

timber

Unternehmensmagazin der Pfeifer Group



AUSGABE 6 | März 2018

Bereit für die Zukunft

CLT-Produktion in Schlitz

Online-Auftritt

Schalungsplatten-Produktion in Chanovice





Editorial

INHALT

Editorial	— 03
Standort Uelzen	04-07
CLT-Holzbau	08-15
Chanovice	16-21
Brettschichtholz am Gletscher	22-23
Euroblock Kundenforum	24-27
Pfeifer Pellet-Forum	28-29
Messetermine	30-31
Rundholzeinkauf	32-35
Vertriebspartner am Balkan	36-37
Kooperation mit Monari	38-39
Holzmarkt Italien	40-42
Investitionen	43-45
Logistik	46-49
Neuer Online-Auftritt	50-51
Langjährige MitarbeiterInnen	52-53
Vertriebsexperten Schweiz	54-55
„Urgesteine“ in Pension	56-57
Rückblick 2017	— 58
Ausbau 2017/18	— 59

Die Pfeifer Group feiert 2018 ihr 70-jähriges Gründungsjubiläum. Barbara Pfeifer besaß 1948 inmitten existenzieller Not die Entschlossenheit, sich in die berufliche Selbstständigkeit zu wagen. Vor dem ökonomischen Hintergrund schwieriger Nachkriegsjahre und in einer seit Jahrhunderten von Männern dominierten Branche gab die Pionierin der Familie Pfeifer ihrem Leben eine entscheidende Wendung. Nach dem frühen Tod ihres Mannes hat Barbara Pfeifer eine einmalige Chance genutzt: Sie übernahm das gepachtete Sägewerk, als es ihr zum Kauf angeboten wurde. Gemeinsam mit ihren drei Söhnen Oskar, Fritz und Bernhard formte sie daraus ein Holzindustrie-Unternehmen, das sich längst zu einer Branchen-Größe europäischen Ranges entwickelt hat.

Die Pfeifer Group betreibt heute acht Standorte in drei Ländern, beschäftigt 1.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und exportiert ihre Produkte in mehr als 90 Länder. Wir stehen seit vielen Jahren im weltweiten Wettbewerb. Doch bei aller globalen Ausrichtung – die Werte der Gründungsjahre bilden noch immer das Fundament unseres Unternehmens. Eckpfeiler des Pfeifer-Selbstverständnisses sind das ausdauernde Qualitäts- und Effizienzstreben, um das Beste aus dem Rohstoff Holz zu machen. Der Wille, eine führende Marktposition zu errei-

chen, von der aus wir für unsere Kunden höchste Produktgüte und Wirtschaftlichkeit sichern. Aber auch die Offenheit gegenüber neuen Entwicklungen und Technologien bei gleichzeitig sorgfältiger Abwägung von Chancen und Risiken.

Nicht zuletzt das Bewusstsein, dass wir als familiengeführtes Unternehmen der dritten Generation eine besondere Verantwortung tragen, prägt unser Handeln. Wir verfolgen nachhaltige Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und Partnern in allen gesellschaftlichen Bereichen. Daraus entsteht im Verbund mit wirtschaftlicher Prinzipientreue jene Stabilität, aus der seit jeher Innovations- und Investitionsstärke erwachsen ist. Rund 64 Millionen Euro setzt Pfeifer alleine 2018 ein, um neue Produktionsverfahren zu implementieren, Prozesse optimaler zu gestalten und letztlich den Bedürfnissen unserer Kunden noch besser zu entsprechen. Der Ausbau des Standortes Schlitz zum CLT-Kompetenzzentrum dokumentiert unsere Marktorientierung besonders deutlich.

Als Pfeifer Group können wir heute auf eine erfolgreiche Vergangenheit zurückschauen, weil unser Unternehmen immer nach vorne gewandt war. Und dieser Zukunftsausrichtung bleiben wir treu. Mit einer aktiven Investitionspolitik liefern wir den sichtbarsten Beweis dafür.

Michael Pfeifer, CEO Ewald Franzoi, CFO Clemens Pfeifer, CTO
Geschäftsführer der Pfeifer Holding

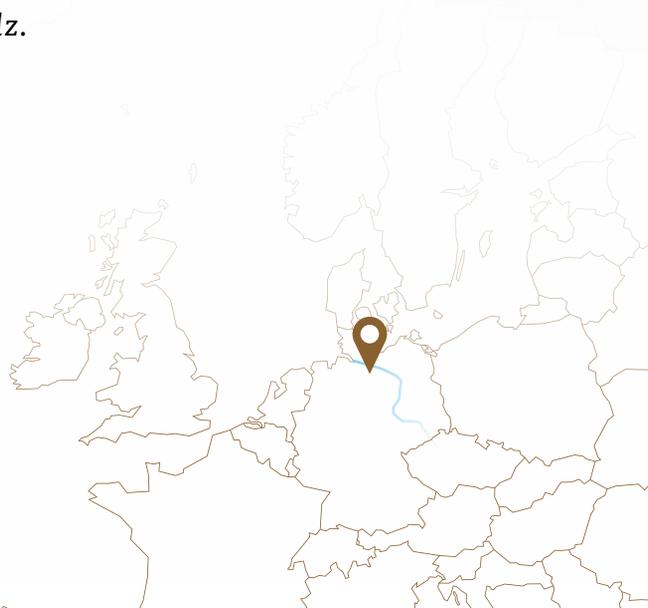
Jährlich werden **480.000 fm**
Rundholz aus max. **150 km**
Entfernung angeliefert.

STANDORT IM FOKUS

Uelzen

Die Nähe zu namhaften Unternehmen der internationalen Paletten-Industrie macht Uelzen zu einer strategisch wichtigen Basis im nordöstlichen Niedersachsen.

Die Lage inmitten weitläufiger Kiefernwälder garantiert eine umweltschonende und nachhaltige Versorgung mit dem Rohstoff Holz.



- 1 Rundholzplatz
- 2 Instandhaltung
- 3 Sägewerk
- 4 Späneaufbereitung und Lagerung
- 5 Kraftwerk
- 6 Produktion Palettenklötze
- 7 Schnittholztrocknung
- 8 Lagerhalle für getrocknetes Schnittholz

2017 wurden **36.000 m³** Schnittholz getrocknet.

Jedes Jahr werden im Werk Uelzen **274.000 m³** Verpackungsschnittholz und **250.000 m³** Palettenklötze hergestellt.

59 Millionen kWh Ökostrom werden jährlich im Biomasse-Heizkraftwerk produziert.





Seit der Übernahme im Jahre 2005 bietet die Hansestadt Uelzen für die Pfeifer Group aufgrund ihrer Nähe zur See enorme Vorteile für die Transportlogistik von Verpackungsschnittholz und Euroblock Palettenklötzen. Diese wird über den Hafen Hamburg abgewickelt.

Der Hamburger Hafen, der drittgrößte in Europa.

Vollintegriert & extrem leistungsfähig

Der Standort Uelzen ist für die Pfeifer Group und deren Kunden ein Garant für Lieferfähigkeit und -sicherheit. Jährlich werden ca. 480.000 Festmeter Rundholz aus maximal 150 km Entfernung rund ums Werk in Kurzholzlängen eingeschnitten und zu 274.000 m³ Verpackungsschnittholz, 59 Mio. kWh Ökostrom und 250.000 m³ Palettenklötzen verarbeitet. Damit ist Uelzen die größte »Klotzfabrik« im Hause Pfeifer.

Die Investition von 3,1 Mio. Euro in drei Trockenkammern mit je 200 m³ Fassungsvermögen im Jahr 2016 bedeutete eine enorme Sortimentserweiterung

bei Schnittholz. Durch die neue Trocknung und mit den Palettenklötzen kann Pfeifer Uelzen den Partnern in der Paletten-Produktion bereits IPPC-behandelte Ware liefern. Dadurch sind keine weitere technische Trocknung und Wärmebehandlung der Fertigpalette mehr notwendig.

Die zweite Ausbaustufe erfolgt heuer mit einem Kanaltrockner, der die Jahres-Trockenleistung auf 90.000 m³ erhöht. Inbetriebnahme: 4. Quartal 2018. 2017 wurde mit 36.000 m³ getrocknetem Schnittholz ein neuer Rekord aufgestellt: 10 % mehr als ursprünglich geplant! Die Wärme für die gesamte

Schnittholztrocknung produziert das Werk im eigenen Kraftwerk.

Arbeitgeber mit Zukunft

Der Standort beschäftigt aktuell 190 MitarbeiterInnen, davon 20 Angestellte und 170 gewerbliche MitarbeiterInnen – größtenteils im Vier-Schicht-Betrieb. Das Durchschnittsalter des Teams liegt bei 44 Jahren, die Betriebszugehörigkeit im Schnitt bei 11 Jahren. Pfeifer bietet in Uelzen Ausbildungsmöglichkeiten zu Industriekaufmann/-frau, IndustriemechanikerIn, HolzbearbeitungsmechanikerIn.

Uelzen überzeugt

Gemeinsam mit weiteren großen Unternehmen in der Umgebung ist Pfeifer in der „Arbeitgeberinitiative“ (AGI) organisiert. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, die vielfältigen Vorteile der 33.000-Einwohner-Stadt Uelzen als Arbeits- und Lebensmittelpunkt sowie die hohe Qualität der umgebenden Region aufzuzeigen. „Mit Vollbeschäfti-

gung, erstklassigen Verkehrsanbindungen, hochwertigem günstigen Bauland, guten Kinderbetreuungs-, Bildungs- und Fortbildungsmöglichkeiten, städtischem Flair und einer einzigartigen Natur mit vielfältigen Freizeitmöglichkeiten glänzt die Kreisstadt in der Lüneburger Heide stets mit Bestnoten in Standort-Rankings“, so Jill Schenk, Leiterin der Verwaltung am Standort Uelzen. ☰

”

Die Straffung des Sortiments, gezielte Investitionen in vorhandene Anlagen zur Qualitäts- und Leistungssteigerung sowie die volle Ausnutzung des integrierten Standortes sichern höchste Lieferfähigkeit und -sicherheit.

Uwe Herold, Werksleitung Uelzen



Die Hansestadt Uelzen liegt am Rand der Lüneburger Heide und zählt 33.000 Einwohner.

Geschichte und Entwicklung

1991 Grundsteinlegung für das Sägewerk und die Klotzfertigung. In Uelzen beginnt die Geschichte der industriellen Holzfertigung.

2005 Der Standort in Uelzen wird von Pfeifer

2006 Die Investition in die Modernisierung des Sägewerks bringt Uelzen auf den neuesten Stand der Sägetechnik.

2008 Mit dem Bau eines Biomasse-Heizkraftwerkes verfolgt Pfeifer auch in Uelzen die Strategie einer geschlossenen 100%-Verwertungs- und Wertschöpfungskette.

2014 Umfangreiche Optimierung im Sägewerk zur Steigerung der Ausbeute.

2016 Pfeifer investiert in den Standort Uelzen: Drei neue Trockenkammern werden gebaut, die Lagerflächen erweitert.

2018 Die zweite Ausbaustufe der Schnittholztrocknung geht im vierten Quartal mit einem neuen Kanaltrockner in Betrieb. Erhöhung des Jahres-Trockenleistung auf 90.000 m³.

Pfeifer Holz GmbH

Bremer Straße 5

D-29525 Uelzen

Tel. +49 581 8071 0

info@pfeifergroup.com

Lesen Sie mehr auf [pfeifergroup.com/uelzen](https://www.pfeifergroup.com/uelzen)



CLT: HOLZBAU MIT MASSIVEN VORTEILEN

Die neue Natur der Architektur

Die Dimensionen von CLT-Elementen und ihre statischen sowie ästhetischen Qualitäten eröffnen der gesamten Baubranche wie auch Architekten neue Anwendungsmöglichkeiten und gestalterische Perspektiven. Zusammen mit den vielen Vorteilen des Produktes lässt sich der Siegeszug von Brettsperrholz seit Ende der 1990er-Jahre erklären. —>



Die Million ist nahe!

90 Prozent der weltweiten CLT-Produktion finden in Europa statt, der Großteil davon in Österreich (derzeit 60 %) und Deutschland (derzeit 24 %). Nahezu jedes Jahr steigern die führenden Hersteller ihre Kapazitäten massiv. Bis 2021 wird das Produktionsvolumen laut Prognosen einen Gesamtausstoß von 1,3 Millionen Kubikmetern erreichen! Zum Vergleich: 2016 waren es 680.000 m³.

