

timber

Unternehmensmagazin der Pfeifer Group



AUSGABE 9 | 2023

Herzlich willkommen in der Pfeifer Group, PÖLKKY!

*Holzbau Referenzprojekte
Mit starken Wurzeln auf Wachstumskurs
Experten-Interviews*





We connect people,
nature and technology.
For better wood solutions.

[PFEIFERGROUP.COM](https://www.pfeifergroup.com)



Die große Chance

Wann, wenn nicht jetzt, erkennt unsere Gesellschaft, dass echte Nachhaltigkeit der Schlüssel ist für eine lebenswerte Zukunft? Nachhaltig heißt dabei nichts anderes, als das 300 Jahre alte forstwirtschaftliche Prinzip besagt: Es darf nicht mehr Holz gefällt werden als jeweils nachwachsen kann. Umgelegt auf die Gesellschaft bedeutet dies: Wir müssen die Bedürfnisse der Gegenwart so befriedigen, dass die Möglichkeiten zukünftiger Generationen nicht eingeschränkt werden.

Bauen mit Holz ist unsere große Chance, den Bausektor klimafreundlicher zu gestalten. Denn Holzbau ist in allen Belangen nachhaltig: auf ökologischer, ökonomischer und sozialer Ebene. Zutiefst überzeugt von diesen Vorteilen, wird die Pfeifer Group ihre Services rund um die Holzbauprodukte weiter ausbauen, um möglichst viele Entscheidungsträger, Architekten und Bauherren ebenfalls zu Holzbau-Fans zu machen. Unsere eigenen Sägewerke gewährleisten dabei die sichere Versorgung mit Schnittholz. Auch unser Schritt nach Skandinavien zielt darauf ab, die Verfügbarkeit des wertvollen Rohstoffs Holz und damit die Lieferfähigkeit weiterhin hoch zu halten.

Der Megatrend „klimaschonendes Bauen“ spricht dafür, dass die gerade entstehenden Produktionskapazitäten zur Gänze benötigt werden. Rückenwind für den Aufschwung liefert die Politik, die nachhaltiges Bauen und Sanieren dezidiert wünscht und fördert.

Mit dem vorliegenden Magazin möchten wir Ihnen Einblick verschaffen – in unser Unternehmen, in die Märkte und künftigen Entwicklungen. Neben dem Schwerpunkt Holzbau erfahren Sie darin auch Wissenswertes zu den Themen Biobrennstoffe, Nachhaltigkeit und Unternehmenswachstum. Bei Fragen oder unverbindlichem Interesse können Sie unser kompetentes Vertriebsteam jederzeit direkt ansprechen oder uns per E-Mail unter info@pfeifergroup.com kontaktieren.

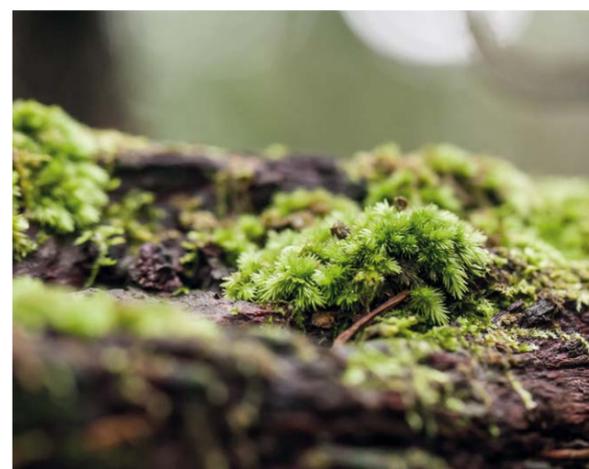
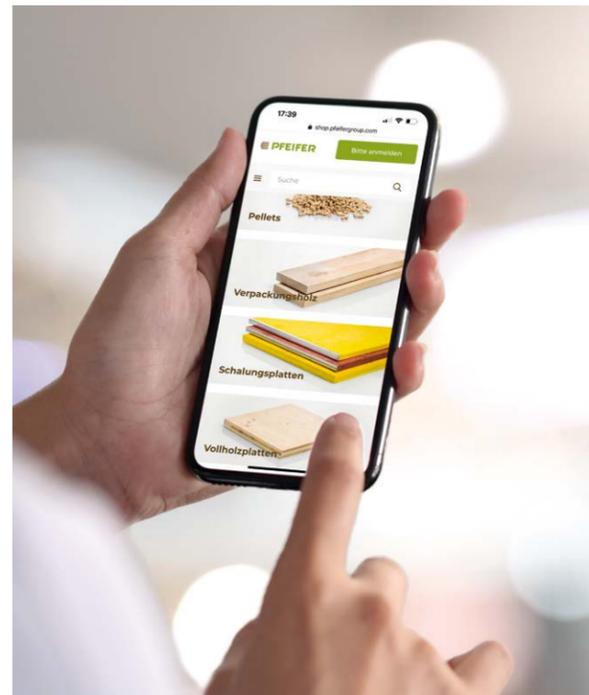
Clemens Pfeifer, CTO

Michael Pfeifer, CEO

Ewald Franzoi, CFO

Alexander Kainer, COO

Geschäftsführer der Pfeifer Holding GmbH



IMPRESSUM

Herausgeber:
Pfeifer Holding GmbH,
Fabrikstrasse 54, 6460 Imst

Gestaltung & Layout:
Pfeifer Timber GmbH,
Regina Tschurtschenthaler
6460 Imst

Redaktion:
Agentur Polak,
6460 Imst

© Genhard Begre,
Walter Firsart FOTOwerk,
Pfeifer Holding GmbH
© Stock, Bongbamthanyakij,
iStock, ylexand,
Messbau Auer, Pilsky Oy

5
Editorial

8-21
Referenzprojekte

22-31
Experten-Interviews

32-33
Holzbau-Vorteile

34-35
Pfeifer News

36-37
Holzbau-App

38-41
Wachstum der Pfeifer Group

42
Messen und Termine | Pfeifer Talk

43
Nachhaltigkeit



Einfamilienhaus in Allondans

Für den Bau eines Privatwohnhauses in der kleinen französischen Gemeinde Allondans lieferte Pfeifer im Januar 2021 rund 480 m² Brettsperrholz. Die vorgefertigten Elemente wurden als Decken, Dach und Wände montiert.

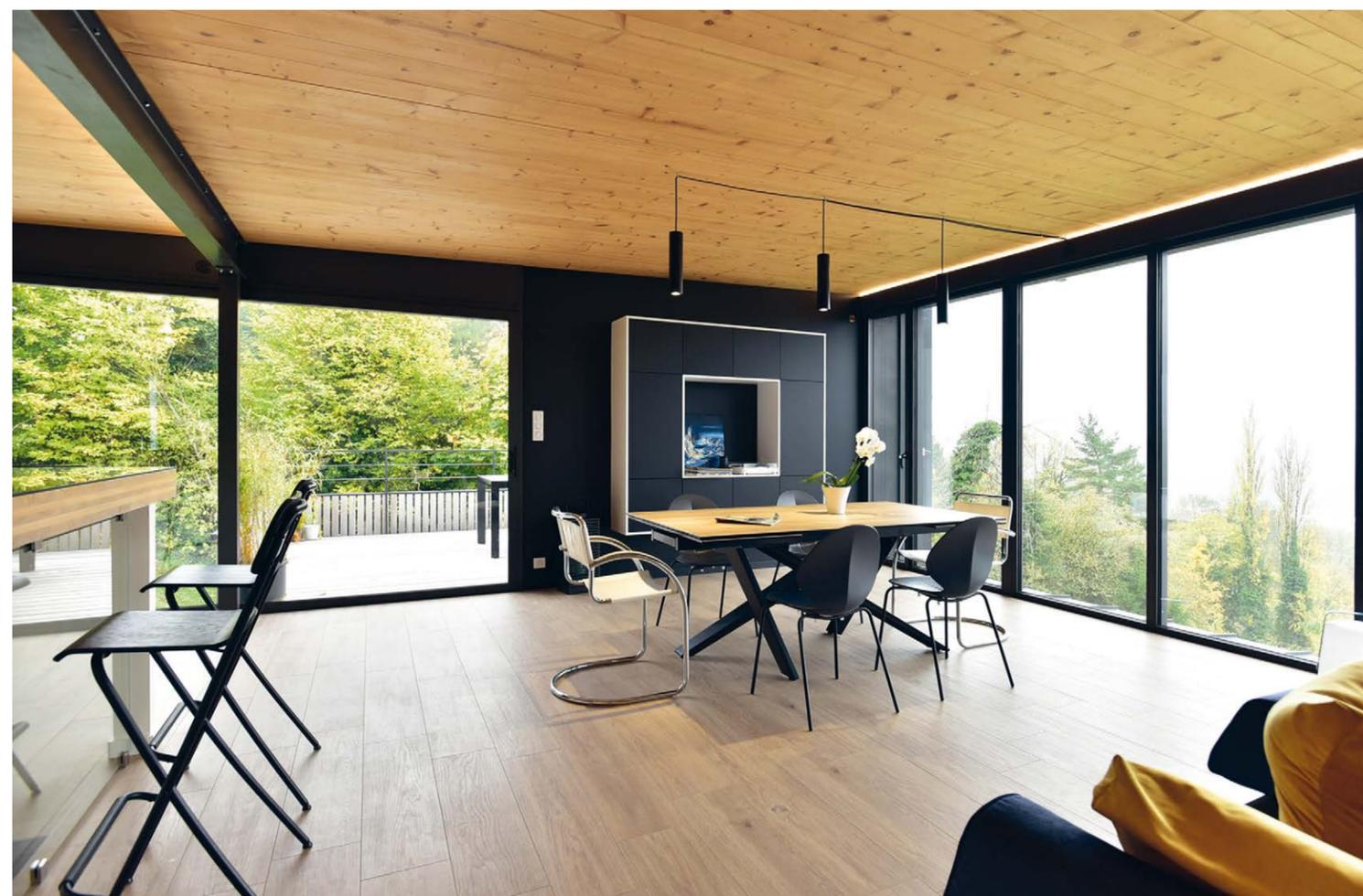
ZUM PROJEKT

Das Best-Practice-Beispiel für den modernen Einfamilienhausbau mit Holz stammt aus der Feder des französischen Architekten Pierre Gigon. Für die gelungene Umsetzung zeichnet die Holzbaufirma Toiture Berger verantwortlich.

