

timber

Firemní časopis skupiny Pfeifer



VYDÁNÍ 6 | březen 2018

Připraveni na budoucnost

Výroba CLT v závodě Schlitz

Online prezentace

Výroba šalovacích desek v závodě Chanovice





Editorial

OBSAH

Editorial	— 03
Závod Uelzen	04–07
Dřevostavby CLT	08–15
Chanovice	16–21
Lepené lamelové dřevo na ledovci	22–23
Zákaznické fórum Euroblock	24–27
Fórum Pfeifer pelety	28–29
Termíny veletrhů	30–31
Nákup kulatiny	32–35
Partneři prodeje na Balkánu	36–37
Spolupráce s firmou Monari	38–39
Trh se dřevem v Itálii	40–42
Investice	43–45
Logistika	46–49
Nová online prezentace	50–51
Dlouholetí pracovníci	52–53
Odborníci na prodej Švýcarsko	54–55
„Veteráni“ v penzi	56–57
Ohlédnutí za rokem 2017	— 58
Výstavba 2017/18	— 59

V roce 2018 oslaví skupina Pfeifer 70. výročí svého založení. Barbara Pfeifer se v existenční nouzi v roce 1948 rozhodla zahájit samostatnou výdělečnou činnost. V hospodářsky obtížných poválečných letech a v odvětví, ovládaném po staletí muži, udělala průkopnice rodiny Pfeiferů ve svém životě rozhodující obrat. Po předčasném úmrtí manžela využila Barbara Pfeifer jedinečnou příležitost: Převzala pronajatý pilařský závod, když jí ho nabídli ke koupi. Společně se svými třemi syny Oskarem, Fritzem a Bernhardem jej přeměnila na dřevozpracující podnik, který se nakonec ve svém odvětví rozvinul ve významnou veličinu evropského formátu.

Skupina Pfeifer dnes provozuje osm závodů ve třech zemích, zaměstnává 1 800 pracovníků a vyváží své výrobky do více než 90 zemí. Už mnoho let se účastníme celosvětové soutěže. Ale i přes veškeré globální zaměření – základem naší firmy zůstávají hodnoty z časů jejího založení. Základními kameny sebereflexe skupiny Pfeifer je vytrvalé úsilí o kvalitu a efektivitu, abychom využili dřevo jako surovinu co nejlépe. Vůle dosáhnout vedoucí pozici na trhu, ze které zajistíme našim zákazníkům nejvyšší kvalitu výrobků a efek-

tivitu. Ale také otevřenost vůči novým trendům a technologiím při současném pečlivém zvažování příležitostí a rizik.

V neposlední řadě charakterizuje naše jednání vědomí, že jako rodinná firma třetí generace máme zvláštní odpovědnost. Udržujeme trvalé vztahy se zákazníky, pracovníky, dodavateli a partnery ve všech oblastech firmy. To v kombinaci s ekonomickou zásadovostí vytváří stabilitu, z níž se odjakživa vyvíjela inovační a investiční síla. Jen v roce 2018 vynaloží skupina Pfeifer 64 milionů eur, aby zavedla nové výrobní postupy, optimalizovala procesy a lépe tak vyhovovala potřebám zákazníků. Rozšíření závodu Schlitz na špičkové pracoviště CLT dokumentuje naši tržní orientaci zvláště jasně.

Jako skupina Pfeifer se dnes můžeme ohlédnout za minulostí, která byla úspěšná, protože se naše firma vždy dívala kupředu. A tomuto zaměření na budoucnost zůstáváme věrní. Naše aktivní investiční politika je toho nejviditelnějším důkazem.

Michael Pfeifer, CEO Ewald Franzoi, CFO Clemens Pfeifer, CTO
Výkonní ředitelé holdingu Pfeifer

Každý rok se dováží **480 000** pm
kulatiny z max. vzdálenosti **150 km**

1

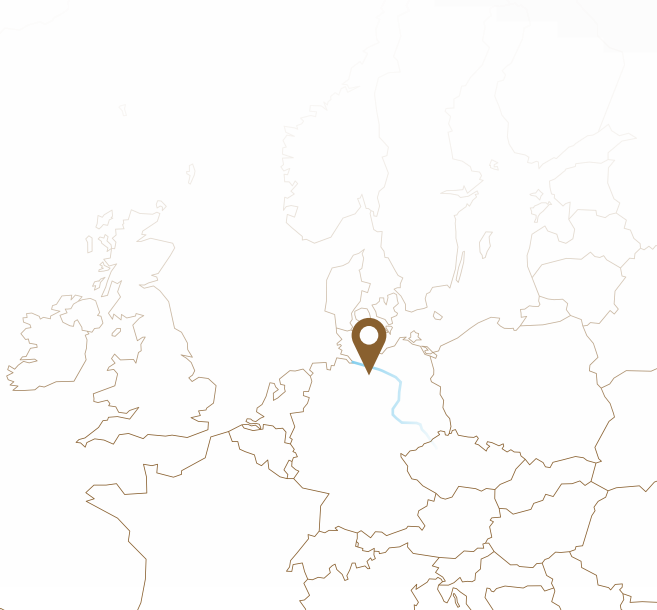
2

ZAMĚŘENO NA ZÁVOD

Uelzen

Díky blízkosti renomovaných firem, podnikajících v mezinárodním průmyslu palet, je Uelzen strategicky důležitou základnou v severovýchodním Dolním Sasku. Umístění uprostřed rozsáhlých borových lesů zaručuje ekologické a udržitelné zásobování surovým dřevem.

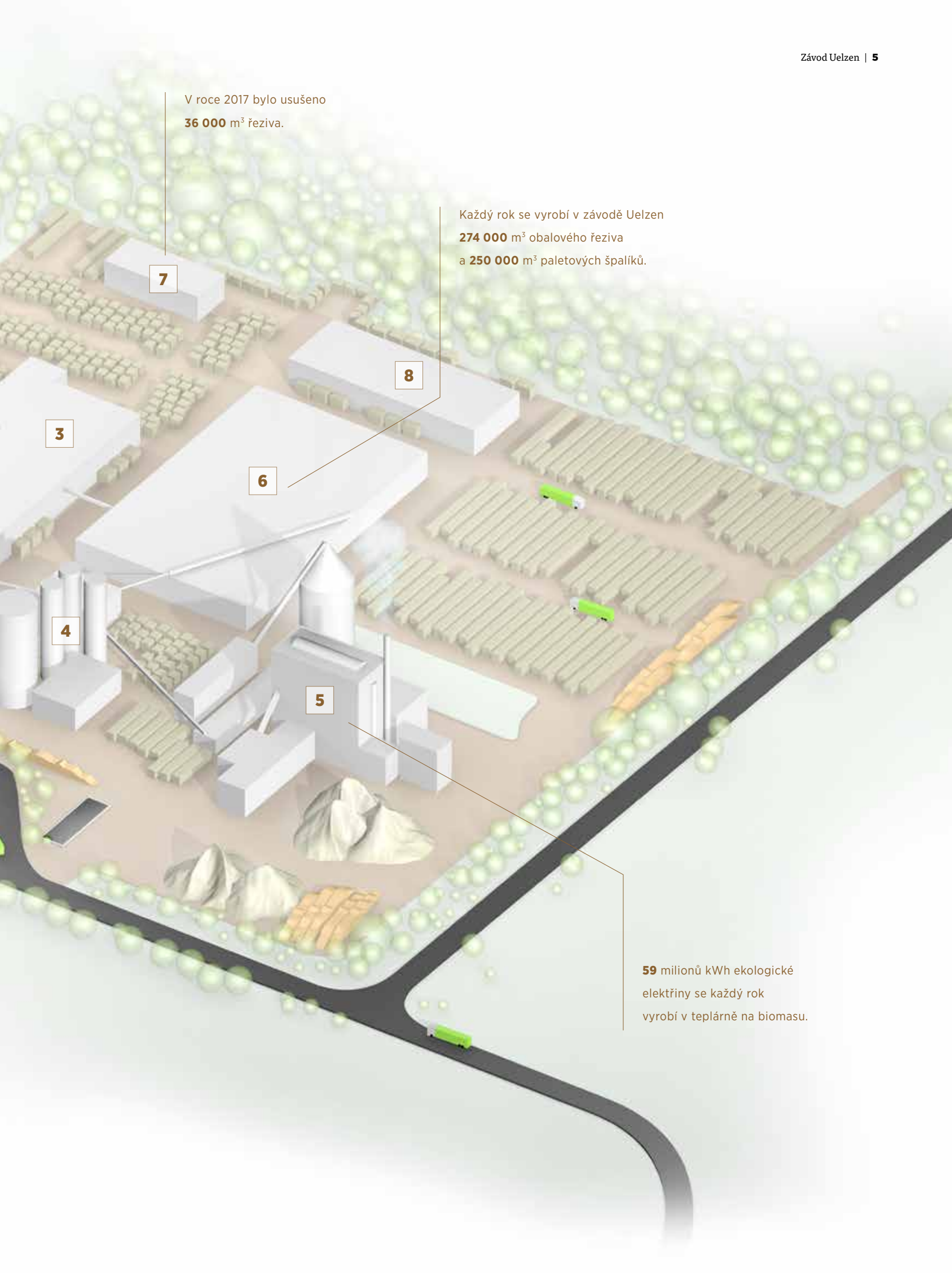
- 1 Sklad kulatiny
- 2 Údržba
- 3 Píla
- 4 Zpracování třísek a skladování
- 5 Teplárna
- 6 Výroba paletových špalíků
- 7 Sušení řeziva
- 8 Skladová hala pro suché řezivo

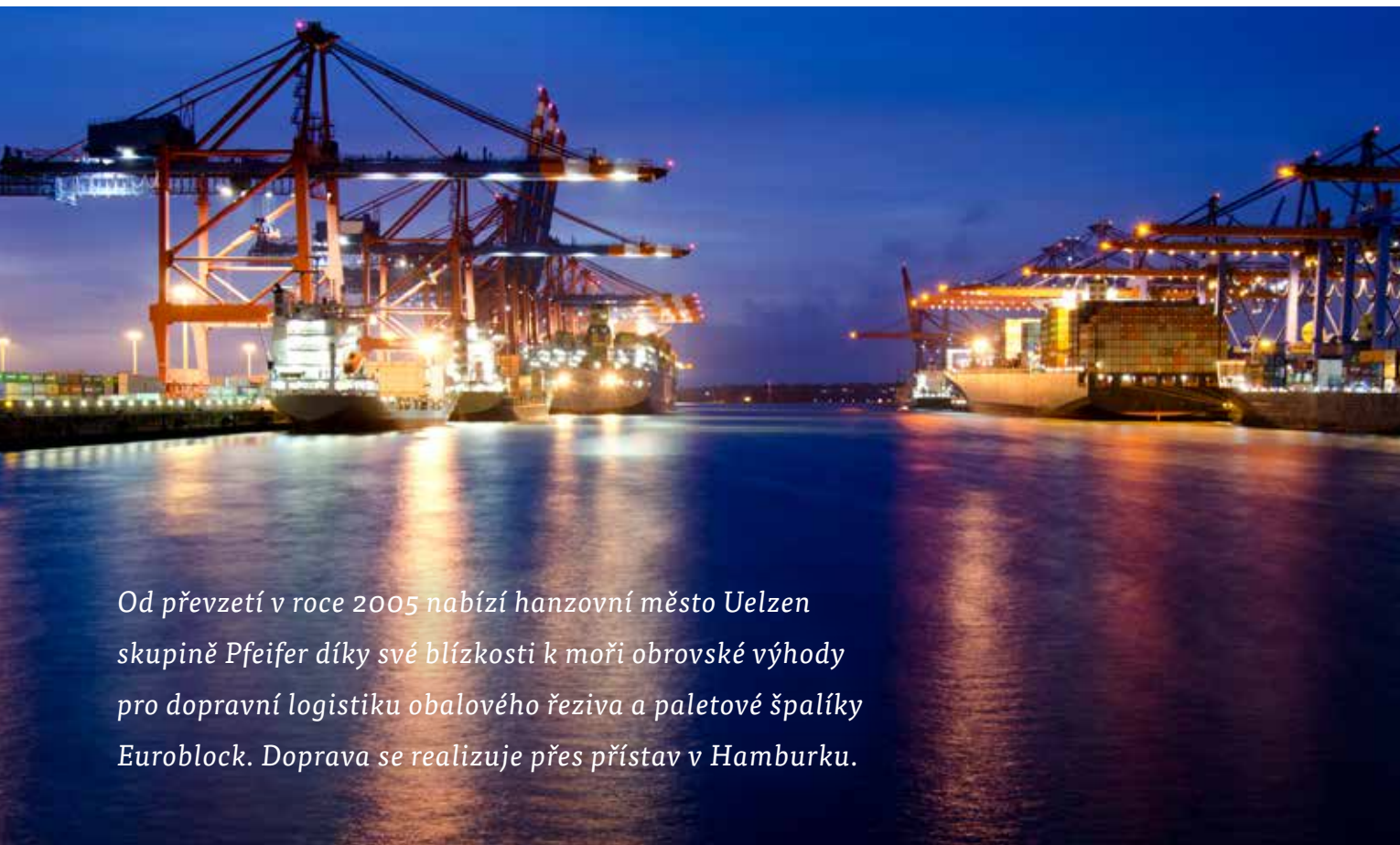


V roce 2017 bylo usušeno
36 000 m³ řeziva.