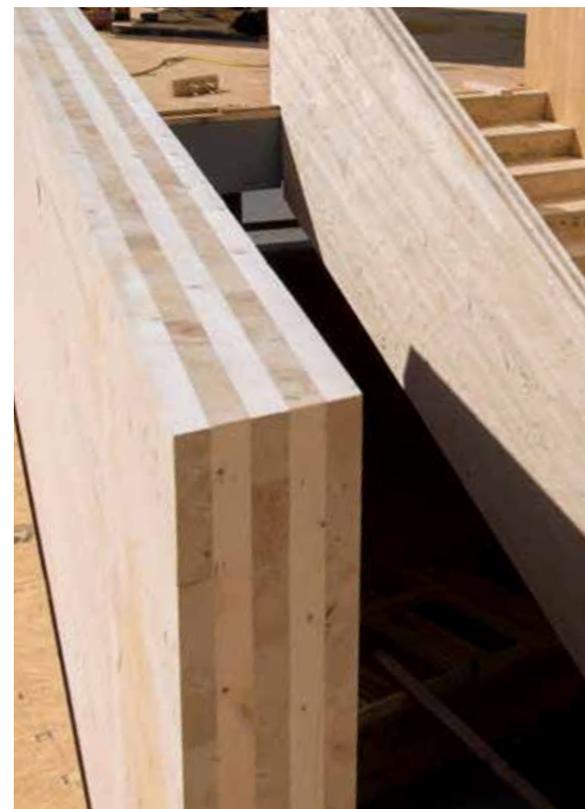
Cross Laminated Timber (CLT), auch Brettsperrholz genannt, versinnbildlicht geradezu die Ökologie und Ökonomie des Holzbaus. Alle Vorteile massiver Konstruktionen wie Solidität, Wertbeständigkeit, Schallschutz oder Brandschutz werden mit den ökologischen Alleinstellungsmerkmalen des nachhaltigen Werkstoffes Holz in idealer Weise kombiniert. Die Veredelung von Holz in CLT vereint eine schnelle und präzise Bauweise mit der Ästhetik, Behaglichkeit und Nachhaltigkeit von Holz.

Die Produktion

Brettsperrholz ist ein massiver Systemfertigteile aus Holz. Im Verhältnis zu seinem Gewicht ist es eines der leistungsfähigsten Konstruktionsmaterialien. Er

besteht aus drei bis sieben kreuzweise miteinander verklebten (cross laminated) Nadelholz-Brettlagen. Durch das Verleimen von Längs- und Querlagen wird das Quellen und Schwinden des Holzes auf ein vernachlässigbares Maß reduziert. Bei Pfeifer CLT kommen getrocknete, festigkeits- und qualitätssortierte, gehobelte Holzlamellen aus Fichte und Kiefer sowie formaldehydfreier Polyurethan (PU)-Leim zum Einsatz. Die Einzelplatten werden der Länge nach durch eine Keilzinkenverbindung kraftschlüssig verbunden und in der Beileimstation bzw. Presse finalisiert.

Im Abbundzentrum erfolgen der CNC-gesteuerte Abbund nach Kundenvorgabe sowie das Schleifen. Die gesamte Produktion von Pfeifer CLT erfolgt hochautomatisiert. ☰



Vorteile der massiven CLT-Bauweise

Ein **hoher Vorfertigungsgrad**, dadurch **kürzeste Bauzeiten** und **einfache Montage** lassen stabile, sichere und behagliche Bauten entstehen.

Höchste Planungssicherheit durch definierte bzw. standardisierte mechanische und bauphysikalische Eigenschaften der CLT-Systemfertigteile.

Vielfältige architektonische **Gestaltungsmöglichkeiten**

CLT-Elemente erfüllen **alle Kriterien einer massiven Bauweise**. Sie erreichen die Feuerwiderstandsklasse REI 30-90, erhöhen die speicherwirksame Masse eines Gebäudes und können zweiachsig lastabtragend eingesetzt werden. Eine erdbebensichere Bauweise ist möglich.

CLT wirkt **schall- und wärmedämmend**, Massivholz reguliert die Feuchte der Raumluft und sorgt sommers (Isolation) wie winters (Wärmespeicher) für ein **angenehmes Raum- und Wohnklima**.

CLT-Elemente sind **diffusionsoffen** und wirken wie eine Dampfbremse, was zum größten Teil folienfreies Bauen ermöglicht.

Sämtliche Bauteile – Wände, Decken und Dach – **können in CLT ausgeführt werden**, für Niedrig- und Niedrigstenergie- sowie Passivenergiebauwerke unterschiedlicher Größe, Bau- und Dachform.

Netto-Wohnraumgewinn durch dünneren Wandaufbau.

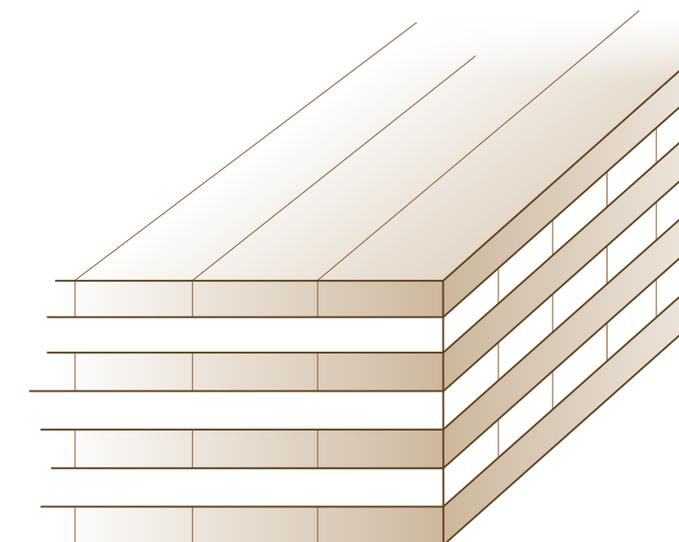
CNC-Abbundzentrum ermöglicht **Einschnitte und Fräsungen individuell nach Bauplan**.

Vorteile für die Umwelt

Holz hat im Vergleich zu konventionellen Baustoffen wie Beton oder Stahl den **Öko-Bonus**: In Europas Wäldern wächst mehr Holz nach als geerntet wird. Holz ist ein natürlicher Kohlenstoffspeicher, hat hohe Mengen an CO₂ gebunden und **trägt so aktiv zum Klimaschutz bei**.

Das geringe Gewicht von CLT bringt **Vorteile bei Transport und Handling**, was Energie und Kosten spart.

Am Ende der Lebenszeit eines Gebäudes lässt sich der Naturroh- und Werkstoff Holz **vollständig ökologisch recyceln**.



Brettsperrholz setzt sich aus drei bis sieben kreuzweise miteinander verklebten (cross laminated) Nadelholz-Brettlagen zusammen.

Lesen Sie mehr auf  pfeifergroup.com/blog

DIE PFEIFER GROUP
STEIGT 2019 IN DIE CLT-PRODUKTION EIN

” Pfeifer wird endgültig zum Komplettanbieter am Holzbausektor



Josef Dringel

ist Geschäftsführer der beiden tschechischen Pfeifer-Standorte Chanovice und Trhanov, Projektleiter der CLT-Produktion in Schlitz und seit 1. Jänner 2018 neben Michael Pfeifer Geschäftsführer der Pfeifer Timber GmbH.

Bauen mit Holz generell und mit Brettsper Holz im Speziellen gehört die Zukunft. Am Standort Schlitz stellt Pfeifer die Weichen: Ab Mitte 2019 startet dort auf modernsten Anlagen die Produktion von anfangs jährlich 50.000 m³ fertiges CLT (= Cross Laminated Timber). Der Vollbetrieb sieht – der Marktnachfrage entsprechend – eine Verdoppelung der Kapazitäten auf 100.000 m³ vor. Pfeifer wird damit aus dem Stand fünftgrößter CLT-Produzent Europas.

INTERVIEW JOSEF DRINGEL

Selten zuvor hat ein Megatrend die Bauwirtschaft international in derart kurzer Zeit so massiv verändert: 17 Prozent jährliches Wachstum seit 2008 bei CLT. Global. Die Pfeifer Group reagiert entsprechend auf die enorme Marktnachfrage und investiert am Standort Schlitz 25 Mio. Euro in eine hochmoderne CLT-Produktion, um die Brettsper Holz-Kompetenz in die Unternehmensgruppe zu integrieren. Der Standort Lauterbach wird gleichzeitig als zentraler Zulieferer für Schlitz genutzt. timber hat mit CLT-Projektleiter Josef Dringel über Motivation und Rahmenbedingungen für den Einstieg ins hoffnungsvolle Marktsegment CLT, die Standortwahl und die künftige Produktpalette gesprochen.

Herr Dringel, CLT ist bei Pfeifer seit einigen Jahren Thema. Was waren die Beweggründe, jetzt mit der Produktion zu starten?

Der Markt für Brettsper Holz hat sich wesentlich dynamischer entwickelt als prognostiziert. Zudem ist CLT weltweit gefragt. Der Holzbau wird global aufgrund demografischer und gesellschaftlicher Entwicklungen nachhaltig weiter wachsen. In Sachen Standardisierung des Produktes hat sich ebenfalls viel getan. All diese Faktoren haben zur Entscheidung für den Einstieg von Pfeifer in die CLT-Produktion geführt. Also starteten wir Anfang 2017 mit dem Projekt. Der Zeitpunkt ist ideal. Pfeifer wird endgültig zum Komplettanbieter am Holzbausektor.

Welche Vorarbeiten waren bisher zu leisten, auch hinsichtlich des Vertriebes?

Mit CLT ergänzen wir die Produktpalette um ein wachstumsstarkes Produkt und festigen unsere Marktposition. CLT passt sehr gut zu uns. Doch müssen wir es in unsere etablierten Produktions- und Vertriebsstrukturen integrieren bzw. neu schaffen. Denn CLT bzw. CLT-Elemente werden ja nicht als standardisierte Commodity bzw. Lagerware, sondern rein auftragsbezogen hergestellt. Die Kundenstruktur unterscheidet sich ebenfalls. Der Handel wird aber auch bei diesem neuen Produkt unser wichtigster Hauptansprechpartner bleiben. Der Vertrieb kann zum Teil über bestehende Strukturen und Kooperationen erfolgen. Als zweite Schiene ist geplant, projektbezogen direkt mit Partnern aus Gewerbe und Industrie zusammenzuarbeiten. —→

Die Auftragsabwicklung im CLT-Segment erfordert entsprechendes Engineering, eine starke – auch digitale – Vernetzung sowie hochpräzise Logistik. Wie wird Pfeifer das handhaben?

Unser Ziel ist es nicht, ein großes Ingenieurbüro aufzubauen. Die Schnittstelle zwischen Produktion bzw. Arbeitsvorbereitung und Vertrieb wird eine Innendienstabteilung sein. Diese wird neben der klassischen Auftragsabwicklung den erforderlichen technischen Support leisten. Daneben werden wir Engineering-Leistungen an technische Partnerbüros außer Haus vergeben, kompetente Produktmanager werden unsere Kunden und das Pfeifer-Außendienst-Team bei der Umsetzung von Aufträgen und Projekten unterstützen. Die durchgängige IT-seitige Vernetzung des gesamten Auftragsabwicklungs-Prozesses, verbunden mit schnellen Reaktionszeiten auf Kundenanfragen und eine transparente Abwicklung sehen wir als wesentlichen Erfolgsfaktor an. In Sachen Logistik können wir auf unsere bewährten hocheffizienten Strukturen zurückgreifen.

Warum fiel die Wahl letztlich auf den Standort Schlitz?

Es war klar, dass Pfeifer dieses Projekt in Deutschland in unmittelbarer Nähe des Sägewerks Lauterbach realisieren wird, um durch die Weiterverarbeitung des Schnittholzes die Wertschöpfung vertiefen zu können. In Schlitz ist die gesamte Infrastruktur mit sämtlichen Produktionshallen, Außenflächen, einem Kommissionierungslager und Heizungs- bzw. Schnittholztrocknungsanlagen bereits vorhanden, was die Investitions- und laufenden Kosten enorm verringert. Außerdem liegen wir mit Schlitz zentral in Deutschland, dem wichtigsten Markt Europas, sowie mitten in den Kern- und unweit der Boommärkte wie Großbritannien und Skandinavien.



Im Gegensatz zu BSH, das wir hauptsächlich in sechs europäische Schlüsselländer liefern, ist CLT global gefragt. Der Zeitpunkt für den Einstieg in die CLT-Produktion ist ideal.

Michael Pfeifer, CEO Pfeifer Group

Der Ausbau des Werkes erfolgt in zwei Stufen. Können Sie diese bitte skizzieren?

In Schritt 1 erreichen wir eine Kapazität von 50.000 m³ fertigem CLT, was einem Schnittholzeinsatz von ca. 65.000 m³ entspricht. Im 2. Schritt wird die Kapazität auf 100.000 m³ verdoppelt. Der Investitionseinsatz für den Vollbetrieb ist überschaubar, wir stellen dafür jetzt schon die Weichen. Geplant ist nach einer Hochlauf- und Optimierungsphase ein dreischichtiger Betrieb an den hochautomatisierten Anlagen. Aufgrund der langen Lieferzeiten der bereits bestell-

ten Maschinen erfolgt die Inbetriebnahme im Mai 2019. Gesamt schaffen wir in Schlitz in der ersten Ausbaustufe 55 neue Arbeitsplätze.

Zum Sortiment: Welche Dimensionen und Qualitäten von CLT bzw. CLT-Elementen wird Pfeifer anbieten?

