitz

© hach3, Dominik Stindl



55

nových, kvalifikovaných pracovních míst  
vzniklo v okamžiku zahájení výroby



50 000 m<sup>3</sup>

je roční produkce CLT panelů



Výstavba

Díky velkému potenciálu CLT panelů již  
existují plány na další rozšíření.

#### Komplexní nabídka služeb

„Nedokážeme CLT znovu vynalézt, rádi bychom však naše zákazníky přesvědčili dobrou kvalitou výrobků a spolehlivým servisem,“ zdůrazňuje Bernd Gusinde, vedoucí obchodně-technického oddělení v závodu Schlitz. Osvědčené přednosti společnosti Pfeifer se tak promítají i do výroby CLT panelů: prvotřídní reflexe požadavků trhu na nosný dřevěný díl; efektivní výroba s optimalizovanými náklady na nejmodernějších výrobních linkách; co možná nejefektivnější řešení zakázek prostřednictvím procesů s IT řízením v kombinaci s excelentním zákaznickým servisem a dodávkami ve sjednaných termínech. Uvědomili jsme si, že realizace zakázek souvisejících s materiálem CLT vyžaduje velkou péči a návaznost na konkrétní projekty, a proto jsme přistoupili k vytvoření vlastní technické kanceláře, která se nachází v bezprostřední blízkosti výrobních linek a zajišťuje tak i pracovní přípravu. Pod vedením Bernda Gusinde-

ho se ještě před zahájením výroby podařilo vytvořit odpovídající infrastrukturu, jejímž úkolem je interní optimalizace projektů a co možná nejefektivnější realizace zakázek. „Pro získání informací o zakázkách a podkladů s plány našich zákazníků potřebujeme při pracovní přípravě know-how z oblasti CAD. Z těchto podkladů musíme mj. vytvořit plán nakládky, vygenerovat pro zákazníka schvalovací plány v podobě výkresů jednotlivých komponentů a připravit řízení našeho svazovacího zařízení,“ vysvětluje expert na dřevěné konstrukce. Jak dodává Bernd Gusinde, v optimálním případě poskytne mnoho z těchto informací v dobře připravené podobě již zákazník samotný, přesto se v praxi a právě u menších zakázek očekává, že tyto služby budou v určitém rozsahu zajišťovány interně. V případě větších projektů a komplikovaného plánování se o odbornou přípravu podkladů namísto zákazníka stará síť specializovaných partnerských kanceláří.

#### Posílení odbytu

Pro urychlení uvedení na trh využíváme stávající síť a obchodní struktury speciálně z oblasti konstrukčních výrobků pro dřevěné konstrukce, například lepené laminované dřevo (CLT) a desky z masivního dřeva (MHP). Protože jsou CLT panely výrobkem, který vyžaduje komplexní poradenství, a související témata, jež se týkají například statiky, stavební fyziky a montáže, musí do určité míry zákazníkům vysvětlovat již výrobce samotný, navýšili jsme personální kapacity tak, abychom zákazníkům dokázali poskytnout odborné poradenství. Obchodní tým, který pracuje přímo „v terénu“ u zákazníků, byl jednak posílen o zaměstnance, kteří absolvovali speciální technické školení o CLT panelech, jednak jsme v závodu Schlitz rozšířili také interní technické oddělení. Tento tým poskytuje technické informace, zpracovává předběžná měření a návrhy konstrukcí, dává pokyny ke zpracování a řeší technické možnosti výroby.





# Co vlastně dělá vedoucí obchodně-technického oddělení, pane Gusinde?

Na jedné straně se sám považuji za klasického produktového manažera: Koordinuji všechny aktivity související s výrobkem, tedy CLT panely, a to v rámci firmy i mimo ni – to vše s cílem dosáhnout kýženeho obchodního úspěchu.

Součástí této práce je i vypracování produktové strategie v koordinaci s vedením společnosti, produktový marketing a propagace, plánování a podpora při vývoji produktu aj. společně s výzkumnými ústavy, univerzitami a odbornými organizacemi.

Dále se jedná o aktivní pozorování trhu s analýzou požadavků zákazníků, pozorné sledování konkurence, podporu prodeje u klíčových zákazníků a na akcích pořádaných u zákazníků a o poradenskou činnost pro architekty a inženýry.

Na druhé straně se starám také o rozvoj a vedení technické kanceláře a obchodně-technického oddělení v oblastech produktového poradenství, kalkulací a vyřizování objednávek.

## Jasně definované cílové trhy

Díky umístění závodu pro výrobu CLT panelů přímo v srdci Německa se obchodní oddělení zaměřuje zejména na německý trh a dále oslovuje zákazníky v Rakousku, Itálii a Švýcarsku. Stávající struktura zákazníků společnosti Pfeifer usnadňuje vstup na trh v těchto zemích. Ve střednědobém horizontu se do centra naší pozornosti dostávají i sousední evropské země jako Francie, státy Beneluxu, ale také Spojené království a Skandinávie. O mezinárodním úspěchu CLT panelů svědčí i poptávky z Austrálie a USA, které se začaly hromadit již před za-

hájením prodeje. Vývoj v těchto zemích, ale i ve východní Evropě, Asii a zámoří pečlivě sledujeme.

## Garantované zásobování surovinami

Vstupy pro výrobu CLT panelů závisí na garantovaném a vysoce kvalitním zásobování výchozím materiálem. Dodavatelem se stala pila v Lauterbachu – tím společnost Pfeifer vytvořila perfektní spolupráci, která přináší obrovské výhody v oblasti efektivit a výtěžnosti materiálů. V Lauterbachu se řeže dřevo z místních lešů v požadované kvalitě a požadovaném množství a dodává se již rozdělené na

jednotlivé druhy nejkratší možnou cestou. Vysoušení surového materiálu z pily Lauterbach z velké části probíhá v závodu Schlitz.



# Tým interního technického oddělení



Patrick Vey

hsbCad / CAD zpracování  
Kalkulace a vyřizování objednávek



Jan Kreß

Poptávky a organizace nabídek



Benedikt Östreich

Statika / stavební fyzika / konstrukce  
Poradenství, kalkulace a vyřizování objednávek



Edita Friedova

Všeobecná organizace  
Příjem nových zákazníků a péče o zákazníky

Expedice CLT panelů a fakturace





1



2



#### PRŮBĚH PROJEKTU S IT OPTIMALIZACÍ

# Za každým krokem procesu stojí specializovaní zaměstnanci

U veškerých procesů – od získávání nových zákazníků až po expedici – nám pomáhají nejmodernější IT technologie. Přesto se neobejdeme bez okruhu našich kvalifikovaných kmenových zaměstnanců – jen oni dokážou řídit a kontrolovat veškeré kroky. Zde je přehled.

3



4



1

#### ZÍSKÁVÁNÍ ZÁKAZNÍKŮ A NABÍDKA

Zákazníky získáváme klasicky, tedy prostřednictvím stávající obchodní sítě společnosti Pfeifer Group, zejména se pak jedná o práci našich obchodních zástupců v terénu. Řady obchodních zástupců rozšiřujeme o zaměstnance, kteří absolvovali speciální technické školení a dokážou v případě potřeby poskytnout komplexní poradenství – i za podpory technické kanceláře v závodu Schlitz. Tvorba nabídek a vyřizování objednávek probíhají za významné IT podpory s využitím specializovaného ERP systému TimberTec.

2

#### VYŘÍZENÍ OBJEDNÁVKY

Data a informace jsou oddělením výroby v systému zpracovány do podoby objednávky. Úzká spolupráce se zákazníkem v rámci schvalování a komunikace jsou důležitou součástí tohoto kroku procesu. IT systém pracuje i přes rozhraní s výrobou a logistikou a efektivně tak snižuje vícenáklady.

3

#### VÝROBA

Celý výrobní proces je rovněž řízen integrovaným IT systémem a využívá veškeré možnosti optimalizace od managementu surových výrobků až po balení hotových CLT panelů. Výroba jako celek se přitom dále dělí na jednotlivé procesy: třídění lamel, spojování klínovými ozuby, hoblování, osazování CLT panelů, lis, svazování, povrchové úpravy, komisionování.

4

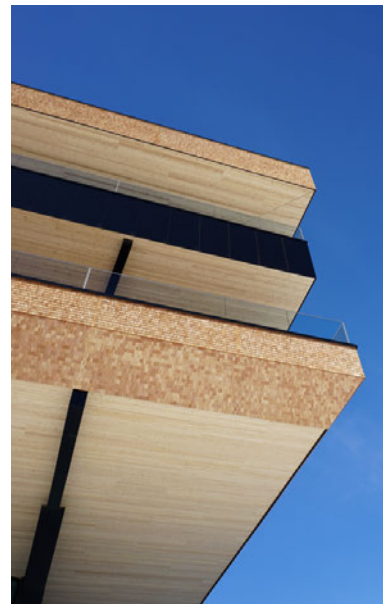
#### LOGISTIKA

Data a informace jsou oddělením výroby v systému zpracovány do podoby objednávky. Úzká spolupráce se zákazníkem v rámci schvalování a komunikace jsou důležitou součástí tohoto kroku procesu. IT systém pracuje i přes rozhraní s výrobou a logistikou a efektivně tak snižuje vícenáklady.

# Pozemní stavby ze dřeva v celé své kráse

CLT panely dobývají všechny oblasti stavebnictví: Od individuálních staveb rodinných domů přes komunální ukázkové projekty, jako jsou například školky a školy, až po výstavbu hotelů a developerské projekty na stavbu vícepodlažních obytných a kancelářských budov. U stavebních záměrů tohoto typu představují CLT panely rychlou a ekonomickou variantu výstavby. Kromě toho získává na významu také zhušťování zástavby, resp. její

růst do výšky v různých aglomeracích. I v tomto případě nabízí prefabrikované, suché konstrukce s krátkou dobou výstavby enormní výhody oproti běžným stavebním materiálům. CLT panely jsou navíc šetrné k životnímu prostředí – jedná se o obnovitelný stavební materiál, který lze po skončení jeho životního cyklu bez problémů zrecyklovat s neutrální bilancí emisí CO<sub>2</sub>.



CLT panely bodují spolehlivostí při plánování a vysokou estetickou kvalitou



Velkou výhodou je suchá, přesná konstrukce

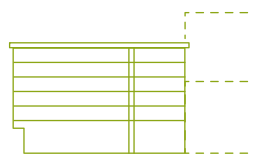


Prefabrikované CLT prvky se používají jako stěny, stropy a střechy



## FAKTA O VÍTĚZNÉM TAŽENÍ CLT PANELŮ

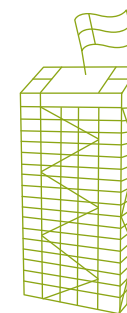
V německy mluvících zemích, Itálii a České republice došlo v roce 2019 k výraznému nárůstu výroby CLT panelů a v roce 2020 tak očekáváme pokoření hranice 1 milionu m<sup>3</sup>.



Největší potenciál CLT panelů spočívá ve zhušťování zástavby v městských aglomeracích a ve stavbách výškových objektů až s 10 podlažími.

© Shutterstock PIG Pictures

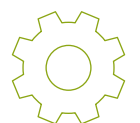
© Shutterstock PIG Pictures, hecht, Dominik Stenel



Aktuálně nejvyšší dřevěnou budovou na světě je 85,5 metru vysoká, 18podlažní věž Mjøsa Tower v norském Brumunddal.



Celosvětová výroba CLT panelů v roce 2019 dosáhla přibližně 1,7 milionu m<sup>3</sup>.



Po celém světě se výrobou CLT panelů zabývá asi 60 průmyslových výrobních podniků.



# Jednička v oblasti bio pelet

Díky navýšení kapacit vzroste do roku 2024 roční odbyt pelet od skupiny Pfeifer Group až na přibližně 560 000 tun. Tím se také staneme největším výrobcem pelet ve střední Evropě.



*Na všech trzích, které jsou pro nás relevantní, pozorujeme stabilní růst. Topení peletami se stává trendem víc než kdy dříve, výhody jsou nesporné.*

Michael Pfeifer, CEO skupiny Pfeifer Group

Když v roce 1998 společnost Pfeifer v závodu Kundl zahájila výrobu dřevěných pelet, podařilo se jich do konce prvního roku vyrobit pouhých 2 000 tun. Objemy výroby výrazně převyšující 500 000 tun se i těm nejoptimističtějším průkopníkům zdály být z říše snů. Ale úspěch na sebe nenechal dlouho čekat: Díky promyšlené strategii rozvoje, připravenosti k velkým investicím a nekompromisní víře ve 100% zužitkování dřeva coby suroviny se skupina Pfeifer Group vyšvihla na samotnou špičku evropských výrobců pelet. V roce 2018 pelety v rámci odvětví biopaliv s 12% podílem na celkovém obratu skupiny Pfeifer Group výrazně přispěly k úspěchu celé společnosti. CEO Michael Pfeifer předpokládá, že jejich význam pro skupinu Pfeifer Group s ohledem na plánované objemy výroby v budoucnu dále vzroste: „Množství námi vyráběných pelet v důsledku pozitivního vývoje na trhu do roku 2024 vzroste – pokud vycházíme z množství pro rok 2019, které se rovná 430 600

tunám – až na 560 000 tun ročně.“ Tento enormní růst se opírá o současný trend, v jehož rámci lze v mnoha zemích Evropy pozorovat příklon k vytápění peletami, přičemž tento trend lze s ohledem na politicky definované, globální klimatické cíle považovat za dlouhodobý a stálý. V celé Evropě se nyní vyrábí 20 milionů tun pelet, z toho

16,7 milionu tun je určeno pro trh s palivy. Jen v tomto segmentu roste spotřeba o 1 až 2 miliony tun ročně. Pelety od společnosti Pfeifer, které bez výjimky disponují certifikací ENplus, přitom splňují i ty nejvyšší nároky na kvalitu výrobku.





**Výlisky z dřevěných odřezků se po celé Evropě těší stále rostoucí oblibě. Společnost Pfeifer reaguje na enormní poptávku na trhu navýšením výrobních kapacit.**

**Cílené navyšování**

Na rostoucí poptávku skupina Pfeifer Group reaguje rozsáhlými investicemi, především v závodech, které mají s peletami největší zkušenosti, tedy v závodech Chanovice a Kundl. V českých Chanovicích bude výroba pelet již v roce 2020 navýšena na 120 000 tun ročně. K tomuto účelu byly nainstalovány nové lisy na pelety a tři sila o objemu 4 000 tun pro skladování pelet – to vše v souladu s požadavkem na kompletní využitkování surovin: „Mysleli jsme opravdu hodně dopředu,“ vysvětluje Michael Pfeifer strategické rozšíření výrobních linek. „Díky navýšení kapacit v peletizaci dokážeme stále rostoucí množství odpadního dřeva ekologickým a také

hospodárným způsobem přeměnit v nové produkty.“ Také v závodu Kundl v regionu Tiroler Unterland společnost Pfeifer v uplynulých pěti letech značně investovala do rozšíření výroby pelet, čímž reaguje na velkou poptávku na italském trhu. S roční kapacitou necelých 200 000 tun dřevěných pelet je tento závod v současné době považován za největší závod na výrobu pelet v celé střední Evropě. Závod dodává na místní trh, nemalá množství však jdou i na export do jižní Evropy, což Michael Pfeifer dokládá následujícími slovy: „V zemi pelet, jakou je Itálie, jedno z našich nejdůležitějších odbytišť, se v tuto chvíli spotřebuje 3,5 až 4 miliony tun pelet roč-

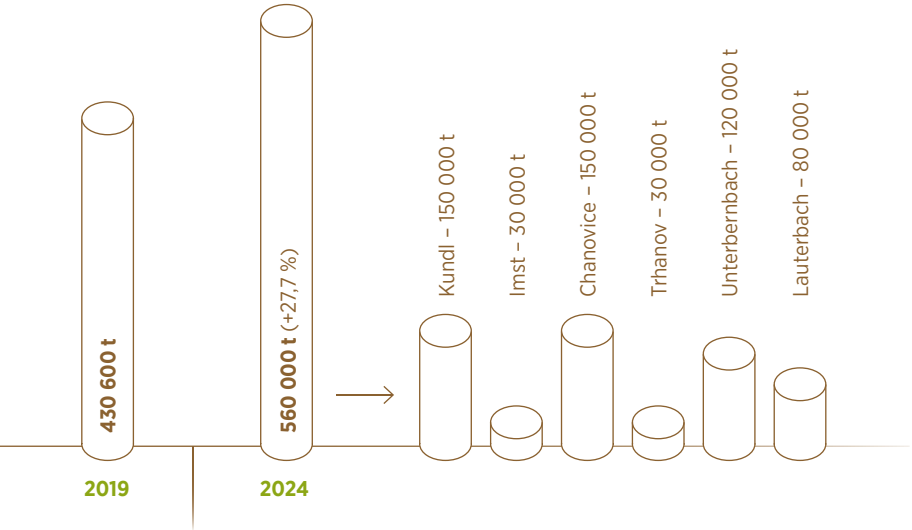
»

*12% podíl na celkovém obratu skupiny Pfeifer Group svědčí o významu dřevěných pelet pro celou firmu.*

Michael Pfeifer, CEO skupiny Pfeifer Group

*Výstupy závodů na výrobu pelet společnosti Pfeifer*

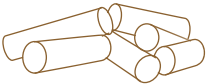
Vývoj do roku 2024



ně. Naše značka je na tamějším trhu dobře známá, pelety Pfeifer z čistého smrkového dřeva jsou považovány za ty vůbec nejkvalitnější.“ Pelety balené do pytlů po 15 kg se používají zejména v domácnostech, restauracích a hotelích, a to od Brennerského průmysku až po Sicílii.