UNSER BEITRAG

Pfeifer stellte 184 m² CLT 120 mm für Decken und Dach sowie 300 m² CLT 100 mm für die Wände bereit.

© Pfeifer Holding GmbH



FACTS

Architekt: Pierre Gigon

Holzbaufirma: Toiture Berger

Einfamilienhaus in Montbéliard

Im Herbst 2020 machte sich Pfeifer CLT von Schlitz auf den Weg in die französische Kleinstadt Montbéliard. Das hochwertige Material kam beim Bau eines modernen Einfamilienhauses zum Einsatz.

ZUM PROJEKT

Geplant wurde das elegante Domizil von Pierre Gigon vom gleichnamigen Architekturbüro in Vieux-Charmont. Als Spezialist für Bio-basiertes Wohnen und Einfamilienhaus-Experte konzipierte er das Objekt als geradlinigen, ressourcenschonenden Holzrahmenbau.

UNSER BEITRAG

Für Decke, Dach und Innenwände verbaute die ausführende Holzbaufirma Toiture Berger rund 200 m² Brettspertholz von Pfeifer.



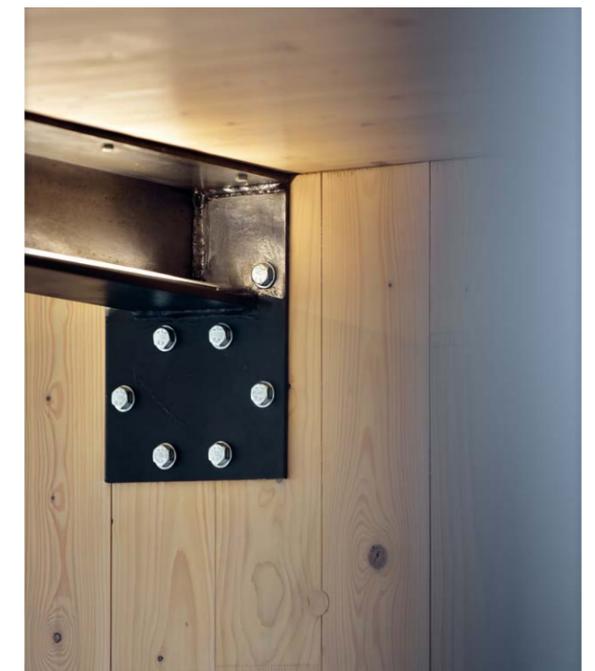
© Pfeifer Holding GmbH



FACTS

Architekt: Pierre Gigon

Holzbaufirma: Toiture Berger





FACTS

Architekt: De Zwarte Hond im Auftrag
des Immobilienentwicklers MWPO
Bauunternehmen: Brands Bouwgroep
Fotograf: Walter Frisart FOTOwerk



SuperHub Meerstad in Groningen

Inspiriert von der Mission, den aufstrebenden Stadtteil Groningen (Niederlande) besser zu verbinden, entwarf De Zwarte Hond ein multifunktionales und anpassungsfähiges zentrales Gebäude in außergewöhnlicher Form. Der nachhaltig in Holz ausgeführte Community-Hub wurde im November 2022 eingeweiht.

ZUM PROJEKT

Der SuperHub im Neubaugebiet Meerstad entstand als moderne Version eines Supermarktes samt ergänzendem Nutzungsprogramm. Das Gebäude repräsentiert eine revitalisierte kreisförmige Version des traditionellen Markthallendesigns.

Die tragende Struktur besteht vollständig aus kreuzförmigen Schichtholzsäulen und -balken, was dem SuperHub ein kathedralenartiges Aussehen verleiht. Die große Spannweite und neun Meter Deckenhöhe schaffen einen außergewöhnlich hellen Raum und ermöglichen flexible Layout- und Nutzungsanpassungen in der Zukunft. Das große Vordach zieht den Bau in seine grüne Umgebung. Zusätzlich verleihen ausgeklügelte Kreuzformen dem Gebäude Stabilität, sodass keine zusätzliche Windversteifungsinfrastruktur erforderlich ist.

UNSER BEITRAG

Die Pfeifer Group lieferte insgesamt 1.120 m² CLT-Platten für die Dachelemente.





© Pfeifer Holding GmbH

Stadtteilschule in Ludwigsburg

Seit Schulanfang 2022/2023 bietet die neue Fuchshofschule in Ludwigsburg mehr als 600 Grundschüler:innen ein modernes Lernambiente. Das dreigeschossige Gebäude wurde nach dem Konzept des Architekturbüros VON M GmbH aus Stuttgart und in Kooperation mit der müllerblastein HolzBauWerke GmbH errichtet. Zum Einsatz kam dabei auch CLT von Pfeifer.

ZUM PROJEKT

Die neue Stadtteilschule im Neubaugebiet fuchshof soll als Begegnungsstätte für unterschiedliche Aktivitäten und Angebote der Schüler:innen, Lehrer:innen und Eltern dienen sowie die Gemeinschaft innerhalb des Stadtteils fördern. Der Bauherr legte dafür Wert auf nachhaltige Baustoffe, die nach dem Kreislaufprinzip des Cradle-to-Cradle ausgewählt wurden, d.h. wiederverwendet bzw. recycelt werden können. Zur Optimierung des Bauablaufs wurde das Gebäude als Holzbau mit hohem Vorfertigungsgrad konzipiert. So konnten die Außenwände im Werk witterungsunabhängig vorgefertigt werden, während vor Ort die Roharbeiten liefen.

UNSER BEITRAG

Das 83 m lange und 33 m breite Gebäude bietet viele sichtbare Highlights – die Kreuz- und Quadratstützen im Inneren des Gebäudes sowie die Holztreppe, die auskragenden Träger und Deckenuntersichten (Balkon Außenseite) aus Brettspertholz. Insgesamt wurden im Projekt rund 1.500 m³ Fichtenholz verbaut.

FACTS

Auftraggeber/Bauherr: Stadt Ludwigsburg

Architekten: VON M GmbH

Holzbau: müllerblastein HolzBauWerke GmbH



Studierendenwohnheim am Campus Riedberg, Frankfurt

Anfang März 2020 startete am Campus Riedberg der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main eines der größten CLT-Projekte Deutschlands. Beim Bau des nachhaltigen Studierendenwohnheims und International House setzte die Kai Laumann Zimmerei und Bedachung GmbH aus Wettengel auf CLT aus dem Hause Pfeifer.

ZUM PROJEKT

Mitten auf dem naturwissenschaftlichen Campus Riedberg entstand ein neues Studierendenwohnheim mit 324 Wohneinheiten für Studierende und 27 Wohneinheiten für Gastwissenschaftler. Die oberen Geschosse des nachhaltig gebauten Passivhauses führte das Team von Kai Laumann in CLT-Holz-Bauweise aus, die auch im Inneren der Individualräume sichtbar bleibt und ihnen einen besonderen Charakter verleiht.

UNSER BEITRAG

Mit insgesamt 3.000 Kubikmeter verbautem CLT aus heimischer Fichte ist das Wohnheim eines der größten CLT-Projekte Deutschlands. Circa 85 Prozent davon stammen von Pfeifer. Exakt 1.355 Bauteile wurden auf 68 LKWs geliefert. Und das in nur vier Monaten Bauzeit. Pünktlich zum Start des Wintersemesters 2022/23 konnten die Bewohner:innen ihre neue Bleibe beziehen.

FACTS

Bauherr: Bauherrengemeinschaft IHCR

Planung und Bauüberwachung:

Ferdinand Heide Architekt Planungsgesellschaft mbH

Holzbau: Kai Laumann Zimmerei- und Bedachung GmbH





Wohnanlage in Mailand

Im Herzen der italienischen Metropole Mailand entsteht zwischen November 2022 und November 2023 eine mehrgeschossige Wohnanlage in Massivholzbauweise. Dabei werden ausschließlich massive Brettsperrholzelemente von Pfeifer verwendet.

ZUM PROJEKT

Das mehrgeschossige Bauprojekt in Mailand beweist, dass sich der vielfältige Holzbau längst auch im städtischen Bereich etabliert hat. So wird in kürzester Bauzeit dringend benötigter Wohnraum in Ballungsräumen geschaffen.

UNSER BEITRAG

Pfeifer lieferte insgesamt 2.000 m² Brettsperrholz (CLT) für Wände, Decken und Dach des Wohngebäudes.