Každý rok se vyrobí v závodě Uelzen
274 000 m³ obalového řeziva
a **250 000 m³ paletových špalíků.**

59 milionů kWh ekologické
elektřiny se každý rok
vyrobí v teplárně na biomasu.





Od převzetí v roce 2005 nabízí hanzovní město Uelzen skupině Pfeifer díky své blízkosti k moři obrovské výhody pro dopravní logistiku obalového řeziva a paletové špalíky Euroblock. Doprava se realizuje přes přístav v Hamburku.

Přístav v Hamburku, třetí největší v Evropě.

Plně integrovaný a mimořádně výkonný

Závod Uelzen je pro skupinu Pfeifer a její zákazníky zárukou schopnosti a spolehlivosti dodávek. Každý rok je zhruba 480 000 pevných metrů kulatiny, která pochází z okruhu kolem závodu do 150 km, rozřezáno na krátké dřevo a zpracováno na 274 000 m³ obalového řeziva, 59 milionů kWh ekologické elektřiny a 250 000 m³ paletových špalíků. Uelzen je tak největší »továrnou na špalíky« ve skupině Pfeifer.

Investice ve výši 3,1 milionu eur do tří sušáren s kapacitou po 200 m³ v roce 2016 znamenala obrovské rozšíření

sortimentu řeziva. Díky novému sušení a paletovým špalíkům může nyní Pfeifer Uelzen dodávat svým partnerům ve výrobě palet materiál s ošetřením IPPC. Další technické sušení a tepelné zpracování hotové palety už není nutné.

Druhým stupněm rozšíření je v letošním roce výstavba kanálové sušičky, která zvýší roční sušicí výkon až na 90 000 m³. Uvedení do provozu: 4. čtvrtletí 2018. V roce 2017 byl dosažen nový rekord sušeného řeziva 36 000 m³: o 10 % více než bylo původně plánováno! Teplo pro celý proces sušení řeziva vyrábí závod ve vlastní teplárně.

Zaměstnavatel s budoucností

Závod v současné době zaměstnává 190 pracovníků, z toho 20 zaměstnanců a 170 pracovníků v průmyslové výrobě – většinou v čtyřsměnném provozu. Průměrný věk týmu je 44 let, délka příslušnosti k podniku je v průměru 11 let. Pfeifer nabízí v Uelzenu možnosti vzdělání a odborného výcviku v oboru ekonom, průmyslový mechanik, mechanik zpracování dřeva.

Uelzen přesvědčuje

Společně s dalšími velkými firmami v okolí je Pfeifer organizován v „Iniciativě zaměstnavatelů“ (AGI). Cílem této iniciativy je ukázat rozmanité výhody města Uelzen s 33 000 obyvatel jako centra práce a života, stejně jako vysokou kvalitu okolního regionu. „Díky plné zaměstnanosti, prvotřídnímu dopravnímu spojení, kvalitním stavebním pozem-

kům za nízkou cenou, dobré péči o děti, možnostem odborného výcviku a dalšího vzdělávání, díky městské atmosféře a jedinečné přírodě s nejrůznějšími rekreačními příležitostmi, se okresní město v Lüneburger Heide vždy umísťuje na předních místech v hodnocení lokalit“, říká Jill Schenk, vedoucí administrativy v závodě Uelzen. ≡

”

Zjednodušení sortimentu, cílené investice do stávajících zařízení pro zvýšení kvality a výkonu a plné využití integrovaného závodu zajišťují maximální schopnost a spolehlivost dodávek.

Uwe Herold, vedení závodu Uelzen



Hanzovní město Uelzen leží na okraji Lüneburger Heide a má 33 000 obyvatel.

Historie a rozvoj

1991 Položení základního kamene pro pilu a výrobu špalíků. V Uelzenu začíná historie průmyslové výroby dřeva.

2005 Závod v Uelzenu přebírá Pfeifer

2006 Investice do modernizace pilařského závodu přináší Uelzenu nejnovější techniku řezání.

2008 S výstavbou teplárny na biomasu prosazuje společnost Pfeifer také v Uelzenu strategii uzavřeného 100% recyklačního řetězce s přidanou hodnotou.

2014 Rozsáhlá optimalizace v pilařském závodě pro zvýšení výnosu.

2016 Pfeifer investuje do závodu Uelzen: Staví se tři nové sušicí komory a rozšiřují se skladovací plochy.

2018 Druhá fáze rozšíření sušení řeziva bude uvedena do provozu ve čtvrtém čtvrtletí s novou kanálovou sušičkou. Zvýšení ročního sušicího výkonu na 90 000 m³.

Pfeifer Holz GmbH

Bremer Straße 5

D-29525 Uelzen

tel. +49 581 8071 0

info@pfeifergroup.com

Přečtěte si více na  pfeifergroup.com/cs/uelzen

CLT: DŘEVOSTAVBY S MASIVNÍMI VÝHODAMI

Nová přirozenost architektury

Rozměry prvků CLT a jejich statické i estetické vlastnosti otevírají celému stavebnictví, stejně jako architektům, další možnosti použití a nové konstrukční perspektivy. Spolu s mnoha výhodami výrobku se tím vysvětluje triumf CLT panelů od konce 90. let minulého století. —→



Milion je blízko!

90 procent celosvětové výroby CLT probíhá v Evropě, většina v Rakousku (v současné době 60 %) a Německu (v současné době 24 %). Hlavní výrobci téměř každý rok výrazně zvyšují své kapacity. Do roku 2021 se předpokládá, že celkový objem výroby dosáhne 1,3 milionu krychlových metrů! Pro srovnání: V roce 2016 to bylo 680 000 m³.

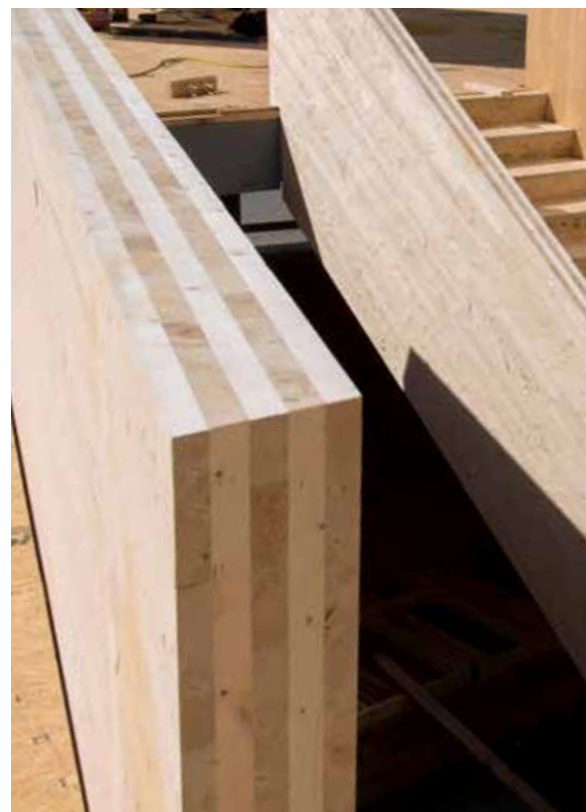
Cross Laminated Timber (CLT), známý pod názvem CLT panel, přímo symbolizuje ekologii a hospodárnost dřevěných konstrukcí. Všechny výhody masivních konstrukcí, jako je pevnost, stálost hodnoty, ochrana proti hluku nebo protipožární ochrana, jsou ideálním způsobem spojeny s ekologickými unikátními vlastnostmi udržitelného materiálu dřeva. Zušlechtění dřeva v CLT spojuje rychlou a přesnou konstrukci s estetikou, komfortem a stálostí dřeva.

Výroba

CLT panel je masivní prefabrikovaný systém ze dřeva. V poměru k jeho hmotnosti je jedním z nejvýkonnějších konstrukčních materiálů. Skládá se ze tří

až sedmi křížem lepených (cross laminated) vrstev dřeva z jehličnanů. Díky lepení podélných a příčných vrstev se snižuje bobtnání a sesychání dřeva na zanedbatelnou míru. Na CLT firmy Pfeifer se používají vysušené, ohoblované lamely ze smrkového a borového dřeva, roztríděné podle pevnosti a kvality a polyuretanové (PU) lepidlo bez formaldehydu. Jednotlivé desky jsou podélně pod tlakem spojovány zubovitými spoji a finalizovány v lepičce nebo lisu.

V tesařském středisku se provádí zpracování řízené CNC podle specifikací zákazníka i broušení. Veškerá výroba CLT ve firmě Pfeifer je vysoce automatizovaná. ≡



Výhody masivní konstrukce CLT

Vysoký stupeň prefabrikace, a tím pádem **velmi krátká doba stavby** a **snadná montáž** umožňují vznik stabilních, bezpečných a komfortních staveb.

Maximální spolehlivost plánování díky definovaným nebo standardizovaným mechanickým a stavebně fyzikálním vlastnostem prefabrikátů systému CLT.

Různé architektonické **možnosti návrhů**

Prvky CLT splňují **všechna kritéria masivní konstrukce**. Dosahují třídy požární odolnosti REI 30-90, zvyšují akumulační hmotnost budovy a mohou být použity jako biaxiálně nosné. Je možná také konstrukce odolná proti zemětřesení.

CLT působí jako **zvuková a tepelná izolace**, masivní dřevo reguluje vlhkost vzduchu v místnosti a zajišťuje v létě (izolace) a v zimě (akumulace tepla) **příjemné prostorové a bytové klima**.

Prvky CLT jsou **propustné** a působí jako parozábrana, což většinou umožňuje stavění bez fólií.

Všechny komponenty – stěny, stropy a střecha – **mohou být provedeny v CLT**, pro energeticky úsporné, nízkoenergetické i pasivní stavby různé velikosti, konstrukce a tvaru střechy.

Zisk čistého obytného prostoru díky tenčí konstrukci stěn.

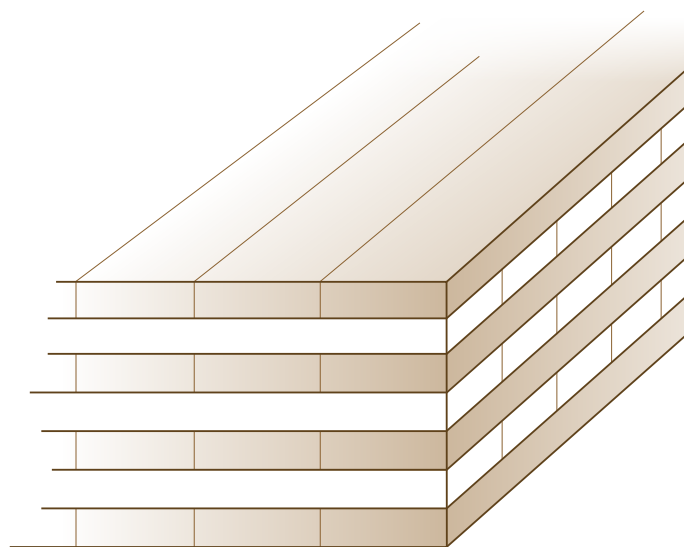
Tesařské středisko CNC umožňuje **výřezy a frézování individuálně podle stavebního plánu**.

Přednosti pro životní prostředí

Dřevo má ve srovnání s běžnými stavebními materiály, jako je beton nebo ocel, **ekologický bonus**: V evropských lesích roste více dřeva než se těží. Dřevo je přírodním úložištěm uhlíku, váže velká množství CO₂ a tím **aktivně přispívá k ochraně klimatu**.

Nízká hmotnost CLT je **výhodou při přepravě a manipulaci**, což šetří energii a náklady.

Po skončení životnosti budovy lze přírodní surovinu a materiál dřevo **kompletně ekologicky recyklovat**.



CLT panel se skládá ze tří až sedmi křížem lepených (cross laminated) vrstev dřeva z jehličnanů.