**Mezinárodní poptávka**

V Evropě lze pozorovat stabilní prodeje peletových kotlů, přičemž zejména v jihoevropských zemích nastupuje trend peletových kamen. Zákonné směrnice, jejichž cílem je ochrana klimatu, například daň z CO<sub>2</sub> ve Francii či plánovaný zákaz topení uhlím a oleji v některých zemích, vyvolávají další nárůst poptávky. Se 180 000 prodanými peletovými kamny v roce 2018 Francie z hlediska prodeje kamen dostihla Itálii – a potenciální roční nárůst spotřeby o cca 200 000 tun, který je s tím spojen, vzbuzuje zájem i u skupiny Pfeifer Group: „Pečlivě sledujeme trhy ve Francii a Španělsku,“ prozrazuje Michael Pfeifer. I na Balkáně dochází k výrazné změně myšlení, jejímž výsledkem zřejmě bude postupný ústup od fosilních paliv, což je dobře patrné mimo jiné na příznivých prodejních číslech peletových kotlů. Výrobci kotlů v Rakousku hovoří o roce 2019 jako o roce, v němž došlo ke změně trendu – tato změna se projevila obrovským nárůstem prodeje o 30 % v porovnání s předchozím rokem.



**20,3 milionu tun pelet**

Roční výroba v Evropě za rok 2018

**Velcí hráči na poli výroby pelet:**

- Německo 2,4 milionu tun
- Švédsko 1,8 milionu tun
- Rusko 1,7 milionu tun
- Lotyšsko 1,6 milionu tun
- Rakousko 1,35 milionu tun

**Největší spotřebitelé:**

- Itálie (3,2 milionu tun)
- Dánsko (2,5 milionu tun)
- Německo (2,2 milionu tun)
- Švédsko a Francie, každá ze zemí po 1,6 milionu tun

Se **740 000 tunami pelet**

dosáhli **němečtí výrobci** dřevěných pelet ve třetím čtvrtletí roku 2019 nového rekordu (nárůst o 9 %, resp. 71 000 t oproti 2. čtvrtletí 2019 a o 21,7 %, resp. 132 000 t v meziročním srovnání).

V prvním čtvrtletí roku 2019 se v **Rakousku prodalo o 30 % více peletových kotlů** než v předchozím roce.





# PERFEKTNÍ ŘEŠENÍ

## pro dřevostavby

Mají mnohostranné využití a na trhu jsou velmi žádané: třívrstvé desky z masivního dřeva se systémem pero a drážka. Tento výrobek, který byl na trh uveden v roce 2016, znamenal evoluční krok ve vývoji sortimentu skupiny Pfeifer Group.

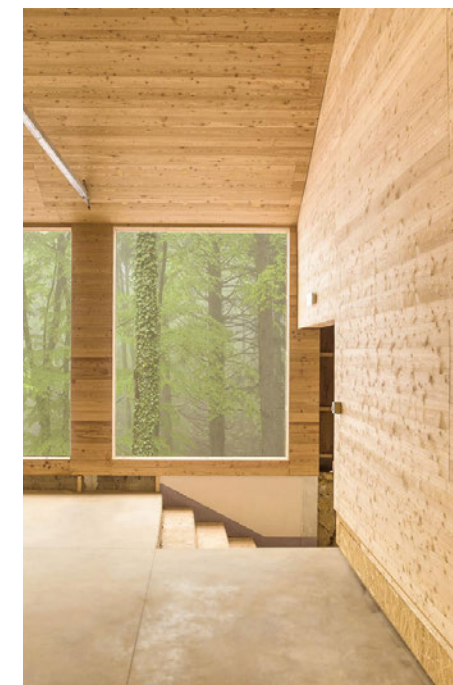
Náročné architektonické výzvy při výstavbě interiérů a exteriérů lze elegantně vyřešit inovativními deskami z masivního dřeva se systémem pero a drážka. Přednosti tohoto výrobku jsou zcela evidentní: Desky se snadno zpracovávají, mají všestranné využití, a proto 100% vyhovují současným požadavkům kladeným na stavby ze dřeva. Díky pozitivnímu vývoji na trhu skupina Pfeifer Group investovala do supermoderního zařízení pro výrobu desek z masivního dřeva – tzv. dvoustranného profilovacího stroje – v závodu Chanovice. Tento stroj zajišťuje vyšší výkon a kapacitu při zachování maximální kvality a přesnosti zpracování. „Dvoustranný profilovací stroj umožňuje dosáhnout přesné kolmosti. Díky spojení typu klín–drážka–pero do sebe desky při pokládce lépe zapadají nebo se dají rychleji namontovat,“ vysvětluje Andreas Walter, regionální vedoucí prodeje Holzbau Deutschland, který může potvrdit nespočet pozitivních reakcí zákazníků.

### Tajemství úspěchu tkví v detailech

Nová generace desek je nabízena v podobě podélných pokládacích desek a čtyřstranných pokládacích desek, v obou případech s klínovou drážkou a klínovým perem. Jako svrchní vrstva se používá evropský smrk (kvalita B/K), resp. modřín (kvalita AB/C), jako střední vrstva potom dřevo jehličnatých stromů. Povrch je oboustranně broušený, s celoplošnými svrchními vrstvami jako standardní variantou. K lepení se používá voděodolné lepidlo (SWP/3) podle EN 13353; vlhkost dřeva při expedici 10 %  $\pm$  2 % a odborné zpracování krycích lamel a střední vrstvy pak zaručují tvarovou stálost a minimální výskyt prasklin. Výroba probíhá v souladu s normou EN 13986, nové desky se systémem pero a drážka jsou certifikovány na nepřítomnost škodlivých látek podle standardů PEFC, CE a LGA. ■

### Pokrok díky zkušenostem a know-how

Od roku 1985 jsou v závodu Imst a od roku 2016 pak v závodu Chanovice vyráběny jednovrstvé a třívrstvé desky z masivního dřeva pro široké využití při moderní výrobě nábytku, výstavbě interiérů a při výrobě konstrukcí pro dřevěné stavby. Roční výrobní kapacita 3,3 milionu m<sup>2</sup> desek z masivního dřeva jen podtrhuje velikost a status společnosti Pfeifer coby jednoho z předních evropských výrobců. Kulatina pochází ze vzorně obhospodařovaných lesů, v nichž se uplatňují zásady trvale udržitelného rozvoje. Základem úspěchu jsou přesné sušení dřeva a ty nejvyšší standardy uplatňované při třídění. Moderní, ekologické procesní techniky a systematické zajištění kvality od kulatiny až po hotovou desku jsou zárukou trvale vysoké kvality. Výrobní kapacity a intermodální logistické kombinace zajišťují vysokou úroveň dostupnosti a schopnost rychlého dodání do více než 90 zemí na této planetě.



Elegantní řešení pro architektonické výzvy ve výstavbě interiérů a exteriérů

„Díky spojení typu klín–drážka–pero do sebe desky při pokládce lépe kloužou nebo se dají rychleji namontovat.“

Andreas Walter, regionální vedoucí prodeje Holzbau Deutschland



PŘEDSTAVENÍ NOVÉHO ODDĚLENÍ  
ŘÍZENÍ KVALITY

Vášeň pro

KVALITU

Abychom byli v silně konkurenčním prostředí dřevozpracujícího průmyslu vždy o krok napřed, využíváme ve společnosti Pfeifer veškerá opatření pro kontrolu a zajištění kvality. Od roku 2019 se na celý hodnotový řetězec zaměří i tříčlenný tým, jehož úkolem je optimalizovat procesy a výrobky a přenést maximální povědomí o kvalitě do všech úrovní podniku.



Prostřednictvím pokusů s produkty a testovacích sekvencí se společnost Pfeifer aktivně účastní výzkumu



Andreas Schmid, vedoucí oddělení řízení kvality, a obě jeho kolegyně Diana Mehlan a Lucia Wolkersdorfer jako spojovací článek mezi odděleními výroby a prodeje dennodenně pracují na trvalém zlepšování kvality výrobků v naší společnosti. K jejich úkolům patří zabezpečit kvalitu výrobků tak, aby splňovala očekávání zákazníků. Pro splnění kvalitativních požadavků je nutné stanovit kritická místa a potenciál pro zlepšení v různých úrovních zpracování. K tomuto účelu se používají metody a nástroje z oblasti řízení kvality. Tyto metody a nástroje jsou aplikovány s ohledem na přijatelnost z hlediska podnikové ekonomiky, ve spolupráci s příslušnými odděleními. Profesionální správa dat a systematická dokumentace umožňují pochopit každý

krok, ať už se nacházíte v kterémkoliv z našich závodů. „Hlavním cílem našeho oddělení je podpořit chápání kvality na všech úrovních – od zaměstnanců ve výrobě až po vedení společnosti,“ shrnuje Andreas Schmid. Zatímco on celý proces řídí seshora a rozvíjí komunikaci mezi vedoucími jednotlivých závodů, rozdělily si Diana Mehlan a Lucia Wolkersdorfer rozsáhlé produktové portfolio: První jmenovaná působí jako manažerka kvality pro oblasti dřevotřísky a dřevotřískových špalků, druhá je zase odbornicí na řeziva a produkty následného zpracování.

**Pro ten nejlepší špalek uděláme opravdu všechno**

Kolik úsilí společnost Pfeifer vynakládá na dlouhodobé udržení perfektní kvality,

„  
Hlavním cílem našeho oddělení je podpořit chápání kvality na všech úrovních – od zaměstnanců ve výrobě až po vedení společnosti.

Andreas Schmid





”

*Společně se zaměstnanci bychom rádi vytvořili standardy a procesy, které lze převést do praxe a které lze realizovat.*

Diana Mehlan



”

*Požadavky zákazníků se v uplynulých 10 letech neustále zvyšovaly. Dobré řízení kvality pro mě znamená, že dokážeme vyhovět těmto potřebám, přičemž nesmíme zapomínat na produktivitu v celém hodnotovém řetězci. Na svoji novou pracovní pozici u společnosti Pfeifer přináším 25 let zkušeností v dřevozpracujícím průmyslu.*

Thorsten Kaiser, vedoucí oddělení řízení kvality od roku 2020

to je jasné vidět na příkladu paletových špalků. „Naši zákazníci od nás očekávají rozměrově přesné, odolné špalky pro výrobu pevných palet. Neustále analyzujeme způsoby zajištění těchto vlastností a to, jak bychom je mohli pozitivně ovlivnit, například tím, že zkoušíme různá složení klišu,“ vysvětluje Diana Mehlan. Aby bylo možné nové receptury testovat nezávisle na probíhající výrobě, nainstalovali jsme v závodu Lauterbach vlastní testovací lis a samostatné zařízení na míchání klišu pro provádění pokusů s různými výrobky. „Každý pokusný špalek důkladně otestujeme, přičemž zkoumáme, jak se chová z hlediska absorpce vody, odporu při vytahování hřebíků atd. Ve všech třech závodech vyrábějících špalky máme vždy jednu vlastní laboratoř pro kontrolu výroby a navazující testovací procesy. V případě rozsáhlejších testů spolupracujeme i s externí zkušební laboratoří.“

© Matthias Babatz, Pfeifer Timber GmbH, Anna Trübenbauer

© heidi3, Dominik Schmid, Pfeifer Timber GmbH, Anna Trübenbauer

### Diana Mehlan

Absolvovala magisterské studium lesnictví a dřevařství na Technické univerzitě v Mnichově a první zkušenosti se společností Pfeifer získala už jako praktikantka. V říjnu 2017 nastoupila na zaškolení do závodu Unterbernbach. Tam za půldruhého roku prošla všemi odděleními, mj. se seznámila i s výrobou špalků, a právě za tuto oblast je od jara 2019 odpovědná ze své pozice manažerky kvality. Její vášeň pro myšlení a činy orientované na budoucnost navíc přispěla k tomu, že se stala členkou nově sestaveného hybridního týmu pro inovace.



Díky těmto opatřením přestává být společnost Pfeifer pouze výrobcem a profiluje se jako nositel vědomostí a inovativních myšlenek, který se aktivně účastní výzkumu a vývoje. Andreas Schmid vyzdvihuje výhody toho, když se výrobce produktu věnuje již od samého začátku, tj. od jeho vývoje: „Kvalita dřevotřískového špalku závisí mj. na druhu dřeva, sušení, bobtnání, lepení a přidaných látkách. Naše testovací zařízení umožňuje měnit tlak a přidané látky, v laboratoři v Lauterbachu analyzujeme úbytky, bobtnání a vypařování. Z toho dokážeme rychle vyvodit výsledky, činit závěry a optimalizovat výrobek podle požadavků zákazníka již od prvního dne.“



**Ve vlastních laboratořích optimalizujeme výrobek v duchu přání našich zákazníků**

### Víme, jak na to: třídění a zušlechťování

V zařízeních pro třídění řeziva se používá nejmodernější skenovací technologie, která má za úkol zabezpečit konstantní a jednotnou kvalitu ve všech závodech. I za nejvyšších rychlostí umožňuje skener přesnou identifikaci vad dřeva jako například zabarvení, trhlin nebo napadení hmyzem. Podle toho, jakou kvalitu řezivo vykazuje, je následně rozděleno do různých tříd kvality. To je jistě velmi užitečné – o správné nastavení stroje se však i nadále starají lidé, kteří zohledňují nejrůznější parametry. Lucia Wolkersdorfer v novém výrobním závodě na výrobu CLT panelů ve Schlitzu společně s oddělením výroby zpracovala kritéria kvality pro skener barev a rentgenový skener sloužící k třídění dřeva podle kvality a pevnosti. Jak v oblasti strojového třídění, tak v oblasti čistě vizuálního třídění prováděného vysoce kvalifikovaným třídičem je nutné provádět namátkové kontroly, takzvaná následná třídění. Cílem je vždy dodržení třídicích standardů platných pro celou skupinu. „Pokud se při vyhodnocení ukáže, že se určité chyby při třídění v některém ze závodů vyskytují mimořádně často, dokážeme reagovat prostřednictvím konkrétních školení,“ vysvětluje Lucia Wolkersdorfer snahu o podporu a odbornou metodickou pomoc pro zaměstnance.

Pro Andrease Schmidu je skenovací technologie klíčem k optimální výtěžnosti materiálu a maximální kvalitě. Technologii je tak možné použít už v okamžiku, kdy je potřeba kulatinu optimálně natočit do pilového agregátu. Takto – již od prvního pracovního kroku – kontrolovaná kvalita má pozitivní vliv na všechny další produkty zpracování, k čemuž Andreas Schmid dodává: „Cílem je použít správný

výrobek pro příslušný stupeň zušlechťování, abychom optimalizovali vytížení stroje, zredukovali zmetkovitost a vyrobili homogenní konečný výrobek. Z toho těží všichni zákazníci a my se tím odlišujeme od konkurence.“



### Lucia Wolkersdorfer

Po absolvování bakalářského studia v oboru lesnictví na Technické univerzitě v Mnichově pokračovala magisterským studiem na vysoké škole v Salzburgu/Kuchlu, svoji magisterskou práci sepsala ve spolupráci se společností Pfeifer (a obhájila v červnu 2019). Jako novopečená diplomovaná inženýrka v oboru dřevařských technologií nastoupila do závodu Imst, konkrétně do výroby CLT panelů, a podílela se na projektech řízení kvality, načež tuto pracovní pozici sama převzala. Je odpovědná za oblast řeziva a za celou oblast produktů dalšího zpracování.