Als Newcomer wollen wir unsere neuen Anlagen bestmöglich auslasten. Deshalb werden wir großformatige Platten in den gängigsten Dimensionen produzieren, und zwar als Wand-, Decken- und Dachelemente. Damit decken wir 85 bis 90 Prozent der Marktanforderung ab. Wir sehen uns eindeutig als Zulieferer einer hocheffizient hergestellten, von der Qualität den Marktanforderungen entsprechenden Rohplatte. Schnittholz

in Fichte und Kiefer verarbeiten wir zu CLT mit maximal 3,10 m Breite, maximal 14,5 m Länge, einer Stärke von 6 bis 30 cm und drei bis sieben Lagen. Alles in drei Qualitäten, nämlich Industrie, Industrie-Sicht und Sicht, jeweils mit geschliffener Oberfläche. Die Systemelemente werden in unserem hochmodernen CNC-Abundzentrum auftragsgemäß maschinell und – für Spezialanforderungen – auch manuell abgebunden mit Öffnungen für Türen und Fenster, Fräsungen, Einschnitten und Durchlässen für Elektrik, Leitungen, etc.

In welchen Bereichen sehen sie den Haupteinsatzzweck von CLT? Brettsperrholz wird ja bereits als „Beton der Zukunft“ bezeichnet.

Eine Bezeichnung, die mir übrigens missfällt. Denn der mineralische Massivbau bzw. Stahlbau hat auch in Zukunft neben dem Holz-Massivbau seine Berechtigung, je nach Anforderung an das Projekt bzw. Objekt, wenn man gerade Kriterien wie Brand-, Schall- oder Lärmschutz heranzieht. Hier gilt es, Hybridtechnologien weiter zu entwickeln, also diverse Baumaterialien mit unterschiedlichen Stärken zu einem Bausystem zu vereinen und damit neue Möglichkeiten für die Architektur zu eröffnen. Wie immer gilt: Der Mix macht's aus, auch in ästhetischer Hinsicht. Haupteinsatzgebiete für CLT sind sicher primär mehrstöckige Gebäude wie Wohnbauten, gewerbliche Bauten (Büros, Hotels), Kommunalbauten wie Schulen, Kindergärten oder Pflegeheime und vieles mehr. Gerade in diesen Bereichen lässt sich sehr gut standardisiert bauen, diese Standardisierung wollen wir weiter vorantreiben. Weitere Einsatzzwecke sind Aufstockungen bzw. Nachverdichtung jeder Art und Dimension im urbanen Umfeld. Und natürlich – nicht zu vergessen – der private Wohnbau.

Wie ist die Resonanz am Markt auf Pfeifer CLT?

Sehr positiv. CLT ist derzeit aufgrund der hohen Nachfrage Mangelware. Es kommen sogar schon Anfragen herein. Natürlich ist es dafür noch etwas zu früh.

Sie beschäftigen sich seit mehr als 15 Jahren mit Brettsperrholz. Was fasziniert Sie persönlich an diesem Werkstoff?

CLT vereint die vielfältigen Vorteile von Holz mit technologischen Errungenschaften, die einen hohen Vorfertigungsgrad und eine rasche, sichere Bauweise ermöglichen. Diese Vorteile treffen auf weltweite demografische Entwicklungen, die für ein nachhaltiges Wachstum des Holzbaus sprechen. Der Höhe und den architektonischen Gestaltungsmöglichkeiten von Gebäuden in Holzbauweise sind dank CLT kaum mehr Grenzen gesetzt. Deshalb halte ich Brettsperrholz im Bauwesen für eine der größten Innovationen überhaupt. CLT ist das Zukunftsprodukt.

Lesen Sie das ungekürzte Interview auf:

pfeifergroup.com/blog

”
**CLT ist das innovativste
 Produkt in der
 Wertschöpfungskette
 der Pfeifer Group mit dem
 größten Zukunftspotenzial.**

Josef Dringel, Projektleiter Pfeifer CLT Schlitz



NEUBAU DER SCHALUNGSPLATTEN-PRODUKTION

Teil 1 von „Projekt Gelb“ in Chanovice abgeschlossen



Mit dem Neubau der Schalungsplatten-Produktion setzt die Pfeifer Group ihr umfangreiches Investitionsprogramm am Standort Chanovice fort.

2017 wurde eine moderne Schalungsplatten-Fertigung auf neuestem Stand der Technik errichtet. Damit baut Pfeifer seine Position als weltweit größter Hersteller von Schalungsplatten weiter aus.

© Gerhard Berger



10 Mio. Euro flossen 2017 in die Ausbaustufe 1, deren 2. Teil 2019 folgen wird. Der leistungsfähige, hochautomatisierte Maschinenpark schafft momentan einen Ausstoß von 1,3 Mio. m² Schalungsplatten pro Jahr, im Endausbau erhöht sich die Kapazität auf 2 Mio. m². Damit wird die Schalungsplatten-Produktion in Tschechien nahezu genauso leistungsfähig sein wie am Stammsitz Imst, wo jährlich 3 Mio. m² das Werk verlassen.

Technische Raffinessen

Die bestehende Infrastruktur eignet sich ideal, denn es musste keine neue Halle gebaut werden. Geschäftsführer Josef Dringel berichtet: „Wir hatten in der ehemaligen Halle der BSH-Fertigung genügend Platz – 9.000 m² –, um das Schalungsplatten-Werk hineinzustellen. Es handelte sich also um eine reine Technologieinvestition.“ Technisch bietet die neue Anlage einige Raffinessen, so etwa den Dünnschnitt in der Auftrennung der

Decklamellen über Bandsägetechnologie von höchster Qualität. „So erreichen wir eine noch höhere Materialausbeute“, erklärt Geschäftsführer Roger Fränkel.

Neue Arbeitsplätze

Waren es in der aufgelassenen Brett-schichtholz-Fertigung 25 Mitarbeiter, so hat sich die Zahl im Schalungsplatten-Werk auf 80 erhöht, gearbeitet wird im Drei-Schicht-Betrieb. „BSH war in Chanovice nicht wettbewerbsfähig, das können wir in Imst effizienter produzieren“, nennt Josef Dringel den Grund für die Sortimentsstraffung. Die wesentlichen Vorbereitungen für die Ausbaustufe 2 im Schalungsplatten-Werk sind bereits getroffen, ab 2019 ist eine Verdoppelung der Produktionskapazitäten geplant und laut Josef Dringel „bereits sehr konkret absehbar“.





Die „rote“ Platte gewinnt an Bedeutung

In Chanovice wird die „rote“ Platte mit E-Profil in der Dimension 21 mm produziert – ein Produkt, das als Alternative zur Sperrholzplatte international einen Siegeszug hinlegt.

„Durch die Erholung der Baukonjunktur in Mitteleuropa ist die Nachfrage bei Schalungsplatten höher als das Angebot. Deshalb haben wir genau zum richtigen Augenblick in Chanovice und Trhanov investiert“, unterstreicht Ingo Meitinger, Vertriebsleiter für Betonschalungs-

produkte bei Pfeifer. Denn auch in Trhanov komme ab März/April 2018 die Dünnschnitt-Technologie zum Einsatz. 2018 wolle man in allen drei Werken 6,5 Mio. m² Schalungstafeln produzieren und die Absatzmenge um 500.000 m² erhöhen.

Neuer Hoffungsmarkt Zentraleuropa

Beliefert werden von Chanovice aus dieselben Märkte wie von Trhanov und Imst: die mitteleuropäischen Kernmärkte wie Deutschland, Österreich, die Schweiz, Italien, Spanien und Frankreich. Ingo Meitinger, Vertriebsleiter für Schalungsprodukte bei Pfeifer, ortet jedoch auch Hoffungsmärkte, denen die Schalungsplatten-Produktion in Tschechien sehr zupass kommt: „Die zentraleuropäischen Märkte wie Polen, Rumänien oder Bulgarien entwickeln sich enorm. Diese Kunden können wir natürlich von unseren tschechischen Werken aus optimal beliefern.“ Das Sortiment an allen drei Produktions-Standorten sei optimiert, so Ingo Meitinger: „Wir müssen nicht überall alles produzieren, sondern konzentrieren uns je nach Standort auf Kernkompetenzen bzw. Standarddimensionen.“



INVESTITIONS-OFFENSIVE IN CHANOVICE

Optimierung und Erweiterung auf allen (Säge-)Linien

Am integrierten Standort Chanovice wird ein umfangreiches Sortiment an Schnittholz, Naturholzplatten, Schalungsplatten, Konstruktionsvollholz, Öko-Strom und Pellets produziert. 2017 wurde und 2018/19 wird in nahezu allen Produktionsbereichen in Optimierungen und Erweiterungen zur Leistungssteigerung investiert.

Neben der neuen Schalungsplatten-Produktion war einer der größten „Brocken“ 2017 die neue Schnittholzsortierung im Sägewerk. Die Erneuerung beseitigt den bisherigen Flaschenhals und steigert die Produktionsmenge an Schnittholz. Außerdem ist nun auch eine Fremdaufgabe installiert, die eine Zugabe von trockenem Schnittholz zur Nachsortierung ermöglicht. Eine neue Paketierung für Seitenware ergänzt diese Optimierung im bestehenden Sägewerk. —>



Weitere Verbesserungen

Weiters konnte man die Sägebühnen erneuern und die Seitenwarenbänder erneuern sowie eine neue Software für Messungen im Sägewerk installieren. Zusammen mit der neuen Schalungsplattenproduktion und der neuen Schnittholzsortierung hat die Pfeifer Group 2017 23 Millionen Euro für Optimierungs- und Erweiterungsmaßnahmen in Chanovice in die Hand genommen. Inkludiert sind darin auch kleinere infrastrukturelle Maßnahmen wie Ersatz- und ergänzende Investitionen im betrieblichen Fuhrpark sowie neue Asphaltflächen und Stützen am Rundholzplatz, was die Manipulation wesentlich effizienter macht. „2018 gehen die Investitionen im Sägewerk weiter“, stellt Geschäftsführer Josef Dringel in Aussicht.

Pelletproduktion verdreifachen

Das nächste große Projekt ist der Ausbau der Restholzverwertung (Sägespäne und Hackgut) am Standort, ein Fokus 2018/19 gilt also der Pelletproduktion: Anstelle der bestehenden Trommel-trockner wird ein neuer Bandtrockner installiert. In Kombination mit Silos, Hammermühlen zur Zerkleinerung, weiteren Pressen und entsprechenden Förderanlagen soll die Produktionskapazität nahezu verdreifacht werden.

„Aktuell haben wir einen Mengenausstoß von ca. 36.000 Tonnen pro Jahr, unser Ziel sind 100.000 Tonnen“, nennt Geschäftsführer Roger Fränkel konkrete Zahlen.

Wärme & Strom

Ein noch zu finalisierendes Infrastruktur-Projekt am integrierten Standort Chanovice, das einhergeht mit dem Ausbau der Pellet-Produktion, ist die Errichtung eines Blockheizwerkes für die Wärme- und Stromerzeugung. Dieses wird mit Gas aus der bestehenden Gasleitung gespeist werden. Denn: „Das bestehende Biomasse-Heizkraftwerk ist mittlerweile zu klein. Für ein neues Biomasse-Heizkraftwerk sind jedoch die gesetzlichen Voraussetzungen in Tschechien nicht gegeben bzw. die Förderungen zu gering“, so Roger Fränkel. Weitere Mittel sind für dem Ausbau der Pelletproduktion sowie das neue Blockheizwerk bereits budgetiert, bis zum 2. Quartal 2019 sollen alle neuen Anlagen in Betrieb sein.

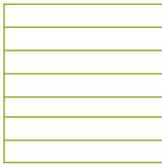


8 Millionen Euro wurden in die neue Schnittholzsortierung investiert.

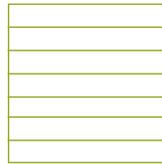
Investitionen 2018

Für 2018 stehen noch einige weitere Investitionsanträge an: Eine neue Restholzentsorgung, ein Update der Seitenware-Sortierung, eine neue Lagerhalle und der Austausch der Absaugungen in der Weiterverarbeitung. Zusammen mit diversen weiteren Verbesserungen beträgt das Investitionsvolumen für 2018 7 Mio. Euro. Dazu kommen bereits 2017 genehmigte Sonderprojekte in der Massivholzplatten-Produktion (neuer Doppellend-Profiler für Nut/Feder, neues Vakuumportal, Leistungssteigerung Mittellage.) ☰

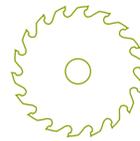
Investitionen



**Schalungsplatten-
Produktion**



Schnittholzsortierung



**Sägezubringung &
Software**

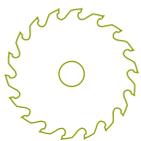


**Sonstige Infrastruktur-
maßnahmen**

€ 23.000.000

Investitionsvolumen gesamt 2017 für Optimierungen & Erweiterungen in Chanovice

Optimierungen und Erweiterungen



- **Neue Schnittholzsortierung mit Fremdaufgabe**
- **Neue Paketierung für Seitenware**
- **Neue Sägezubringung & Seitenwarenbänder**
- **Neue Software für Messungen im Sägewerk**



- **Ausbau der Pelletproduktion**
- **Neue(r) Bandtrockner, Silos, Hammermühlen, Pressen & Fördereinrichtungen**
- **Verdreifachung der Produktionskapazität**
- **Ziel: 100.000 Tonnen Pellets/Jahr**



- **Neues Blockheizkraftwerk zur Wärme- und Stromerzeugung**
- **Gespeist mit Gas aus der bestehenden Gasleitung**
- **Erweiterung für das mittlerweile unterdimensionierte bestehende Biomasse-Heizkraftwerk**

AT THURNER BAU IMST REALISIERTE BAUPROJEKT AUF
2.675 M SEEHÖHE MIT BRETTSCHICHTHOLZ VON PFEIFER



Brettschichtholz am Öztaler Gletscher





Das neue Glanzstück am Rettenbachferner wurde in einer Rekordbauzeit von nur fünf Monaten errichtet - mit einer Dachkonstruktion von Pfeifer.