SKUPINA PFEIFER

SE V ROCE 2019 ZAPOJÍ DO VÝROBY CLT

”

Pfeifer se konečně stane kompletním dodavatelem v sektoru dřevostaveb



Josef Dringel

je ředitelem obou českých závodů skupiny Pfeifer v Chanovicích a Trhanově, vedoucím projektu výroby CLT v závodě Schlitz a od 1. ledna 2018 je vedle Michaela Pfeifera ředitelem společnosti Pfeifer Timber GmbH.

Budoucnost patří stavbám ze dřeva obecně a z CLT panelů zvláště. V závodě Schlitz nastavuje Pfeifer kurz: Od poloviny roku 2019 zde zahájí na nejmodernějších zařízeních výrobu nejprve 50 000 m³ hotových CLT panelů (= Cross Laminated Timber) ročně. Plný provoz – v souladu s poptávkou na trhu – předpokládá zdvojnásobení kapacity na 100 000 m³. Pfeifer se tak stane pátým největším výrobcem CLT v Evropě.

JOSEF DRINGEL
INTERVIEW

Málokdy předtím změnil megatrend mezinárodní stavební průmysl za tak krátkou dobu: Roční nárůst u CLT 17 procent od roku 2008. Globálně. Skupina Pfeifer reaguje na obrovskou poptávku na trhu a investuje 25 milionů eur do nejmodernější výroby CLT v závodě Schlitz, aby do skupiny začlenila pracoviště pro CLT panely. Závod Lauterbach bude současně využíván jako centrální dodavatel pro závod Schlitz. Časopis timber hovořil s vedoucím projektu CLT Josefem Dringelem o motivaci a základních podmínkách pro vstup do slibného segmentu trhu CLT, o volbě lokality a budoucím sortimentu výrobků.

Pane Dringele, ve skupině Pfeifer se mluví o CLT již několik let. Jaké byly důvody k tomu, aby byla zahájena výroba teď?

Trh se pro CLT panely vyvíjel mnohem dynamičtěji, než se předpokládalo. O CLT je navíc zájem v celosvětovém měřítku. Výstavba ze dřeva bude nadále trvale růst z důvodu demografického a sociálního vývoje. Z hlediska standardizace výrobku se toho také hodně udělalo. Všechny tyto faktory vedly k rozhodnutí skupiny Pfeifer zahájit výrobu CLT. Takže jsme projekt spustili začátkem roku 2017. Načasování je ideální. Pfeifer se konečně stane kompletním dodavatelem v sektoru dřevostaveb.

Jaké přípravné práce jste museli dosud provést, i pokud jde o prodej?

S CLT panely přidáváme do našeho sortimentu výrobek s vysokým růstem a upevníme naši pozici na trhu. CLT se k nám velmi dobře hodí. Ale musíme je integrovat do našich zavedených výrobních a prodejních struktur nebo vytvořit nové. CLT nebo CLT prvky se totiž nevyrábějí jako standardizované komodity nebo skladové položky, ale jsou výhradně vázány na objednávku. A odlišná je i struktura zákazníků. Ale obchod zůstane i u tohoto nového výrobku naším nejdůležitějším hlavním kontaktním partnerem. Prodej může částečně probíhat prostřednictvím stávajících struktur a kooperací. Jako druhá kolej se plánuje projektová spolupráce přímo s partnery z oblasti obchodu a průmyslu. —→

Zpracování objednávek v segmentu CLT vyžaduje odpovídající inženýring, silnou – i digitální – síť a vysoce přesnou logistiku. Jak to Pfeifer zvládne?

Naším cílem není vybudovat rozsáhlou inženýrskou kancelář. Spojkou mezi výrobou nebo přípravou práce a prodejem bude oddělení vnitropodnikových služeb. Kromě klasického zpracování objednávek bude poskytovat potřebnou technickou podporu. Služby inženýringu budeme navíc delegovat na technické partnerské kanceláře, kompetentní produktoví manažeři budou podporovat naše zákazníky a prodejní tým Pfeifer v realizaci objednávek a projektů. Za klíčový faktor úspěchu považujeme ucelené zesíťování v rámci celého procesu, zpracování objednávek v kombinaci s rychlou reakcí na poptávku zákazníků a transparentním zpracováním. Pokud jde o logistiku, můžeme se spolehnout na naše osvědčené, vysoce efektivní struktury.

Proč byl nakonec vybrán závod Schlitz?

Bylo jasné, že Pfeifer realizuje tento projekt v Německu v bezprostřední blízkosti pily Lauterbach, aby mohl zvýšit přidanou hodnotu dalším zpracováním řeziva. V závodě Schlitz již existuje celá infrastruktura se všemi výrobními halami, vnějšími prostory, přípravnými sklady a zařízeními pro vytápění nebo sušení řeziva, což značně snižuje investiční a provozní náklady. Schlitz má navíc centrální polohu v Německu, na nejdůležitějším trhu v Evropě, stejně jako v blízkosti hlavních a prosperujících trhů, jako je Velká Británie a Skandinávie.

v závodě Schlitz v první etapě rozšiřování 55 nových pracovních míst.

K sortimentu: Jaké rozměry a kvality CLT nebo CLT prvků bude Pfeifer nabízet?

Jako nováčci chceme naše nová zařízení vytížit co nejlépe. Proto budeme vyrábět velkoformátové panely v nejběžnějších rozměrech, jako stěnové, stropní a střešní prvky. Tím pokryjeme 85 až 90 procent požadavků trhu. Považujeme se jednoznačně za dodavatele vysoce efektivně vyrobené surové desky, která kvalitou splňuje požadavky trhu. Řezivo ze smrku a borovice zpracujeme na CLT s maximální šířkou 3,10



Na rozdíl od lepeného lamelového dřeva, které dodáváme hlavně do šesti klíčových evropských zemí, je poptávka po CLT v celosvětovém měřítku. Ideální čas pro zahájení výroby CLT.

Michael Pfeifer, CEO Pfeifer Group

Rozšíření závodu probíhá ve dvou fázích. Mohl byste je načrtnout?

V 1. kroku dosáhneme kapacitu 50 000 m³ hotového CLT, což odpovídá použití cca 65 000 m³ řeziva. V 2. kroku se kapacita zdvojnásobí na 100 000 m³. Investice do plného provozu je zvládnutelná, kurz nastavujeme už teď. Po rozjezdové a optimalizační fázi je plánován třísměnný provoz na vysoce automatizovaných zařízeních. Z důvodu dlouhých dodacích lhůt již objednaných strojů se uvedení do provozu uskuteční v květnu roku 2019. Celkově vytvoříme

m, maximální délkou 14,5 m, tloušťkou 6 až 30 cm a se třemi až sedmi vrstvami. Vše v třech kvalitách, a to průmyslové, průmyslové pohledové a pohledové, vždy s broušeným povrchem. V našem vysoce moderním tesařském středisku CNC jsou systémové prvky strojově a – pro speciální požadavky – také ručně opracovávány s otvory pro dveře a okna, s frézováním, výřezy a průchody pro elektřinu, vedení apod.

V jakých oblastech vidíte hlavní účel použití CLT? CLT panely jsou již označovány jako „beton budoucnosti“.

Označení, které se mi mimochodem nelíbí. Pevná minerální konstrukce nebo ocelová konstrukce má totiž vedle konstrukce z masivního dřeva svoje oprávnění i v budoucnu, v závislosti na požadavcích projektu nebo objektu, pokud se vezmou v úvahu právě kritéria, jako ochrana proti požáru, zvuková nebo protihluková izolace. Zde je důležité dále rozvíjet hybridní technologie, to znamená kombinovat různé stavební materiály různých tloušťek do stavebního systému, a tím otevřít nové možnosti architektury. Jako vždy platí: Záleží na kombinaci, i z estetického hlediska. Hlavními oblastmi použití CLT jsou určité primárně vícepodlažní budovy, jako jsou obytné budovy, komerční budovy (kanceláře, hotely), komunální budovy, například školy, mateřské školy nebo pečovatelské domy a další. Právě v těchto oblastech lze velmi dobře stavět standardizovaně a tuto standardizaci chceme dál podporovat. Mezi další využití patří nadstavby nebo zvýšení nebo dodatečné utěšňování jakéhokoli druhu a rozměru v městském prostředí. A samozřejmě – na to nezapomínejme – privátní bytová výstavba.

Jak reaguje trh na Pfeifer CLT?

Velmi pozitivně. CLT je v současné době kvůli vysoké poptávce nedostatkovým zbožím. Už dokonce dostáváme poptávky. Ale na to je samozřejmě ještě příliš brzy.

Zabýváte se CLT panely už více než 15 let. Co vás osobně fascinuje na tomto materiálu?

CLT spojuje rozmanité výhody dřeva s technologickými vymoženostmi, které umožňují vysoký stupeň prefabrikace a rychlý, bezpečný způsob stavění. Tyto výhody jsou v souladu s celosvětovými demografickými trendy, které mluví ve prospěch udržitelného růstu výstavby ze dřeva. Výška a možnosti architektonického návrhu budov s dřevěnou konstrukcí nejsou díky CLT téměř nijak omezeny. Proto považuji CLT panely ve stavebnictví za jednu z největších inovací vůbec. CLT je produkt budoucnosti.

Přečtěte si nezkrácené interview na:



pfeifergroup.com/cs/blog

”

CLT je nejinnovativnější výrobek v řetězci tvorby hodnot skupiny Pfeifer s největším budoucím potenciálem.

Josef Dringel, vedoucí projektu Pfeifer CLT Schlitz



NOVÁ VÝSTAVBA VÝROBNY ŠALOVACÍCH DESEK

Etapa 1 „Projekt Žlutá“ byla v Chanovicích dokončena



Novou výstavbou výroby šalovacích desek pokračuje skupina Pfeifer v rozsáhlém investičním programu v závodě Chanovice. V roce 2017 byla zřízena moderní výroba šalovacích desek podle aktuálního stavu techniky. Pfeifer si tak upevnil své postavení jako celosvětově největší výrobce šalovacích desek.

© Gerhard Berger



Do 1. etapy rozšiřování bylo v roce 2017 investováno 10 milionů eur, 2. etapa bude následovat v roce 2019. Výkonný, vysoce automatizovaný strojní park v současné době produkuje 1,3 milionu m² šalovacích desek ročně, v konečné fázi rozšíření se kapacita zvýší na 2 miliony m². Výroba šalovacích desek v České republice tak bude téměř stejně výkonná jako v centrále Imst, kde každý rok opustí závod 3 miliony m².

Technická vylepšení

Stávající infrastruktura je ideální, protože nebylo nutné stavět novou halu. Obchodní ředitel Josef Dringel informuje: „V bývalé hale na výrobu BSH jsme měli dostatek místa – 9.000 m² – abychom do ní umístili závod na šalovací desky. Takže to byla čistě technologická investice.“ Technicky nabízí nové zařízení některá vylepšení, například tenký řez v oddělování krycích lamel pomocí technologie

pásové pily nejvyšší kvality. „Tak dosáhneme ještě vyšší výtěžnosti materiálu“, vysvětluje ředitel Roger Fränkel.

Nová pracovní místa

Zatímco v původní výrobě lepeného lamelového dřeva bylo zaměstnáno 25 pracovníků, v závodě na šalovací desky se jejich počet zvýšil na 80 a pracuje se na tři směny. „Výroba BSH nebyla v Chanovicích konkurenceschopná, to dokážeme v Imstu vyrábět efektivněji“, říká Josef Dringel a vysvětluje důvod zjednodušení sortimentu. Zásadní přípravné práce pro 2. etapu rozšiřování v závodě na šalovací desky již proběhly a od roku 2019 je plánováno zdvojnásobení výrobní kapacity. Podle Josefa Dringela je „již velmi konkrétně předvídatelné“.



Význam „červené“ desky roste



V Chanovicích se vyrábí „červená“ deska s E-profilem o rozměru 21 mm – výrobek, který je jako alternativa překližkové desky na cestě k mezinárodnímu úspěchu.

„Vzhledem k oživení stavební konjunktury ve střední Evropě je poptávka po šalovacích deskách vyšší než nabídka. Proto jsme investovali v Chanovicích a Trhanově ve správném okamžiku“, zdůrazňuje Ingo Meitinger, vedoucí prodeje betonářských šalovacích vý-

robků ve firmě Pfeifer. Od března/dubna 2018 se totiž začne používat technologie tenkého řezu i v Trhanově. V roce 2018 plánují vyrobit ve všech třech závodech 6,5 milionu m² šalovacích desek a zvýšit objem prodeje o 500 000 m².

