

timber

Revista corporativa del Grupo Pfeifer



6ª edición | Marzo de 2018

Preparados para el futuro

Producción de CLT en Schlitz

Presencia en línea

Producción de tableros para encofrar en Chanovice





Editorial

CONTENIDO

Editorial	— 03
El centro de Uelzen	04-07
Construcción en madera CLT	08-15
Chanovice	16-21
Madera laminada encolada en un glaciar	22-23
Foro de clientes Euroblock	24-27
El foro Pellet de Pfeifer	28-29
Programa de ferias comerciales	30-31
Adquisición de madera rolliza	32-35
Agente comercial en los Balcanes	36-37
Colaboración con Monari	38-39
El mercado de la madera en Italia	40-42
Inversiones	43-45
Logística	46-49
Nueva presencia en línea	50-51
Trabajadores durante muchos años	52-53
Especialistas en ventas de Suiza	54-55
«Veteranos» retirados	56-57
Retrospectiva de 2017	— 58
Ampliación 2017/18	— 59

En el 2018 el Grupo Pfeifer celebrará el 70º aniversario de su fundación. En 1948, en plena crisis existencial, Barbara Pfeifer tuvo la determinación necesaria para aventurarse a establecerse por su cuenta. Con el trasfondo económico de los difíciles años de la posguerra y en un sector que llevaba siglos dominado por hombres, la pionera de la familia Pfeifer dio un giro decisivo a su vida. Tras la prematura muerte de su marido, Barbara Pfeifer aprovechó una oportunidad única: cuando se le ofreció que compraría la serrería arrendada, se hizo cargo de ella. Junto con sus tres hijos, Oskar, Fritz y Bernhard, la convirtió en una empresa de la industria de la madera que ha llegado a ser una de las mayores del sector en Europa.

Actualmente el Grupo Pfeifer dirige ocho ubicaciones en tres países, da empleo a 1.800 trabajadoras y trabajadores y exporta sus productos a más de 90 países. Llevamos muchos años compitiendo a escala mundial. Pero pese a la orientación global, los valores de los años de la fundación siguen configurando los cimientos de nuestra empresa. El pilar fundamental de la visión que Pfeifer tiene de sí misma lo compone la continua aspiración a alcanzar la calidad y la eficiencia necesarias para obtener lo mejor a partir de la madera como materia prima. La voluntad de alcanzar una posición líder en el mercado desde la que podamos asegurar a nuestros clientes la máxima rentabilidad y calidad de nuestros productos.

Pero también la apertura hacia los nuevos avances y tecnologías junto con la cuidadosa ponderación de las oportunidades y los riesgos.

Y no en último término, nuestra actividad viene marcada por la conciencia de que, como empresa familiar de tercera generación, asumimos una especial responsabilidad. Aspiramos a mantener una relación duradera con nuestros clientes, trabajadores, proveedores y socios en todos los aspectos de la sociedad. Ello genera un vínculo dotado de una fidelidad económica a los principios, cuya estabilidad ha surgido de la fuerza innovadora y de la inversión que siempre hemos mantenido. Solo en el 2018, Pfeifer invertirá en torno a 64 millones de euros en la implementación de nuevos procesos de producción, en incrementar la optimización de sus procesos y, finalmente, en poder responder todavía mejor a las necesidades de nuestros clientes. La ampliación de nuestro centro de Schlitz como centro de excelencia de la CLT ejemplifica especialmente bien nuestra orientación hacia el mercado.

Desde el Grupo Pfeifer, actualmente podemos mirar en retrospectiva hacia un pasado de éxito porque nuestra empresa siempre miró hacia delante. Y seguimos fieles a esta orientación hacia el futuro. La prueba más evidente de ello es nuestra activa política de inversiones.

Michael Pfeifer, director general **Ewald Franzoi, director financiero** **Clemens Pfeifer, director técnico**
La directiva del Grupo Pfeifer

Anualmente se suministran unos **480.000 m³** de madera rolliza de una distancia máx. de **150 km**.