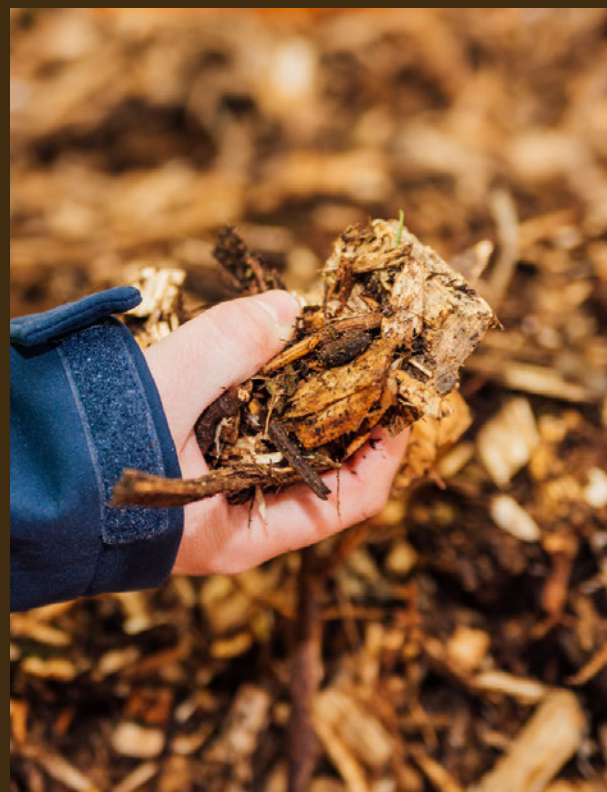
”

*Pokud všichni zúčastnění zjistí, že kvalita přináší velký užitek, posuneme se o velký krok směrem kupředu.*

Lucia Wolkersdorfer

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbamer

© Matthias Bockel, Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbamer



### Andreas Schmid

Absolvoval v Rosenheimu učební obor „Mistr výroby na pile“ a svoji kvalifikaci poté dále zvýšil na technického podnikového ekonoma. Po čtyřletém pobytu v zahraničí, kdy pracoval jako vedoucí výroby, pracoval 13 let ve známém německém pilařském koncernu na pozici vedoucího závodu a později dokonce na pozici jednatele. Po dvou letech, kdy v závodě společnosti Pfeifer v Unterbernbachu pracoval jako vedoucí závodu, tuto funkci od června 2019 vykonává v závodě Lauterbach. Zaměřuje se především na cílený rozvoj závodu, při kterém by rád využil nápady a potenciál všech zaměstnanců. Jako vedoucí týmu expertů s názvem „Pila“ podporuje pravidelnou výměnu informací mezi všemi vedoucími závodů a usiluje tak o využití efektů spolupráce. Takto získané zkušenosti z oblasti optimalizace zařízení, předávání know-how a pozorování trhu mu coby dočasnému vedoucímu oddělení řízení kvality dozajista přijdou vhod.

**Od roku 2020 přebírá vedení oddělení řízení kvality Thorsten Kaiser.**



### Symbióza člověka a stroje

Cílem společnosti Pfeifer je aplikace moderního řízení kvality v souladu s celostními principy. Případné chyby chceme identifikovat včas, ještě před případnou reklamací. „Chceme, aby byly výsledky našich analýz k užítku. Pokud všichni zúčastnění zjistí, že kvalita neznamená pouze práci, ale že přináší i velký užitek, posuneme se o velký krok směrem kupředu,“ vysvětluje Lucia Wolkersdorfer. Její kolegyně Diana Mehlan to vyjádřila podobně: „Nechceme předepisovat standardy a procesy, které nelze převést do praxe a které nejsou realizovatelné. Proto hovoříme i se zaměstnanci přímo ve výrobě o osvědčených procesech, které lze dále vylepšovat.“

Navzdory velkému potenciálu k optimalizaci, které lze dosáhnout technickými inovacemi, totiž dřevo zůstává přírodním produktem a člověk významným faktorem pro ekonomický úspěch a spokojené zákazníky: „Sázíme např. na produktová školení v interním i externím obchodním oddělení, jejichž prostřednictvím chceme u našich zaměstnanců zlepšit cit pro realistický popis produktů napříč celým sortimentem,“ říká Lucia Wolkersdorfer. Pokud se na řízení kvality podíváme touto optikou, jdou technologie a člověk ruku v ruce. Modernizace technologického vybavení, které bude držet krok s dobou, se i v dřevozpracujícím průmyslu stává něčím, bez čeho se neobejdeme – což bude mít zejména u zavedených struktur za následek zásadní změnu. Rostoucí podíl žen a potřeba zavádění modelů pracovní doby, které umožní skloubit profesní život s rodinným, se v budoucnu výrazně projeví také v dřevozpracujícím průmyslu. Nejdůležitějším předpokladem pro kvalitu však je a i nadále bude vášeň pro dřevo jako materiál neboli „Passion for timber“.





# Exportní cíl Čína na vzestupu



Hongjun Wu, zaměstnanec obchodního týmu

Kvalitní produkty od společnosti Pfeifer jsou žádané i v Říši středu – v zemi, která je lačná po surovinách a orientuje se na kontinuální růst. Jeden příklad za všechny: V roce 2019 naše společnost dodala velké množství CLT panelů a desek z masivního dřeva pro nové konferenční centrum v Čcheng-tu, hlavním městě provincie Seču-án. Potenciál v oblasti staveb ze dřeva ještě zdaleka není vyčerpaný, zdůrazňuje Hongjun Wu, fundovaný odborník a pozorovatel trhu. Pozoruhodný je rovněž vývoj v segmentu řeziva, který v Číně zažívá prudký nárůst. Jen v prvních pěti měsících roku vzrostl export do Číny o 17 %, přičemž 60 % importovaného řeziva z jehličnatých stromů pocházelo z Ruska. Významných nárůstu dosáhli také Kanadáné.

## Velká poptávka po řezivu

Řezivo se v Číně používá v různých oblastech. Zdaleka největší množství nachází využití v expandujícím sektoru stavebnictví, poptávku však zvyšuje i výroba nábytku, dřevěných obalů a palet. Stále rostoucí povědomí o ekologických aspektech a v návaznosti na to i přísné kontroly při výrobě nábytku, dále rostoucí ceny nemovitostí a s tím související pokles počtu novostaveb pod-

le zkušeného obchodníka Hongjuna Wu nepředstavují překážku konjunktury: „Navzdory všem faktům export řeziva z Německa do Číny neustále narůstá. Jen pro ilustraci: za prvních pět měsíců roku Čína z Německa získala 320 000 m<sup>3</sup>. To odpovídá meziročnímu nárůstu o 460 %.“ Tím se z Číny stává již pátý nejdůležitější odběratel německého řeziva z jehličnatých stromů. Přítomností na veletrzích, účastí na kongresech, aktivním oslovováním zákazníků a udržováním kontaktů se obchodnímu týmu společnosti Pfeifer podařilo dostat se do povědomí zákazníků na tomto dynamicky se rozvíjícím trhu. „Mým cílem je vytvářet dlouhodobé vztahy se zákazníky,“ zdůrazňuje Hongjun Wu, který k tomu díky magisterskému studiu dřevařství a lesnictví na Technické univerzitě v Mnichově a bohatým zkušenostem s interkulturním poradenstvím má ty nejlepší předpoklady.

Kromě rostoucího odbytu výrobků pro stavby ze dřeva se skupina Pfeifer Group stále více zajímá o čínský trh s řezivem. Hongjun Wu, který je od roku 2014 zaměstnancem obchodního týmu, zajišťuje nezbytné zastoupení přímo na místě.



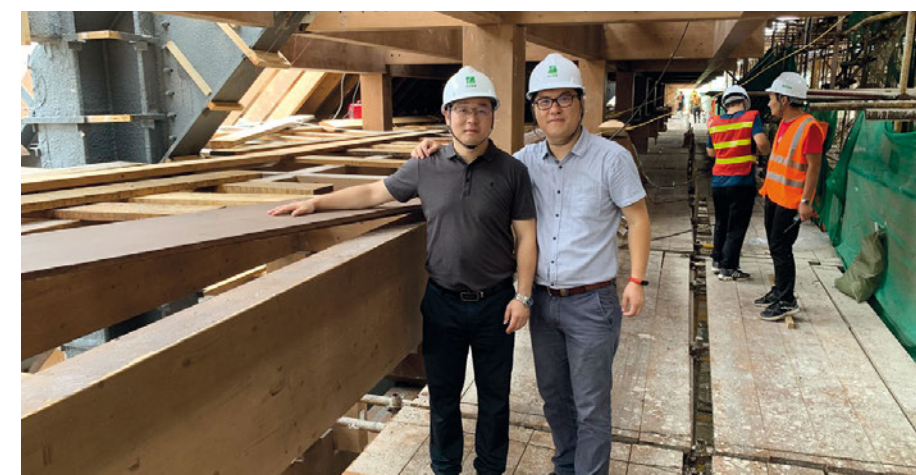
Schopnost propojovat různé kultury a přesné znalosti trhu, to je to, co umožňuje budování dlouhodobých vztahů s čínskými zákazníky

## Komplexní hospodářská politika

Výzvou pro obchodní oddělení se nyní stávají velké skladové zásoby řeziva u čínských obchodníků. Nabídka, která převyšuje poptávku, způsobuje již od začátku roku to, že přístavy a překladiště doslova praskají ve švech. Hongjun Wu vysvětluje, proč k tomu došlo: „Hlavní roli hraje obchodní válka mezi Čínou a USA. Čínská vláda upravuje měnové kurzy, aby udržela konkurenceschopnost vývozců, a oslabuje tak dovozce. Extrémně nákladné celní procesy u zboží z USA se samozřejmě projevují

i při proclení řeziva z Evropy.“ Zatímco dříve Čína odbírala řezivo téměř výhradně z Kanady, nyní nakupuje po celém světě. I v případě nadbytečných kapacit evropských pil se stále více usiluje o jejich využití pro Čínu. „Při této změně, kdy se z trhu orientovaného na prodej stává trh orientovaný na nákup, má skupina Pfeifer Group se svými certifikovanými produkty s konstantní kvalitou všechny trumfy na své straně,“ uzavírá s optimistickým výhledem do budoucnosti Hongjun Wu. ■

Společnost Pfeifer dodává desky z masivního dřeva a CLT panely pro renomované stavební projekty





SPOLEČNOST PFEIFER INVESTUJE DO PRACOVNÍCH PODMÍNEK, KTERÉ ODPOVÍDAJÍ SITUACI NA TRHU

# Dostatek prostoru pro strategický rozvoj

*S rostoucím objemem administrativní agendy vyvstala i potřeba vytvořit nová pracovní místa, aby bylo možné zajistit stabilní růst skupiny Pfeifer Group a sebedovědomě reagovat na různé trendy. Vysoce moderní kancelářské budovy jsou místem spolupráce mezi odděleními a demonstrují prozíravou strategii společnosti.*

Maximálně kompaktní, maximálně efektivní: Tak zní požadavky na optimální administrativní strukturu i u společnosti Pfeifer. Navzdory postupující digitalizaci, která se projevuje například na B2B portálu služeb, společnost ve zvýšené míře sází na klasickou komunikaci „face to face“, jak popisuje CEO Michael Pfeifer: „Také v digitálním věku zůstává osobní komunikace mezi zaměstnanci mimořádně důležitá. Chceme k tomu vytvořit předpoklady a například v ústředí v Imstu jsme všechna oddělení umístili zase pod jednu střechu.“ A nová centrála koncernu v regionu Tiroler Oberland ukrývá ještě jednu „specialitu“: Vlastní „strategickou“ místnost, v níž se bude diskutovat výhradně o budoucích výzvách, možných reakcích a taktikách řešení. Tato místnost odráží důležitost strategických úvah v naší společnosti. Dalšími viditelnými symboly jsou správní budovy v Kundlu a Trhanově, kde společnost Pfeifer v posledních měsících investovala nemalé částky do vysocemoderních pracovišť a příjemného pracovního prostředí s cílem připravit tyto závody na výzvy budoucnosti. Důvodem této optimalizace infrastruktury jsou změny na trhu práce, které se nevyhýbají ani dřevozpracujícímu průmyslu. Kromě velkých byrokratických překážek se do popředí zájmu dostávají konkrétní témata jako IT a export, která vy-

žadují posílení obchodních kapacit a specializované odborníky.

## Růst a rozvoj silných stránek

Deklarovaným cílem podnikové strategie je pokračovat v růstu ve všech segmentech a vybudovat stabilní pozici na trhu, a to zejména ve stále důležitějších oblastech staveb ze dřeva a pelet. Vrátime se k našim vlastním základním hodnotám a přitom pružně a dynamicky zareagujeme na aktuální podmínky a potřeby trhu: „Obrazně řečeno: Nemůžeme se zastavit u každé značky STOP a poté se zase rozjíždět, naopak, musíme plánovat na dlouhou dobu dopředu. Na nepředvídatelný vývoj musíme reagovat včas a vnímat jej jako příležitost,“ dodává Michael Pfeifer. Hlavním rysem firemní politiky společnosti Pfeifer je přitom jednoznačné zaměření na pět výrobních segmentů, ve kterých chceme i nadále pilovat naše silné stránky a naopak eliminovat naše slabiny. „Víme, kdo jsme,“ připomíná Michael Pfeifer, když uzavírá své vyprávění o tomto cíli, který je opět spojen s vidinou velkého úspěchu.

”

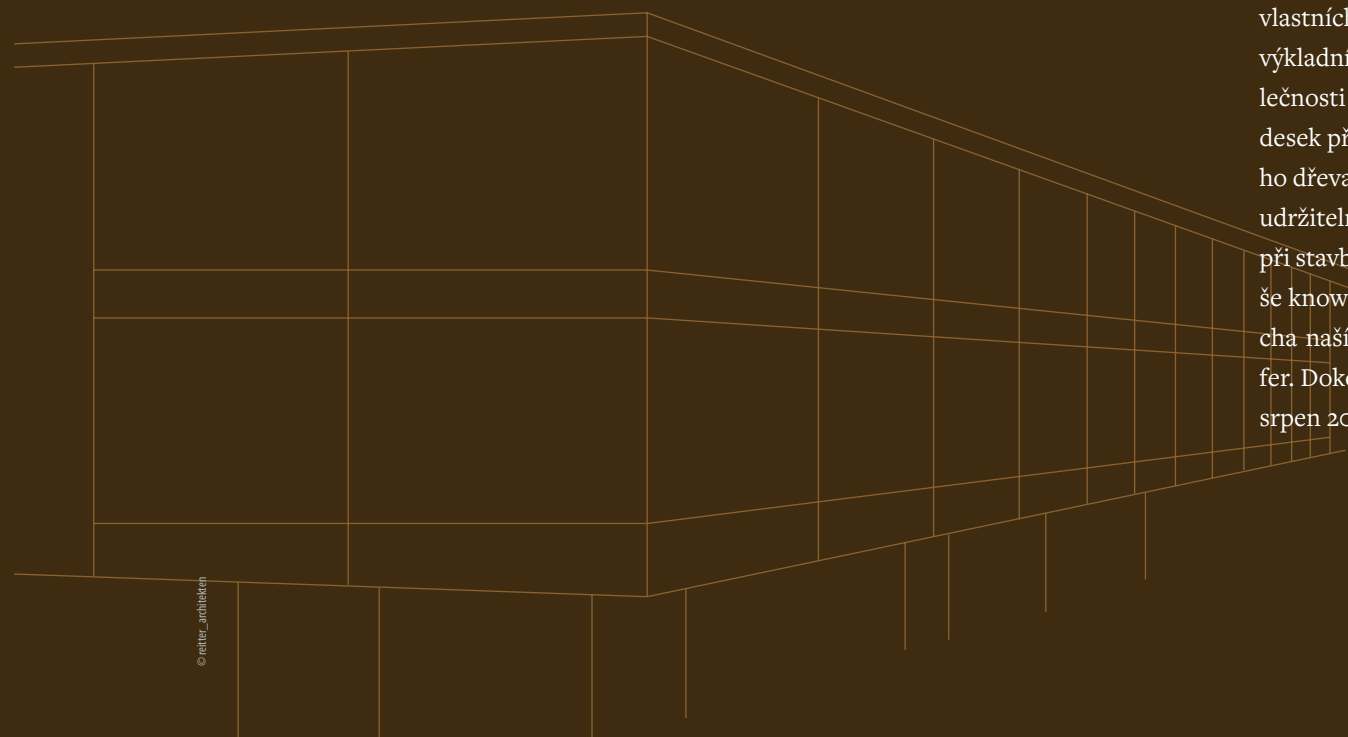
*Díky nové administrativní budově v Imstu bude celý administrativní aparát společnosti Pfeifer opět pod jednou střechou. To výrazně usnadňuje a podporuje komunikaci mezi jednotlivými odděleními.*

Günther Jaritz, prokurista



## Imst

Nová administrativní budova za stávající centrálou v Imstu pojme 40 kanceláří s přibližně 75 pracovními místy, dále konferenční místnosti a nejrůznější pobytové místnosti. Budova bude disponovat 60 parkovacími místy, která se budou nacházet převážně pod ní; budova samotná bude usazena na pilířích – jedná se o elegantní řešení protipovodňových opatření. Za projektem stojí kancelář reitter architekten ZT GesmbH z Innsbrucku, která dokázala zvítězit mezi silnou konkurencí. Na stavbě a zařizování interiérů se podílely pouze tuzemské firmy. Kdykoliv to bylo možné, využili jsme svých vlastních výrobků, což z budovy učinilo výkladní skříň dřevařského umění společnosti Pfeifer: „Od vlastních bednicích desek přes CLT panely a desky z masivního dřeva až po pelety pro efektivní, trvale udržitelné vytápění – to vše jsme využili při stavbě této budovy, v níž se zrcadlí naše know-how a která je také odrazem ducha naší společnosti,“ říká Michael Pfeifer. Dokončení je plánováno na červenec/srpen 2020, náklady: 6 milionů eur.