Nový nadějný trh střední Evropy

Závod Chanovice dodává na stejné trhy jako Trhanov a Imst: na střeoevropské hlavní trhy jako je Německo, Rakousko, Švýcarsko, Itálie, Španělsko a Francie. Ingo Meitinger, vedoucí prodeje šalovacích výrobků společnosti Pfeifer, však zmiňuje i nadějný trh, pro který je výroba šalovacích desek v České republice velmi výhodná: „Střeoevropské trhy jako Polsko, Rumunsko nebo Bulharsko se enormně rozvíjejí. Těmto zákazníkům můžeme samozřejmě optimálně dodávat z našich českých závodů.“ Sortiment ve všech třech výrobních závodech je optimalizován, uvádí Ingo Meitinger: „Nemusíme vyrábět všude všechno, ale v závislosti na lokalitě se zaměřujeme na klíčové kompetence nebo standardní rozměry.“



INVESTIČNÍ OFENZÍVA V CHANOVICÍCH

Optimalizace a rozšíření na všech (pilařských) linkách

V integrovaném závodě Chanovice se vyrábí rozsáhlý sortiment řeziva, desek z přírodního dřeva, šalovacích desek, konstrukčních hranolů, ekologická elektřina a pelety. V roce 2017 bylo a v letech 2018/19 bude investováno do optimalizace a rozšiřování výkonnosti téměř ve všech výrobních oblastech.

Kromě nové výroby šalovacích desek bylo v roce 2017 jedním z největších „oříšků“ nové třídění řeziva v pilařském závodě. Inovace vyřešila dosavadní problémové místo a zvyšuje objem výroby řeziva. Navíc je nyní nainstalováno externí podávání, které umožňuje přidávání suchého řeziva pro dodatečné třídění. Optimalizaci ve stávajícím pilařském závodě doplňuje nové balení bočního řeziva. —→



Další vylepšení

Dále bylo možno obnovit přísun k pile a pásy bočního řeziva a také nainstalovat nový software pro měření v pilařském závodě. V souvislosti s novou výrobou šalovacích desek a novým tříděním řeziva vynaložila skupina Pfeifer v roce 2017 v Chanovicích na opatření pro optimalizaci a rozšíření 23 milionů eur. Do této částky jsou zahrnuta i menší infrastrukturní opatření, jako jsou náhradní a doplňkové investice do firemního vozového parku, nové asfaltové plochy a podpěry ve skladu kulatiny, což výrazně přispívá k efektivnější manipulaci. „Investice do pilařského závodu budou v roce 2018 pokračovat“, slibuje ředitel Josef Dringel.

Ztrojnásobení výroby pelet

Dalším velkým projektem je rozšíření využití zbytkového dřeva (piliny a dřevní štěpka) na místě, takže zaměřením pro roky 2018/19 je výroba pelet: Místo stávajících bubnových sušiček bude nainstalována nová pásová sušička. V kombinaci se zásobníky, kladívkovými šrotovnicemi na rozměňování, dalšími lisami a vhodnými dopravníky se má výrobní kapacita téměř ztrojnásobit.

„V současné době máme objem přibližně 36 000 tun za rok, naším cílem je 100 000 tun“, uvádí ředitel Roger Fränkel konkrétní čísla.

Teplá a proud

Infrastrukturním projektem, který má být ještě dokončen v integrovaném závodě Chanovice a který jde ruku v ruce s

rozšířením výroby pelet, je výstavba blokové teplárny pro výrobu tepla a elektřiny. Bude zásobována plynem ze stávajícího plynovodu. Protože: „Současná teplárna na biomasu je už příliš malá. Pro novou teplárnu na biomasu však nejsou v České republice vytvořeny zákoné předpoklady resp. dotace jsou příliš nízké“, vysvětluje Roger Fränkel. Další 15 milionů na rozšíření výroby pelet a výstavbu nové blokové teplárny je již v rozpočtu, do 2. čtvrtletí roku 2019 mají být už všechna nová zařízení v provozu.

Investice 2018

Na rok 2018 jsou naplánovány ještě další investice: Nová likvidace odpadního dřeva, modernizace třídění bočního řeziva, nový sklad a výměna odsávání v

dalším zpracování. Spolu s dalšími různými vylepšeními činí objem investic na rok 2018 7 milionů eur. K tomu patří speciální projekty v oblasti výroby masivního dřeva, které byly schváleny již v roce 2017 (nové dvojstranné profilovací zařízení pro pero a drážku, nový vakuový portál, zvýšení výkonu střední vrstvy.)



8 milionů eur bylo investováno do nového třídění řeziva.

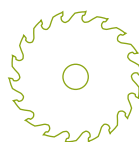
Investice



Výroba šalovacích
desek



Třídění řeziva



Přísun k pile a software

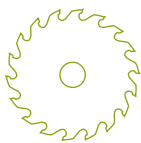


Ostatní opatření pro
infrastrukturu

€ 23 000 000

Celkový objem investic v roce 2017 pro optimalizace a rozšíření v Chanovicích

Optimalizace a rozšíření



- Nové třídění řeziva s externím podáváním
- Nové balení bočního řeziva
- Nový přísun k pile a pásy bočního řeziva
- Nový software pro měření v pilařském závodě



- Rozšíření výroby pelet
- Nové pásové sušičky, zásobníky, kladívkové šrotovníky, lisy a dopravníky
- Ztrojnásobení výrobní kapacity
- Cíl: 100 000 tun pelet/rok



- Nová bloková teplárna na výrobu tepla a elektřiny
- Zásobována plynem ze stávajícího plynovodu
- Rozšíření pro již poddimenzovanou stávající teplárnu na biomasu

FIRMA AT THURNER BAU IMST REALIZOVALA STAVEBNÍ
PROJEKT V NADMOŘSKÉ VÝŠCE 2 675 M Z
LEPENÉHO LAMELOVÉHO DŘEVA FIRMY PFEIFER



Lepené lamelové dřevo na ötztalském ledovci





Nová mistrovská stavba na rettenbašském ledovci byla dokončena v rekordním čase pouhých pěti měsíců – se střešní konstrukcí od firmy Pfeifer.

Pro novou restauraci na ledovci Rettenbach v Ötztalu dodal Pfeifer lepené lamelové dřevo na celou střešní konstrukci, šalovací desky a bednicí nosníky.

Plány pro novou budovu v lyžařském středisku předpokládaly kromě hrubé stavby z betonu, pro kterou byly použity betonářské šalovací desky a bednicí nosníky Pfeifer, také dřevěnou střešní konstrukci. Při ploše necelých 1 100 m² a rozpětí od devíti do 17 metrů to byla výzva pro materiál i provádějící stavební firmu. Navíc střecha v této nadmořské výšce musí odolat sněhovému zatížení od 600 kilogramů až do jedné tuny na metr čtvereční. Řešení pro zhotovení nabídly vazníky a krokve z lepeného lamelového dřeva Pfeifer. Jejich rozměry jsou působivé: 200 mm (tloušťka) x 1 200 mm (výška) u vazníků, vždy krát dva v tloušťce u největších rozpětí. Také krokve o rozměrech 160 x 280 mm mají velkou nosnost. Pracovníci firmy AT Thurner Bau Imst, kteří odpovídali za montáž, spotřebovali celkem 150 kubických metrů lepených dřevěných prv-

ků Pfeifer. To je přibližně 1 800 běžných metrů lepeného lamelového dřeva.

Dodávka a montáž v rekordním čase

Celková doba výstavby, která trvala pouze pět měsíců, vyžadovala při realizaci na místě co nejpřesnější plánování, dodávku a perfektní časový management. Lepené lamelové dřevo potřebné pro střešní konstrukci lze vyrobit v závodě Imst během několika hodin. „Bylo pro nás obrovskou výhodou, že jsme si mohli u firmy Pfeifer objednat délky a rozměry podle projektu“, uvádí plánovač a stavbyvedoucí, tesařský mistr Hermann Gstrein. „Tato krátká dodací lhůta je u takové speciální objednávky senzace.“ Po pěti dnech tesařského zpracování se materiál vydal směrem na ledovec. Do zadního Ötztalu dopravovalo veškerý materiál, včetně izolace a bednění, jen šest tahačů s návěsy. To bylo možné jen

díky použití lepeného lamelového dřeva, jehož nízká hmotnost je pro rychlou a efektivní dopravu výhodou. Na montáži pracovali čtrnáct dní čtyři muži a v závěru srpna 2017 byla střecha dokončena.

Referenční projekt

Nová samoobslužná restaurace a restaurace s obsluhou na ledovci Rettenbach je gastronomickou událostí a dokazuje, že budovy s dřevěnou konstrukcí odolávají i extrémním sněhovým podmínkám. „Podmínky v této nadmořské výšce nebyly jednoduché. Ale vazníky a krokve z lepeného lamelového dřeva Pfeifer se skvěle vyjímají i na ledovci“, hodnotí úspěšnou zakázku ředitel Michael Pfeifer. ■





Setkání nejvyšších zástupců mezinárodního průmyslu palet

JUBILEUM ZÁKAZNICKÉHO FÓRA EUROBLOCK



I desáté zákaznické fórum Euroblock bylo opět prominentně obsazeno. Mezinárodní přednášející a odborníci probírali aktuální problémy, náměty řešení a možnosti rozvoje. Exkluzivní akci doplnily zajímavé odborné diskuze.

Ve dnech 2. a 3. února 2017 se na pozvání společnosti Euroblock Verpackungsholz GmbH setkala 200 předních zástupců evropského paletového a obalového průmyslu na 10. zákaznickém fóru ve Freisingu u Mnichova. Kromě předních vědců a odborníků z oblasti logistiky, řízení zdrojů a vývoje produktů zajistili i v tomto roce vysoce postavení přednášející dokonalou kombinaci informací a zábavy. Mezi jinými Dr. Klaus von Dohnanyi, spolkový ministr školství a vědy pod Willym Brandtem a pozdější primátor Hamburku, nebo extrémní horolezec Rainer Petek, který již v 19 letech zdolal severní stěnu hory Grandes Jorasses. Program obohatil svým vystoupením i veterán odvětví Ulrich Feuersinger, který 25 let pracoval pro firmy Heggenstaller GmbH a Pfeifer Holz GmbH. Retrospektivně zhodnotil úspěšný příběh lisovaných dřevotřískových špalíků, který začal před 40 lety inovací Antona Heggenstallera.

Poděkování a podnět k zamyšlení

Euroblock každoročně dodává zhruba 1 miliardu lisovaných dřevotřískových špalíků na výrobu 100 milionů pa-

let. Hlavní trhy jsou v Evropě, zejména v Nizozemsku a Německu, ale také ve Francii, Španělsku a Itálii. „Euroblock je předním výrobcem lisovaných dřevotřískových špalíků v Evropě. Fórum lze chápat jako poděkování našim partnerům za stabilní a spolehlivé vztahy se zákazníky. Mělo by poskytnout podněty k zamyšlení a dostatek prostoru pro diskusi a vytváření sítí“, zdůrazňuje důležitost pravidelného setkávání Leonhard Scherer, ředitel společnosti Euroblock Verpackungsholz GmbH. Událost pořádaná každé tři roky je největším odvětvovým setkáním evropských představitelů průmyslu palet a nejdůležitější platformou pro výměnu informací na mezinárodní úrovni.

Další setkání je plánováno na začátek roku 2020.



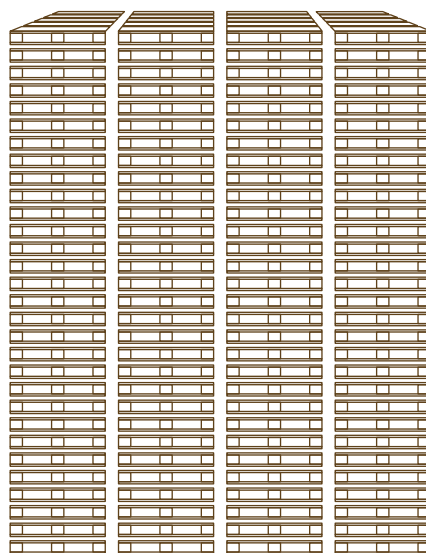
Euroblock – Přední výrobce lisovaných dřevotřískových špalíků v Evropě

Hlavní trhy jsou v Evropě, zejména v Nizozemsku a Německu, ale také ve Francii, Španělsku a Itálii.

**Roční produkce
1 400 000 000
paletových špalíků**



**140 milionů
palet**



= 1.000.000 palet

”

Ohlasy zákazníků Fórum Euroblock 2017



Robert Holliger, European Pallet Association e.V.

Účastním se fóra Euroblock už od prvního ročníku a vždy bylo velmi přínosné. Věda, technika, trh – i v tomto roce velmi, velmi výrazné spektrum přednášejících. Být tady je vždycky potěšením.