Hotel am Flughafen Frankfurt

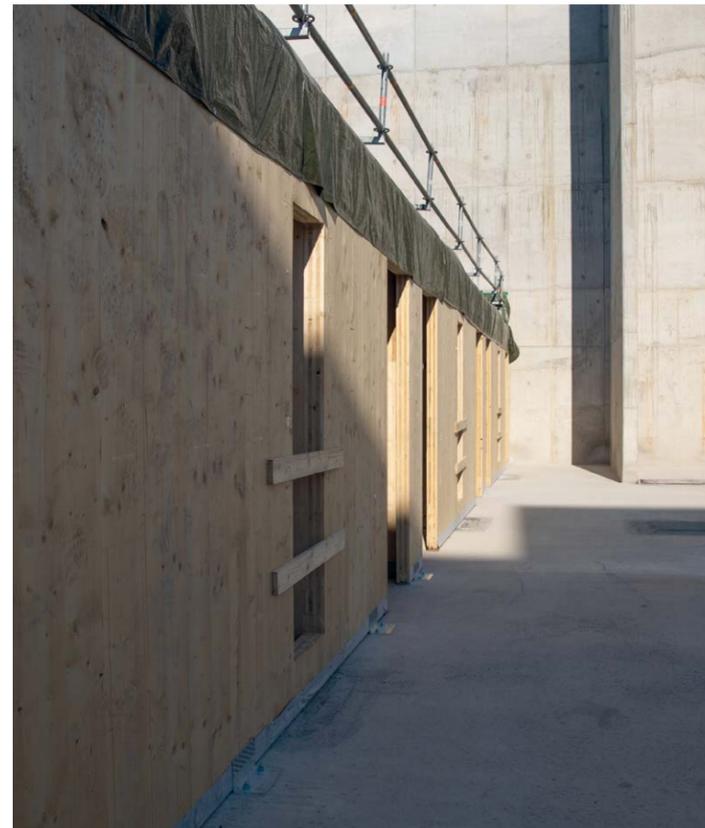
Aus CLT-Elementen von Pfeifer entstand in direkter Nähe zum Flughafen Frankfurt das 3-Sterne-Hotel „Platzhirsch Living – Kelsterbach“ mit 167 Zimmern. Nach einem Jahr Bauzeit können im Frühjahr 2023 die ersten Gäste einziehen.

ZUM PROJEKT

Das Gebäude liegt am Südpark, nur 2,2 Kilometer vom Terminal 1 sowie 4 Kilometer vom Terminal 2 entfernt. Mit dem Konzept „park, sleep & fly“, also Übernachten und Parken am Flughafen, richtet sich das Hotel besonders an jene Personen, die sehr früh abfliegen oder mitten in der Nacht von einer Reise zurückkommen. Das Hotel wurde in Holzbauweise mit hohem Vorfertigungsgrad errichtet.

UNSER BEITRAG

Gesamt 41 LKW-Ladungen lieferte Pfeifer nach Frankfurt, d. h. circa 15.500 m² bzw. 1.940 m³ Rohplatten, aufgeteilt in die Stärken 100 5S, 120 5S, 140 5S und 160 5S.



© Pfeifer Holding GmbH

FACTS

Bauherr: Sutom Invest oHG
 Architekt: ibb – Ingenieurbüro für Bauwesen
 (Ing. Klaus Mitterrutzner)
 Projektmanagement / Bauleitung:
 ibb – Ingenieurbüro für Bauwesen
 Holzbaufirma: Fa. Falter GmbH

Wärme für die Zukunft

Wer könnte die Entwicklungen im Bereich Biobrennstoffe besser einordnen als Christian Rakos, Geschäftsführer von proPellets Austria und Präsident des Welt-Biomasseverbandes? Im Interview analysiert er die Ursachen der Verknappung und hohen Preise bei Pellets im Vorjahr und skizziert Wege, um den Markt zu stabilisieren und das positive Image von Pellets zu stärken.

Herr Rakos, Pellets sind nach wie vor nachweislich der günstigste Energieträger. Warum haben die Preisanpassungen trotzdem viele Kunden irritiert?

Betrachtet man die jährliche Heizkostensparnis mit einer Pelletheizung bei 6 Tonnen Pelletbedarf im Vergleich zu Heizöl, lässt sich feststellen: Über die Jahre war die Ersparnis mal höher, mal etwas niedriger, die Kosten lagen jedoch immer unter dem Heizölwert. Sogar im letzten Jahr mit den Rekordpreisen für Pellets haben Pelletkunden immer noch sehr viel eingespart. Leider ist bei den Kunden nur hängengeblieben, dass sich Pellets verteuert haben, obwohl sie doch im Inland produziert werden. Aber dass dahinter ein internationaler Markt steckt, auf dem auch europaweite tektonische Bewegungen stattfinden können, ist den meisten Menschen nicht zugänglich.

Wie hat der Krieg in der Ukraine die europäischen Pelletmärkte beeinflusst?

2021 beliefen sich die Pelletimporte nach Europa auf knapp 13 Mio. Tonnen. 3,3 Mio. Tonnen, also rund ein Viertel davon, kamen aus Russland, Belarus und der Ukraine. Viele Länder, die aus Russland Pellets bezogen nutzen diese für die Stromproduktion; relevante Mengen gingen auch in den Wärmemarkt. Als die Lieferungen aus Russland, Belarus und der Ukraine ab Anfang Juli 2022 komplett aussetzten, explodierten die Pelletpreise. Ein äußerst dynamischer und instabiler Markt entstand. Aufgrund der hohen Kohlepreise versuchten die Kraftwerke, die immerhin die Hälfte der Pellets in Europa verbrauchen, den Einsatz von Pellets zu maximieren. Mit signifikantem Einfluss auf die Pelletmärkte! Als der Preisabsturz beim Strom im Herbst 2022 den Einsatz von Pellets in den Kraftwerken wieder weniger attraktiv machte, fielen prompt auch die Pelletspreise.

Es griff also das Prinzip von Angebot und Nachfrage?

Genau. Das beschriebene Szenario bestätigte uns, dass die Entwicklungen am Industriemarkt unmittelbare Auswirkungen auf den Haushaltsmarkt haben. Die Kraftwerke kaufen Pellets ein, wenn die Stromproduktion wirtschaftlich interessant ist. Und obwohl die Kraftwerke, die flexibel zwischen Kohle und Pellets wechseln können, in den Niederlanden sitzen, wirkt sich ihr Vorgehen auf ganz Europa aus. Den Verbrauch haben natürlich nicht nur die Kraftwerke angetrieben, sondern auch die enorme Zahl neuer Pelletheizungen, die in vielen Ländern installiert wurden. Wir schätzen diesen Mehrverbrauch auf rund 2,5 Mio. t.



© proPellets Austria, Georg Wille

Um Lieferengpässe künftig zu vermeiden, spricht sich der Verband proPellets Austria für eine verpflichtende Pelletbevorratung aus. Wie könnte das ablaufen?

Wir sehen die verpflichtende Bevorratung durch Produzenten und Importeure als Schlüssel für eine sichere Versorgung und stabile Marktentwicklung. Unser Vorschlag zielt einerseits auf eine saisonale Bevorratung, das heißt 5 % der Vorjahresmenge müssen per 1.12. auf Lager liegen (und können dann ausgeliefert werden). Zusätzlich sollen weitere 5 % dauerhaft gelagert und nur auf politische Entscheidungen hin freigegeben werden. Für Endkunden würde die Umsetzung dieser Idee Kostenerhöhungen von 1-2 % bedeuten, durchaus annehmbar in Hinblick auf die Vorteile.

Wie geht's nun weiter? Bleiben Pellets nachhaltig auf Erfolgskurs?

Wir beobachten unterschiedliche Trends. Hemmend wirkt der Imageverlust durch die Preissteigerungen und den damit verbundenen negativen Tenor in den Medien und Social Media. Hier gilt es, eine Versachlichung der Debatte anzuregen. Schädlich wirken auch die zahlreichen Desinformationskampagnen von Umweltschutzorganisationen gegen Bioenergie/Pellets, die zum Teil haarsträubende Unwahrheiten verbreiten. Warum vor allem die USA Millionbeträge ausgeben, um gegen die Selbstversorgung von Europa mit erneuerbarer Energie Stimmung zu machen, kann man sich denken. Jedenfalls erzeugen diese Kampagnen eine zunehmend kritische Wahrnehmung von Pellets, auch durch die Politik in Brüssel und Berlin. Erkennbar etwa daran, dass die deutsche Regierung die Förderpolitik für Pelletheizungen seit dem Vorjahr komplett auf den Kopf gestellt hat.

Die Themen erneuerbare Energie und Klimaschutz werden immer dringlicher.

Es gibt aber natürlich auch Trends, die für uns arbeiten. So bieten Pellets nach wie vor einen Preisvorteil und profitieren vom gesetzlichen Druck aus Öl auszusteigen. Die Themen erneuerbare Energie und Klimaschutz werden immer dringlicher. Je nachdem, wie konservativ man die



CHRISTIAN RAKOS

Geschäftsführer von proPellets Austria und Präsident des Welt-Biomasseverbandes

Auswirkungen des geplanten Erneuerbare-Wärme-Gesetzes in Österreich einschätzt, ergibt das für den österreichischen Markt einen Peak von ca. 20.000 bis 35.000 neuen für Pelletsheizungen im Jahr 2027. Damit wächst natürlich auch der Pelletbedarf. Dieser wird sich in allen Szenarien zumindest verdoppeln.

Gibt's dafür denn genügend Rohstoff?

In Österreich ist das offenbar der Fall, wenn man den kräftigen Ausbau der Produktionen um 600.000 Tonnen bis 2024 betrachtet. Natürlich wird es im Restholzbereich gewisse Verschiebungen geben, sowie einen zunehmenden Einsatz von Sägehackgut und Industrieholz. Grundsätzlich, und das zeigt auch eine von proPellets Austria und Deutschem Pelletsinstitut (DEPI) in Auftrag gegebene Studie, schützt eine forcierte Nutzung von Nadelholz im Zuge der Anpassung der Wälder an den Klimawandel das Klima besser als die vielfach geforderte Stilllegung des Waldes. Damit wäre ein wesentlich größeres Rohstoffpotenzial vorhanden als heute. Kommt es dazu nicht, wird wohl der Käfer für mehr Rohstoff sorgen, als uns lieb ist.