## Kundl



»

*Moderní pracoviště vytvářejí pozitivní pracovní atmosféru a posunují lidský faktor do středu pozornosti.*

jednatel, Pfeifer Holz GmbH & Co KG

Čtyřpatrová budova s dřevěnou konstrukcí, dokončená v létě 2019, v sobě ukrývá 38 moderních kancelářských pracovišť a konferenčních místností. V přízemí se nachází celá expedice a nakládací rampy pro nákladní automobily, v prvním a druhém nadzemním podlaží bychom našli velkoryse pojaté, prosvětlené kanceláře pro vedení závodu, pracovní přípravu, nejrůznější techniky, IT oddělení a oddělení nákupu kulatiny. Ve čtvrtém podla-

ží architekt DI Klaus Ebner navrhl konferenční sál pro 50 osob a meetingovou místnost pro jednání se zákazníky, semináře a skupiny návštěvníků. Bezbariérová budova postavená podle nízkooenergetických standardů má systém ekologického dálkového vytápění, který využívá teplo z podnikové teplárny na biomasu. Náklady na novostavbu: 3 miliony eur.

»

*Kompletně zrekonstruovaná administrativní budova zlepšuje první dojem z celého závodu a umožňuje rychlé vyřizování objednávek.*

Thomas Wille, vedoucí závodu Trhanov

## Trhanov

Kancelářská budova v českém závodu v Trhanově prošla generální rekonstrukcí, která skončila na počátku roku 2020. Administrativa, expedice, logistika, bezpečnostní služba a nové ubytovací kapacity pro zaměstnance jsou nyní organizačně sjednocené, což umožňuje rychlé a přehledné vyřizování objednávek, resp. rychlou a přehlednou realizaci expedice. Díky novému logistickému systému (systém pro vážení nákladních automobilů) se podařilo upravit a zjednodušit pracovní postupy napříč všemi závody. Interiér administrativní budovy pro celkem 16 zaměstnanců zaujme světlým, příjemným pracovním prostředím. Nezapomnělo se ani na samostatné sociální zázemí pro řidiče nákladních vozidel. Ubytování pro zaměstnance s kapacitou 18 osob v zadní části administrativní budovy disponuje kvalitně vybavenými pokoji a zvyšuje tak pružnost zaměstnanců i výroby. Celková investice: 500 000 eur.



# Důležité informace z jednotlivých závodů 2019

1

## Uelzen, Marco de Gennaro

V této pile byl v souvislosti s druhou etapou rozšíření sušicího zařízení pořízen vysoušecí kanál a nové třídící zařízení a kapacita byla navýšena na více než 100 000 m<sup>3</sup>. Lisy v závodu na výrobu špalků byly nově vybaveny samostatnou hydraulikou a pily bezkontaktními senzory a mechanikou. Cílem je vzbudit v zaměstnancích nadšení pro inovace. Za tímto účelem bychom rádi implementovali nejruznější nástroje, například Shopfloor, pracoviště uspořádaná podle metody 5S a Lean Management. Na prvním místě jsou neustálý rozvoj závodu a optimalizace procesů.

3

## Schlitz, Roland Ritter

Práce na novostavbě výrobního závodu na výrobu CLT panelů byly zahájeny v říjnu 2018 a už v polovině prosince byly v novém dřevařském závodu namontovány první stroje včetně klimatizace. Uvedení do provozu proběhlo přesně podle plánu v létě 2019. Momentálně je pro nás prioritou rozjezd nového závodu na CLT panely se zcela novým produktem, novými procesy a zaměstnanci. Zakázková kusová výroba a logistika „just in time“ vyžadují neustálou optimalizaci procesů a navýšení personálních zdrojů v oblastech poradenství pro zákazníky a sledování trhu.

Osm vedoucích závodů informuje  
o důležitých investicích a aktuálních  
projektech

2

## Lauterbach, Andreas Schmid

Také rok 2019 se nese ve znamení navyšování výroby dřevotřískových špalků. Nové lisy si v celém výrobním řetězci vyžádaly nejruznější investice, například vybudování efektivního a energeticky úsporného zařízení pro vysoušení pilin a rozšíření manipulačního a paletizačního systému. Díky tomu je nyní možné zpracovat 100 % vznikajícího dřevěného odpadu přímo v závodu. Nový laboratorní lis umožňuje vytvářet inovativní testovací sekvence, aniž by docházelo k omezení probíhající výroby. Ještě v roce 2019 začíná stavba externího zdroje tepla na plyn – díky němu jsme připraveni na navýšení kapacit pro vysoušení v oblasti řeziva.

4

## Unterbernbach, Uwe Herold

Nové pytlovací zařízení pro pytlování pelet je v provozu a navyšuje tak kapacity peletizace. Byla implementována nová koncepce hal a odsávání pilin i zpětná potrubí pro odvádění prachu ve výrobě pelet a špalků – tím jsme splnili požadavky na ochranu zaměstnanců. Servis nákladních automobilů byl zčásti zbourán a postaven znovu. V současnosti vzniká nový závod na sušení a třídění s plně automatickým fóliováním, prostor expedice je představován na logistické centrum a rozšiřován a probíhá také třetí a poslední etapa přestavby s cílem automatizace třídění vedlejších produktů, při němž se používá nejnovější technologie.

5

## Trhanov, Thomas Wille

Zařízení pro tenké řezy zprovozněná v roce 2018 společně s novou flikovací stanicí se podle plánu projevila v úspoře dřeva, sjednocených pracovních procesech a konstantní kvalitě. Od června 2019 je možné využívat nové ubytovací prostory pro zaměstnance s kapacitou 18 osob. Ve třetím čtvrtletí byl nainstalován nový klížicí systém pro plošné klížení bednicích desek, jehož úkolem je zvýšení kvality, a do konce roku pak bude zprovozněna nová teplárna o výkonu 4,9 MW (plynový hořák).

6

## Chanovice, Radek Pecka

V rámci nákladného procesu rekonstrukce závodu byla v roce 2019 realizována řada investic – např. se podařilo ztrojnásobit výrobu na pile, závod na bednicí desky nyní funguje ve třísměnném provozu a kapacita výroby pelet by měla vzrůst na 120 000 t ročně. Ukončení výroby KVH hranolů s klínovými ozuby uvolnilo prostor novým projektům. V roce 2020 by se závod díky dalším investicím do vysoušení a třídění řeziva či hoblovací linky měl stát ještě konkurenceschopnějším. A co nikdy nepřestává být aktuální? Kvalitní zaškolování velkého počtu nových zaměstnanců a předávání know-how.

7

## Kundl, Georg Walcher

Nová administrativní centrála, která byla oficiálně předána do užívání v říjnu, zlepšuje interní logistiku a přináší vysoce moderní kancelářská pracoviště včetně konferenčních místností. Nová linka pro třídění a sušení řeziva vybavená skenerem byla uvedena do provozu koncem roku 2019 a už v prvním čtvrtletí roku 2020 se rozjela na plné obrátky. Akční investiční programy pak běží i v oblasti pilařského závodu a linky pro zpracování kulatiny. V roce 2020 proběhne další přestavba stávající pilařské linky Linck, jejímž cílem je připravit závod na zpracování dřevěných kmenů o velkých průměrech.

8

## Imst, Dietmar Seelos

V závodu na výrobu desek je v letech 2019/2020 na programu instalace centra pro provádění tenkých řezů a rekonstrukce sociálního zázemí. V závodu na výrobu nosníků proběhne optimalizace výroby vodorovných částí nosníků. V závodu na výrobu CLT panelů dojde na výměnu finišovacího hoblovacího stroje a proběhne také optimalizace kvalitativních standardů tohoto produktu. Plánujeme i výměnu linky na klínové ozuby. Nové, strategicky situované logistické centrum by mělo usnadnit dovoz a odvoz komodit ze závodů na pobočce Imst či do nich.



OPTIMALIZACE A EFEKTIVITA

MAJÍ VE SPOLEČNOSTI PFEIFER DLOUHOU TRADICI

# Týmová práce „ jako základ úspěchu

Clemens Pfeifer, CTO skupiny Pfeifer Group, v rozhovoru o základních hodnotách společnosti, kultuře inovací a nezbytnosti technologie, která respektuje potřeby uživatele.

ROZHOVOR S CLEMENSEM PFEIFEREM

*Pane Pfeifere, digitalizace je považována za ústřední téma aktuálně probíhající ekonomické revoluce. Do jaké míry to platí i pro průmyslový podnik tradičního ražení, který se zabývá zpracováním surovin?*

Pokud se procesy díky komplexním IT aplikacím stanou rychlejšími, přesnějšími a umožní lépe dosahovat cílů celé společnosti, máme samozřejmě enormní zájem na tom, abychom tyto nové možnosti využili v náš prospěch. A tyto možnosti využíváme tam, kde to má smysl. Mám však dojem, že používání pojmu „digitalizace“ se postupně stalo jakousi módou, kdy se do jisté míry vytrácí obsah tohoto slova. Ve skutečnosti se vlastně jedná o zvyšování efektivity a automatizaci. Pokud se na digitalizaci podíváme takto, dá se říci, že „digitální“ myšlení nám bylo vlastní v podstatě odjakživa. Efektivita a velmi citlivý přístup k nákladům jsou součástí jakési DNA naší společnosti. Dnešní doba přinesla pouze změnu nástrojů, kterými lze tyto

hodnoty realizovat. Vědomí, že maximální efektivita a optimální využití zdrojů jsou rozhodujícími konkurenčními faktory, pro nás není ničím zcela novým.

*Odkud pramení toto specifické zaměření společnosti Pfeifer na efektivitu?*

Tyto hodnoty nám dala do vínku zakladatelka firmy Barbara Pfeifer a její tři synové. Z tohoto hlediska jsme nezískali jen dědictví tvořené betonem a ocelí, ale i odkaz generací našich předků. Naše rodina nám touhu po dosahování stále vyšších výkonů a racionální finanční uvažování vštěpovala jako základní principy.

*Jak zajistíte, aby se snaha o snižování nákladů, která je jedním ze základních principů koncernu, nedostala do konfliktu s Vaší kulturou inovací?*

Pouze taková firma, která má své procesy a náklady pod kontrolou, si může vydělat finanční prostředky, jež potřebuje pro trvalé investice. V roce 2019 jsme

realizovali investiční program, který za posledních deset let nemá obdoby. Zaměřili jsme se na všechny závody. V oblasti technologií a výroby jsme optimalizaci procesů a tématům souvisejícím s rozvojem vždy přikládali mimořádnou důležitost. Nové nápady a zkoušení nových metod pro zlepšení našich výrobních procesů, a tudíž i našich produktů, jsou pro nás zcela zásadní. Právě proto do těchto oblastí investujeme již tradičně nejvíce prostředků. Respektování daného rozpočtu pro společnost Pfeifer nikdy nebylo překážkou. Právě naopak – požadavek na efektivní hospodaření byl vždy hnacím motorem našich inovací.

*Řekl jste, že digitalizaci používáte tam, kde to dává smysl. Dokážete to nějak vymezit?*

Zkusím to vysvětlit na příkladu: Stejně jako dříve, i dnes řezeme dřevo okružními pilami z kovu. Při tom, co děláme, postupujeme velmi podobně.





## Ani nejlepší zařízení nebude fungovat bez správné obsluhy.

Clemens Pfeifer, CTO skupiny Pfeifer Group

”

Využíváme high-end technologické koncepce, které nám umožňují dosáhnout samotných hranic odolnosti materiálu. Digitální řídicí jednotka zde dokáže optimalizovat mnohé, například vibrační charakteristiku pilového listu. To zabraňuje zahřívání, protože lze přesněji určit intervaly výměny. Ale podstata věci zůstává stále stejná – z obyčejného dřeva vyrábíme výrobky s přidanou hodnotou. Při všem, co děláme, se zaměřujeme na produkt a respektujeme potřeby trhů. To je stále rozhodující.

***V posledních letech na trzích rostl hlad po dřevu jako surovině, zejména ve stavebnictví. Nakolik Vám tato zvýšená poptávka usnadňuje práci?***

Samozřejmě se jedná o velmi potěšující trend. Jelikož jsme firmou, která investuje značný objem financí, potřebujeme vytižít výrobu prakticky na 100 %, abychom zabezpečili dostatečné výnosy a optimální výsledky. Ale i na trzích, kde se nám daří, musíme čelit konkurenci – a ze všeho nejdříve se na těchto trzích musíme prosadit. V uplynulých letech se nám to úspěšně dařilo právě díky tomu, že naši zaměstnanci odváděli skvělou práci v mnoha oblastech. Týmová práce je základem úspěchu – a ve společnosti, jakou je ta naše, to platí dvojnásob. Jedině dobrá a sladěná spolupráce oddělení od nákupu surovin přes výrobu, logistiku

a obchod až po administrativu a finance dokáže zajistit úspěch skupiny Pfeifer Group.

***Jaká je Vaše osobní definice podnikatelského úspěchu?***

V účetní rozvaze se nezaměřuji jen na řádek s nápisem „Zisk“, přestože tento parametr je pro existenci společnosti samozřejmě klíčový. Důležité jsou pro mě i jiné ukazatele a hodnoty, které nám signalizují, že jsme se vydali tou správnou cestou. Součástí této strategie je například zajištění schopnosti pracovat s konstruktivní kritikou a vést konstruktivní diskusi, což jsou jedny ze základních stavebních kamenů společnosti Pfeifer. Pokud se nám kritickými analýzami, vyvozováním opatření a konkrétním plánováním termínů podaří dosáhnout našich cílů a přitom zvládat výzvy a vytvářet tak neustále nová pracovní místa, považuji to za slušný úspěch.

***Když už hovoříme o pracovních místech: Vaše firma nyní navzdory pokračující automatizaci zaměstnává více než 2 000 zaměstnanců. Zdá se, že člověk je stále rozhodujícím faktorem.***

Bez našich zaměstnanců se jednoduše neobejdeme. Ani nejlepší zařízení nebude fungovat bez správné obsluhy. To se týká právě té části firmy, za kterou

nesu odpovědnost, tedy oblasti výroby a technologií. Každý den se musíme starat o to, aby naše výrobní linky zůstaly funkční a aby dokázaly zpracovat to neuvěřitelné množství dřeva. Naprostým základem je tedy spolehlivost. Jedná se o spolehlivost našich zařízení, která musejí zůstat funkční, ale co potřebujeme ještě mnohem více, to je loajalita našich

zaměstnanců. Tento pocit sounáležitosti se nám daří rozvíjet. Pro mě je to důkaz toho, že jsme funkční společností.

***Do jaké míry Vám to komplikuje napjatá situace na trhu práce?***

Jednodušší to určitě nebude. Je totiž pravdou, že potřebujeme nadšené za-

městnance, kteří obsluhují naše zařízení a provádějí jejich údržbu. Při této příležitosti bych rád něco vzkázal dodavatelům technologií. Přál bych si technologii, která slouží obsluze, a nikoliv naopak. Technologie, která vychází z potřeb uživatele, je při vypjaté situaci na trhu práce zcela zásadní. Nemůžeme počítat s tím, že všichni zaměstnanci bez výjimky budou

fundovanými odborníky. V první řadě se musíme zaměřit na lidi, kteří projeví zájem u nás pracovat.