Ivan Larrea, Tole Catalana Dos, S.L.U.

Fórum Euroblock je zajímavé a je ideální k seznámení se s novými hráči na trhu, pro diskusi o problémech odvětví, výměnu informací a vypracování společných strategií pro řešení aktuálních výzev.



Jan-Bernd Seier, Seier GmbH & Co. KG

Přednášející velmi dobře akcentují témata, která momentálně ovlivňují hospodářství. Tyto obsahy se nás aktuálně velmi týkají.



Fons Ceelart, FEFPEB

Fórum Euroblock je vyvážené, zajímavé a především relevantní. Správný výběr témat, vynikající řečníci a fantastické možnosti networkingu – pokaždé se vyplatí akci navštívit.

FÓRUM PFEIFER PELETY V UNTERBERNBACHU

Místo setkání odborníků z odvětví

Program zahrnoval komplexní analýzy trhu i inspirativní přednášku světoznámého hudebníka, extrémního sportovce a podnikatele Joeeye Kellyho.

”

Prognózy pro vývoj trhu s peletami jsou celkově pozitivní.

Sebastian Proske, oblastní vedoucí prodeje v Německu pro biopaliva u firmy Pfeifer



Michael Pfeifer přivítal v Unterbernbachu světoznámého hudebníka, extrémního sportovce a podnikatele Joeeye Kellyho.

Již potřetí pozvala firma Pfeifer na jaře roku 2017 zástupce mezinárodního odvětví pelet k odborné výměně informací. Místo konání nemohlo být vhodnější: V závodě Unterbernbach, kde firma Pfeifer ročně vyrobí více než 110 000 tun pelet, se setkala více než 60 předních prodejců pelet z Německa, Rakouska, Jižního Tyrolska, Švýcarska a Alsaska (Francie), aby diskutovali o nejnovějším vývoji v odvětví.

Analýza trhu od odborníků

Uznávaný odborník z oboru Sebastian Proske, oblastní vedoucí prodeje v Německu pro biopaliva u firmy Pfeifer, poskytl účastníkům fóra kompaktní přehled o současné situaci na mezinárodním trhu s peletami. „Prognózy pro vývoj paliva s neutrálním obsahem CO₂ jsou celkově pozitivní. V Německu vyprodukovali výrobci v roce 2016 téměř dva miliony tun přírodního paliva“, informoval expert. Poté Dirk Kröger z firmy Heitling Fahrzeugbau vysvětlil hostům, jak jejich řidiči nákladních automobilů optimalizují proces foukání pelet. Alexander Stihl ze společnosti best:pellets Handelsgemeinschaft představil důležité tipy pro nejlepší skladování válcového paliva.

Pfeifer zvyšuje výrobu

Michael Pfeifer, výkonný ředitel holdingu Pfeifer Holding, nazývá výrobu bi-

opaliva „důležitým pilířem“ skupiny: „Celkově vyrobí naše firma zhruba 420 000 tun pelet každý rok. Z toho čtvrtinu v Unterbernbachu. Pelety jsou jedním z nejmodernějších a nejprogresivnějších paliv a současně aktivně přispívají k ochraně klimatu.“ Další investice do roku 2019 zvýší objem výroby v existujících peletárnách o dalších 90 000 tun.

„Vášeň“ vede k úspěchu

Vrcholem akce byla přednáška světově proslulého hudebníka a podnikatele Joeye Kellyho „No Limits – Jak dosáhnout svého cíle?“. Člen známé skupiny Kelly Family vyprávěl o svých extrémních sportovních výkonech a všechny přítomné nadchnul zábavnými anekdotami z časů, kdy byl ještě popovou hvězdou. „Disciplína, odvaha a vášeň tě dovedou k cíli“, to je hudebníkové krédo. Hosté ocenili motivační vystoupení euforickým potleskem. ≡

*Další fórum Pfeifer pelety
je na programu
na podzim 2019 v Imstu.*

Přehlídka výkonů před mezinárodním odborným publikem



I v příštích dvou letech využije firma Pfeifer svou přítomnost na veletrzích jako pódium pro prezentaci svých výrobků a služeb. Několik termínů v osmi zemích slouží jako platformy pro péči o zákazníky.

Osvědčené akce a mezinárodní „zkušební chody“ tvoří vyrovnaný mix. Veletržní stánky jsou většinou postaveny z vlastních prvků vyrobených z hodnotných desek z masivního dřeva ve firemním designu.

Strategické umístění produktů

Nejvýznamnější světové veletrhy Bau a bauma (oba v Mnichově) se zaměřují na dřevěné konstrukce, bednění a stavební stroje. Veletrh Ligna v Hannoveru je zajímavým mezinárodním místem setkání pro dřevozpracující a zpracovatelský průmysl. Na italském trhu se skupina Pfeifer, jako jeden z největších výrobců pelet v Evropě, účastní nejvýznamnějšího mezinárodního veletrhu pro bi-

opaliva Progetto Fuoco a je zastoupena na kongresu odborníků na dřevěné konstrukce Forum Legno. India Wood a Dubai Wood Show představují důležitý termín pro nabídku řeziva. Na veletrzích bauma Conexpo Africa (Jižní Afrika) a Seebe Belgrad (Srbsko) se skupina Pfeifer prezentuje především betonářskými šalovacími výrobky.

Na cestě mezi Šanghají a Nantes

Pro prezentaci řeziva, obalového řeziva i paletových špalíků, které jsou v roce 2017 velmi žádané, hraje zvláště důležitou roli Fmc Premium (Šanghaj). Místem odvětvových setkání v oblasti obalů jsou FachPack (Německo) a poprvé navštívený španělský Hispack, stejně jako All4Pack ve Francii. Firma je také hostem na Carrefour International du Bois, nejznámějším veletrhu dřevařských výrobků ve Francii.





Termíny veletrhů 2018/19



Progetto Fuoco	Verona / Itálie	21.02. – 25.02.2018
India Wood	Bangalore / Indie	08.03. – 12.03.2018
Dubai Wood Show	Dubai / Arabské emiráty	12.03. – 14.03.2018
Forum Legno Edilizia Italia	Verona / Itálie	13.03. – 14.03.2018
Conexpo Africa	Johannesburg / Jižní Afrika	13.03. – 16.03.2018
The 8th Beijing Global Wooden Construction and Decoration Exhibition	Beijing / Čína	14.04. – 16.04.2018
Seebe Internationale Baumesse	Bělehrad / Srbsko	18.04. – 21.04.2018
Hispack 2018	Barcelona / Španělsko	08.05. – 11.05.2018
Carrefour International du Bois	Nantes / Francie	30.05. – 01.06.2018
Fmc Premium	Shanghai / Čína	11.09. – 14.09.2018
FachPack	Nürnberg / Německo	25.09. – 27.09.2018
Timber Expo	Birmingham / Velká Británie	09.10. – 11.10.2018
All4Pack Paris	Paříž / Francie	26.11. – 29.11.2018
Bau	München / Německo	14.01. – 19.01.2019
Bauma	München / Německo	08.04. – 14.04.2019
Ligna	Hannover / Německo	27.05. – 31.05.2019



Stejně jako v každém odvětví, i v dřevozpracujícím průmyslu je spolehlivost dodávek podmíněna spolehlivostí nákupu surovin. Právě proto řeší firma Pfeifer nákup kulatiny jako zásadně strategický proces. Nahlédnutí do oblasti činnosti charakterizované emocemi a počasím.

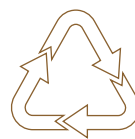
NÁKUP KULATINY VE SKUPINĚ PFEIFER

Důvěra zavazuje

Skupina Pfeifer plánuje v roce 2018 zpracovat téměř 3,4 milionu pevných metrů dřeva. Tomu se říká pořádná hromada. Převáděno na logistické údaje – zhruba 125 000 nákladních vozidel. I když Pfeifer ve skutečnosti dostává více než 600 000 pevných metrů po železnici. Skupina Pfeifer je jedním z největších evropských odběratelů kulatiny. Pfeifer záměrně zřizuje své závody v blízkosti lesnatých regionů. Dlouhé dopravní cesty mezi lesy a závody by byly nezodpovědné ekonomicky i ekologicky. Zpracovávané dřevo pochází výhradně z udržitelně obhospodařovaných lesů.

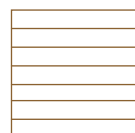
Nákup kulatiny jako „Open air“

V Evropě stále ještě dorůstá více dřeva, než se těží. Přesto se v dřevozpracujícím průmyslu opakovaně vyskytují nedostatky v dodávkách. To je jeden z důvodů, proč si Pfeifer udržuje na skladě stálou základní zásobu 250 000 pevných metrů. Nedávno se tato bezpečnostní zásoba osvědčila. Když na podzim roku 2017 zavládlo ve velké části středního Evropy dlouhé období špatného počasí, vedlo to k nepředvídatelnému nedostatku dodávek dřeva s dopadem na celé odvětví. V lesích už leželo velké množství stromů, které musely být v létě pokáceny kvůli problémům s kůrovcem. Kvůli půdě rozmáčené deštěm a v kombinaci s příliš mírnými zimními teplotami vznikly obtížné podmínky těžby. Bláto zpomalilo stroje. Výsledkem byly několikátýdenní skluzy v běžném zimním procesu kácení. „Nákup kulatiny je akce pod širým nebem se všemi souvisejícími vlivy, jak pozitivními, tak negativními“, připomíná Ingomar Kogler, vedoucí celého nákupu kulatiny ve skupině Pfeifer. —→



Udržitelnost

Zpracovávané dřevo pochází výhradně z udržitelně obhospodařovaných lesů v okruhu maximálně 150 km vzdušnou čarou od pilařského závodu.



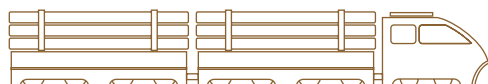
3 400 000

Skupina Pfeifer plánuje v roce 2018 zpracovat 3,4 milionu pevných metrů dřeva.



125 000

2 800 000 pevných metrů dřeva dopravuje zhruba 125 000 nákladních vozidel.



600 000

600 000 pevných metrů se dopravuje po železnici.

Princip úspěchu: Korektnost

Vystudovaný lesník si uvědomuje zásadní vliv klimatu: „Lesnické vzdělání ještě není předpokladem k tomu, abyste byli dobrým nákupčím. Ale nesmírně pomáhá pochopit situaci lesních hospodářů“, tvrdí Ingomar Kogler. Přibližně 30 odborníků ve skupině Pfeifer organizuje kontakty s majiteli lesů, od malých podniků až po „giganty“, jako jsou Spolkové lesy v Rakousku nebo Státní lesy v Německu. Nákupčí průběžně navštěvují dodavatele, aby si udrželi přehled. Ale

i osobní kontakty. „Les je emocionální téma. Často kus lesa vysadil už dědeček. A teď se má prodat, v takových případech jsou nevyhnutelně ve hře emoce. Na to musíte brát ohledy“, říká expert.

Klíčovým bodem v obchodování s kulinou, které je charakterizováno mezilidskými faktory, je důvěra. Od vyzvednutí dřeva v lese přes stanovení kvality a množství, až po vyúčtování – nákup dřeva má mnoho aspektů, které by teoreticky mohly vést ke konfliktům. V praxi



má ovšem firma Pfeifer u svých dodavatelů po celá desetiletí vynikající pověst. „Zakladatelé firmy vytvořili s dodavateli kulatiny kulturu korektnosti, což velmi pomáhá. Naše firma je hluboce přesvědčena, že dohody se musí plnit a že kvalita i platba musí proběhnout korektně. Dokonce i za nepříznivých podmínek“, připomíná Ingomar Kogler léto 2017. Když tehdy nadbytek dřeva najednou stlačil ceny až na zem, skupina Pfeifer dodržela stávající závazky odběru. „Strom potřebuje 100 let, aby byl zralý k

pokácení. To je časový rámec, ve kterém může vzniknout velká důvěra, ale může se také ztratit. Z dlouhodobého hlediska se nevyplatí riskovat zabezpečení dodávek kvůli krátkodobé maximalizaci zisku“, uzavírá Ingomar Kogler.