1

2

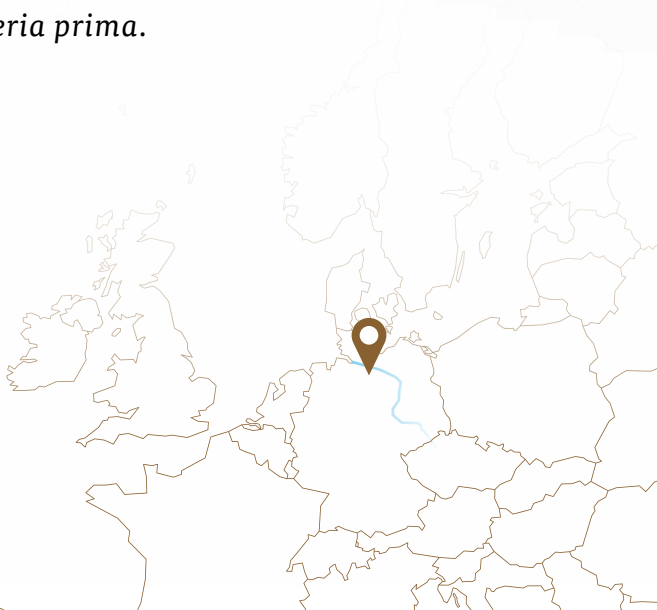
EL CENTRO EN PRIMER PLANO

Uelzen

Su proximidad a una renombrada empresa internacional del sector del palet, hace que Uelzen sea una base estratégicamente importante en la Baja Sajonia del nordeste.

Su ubicación en medio de extensos bosques de pinos garantiza un abastecimiento ecológico y sostenible de madera como materia prima.

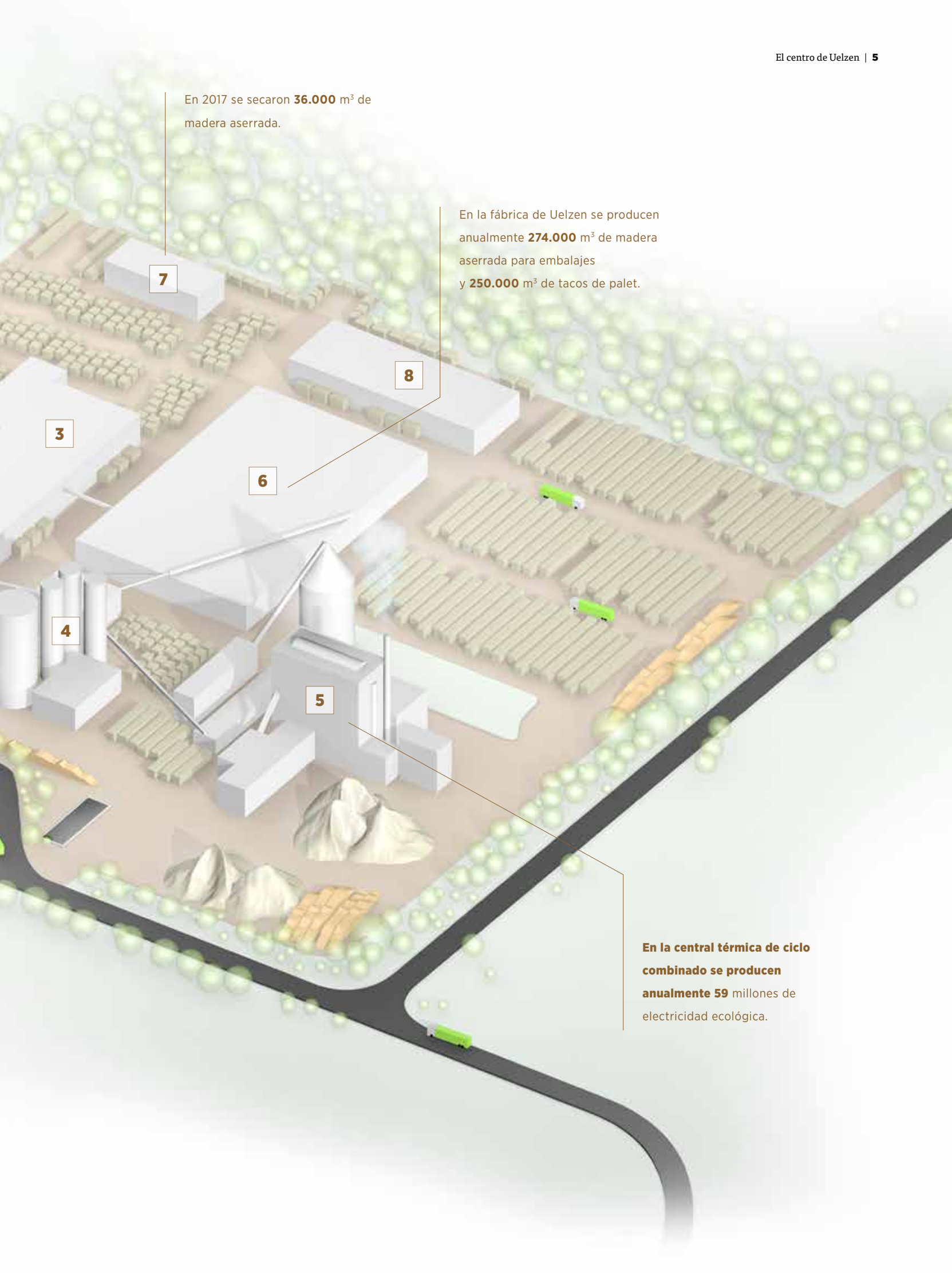
- 1 Espacio para madera rolliza
- 2 Mantenimiento
- 3 Serrería
- 4 Preparación de astillas y almacenamiento
- 5 Central eléctrica
- 6 Producción de tacos de palet
- 7 Secado de madera aserrada
- 8 Depósito de almacenaje para Madera aserrada