Für das neue Restaurant am Rettenbachgletscher im Ötztal lieferte Pfeifer das Brettschichtholz der gesamten Dachkonstruktion sowie Schalungsplatten und -träger.

Die Pläne für das neue Gebäude im Ski-gebiet sahen neben dem Rohbau aus Beton, für den Betonschalungsträger und -platten von Pfeifer zum Einsatz kamen, auch eine Dachkonstruktion in Holzbauweise vor. Bei einer Fläche von knapp 1.100 m² und Spannweiten von neun bis 17 Metern eine Herausforderung an Material und ausführende Bau-firma. Zusätzlich muss das Dach auf dieser Seehöhe eine Schneelast von 600 Kilogramm bis zu einer Tonne pro Quadratmeter stemmen. Die Lösung für die Anfertigung boten Pfetten und Sparren aus Brettschichtholz von Pfeifer. Deren Dimensionen sind beeindruckend: 200 mm (Stärke) x 1.200 mm (Höhe) bei den Pfetten, jeweils mal zwei in der Stärke bei den größten Spannweiten. Auch die Sparren haben mit 160 x 280 mm eine hohe Tragfähigkeit. Die Arbeiter von AT Thurner Bau Imst, die für den Aufbau verantwortlich zeichneten, verbau-

ten insgesamt 150 Kubikmeter verleimte Holzbauelemente von Pfeifer. Dies entspricht in etwa 1.800 Laufmeter Brettschichtholz.

Lieferung und Aufbau in Rekordzeit

Eine Gesamtbauzeit von nur fünf Monaten erforderte genaueste Planung, Lieferung und perfektes Zeitmanagement bei der Umsetzung vor Ort. Das für den Dachaufbau notwendige Brettschichtholz kann im Werk in Imst in nur wenigen Stunden produziert werden. „Die Möglichkeit, bei Pfeifer projektbezogene Längen und Dimensionen in Auftrag geben zu können, ist für uns von enormem Vorteil“, so Planer und Bauleiter Zimmermeister Hermann Gstrein. „Diese kurze Lieferzeit ist bei einem so speziellen Auftrag eine Sensation.“ Nach fünf Tagen Abbund ging das Material Richtung Gletscher. Nur sechs Sattelzüge beförderten die gesamte Ware samt

Dämmung und Verschalung bis ins hintere Ötztal. Möglich war dies nur durch die Verwendung von Brettschichtholz, dessen geringes Gewicht für den schnellen und effizienten Transport von Vorteil ist. Vierzehn Tage arbeiteten vier Mann an der Montage, bevor Ende August 2017 die Fertigstellung des Dachs erfolgte.

Referenzprojekt

Das neue SB- und Bedienrestaurant am Rettenbachgletscher stellt ein gastronomisches Highlight dar und zeigt, dass Gebäude in Holzbauweise auch extremen Schneebedingungen standhalten. „Die Voraussetzungen auf dieser Höhe waren nicht einfach. Die Brettschichtholz-Pfetten und -Sparren von Pfeifer machen aber auch am Gletscher eine top Figur“, so Geschäftsführer Michael Pfeifer zum gelungenen Auftrag. ☰

Lesen Sie mehr in unserem Newsblog pfeifergroup.com/blog





Hochkarätiges Treffen der internationalen Palettenindustrie

JUBILÄUM DES EUROBLOCK KUNDENFORUMS



Auch die zehnte Ausgabe des Euroblock Kundenforums war wieder prominent besetzt. Internationale Referenten und Experten thematisierten aktuelle Problemfelder, Lösungsansätze und Entwicklungschancen. Interessante Fachgespräche rundeten die exklusive Veranstaltung ab.

Am 2. und 3. Februar 2017 trafen sich 200 der führenden Vertreter von Europas Paletten- und Verpackungsindustrie auf Einladung der Euroblock Verpackungsholz GmbH zum 10. Kundenforum in Freising bei München. Neben führenden Wissenschaftlern und Experten aus den Bereichen Logistik, Ressourcenmanagement und Produktentwicklung sorgten auch in diesem Jahr hochkarätige Referenten für die perfekte Mischung aus Information und Unterhaltung. Darunter Dr. Klaus von Dohnanyi, Bundesminister für Bildung und Wissenschaft unter Willy Brandt und späterer Bürgermeister von Hamburg, oder Extrembergsteiger Rainer Petek, der mit 19 Jahren schon die Nordwand der Grandes Jorasses durchstieg. Auch Branchen-Urgestein Ulrich Feuersinger, der 25 Jahre für die Heggenstaller GmbH bzw. die Pfeifer Holz GmbH gearbeitet hat, bereicherte mit seinen Ausführungen das Programm. Er gab einen Rückblick auf die Erfolgsgeschichte Pressspanklotz, die mit der zukunftsweisenden Innovation Anton Heggenstallers vor 40 Jahren ihren Anfang nahm.

Dank & Denkanstoß

Pro Jahr liefert Euroblock rund eine Milliarde Pressspanklötze zur Herstellung von 100 Millionen Paletten aus. Die Hauptmärkte liegen dabei in Europa, insbesondere den Niederlanden und Deutschland, aber auch Frankreich, Spanien und Italien. „Euroblock ist der führende Hersteller von Pressspanklötzen in Europa. Das Forum darf als Dank an unsere Partner für beständige und verlässliche Kundenbeziehungen verstanden werden. Es soll Denkanstöße liefern und genügend Raum für Diskussion und Vernetzung bieten“, betont Leonhard Scherer, Geschäftsführer der Euroblock Verpackungsholz GmbH, die Wichtigkeit der regelmäßigen Zusammenkunft. Das alle drei Jahre stattfindende Event ist das größte Branchentreffen für Europas Palettenindustrie und wichtigste Plattform für den Austausch internationaler Player.

Das nächste Treffen ist für Anfang 2020 geplant.



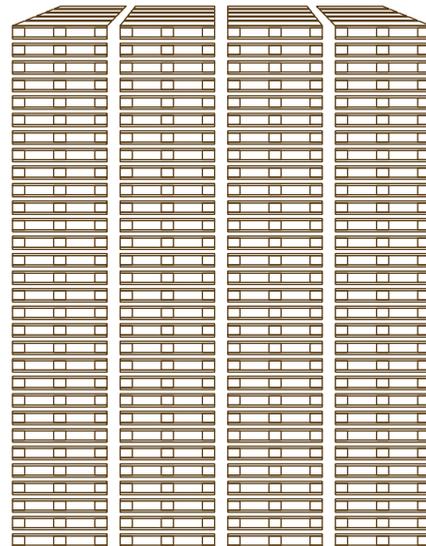
Euroblock – Führender Hersteller von Pressspanklötzen in Europa

Die Hauptmärkte liegen in Europa, insbesondere den Niederlanden und Deutschland, aber auch Frankreich, Spanien und Italien.

Jährliche Produktion von
1.400.000.000
Palettenklötzen



140 Millionen
Paletten



 = 1.000.000 Paletten

”

Kundenstimmen Euroblock-Forum 2017



Robert Holliger, European Pallet Association e.V.

Ich bin seit dem ersten Euroblock-Forum dabei und es war jedes Mal sehr kompetent. Wissenschaft, Technik, Markt – auch in diesem Jahr wieder ein sehr, sehr ausgeprägtes Spektrum der Redner. Es macht immer wieder Spaß, hier zu sein.



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

Das Euroblock-Forum ist interessant und bestens dafür geeignet, neue Player kennenzulernen, die Themen der Branche zu besprechen, sich auszutauschen und Strategien zu entwickeln, wie die aktuellen Herausforderungen gemeinsam angegangen werden können.



Jan-Bernd Seier, Seier GmbH & Co. KG

Wir sehen die Themen, wie sie sich im Moment in der Wirtschaft gestalten, sehr gut durch die Referenten wiedergespiegelt. Diese Inhalte betreffen uns aktuell extrem.



Fons Ceelart, FEFPEB

Das Euroblock-Forum ist ausgewogen, interessant und vor allem relevant. Treffsicherheit bei der Themenauswahl, herausragende Speaker und fantastische Networking-Möglichkeiten – es zahlt sich jedes Mal wieder aus, das Event zu besuchen.

PFEIFER PELLET-FORUM IN UNTERBERNBACH

Treffpunkt der Branchenexperten

Das Programm reichte von umfassenden Marktanalysen bis hin zu einem begeisternden Vortrag des weltbekannten Musikers, Extremsportlers und Unternehmers Joey Kelly.

»

Die Prognosen für die Entwicklung des Pelletmarkts sind allesamt positiv.

Sebastian Proske, Gebietsverkaufsleiter
Deutschland für Biobrennstoffe bei Pfeifer



Michael Pfeifer konnte den weltbekannten Musiker, Extremsportler und Unternehmer Joey Kelly in Unterbernbach begrüßen.

Bereits zum dritten Mal lud Pfeifer im Frühjahr 2017 zum fachlichen Austausch der internationalen Pelletbranche. Der Veranstaltungsort konnte passender nicht sein: Am Standort Unterbernbach, wo Pfeifer jährlich mehr als 110.000 Tonnen Pellets produziert, kamen über 60 führende Pellet-Händler aus Deutschland, Österreich, Südtirol, der Schweiz und dem Elsass (Frankreich) zusammen, um die aktuellen Entwicklungen der Branche zu diskutieren.

Marktanalysen von Experten

Der anerkannte Branchen-Fachmann Sebastian Proseke, Gebietsverkaufsleiter Deutschland für Biobrennstoffe bei Pfeifer, gab den Forumsteilnehmern einen kompakten Überblick über die aktuelle Lage am internationalen Pelletmarkt. „Die Prognosen für die Entwicklung des CO₂-neutralen Brennstoffes sind allesamt positiv. In Deutschland erzeugten die Hersteller 2016 knapp zwei Millionen Tonnen des Naturbrennstoffes“, informierte der Experte. Im Anschluss erklärte Dirk Kröger von Heitling Fahrzeugbau den Gästen, wie ihre LKW-Fahrer den Einblasprozess der Pellets optimieren. Alexander Stihl von der Handelsgemeinschaft best:pellets präsentierte wichtige Tipps für die beste Lagerhaltung des zylinderförmigen Brennstoffes.

Pfeifer steigert Produktion

Michael Pfeifer, Geschäftsführer der Pfeifer Holding, nennt die Herstellung des Bio-Brennstoffes „ein wichtiges Standbein“ der Firmengruppe: „Insgesamt fertigt unser Unternehmen jährlich ca. 420.000 Tonnen Pellets. Ein Viertel davon in Unterbernbach. Pellets sind einer der modernsten und zukunftssichersten Brennstoffe und leisten gleichzeitig einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.“ Durch weitere Investitionen werde die Produktionsmenge bis zum Jahr 2019 in den bestehenden Pelletwerken um weitere 90.000 Tonnen erhöht.

„Passion“ führt zum Erfolg

Ein Höhepunkt der Veranstaltung war der Vortrag „No Limits – Wie schaffe ich mein Ziel?“ des weltbekannten Musikers und Unternehmers Joey Kelly. Der Spross der berühmten Kelly Family erzählte von seinen zahlreichen Ultra-Wettkämpfen und sorgte mit unterhaltsamen Anekdoten aus seiner Popstar-Zeit für Begeisterung. „Disziplin, Mut und Leidenschaft führen dich ans Ziel“, so das Credo des Musikers. Die Gäste bedachten die motivierenden Ausführungen mit einem euphorischen Applaus. ☰

Das nächste Pellet-Forum steht im Herbst 2019 in Imst am Programm.

Leistungsschau vor internationalem Fachpublikum



Auch in den kommenden beiden Jahren nutzt Pfeifer die Präsenz auf Messen als Bühne zur Präsentation ihrer Produkte und Services. Mehrere Termine in acht Ländern dienen als Plattformen für Kundenpflege.

Bewährte Veranstaltungen und internationale „Testläufe“ fügen sich zu einem ausgewogenen Mix. Die Messestände werden größtenteils mit hauseigenen Elementen aus wertigen Massivholzplatten im firmenübergreifenden Corporate Design gebaut.

Strategische Produktplatzierung

Die weltweit prominentesten einschlägigen Messen Bau und bauma (beide München) setzen auf die Schwerpunkte Holzbau, Schalung und Baumaschinen. Die Ligna in Hannover ist ein spannender internationaler Treffpunkt für die holz- und verarbeitende Industrie. Am italienischen Markt nimmt die Pfeifer Group als einer der größten Pellet-Hersteller

Europas an der Progetto Fuoco als bedeutendste internationale Messe für Biobrennstoffe teil und ist beim Holzbau-Expertenkongress Forum Legno vertreten. Die India Wood dient ebenso wie die Dubai Wood Show als unerlässlicher Termin für das Schnittholz-Angebot. Vorrangig mit Betonschalungsprodukten empfiehlt sich die Gruppe auf der bauma Conexpo Africa (Südafrika) und der Seebe Belgrad (Serbien).