Die Stimmung im Holzbau ist sehr gut

Teuerungswelle, Fachkräftemangel, rückläufige Baugenehmigungszahlen: Claus Greber, Vertriebsleiter Holzbau bei Pfeifer, hätte manchen Grund, das Glas „halb leer“ zu sehen. Doch für den Berufsoptimisten ist klar: Die Zukunft des Holzbaus gehört denen, die sie mitgestalten. Im Interview zeichnet Greber ein spannendes Stimmungsbild der Holzbaubranche.

Herr Greber, als Vertriebsleiter agieren Sie sehr nah am Kunden. Wie geht es den Holzbauunternehmen aktuell?

Vorneweg: Im vergangenen Jahr gab es keine wirklich relevanten Engpässe. Die Industrie hat alles getan, um eine Wiederholung von 2021 zu verhindern – mit Erfolg. Was wir sehr wohl beobachten, sind rückläufige Baugenehmigungs-

zahlen. Diese könnten zum Jahresende 23 oder eben in 2024 eine stark veränderte Situation schaffen. Momentan ist die Stimmung in unseren Kernmärkten, also in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz, aber sehr gut.

Was sind die größten Herausforderungen für den Holzbau?

Ganz klar die globalen Entwicklungen und deren Folgen. Eine Überbelastung der einzelnen Akteure infolge von Fachkräftemangel reduziert natürlich die Wachstumschancen für den Holzbau. Gleichzeitig fehlen Fachkräfte auch im Betonbau, was die Montage eines Holzhauses verzögert. Weiters sorgen steigende bzw. schwankende Materialkosten für Unkalkulierbarkeit, was immer ein Risiko darstellt. Als Herausforderung entpuppt sich oft auch die Bürokratie in Form von schleppenden Bewilligungsverfahren, unterschiedlichen Bauvorschriften etc. sowie das Verschieben von Investitionen auf unbestimmte Zeit. Bei dem Punkt spielen natürlich Inflation, Energiekosten, Zinsen, Finanzierungsregeln eine große Rolle.

Aber nun zu den Chancen: Warum hat der Holzbau trotz allem Zukunft?

Wo Schatten ist, muss auch Licht sein! Hohe Energiekosten bremsen speziell Stahl und Beton aus – Chance Nr. 1 für den Holzbau. Langfristig spricht alles für das ressourcenschonende Bauen mit Holz – Chance Nr. 2. Bei anhaltendem Fachkräftemangel geht es auch um Bauzeiten, hier ist Holz klar im Vorteil – Chance Nr. 3. Die politisch gewollte Ökologisierung des Bauens ist Chance Nr. 4, die zirkuläre Bauweise Chance Nr. 5. Bauweisen mit hohem Vorfertigungsgrad, wie etwa der Modulbau, sind Chance Nr. 6. Die Möglichkeit zu Hochhausbauten – Chance Nr. 7. Die perfekten Eigenschaften von Holz für Aufstockungen im urbanen Raum – Chance Nr. 8. Das wachsende Bewusstsein von Architekten, Planern, Ingenieuren und Bauherren für die Vorteile von Holz sind Chance Nr. 9 für den Holzbau – und diese Liste ließe sich problemlos fortsetzen! Speziell das Umdenken hin zu einer Kreislaufwirtschaft und zum Urban Mining, also dem Nutzen der städtischen Fundgru-



CLAUS GREBER
Vertriebsleiter Holzbau bei Pfeifer



Hohe Energiekosten bremsen speziell Stahl und Beton aus – Chance Nr. 1 für den Holzbau.

be, wird die Zukunft bestimmen. Und auch bei diesem Szenario hat Holz die mit Abstand besten Karten im Spiel.

Was bedeutet das konkret für die Holzbauunternehmen?

Sie werden noch mehr auf Digitalisierung (Stichwort BIM) setzen, noch mehr Vorfertigung und kürzere Montagezeiten anstreben müssen. Die Planung muss verstärkt in Richtung Re-Use und zirkuläre Bauweise gehen, was allerdings auch

den Planungsaufwand erhöht. Die Challenge dabei lautet, genügend Planer und Architekten mit entsprechenden Holzbaukenntnissen auszubilden. Aber auch die Planer werden umdenken müssen. Wenn mehr Ingenieurleistung beim Holzbauunternehmen liegt, hat das wiederum einen erhöhten Personalbedarf zur Folge. Unter Berücksichtigung der vorhin genannten Ökologisierungsthemen heißt das vor allem eines: Dem Holzbau wird so schnell nicht die Arbeit ausgehen!



Die Zukunft wirft sich in Schale

Interview mit Ingo Meitinger, Vertriebsleiter Schalung bei Pfeifer, über die Standfestigkeit seines Produktsegments.

Schalungsplatten und Schalungsträger von Pfeifer genießen einen ausgezeichneten Ruf im strukturierten Bauwesen. Woher kommt das?

Wir waren unter den Ersten, die Schalungsplatten und Schalungsträger produziert haben. Außerdem heben wir uns durch das komplette Sortiment (Großformatschalungsplatten, 21 mm Schalungsplatten mit und ohne Kantenschutz (E und C Profil), sowie 27 mm Schalungsplatten und die schnelle Lieferfähigkeit von anderen Herstellern ab. Standardformate halten wir immer auf Lager und können dadurch innerhalb von 24 Stunden liefern.

Und bei den Schalungsträgern?

Pfeifer hat als einer der wenigen Hersteller die Möglichkeit, den Schalungsträger wahlweise mit und ohne Kappe zu liefern. Gerade in Ländern, die Plastik und Kunststoff als problematisch erachten, ein großer Vorteil. Noch eine Besonderheit: Wir können Schalungsträger mit 11,9 m Länge produzieren und somit unseren Kunden eine optimale Auslastung bei Containerverladungen gewährleisten.

Wer sind denn Ihre Kunden?

Schalungsplatten liefern wir an den Baustoff- und Baumaterialienhandel. Dabei haben wir unser Vertriebskonzept so aufgestellt, dass wir vom Großhändler bis zum Kunden, der nur 1/3 Ladungen kauft, alle gleichermaßen gut bedienen. Schalungsträger liefern wir ebenfalls an den Baustoff- und Baumaterialienhandel, international aber vor allem an Schalungs-

hersteller, denen die Komponente der Schalungsträger für ihr eigenes Schalungssystem fehlt.

Wie nehmen Sie die Entwicklung von Betonfertigteilelementen wahr?

Es gibt sicher Länder, die dadurch beeinflusst werden. In Deutschland etwa wurde die Schalungsplatte durch den Einsatz von Betonfertigteilelementen in den letzten 10 Jahren etwas verdrängt. Länder wie Italien, Schweiz oder Österreich werden aber aufgrund ihrer Tradition immer Schalungsplatten verwenden. Vielen anderen Ländern fehlt noch das Know-how, um Betonfertigteilelemente zu verwenden. So wird es unsere Schalungsplatte immer als „simples Produkt“ für kleinere, aber auch größere Arbeiten brauchen. Außerdem kommen immer wieder neue Märkte hinzu, wie z. B. Indien vor ein paar Jahren. Dort wird das nötige Wissen erst aufgebaut. Mit unseren Schalungsträgern und Schalungsplatten erschließen sich solche Länder die Betonierarbeiten. Möglich, dass sie später einmal zu Schalungselementen greifen, aber das ist immer der letzte Schritt. Den Schalungsträger brauchen ohnehin viele Hersteller als Komponente.

Wir bei Pfeifer machen uns ständig Gedanken über die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte.

Wie wichtig ist für Sie das Thema Innovation?

Wir bei Pfeifer machen uns ständig Gedanken über die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte. So haben wir in den letzten Jahren auch schon Tests für noch leichtere Schalungsplatten durchgeführt und die Qualität allgemein weiter verbessert. Für das Segment, in dem wir uns bewegen, erfüllt die gebotene Qualität absolut die Ansprüche.

Ihre Vertriebsleistung steht und fällt mit der Konjunktur der Bauwirtschaft. Wie schätzen Sie die aktuelle Situation ein?

Sehr spannend! In Spitzenzeiten vor den Krisen haben wir Schalungsträger an 90 Länder geliefert, sind dann kurzzeitig



INGO MEITINGER
Vertriebsleiter Schalung bei Pfeifer

auf 30 heruntergefallen und bedienen mittlerweile wieder 75 Länder. Wir profitieren ja dann wieder vom Aufschwung unserer Kunden und den Marktzugängen. Kurz: Es gibt immer eine Möglichkeit, unsere Produkte zu verkaufen. Vom Fachkräftemangel sind wir in unserem Bereich Gott sei Dank nicht so stark betroffen. Und auch in ökologischer Hinsicht können wir mit den umweltfreundlichen Holzprodukten punkten.

Welche Chancen sehen Sie für die Zukunft der Schalungsbranche?

Es gibt viele interessante Entwicklungen wie z. B. 3D-Drucker. Die Zukunft für unsere Produkte sehe ich stabil. Gewisse Länder, die durch Corona, Krieg und Krise weggefallen sind, werden mit großem Nachholbedarf wieder zurückkommen. Wenn man bedenkt, dass Schalungsträger ca. 6-7 Jahre halten und in den letzten Jahren aus Einsparungsgründen von den Firmen immer und immer wieder vermietet wurden, wird sich bald eine hohe Nachfrage einstellen. Irgendwann müssen die Firmen wieder investieren.