**Spolehliví zaměstnanci s kvalitním vzděláním zůstávají navzdory postupující automatizaci hlavním faktorem úspěchu celé společnosti**



© Matthias Rohrer



# Na cestě k trvale udržitelné logistice

*Společnost Pfeifer podporuje elektromobilitu v rámci vnitropodnikové logistiky a přepravu z a do firmy se snaží přesunout na železnici. To pomáhá zvyšovat efektivitu a chránit životní prostředí.*

Současné hlavní trendy, například trvale udržitelný rozvoj a digitalizace, způsobují zásadní změny i v oblasti logistiky. Vedení společnosti Pfeifer neustále investuje do zlepšování logistických procesů, a to jak ve vlastních areálech, tak i na straně vstupů a výstupů, kde spolupracuje s přepravci a železnicí. „Jakékoliv navyšování objemů výroby předpokládá náležitě dimenzovanou logistiku,“ zdůrazňuje vedoucí oddělení logistiky Herbert Stöckel, který výše zmíněné trendy postupně zavádí do praxe. V současné době společnost Pfeifer dává jasně najevo, že se nejedná jen o prázdná slova – důkazem je přechod od naftových na elektrické vysokozdvizné vozíky, přičemž k této obměně by ve střednědobém horizontu mělo dojít v celé firmě. První vozidlo tohoto typu jsme začali důkladně testovat na podzim

2018 (jedná se o 16tunový stroj v závodu Kundl) a od té doby se v každodenním nasazení v různých závodech osvědčilo již několik strojů o hmotnostech 8 a 16 tun. „Elektrické vysokozdvizné vozíky jsou efektivnější, méně náročné na údržbu a snadnější je i jejich servis. Ušetříme tak velké množství fosilních paliv a snížíme emise CO<sub>2</sub> v našich závodech,“ vypočítává výhody Herbert Stöckel. Potřebná infrastruktura, např. dostatečný počet nabíjecích stanic, již byla vybudována, součástí přechodu na elektrické VZV jsou školení pro personál a neustálé vzdělávání přímo na strojích. „Naftové vysokozdvizné vozíky si ponecháváme jen ve výjimečných případech, tedy v závodech, kde jejich použití vyžadují a odůvodňují velké vzdálenosti, resp. strmá stoupání,“ říká Stöckel.

## Efektivita na kolejích

Od roku 2011/2012 společnost Pfeifer sází na ekologickou přepravu po železnici. V současné době se pouze pro rakouskou společnost vydá každý rok na cestu cca 350 ucelených vlaků (většinou se jedná o vstupy). Pokud se podíváme na křivku vyjadřující přepravovanou množství, míří strmě vzhůru, po 900 000 tunách v roce 2018 pozorujeme další roční přírůstky o 30 až 40 %. Možnost přesměrovat transporty kulatiny podle potřeby do závodů Unterbernbach, Uelzen nebo Kundl dělá ze společnosti Pfeifer Group v oblasti logistiky jedničku mezi podniky v oboru dřevozpracujícího průmyslu. V budoucnu by měla podpora přepravy po železnici nadále růst, jak ostatně říká i Herbert Stöckel: „V optimálním případě budou v budoucnu všechny závody disponovat



**Elektrické vysokozdvizné vozíky se v každodenním nasazení osvědčily hned na několika pobočkách**

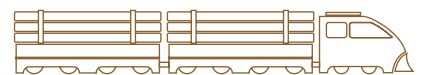
vlastní železniční vlečkou pro dodávky kulatiny a odvoz zpracovaných produktů. Pro výstavbu železničních vleček hovoří kromě zklidnění dopravní situace, pružnějšího přerozdělování a zajištěného přísunu surovin také prodloužení doby, po kterou je možné nakládat a vykládat.“ Vedení společnosti tento směr podporuje investicemi do stávajících vleček i snahou o výstavbu nových.

## Jednotné procesy

Abychom dokázali lépe řídit vnitropodnikové procesy a abychom zavedli jednotné standardy, bylo na konci roku 2019 v Imstu zřízeno nové logistické centrum. V centrálním registračním terminálu, který se nachází mezi třemi výrobními závody v Imstu, jsou od 6 do 22 hodin vyřizovány formality pro přijíždějící a odjíždějící

nákladní automobily, zatímco nakládání zboží probíhá i nadále v příslušných závodech. Pozitivní vedlejší efekt nové organizace: znatelné uklidnění dopravní situace v okolí závodů. Díky tomuto projektu se sjednocení logistických procesů v celém koncernu, o které usilujeme již od roku 2010/2011, dostalo do finále. Základ optimalizované logistiky tvoří ve stále větší míře digitalizované, resp. automatizované procesy od dodání až po expedici, jejichž řízení a kontrola vyžadují kvalifikovaný personál. „Naši zaměstnanci participují na všech procesech, resp. na veškerém rozvoji, aby dokázali pochopit, jakých rozměrů společnost Pfeifer dosahuje,“ vysvětluje Stöckel. A tyto rozměry jsou úctyhodné: Každý rok projde společností Pfeifer 6 až 7 milionů tun materiálu – a to hovoříme pouze o výstupech a

vstupech. V areálu firmy je toto množství mnohokrát přepravováno z bodu A do bodu B. O organizovanější, efektivnější logistiku se v několika závodech starají např. dopravníky na dřevěný odpad, které přispívají ke zkracování ujetých vzdáleností a snižování počtu strojů v areálu firmy.



## 900 000 t

Přeprava po železnici v roce 2018

## 35 %

Nárůst přepravy po železnici v období 2017–2018

## 1,3 mil. t

Odhad objemu přepravy po železnici v roce 2020



**Herbert Stöckel (vpravo) a jeho tým řídí veškeré logistické procesy**





VÝVOJOVÁ OFENZIVA JAKO HNACÍ MOTOR EKONOMIKY

## „Skupina Pfeifer Group přispěla k rozvoji závodu v Chanovicích“

*V roce 2016 převzala společnost Pfeifer dřevozpracující průmyslový závod v Chanovicích v zalesněném okrese Klatovy (Plzeňský kraj) a díky investicím v celkové výši 60 milionů eur z tohoto místa vytvořila plně integrovaný výrobní závod. Vedoucí závodu Radek Pecka a vedoucí personálního oddělení pro Českou republiku Petra Moučková hovoří o vzorovém rozvoji závodu, proměně image směrem k oblíbenému zaměstnavateli a nových výzvách při dodávkách surovin v době klimatických změn.*

V závodu Chanovice v současné době zpracuje 480 zaměstnanců 100 % z 560 000 plnometrů kvalitního smrkového dřeva ročně a vyrobí z něj široký sortiment výrobků (330 000 m<sup>3</sup> řeziva, 1,3 mil. m<sup>2</sup> jednovrstvých a třívrstvých desek z masivního dřeva, 1,3 mil. m<sup>2</sup> bednicích desek, 40 000 t pelet a 30 mil. kWh ekologické elektřiny). Jako jediný závod z celé skupiny Pfeifer Group dokáže pilařská linka v Chanovicích zpracovat kulatinu o délce až šest metrů. A tento závod je výjimečný i z jiného hlediska: Kompletní sortiment kulatiny lze díky nejrozumnějším technikám řezu zpracovávat od nejmenšího až po největší průměr (až 70 cm). V

roce 2019 Chanovice slavily 100 let tradice zpracování dřeva.

**Mohl byste v krátkosti popsat největší změny v závodu Chanovice od doby, kdy jej převzala skupina Pfeifer Group?**

**Pecka:** Společnost Pfeifer hned na začátku investovala obrovské částky do infrastruktury, nových výrobních zařízení a do optimalizace těch stávajících. Koncepce, kterou se zde společnost Pfeifer řídí, je založena na jedné z důležitých silných stránek společnosti: realizovat všechna potřebná opatření ve velkých krocích a rychle se rozhodovat. Kromě optimalizovaných technologických procesů a roz-

šířeného sortimentu se velmi zlepšila i firemní kultura. Zaměstnancům je prokazována velká úcta, pro dodavatele a obec Chanovice je společnost Pfeifer spolehlivým partnerem.

**Moučková:** Jako vedoucí personálního oddělení českých závodů společnosti Pfeifer v Chanovicích a Trhanově pracuji již od dubna 2017 na zlepšování veškerých HR procesů. Kromě mnoha interních opatření se nám podařilo náš pozitivní obraz rodinné firmy v regionu posílit i akcemi pro zaměstnance, například „Dnem dřeva“, spoluprací s místními sportovními kluby, školami i školkami a kulturními akcemi. —→



***Podařilo se společnosti Pfeifer dodržet slib, že vytvoří bezpečná a kvalitní pracoviště?***

**Moučková:** Společnost Pfeifer neustále investuje do rozvoje personálu. Tato opatření jsou účinná a jejich výsledkem jsou motivovaní zaměstnanci a výborná pověst společnosti coby zaměstnavatele. V současné době nás svému okolí doporučuje stále více zaměstnanců a přispíváme k nízké nezaměstnanosti v regionu, která činí pouhá 2 %. Veškeré optimalizační procesy jsou podřízeny potřebám zaměstnanců: Kromě zaměření na bezpečnost práce jsme zavedli celou řadu benefitů. Příspěvek na stravu a příspěvek ve výši 3 % na penzijní připojištění na dobrovolné bázi jsou jen některými z výhod, z nichž profitují zaměstnanci našeho podniku. Pokud to shrnu, garantujeme jistá pracovní místa s perspektivou do budoucna v nadprůměrně atraktivním pracovním prostředí.

**Pecka:** Pojd'me vzestupný trend vyjádřit řečí čísel: V okamžiku převzetí podnik zaměstnával 350 zaměstnanců. Díky zmiňovaným investicím tento počet v závodě Chanovice vzrostl na 480 – pokud k tomu přičtete i rozšíření druhého českého závodu v Trhanově, tak nyní v tuzemsku zaměstnáváme více než 620 lidí.

***Které projekty v oblasti infrastruktury, jejichž cílem je zvýšení efektivity závodu, jsou aktuálně na programu?***

**Pecka:** Vysoce moderní linka pro výrobu bednicích desek byla uvedena do provozu už v letech 2017/2018. Díky tomu zvládne tento vysoce automatizovaný strojní park v konečné podobě vyrobit 1,3 milionu m² bednicích desek ročně. Kapacity peletizace se nám prostřed-



»

## Naši zaměstnanci těží z bezpečných pracovních míst v atraktivním pracovním prostředí.

Petra Moučková, vedoucí personálního oddělení pro Českou republiku

nictvím nové, moderní peletizační linky podařilo od začátku roku 2020 navýšit na 100 000 m³ ročně. Kromě toho stavíme další elektrárnu a provádíme rozsáhlou optimalizaci na pile. V letošním roce bychom rádi pokračovali ve stabilizaci a optimalizaci výroby na pile a v novém závodě na výrobu bednicích desek a realizovali veškeré naplánované investice. Při plnění těchto hlavních cílů se mohu spolehnout na plnou podporu vedení firmy.

***Chanovice se nacházejí v jedné z nejvíce zalesněných oblastí střední Evropy, ve které si následky globálního oteplování vyberou svou daň. Jak to vypadá s trvale udržitelným zásobováním surovinami?***

**Pecka:** Velké sucho doléhá i na české lesy a staví nás tak před nové výzvy. Navzdory tomu všemu se v České republice stále nachází mnoho zdravých zalesněných ploch a v dohledné době nás tak nečeká nedostatek suroviny, pokud se budeme o lesy více starat. Chanovice těží ze své mimořádně výhodné polohy: V okruhu 80 km kolem závodu se v roce 2019 neobjevily téměř žádné velké škody a v okolí nejsou žádné pily naší velikosti. Proto hrajeme důležitou roli i v rámci místního lesního hospodářství, které je dnes více než kdykoliv dříve odkázáno na spolehlivé partnery.

***Nakolik společnost Pfeifer vnímá svoji odpovědnost, která plyne ze skutečnosti, že se jedná o největší dřevozpracující podnik v regionu?***

**Pecka:** Nejen dřevo napadené kůrovcem, ale i velké množství dřeva ze stromů zasažených suchem vyžadují okamžitou akci. Pomáháme českým lesníkům a

majitelům lesů tím, že masivně rozšiřujeme kapacity pily a výrazně navyšujeme její výkon. Samozřejmě přitom i nadále ctíme princip 100% zužitkování surovin, protože zvýšené množství vedlejších produktů vzniklých při zpracování na pile můžeme použít pro novou elektrárnu a dodatečné kapacity v peletizaci. Konkrétně jsme v roce 2019 na pile nařezali cca 560 000 plnometrů, ve střednědobém horizontu usilujeme o dosažení mety jednoho milionu plnometrů. K tomu potřebujeme nové třídící zařízení, které bude zprovozněno ve druhém pololetí roku 2020, a nový hoblovací závod, který přijde na řadu rovněž v průběhu letošního roku.

***Co tyto ambiciózní plány na rozšíření kapacit znamenají pro personální oddělení?***

**Moučková:** Nedostatek kvalifikovaných pracovníků v okolí našich závodů je pro nás opravdu tou největší výzvou, kterou nelze vyřešit zvýšenou úrovní automatizace výroby. Práce s jedinečnou surovinou, dřevem, vyžaduje určitý cit, odborné znalosti a zkušenosti. Velmi rádi bychom v našich závodech zaměstnali ještě více motivovaných zaměstnanců, kteří se rádi učí novým věcem. Lidí, kteří jsou ztělesněním našeho sloganu „Passion for Timber“.

***Stavby ze dřeva a vytápění peletami se v Česku těší rostoucí oblibě. Jak z toho může těžit Váš závod?***

**Pecka:** Díky svým ekologickým a ekonomickým výhodám má dřevo v tuzemsku pozitivní image. Mezi obyvateli roste povědomí o tématech jako CO<sub>2</sub> a klimatická změna a zdá se, že i vláda je připra-

vena podnikat náležité kroky. Např. také vytápění uhlím a olejem nebude kvůli novým zákonným směrnicím v budoucnu možné.

Náš úkol nyní spočívá v tom, abychom trvale podporovali dřevěné pelety jako obnovitelný zdroj energie. O výhodách musíme přesvědčit i místní architekty a investory a předat jim potřebné know-how. V tomto kontextu se rozhodnutí společnosti Pfeifer převzít a modernizovat závod Chanovice jeví jako zcela správné.

Ze smrkového dřeva nejvyšší kvality zde vyrábíme kvalitní produkty, které plně odpovídají současným trendům. Díky plochám, které umožní další rozšiřování závodu, a ochotě vedení společnosti investovat jsme v Chanovicích, co se budoucnosti týká, velkými optimisty.

***Co Vás osobně baví na práci se dřevem a na Vaší pracovní pozici ve firmě?***

**Moučková:** Dřevo je úžasně všestranný materiál, který mě fascinuje už od dětství. Jako vedoucí personálního oddělení velmi ráda pracuji s lidmi, při této práci mohu uplatnit svůj zájem o psychologii a prokázat svoji kreativitu při hledání optimálních řešení. Je to zajímavá oblast, které se budeme muset intenzivně věnovat i v budoucnu. Protože navzdory pokračující automatizaci zůstává lidský faktor zcela zásadním předpokladem pro úspěch společnosti.

**Pecka:** Mě osobně fascinuje 100% uzavřený hodnotový řetězec, který je jednou z hlavních hodnot společnosti Pfeifer a který důsledně praktikujeme. Jeden příklad za všechny: Se 120 000 tun pelet v roce 2020 by výroba pelet v Chanovicích měla vzrůst na více než dvojnásobek – bez nákupu dalších surovin, pouze díky lepšímu zužitkování vedlejších produktů vznikajících při výrobě na pile. Jako vedoucí závodu jsem samozřejmě posuzován podle produktivity závodu, na prvním místě však pro mě jsou vždy zaměstnanci. Tím, že se trvale věnujeme tématům jako například dalšímu vzdělávání, bezpečnosti na pracovišti a požární ochraně, ale i komfortnímu pracovnímu prostředí a atraktivním sociálním benefitům, dlouhodobě utváříme naši podnikovou kulturu.

# Nový on-line portál služeb je předstupněm digitálního prodeje

*Tak vypadá moderní interakce se zákazníky: V roce 2020 skupina Pfeifer Group spouští nový B2B portál služeb – a jde o mnohem více než jen klasický e-shop. Stačí jen několik málo kliknutí a zákazníci mohou rychle a bezpečně získat obsáhlé informace, objednávat si výrobky společnosti Pfeifer a mnoho dalšího.*

Objednat si on-line nákladní automobil plný paletových špalků EUROBLOCK v nejrůznějších rozměrech. K tomu si nechat dodat odpovídající množství obalového řeziva. Kdykoliv, z kanceláře, z domu, nebo prostřednictvím chytrého telefonu dokonce i na cestách. Nejedná se o žádnou utopii, ale v současné době, kdy digitalizace proniká do všech vrstev společnosti, naopak o nutnost. Nový B2B portál služeb společnosti Pfeifer reaguje na tyto trendy, jak vysvětluje Ewald Franzoi, CFO holdingu Pfeifer a osoba odpovědná za oblasti IT a témata budoucnosti: „Takzvaní digital natives jsou na tahu. Téměř polovinu všech, kteří rozhodují v oblasti B2B nebo tato rozhodnutí připravují, dnes tvoří lidé mladší 35 let, kteří vyrostli s internetem a internetovými vy-

hledávači a pro něž jsou on-line řešerše jejich denním chlebem. 90 % B2B nákupčích vyhledává klíčová slova na internetu, 42 % používá při B2B nákupním procesu k vyhledávání i svá mobilní zařízení. 74 % upřednostňuje informace z internetu. Tyto radikální změny v oblasti B2B prodeje jsme podchytili včas.“ B2B portál byl vyvinut v rámci projektu pro budoucnost „Pfeifer 4.0“ a díky rozsahu služeb a svým pokročilým funkcím činí ze skupiny Pfeifer Group průkopníka v oblasti dřevozpracujícího průmyslu.