Unterwegs zwischen Shanghai und Nantes

Zur Präsentation von Schnitt- und Verpackungsholz sowie der 2017 stark nachgefragten Palettenklötze nimmt die Fmc Premium (Shanghai) einen hohen Stellenwert ein. Als Branchentreffpunkte im Verpackungsbereich gelten die FachPack (Deutschland) und die erstmalig besuchte spanische Hispack sowie die All4Pack in Frankreich. Das Unternehmen ist hier außerdem auf der Carrefour International du Bois, der bekanntesten Messe für Holzbauprodukte des Landes, zu Gast.





Messetermine 2018/19



Progetto Fuoco	Verona / Italien	21.02. - 25.02.2018
India Wood	Bangalore / Indien	08.03. - 12.03.2018
Dubai Wood Show	Dubai / Arabische Emirate	12.03. - 14.03.2018
Forum Legno Edilizia Italia	Verona / Italien	13.03. - 14.03.2018
Conexpo Africa	Johannesburg / Südafrika	13.03. - 16.03.2018
The 8th Beijing Global Wooden Construction and Decoration Exhibition	Beijing / China	14.04. - 16.04.2018
Seebe Internationale Baumesse	Belgrad / Serbien	18.04. - 21.04.2018
Hispack 2018	Barcelona / Spanien	08.05. - 11.05.2018
Carrefour International du Bois	Nantes / Frankreich	30.05. - 01.06.2018
Fmc Premium	Shanghai / China	11.09. - 14.09.2018
FachPack	Nürnberg / Deutschland	25.09. - 27.09.2018
Timber Expo	Birmingham / Großbritannien	09.10. - 11.10.2018
All4Pack Paris	Paris / Frankreich	26.11. - 29.11.2018
Bau	München / Deutschland	14.01. - 19.01.2019
Bauma	München / Deutschland	08.04. - 14.04.2019
Ligna	Hannover / Deutschland	27.05. - 31.05.2019



Wie in jeder Branche setzt in der Holzindustrie Liefersicherheit die Bezugssicherheit von Rohstoffen voraus. Genau deshalb gestaltet Pfeifer seinen Rundholzeinkauf als grundlegend strategischen Prozess. Einblick in ein von Emotionen und Witterung geprägtes Tätigkeitsfeld.

RUNDHOLZEINKAUF IN DER PFEIFER GROUP

Vertrauen verpflichtet

Knapp 3,4 Millionen Festmeter Holz plant die Pfeifer Group im Jahr 2018 weiterzuverarbeiten. Salopp gesagt: Ordentlich Holz. Umgelegt in logistische Fakten – rund 125.000 Lkw-Ladungen. Wiewohl Pfeifer tatsächlich mehr als 600.000 Festmeter mittels Bahn bezieht. Die Unternehmensgruppe ist damit einer der größten europäischen Abnehmer von Rundholz. Pfeifer entwickelt seine Standorte bewusst in der Nähe walddreicher Regionen. Lange Transportwege zwischen Wäldern und Werken wären weder ökonomisch noch ökologisch zu vertreten. Das verarbeitete Holz stammt ausschließlich aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern.

Rundholzbeschaffung als „Open air“

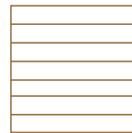
In Europa wächst nach wie vor mehr Holz nach, als geerntet wird. Dennoch kommt es in der Holzindustrie immer wieder zu Versorgungs-Engpässen. Einer der Gründe, weshalb Pfeifer einen permanenten Grundstock an 250.000 Festmetern auf Vorrat hält. Erst jüngst bewährte sich dieser Sicherheitspuffer. Als im Herbst 2017 eine langanhaltende Schlechtwetterperiode weite Teile Mitteleuropas dominierte, führte dies zu einer unvorhersehbaren Verknappung in der Holzlieferung mit Auswirkungen auf die gesamte Branche. In den Wäldern lagerten bereits große Mengen, die im Sommer aufgrund der Borkenkäfer-Problematik gefällt werden mussten. Durch Regen aufgeweichte Böden kombiniert mit für den Winter zu milden Temperaturen führten zu erschwerten Erntebedingungen. Morast bremste die Maschinen. Mehrwöchige Rückstände im herkömmlichen Winter-Schlägerungsprozess waren die Folge. „Der Rundholzeinkauf ist eine Freiluftveranstaltung mit allen dazu gehörenden Einflüssen, positiv wie negativ“, bringt es Ingomar Kogler, Gesamtleiter des Rundholzeinkaufs bei Pfeifer, auf den Punkt.

—>



Nachhaltigkeit

Das verarbeitete Holz stammt ausschließlich aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern im Umkreis von maximal 150 km Luftlinie rund um das Sägewerk.



3.400.000

3,4 Millionen Festmeter Holz plant die Pfeifer Group im Jahr 2018 weiterzuverarbeiten.



125.000

2.800.000 Festmeter Holz werden in rund 125.000 Lkw-Ladungen transportiert.



600.000

600.000 Festmeter werden mittels Bahn transportiert.

Erfolgsprinzip: Korrektheit

Der gelernte Forstwirt weiß um den grundlegenden Einfluss des Klimas: „Eine forstwirtschaftliche Ausbildung bildet keine Voraussetzung, um ein guter Einkäufer zu sein. Aber sie hilft enorm, um die Situation der Waldbewirtschafter besser zu verstehen“, so Kogler. Rund 30 Experten organisieren bei Pfeifer die Kontakte zum Waldbesitzer, von kleinbäuerlichen Betrieben bis hin zu „Riesen“ wie den Bundesforsten in Österreich oder den Staatsforsten in Deutschland. Die Einkäufer sind lau-

fend bei den Lieferanten präsent, um die Übersicht zu behalten. Aber auch zur Pflege persönlicher Kontakte. „Der Wald ist ein emotionales Thema. Oft wurde ein Waldstück bereits vom Großvater gepflanzt. Nun soll es verwertet werden, da sind zwangsläufig auch Gefühle im Spiel. Darauf muss man Rücksicht nehmen“, weiß der Experte.

Vertrauen heißt der entscheidende Punkt im von zwischenmenschlichen Faktoren geprägten Rundholz-Geschäft. Von der Abholung des Holzes im Wald



über die Bestimmung der Qualitäten und Mengen bis hin zur Abrechnung – der Holzeinkauf hält viele Aspekte bereit, die theoretisch zu Konflikten führen könnten. Praktisch genießt Pfeifer bei seinen Lieferanten allerdings seit Jahrzehnten einen exzellenten Ruf. „Die Firmengründer haben eine Kultur der Korrektheit mit den Rundholz-Lieferanten etabliert, die extrem hilft. Unser Unternehmen ist von innen heraus durchdrungen von der Überzeugung, dass getroffene Vereinbarungen halten und Qualitäten wie auch Bezahlung kor-

rekt abzuwickeln sind. Selbst bei widrigen Bedingungen“, spielt Kogler auf den Sommer 2017 an. Als damals ein Überangebot an Holz die Preise plötzlich in den Keller rasseln ließ, hielt die Pfeifer Group bestehende Abnahmeverpflichtungen ein. „Ein Baum braucht 100 Jahre, bis er erntereif ist. Das ist eine Zeitspanne, in der viel Vertrauen entstehen, aber auch verspielt werden kann. Es rentiert sich langfristig nicht, wegen kurzfristiger Gewinnmaximierung die Bezugssicherheit aufs Spiel zu setzen“, so Kogler.

Im Wald zählen alte Werte

Gewachsene Beziehungen unterhalten die Pfeifer-Einkäufer und Logistiker übrigens auch zu einem Netz regionaler Rundholzfrächter. Entgegen der Trends in der Transportbranche können diese Frachten kaum von internationalen Fahrern bewältigt werden. Auf Forstwegen endet die Weisheit aller marktüblichen Navigationssysteme. Der Digitalisierung zum Trotz: Klassische Kompetenzen wie lokale Ortskenntnis können ein Wettbewerbsvorteil bleiben. Zumindest im Wald. ☰

Lesen Sie mehr in unserem Newsblog



pfeifergroup.com/blog



Ingomar Kogler

Geboren in Metnitz (Kärnten). Der Absolvent der Höheren Bundeslehranstalt für Forstwirtschaft legte bei den österreichischen Bundesforsten die Staatsprüfung zum Förster ab. Bei Binder war er jahrelang IT-Verantwortlicher. Als Projektleiter entwickelte er schließlich für ein großes deutsches Softwarehaus eine Branchen-Software. Zu Pfeifer kam Kogler, um Rundholzsoftware als IT-Leiter zu implementieren. Ab 2009 wurde er Rundholzeinkaufsleiter in den deutschen Standorten der Pfeifer Group. 2010 übernahm Kogler den Gesamteinkauf von Rundholz in der Pfeifer Group. Er ist Mitglied der Geschäftsführung der Pfeifer Holz GmbH & Co KG in Imst und Kundl.



Die Kunden in den Balkanstaaten schätzen die Qualität der Produkte von Pfeifer.



Starke Präsenz am Balkan

Die Baubranche in Osteuropa boomt. Mit Mladen Perusko und seiner Firma „Meridijan“ gibt es einen versierten Vertriebsnetzwerker mit hervorragenden Kenntnissen des von Dynamik und Wandel geprägten Wirtschaftssektors.

Acht Standorte, drei Nationen, 1.800 Mitarbeiter, 90 Exportländer – die Pfeifer Group versteht sich als internationaler Anbieter von Holzprodukten. Die Bedeutung der südosteuropäischen Staaten für das Unternehmen steigt. Durch die zunehmende politische Stabilität und den nach wie vor ungebremsen touristischen Aufschwung gilt vor allem Kroatien als absoluter Wachstumsmarkt. Länder wie Serbien oder Bosnien-Herzegowina ziehen nach und auch in Mazedonien, Montenegro und dem Kosovo wird kräftig investiert.

Erfahrener Brancheninsider

Seit 25 Jahren ist Mladen Perusko in der Holzbranche tätig. Mit seinem in Labin (Kroatien) ansässigen Drei-Mann-Unternehmen „Meridijan“ bereist er die osteuropäischen Staaten als engagierter Vertreter. Vor rund fünf Jahren fand ein gegenseitiges Kennenlernen zwischen der Pfeifer Group und „Meridijan“ auf der Weltleitmesse der Baubranche bauma in München statt, das in einer erfolgreichen Zusammenarbeit mündete. Nach wie vor gilt Perusko mit seinem Team als unerlässlicher Vertriebspart-

ner mit wertvollen Kontakten. „Wir kommunizieren in englischer Sprache, „Meridijan“ vermittelt zwischen Pfeifer und der südosteuropäischen Klientel oder nimmt Aufträge direkt an und leitet diese an uns weiter. Rund alle zwei Monate treffen wir uns persönlich, um Allfälliges zu besprechen und gemeinsam Kunden zu besuchen“, umschreibt Hynek Mandula, Gebietsverkaufsleiter der Pfeifer Group, die Kooperation.

Erfolg durch Kontinuität

Ausgenommen der Euroblock Palettenklötze kümmert sich Perusko um den Verkauf des gesamten Produktportfolios von Pfeifer, wobei Schalungstafeln die Nachfrage dominieren. Geliefert wird hauptsächlich aus den Standorten Imst und Chanovice. Abgesehen vom erhöhten Bürokratieaufwand durch entsprechend vorzubereitende Zoll- bzw. Transport-Papiere gestaltet sich auch die Überstellung von Waren in den nicht-EU Raum als rasch und unkompliziert. Neben langfristig gepflegten Kundenbeziehungen mit dem Vertriebspartner „Meridijan“ punktet die Pfeifer Group bei den preissensiblen südosteu-

ropäischen Abnehmern durch standardisierte Abläufe, verlässliche Lieferung und kompromisslose Qualität. Kunden schätzen diese Werte als schlagkräftige Argumente gegen die starke Konkurrenz aus Kärnten und der Steiermark, Rumänien oder Slowenien.

Optimistischer Blick in die Zukunft

Hynek Mandula sieht noch viel Potenzial am Balkan: „Unsere Marktbeobachtungen ergeben, dass der westeuropäische Einfluss auf die Bauwirtschaft zunimmt. Die Rückkehr von Menschen, die beruflich über Jahre im westlichen EU-Raum tätig waren sowie ausländische Investoren, die ihre Aufträge an deutsche oder österreichische Architekten vergeben, bringen die (österreichische) Holzbautradition nach Kroatien, Serbien und Co. Neue Technologien und bewährtes Know-how aus dem Westen nehmen Einzug in die Branche und steigern den Bedarf an unseren Produkten.“ Die Bauwirtschaft im Osten sieht vielversprechenden Entwicklungen entgegen, denen die Pfeifer Group mit zeitlosem Werteverständnis und ehrlicher Handlungsschlagqualität begegnet. ☰

Die Pfeifer Group ist in folgenden Balkanstaaten tätig:

- Kroatien
- Slowenien
- Serbien
- Bosnien-Herzegowina
- Mazedonien
- Kosovo
- Montenegro

Slowenien wird direkt bedient, um den Vertrieb in den weiteren Staaten kümmert sich die Firma „Meridijan“. Verkauft wird das gesamte Sortiment (ausgenommen Euroblock Palettenklötze). Das Schalungsplatten-Angebot der Pfeifer Group nimmt einen besonders wichtigen Stellenwert ein.