En 2017 se secaron **36.000 m³** de madera aserrada.

En la fábrica de Uelzen se producen anualmente **274.000 m³** de madera aserrada para embalajes y **250.000 m³** de tacos de palet.

En la central térmica de ciclo combinado se producen anualmente **59 millones** de electricidad ecológica.





Desde su adquisición en 2005, la ciudad hanseática de Uelzen aporta una enorme ventaja al Grupo Pfeifer para la logística del transporte de madera aserrada para embalajes y tacos de palet Euroblock debido a su proximidad al mar. Este se realiza desde el puerto de Hamburgo.

El puerto de Hamburgo, el tercer puerto de Europa.

Plenamente integrado y extremadamente eficaz

Para el Grupo Pfeifer y sus clientes, el centro de Uelzen es garantía de capacidad y seguridad en el suministro. Anualmente se cortan unos 480.000 metros cúbicos de madera rolliza provenientes de un radio máximo de 150 km alrededor de la fábrica en longitudes de madera corta y se transforman en 274.000 m³ de madera aserrada para embalajes, 59 millones de kWh de corriente ecológica y 250.000 m³ de tacos de palet. Eso convierte a Uelzen en la mayor «fábrica de bloques» de la casa Pfeifer.

La inversión que se realizó en el año 2016 de 3,1 millones de euros en tres cámaras de secado —cada una con una ca-

pacidad de carga de 200 m³— supuso una enorme ampliación para la gama de productos de madera aserrada. Gracias al nuevo proceso de secado y a los tacos de palet, Pfeifer Uelzen puede suministrar una producción de palets tratados conforme al IPPC. Ello permite que no se requiera un proceso de secado técnico ni un tratamiento térmico adicional para los palets terminados.

Este año tendrá lugar la segunda fase de acabado con un secadero de túnel que incrementará la capacidad anual de secado a 90.000 m³. Puesta en funcionamiento: 4º trimestre de 2018. En 2017 se estableció un nuevo record con 36.000 m³ de madera aserrada secada: ¡Un 10 % más de lo inicialmente previs-

to! La fábrica genera todo el calor necesario para el secado de la madera aserrada en su propia central eléctrica.

Un empresario con futuro

Actualmente el centro da trabajo a 190 trabajadores, de los cuales 20 son empleados y 170 son trabajadores profesionales, la mayor parte de los cuales trabaja siguiendo un esquema de cuatro turnos. La edad media del equipo está en 44 años y la antigüedad promedio en 11 años. En Uelzen, Pfeifer ofrece oportunidades formativas a comerciales industriales, mecánicos industriales y mecánicos especializados en la transformación de la madera.

Uelzen convence

Junto con otras empresas del entorno, Pfeifer forma parte de la «Iniciativa de empresarios» (AGI por sus siglas en alemán). Su objetivo consiste en mostrar las múltiples ventajas de la ciudad de Uelzen, con 33.000 habitantes, como eje central laboral y vital, así como la elevada calidad de la región circundante. Según Jill Schenk, directora de administración del centro de Uelzen, «Con su pleno em-

pleo, sus excelentes conexiones de transporte, un terreno edificable económico y de buena calidad, buenas oportunidades de cuidado infantil, enseñanza y formación continuada, su ambiente urbanita y una naturaleza inigualable que cuenta con una amplia oferta de actividades de tiempo libre, la capital de distrito de la Landa de Luneburgo destaca constantemente con las mejores puntuaciones en el ranking del lugar».



La racionalización de la gama de productos, las inversiones en las instalaciones existentes orientadas hacia el incremento de la calidad y la eficiencia, así como el aprovechamiento integral de la sede integrada, garantizan la máxima capacidad y seguridad del suministro.