Gute Kundenbeziehungen federn so manche Turbulenzen ab

Leonhard Scherer, Vertriebsleiter Schnittholz bei Pfeifer, im Interview über globale Warenströme, aktive Kundennähe und den Abschied von der Panik.

Ausreichend Schnittholz bildet die Basis für den boomenden Holzbau. Sehen Sie die Versorgung der Weiterverarbeiter langfristig als gesichert?

Grundsätzlich ja, da nachhaltige Forstwirtschaft nach dem Prinzip agiert, nie mehr Holz zu verwenden, als nachwächst und somit bereits heute den Grundstein dafür legt, dass auch künftige Generationen genug Rohstoff haben. Natürlich kommt es aber auch darauf an, wie stark der Holzbau tatsächlich boomt. In Zentraleuropa werden wir vermutlich Verschiebungen im Export beobachten. Und mit sinkender Exportrate wird stärker zu den Weiterverarbeitern geliefert.



LEONHARD SCHERER

Vertriebsleiter Schnittholz bei Pfeifer und Geschäftsführer der Euroblock Verpackungsholz GmbH

In welchem Verhältnis geht Schnittholz bei Pfeifer in den Holzbau- bzw. Verpackungsbereich?

Von der Gesamtproduktion im Sägewerk gehen rund 30 % in die Verpackung. Mit Start unseres Brettsperrholzwerks in Schlitz hat sich das Verhältnis etwas verschoben. Nun geht ein Teil der Ware, die wir früher an die Bauindustrie lieferten oder exportierten, in die eigene Weiterverarbeitung. In der Produktion hat sich nichts geändert. Das Volumen, das wir im Verpackungsbereich verkaufen, ist gleich geblieben.

Wie entwickeln sich die globalen Schnittholzströme angesichts des Ukraine-Kriegs?

Die Schnittholzströme verschieben sich global nur leicht. Große Ströme, wie z. B. Europa – USA, sind in den letzten Jahren gewachsen. Der Strom von Russland nach Westeuropa hingegen ist Vergangenheit bzw. hat sich zu Ländern wie China hin verschoben, die noch von Russland kaufen. Das Sortiment aus Russland wird teilweise durch Skandinavien ergänzt. Die Sibirische Lärche wird durch andere Produkte ersetzt werden müssen – ein Teil durch Skandinavien oder auch lokale Sägewerke. Von Europa erwarte ich mir, dass sich die Exportmengen bei gleichbleibend stabilem Inlandmarkt etwas reduzieren. Die Schnittholzproduktion ist bereits leicht gesunken und wird auch dieses Jahr nicht wieder steigen, sondern auf das Niveau von 2021 zurückgehen.

Das Volumen, das wir im Verpackungsbereich verkaufen, ist gleich geblieben.

Welche Rolle spielt dabei die Versorgung des heimischen Markts bei Pfeifer? Haben Bestandskunden Priorität?

Pfeifer ist sehr stark in Mitteleuropa unterwegs. Während der Übersee-Exportmarktanteil zwischen 15 und 20% schwankt, ist der zentraleuropäische Markt für uns mit Abstand der



größte. Hier haben wir sehr viele langjährige Kunden, denen wir tatsächlich eine gewisse Priorität einräumen. Allerdings exportieren wir auch unterschiedliche Produkte/Sortimente. Und jene, die der Markt in Zentraleuropa nicht in dem Umfang benötigt, gehen tendenziell eher in den Export. Auch für Ausschussqualität finden wir in Zentraleuropa einen limitierten Markt vor. Je nach Sortiment und Qualität wird es daher immer einen gewissen Exportanteil geben. Für bessere Qualitäten haben jedoch die Märkte in Zentraleuropa sowie unsere langjährigen Stammkunden Vorrang.

Welche Vorteile habe ich sonst noch als Pfeifer Schnittholzkunde?

Grundsätzlich ist Pfeifer durch 9 Sägewerke in Zentraleuropa und Skandinavien sehr breit aufgestellt. Durch die Übernahme in Finnland wurde die Rundholzversorgung zusätzlich abgesichert. Wir bieten unseren Kunden ein breites Sortimentspektrum und produzieren ähnliche Sortimente in mehreren Werken. Daraus resultiert eine starke kontinuierliche Lieferfähigkeit. Durch unsere langjährigen Beziehungen zu Rundholzlieferanten sichern wir die Rohstoffversorgung ab und können innerhalb der Pfeifer Group auch flexibler auf Nachfrageschwankungen in der Bau- oder Verpackungsindustrie reagieren.

Weiteres Plus: Unser professionelles Vertriebsteam kennt die Märkte und die Bedürfnisse der Kunden sehr gut. Wir bieten unseren Kunden stets zwei offene Ohren für ihre Anliegen. Durch Euroblock sind wir etwa mit dem Verpackungs- und Palettenmarkt sehr stark verbunden. Auch die Logistik zeichnet Pfeifer aus: Neben Standard-LKWs forcieren wir den Intermodalverkehr, stattdessen unsere Werke nach Möglichkeit mit eigenen Gleisanschlüssen aus und nutzen die Schifffahrt.

Die letzten Jahre waren auch für den Schnittholzmarkt herausfordernd. Wichtige Learnings aus diesen Zeiten?

Auf jeden Fall, dass Partnerschaften immer wichtiger werden. Gute Lieferanten- und Kundenbeziehungen federn so manche kurzfristigen Turbulenzen ab und sorgen für Kontinuität. Es hat sich bewährt, dass Pfeifer immer schon langfristige Geschäftsbeziehungen mit Win-Win-Charakter angestrebt hat. Wir wachsen mit unseren Kunden und deren wirtschaftlichem Erfolg.

Hinzu kommt die Erkenntnis, dass auch bei schnellen Marktbewegungen kein Grund zur Panik besteht. Trotz der starken Preisausschläge in den letzten Jahren gab es über kurz oder lang immer genug Holz – natürlich mit angepassten Preisen, aber die Märkte werden sich immer bewegen. Wir sollten alles nicht zu sorgenvoll sehen.

Pfeifer Pellets stehen für Qualität

Michael Almberger, Vertriebsleiter Biobrennstoffe bei Pfeifer, im Gespräch über Preisspitzen, lückenlose Marktabdeckung und andere brandheiße Vorteile für Pellet- und Brikettkunden.

Die Erinnerung an die Rekordpreise 2022 ist noch frisch. Bleibt das Pellets-Preisniveau 2023 ähnlich sprunghaft?

Der Preispeak ist auf alle Fälle überschritten, die Nachfrage seit November 2022 drastisch eingebrochen. Der aktuell geringere Verbrauch liegt hauptsächlich an der warmen Witterung, die 20-30 % Verbrauchseinbußen ausmacht. Hinter dem sinkenden Preisniveau steht aber eine Kalkulation der Produzenten.

Ein Wachstum in unseren Kernmärkten ist auch für das Jahr 2023 prognostiziert.

Denn selbst wenn der Preis für das Produkt jetzt im ersten Quartal nach unten geht, die Entwicklungen im Rohstoffbereich zeigen eigentlich in die andere Richtung. Infolgedessen wird sich in nächster Zeit weisen, inwieweit sich durch die Verknappung und die Erhöhung der Rundholzpreise die Verfügbarkeit der Pellets entwickelt. Am Ende wird dann wieder die Nachfrage am Markt den Preis bestimmen. Ein Wachstum in unseren Kernmärkten ist auch für das Jahr 2023 prognostiziert.

Welche Rolle spielen dabei die sogenannten Hamsterkäufe?

Hamsterkäufe haben im Vorjahr die Entwicklung enorm verschärft, weil sie die Lager der Produzenten innerhalb kürzester Zeit leersaugten. In Kombination mit einer sehr guten Nachfrage entstand so ein gewisses Vakuum, das Verknappung zur Folge hatte und somit höhere Preise und längere Lieferzeiten. Der Ansturm auf Pellets lag aber auch daran, dass

zum Beispiel allein in Österreich im Jahr 2022 rund 12.000 Pelletheizungen verkauft worden waren. Gleichzeitig fielen Lieferungen aus Russland, Weißrussland und der Ukraine komplett aus, diese Mengen fehlten dem Markt und erzeugten zusätzlichen Druck.

Würden Sie momentan einen Kauf auf Vorrat empfehlen oder just-in-time?

Das Wichtigste ist, dass wieder eine gewisse Ruhe und Stabilität in den Markt kommen und das Vertrauen in das Produkt weiter gefestigt wird – das heißt die Verfügbarkeit für den Handel und ein leistbares Preisniveau für Händler und Produzent sollte erzielt werden. Wenn diese Faktoren gewährleistet sind, stellt sich die Frage erst gar nicht. Ein Lagerraum sollte gefüllt werden, wenn er leer läuft. Wie die Vergangenheit gezeigt hat, sind Hamsterkäufe und Spekulationen nicht die Lösung.

Über welche Produktionskapazitäten verfügt Pfeifer und gibt es Ausbaupläne?

Aktuell belaufen sich unsere Kapazitäten auf 620.000 Tonnen Pellets und 20.000 Tonnen Briketts pro Jahr. Kapazitätserweiterungen sind derzeit nicht geplant. Von unserer Seite aus können wir auf alle Fälle Versorgungssicherheit gewährleisten. Als größter Pelletsproduzent Europas garantiert Pfeifer in seinen Hauptmärkten Deutschland, Italien, Österreich, Schweiz, Tschechien und Frankreich eine 100%ige Marktabdeckung und Lieferfähigkeit. Ein Fakt, der Hamsterkäufe überflüssig macht.