V lese platí staré hodnoty

Mimochodem, pracovníci nákupu a logistiky firmy Pfeifer udržují stabilní vztahy i se sítí regionálních dopravců kulatiny. Na rozdíl od trendů v dopravním odvětví by mezinárodní řidiči tuto

dopravu těžko zvládali. Na lesních cestách končí veškerá moudrost běžných navigačních systémů. Digitalizaci navzdory: Klasické dovednosti, například znalost místní situace, mohou být konkurenční výhodou. Alespoň v lese. ☰

Přečtěte si více v našem Newsblogu



pfeifergroup.com/cs/blog



Ingomar Kogler

Narodil se v Metnitzu (Korutany). Absolvent vyšší lesnické školy složil státní zkoušku na lesníka u Rakouských spolkových lesů. Ve firmě Binder měl řadu let na starosti IT. Jako vedoucí projektu nakonec vyvinul pro velkou německou softwarovou firmu odvětvový software. Do skupiny Pfeifer přišel Ingomar Kogler, aby jako vedoucí IT implementoval software pro kulatinu. Od roku 2009 byl vedoucím nákupu kulatiny v německých závodech skupiny Pfeifer. V roce 2010 převzal Ingomar Kogler celý nákup kulatiny ve skupině Pfeifer. Je členem vedení společnosti Pfeifer Holz GmbH & Co KG v Imstu a Kundlu.



Zákazníci v balkánských zemích oceňují kvalitu výrobků Pfeifer.



Výrazná přítomnost na Balkánu

Stavebnictví ve východní Evropě se bouřlivě rozvíjí. Mladen Peruško a jeho firma „Meridijan“ představují zkušenou prodejní síť s vynikajícími znalostmi dynamického a měnícího se hospodářského sektoru.

Osm závodů, tři národy, 1 800 pracovníků, 90 exportních zemí – skupina Pfeifer se považuje za mezinárodního dodavatele dřevařských výrobků. Význam států jihovýchodní Evropy pro firmu roste. Díky rostoucí politické stabilitě a neustávajícímu rozvoji cestovního ruchu je zejména Chorvatsko považováno za trh s absolutním růstem. Země jako Srbsko nebo Bosna a Hercegovina dotahují a výrazně se investuje také v Makedonii, Černé Hoře a Kosovu.

Zkušený znalec odvětví

Mladen Peruško působí v dřevozpracujícím

průmyslu už 25 let. Se svojí tříčlenou firmou „Meridijan“, sídlící v Labinu (Chorvatsko), cestuje po východoevropských zemích jako pověřený zástupce. Asi před pěti lety se zástupci firmy Pfeifer a Meridijan setkali na předním světovém veletrhu stavebního průmyslu bauma v Mnichově, a výsledkem byla úspěšná spolupráce. Mladen Peruško s jeho týmem je považován za nepostradatelného partnera prodeje s cennými kontakty. „Komunikujeme v angličtině, „Meridijan“ je prostředníkem mezi firmou Pfeifer a klientelou z jihovýchodní Evropy nebo přijímá objednávky přímo a předává je

nám. Zhruba každé dva měsíce se setkáváme osobně, abychom probrali různé záležitosti a společně navštívili zákazníky“, popisuje spolupráci Hynek Mandula, oblastní vedoucí prodeje skupiny Pfeifer.

Úspěch díky kontinuitě

S výjimkou paletových špalíků Euroblock se Mladen Peruško zabývá prodejem celého portfolia výrobků firmy Pfeifer, přičemž poptávce dominují šalovací desky. Dodává se převážně ze závodů Imst a Chanovice. Pokud pomineme zvýšenou byrokracii, spočívající v přípravě celních nebo přepravních dokladů, je dodávka výrobků do zemí mimo EU rychlá a nekomplikovaná. Vedle dlouhodobě pěstovaných zákaznických vztahů s partnerským prodejcem „Meridijan“ boduje skupina Pfeifer u cenově citlivých odběratelů v jihovýchodní Evropě standardizovanými procesy, spolehlivými dodávkami a ne-

kompromisní kvalitou. Zákazníci považují tyto hodnoty za pádné argumenty proti silné konkurenci z Korutan a Štýrska, Rumunska nebo Slovinska.

Optimistický pohled do budoucnosti

Hynek Mandula vidí na Balkáně ještě velký potenciál: „Naše pozorování trhu ukazuje, že se západoevropský vliv na stavebnictví zvyšuje. Návrat lidí, kteří řadu let pracovali v západní zemích EU, stejně jako zahraniční investoři, kteří zadávají své objednávky německým nebo rakouským architektům, přináší (rakouskou) tradici dřevostaveb do Chorvatska, Srbska apod. Nové technologie a osvědčené know-how ze západu pronikají do odvětví a zvyšují poptávku po našich výrobcích.“ Výstavba na východě vyhlíží slibné vývojové trendy, kterým vychází vstříc skupina Pfeifer s nadčasovým pojetím hodnot a poctivou kvalitou. ■

Skupina Pfeifer působí

v těchto balkánských zemích:

- Chorvatsko
- Slovinsko
- Srbsko
- Bosna a Hercegovina
- Makedonie
- Kosovo
- Černá Hora

Do Slovinska jdou dodávky přímo a o prodej v ostatních zemích se stará firma „Meridijan“. Je prodáván celý sortiment (kromě paletových špalíků Euroblock). Nabídka šalovacích desek skupiny Pfeifer hraje zvláště důležitou roli.



zleva doprava:

Tobias SCHINDLER
(vedoucí prodeje Pfeifer),
Paolo BUDANKO
(Joint Owner Meridijan),
Mladen PERUŠKO (Manager &
Joint Owner Meridijan),
Michael PFEIFER
(CEO Pfeifer Group),
Hynek MANDULA
(oblastní vedoucí prodeje
CEE/SEE Pfeifer)

Úspěšná spolupráce s odborníkem na palety Monari



Už více než 25 let spolupracuje Pfeifer s italským výrobcem palet Monari. Firma z Cizzola je strategicky významným zákazníkem v produktových segmentech obalové řezivo a lisované dřevotřískové špalíky.

Se současnou roční spotřebou 9 000 m³ řeziva a 10 000 m³ lisovaných dřevotřískových špalíků patří firma, kterou založil v roce 1968 Enrico Monari, k nejvýznamnějším odběratelům v Itálii. Téměř třetinu surovin firma nakupuje od skupiny Pfeifer. V posledních desetiletích rodina výrazně investovala do sídla firmy v Cizzolu (Lombardie). A úspěšně: Závod, který dnes vede syn Giacomo Monari a snacha Livie Ghirardi, vyrábí přibližně 15 000 palet denně. 70 % prodeje míří do keramického průmyslu. Po 15 % prodeje náleží chemickému průmyslu a stavebnictví.

Poctivá kvalita a osobní péče

Dodávané řezivo pochází ze závodů skupiny Pfeifer Kundl (A), Unterbernbach, Lauterbach, Uelzen (všechny D) a od roku 2017 také z Chanovic (CZ). Aktivní udržování kontaktů s firmou Monari má podle zásad skupiny Pfeifer Group a firmy Euroblock Verpackungsholz GmbH vysokou prioritu. Kromě dlouholetých a stálých kontaktních partnerů navštěvují pravidelně firmu v Lombardii také pracovníci firmy Pfeifer. Případná rychlá a efektivní reakce na vývoj trhu je tedy zaručena.

Dodávka just-in-time

Výkonná spolupráce je založena na včasné dostupnosti a stabilní schopnosti dodávek. Téměř každý den vyráží exportní výrobky z firem Pfeifer a Euroblock Verpackungsholz GmbH nákladními automobily na rychlou a nekomplikovanou cestu do Itálie. Vzájemná důvěra navíc umožňuje enormní flexibilitu. Každoročně rostoucí obrat potvrzuje úspěšnou společnou cestu a umožňuje optimistický pohled do budoucna. ≡

”

*Euroblock nám dodává
vhodné výrobky, abychom
uspokojili všechny potřeby
trhu.*

Giacomo Monari

Trh se dřevem v Itálii dál nabírá na rychlosti

MARIO MOLINARI,
OBCHODNÍ ZÁSTUPCE PRO
SKUPINU PFEIFER V ITÁLII

S loňským nárůstem obrátu ve dvojciferném procentním rozmezí hraje sousední Itálie ve skupině Pfeifer důležitou roli. Dlouholetý italský obchodní zástupce Mario Molinari v rozhovoru vypráví, jak se trh liší od ostatních a jakým vývojem v současné době prochází italský dřevařský průmysl.

INTERVIEW MARIO MOLINARI

Mario Molinari prodává výrobky skupiny Pfeifer již 37 let. Jako samostatný obchodní zástupce se stará o některé z 20 italských regionů. Pomáhá mu jeho syn jako zástupce a dcera, která je zodpovědná za zpracování objednávek a organizaci kanceláře. Po poklesu poptávky po dřevařských výrobcích v souvislosti s celosvětovou hospodářskou krizí prodej opět průběžně roste.

Na italském trhu měla skupina Pfeifer vždy silnou pozici v segmentu řeziva a později na trhu s peletami. Platí to stále? Jaké další výrobky zákazníci požadují?

Můžeme s hrdostí říci, že Pfeifer je jedním z předních dodavatelů v zemi. Skutečnost, že skupina Pfeifer je evropským lídrem na trhu s výrobky, jako jsou šalovací desky, se samozřejmě odráží i na prodeji v Itálii. V oblasti hotových výrobků jsme se museli nejprve na trhu prosadit, ale díky našim standardům kvality získáváme body u mnoha zákazníků. Pokud chceme zůstat jednou z předních firem v dřevozpracujícím průmyslu, musíme samozřejmě růst s italským trhem.

Do jaké míry je pro nákup rozhodující cena? Nebo vítězí v konečném důsledku přece jen kvalita výrobků? Jak důležitý je osobní kontakt se zákazníkem?

Pokud se firma při prodeji soustředí jen na cenu, je to vždy špatné, jak pro zástupce, tak pro firmu. Proto jsou pro mě důležité kromě kvality výrobků i služby a zákazníci. Osobní vztahy s odběratelem hrají velkou roli. Při rozhovoru mezi čtyřma očima je snadnější vyjednávat a člověk získá informace o situaci na trhu a konkurenci.



Jak se skupině Pfeifer daří na italském trhu s jejími produkty z geografického hlediska? Existují rozdíly v prodeji na hospodářsky silném severu a v jižní Itálii?

Podle mých zkušeností je sever pro firmu, jakou je Pfeifer, určitě větším lákadlem, když uvážíme, že například v obalovém průmyslu najdete dnes přední italské firmy pouze na severu Itálie. Ve stavebnictví je severní a jižní Itálie velmi vyrovnaná. Přesto je sever jako odbytíště zajímavější, i když je zde více přestaveb a renovací, než novostaveb. Důvodem je, že na severu mají dřevostavby vysokou prioritu, kupní síla je větší a investuje se mnohem více. Totéž platí pro trh s peletami. Zvláště když uvážíme, že vzhledem k nákladům na logistiku a dopravu by dodávky pelet neměly přesáhnout určitý kilometrový rádius, jinak by byla konečná cena příliš vysoká.

”

**Osobní
vztahy se zákazníky
jsou zásadní.**

Mario Molinari

Jak vidíte další vývoj skupiny Pfeifer na italském trhu? Jaké cíle jste si stanovil?

Mým hlavním cílem je pokračovat v růstu. K tomu samozřejmě potřebuji plnou podporu firmy. Italský trh bude pro skupinu Pfeifer vždy důležitý, protože dřevo je v módě jako materiál používaný ve stavebnictví i na topení. ■■■



**Profesionální prodejci na italském trhu:
Syn Davide, Mario Molinari a dcera Elena.**

”

Investujeme s rozumem

Skupina Pfeifer bude v roce 2018 opět ve velké míře investovat: Na svou konkurenceschopnost vynaloží firma téměř 64 milionů eur, do technické oblasti investuje zhruba 57 milionů. CTO Clemens Pfeifer v rozhovoru popisuje klíčové body a důvody.