Uwe Herold, directiva de la fábrica de Uelzen



La ciudad hanseática de Uelzen se encuentra en el margen de la Landa de Luneburgo y cuenta con 33.000 habitantes.

Historia y desarrollo

1991 Se coloca la primera piedra de la serrería y la fábrica de bloques de madera. En Uelzen da comienzo la historia del procesamiento industrial de madera.

2005 Pfeifer se hace cargo del centro de Uelzen

2006 La inversión en la modernización de la serrería hace que Uelzen ocupe su puesto como el centro más moderno en tecnología de serrado.

2008 Con la construcción de una central térmica de ciclo combinado de biomasa, Pfeifer desarrolla también en Uelzen su estrategia de conseguir una cadena de explotación y de valor añadido cerrada al 100 %.

2014 Profunda optimización de la serrería para incrementar el rendimiento.

2016 Pfeifer invierte en el centro de Uelzen: construye tres cámaras de secado nuevas y amplía las superficies de almacenamiento.

2018 La segunda fase de desarrollo del proceso de secado de madera aserrada se pone en funcionamiento en el cuarto trimestre con un secadero de túnel nuevo. Incremento de la capacidad anual de secado a 90.000 m³.

Pfeifer Holz GmbH

Bremer Straße 5

D-29525 Uelzen

Tfno. +49 581 8071 0

info@pfeifergroup.com

Lea más en  pfeifergroup.com/es/uelzen

MCM: CONSTRUCCIÓN DE MADERA
CON ENORMES VENTAJAS

La nueva naturaleza de la arquitectura

Las dimensiones de los elementos de CLT y sus propiedades estáticas y estéticas ofrecen nuevas aplicaciones y perspectivas estructurales a todo el sector de la construcción, así como a los arquitectos. Ello, junto con las numerosas ventajas del producto, explican el éxito que ha tenido la madera contrachapada desde finales de los años 90. —>



¡El millón está cerca!

El 90 por ciento de la producción mundial de CLT tiene lugar en Europa, la mayor parte de la cual en Austria (actualmente el 60 %) y en Alemania (actualmente el 24 %). Los principales productores aumentan enormemente su capacidad casi todos los años. Según las previsiones, para el 2021 el volumen producido alcanzará una producción global de 1,3 millones de metros cúbicos! En comparación: En 2016 fueron 680.000 m³.

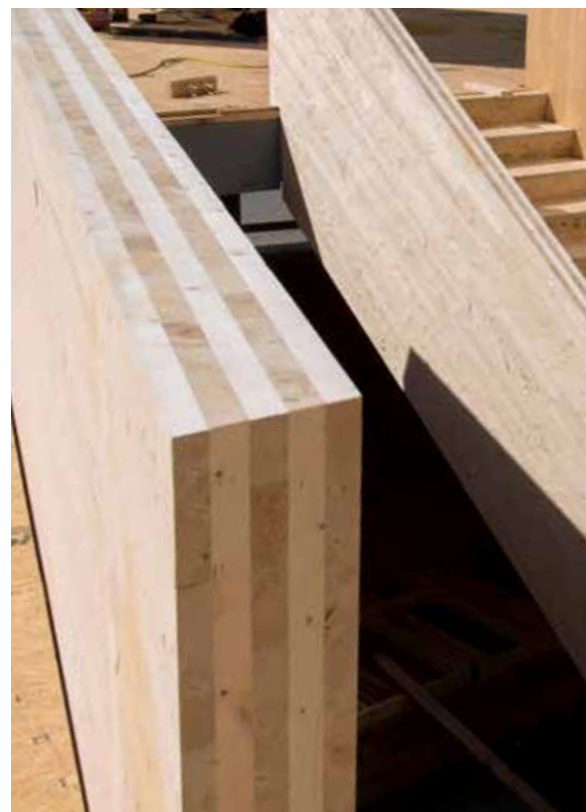
Cross Laminated Timber (CLT), también denominada madera contrachapada, simboliza, por así decirlo, la ecología y la economía de la construcción de madera. Las características ecológicas diferenciadoras de la materia prima que es la madera combinan a la perfección todas las ventajas de las construcciones sólidas, tales como la buena construcción, la estabilidad, el aislamiento acústico o la protección contra incendios. El perfeccionamiento de la madera en CLT combina un sistema de construcción rápido y preciso con la estética, el confort y la sostenibilidad de la madera.

La producción

La madera contrachapada es un sistema de un elemento prefabricado macizo de madera. En relación a su peso, es uno de los materiales de construcción más eficientes.