(v.l.n.r.) Tobias SCHINDLER (Vertriebsleiter Pfeifer), Paolo BUDANKO (Joint Owner Meridijan), Mladen PERUŠKO (Manager & Joint Owner Meridijan), Michael PFEIFER (CEO Pfeifer Group), Hynek MANDULA (Gebietsverkaufsleiter CEE/SEE Pfeifer)

Erfolgreiche Kooperation mit Paletten-Experten Monari



Seit über 25 Jahren besteht die Zusammenarbeit von Pfeifer mit dem italienischen Palettenhersteller Monari. Die Firma aus Cizzolo ist ein strategisch wichtiger Kunde in den Produktsegmenten Verpackungsschnittholz und Pressspanklötzen.

Das 1968 von Enrico Monari gegründete Unternehmen zählt zu den bedeutendsten Abnehmern von Schnittholz und Palettenklötzen in Italien. Knapp ein Drittel seiner Rohware bezieht der Betrieb von der Pfeifer Group. In den vergangenen Jahrzehnten investierte die Familie stark in den Firmensitz in Cizzolo (Lombardei). Mit Erfolg: Das heute von Sohn Giacomo Monari und Schwiegertochter Livia Ghirardi geführte Werk produziert rund 15.000 Paletten pro Tag. Der Vertrieb erfolgt zu 70 % an die Keramikindustrie. Je 15 % des Umsatzes entfallen auf die Chemieindustrie und den Bausektor.

Handschlagqualität und persönliche Betreuung

Der Bedarf an gelieferten Schnittholz stammt aus den Pfeifer-Standorten Kundl (A), Unterbernbach, Lauterbach, Uelzen (alle D) und seit 2017 auch aus Chanovice (CZ). Die aktive Kontaktpflege zu Monari nimmt den Grundsätzen der Pfeifer Gruppe und der Euroblock Verpackungsholz GmbH entsprechend einen hohen Stellenwert ein. Neben langjährig konstanten Ansprechpartnern besuchen Pfeifer-Mitarbeiter das lombardische Unternehmen regelmäßig. Eine

rasche und effiziente Reaktion auf etwaige Entwicklungen am Markt ist somit garantiert.

Lieferung just-in-time

Die schlagkräftige Kooperation basiert auf zeitgerechter Verfügbarkeit und beständiger Lieferfähigkeit. Nahezu täglich findet Exportware von Pfeifer und der Euroblock Verpackungsholz GmbH via Lkw-Transporten einen raschen und unkomplizierten Weg nach Italien. Gegenseitiges Vertrauen ermöglicht zusätzlich enorme Flexibilität. Jährlich steigende Umsatzzahlen bestätigen den erfolgreichen gemeinsamen Weg und lassen optimistisch in die Zukunft blicken. ☰

”

Euroblock liefert uns die passenden Produkte, um allen Marktbedürfnissen gerecht zu werden.

Giacomo Monari

Holzmarkt Italien nimmt weiter Fahrt auf

MARIO MOLINARI,
HANDELSAGENT FÜR DIE
PFEIFER GROUP IN ITALIEN

Mit einem Umsatzwachstum im zweistelligen Prozentbereich im vergangenen Jahr spielt das Nachbarland Italien eine wichtige Rolle für die Pfeifer Group. Der langjährige italienische Vertriebsmitarbeiter Mario Molinari erzählt im Interview, wie sich der Markt zu anderen unterscheidet und welche Entwicklungen die italienische Holzbranche derzeit durchläuft.

INTERVIEW MARIO MOLINARI

Seit 37 Jahren vertritt Mario Molinari die Produkte der Pfeifer Group. Als selbstständiger Handelsagent betreut er einige der 20 italienischen Regionen. Unterstützung erhält er dabei von seinem Sohn als Vertreter und seiner Tochter, die für Auftragsabwicklungen und Büroorganisation zuständig ist. Nach dem Einbruch der Nachfrage für Holzprodukte im Rahmen der Weltwirtschaftskrise steigt der Absatz wieder kontinuierlich.

Am italienischen Markt ist Pfeifer seit jeher im Schnittholz-Segment und in späterer Folge am Pellet-Markt stark vertreten. Ist das nach wie vor der Fall? Welche anderen Produkte sind bei den Kunden gefragt?

Wir können mit Stolz sagen, dass Pfeifer einer der führenden Anbieter im Land ist. Dass die Pfeifer Group bei Produkten wie Schalungsplatten europaweiter Marktführer ist, zeigt sich natürlich auch beim Vertrieb in Italien. Im Bereich der Fertigprodukte mussten wir uns erst am Markt etablieren, können aber dank unseres Qualitätsanspruchs bei vielen Kunden punkten. Um eines der führenden Unternehmen der Holzindustrie zu bleiben, gilt es natürlich mit dem italienischen Markt zu wachsen.

Wie sehr ist der Preis kaufentscheidend oder liefert schlussendlich doch die Qualität der Produkte den Zuschlag? Wie wichtig ist dabei der persönliche Kontakt zum Kunden?

Wenn sich eine Firma beim Verkauf nur auf den Preis konzentriert, dann ist das immer schlecht, sowohl für den Vertreter als auch für das Unternehmen. Daher stehen für mich, neben der Qualität der Produkte, das Service und der Kunde im Mittelpunkt. Die persönlichen Beziehungen zum Abnehmer spielen eine große Rolle. Im Vier-Augen-Gespräch lässt es sich leichter verhandeln und man erhält Informationen zur Marktsituation und zu Mitbewerbern.

—>

Wie reüssiert Pfeifer geografisch am italienischen Markt mit seinen Produkten? Existieren Unterschiede beim Absatz im wirtschaftlich starken Norden und dem Mezzogiorno?

Meiner Erfahrung nach stellt der Norden sicherlich den größeren Anreiz für ein Unternehmen wie Pfeifer dar, nimmt man z.B. die Verpackungsmittelbranche, so findet man heute die führenden Firmen Italiens ausschließlich im Norden. In der Baubranche zeigen sich Nord- und Süditalien sehr ausgeglichen. Trotzdem ist der Norden als Absatzmarkt interessanter, auch wenn es dort mehr Umbauten und Renovierungen statt Neubauten gibt. Grund dafür ist, dass im Norden der Holzbau einen hohen Stellenwert besitzt, die Kaufkraft größer ist und wesentlich mehr investiert wird. Dasselbe gilt für den Pellet-Markt. Vor allem, wenn man berücksichtigt, dass aufgrund der Logistik- und Transportkosten die Lieferungen von Pellets einen bestimmten Kilometerradius nicht überschreiten sollten, weil sonst der Endpreis einfach zu hoch wäre.

”

Die persönlichen Kundenbeziehungen sind wesentlich.

Mario Molinari

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung der Pfeifer Group am italienischen Markt? Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?

Mein Hauptziel ist es, weiter zu wachsen. Dazu benötige ich natürlich die volle Unterstützung des Unternehmens. Der italienische Markt wird immer wichtig für Pfeifer sein, nicht zuletzt, weil der Werkstoff Holz sowohl beim Bauen als auch beim Heizen im Trend liegt. ☰



**Vertriebsprofis am italienischen Markt:
Sohn Davide, Mario Molinari und Tochter Elena.**

”

Wir investieren mit Verstand

Die Pfeifer Group investiert im Jahr 2018 erneut in hohem Ausmaß: Knapp 64 Millionen Euro nimmt das Unternehmen für seine Wettbewerbsfähigkeit in die Hand, rund 57 Millionen alleine im Technikfeld. CTO Clemens Pfeifer skizziert im Gespräch Schwerpunkte und Beweggründe.

Kosten reduzieren, Leistung und Effizienz erhöhen – die Maxime für den Mitteleinsatz im Technikbereich ist klar skizziert. Pfeifer investiert laufend, 2018 stehen jedoch einige besonders herausragende Projekte an. So etwa der Ausbau der Anlagen in Schlitz zum CLT-Kompetenzzentrum, darüber hinaus auch gezielte Optimierungs-Maßnahmen an allen anderen Standorten der Gruppe (siehe Info-Grafik). Clemens Pfeifer ist in der Unternehmens-Geschäftsführung für den Technikbereich verantwortlich, in den im aktuellen Geschäftsjahr fast

90 % des Investitionsvolumens fließen. „Wir stehen im weltweiten Wettbewerb. Manche unserer Konkurrenten sind in der Lage, mit niedrigeren Lohn- und Rohstoffkosten zu arbeiten. Dennoch sind wir der festen Überzeugung, dass wir an unserem Sitz in Tirol wie an allen unseren Standorten wirtschaftlich einen Industriebetrieb führen können. Das wollen wir neben der Ausrichtung an den Marktbedürfnissen auch durch technische Verbesserung und konzernübergreifende Innovation sicherstellen“, erklärt Clemens Pfeifer. —>



Ambitioniertes Programm

Die Kriterien, nach denen Investitionsentscheidungen getroffen werden, sind im gesamten Unternehmen verbindlich definiert. „Wir investieren in erster Linie mit Verstand. Es geht ganz klar darum, in jeder Hinsicht effizienter und sparsamer zu arbeiten. Gleichzeitig müssen wir auch der erhöhten Produktivität und dem gestiegen Ausstoß gerecht werden, indem wir unsere Lager- und Logistikkapazitäten erweitern und verbessern“, so Pfeifer. Die Herausforderung eines derart ambitionierten Programms wie im Jahr 2018 ist der Geschäftsführung bewusst: „Es klingt natürlich spektakulär,

wenn von solchen Summen die Rede ist. Die Beträge sollten aber nicht den Blick auf die herausragende Leistung vieler unserer Spezialisten verstellen. Sie machen sich um die Umsetzung der Pläne und unser Unternehmen verdient. Dafür gebührt ihnen unser besonderer Dank.“

Sicherheit als Schwerpunkt

Im Fokus des Investitionsprogramms stehen neben den Produktionsanlagen selbst auch die Rahmenbedingungen an den Arbeitsplätzen. Neue Aufenthalts-räumlichkeiten, ergonomisch verbesserte Anlagen, Sicherheitskonzepte: Die Pfeifer Group rückt das Element des Wohl-

befindens am Arbeitsplatz zusehends in den Fokus. „Vor allem die Arbeitssicherheit ist uns ein zentrales Anliegen. Wir haben einen jährlichen Konzernsicherheitstag initiiert und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dazu aufgerufen, konkrete Vorschläge zu Fortschritten auf diesem Gebiet zu formulieren. Entsprechende Mittel werden jederzeit gerne freigegeben“, betont Pfeifer. Der Chef-techniker unterstreicht die Bedeutung der regionalen Standorte. Es gibt neben betriebswirtschaftlichen Beweggründen auch eine andere Ebene der gesellschaftlichen Verantwortung. Zum Beispiel jene als verlässlicher Arbeitgeber.“

Standort-Schwerpunkte 2018

Überblick der wichtigsten Investitionen im laufenden Jahr. Zusätzlich plant und realisiert die Pfeifer Group zahlreiche weitere Projekte.



Roger Fraenkl – Geschäftsführer der Pfeifer Holz s.r.o., Chanovice und Trhanov
Stabstelle für Technologische Entwicklung/Innovation



Marco Sturm
Gesamtleiter Kraftwerke



Rene Svatek
Leiter technischer Einkauf



1 Uelzen, Uwe Herold

Das steht an: Die Erhöhung der Trocknungskapazitäten auf Niedrigtemperatur-Basis sorgt für eine optimale Wärmebilanz, der Vollausbau der entsprechenden Kapazitäten ist die logische Folge.

Das läuft bereits: Der bereits begonnene Umbau der Klotzfabrik wird abgeschlossen.



2 Lauterbach, Christian Zimmermann, Werksleiter

Das steht an: Pfeifer setzt eine vollautomatisierte Schnittholz-Verpackung um. Gleichzeitig entsteht im Bereich Forschung & Entwicklung ein unternehmensweites Kompetenzzentrum für Palettenklötze.



3 *Schlitz, Roland Ritter, Werkleiter*

Das steht an: Der Ausbau zum CLT-Kompetenzzentrum der Pfeifer Group.



4 *Unterbernbach, Andreas Schmid, Werkleiter*

Das steht an: Ein neues leistungsstarkes Trockensortierwerk wird installiert, Optimierungen im Sägewerksbereich sowie der Klotzproduktion kommen ebenso wie die Erweiterung von Lagerflächen.

Das läuft bereits: Eine Absackanlage für Pellets befindet sich im Aufbau.



5 *Trhanov, Thomas Wille, Werkleiter*

Das steht an: Das Programm einer schrittweisen Verbesserung und Optimierung des Standortes wird laufend fortgesetzt – in Form neuer Technologien zur erhöhten Holzausbeute oder der Sanierung der Mitarbeiterbereiche.



6 *Chanovice, Radek Pecka, Werkleiter*

Das steht an: Investitionen im Sägewerk zur Leistungssteigerung, in die Maschinenleistung im Dreischichtplattenwerk, Planungen für eine Großinvestition zur Restholz-Verarbeitung.