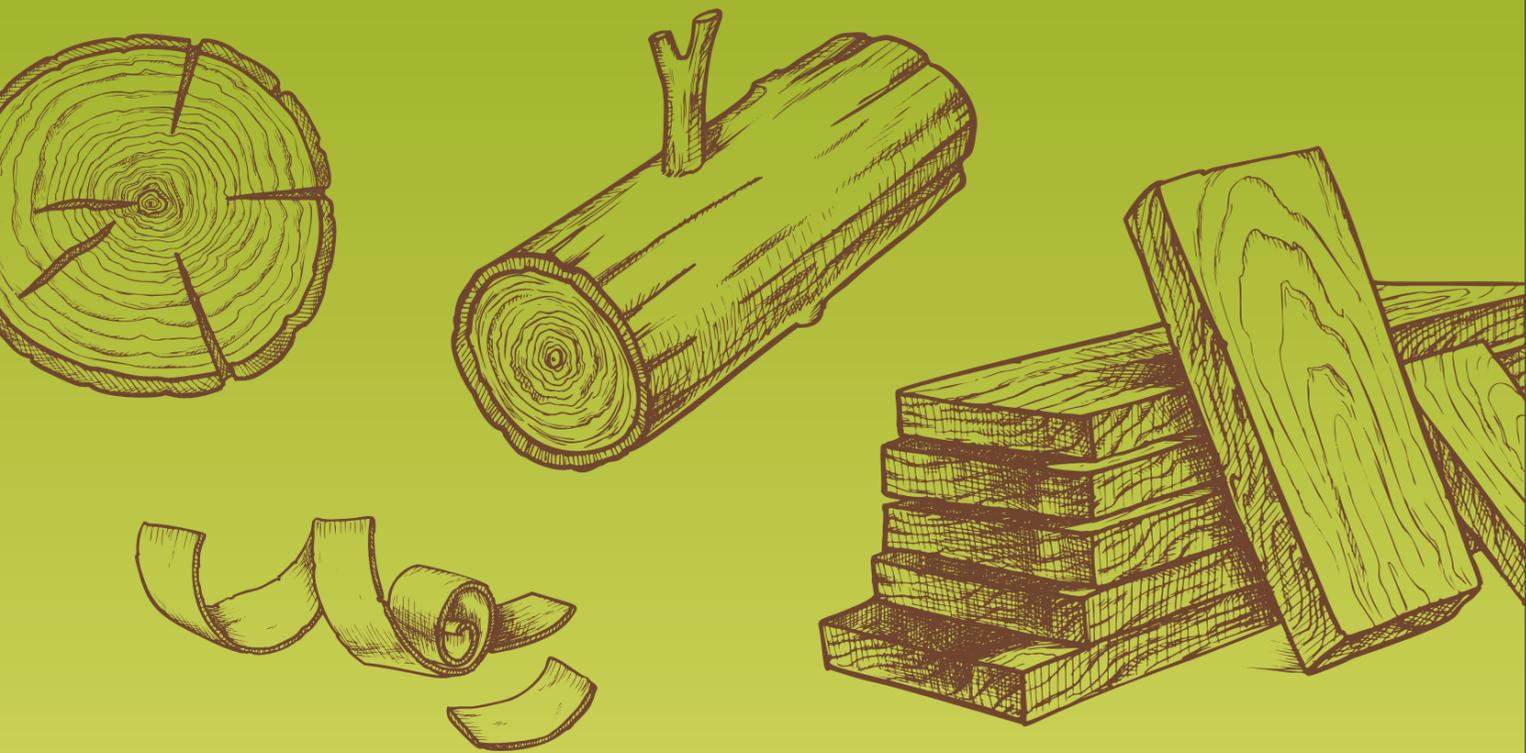
Nicht der einzige Vorteil für Pfeifer Kunden ...

Die Vorteile sind tatsächlich enorm. Allen voran die hohe Qualität – der Name Pfeifer bei den Pellets ist eine Marke. Außerdem steht Pfeifer für Kontinuität, Service und Vertragstreue. Wir haben sämtliche bereits abgeschlossene Verträge bis auf die letzte Tonne ausgeliefert, auch wenn sie nicht dem damaligen Marktpreis entsprochen haben. Das Ergebnis unserer Bemühungen sind ein großer und besonders treuer Kundestamm.



MICHAEL ALMBERGER
Vertriebsleiter Biobrennstoffe bei Pfeifer

10 GUTE GRÜNDE FÜR BAUEN MIT HOLZ



Hochhäuser, U-Bahn-Stationen, Fußballstadien – es gibt kaum etwas, was heutzutage nicht aus Holz gebaut werden kann. Warum der Baustoff Holz dermaßen boomt? Hier die Top-10-Argumente von pro:Holz Austria für eine Zukunft „made of wood“.

1. HOLZ SCHÜTZT DAS KLIMA

Jeder Kubikmeter verbautes Holz bindet eine Tonne CO₂ langfristig. Jeder gefällte Baum schafft Platz für neue Bäume, die der Luft wiederum aktiv CO₂ entziehen. Jedes Haus aus Holz trägt dazu bei, dass CO₂-Emissionen aus der Herstellung anderer CO₂-intensiver Baustoffe wie Beton oder Stahl vermieden werden.

2. HOLZ WÄCHST NACH

Während andere Rohstoffe, die zum Bauen benötigt werden, immer knapper werden, wächst Holz laufend nach. In Österreichs Wäldern entsteht jede Sekunde ein Kubikmeter Holz. Das seit 300 Jahren gelebte Prinzip der Nachhaltigkeit stellt sicher, dass immer genug Holz vorhanden ist.

3. HOLZ IST EIN BEDEUTENDER WIRTSCHAFTSFAKTOR

Holz stofflich zu nutzen, also z. B. als Baustoff, erhöht die Wertschöpfung beträchtlich. Der Holzsektor schafft allein in Österreich 300.000 Arbeitsplätze vor allem in ländlichen Regionen. Die Forst- und Holzwirtschaft zählt damit zu den größten Arbeitgebern des Landes.

4. HOLZ IST EIN HOCHENTWICKELTER BAUSTOFF

Brettsper Holz, ein flächiges Holzprodukt aus mehreren kreuzweise übereinandergelegten und miteinander verleimten Holzlagen, hat den Holzbau revolutioniert und ist der Schlüssel zum Einsatz von Holz beim vielgeschossigen Bauen. Die massive Holzplatte kann wie eine Stahlbetonplatte eingesetzt werden.

5. HOLZ BRINGT VIELFALT IN DER GESTALTUNG

Computerbasierte Berechnungs- und Fertigungsmethoden erlauben völlig neue Formen der Gestaltung – von weit gespannten Tragwerken bis zu Hochhäusern. Immer mehr renommierte Architekten entdecken das Potential des Holzbaus. Das wahrscheinlich älteste Konstruktionsmaterial der Menschheit wird zum Inbegriff moderner Architektur und Baukunst.



6. HOLZ EIGNET SICH BESONDERS FÜR DIE VORFERTIGUNG

Bauen mit Holz findet großteils in der Produktionshalle statt. Wände, Decken oder sogar ganze Module werden im Werk vorgefertigt, anschließend zur Baustelle transportiert und innerhalb kürzester Zeit zusammengesetzt – ohne Austrocknungszeiten, lärm- und störungsarm.

7. HOLZ TRÄGT EIN VIELFACHES SEINES GEWICHTS

Bauteile aus Holz sind leichter als gleichwertige aus Beton, Stahl oder Ziegel. Dadurch brauchen Holzbauten brauchen kleinere Fundamente, was Platz und Kosten spart. Gebäudeaufstockungen lassen sich aus statischen Gründen oft nur mit dem leichten Baustoff Holz realisieren. Ein entscheidender Vorteil, wenn es um die Nachverdichtung in Städten geht.

8. HOLZ BRENNT SICHER

Wie alle anderen Bauten müssen Holzbauten die behördlichen Sicherheitsbestimmungen erfüllen. Im Gegensatz zu anderen Baustoffen ist das Brandverhalten von Holz gut berechenbar und kontrollierbar. Holz brennt langsam ab und die Tragfähigkeit bleibt lange erhalten.

9. HOLZ FÜHLT SICH GUT AN

Holz riecht gut, fühlt sich gut an und sorgt für eine angenehme Atmosphäre. Es ist ein warmer Baustoff, der dem menschlichen Körper keine Wärme entzieht. Holz kann Feuchtigkeit aufnehmen und abgeben und sorgt damit für ein natürlich reguliertes Raumklima.

10. HOLZ MACHT KEINEN ABFALL

Holzhäuser können am Ende ihrer Lebensdauer einfach rückgebaut werden. Einzelne Bauteile lassen sich stofflich wiederverwerten, der Rest energetisch nutzen. Dabei wird der beim Wachstum der Bäume gespeicherte Kohlenstoff wieder frei und der CO₂-Kreislauf schließt sich.

NEUES PRODUKT

PFEIFER CLT 125

Auf vielfachen Kundenwunsch führt Pfeifer die Formatplatte mit 125 cm Breite ab sofort standardmäßig – in gewohnter Pfeifer-Qualität, mit schneller Verfügbarkeit zum attraktiven Preis. Drei Jahre nach Einstieg in den Brettsperrholzmarkt hat sich Pfeifer bei Holzbaubetrieben, Zimmereien und Handel als verlässlicher Partner etabliert. Aufgrund der hohen Nachfrage erweitert der Hersteller sein Sortiment um das Produkt Pfeifer CLT 125. Erhältlich sind die massiven Formatplatten entweder individuell auf Projektbasis gefertigt (mögliche Länge von 8,00 bis 14,50 m in 1 cm Schritten; bis 8,00 m als Mehrfachlänge) oder in Form von Lagerplatten (13,50 m) für die Weiterverarbeitung durch den Kunden (Abbundmöglichkeit auf 125er-Abbundanlagen). Auf Wunsch werden die Platten auch in Sichtoberflächen produziert. Das einfach handzuhabende Systemfertigteile eignet sich besonders als Decken- und Dachelement. Technisches Detail, das für eine hochwertige Optik sorgt: Die Längen werden ohne Zinkenstoß ausgeführt.