Snížit náklady, zvýšit výkonnost a efektivitu – maximální využití prostředků v oblasti techniky je jasně dáno. Pfeifer investuje průběžně, ale na rok 2018 je připraveno několik vynikajících projektů. Například rozšíření zařízení v závodě Schlitz na vytvoření špičkového pracoviště CLT a rovněž cílená optimalizační opatření ve všech ostatních závodech skupiny (viz informační grafika). Clemens Pfeifer je ve vedení firmy zodpovědný za technickou oblast, do

které míří v aktuálním fiskálním roce téměř 90 % objemu investic. „Jsme v celosvětové soutěži. Někteří naši konkurenti jsou schopni pracovat s nižšími náklady na mzdy a suroviny. Přesto jsme pevně přesvědčeni, že dokážeme úsporně vést průmyslovou firmu v našem sídle v Tyrolsku i ve všech našich závodech. To chceme zajistit kromě zaměření na potřeby trhu také technickým zlepšením a inovací v rámci celé skupiny“, vysvětluje Clemens Pfeifer. —→



Ambiciózní program

Kritéria, podle nichž jsou přijímána investiční rozhodnutí, jsou v celé firmě závazná. „Investujeme především s rozumem. Jde zcela jasně o to, pracovat ve všech ohledech efektivněji a úsporněji. Zároveň musíme splňovat vyšší produktivitu a zvýšený objem výroby tím, že rozšiřujeme a zlepšujeme skladovací a logistické kapacity“, říká Clemens Pfeifer. Vedení firmy si uvědomuje, jakou výzvou je tak ambiciózní program na rok 2018: „Samozřejmě to zní velkolepě, když mluvíme o takových

sumách. Částky by však neměly zakrývat pohled na vynikající výkon mnoha našich specialistů. Mají zásluhu na realizaci plánů a na naší firmě. A za to jim patří naše zvláštní poděkování.“

Bezpečnost jako klíčové téma

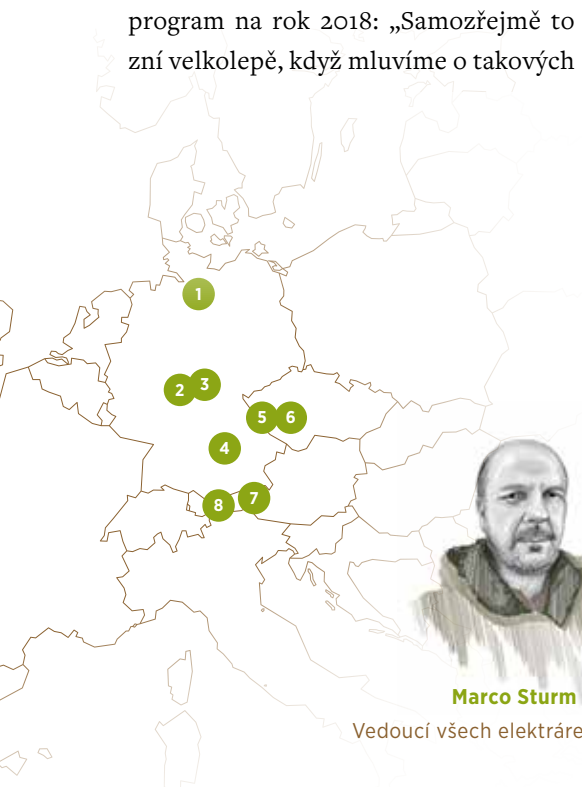
Kromě samotných výrobních zařízení je investiční program zaměřen i na rámcové podmínky na pracovištích. Nové společné prostory, ergonomicky vylepšená zařízení, bezpečnostní koncepce: Skupina Pfeifer se stále více zaměřuje na prvek pohody při práci. „Především

bezpečnost je pro nás hlavní záležitostí. Iniciovali jsme každoroční Den firemní bezpečnosti a vyzvali naše pracovníky, aby formulovali konkrétní návrhy pro pokrok v této oblasti. Příslušné prostředky budou samozřejmě kdykoli poskytnuty“, zdůrazňuje Clemens Pfeifer. Hlavní technik podtrhuje význam regionálních závodů. Kromě provozně ekonomické motivace existuje i další úroveň společenské odpovědnosti. Například odpovědnost spolehlivého zaměstnavatele.“



Hlavní úlohy v závodech pro rok 2018

Přehled nejdůležitějších investic v letošním roce. Kromě toho skupina Pfeifer plánuje a realizuje řadu dalších projektů.



Marco Sturm

Vedoucí všech elektráren skupiny



Rene Svatek

Vedoucí technického nákupu



Roger Fraenkl

Technologický rozvoj a inovace



1 Uelzen, Uwe Herold

Připravuje se: Zvýšení kapacity sušení na nízkoteplotní bázi zajišťuje optimální tepelnou bilanci, plné rozšíření odpovídajících kapacit je logickým důsledkem.

Již probíhá: Zahájená přestavba továrny na špalíky bude dokončena.



2 Lauterbach, Christian Zimmermann, Vedoucí závodu

Připravuje se: Pfeifer realizuje plně automatizované balení řeziva. Současně vznikne v oblasti výzkumu a vývoje celopodnikové kompetenční centrum pro paletové špalíky.



3 Schlitz, Roland Ritter, Vedoucí závodu

Připravuje se: Rozšíření na špičkově pracoviště CLT skupiny Pfeifer. Vzhledem k velkému vytížení dodavatelů strojů je Pfeifer konfrontován s dlouhými dodacími lhůtami. Uvedení do provozu se uskuteční v květnu 2019.



4 Unterbernbach, Andreas Schmid, Vedoucí závodu

Připravuje se: Bude nainstalována nová vysoce výkonná suchá třídička, proběhnou optimalizace v oblasti pilařského závodu a ve výrobě špalíků, stejně jako rozšíření skladovacích ploch.

Již probíhá: Zlepšení situace vykládky pro dodanou kulatinu rychle postupuje. Pytlovací zařízení na pelety je ve výstavbě.



5 Trhanov, Thomas Wille, Vedoucí závodu

Připravuje se: Program postupného zlepšování a optimalizace závodu pokračuje – formou nových technologií pro zvýšení výnosu dřeva nebo sanací pracovišť.



6 Chanovice, Radek Pecka, Vedoucí závodu

Připravuje se: Investice v pilařském závodě pro zvýšení výkonnosti, do výkonnosti strojů v závodě na třívrstvé desky, plánování významné investice do zpracování zbytkového dřeva.

Již probíhá: Rozšíření třídění řeziva, přísun k pile a závod na třívrstvé desky.



7 Kundl, Georg Walcher, Vedoucí závodu

Připravuje se: Instalace suchého třídění a celá řada opatření pro lepší využití existujícího místa, například přemístěním čerpací stanice.

Již probíhá: Automatizace třídění řeziva, přeprava odpadního dřeva pomocí energeticky účinných dopravních pásů.



8 Imst, Dietmar Seelos, Vedoucí závodu

Připravuje se: Nový rok byl zahájen výstavbou nové velkokapacitní skladovací haly. Má plochu 5 000 m² a k dispozici bude od dubna 2018.



Pfeifer zdokonaluje logistické procesy

Odborníky na logistiku a dispozici ve skupině Pfeifer nezastihl poslední nedostatek dostupného přepravního a nákladového prostoru nepřipravené.

Už řadu let pracuje tým vedoucího logistiky Herberta Stöckla na optimalizaci celého řetězce logistických procesů. A úspěšně.

Od roku 2017 čelí průmysl obtížným rámcovým podmínkám, pokud jde o nákladní automobilovou dopravu. Základní dilema: Rozvíjející se ekonomika naráží na přísnější zákonné regulace při současném rostoucím nedostatku řidičů. Nový víkendový zákaz jízdy v Německu, ale také zákon o minimálních mzdách v Rakousku, vedly mezi německými a východoevropskými dopravci ke značné skepsi. V důsledku tohoto vývoje byla rostoucí ekonomika od září 2017 stále více konfrontována s nedostatkem disponibilních nákladových prostor.

Rozšíření na 750 partnerských dopravců

„Tento vývoj samozřejmě zasáhl i nás. Ale naše firma přijala v posledních letech celou řadu opatření, aby tento trend zvrátila. Řešením je nákladově efektivní a přesné řízení přepravy“, vy-

světluje Stöckl. Skupina Pfeifer tak průběžně navyšovala svůj počet dopravců. Očekává se, že se v roce 2018 navýší až na 750 partnerských firem. Dopravci se registrují na digitální platformě, ze které je organizována překládka výrobků na minutu přesně. Okružní jízdy mezi německými, českými a rakouskými závody jsou taktovány tak, aby se z velké části eliminovaly jízdy naprázdno. To vše je založeno na přesné analýze překládky výrobků a procesů nakládky v samotných závodech. Interní urychlení zajišťují dodatečné personální kapacity, jako jsou pracovníci dispozice a expedice, a také použití vysoko zdvižných vozíků v závodech. I stavební optimalizace příjezdových cest probíhá z hlediska plynulé realizace dopravy. „Minimalizujeme prostoje a tím šetříme náklady pro všechny zúčastněné“, říká Herbert Stöckl. —→





Herbert Stöckl je vedoucím logistiky ve skupině Pfeifer.

”

I přes veškerou digitalizaci a optimalizaci zůstává nezbytným faktorem úspěchu vzájemná důvěra“.

Herbert Stöckl

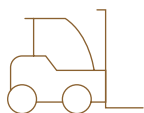
Automatizovaný management předpisů

Samostatný online portál (FUMO) zajišťuje, aby všichni dopravci, registrovaní u skupiny Pfeifer, dokumentovali dodržování všech zákonných požadavků. Skupina Pfeifer organizuje digitálně předepsané interní bezpečnostní pokyny pro řidiče. V závodech Kundl a Chanovice absolvují externí řidiči nákladních vozidel plně automatický test, který je nabízen v deseti jazycích. Pokud řidiči vyhoví stanoveným požadavkům, obdrží na příslušných terminá-

lech počítačem vygenerované povolení k vjezdu do závodu, které platí na jeden rok. Tým vedoucího logistiky Herberta Stöckla současně pracuje také na intenzivnějším využívání železnice, například ve formě intermodální dopravy. Vlakem bylo vloni převezeno s doprovodem 2 222 nákladů nákladních vozidel. V Kundlu dodává železnice zhruba 40 % kulatiny. „Pracujeme například na rozšíření železniční dopravy na ose Regensburg-Verona. Bezpochyby se však budeme i nadále spoléhat na spolehlivou síť nákladních automobilů“, uzavírá

Herbert Stöckl. Trvalé vztahy s dopravci jsou proto ústředním prvkem dispoziční filozofie firmy Pfeiffer. Jednou za rok se koná zasedání dopravců, na kterém jsou analyzovány všechny klíčové ukazatele a diskutuje se o společném potenciálu. Herbert Stöckl: „Potřebujeme tuto úzkou spolupráci s našimi partnery. A naši dopravci zase vědí, že mají ve firmě Pfeifer seriózní protějšek a že svoje peníze dostanou včas. I přes veškerou digitalizaci a optimalizaci zůstává nezbytným faktorem úspěchu vzájemná důvěra“.





~1.090

nakládek za den



400

stálých partnerských dopravců



2 222

nakládek v intermodálním režimu za rok



Přečtěte si více v našem Newsblogu



pfeifergroup.com/cs/blog



NOVÉ WEBOVÉ STRÁNKY ONLINE

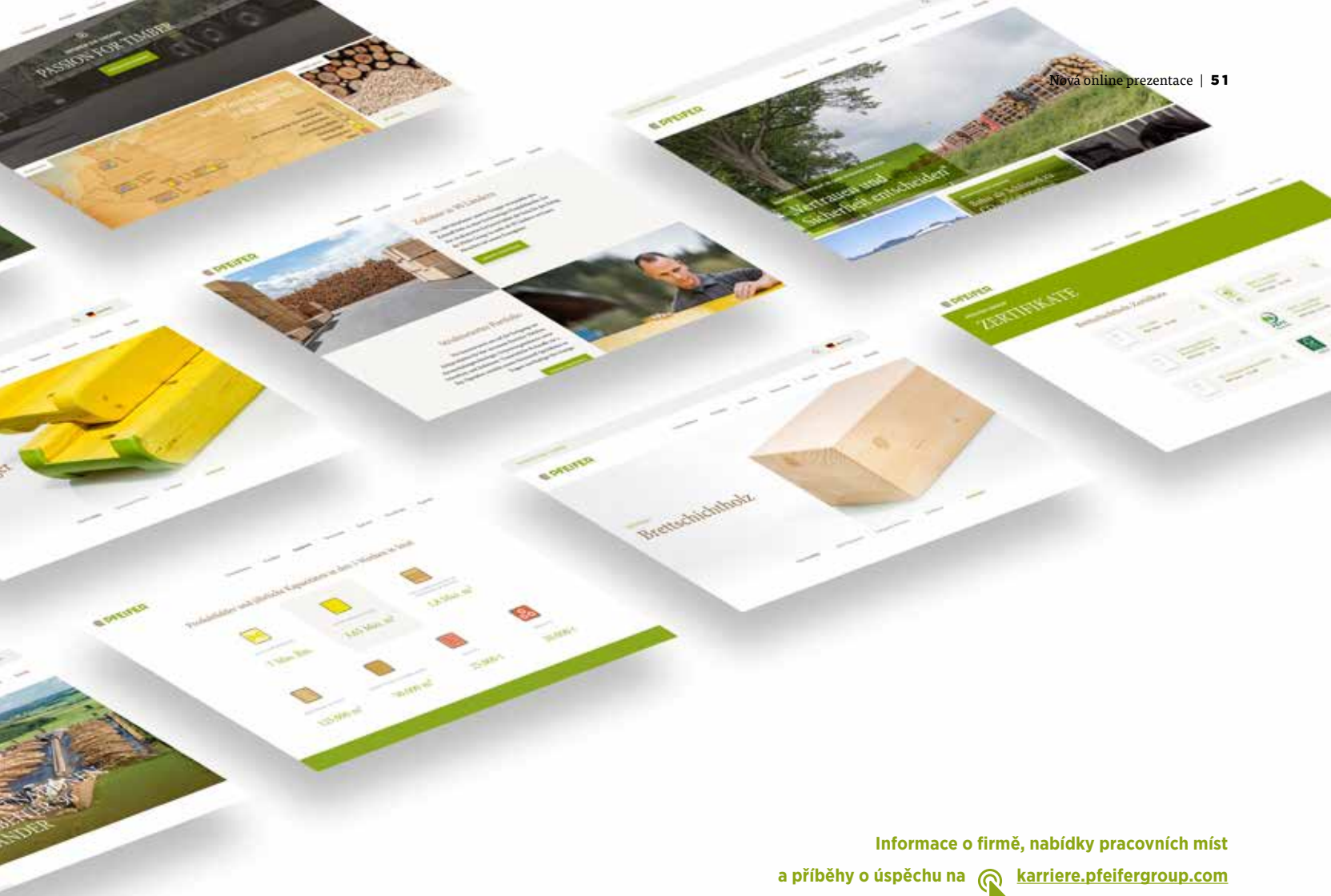
Pfeifer sází na digitální komunikaci

www.pfeifergroup.com

*Přepracovaná online prezentace se vyznačuje stylovým
vzhledem a jasnou strukturou, která na první pohled
představuje firmu s jejími závody, výrobky a pracovníky.*

Další krok k posílení značky v digitálním světě.