## Doplnění klasického obchodního oddělení

I CEO Michael Pfeifer jako šéf obchodu vnímá příležitosti a situaci win-win, tedy situaci, ze které profitují všichni zú-



»

## Digitalizace způsobuje radikální změny v B2B obchodování.

Ewald Franzoi

částnění: „Náš B2B portál služeb spojuje analogový svět dřevozpracujícího průmyslu s digitálními inovacemi. Informace o našich produktech jsou nyní snadno dostupné on-line, interakce se zákazníky se podstatně zjednodušila. Tato jednoduchost přístupu pro zákazníky se v budoucnu stane důležitým konkurenčním faktorem i v oblasti B2B. Automatizace výměny dat přináší všem zúčastněným v hodnotovém řetězci rozhodující výhody.“ Kromě toho bude zkouškám digitálního světa vystaven i celý obchodní model: „To poskytuje cenné impulzy pro naše oddělení řízení kvality a neustálé zlepšování zákaznického servisu.“

B2B portál společnosti Pfeifer je i nadále určen primárně pro velkoobchodní prodej, nikoliv pro koncové zákazníky. Ani přesun služeb do on-line sféry nenahradí osvědčenou péči o zákazníky realizovanou pracovníky interního obchodního oddělení a obchodními zástupci, kteří jsou v přímém kontaktu se zákazníky. Naopak: Díky modernímu portálu jsou sice nabídka, vyřízení objednávky a admi-

nistrativa jak pro obchodní oddělení, tak i pro zákazníky jednodušší, transparentnější a pochopitelnější v celém svém rozsahu. To vše by však bylo k ničemu bez osobního kontaktu mezi zákazníkem a zaměstnanci, kteří skupině Pfeifer Group propůjčují lidskou tvář a jsou ztělesněním obchodních kvalit společnosti.

## Work in Progress

Tento náročný projekt vyhovuje současným nárokům i po technické stránce: B2B portál je samostatná webová stránka, propojená se stávající prezentací společnosti Pfeifer na [www.pfeifergroup.com](http://www.pfeifergroup.com). Základní obchodní software byl upraven podle našich vlastních potřeb a potřeb našich stávajících zákazníků a splňuje nejvyšší nároky na bezpečnost dat a systému, rychlost a řízení kvality. Řešení s pokročilými funkcemi byla vyvinuta i pro komplexní sortiment výrobků spo-





# „Jednoduchý on-line přístup pro zákazníky se stane důležitým konkurenčním faktorem i v oblasti B2B.

Michael Pfeifer

lečnosti Pfeifer a individuální požadavky na rozhraní, jak podotýká Florian Singer, vedoucí oddělení marketingu skupiny Pfeifer Group a muž, který odpovídá za celý projekt. Po rozsáhlé testovací fázi, která potvrzuje ještě celé první pololetí roku 2020, bude ve druhém pololetí zahájen ostrý provoz B2B portálu služeb. On-line

budou dostupné nejdříve paletové špaliky a obalové řezivo, v průběhu roku by se měla nabídka postupně rozrůst o další produkty. Cílem je nabídku služeb rozšířit na celé portfolio výrobků.



## Nezávisle a srozumitelně: Tak funguje náš portál

Od prvotního kontaktu až po elektronickou fakturu

1 Stávající a noví zákazníci se do zabezpečené zákaznické zóny přihlásí pomocí **uživatelského jména a hesla**.

2 Zde se po pár kliknutích myší dostanou k **podrobným informacím** o produktech společnosti Pfeifer a mohou si prohlížet a stahovat **veškeré prostředky pro komunikaci** jako prospekty, informace o produktech, fotografie, filmy atd. a objednávat si vzorky.

3 Rozšířený servis zahrnuje **možnost zobrazení dostupností** ve všech osmi závodech a **zobrazení cen pro konkrétního zákazníka včetně výpočtu** předpokládaných nákladů na přepravu.

4 **Nabídka e-shopu** známá z B2C sféry a vizuálně atraktivní **uživatelské rozhraní** zákazníky doprovází po celý nákupní proces.

5 Jakmile je objednávka vyexpedována a/ nebo jakmile je zboží dodáno, může zákazník v

**samoobslužné části** sledovat **historii objednávek** nebo **provádět opakované objednávky**.

6 Navíc má přístup k **veškerým dokumentům souvisejícím s vyřizováním objednávky** – od dodacího listu až po fakturu – a v případě potřeby si je může stáhnout.

7 Platforma umožňuje také odesílání **poptávek a sjednávání termínů**.

## Termíny veletrhů v letech 2020–2022

|                                        |                                                  |                                       |                                                |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------|
| <b>Dubai Woodshow</b>                  | 7. 9 – 9. 9. 2020<br>Dubaj / Saúdská Arábie      | <b>MosBuild</b>                       | 30. 3 – 2. 4. 2021<br>Moskvě / Ruska           |
| <b>BaumaCTT Russia</b>                 | 8. 9 – 11. 9. 2020<br>Moskvě / Ruska             | <b>Hispack</b>                        | 20. 4 – 23. 4. 2021<br>Barcelona/Španělsko     |
| <b>Medwood</b>                         | 25. 9 – 27. 9. 2020<br>Atény/Řecko               | <b>Interzum</b>                       | 4. 5 – 7. 5. 2021<br>Kolín nad Rýnem / Německo |
| <b>Saudi Build</b>                     | 5. 10 – 8. 10. 2020<br>Rijád / Saúdská Arábie    | <b>Ligna</b>                          | 10. 5 – 14. 5. 2021<br>Hannover/Německo        |
| <b>NAWLA Traders Market</b>            | 4. 11 – 6. 11. 2020<br>Columbus / USA            | <b>Smopyc</b>                         | 26. 5 – 29. 5. 2021<br>Zaragoza/Španělsko      |
| <b>Bauma China</b>                     | 24. 11 – 27. 11. 2020<br>Šanghaje / Čína         | <b>Forum Bois Construction France</b> | 07 2021<br>Paříž/Francie                       |
| <b>Fimma Maderalia</b>                 | listopadu / listopadu 2020<br>Valencie/Španělsko | <b>Batimat</b>                        | 15. 11 – 19. 11. 2021<br>Paříži / Francie      |
| <b>Bau</b>                             | 11. 1 – 16. 1. 2021<br>Mnichov/Německo           | <b>Bauma</b>                          | 4. 4 – 10. 4. 2022<br>Mnichov/Německo          |
| <b>Carrefour International du Bois</b> | 3. 2 – 5. 2. 2021<br>Nantes/Francie              |                                       |                                                |





# Z lesa až do našeho závodu

*Subjekty nakupující kulatinu, lesníci a dopravci navzájem úzce spolupracují, aby se dřevo na pilu dostalo nejrychlejší a nejkratší cestou. Dva představitelé tohoto logistického řetězce v rozhovoru popisují speciální požadavky, které na ně klade jejich práce, a také význam trvale udržitelného lesního hospodářství.*

Helmuth Paolazzi pracuje pro skupinu Pfeifer Group jako nezávislý nákupčí kulatiny již od roku 1993. Do jeho působnosti spadá celé údolí Inntal, všechna boční údolí od Zillertalu až po Reschenpass, stejně jako Außerfern. Wolfgang Huber se stará o lesy již 38 let. Jako lesník (vedoucí revíru) a předseda tyrolského sdružení lesníků a lesních hospodářů je považován za skutečného odborníka svého cechu.

**Pane Paolazzi, Vaše první setkání s firmou Pfeifer proběhlo bouřlivě.**

**HP:** Dá se to tak říct! Svůj první nákup pro společnost Pfeifer jsem realizoval 4. července 1993. Stále si na to přesně vzpomínám: Vichřice doprovázená bouřkou za oblastí Patscherkofel zpusťtořila asi 80 ha lesa, dělalo to asi 5 500 plnometrů dřeva. Od té doby jsme spolehlivými a úspěšnými partnery. Abych mohl pilám společnosti Pfeifer dodávat

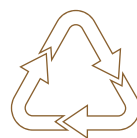






# 3 650 000

Skupina Pfeifer Group plánuje v roce 2020 zpracovat  
3,65 milionu plnometrů dřeva.



# Trvale udržitelný rozvoj

Zpracovávané dřevo pochází výlučně z lesů obhospodařova-  
ných v souladu s principy trvale udržitelného rozvoje, které se  
nacházejí maximálně 150 km vzdušnou čarou od pily.

kvalitní surovinu, jsem v neustálém kon-  
taktu s lesníky. Jsou důležitým spojova-  
cím článkem mezi nákupcím a majitelem  
lesa, především v Tyrolsku, kde je struk-  
tura majetkových vztahů spleť.

**Čím si jako nákupčí získáte přízeň  
lesníků?**

**HP:** Zcela nezbytné je korektní jednání,  
důvěra, loajalita a řádné vypracování roz-  
měrových soupisů v okamžiku, kdy jsou  
v lese připravena větší množství dřeva. V  
kontaktu zůstáváme vlastně neustále a k  
dispozici jsem i mimo běžnou pracovní  
dobu.



**Pane Hubere, pomáháte majitelům lesů,  
aby se o svůj „kapitál“, tedy les, starali co  
nejlépe a aby jej i co nejlépe využívali. Do  
jaké míry se podílíte na prodeji dřeva?**

**WH:** Hlavní úkoly lesníka, resp. vedoucí-  
ho revíru spočívají v udržování hospodář-  
ské, ochranné, obecně prospěšné a rekre-  
ační funkce lesa. Základem pro realizaci  
výše uvedeného jsou příslušné zákony.  
Při nákupu dřeva samozřejmě hraje roli

**Dopravci přepravují cen-  
nou surovinu na některé  
ze sběrných míst nebo  
přímo na pilu**

i ekonomický aspekt. Dřevo má nemalou  
hodnotu a každý vlastník pozemků logic-  
ky usiluje o to, aby pro své stromy udělal  
maximum. S tím mu pomáhám. Rozdro-  
benost majetkových vztahů, o níž již byla  
řeč, znamená náročnější komunikaci: Já  
se například starám o lesní revír o výmě-  
ře asi 4 000 ha se 400 vlastníky – a s nimi  
všemi bych byl rád v kontaktu. Nejmen-  
ší pozemek s lesem má plochu pouhých  
56 m². Pokud obhospodařujeme určitou  
plochu a tuto plochu využíváme, musím  
nezbytné rámcové podmínky projednat a  
zorganizovat se souhlasem všech dotče-  
ných vlastníků.

**A jak se pak dřevo dostane z lesa na pilu?**

**HP:** Lesník mě zpravidla informuje te-  
lefonicky o tom, že má na prodej větší  
množství dřeva. Poté jedu na místo a po-  
soudím dřevo, které většinou ještě není  
pokácené. Po prvotním odhadu kvality  
jednáme o ceně, která odpovídá aktuální  
ceně na trhu. Následně prověřím mož-  
nosti odvozu a také to, zda je nutné zajis-  
tit nějaký mezisklad. Domluva s lesníkem



”

## Dřevo je třeba z lesa odvézt rychle. K tomu potřebujeme výkonné, spolehlivé podniky.

Helmuth Paolazzi, nákupčí kulatiny







**Kulatina z lesů obhospodařovaných podle zásad trvale udržitelného rozvoje tvoří základ všech produktů zušlechtní**

„  
Musíme si pečlivě rozmyslet, jak budeme s lesy nakládat v budoucnu a jak můžeme přispět k jejich stabilizaci.

Wolfgang Huber

a přepravcem musí probíhat naprosto hladce. Naštěstí se v tomto ohledu můžeme spolehnout na dobře fungující síť profesionálů.

**Zabýváte se také změnami klimatu, které ovlivňují budoucí dodávky dřeva jako suroviny?**

**WH:** Tomuto tématu se aktivně věnuji v pracovních skupinách, ačkoliv tyrolské lesy zatím nejsou tolik zasaženy. V závěrech z výzkumů Spolkového centra pro

lesnický výzkum se tvrdí, že se smrk v původních oblastech výskytu dříve nebo později dostane do problémů, protože jako strom s mělkými kořeny se bude jen relativně obtížně dostávat k vodě, kterou tolik potřebuje. Stále delší období sucha ve svém důsledku způsobují i častější napadení škůdci. Zda smrk těmto změnám odolá, to se právě zkoumá. Otázkou je, jak se získanými poznatky naložíme.

**HP:** Změny klimatu nelze pozorovat v řádu několika málo let. Trvá to déle, celá



**Lesník Wolfgang Huber pomáhá vlastníkům pozemků při prodeji dřeva**

desetiletí. Co však vnímám již nyní, jsou mimořádně velké výkyvy teplot.

**Jakou roli hraje lesní hospodářství pro les – a pro člověka?**

**WH:** Žijeme v kulturní krajině, naše lesy obhospodařujeme již po staletí. Pokud je les příliš starý, dochází k vyvracení stromů a erozi. Těmto jevům bráníme tím, že včas zužitkujeme staré stromy a na jejich místo vysadíme stromy nové. Pokud bychom s tím přestali, jednoho dne by opět vznikl prales, který nemá tu tolik potřebnou ochranou funkci našich lesů. To si v Tyrolsku už prostě nemůžeme dovolit.

**A jakou pozici v tomto úsilí zaujímají velké dřevozpracující podniky jako například společnost Pfeifer?**

**HP:** Velmi důležitou! Na trhu je dostatek suroviny, kterou je třeba zpracovat. Kácení dnes probíhá mnohem rychleji než dříve, technika se výrazně zlepšila – a to je dobře. Protože dřevo je třeba z lesa od-

vézt rychle, jediné tak lze zachovat jeho vysokou kvalitu. K tomu potřebujeme výkonné, spolehlivé podniky.

**Pane Paolazzi, z Vašeho dřeva se vyrábějí produkty, které se vyvážejí do 90 zemí světa. Jste hrdý na to, že se tyto produkty používají např. při velkých projektech v zámoří?**

**HP:** V každém případě to považuji za působivé. I vlastníkům lesů často vysvětluji, jak pestré jsou možnosti využití jejich dřeva a jak velká je po něm poptávka na globálním trhu. S tím většina vlastníků lesů nepočítá. Dřevo se přece dlouhou dobu používalo jen pro vlastní potřebu, maximálně se prodávalo jen někde po okolí. V současné době opravdu vnímám zvýšený zájem o to, co se se surovinou stane.

**Jedna otázka na závěr: Jaké výzvy podle Vás přinese budoucnost?**

**WH:** Musíme si pečlivě rozmyslet, jak budeme s lesy nakládat v budoucnu a jak můžeme přispět k jejich stabilizaci. Klíčem k tomu je např. vhodné rozložení jednotlivých druhů stromů při zalesňování, které bude zohledňovat charakteristiku místa výsadby. Vysazený strom musí být vždy vhodný do příslušné půdy. Smrkové monokultury nejsou a nebudou řešením.

”

**Na trhu je dostatek suroviny, kterou je třeba zpracovat.**

Helmuth Paolazzi





Díky vedoucímu závodu Marcu De Gennarovi upevnil nejseverněji položený závod skupiny Pfeifer Group svoji pověst atraktivního zaměstnavatele. Kromě toho se angažuje ve sdružení zaměstnavatelů v Uelzen, jehož cílem je získání nových kvalifikovaných pracovních sil.