Das läuft bereits: Ausbau von Schnittholz-Sortierung, Sägezubringung und Dreischichtplattenwerk. Leistungssteigerung – Projekt Gelb – Verlagerung BSP von Schlitz nach Chanovice.



7 *Kundl, Georg Walcher, Werkleiter*

Das steht an: Einbau einer Trockensortierung und eine Reihe von Maßnahmen, um den vorhandenen Platz besser auszunutzen, etwa durch Verlegung der Tankstelle.

Das läuft bereits: Automatisierung der Schnittholzsortierung, Restholztransport durch energieeffiziente Förderbänder. Erhöhung der Wärmeleistung im Kraftwerk und damit verbunden ein deutlicher Ausbau der Pelletskapazität.



8 *Imst, Dietmar Seelos, Werkleiter*

Das steht an: Mit dem Bau einer neuen Groß-Lagerhalle wurde ins Jahr gestartet. Diese weist eine Fläche von 5.000 m² auf und steht ab April 2018 zur Verfügung.



Pfeifer perfektioniert Logistik-Prozesse

Die Logistik- und Dispo-Experten bei Pfeifer trifft die jüngste Markt-Verknappung an verfügbarem Fracht- und Laderaum nicht unvorbereitet. Seit Jahren feilt das Team um Logistik-Leiter Herbert Stöckl an der Optimierung der gesamten Kette der logistischen Prozesse. Mit Erfolg.



© Uwe Mühlbauer

Die Industrie ist seit 2017 mit schwierigen Rahmenbedingungen in Bezug auf das Lkw-Gewerbe konfrontiert. Das grundsätzliche Dilemma: Eine boomende Wirtschaft trifft auf verschärfte gesetzliche Regulative bei einem gleichzeitig anwachsenden Mangel an Fahrern. Die neue Wochenend-Ruheregelung in Deutschland, aber auch das Mindestlohn-Gesetz in Deutschland und Österreich haben für beträchtliche Skepsis unter deutschen und osteuropäischen Frächtern geführt. Als Folge dieser Entwicklung war die florierende Wirtschaft ab September 2017 zunehmend mit einem Engpass an verfügbaren Laderäumen konfrontiert.

Ausweitung auf 750 Frächterpartner

„Wir sind natürlich auch von dieser Entwicklung betroffen. Aber unser Unternehmen hat in den vergangenen Jahren eine Vielzahl an Maßnahmen gesetzt, um dem entgegenzusteuern. Dies gewährleistet weiterhin ein kosteneffizi-

entes und termintreues Frachtenmanagement“, erklärt Stöckl. So hat die Pfeifer Group ihren Frächterpool kontinuierlich aufgestockt, 2018 soll er auf bis zu 750 Partner-Unternehmen angewachsen. Diese registrieren sich bei einer digitalen Plattform, von der aus der Warenumsatz minutiös organisiert wird. Rundläufe zwischen den deutschen, tschechischen und österreichischen Standorten werden so eingetaktet, dass Leerkilometer weitgehend vermieden werden. All das fußt auf der genauen Analyse des Warenumsatzes und der Ladeprozesse in den Werken selbst. Zusätzliche personelle Kapazitäten, etwa bei Dispo- und Versandkräften sowie Staplerfahren in den Standorten, sorgen für interne Beschleunigung. Auch die bauliche Optimierung von Einfahrten erfolgt unter dem Aspekt einer reibungslosen Abwicklung der Transporte. „Wir minimieren Stehzeiten und sparen damit Kosten für alle Beteiligten“, so Stöckl. —>



Herbert Stöckl ist Chef-Logistiker der Pfeifer Group.

”

Gegenseitiges Vertrauen ist bei aller Digitalisierung und Optimierung nach wie vor ein unerlässliches Erfolgselement.

Herbert Stöckl

Automatisiertes Management der Regulative

Ein separates Online-Portal (FUMO) stellt zudem sicher, dass sämtliche bei der Pfeifer Group registrierten Frächter die Einhaltung aller gesetzlichen Auflagen dokumentieren. Die vorschriftsmäßigen werksinternen Sicherheitsunterweisungen der Fahrer organisiert die Pfeifer Group verstärkt digital. In den Standorten Kundl und Chanovice unterziehen sich die externen Lkw-Lenker einer vollautomatischen Prüfung, die in zehn Sprachen angeboten wird. Wenn Fahrer die dabei gestellten Anforderungen erfüllen, erhalten sie bei den entsprechen-

den Terminals eine computergenerierte Erlaubnis, ein Jahr lang ins jeweilige Werk einzufahren. Parallel arbeitet das Team um Chef-Logistiker Herbert Stöckl auch an einer verstärkten Nutzung der Bahn, etwa in Form intermodaler Transporte. 2.222 Lkw-Ladungen waren im Vorjahr im Huckepack-Verfahren auf Zügen unterwegs. In Kundl liefert die Bahn mittlerweile rund 40 % des Rundholzes an. „Wir arbeiten z.B. an einem Ausbau der Bahntransporte auf der Achse Regensburg-Verona. Zweifellos werden wir aber weiterhin auf ein verlässliches Netzwerk an Lkw-Transporteuren angewiesen sein“, erklärt Stöckl. Nachhaltige

Frächter-Beziehungen sind aus diesem Grund ein zentrales Element der Dispo-Philosophie bei Pfeifer. Einmal jährlich gibt es eine Frächtertagung, bei der gemeinsam alle Kernzahlen analysiert und das gemeinsame Potenzial erörtert wird. Stöckl: „Wir brauchen diese enge Abstimmung mit unseren Partnern. Umgekehrt wissen unsere Transporteure, dass sie in der Firma Pfeifer ein in jeder Hinsicht seriöses Gegenüber haben und pünktlich zu ihrem Geld kommen. Gegenseitiges Vertrauen ist bei aller Digitalisierung und Optimierung nach wie vor ein unerlässliches Erfolgselement.“

≡



~1.090

Ladungen pro Tag



400

Permanente Speditions-Partner



2.222

Ladungen im Intermodal-Verkehr pro Jahr



Lesen Sie mehr in unserem Newsblog

 pfeifergroup.com/blog



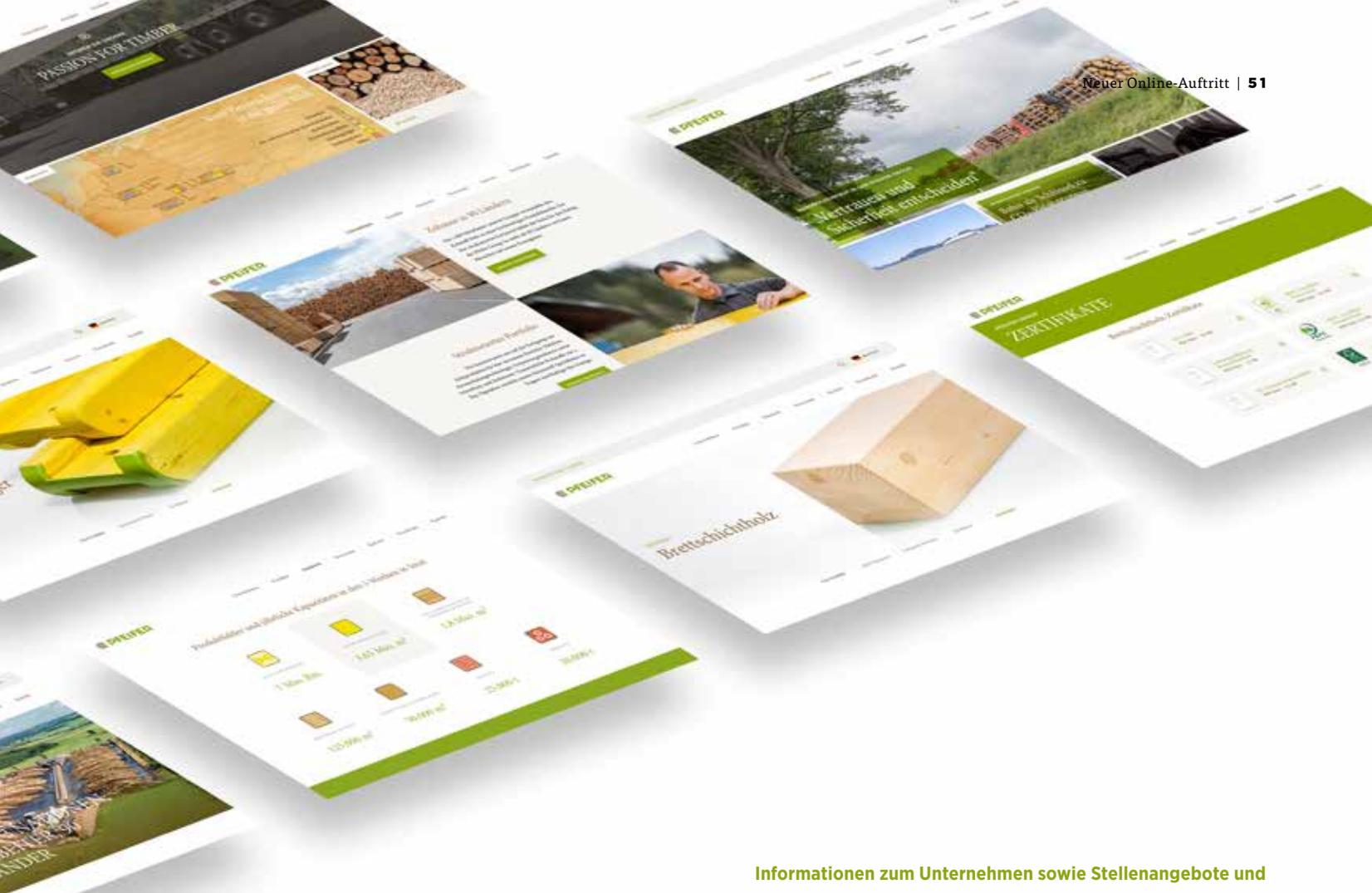
NEUE WEBSITE ONLINE

Pfeifer setzt auf digitale Kommunikation

www.pfeifergroup.com

Der neu gestaltete Online-Auftritt punktet mit stilvoller Optik und einer klaren Struktur, die das Unternehmen mit seinen Standorten, Produkten sowie Mitarbeitern auf einen Blick präsentiert. Ein weiterer Schritt zur Stärkung der Marke in der digitalen Welt.

Der Notwendigkeit eines zeitgemäßen Online-Auftritts konnte mit der neuen Website endlich Rechnung getragen werden. Die neue Firmen-Homepage der Pfeifer Group besticht vor allem durch ihre intuitive Menüführung. Sie liefert wichtige Daten und Informationen zum Sortiment sowie zur Unternehmensgruppe Pfeifer.



Informationen zum Unternehmen sowie Stellenangebote und Erfolgsgeschichten auf karriere.pfeifergroup.com



Inhalte mit Mehrwert

Bei der Umsetzung stand einerseits die übersichtliche Darstellung des Produktsortiments im Vordergrund, um Vertriebsmitarbeitern und Kunden eine Datenplattform zu bieten. Andererseits ging es darum, einen der größten Holzverarbeitenden Betriebe Mitteleuropas mit acht Standorten digital abzubilden. Die Auswahl der passenden Bildsprache und Texte spielte dabei eine große Rolle, unterstützt wurde die Pfeifer Group von regionalen Spezialisten. Neben Fakten ging es der Geschäftsführung darum, aktuelle Geschehnisse aufzubereiten und einen Einblick hinter die Kulissen zu bieten. Mit dem neuen News-Bereich und dem timber Blog konnten diese Vorgaben optimal integriert werden.

Pfeifer Karriereportal

Im Zuge der Neugestaltung erkannten die Verantwortlichen auch die Notwendigkeit eines eigenen Karriereportals. Mitarbeiter- und Arbeitssuche verlagern sich immer mehr auf Online-Medien. Um diese Entwicklung mitzutragen, erhalten potenzielle Bewerber auf der neuen Website schon vorab Wissenswertes zu den verschiedenen Berufsfeldern des Holzunternehmens. Neben aktuellen Stellenangeboten vereinfacht ein Online-Formular den Bewerbungsverfahren. Der „Job-Alert“ informiert über freie Stellen per E-Mail. Auch die MitarbeiterInnen selbst kommen zu Wort und erzählen ihre ganz persönlichen „Erfolgsgeschichten“.