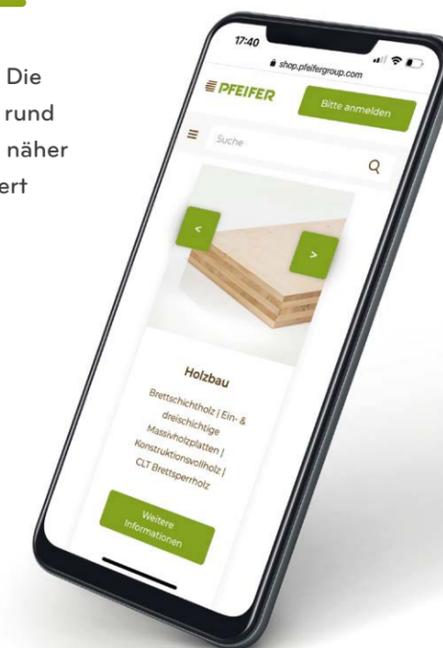
Die Produktbroschüre gibt's im Downloadbereich auf www.pfeifergroup.com

NEUE APP

HOLZBAU-INFOS IN DER HOSENTASCHE

Whitepapers, technische Unterlagen, Holzbau-News, Vodcasts: Die neue myPfeifer Holzbau-App bündelt sämtliche Informationen rund um das Thema Bauen mit Holz. Mit der App rückt Pfeifer noch näher an seine Kunden und alle Holzbau-Interessierten heran. So liefert sie die wichtigsten Infos, Fakten und News rund um das Thema Holzbau und Holzbauprodukte von Pfeifer bequem auf das Smartphone. Seit Mitte April steht die App kostenlos im App Store zum Download zur Verfügung.

Mehr Infos und QR-Code für den direkten Download finden Sie auf der nächsten Doppelseite.



NEUER VODCAST

HOLZBAU-EXPERTISE FÜR ALLE

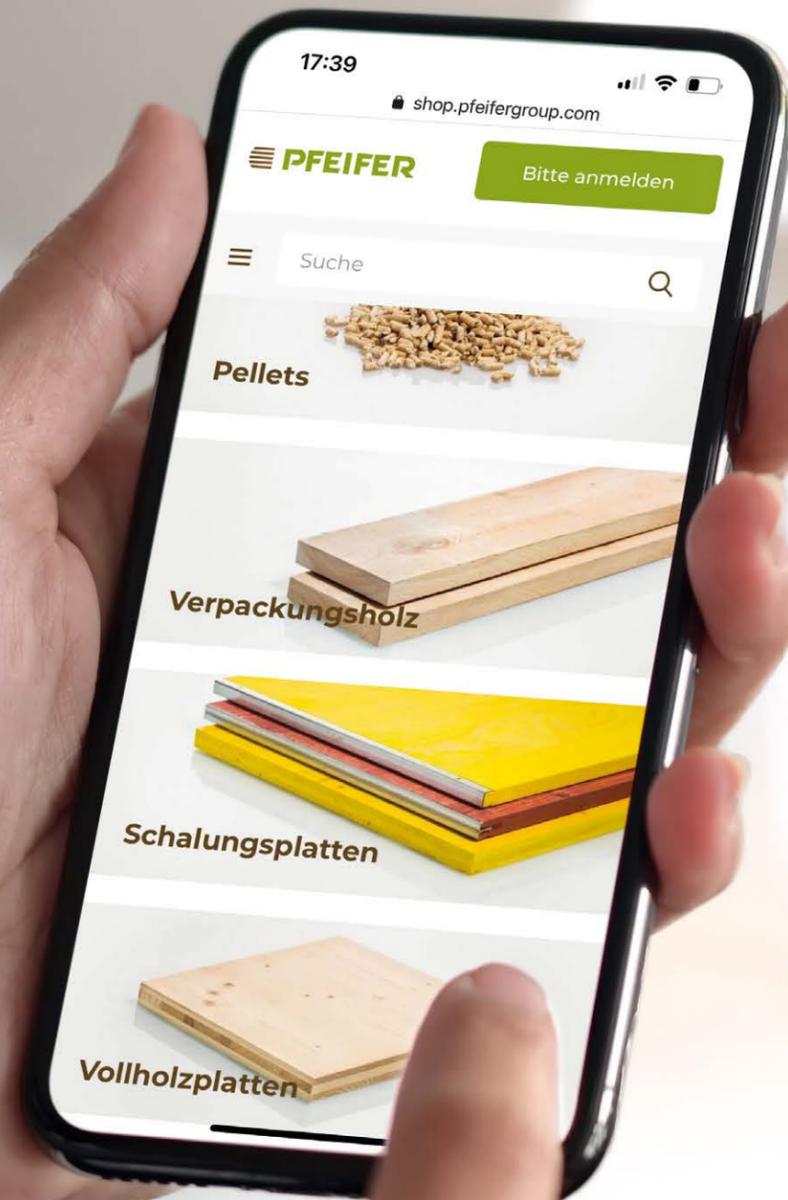
Einmal mehr beweist sich Pfeifer als Vorreiter der Branche und startet als erstes Unternehmen der Holzindustrie einen eigenen Vodcast zum Thema Holzbau.

Der Vodcast richtet sich sowohl an Planer (Architekten, Statiker) als auch an Ausführende und interessierte Endkunden, die unabhängige qualitative Infos zum Thema Holzbau schätzen. Gastgeber Bernd Gusinde, Produktmanager CLT bei Pfeifer, bittet darin wechselnde Expert:innen vor die Kamera und befragt sie zu verschiedenen Aspekten rund

um das Bauen mit Holz. Die Gespräche werden als ca. 20-minütige Videos via YouTube, MyPfeifer Holzbau-App und Pfeifer Newsroom ausgespielt. Gleichzeitig mit der Veröffentlichung gibt's auf LinkedIn, Facebook und Instagram einen Hinweis mit Link zur neuesten Folge.

Die erste Ausgabe ist bereits verfügbar. Darin spricht Bernd Gusinde mit Univ.-Prof. Dr. Ing. Philipp Dietsch vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) über die Zukunft des Holzbaus, den neuen Eurocode sowie aktuelle Forschungsthemen. Geplant sind circa 4 Ausgaben pro Jahr.





DIE NEUE HOLZBAU-APP FÜR UNSERE KUNDEN

- ✓ bequem am Smartphone
- ✓ laufend aktualisiert
- ✓ alle Infos rund um das Thema „Bauen mit Holz“

GET IT ON
Google Play



Download on the
App Store



Mit starken Wurzeln auf Wachstumskurs

Ende 2022 gab Pfeifer die Übernahme des finnischen Holzverarbeiters Pölkky Oy bekannt. Die Transaktion macht Pfeifer zur drittgrößten Sägewerksgruppe in Europa und zehntgrößten weltweit. Und sie ist Teil einer wohlüberlegten Wachstumsstrategie, die dem Produzenten attraktive Märkte und eine sichere Rohstoffversorgung erschließen soll.

In seiner 75-jährigen Geschichte hat sich das Familienunternehmen durch Wachstum mit Weitblick ausgezeichnet. „Als Pfeifer Group können wir heute auf eine erfolgreiche Vergangenheit zurückschauen, weil unser Blick immer nach vorne gewandt war. Diese Zukunftsausrichtung bleibt als Konstante“, sagte CEO Michael Pfeifer anlässlich des runden Jubiläums vor fünf Jahren. Dass diese Philosophie hochaktuell ist, beweist der jüngste Coup in Finnland. Mit der Übernahme von Pölkky Oy betreibt Pfeifer, bislang in Österreich, Deutschland und Tschechien angesiedelt, eine strategisch schlüssige Entwicklung in Richtung nordischer Länder.

Hauptgründe für diesen Schritt waren die Qualität und Verfügbarkeit des Rohstoffs, ein kalkulierbarer Rundholzpreis sowie erzielbare Synergien. Dem Deal ging ein fundierter Analyseprozess voraus, bei dem die Geschäftsführung der Pfeifer Holding sämtliche Akquisitionsmöglichkeiten der letzten Jahre genau prüften. Mit Pölkky fiel die Wahl auf die beste Option, wie Michael Pfeifer ausführt: „Wir freuen uns sehr über die Chancen, die sich aus dieser Übernahme ergeben. Pölkky ist ein gut geführtes Familienunternehmen mit kompetentem Management und Mitarbeiterstamm, einzigartiger Lage im walddreichen Norden Finnlands und wertvoller Marktposition. Deshalb passt Pölkky ideal in unsere Strategie, die synergetisches Wachstum vorsieht.“

ETABLIERTER PLAYER PÖLKKY

Die Firma stand seit der Gründung 1968 durchgehend im Besitz der Virranniemi-Familie. Als größtes privates Holzverarbeitungsunternehmen Nordfinlands beschäftigt Pölkky Oy



420 Mitarbeiter:innen und erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von 200 Millionen Euro. Die Sägewerke und Weiterverarbeitungsanlagen stehen in Kuusamo (Firmensitz), Taivalkoski, Kajaani, Kitka und Oulu. Die Einschnittmenge beläuft sich auf 1,4 Millionen Festmeter, das Produktportfolio umfasst Schnittholz, gehobeltes Holz, druckimprägniertes Holz, Brettschichtholz sowie Hackschnitzel und Sägemehl. Mit einer Exportrate von über 70 Prozent und Lieferzielen in 35 Ländern ist Pölkky ein bedeutender Player am globalen Sägemarkt.