© Jan-Ramus-Lippke / www.fineco-fotografie.de

V největší „továrně na špalky“ celého koncernu probíhají investice do zvyšování kvality a výkonnosti



# Závod Uelzen sází na rozvoj

Od 1. června 2019 řídí odborník na pilařskou výrobu a dřevo Marco De Gennaro procesy v závodu v Uelzenu – od optimalizace postupů přes zadávání dat až po controlling. Předtím jako vedoucí pobočky v jednom velkém dřevozpracujícím podniku odpovídal za 220 zaměstnanců a s úspěchem prokázal své manažerské schopnosti. Tyto kvality De Gennaro vnesl i do závodu v Uelzenu, kde bude usilovat o kontinuální rozvoj: „Moje silná stránka spočívá v tom, že jdu rovnou na věc a motivuji zaměstnance.“ Jeho cílem je dosáhnout nového pohledu na věc, který nebude ovlivněn konvenčním uvažováním v pilařské výrobě, a udělat ze závodu Uelzen na Lüneburském vřesovišti moderní průmyslový podnik: „K tomu potřebuji nástroje, které personálu umožní pracovat bezpečně podle nejvyšších standardů a zároveň garantují maximální vytížení výrobních zařízení,“ říká De Gennaro. Z tohoto důvodu společně s vedením firmy podporuje implementaci kontrolních seznamů v jednotlivých pracovních oblastech a investuje do 5S pracovišť u všech zařízení, aby podpořil vznik pracovního prostředí pro zaměstnance, v němž se nebudou vyskytovat poruchy a které nebude stresující.

**Společně jdeme více vidět**  
Souběžně s těmito opatřeními se závod stal členem Sdružení zaměstnavatelů Uelzen (AGI.ue). „Podobně jako mnoha jiných odvětví se i nás dotkl nedostatek kvalifikované pracovní síly. K tomu musíme připočítat, že náš čtyřsměnný systém vyžaduje určitou flexibilitu. Abychom o našem podniku dali vědět potenciálním zaměstnancům, propagujeme společně s dalšími uelzenskými firmami z nejrůznějších oborů vysokou životní úroveň, perspektivy pro vzdělání a profesní příležitosti ve městě,“ informuje Jill Schenk, vedoucí administrativy v závodu Uelzen. Konkrétně skupina Pfeifer Group spolupracuje se školami, pořádá náborová soustředění pro nastávající učně a podílí se na zasedáních AGI a pravidelných setkáních. „Díky tomu jsme ve městě Uelzen považováni za kompetentního ekonomického partnera a naše prosby jsou vyslyšeny,“ shrnuje Jill Schenk první zkušenosti, které jsou mimořádně pozitivní. ≡





Ewald Franzoi dbal na  
vyvážené složení týmu



# Nový tým pro inovace na startu

*Aby se skupina Pfeifer Group mohla aktivně věnovat strategickým tématům budoucnosti, vydala se slibnou cestou: Osm zaměstnanců z různých oddělení a závodů, stejně jako spolupracovníci firmy, jež nás provázela celým procesem, kanceláře Philoneos, tvoří od zahájení činnosti v červnu 2019 hybridní tým pro inovace (HIT), který smí uvažovat do budoucna i nekonvenčně.*

Postupovat předvídavě je ve společnosti Pfeifer tradicí. Abychom se ještě cíleněji vypořádali s výzvami a příležitostmi v rychle se měnícím světě ekonomiky, vytvořili jsme společně s mnichovskou poradenskou kanceláří Philoneos pozici agenta pro inovace. V březnu 2019 proběhlo v celém koncernu výběrové řízení, v jehož rámci jsme vyzvali mimořádně motivované zaměstnance plné inspirace k tomu, aby se připojili k nově sestavovanému týmu pro inovace. Ewald Franzoi, CFO skupiny Pfeifer Group, má z této iniciativy a kladných reakcí radost: „Tím, že jsme vytvořili HIT, jsme udělali další krok směrem do budoucnosti. Přihlásilo se mnoho zájemců. Při výběru osmi agentů jsme společně

s naším partnerem, kanceláří Philoneos, dbali zejména na kvalitu prezentací a na to, aby vznikl mix složený z různých částí firmy a z různých závodů.“

„**Tím, že skupina Pfeifer Group vytvořila tým HIT, udělala důležitý krok směrem do budoucnosti.**

Ewald Franzoi, CFO skupiny Pfeifer Group

Pro novou činnost agenta pro inovace poskytlo vedení společnosti zaměstnancům dostatek času. O koordinaci schůzek, ať už virtuálních, či osobních, se postaral tým firmy Philoneos, který připravil fundovanou expertizu pro proces výběru a implementace. ☰

# ” Jako spolutvůrci dáváme podněty

*Oba jednatelé společnosti Philoneos, Dr. Maximilan Lude a Sebastian Bartling, hovoří v rozhovoru o tom, co vlastně taková „kancelář pro věci budoucí“ dělá, co znamená inovace pro skupinu Pfeifer Group a jak tým HIT funguje v praxi.*

ROZHOVOR S DR. MAXIMILIANEM LUDEM  
A SEBASTIANEM BARTLINGEM

**Kdo tvoří Philoneos a jakým úkolům se věnujete?**

Philoneos je tým tvořený lidmi z praxe, výzkumu i rodinných firem. Poskytujeme rodinným podnikům strategickou a operativní pomoc při zajišťování jejich schopnosti čelit výzvám budoucnosti, ať už se jedná o oblast inovací, marketingu, nebo digitalizace. „Kancelář pro témata budoucnosti“ doprovází, instruuje a podporuje své partnery tak, aby se i oni sami mohli dívat do budoucnosti s optimismem. Sami sebe přitom chápeme spíše jako „spolutvůrce“ než jako poradce, protože inovativní myšlenky rozvíjíme a realizujeme společně s dotčenými aktéry – v případě skupiny Pfeifer Group se jedná o agenty pro inovace.

**Jak vznikl nápad vytvořit tým HIT?**

Na počátku stál projekt „Pfeifer 4.0“, který jsme společně koncipovali před několika lety. Cílem tohoto projektu bylo během tří let propojit nejrozličnější osoby, oddělení a závody ve firmě Pfeifer a společně čelit výzvám a připravovat taková řešení obchodního modelu společnosti Pfeifer, která se uplatní i v budoucnosti. Iniciativa označovaná jako HIT je chápána jako pokračování těchto aktivit s nadřazeným cílem učinit ze skupiny Pfeifer Group podnik, který bude ještě více zaměřen na inovace a lépe se tak popere s tím, co přinese budoucnost. —→





Sebastian Bartling (vlevo) a Maximilan Lude vedou a inspirují nový inovační tým společnosti Pfeifer



**Byl jste Vy tím, kdo určil počet agentů pro inovace?**

Začínali jsme s cílem společně s vedením společnosti nominovat 6 až 8 agentů. Přihlásilo se mnoho zájemců, zejména s ohledem na jasně deklarované nadšení podpořit skupinu Pfeifer v jejím inovačním úsilí, přesvědčila nejen nás, ale i vedení firmy. Z tohoto důvodu jsme se nakonec dohodli na 8 osobách. Tento počet umožňuje dosáhnout zastoupení nej-různějších oddělení a závodů a zároveň i optimální koordinace termínů a společné práce.

**Inovace, doslova se jedná o „novinku“ nebo „obnovu“, se v současné době stala široce užívaným pojmem. Co toto klíčové slovo znamená konkrétně pro skupinu Pfeifer Group?**

Abychom tento fenomén mohli prozkoumat ještě blíže, vyvěsili jsme ve všech závodech, které mají zastoupení v HIT, plakáty s heslem „Inovace pro mě znamená...“. Všichni zaměstnanci nás mohou podpořit svými nápady a přitom dát volný prostor své kreativitě. Pouze díky společnému chápání pojmu „inovace“ se může celá organizace dlouhodobě profilovat jako inovativní a schopná zvládat

výzvy budoucnosti. Tento proces začíná v hlavě každého jednotlivce.

**Na čem by měl podnik zapracovat přednostně?**

Nebudeme předepisovat, na čem má společnost Pfeifer jako organizace pracovat. Náš úkol spočívá v tom, že přinášíme podněty a naznačujeme možný směr vývoje – obojí vyvozujeme ze společných rozhovorů se zaměstnanci, ale také z intenzivních řešerší, přičemž tyto podněty a tento směr vývoje považujeme za důležité pro budoucnost společnosti Pfeifer. Metodicky vždy postupujeme podle konkrétních nastolených problémů. Při tomto projektu jsme od počátku usilovali o „market based view“, tzn. vždy jsme chtěli přemýšlet tak, jak by asi přemýšleli (potenciální) zákazníci. Zákazníkem v tomto smyslu nemusí být nutně zákazník, který si od společnosti Pfeifer koupí určitý produkt nebo určitou službu, důležitým (interním) zákazníkem jsou i zaměstnanci samotní.

**Perspektiva zaměřená na potřeby trhu je základem inovace.**

Sebastian Bartling, jednatel společnosti Philoneos

© Philoneos

© Pfeifer Group



Každý člen týmu smí a má přicházet se svými myšlenkami

**Mezi zaměstnanci byl před sestavením týmu HIT proveden průzkum. Dá se z něj vyvodit určitý závazek do budoucna?**

Studie ukazuje, že společnost Pfeifer může být na celou řadu oblastí opravdu velmi hrdá. K těmto oblastem patří například velmi vysoká spokojenost v zaměstnání, vysoká úroveň motivace a odvolání na pevně zakotvené hodnoty. Zároveň byly samozřejmě identifikovány i oblasti, v nichž je ještě prostor pro optimalizaci, jde třeba o téma související s tokem informací, transparentností nebo zdroji pro inovace. První nápady a potenciální řešení už spatřily světlo světa. Výsledky této studie se zabývá i tým HIT – ten přichází s myšlenkami, které se týkají uvedených témat.

**Jak proběhlo první setkání agentů pro inovace a v jakých intervalech se tým schází?**

Úvodní setkání v červnu bylo důležité k tomu, aby se všichni účastníci seznámili a abychom vytvořili vzájemnou důvěru. Obsáhle jsme diskutovali o společném chápání fenoménu inovací a dohodli jsme se na co možná neefektivnějším a nejúčinnějším režimu spolupráce. Geografickou vzdálenost i samotnou práci je přitom potřeba řídit tak, aby měl každý člen týmu HIT možnost spolupracovat

na projektech a myšlenkách. Nástroje jako Pfeifer Connect nebo WebEx Teams nám velmi pomáhají s tím, abychom i u takového mezioborového týmu dlouhodobě udrželi stejnou míru informovanosti. Přesto nelze osobní setkání nahradit žádnou technologií, proto se tým HIT minimálně jednou ročně schází na ur-

čitém místě osobně. Navzdory tomu, že účastníci setkání musejí cestovat z různých koutů střední Evropy, jsou tato setkání mimořádně motivační a podporují nadšení pro společnou věc.

**Díky iniciativám typu „Pfeifer 4.0“, hybridnímu týmu pro inovace, studii provedené mezi zaměstnanci a přístupu „lunch and learn“ se pohybujeme na rozhraních mezi inovacemi a marketingem.**

Dr. Maximilian Lude, jednatel společnosti Philoneos

Osobní komunikace podporuje týmového ducha a kreativitu







SPOLEČNOST PFEIFER NABÍZÍ SKVĚLOU KARIÉRU  
V OBLASTECH VÝROBY, TECHNIKY A ADMINISTRATIVY

# Pfeifer je nejen oblíbeným zaměstnavatelem, ale dává i příležitosti



2 000

zaměstnanců



8

závodů



3

státy



30

učňů

*Za základ svého růstu a úspěchu považuje společnost Pfeifer svých více než 2 000 motivovaných zaměstnanců. Jejich angažovaný přístup a know-how jsou odměněny pracovními jistotami a těmi nejlepšími možnostmi osobního rozvoje – a to v těch nejrozmanitějších pracovních sférách, od učně až po vedoucího pracovníka.*

© Gerhard Berger

© Gerhard Berger



**Smysl pro kvalitu a „Passion for timber“ jsou nejdůležitějšími vlastnostmi týmu společnosti Pfeifer**

”  
*Nabízíme široké spektrum pracovních pozic s těmi nejlepšími perspektivami.*

Günther Jaritz, vedoucí personálního oddělení pro Rakousko

Osm závodů společnosti Pfeifer v Rakousku, Německu a České republice nabízí atraktivní pracovní místa v nejrozmanitějších oborech; tyto závody se v příslušných regionech staly důležitými zaměstnavateli. Od oddělení výroby přes technické oddělení až po administrativu se angažovaným zaměstnancům s různým stupněm vzdělání otevírají široké možnosti. Na první místo stavíme neustálé další vzdělávání a podporu rozvoje individuálních zájmů zaměstnance. Struktura společnosti umožňuje zaměstnancům vypracovat se na vyšší pozice a dosáhnout rychlého kariérního postupu na mezinárodní úrovni. Prostřednictvím formátů budoucnosti – jako třeba „lunch and learn“ – společnost Pfeifer prezentuje relevantní témata, např. inovace, v jednotlivých závodech, kde si klade za cíl podnítit zaměstnance k dalšímu rozvoji. Potenciální noví zaměstnanci získávají díky praxím cenný vhled do běžného

pracovního dne, zaškolovací programy zvyšují kvalifikaci mladého personálu a studenti pak mohou semestrální praxi, resp. závěrečné práce absolvovat a sepsovat právě u společnosti Pfeifer. Už po řadu let dokládají ta nejlepší hodnocení v příslušných žebříčcích, že společnost Pfeifer se díky svému úsilí v oblasti personálního rozvoje / employer brandingu řadí k nejatraktivnějším zaměstnavatelům v příslušném regionu.

## **Povolání v oddělení výroby a technickém oddělení**

Zpracování dřeva v průmyslových podnicích vyžaduje maximální přesnost, bdělost a smysl pro kvalitu. S cílem optimalizovat veškeré procesy v závodu pracují technicky zdatní, spolehliví zaměstnanci v tak důležitých oblastech, jakými jsou výroba, pracovní příprava, zajištění kvality, servis elektrických a mechanických komponentů a technický projektový management. Žádané jsou i specializované profese se zaměřením na techniku, a to v oblasti požární ochrany, sušení dřeva, normování a certifikace, v oddělení technického nákupu nebo v oblasti skenovací techniky. Naši vlastní odborníci na elektrárenské technologie kontrolují spalování a zabezpečují bezproblémový provoz elektráren spalujících biomasu. Ve všech závodech jsou prioritou číslo jedna ty nejpřísnější bezpečnostní standardy.







Pracovitost a loajalita  
zaměstnanců jsou  
náležitě odměňovány

**Povolání v administrativě**

Neustálé navyšování objemů a efektivity ve výrobě zvyšuje také potřebu vysoce kvalifikovaných administrativních pracovníků. Ti zodpovědně spoluutvářejí hlavní podnikové struktury v tak rozličných oblastech, jakými jsou např. účetnictví, controlling, právní oddělení, personalistika, marketing, logistika, nákup kulatiny a obchod. Hledáme i více IT specialistů, kteří se dokážou vypořádat s mimořádně aktuálními výzvami v oblasti digitalizace. Potřebujeme IT pracovníky z různých IT oborů, od zaměstnanců helpdesku a IT administrátorů přes síťové techniky a programátory se znalostmi podnikové ekonomiky až po specialisty na program SAP. Zajímavé možnosti realizace pro osoby, které rády cestují a mají talent pro jednání s lidmi, nabízí regionální a mezinárodní obchodní oddělení, jehož pracovníci jsou v přímém kontaktu se zákazníky. Ale i v interním obchodním oddělení jsou jazykové znalosti, ochota komunikovat a pracovat pod tlakem na-

prosto klíčové. „Zejména v centrále společnosti v Imstu nabízíme široké spektrum administrativních pracovních pozic ve výše uvedených oblastech,“ informuje Günther Jaritz, vedoucí personálního oddělení pro Rakousko.

Od učně až do vedoucích  
pozic: V kurzu jsou moderní,  
vysoce kvalitní pracoviště



© Gerhard Berger

”

*Další vzdělávání je naší prioritou a je umožňováno podle individuálních zájmů zaměstnance.*

Sarah Kathrein, pracovnice oddělení pro personální rozvoj

**Učňovská povolání s perspektivou**

Vyučení u společnosti Pfeifer je základem úspěšné budoucnosti. Uční získají fundované odborné vzdělání, které jim zprostředkují zkušenosti zaměstnanci s pedagogickým vzděláním, i tu nejlepší možnou podporu při školním vzdělávání a utváření osobnosti. Po celou dobu učení navíc vyplácíme nadprůměrné učňovské platy a mimořádné výkony odměňujeme atraktivními prémie. Podpora osobních zájmů i profesní specializace umožňují získávání dodatečné kvalifikace. Spolupráce napříč závody je výhodou i pro nastupující mladý personál. Například v závodu Unterbernbach byla instalována vysoce moderní CNC fréza, která slouží ke vzdělávání učňů z celého koncernu. Za vzorný a angažovaný přístup ke vzdělávání učňů udělila odborná porota spolkové země Tyrolsko společnosti Pfeifer titul „Vynikající tyrolský učňovský závod“. Také závody v Německu jsou Německou průmyslovou a obchodní komorou každoročně vedeny na seznámech uznávaných učňovských závodů a jako takové jsou i oceňovány.