Nové webové stránky konečně naplňují potřebu moderní online prezentace. Nové firemní stránky skupiny Pfeifer zaujmou především intuitivní navigací v menu. Poskytují důležité údaje a informace o sortimentu a o skupině Pfeifer.



Informace o firmě, nabídky pracovních míst
a příběhy o úspěchu na karriere.pfeifergroup.com



Obsahy s přidanou hodnotou

Při realizaci šlo na jedné straně hlavně o přehlednou prezentaci sortimentu výrobků s cílem nabídnout pracovníkům prodeje a zákazníkům datovou platformu. Na druhé straně se jednalo o digitální zmapování jedné z největších dřevozpracujících společností ve střední Evropě s osmi závody. Významnou roli hrál výběr vhodných snímků a textů, při kterém byla skupina Pfeifer podporována regionálními specialisty. Kromě faktů se vedení společnosti soustředilo na zpracování aktuálního dění a nahlédnutí do zákulisí. Díky nové rubrice News a timber blogu se podařilo tyto požadavky optimálně integrovat.

Portál „Kariéra u firmy Pfeifer“

V rámci modernizace se zodpovědní pracovníci přesvědčili i o potřebě vlastního kariérního portálu. Pracovníci a zájemci o práci se stále více přemisťují na online média. Abychom udrželi krok s tímto vývojem, obdrželi potenciální uchazeči na nové webové stránce předběžné informace o různých profesích v dřevařské firmě. Kromě aktuálních nabídek pracovních míst zjednodušuje proces žádosti o místo online formulář. „Job-Alert“ informuje o volných pracovních místech e-mailem. Ke slovu se dostanou i samotní pracovníci, kteří vyprávějí svoje osobní „příběhy o úspěchu“.



Pevné jádro pracovníků

Kvalifikovaní pracovníci významně přispívají k úspěchu. Je dobře, pokud jsou v řadách firmy dlouholetí členové týmu s odpovídajícími kompetencemi, zkušenostmi a rozvinutými kontakty. Z celkového počtu 1 800 pracovníků skupiny Pfeifer pracuje ve firmě více než pět let přes 1 100 osob.



Příslušnost k firmě
v letech

Počet pracovníků pracovníci

♀ ♂
2 6

8



23



1 22

46



3 43

68



7 61

120



15 105

212



23 189

197



46 151

427



64 363

1.101

z 1 800 pracovníků je ve skupině Pfeifer zaměstnáno více než pět let.

Věrní týmoví hráči

Grafika znázorňuje složení
osazenstva skupina Pfeifer z
hlediska příslušnosti k firmě (od
pěti let) a z hlediska pohlaví.



Zkušený profesionál na švýcarském trhu



zleva doprava: Vanessa Baldauf, Peter Amann, Brigitte Mäser a Heidi Natter
pečují o zákazníky z Dornbirnu ve Vorarlbersku.

”

*Často spolupracuji už s třetí
generací našich zákazníků.*

Peter Amann

Peter Amann pracuje pro firmu již více než 40 let a mimo jiné pečuje v oblasti prodeje o hlavní trh ve Švýcarsku. Do jeho zákaznického portfolia patří nejdůležitější švýcarští velkoobchodníci, kteří oceňují výrobky pro dřevěné konstrukce a betonářské šalovací výrobky, stejně jako kvalitní služby firmy Pfeifer.

Koncem 70. let minulého století angažoval senior šéf Oskar Pfeifer tehdy i nyní nadšeného fanouška motoristického sportu. Nejen kvůli tomuto koníčku to Petera Amanna nejprve táhlo do Londýna. Pět let se rodák z Vorarlberska staral o budování trhu s řezivem ve Spojeném království, než ho vlast povolala zpět. Od té doby sídlí se svým tříčlenným týmem v Dornbirnu. Peter Amann a jeho spolupracovníci jsou odpovědní hlavně za švýcarský trh, starají se také o Francii a různé destinace na Středním východě. Jsou považováni za kompetentní kontaktní partnery při prezentacích skupiny Pfeifer na mezinárodních veletrzích. Sestra Petera Amanna, Heidi Natter, plní ve firmě důležitý úkol, stará se o významný francouzský trh v oblasti bednicích nosníků a šalovacích desek.

Růst díky kvalitě služeb


Na své práci oceňuje Peter Amann především inovační duch švýcarského odvětví dřevěných konstrukcí a intenzivní vztahy se zákazníky, které se vyvíjely po desetiletí. „V neposlední řadě díky obrovskému zájmu o nové produkty se prodej na švýcarském trhu od samého počátku vyvíjí pozitivně. Mezi naše partnery počítáme nejvýznamnější velkoobchodníky a usilujeme o dokonalou kva-

litu služeb. Vedle trvale vysoké kvality našich výrobků sem patří i schopnost rychlé dodávky a pravidelné osobní návštěvy. Ne nadarmo ujedou ročně kolem 80 000 km a často spolupracují už s třetí generací našich zákazníků“, říká 63letý profesionální prodejce.

Udržitelnost se počítá

Ve Švýcarsku je poptávka především po jedno- a třívrstevných masivních dřevěných deskách, ale na vzestupu je i prodej

lepeného lamelového dřeva, hoblovaných výrobků, šalovacích desek a bednicích nosníků.

Švýcarští zákazníci oceňují skupinu Pfeifer za její strategii trvale udržitelného rozvoje. Skupiny zákazníků, o které se stará Peter Amann, se v různých závidech nechávají pravidelně přesvědčovat o metodě práce šetřící zdroje, kterou prosazuje skupina Pfeifer. A také se velmi zajímají o moderní výrobní zařízení firmy. 



Zasloužený odchod do penze



Peter Heins (3. zprava)

S Hermannem Eggerem a Peterem Heinsem odešli v roce 2017 dva veteráni dřevařského průmyslu. Byli úspěšní v nákupu a prodeji po celá desetiletí.

Pracovní kolegové začali ve firmě Pfeifer v roce 2004, po koupi společnosti Heggenstaller, takže byli takříkajíc „převzatí“. Změna byla pro oba velmi pozitivní. Hermann Egger spravoval více než deset let jako oblastní vedoucí prodeje pro betonářské šalovací výrobky v Německu největší trh s prodejem šalovacích desek a bednicích nosníků. Za řadu let získal zákazníky po celé Evropě. Jeho recept na úspěch: otevřené a férové vzájemné jednání. Také Peter Heins neúnavně pracoval pro zájmy firmy Pfeifer. Již v roce 2005 zahrnovala jeho oblast odpovědnosti vedení nákupu kulatiny pro všechny německé závody. Od roku 2010

až do odchodu do penze byl odpovědný především za nákup surovin pro závod v Uelzenu.

Plné nasazení pro firmu

Z hospodářského hlediska nebyly časy pro skupinu Pfeifer vždy snadné: Zásadní změny na trhu s kulatinou si vyžádaly reorganizaci nákupu dřeva a formovaly práci v oblasti prodeje. Pro dva loajální zaměstnance o důvod víc, zůstat firmě věrní s velkou energií a nadšením až do jejich odchodu do penze. ■■■

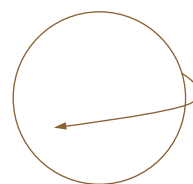


Hermann Egger



40 000 000

Hermann Egger prodal během své kariéry více než 40 milionů metrů čtverečních šalovacích desek.



2 000 000 km

Při celkem 20 000 návštěvách zákazníků ujel přes dva miliony kilometrů.

Ohlédnutí za rokem 2017



PREZENTACE NA VELETRHU

Veletrh Batimat, Paříž 2017

Od 6. do 10. listopadu 2017 představilo 2 400 vystavovatelů své výrobky a služby na veletrhu Batimat. Zájem o stánek skupiny Pfeifer, jako předního výrobce šalovacích desek a bednicích nosníků, byl velký. Návštěvníci z řad odborné veřejnosti se osobně informovali o novinkách a projeví živý zájem. Další a tedy 30. ročník Batimatu se uskuteční v listopadu roku 2019.

SETKÁNÍ SE ZÁKAZNÍKY

1. Pfeifer s hosty na chatě

Na podzim roku 2017 přivítal obchodní ředitel Michael Pfeifer v sídle společnosti zástupce odběratelů řeziva z pěti evropských zemí. Byl jim nabídnut dvoudenní program, který zahrnoval jak pohled na výrobu, tak neformální setkání na Latschenhütte v Imstu. Společný výstup k chatě a jízda dolů po dráze Alpine Coaster se postaraly o veselou náladu během akce.



HOSPODÁŘSKÉ INFORMACE

Nejvyšší známka pro Pfeifer

V roce 2017 získala skupina Pfeifer už posedmé nejvyšší známku 1 v hodnocení bonity Bisnode. Firma s bohatou tradicí se tak řadí mezi pět procent nejlépe hodnocených společností v Rakousku. Odpovědní pracovníci skupiny Pfeifer mohou být navíc spokojeni s hodnocením podle hospodářského časopisu Trend, který v loňském roce zařadil skupinu Pfeifer na 69. místo mezi top 300 zaměstnavatelů v Rakousku.

Rozšíření 2017/18



ZÁVOD KUNDL

Rozšíření výroby pelet

Pfeifer je jedním z nejúspěšnějších hráčů na prosperujícím italském trhu pelet. S investicí ve výši 5 milionů eur v závodě Kundl firma stanovila směr pro další expanzi u jihoevropských sousedů v rámci EU. Aby mohla být uspokojena rychle rostoucí poptávka, bylo uvedeno do provozu nové zařízení na pásové sušení pilin pomocí nízkých teplot.

ZÁVOD UNTERBERNBACH

Nové zařízení na pytlování pelet

Perfektní plánování, jasně definovaný časový plán a v neposlední řadě komplexní interní expertízy umožnily instalovat v Unterbernbachu během několika týdnů nové pytlovací zařízení. Závod je nyní už pátým výrobním závodem skupiny Pfeifer s možností prodávat pelety v 15 kg pytlicích přímo regionálním obchodním partnerům.



ZÁVOD IMST

Nová skladová hala

Nová budova v Imstu, která bude k dispozici od začátku dubna 2018, disponuje plochou přibližně 5 000 m². Prostory postavené regionálními partnery a z vlastních výrobků z lepeného lamelového dřeva nabízí místo jak pro řezivo, tak pro hotové produkty, vyráběné v místě. Velkou výhodou pro zákazníky je stálá dostupnost produktů.

IMPRESSUM

vydavatel: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst, pfeifergroup.com | Grafika & Design: West Werbeagentur, A-6460 Imst
Redakce: Polak Mediaservice, A-6460 Imst | Printing: Druckerei Pircher Ges.m.b.H., A-6430 Ötztal-Bahnhof

Pfeifer Holding GmbH

Fabrikstraße 54 · A-6460 Imst

tel.: +43 5412 6960 0

fax: +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

www.pfeifergroup.com

Ze srdce Evropy do celého světa