„Pölkky ist sehr gut am Markt etabliert. Es wurden immer konstante Ergebnisse erwirtschaftet. Diese waren viel stabiler als unsere in Mitteleuropa: nicht ganz hoch, aber auch niemals so tief. Pölkky ist ein integriertes Unternehmen, in dem die Familie schon früh ein Management aufgebaut hat, auf das wir nun setzen wollen. Jede Übernahme bietet viele Chancen. Nun kommen neue Mitarbeiter:innen hinzu, mit denen wir diesen Weg weitergehen werden“, so Michael Pfeifer. Die Marke Pölkky bleibt erhalten. Auch auf Mitarbeiterstand, Kunden und Kooperationsverträge von Pölkky hat die Übernahme keine Auswirkungen. Sehr wohl will Pfeifer aber die Mannschaften in Mitteleuropa und Finnland zusammenführen und die Synergien unter dem Dach der Pfeifer Group nutzen.

© Pölkky Oy

© Gerhard Berger | Pölkky Oy



„Pölkky ist ein gut geführtes Familienunternehmen mit kompetentem Management und Mitarbeiterstamm, einzigartiger Lage im walddreichen Norden Finnlands und wertvoller Marktposition.“

Michael Pfeifer, CEO Pfeifer

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR PFEIFER

Mit der Übernahme steigt steigt der Beschäftigtenstand der Pfeifer Group auf rund 2.600 in vier Ländern. Der prognostizierte Umsatz steigt 2023 auf 1,4 Mrd. Euro. Einschließlich der vier Sägewerksstandorte von Pölkky verfügt Pfeifer nunmehr über neun Sägewerke, die zusammen eine Outputkapazität von 3 Mio. m³ Schnittholz haben. Um die Leistungsfähigkeit weiter zu erhöhen und sich für den globalen Wettbewerb zu rüsten, zieht Pfeifer das bereits vor dem Deal eingeleitete Investitionsprogramm an den finnischen Standorten wie geplant durch. Rund 100 Millionen in drei Jahren fließen in die Optimierung der Infrastruktur. Am Ende sollen zwei generalisanierte Sägewerke mit neuen Hewsaw-/Veisto-Linien stehen. Das erste startet bereits im Frühjahr 2023. Der Einschnitt erfolgt bei Pölkky bereits sehr effizient. Hinzu kommt bestes Rohmaterial: „Pölkky schneidet zu 80 % Kiefer und 20 % Fichte. Anders als in Mitteleuropa muss man sich in Nordfinland keine Sorgen um das Rohstoffangebot machen. Außerdem ist der Preis mit 80 bis 85 €/fm sehr berechenbar“, so Michael Pfeifer.

Um das volle Potenzial an den Standorten in Finnland zu heben, will Pfeifer insbesondere das Weiterverarbeitungs-Know-how der Tiroler Holzindustrie nach Norden transferieren. Gleichzeitig wird man sich den Gegebenheiten vor Ort anpassen. So geht etwa das Hackgut in Finnland traditionell an die Papierfabriken. Die eigene Veredelung der Späne ist eine Option für die Zukunft.

MITTELEUROPÄISCHE HOLZINDUSTRIEN EXPANDIEREN

Der Pfeifer-Deal in Finnland reiht sich in eine lange Liste an Übernahmen durch mitteleuropäische Holzindustrien im hohen Norden. Diese nutzen ihre guten Ergebnisse der vergangenen fünf bis sechs Jahre für Wachstum verbunden mit der immer wichtiger werdenden Rohstoffsicherung. So zeichnen österreichische Unternehmen mittlerweile für 15 % des gesamten Einschnitts in Finnland verantwortlich. Daneben rücken auch die USA, Kanada, Nord- und Südamerika vermehrt ins Blickfeld der großen Holzindustrien. „Pölkky wird nicht unsere letzte Übernahme gewesen sein“, deutet auch Michael Pfeifer weiteren Familienzuwachs an.

75 JAHRE PFEIFER VOM KLEINEN SÄGEWERK ZUR DRITTGRÖSSTEN HOLZINDUSTRIE EUROPAS

1948

Barbara Pfeifer gründet ein Lohnschnitt-Sägewerk in Imst (A).

1971

Erstes Werk in der Holzweiterverarbeitung mit einer Schalungsplatten-Produktion in Imst.

1985 bis 1995

Werke für Holzbauprodukte mit Naturholzplatten und Brettschichtholz in Imst entstehen.

1978

Pfeifer expandiert nach Kundl (A) und betreibt nun zwei Standorte.

1997

Mit Übernahme des Schalungsplatten-Werkes in Schlitz (D) erfolgt der Schritt über die Landesgrenze.

2004

Expansion nach Tschechien: Übernahme eines Schalungsplatten-Werkes in Trhanov.

2005

Pfeifer übernimmt die Anton Heggenstaller GmbH und gewinnt damit drei neue Standorte in Unterbernbach, Uelzen (beide D) und Trhanov (CZ) hinzu.

2009

In Lauterbach (D) errichtet Pfeifer einen nach neuesten Standards konzipierten Vorzeigestandort.

2016

Die Holzindustrie Chanovice (CZ) stößt zur Pfeifer Gruppe.

2023

Pfeifer übernimmt den finnischen Holzverarbeiter Pölkky Oy und wächst damit auf 2.600 Mitarbeiter:innen an 13 Standorten in vier Ländern.

7 FAKTEN ÜBER FINNLAND

Gesamtfläche

338.440 km²

Bevölkerungsdichte

16 Einwohner pro km²

Waldfläche

26,3 Mio. Hektar

Forstwirtschaftlich gut nutzbare Fläche

20,3 Mio. Hektar

Baumarten

50 % Kiefer, 30 % Fichte und 20 % Laubholz

Holzvorrat

2,5 Mrd. Festmeter

Jährlicher Holzzuwachs

ca. 100 Mio. Festmeter



MESSEN UND TERMINE

Pfeifer präsentiert sich auch 2023/24 bei den größten Messen und Branchentreffs. Einen stets aktuellen Überblick zu den Auftritten finden Sie im Newsroom auf pfeifergroup.com.

Pfeifer nutzt die Präsenz auf Messen als Bühne, um seine Produkte und Services allen Kunden und Interessierten persönlich vorzustellen. Den entsprechenden Rahmen für anregende Gespräche bildet ein neuer Messestand, der zum Teil aus Pfeifer Produkten gebaut wurde und bei der BAU München im April 2023 erstmals zum Einsatz kommt.

! Alle Messeauftritte auf
www.pfeifergroup.com/de/newsroom/termine-messen



PFEIFER TALK

Expertenwissen aus erster Hand, und das bequem online und interaktiv, bietet der beliebte Pfeifer Talk. Das Format wurde im ersten Corona-Lockdown geboren und hat sich seitdem als feste Größe im Kalender vieler Führungskräfte, Kunden und Interessierten etabliert. In regelmäßigen Abständen lädt Pfeifer dabei renommierte Vortragende aus den Bereichen Holzindustrie, Wirtschaft oder Gesellschaft ein, um über relevante Entwicklungen zu plaudern. Dabei werden selbst komplexe Themen sehr anschaulich und mit hohem Praxisbezug aufbereitet.

Die Einladung zum Talk samt Anmeldeöglichkeit wird über den Newsletter verschickt und findet sich auch im Newsroom auf pfeifergroup.com.

PASSION FOR TIMBER

Bereits in den 1990er-Jahren haben wir das Produktportfolio um Biobrennstoffe ergänzt. Dadurch können 100 Prozent des eingesetzten Rohstoffes zu unseren Produkten weiterverarbeitet werden.

Basierend auf dem nachhaltigen Rohstoff Holz, leistet Pfeifer mit seinen Produkten einen aktiven Beitrag zur Dekarbonisierung der Gesellschaft.

100 % des verarbeiteten Rohstoffes Holz stammt aus nachhaltiger Bewirtschaftung europäischer Wälder von rund 3.500 Lieferanten.

Wir produzieren an unseren Standorten pro Jahr rund 300.000 MWh Ökostrom.*

Wir produzieren an unseren Standorten pro Jahr rund 900.000 MWh Wärme aus Biomasse.*

Wir stellen sicher, dass jährlich rund 3.500.000 Tonnen CO₂ in unseren Produkten gebunden bleibt und rund 600.000 Tonnen CO₂ durch unsere erzeugten Biobrennstoffe eingespart werden.*

Wir beziehen rund 95 % unserer Betriebsstoffe und Anlagenkomponenten von Lieferanten, welche in der EU ihren Sitz haben und somit unter Vorgabe hoher sozial- und umweltgesetzlicher Standards arbeiten.*

Unsere Produkte sind mit den führenden Zertifikaten ausgezeichnet – PEFC, FSC, CE-Zertifikate, ETA, IPPC, ENPlus, DIN CERTCO, etc. – dadurch stellen wir hohe Qualitäts- und Umweltstandards sicher.

* Die Pfeifer Group setzt ihr erfolgreiches Wachstum fort und hat den finnischen Holzverarbeiter Pölkky Oy übernommen. Die angeführten Fakten beziehen sich auf den Zeitpunkt vor der Übernahme von Pölkky Oy.



PFEIFER HOLDING GMBH

Fabrikstraße 54 | 6460 Imst

Tel.: +43 5412 6960 0

Fax: +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

www.pfeifergroup.com