**UČŇOVSKÉ OBORY  
V RAKOUSKU**

**Technik zpracování kovů**

**Zaměření:** strojírenská technika  
*Doba trvání: 3,5 roku*

**Elektrotechnik**

**Zaměření:** technologie systémů a provozní technologie, automatizační technologie a technologie pro řízení procesů  
*Doba trvání: 4 roky*

**Technik zpracování dřeva**

**Zaměření:** pilařské technologie  
*Doba trvání: 3 roky*

**Mechatronik**

**Zaměření:** výrobní nebo automatizační technologie  
*Doba trvání: 3,5 roku*

**UČŇOVSKÉ OBORY  
V NĚMECKU**

**Průmyslový mechanik**

**Obor: opravy**  
*Doba trvání: 3,5 roku*

**Elektronik**

**Obor: provozní, strojní a pohonné technologie**  
*Doba trvání: 3,5 roku*

**Mechanik v dřevozpracujícím průmyslu**

**Obor: pilařské technologie**  
*Doba trvání: 3 roky*

**Obchodní zástupkyně/zástupce v oblasti průmyslu**

*Doba trvání: 3 roky*

**Obchodnice/obchodník v oblasti administrativního managementu**

**Obor: marketing a obchod, management a koordinace zakázek**  
*Doba trvání: 3 roky*



Po letech krize vykazuje stavebnictví na Pyrenejském poloostrově opět stabilní růst. Rodina Domingových je pro společnost Pfeifer zkušeným obchodním partnerem v oblasti prodeje výrobků Pfeifer a Euroblock ve Španělsku a v Portugalsku. Jak tato stabilní aliance dosáhla úspěchu na neustále se měnícím trhu.

# „Vážíme si dlouhodobé spolupráce“

Rodinný podnik Domingo Representative S.L. se sídlem v Madridu byl založen před 40 lety jako průmyslový podnik a v současné době působí v celé Evropě jako dodavatel a distributor např. konstrukčních dílů z uhlíkové oceli i produktů pro dřevěné konstrukce, bednění a obaly (paletové špalky). V čele společnosti stojí tři sourozenci: José, Alejandro a Celia Domingovi, kteří tvoří dynamický a nadšený tým a zjevně zdědili obchodní talent po svém otci. Majitel firmy disponuje více než 30 lety zkušeností v oblasti zastupování a společně se svojí dcerou Celiou obstarává agendu v oblasti administrativy a vedení společnosti, zatímco oba synové se věnují spíše každodenním obchodním záležitostem. „Takto máme pod palcem všechny strategické oblasti a můžeme se starat o každého zákazníka osobně a věnovat mu maximální pozornost,“ vysvětluje Celia Domingo, jak se základní hodnoty rodinného podniku jako vzájemná důvěra, angažovanost a obětavost odrážejí v jejich každodenní

práci. S nástupem mladé generace před 15 lety došlo k rozšíření pole působnosti o produkty pro dřevěné stavby a rozvoji specializace. Dnes patří společnost Domingo Representative k nejdůležitějším zástupcům tohoto odvětví ve Španělsku a Portugalsku.

## Stabilní partnerství

Spolupráce s rakouskou skupinou Pfeifer Group začala v roce 2008. „Od té doby se nám daří budovat stabilní, úzký obchodní vztah, který je založen na hladce probíhajících procesech a aktivním přístupu ke každodenní práci. Spojuje nás i snaha poskytovat rychlý a profesionální servis,“ vysvětlují José, Alejandro a Celia Domingovi. Společnost Pfeifer je díky nim zastoupena na španělském a portugalském trhu, kam dodává zejména CLT panely, třívrstvé desky z masivního dřeva, bednicí desky a nosníky, řezivo a paletové špalky. Na trhu na Pyrenejském poloostrově, který je závislý na dovozu, dokáže společnost Pfeifer přesvědčit svými

mi nejdůležitějšími kompetencemi: Jedná se totiž o silnou, solventní společnost s dlouholetými zkušenostmi, širokým sortimentem a pružným, vysoce kvalitním zákaznickým servisem. Výhody společnosti Pfeifer coby významné značky v tomto sektoru prezentuje rodina Domingových při osobních setkáních se zákazníky, která jsou v kultuře jihoevropských zemí považována za mimořádně důležitá. Pro úspěšné uzavření obchodu je však kvůli stále intenzivnější globalizaci nutné přidat i další silné argumenty, například o kvalitě a konkurenceschopnosti výrobků, zdůrazňují profesionální obchodníci. Kromě široké nabídky produktů je společnost Pfeifer oceňována i pro velký objem skladových zásob, který umožňuje dodávky „just in time“, ve spojení se schopností rychle reagovat na nepředvídatelné události.

## Trh v pohybu

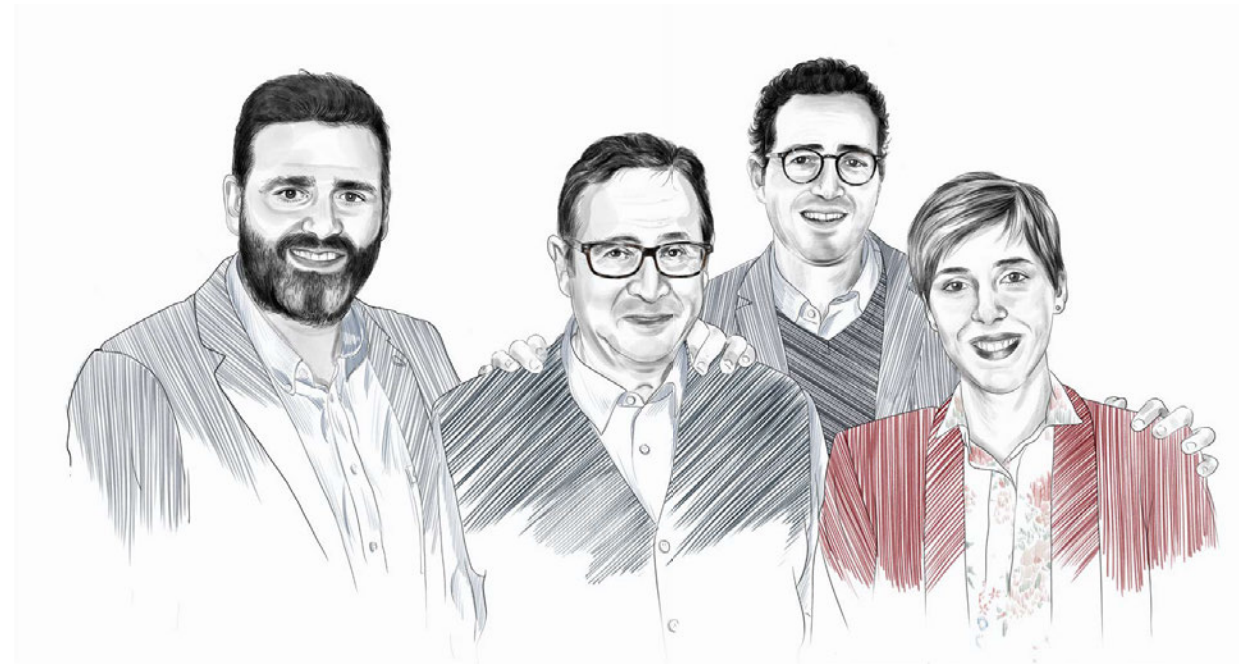
Z historického hlediska se španělská ekonomika o stavebnictví opírala do značné

míry odjakživa – hlavním materiálem byl vždy beton. „Výstavba dřevěných domů nebo používání pelet k vytápění by byly ještě před několika lety nemyslitelné,“ vysvětluje rodina Domingových. V poslední době jsou však ekologičtější materiály, které lépe vyhovují principům trvale udržitelného rozvoje, na vzestupu i v zemích na Pyrenejském poloostrově – především se to týká dřeva. Kvůli klimatickým podmínkám, tradicím a také z ekonomických důvodů se pelety a výrobky pro stavby ze dřeva těší největší oblibě na severu poloostrova. Rostoucí zájem obyvatel, zejména pak mladé generace, o ochranu životního prostředí a klimatu umocňuje všudypřítomnou změnu myšlení. Recyklace a opakované využití výrobků jsou témata, která získávají na důležitosti, a proto stále více odborníků a firem usiluje o integraci těchto principů do své každodenní praxe (např. používáním lisovaných dřevotřískových špalků v paletách). Rodina Domingových se, stejně jako společnost Pfeifer, dívá na

výzvy budoucnosti s optimismem: „Trh na Pyrenejském poloostrově se neustále mění, jedná se o náročný trh se silně konkurenčním prostředím. To však zároveň přináší velké příležitosti. Perspektiva růstu je pozitivní, pokud se nám podaří udržet kvalitu a cenu na takové úrovni, která nám umožní čelit rostoucí nabídce hlavně z východoevropských zemí.“

„  
U zákazníků značky Pfeifer se snažíme profilovat jako dodavatel pro současnost i budoucnost. Nejen v rámci jednorázového obchodu, ale v rámci dlouhodobé spolupráce.“

Celia, José a Alejandro Domingovi





# Krátké zprávy



## BLÍŽE K ZÁKAZNÍKŮM

### Euroblock Nyní i on-line

Díky nové webové stránce zaměřené na podporu prodeje dochází k vylepšení on-line prezentace Euroblocku. Od jara 2020 tvoří stránka [www.euroblock.com](http://www.euroblock.com) spojení s interaktivním prodejním nástrojem a B2B portálem služeb. Webová stránka, která je věrná zásadám kvality Euroblocku, má kvalitně zpracovaný design a obsahuje mikrostránky s podrobnou prezentací produktu. Prostřednictvím virtuálního globusu a funkce Autocomplete je možné nalézt obchodní partnery v okolí. Tuto skvělou firemní prezentaci pak dotvářejí novinky a příspěvky na blogu.



[www.euroblock.com](http://www.euroblock.com)



## PRODEJE V ITÁLII

### Webová stránka pro koncové odběratele pelet

V důsledku trvale vysoké poptávky po kvalitních peletách v Itálii vytvořila společnost Pfeifer na podzim 2019 vlastní informační a prodejní web pro koncové odběratele pelet. Webová stránka je k dispozici v němčině a italštině a informuje o mnoha výhodách tohoto ekologického paliva, přináší detaily a užitečné tipy pro úsporné vytápění peletami. Zájemci mohou prostřednictvím poptávkového formuláře kontaktovat přímo prodejce ve svém regionu a objednávat si certifikované pelety značky Pfeifer v 15kg pytlích z pohodlí svého domova.



## ŠPIČKOVÉ VZDĚLÁNÍ

### Vynikající učňovský závod

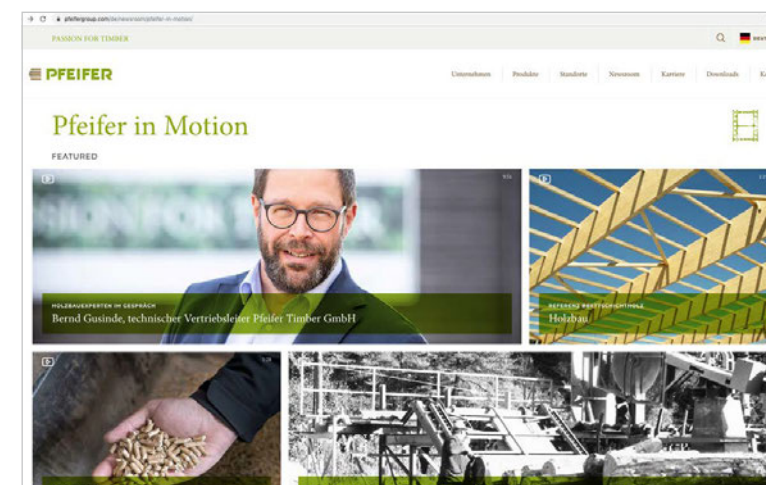
V listopadu 2019 byla společnost Pfeifer Holz GmbH & Co KG spolkovou zemí Tyrolsko znovu oceněna značkou kvality „Vynikající tyrolský učňovský závod“. Pro získání tohoto ocenění je třeba splnit přísná kritéria. Ocenění bylo uděleno na návrh poroty z rozhodnutí zemské vlády spolkové země Tyrolsko. Dokument převzali prokurista a vedoucí personálního oddělení Günther Jaritz a pracovníce oddělení personálního rozvoje Sarah Kathrein, kteří ocenění věnují všem školitelům v naší firmě, již s učni každý den odvádějí kus poctivé práce.



## DEN OTEVŘENÝCH DVEŘÍ V UELZENU

### Návštěva účastníků kongresu

V rámci mezinárodního kongresu FEFPEB v Hamburku v říjnu 2019 navštívilo 90 účastníků závod společnosti Pfeifer v Uelzenu. Leonhard Scherer, jednatel obchodní společnosti Euroblock, a vedoucí závodu Marco De Gennaro prezentovali číselné ukazatele a úspěšnou historii podniku. Zájemci z řad účastníků kongresu, vedení pořadatelem kongresu Marcusem Kirschnerem, jednatelem Spolkového svazu pro oblast dřevěných obalů, palet, exportních obalů (HPE), získali i možnost nahlédnout pod pokličku podnikových procesů.



## KOMUNIKACE ZNAČKY

### Nová kategorie „Pfeifer in Motion“

Novým komunikačním kanálem reaguje společnost Pfeifer na trend směřující k využívání videí. Rubrika se nachází v sekci novinek na stránce [pfeifergroup.com](http://pfeifergroup.com) a pravidelně do ní nahráváme kvalitní video obsah. Vedle klasických novinek a příspěvků na blogu jsou v kategorii „Pfeifer in Motion“ prezentována nejrůznější propagační videa, klipy z jednotlivých závodů, produktová videa i rozhovory s odborníky. Různé formáty názorně spojují informace a zábavu a díky modernímu formátu vyprávění umožňují lépe pochopit podnikové procesy i to, co se odehrává na pozadí.

Přesvědčte se o tom sami na stránce



[pfeifergroup.com/de/newsroom/pfeifer-in-motion](http://pfeifergroup.com/de/newsroom/pfeifer-in-motion)





#### OSLAVA VÝROČÍ

## 10. výročí závodu Lauterbach

Největší plně integrovaný závod skupiny Pfeifer Group oslavil v květnu 2019 pozitivní vývoj v uplynulém desetiletí velkou slavností pro zaměstnance. Mezi 600 hosty ve velkém party stanu před administrativní budovou ve Wallenrodu byla i rodina Pfeiferových, která dorazila až z Tyrolska, management společnosti Pfeifer i představitelé politického a ekonomického života. Při oficiálním slavnostním aktu poděkoval CEO Michael Pfeifer jménem celého vedení společnosti odpovědným politikům za projeve-

nou důvěry a více než 200 zaměstnancům závodu Lauterbach a dalším 55 zaměstnancům závodu Schlitz za jejich mimořádné pracovní nasazení. Se 150 miliony eur bylo postavení závodu v Lauterbachu v letech 2008/2009 do té doby největší samostatnou investicí v historii skupiny Pfeifer Group. V období tohoto výročí bylo investováno dalších 10 milionů eur do rozšíření výroby paletových špalků a modernizace technologie pro sušení.

#### PO 47 ODPRACOVANÝCH LETECH

## Rozloučení s „inventářem“

Josefine Hiltner odešla po neuvěřitelných 47 letech strávených v naší firmě koncem listopadu 2019 do zaslouženého důchodu. 1. září 1972 zahájila v oddělení prodeje palet v závodu Unterbernbach vzdělání v oboru obchodnice v průmyslu. Poté jako dlouholetá hlavní sekretářka a asistentka Antona Heggenstallera zažila na vlastní kůži rychlý rozvoj společnosti. Se svojí spolehlivostí, ochotou a diskrétností pak byla po ruce

i všem dalším jednatelům a předsedům představenstva společnosti Heggenstaller, resp. Pfeifer (od roku 2005) a po mnoho let odpovídala ve skupině Pfeifer Group za veškeré záležitosti související s pojištěním. Při společném obědě vedení společnosti poděkovalo paní Hiltner za její věrnost, loajalitu a prokázané služby a popřálo jí do budoucna vše nejlepší.



#### TIRAŽ

Vydavatel: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst

Grafická úprava: West Werbeagentur, A-6460 Imst

Redakce: Agentur Polak, A-6460 Imst





© Shutterstock, Mike Pellini

**Pfeifer Holding GmbH**

Fabrikstraße 54 · A-6460 Imst

Tel.: +43 5412 6960 0

Fax: +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

**[www.pfeifergroup.com](http://www.pfeifergroup.com)**