Ein solider Mitarbeiterstamm

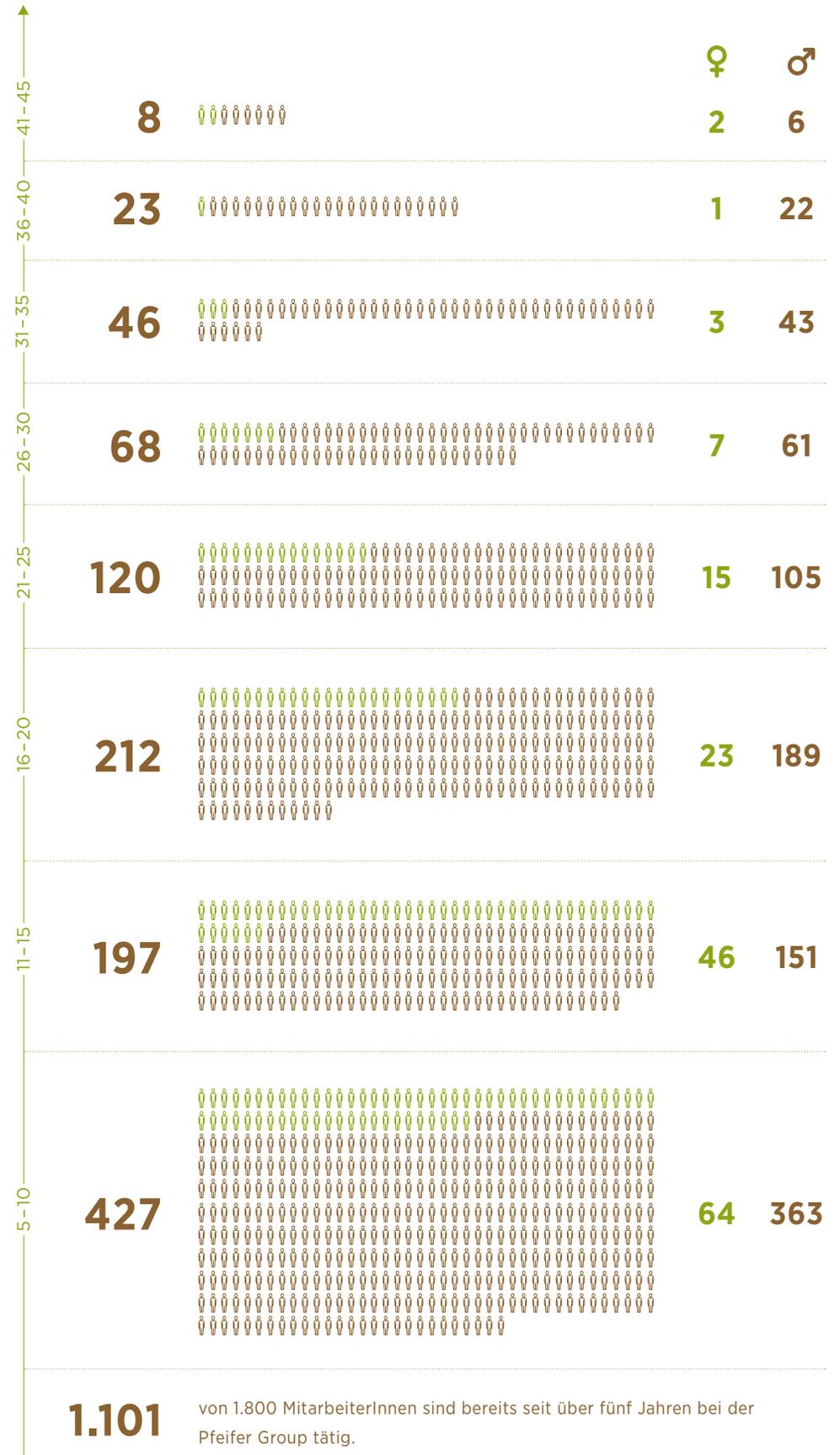
Qualifiziertes Personal trägt wesentlich zum Erfolg bei. Gut, wenn viele langjährige Teammitglieder in den eigenen Reihen stehen mit entsprechender Kompetenz, Erfahrung sowie gewachsenen Kontakten. Von den insgesamt 1.800 MitarbeiterInnen der Pfeifer Group gehören über 1.100 Personen schon mehr als fünf Jahre dem Unternehmen an.



Betriebszugehörigkeit
in Jahren

Anzahl MitarbeiterInnen

♀ ♂



Treue TeamplayerInnen

Die Grafik veranschaulicht, wie sich die Belegschaft der Pfeifer Group in Sachen Betriebszugehörigkeit (ab fünf Jahren) und nach Geschlechtern verteilt zusammensetzt.

© Gerhard Berger



Erfahrener Netzwerkprofi am Schweizer Markt



v.l.n.r.: Vanessa Baldauf, Peter Amann, Brigitte Mäser und Heidi Natter
betreuen ihre Kunden von Dornbirn in Vorarlberg aus.

»

*Ich arbeite oft schon mit der dritten
Generation unserer Kunden zusammen.*

Peter Amann

Seit mehr als 40 Jahren ist Peter Amann im Einsatz und betreut unter anderem den Kernmarkt Schweiz im Vertrieb. Die wichtigsten Großhändler der Eidgenossen gehören seinem Kundenstock an und schätzen sowohl Holzbau- und Betonschalungs-Produkte als auch die starken Serviceleistungen von Pfeifer.

In den späten 1970er- Jahren engagierte Senior-Chef Oskar Pfeifer den damals wie heute begeisterten Motorsportfan. Nicht zuletzt aufgrund seines Hobbys zog es Peter Amann vorerst nach London. Fünf Jahre lang kümmerte sich der Vorarlberger im Vereinigten Königreich um den Aufbau des Schnittholzmarktes, bevor der Ruf der Heimat ihn einholte. Seither ist er gemeinsam mit seinem dreiköpfigen Team in Dornbirn stationiert. Hauptsächlich für den Schweizer Markt verantwortlich, betreuen Amann und seine Mitarbeiterinnen auch Frankreich sowie verschiedene Destinationen im Mittleren Osten und gelten als kompetente Ansprechpartner auf internationalen Messeauftritten der Pfeifer Group. Amanns Schwester Heidi Natter erfüllt eine wichtige Aufgabe im Unternehmen, sie kümmert sich um den wichtigen französischen Markt im Bereich Schalungsträger und Schalungsplatten.

Wachstum durch Servicequalität

An seiner Arbeit schätzt Amann vor allem die Innovationsfreude der Schweizer Holzbaubranche und die durch jahrzehntelangen Kontakt entstandenen intensiven Kundenbeziehungen. „Nicht zuletzt aufgrund des enormen Interesses für neue Produkte entwickelt sich der Absatz am Schweizer Markt von Anfang an konstant positiv. Wir zählen die

wichtigsten Großhändler zu unseren Partnern und bemühen uns um perfekte Servicequalität. Neben der gleichbleibend hohen Qualität unserer Ware gehören dazu eine rasche Lieferfähigkeit und regelmäßige persönliche Besuche. Nicht umsonst lege ich rund 80.000 km pro Jahr zurück und arbeite oft schon mit der dritten Generation unserer Kunden zusammen“, so der 63-jährige Vertriebsprofi.

Nachhaltigkeit zählt

Nachgefragt werden in der Schweiz vor allem ein- und dreischichtige Massiv-

holzplatten, aber auch der Absatz von Brettschichtholz, Hobelware, Schalungsplatten und -trägern befindet sich im Vormarsch.

Die Schweizer Kunden zollen der Pfeifer Group für ihre Nachhaltigkeitsstrategie Respekt. Von Amann geführte Kundengruppen lassen sich regelmäßig in den verschiedenen Werken von der von Pfeifer gepflegten ressourcenschonenden Arbeitsweise überzeugen. Sie zeigen weiters starkes Interesse an den modernen Produktionsanlagen des Unternehmens. ☰



Wohlverdient in den Ruhestand



Peter Heins (3.v.r.)

Mit Hermann Egger und Peter Heins verabschiedeten sich 2017 gleich zwei Urgesteine der Holzbranche in die Pension. Sie waren jahrzehntelang erfolgreich im Einkauf und Verkauf tätig.

Die Arbeitskollegen starteten 2004 bei Pfeifer, mit dem Kauf der Firma Heggenstaller wurden sie quasi „mit übernommen“. Der Wechsel gestaltete sich für beide äußerst positiv. Hermann Egger betreute über zehn Jahre als Gebietsverkaufsleiter für Betonschalungs-Produkte in Deutschland den größten Abnahmemarkt für Schalungsplatten und Schalungsträger. Über viele Jahre konnte er Kunden in ganz Europa gewinnen. Sein Erfolgsrezept: ein offener und fairer Umgang miteinander. Auch Peter Heins setzte sich unermüdlich für die Belange der Firma Pfeifer ein. Bereits 2005 umfasste sein Aufgabengebiet die Rundholzeinkaufsleitung für

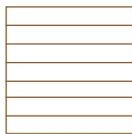
alle deutschen Standorte. Ab 2010 bis zu seiner Pensionierung verantwortete er schwerpunktmäßig die Rohstoffbeschaffung für das Werk in Uelzen.

Voller Einsatz für das Unternehmen

Wirtschaftlich gestalteten sich die Zeiten für die Pfeifer Group nicht immer leicht: Grundlegende Veränderungen des Rundholz-Marktes bedingten die Neuorganisation des Holzeinkaufes und prägten die Arbeit im Verkauf. Für die zwei loyalen Mitarbeiter eine Motivation mehr, bis zu ihrer Pensionierung mit viel Elan und Engagement dem Betrieb treu zu bleiben. ☰



Hermann Egger



40.000.000

Hermann Egger setzte in seiner Laufbahn als Verkaufsmitarbeiter über 40 Millionen Quadratmeter Schalungsplatten ab.



2.000.000 km

Dabei legte er bei insgesamt 20.000 Kundenbesuchen über zwei Millionen Kilometer zurück.

Rückblick 2017



MESSEAUFTTRITT

Messe Batimat, Paris 2017

Von 6. bis 10. November 2017 präsentierten 2.400 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen auf der Batimat. Als Marktführer bei Schalungslatten und -trägern in Frankreich war der Andrang am Stand der Pfeifer Group dementsprechend groß. Das Fachpublikum informierte sich vor Ort persönlich über Neuheiten und zeigte reges Interesse. Die nächste und damit 30. Auflage der Batimat findet im November 2019 statt.

KUNDEN-TREFF

1. Pfeifer Hüttentag

Im Herbst 2017 begrüßte Geschäftsführer Michael Pfeifer die Vertreter von Schnittholz-Abnehmern aus fünf europäischen Ländern in der Firmenzentrale. Geboten wurde ihnen ein zweitägiges Programm, das sowohl einen Einblick in die Fertigung als auch ein ungezwungenes Get-Together auf der Latschenhütte in Imst umfasste. Der gemeinsame Aufstieg zur Hütte und die Talfahrt mit dem Alpine Coaster sorgten für ein geselliges Beisammensein.

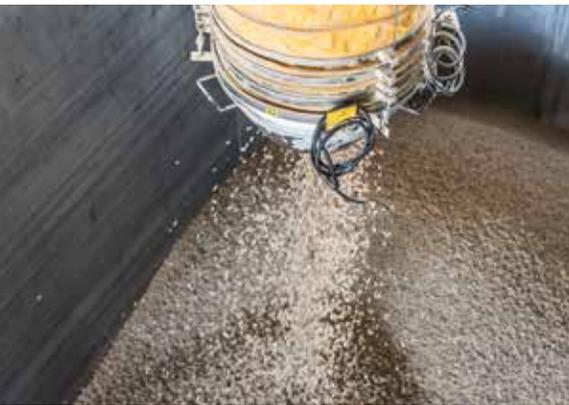


WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

Bestnote für Pfeifer

2017 wurde die Pfeifer Group beim Bonitäts-Rating von Bisnode bereits zum siebten Mal in Folge mit der Höchstnote 1 ausgezeichnet. Damit zählt das traditionsreiche Unternehmen zu den fünf Prozent der am besten bewerteten Betriebe in Österreich. Zusätzlich freuen sich die Verantwortlichen der Pfeifer Group über die Reihung des Wirtschaftsmagazines Trend auf Platz 69 unter den Top 300 Arbeitgebern Österreichs im vergangenen Jahr.

Ausbau 2017/18



STANDORT KUNDL

Ausbau der Pellet-Produktion

Pfeifer ist einer der erfolgreichsten Akteure am boomenden italienischen Holzpelletmarkt. Mit einer Investition von fünf Millionen Euro am Standort Kundl stellte das Unternehmen die Weichen für eine weitere Expansion bei den südeuropäischen EU-Nachbarn. Um der rasant steigenden Nachfrage gerecht zu werden, wurde eine neue Bandtrocknungsanlage zum Trocknen mittels Niedertemperatur von Sägespänen in Betrieb genommen.

STANDORT UNTERBERNBACH

Neue Pellet-Absackanlage

Perfekte Planung, ein klar definierter Zeitplan und nicht zuletzt die umfassende firmeninterne Expertise ermöglichten die Installation einer neuen Absackanlage in Unterbernbach innerhalb von nur wenigen Wochen. Das Werk bildet nun den bereits fünften Pfeifer-Produktionsstandort mit der Option, Pellets in 15 kg-Säcken direkt an regionale Handelspartner zu vertreiben.



STANDORT IMST

Neue Lagerhalle

Eine Fläche von rund 5.000 m² weist das ab Anfang April 2018 zur Verfügung stehende neue Gebäude in Imst auf. Von regionalen Partnern und mit hauseigenen Brettschichtholzprodukten errichtet, bieten die Räumlichkeiten sowohl Platz für Schnittholz als auch für vor Ort produzierte Fertigprodukte. Für Kunden ergibt sich daraus der große Vorteil von ständiger Warenverfügbarkeit.

IMPRESSUM

Herausgeber: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst, pfeifergroup.com | Gestaltung & Layout: West Werbeagentur, A-6460 Imst
Redaktion: Polak Mediaservice, A-6460 Imst | Druck: 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

Vom Herzen Europas in die ganze Welt