Se compone de entre tres a siete planchas de madera de conífera pegadas entre ellas de forma cruzada (cross laminated). Al pegar capas longitudinales y transversales, la dilatación y la contracción de la madera se reduce hasta un nivel insignificante. En la CLT de Pfeifer se emplean láminas de madera cepillada de abeto y pino, seleccionadas por su resistencia y calidad, así como cola de poliuretano (PU) libre de formaldehído. Cada una de las capas se unen según su longitud mediante un empalme por unión dentada y se terminan en la estación de encolado o en la prensa.

En el centro de ensamblaje tienen lugar el ensamblaje controlado por control numérico computarizado (CNC) según las especificaciones del cliente, así como el lijado. Toda la producción de CLT de Pfeifer está altamente automatizada. ■



Ventajas del sistema de construcción macizo CLT

Un **elevado grado de preacabado** que permite el **menor tiempo de construcción** y el **montaje sencillo**, da lugar a edificios estables, seguros y confortables.

La **máxima seguridad en la planificación** gracias a las propiedades normalizadas, mecánicas y físico-constructivas del sistema de elementos prefabricados CLT.

Múltiples **posibilidades de estructuración** arquitectónica

Los elementos CLT cumplen con **todos los criterios de un sistema de construcción macizo**. Alcanzan la clase de resistencia al fuego REI 30-90, incrementan la masa térmica del edificio y pueden emplearse para la transmisión biaxial de la carga. Permiten construir a prueba de terremotos.

La CLT es un **aislante acústico y térmico**, la madera maciza regula la humedad del ambiente y proporciona unas **condiciones climáticas y ambientales agradables**, tanto en verano (aislante) como en invierno (acumulación de calor).

Los elementos de CLT son **transpirables** y actúan como una barrera de vapor, lo que permite construir prescindiendo del laminado en gran medida.

Todos los componentes —paredes, techos y tejados— **pueden hacerse de CLT** en edificios cuyo consumo energético sea bajo o muy bajo, así como en edificios pasivos de diversos tamaños, formas de construcción y formas de tejado.

Ganancia neta del espacio habitable gracias a la construcción de paredes más finas.

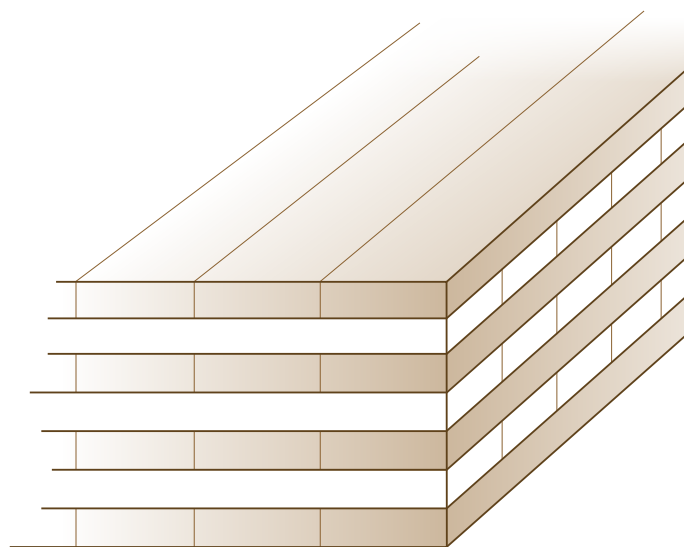
En centro de ensamblaje por CNC permite realizar **incisiones y fresados a la medida del plano de construcción**.

Ventajas para el medioambiente

En comparación con los materiales de construcción convencionales, como el hormigón o el acero, la madera tiene una **ventaja ecológica adicional**: en los bosques de Europa crece más madera de la que se tala. La madera es una reserva natural de carbono y se combina con elevadas cantidades de CO₂, por lo que **contribuye activamente a la protección climática**.

El bajo peso de la CLT supone una **ventaja para su transporte y su manejo**, lo que ahorra energía y reduce costes.

Una vez que la vida útil de un edificio llega a su fin, el producto y la materia prima natural que es la madera puede **reciclarse completamente de forma ecológica**.



La madera contrachapada se compone de **entre tres a siete láminas de manera de conífera pegadas entre ellas de forma cruzada (cross laminated)**.

EL GRUPO PFEIFER

SE INCORPORARÁ A LA PRODUCCIÓN DE CLT EN EL 2019

Pfeifer se convertirá « finalmente en un proveedor integral del sector de la construcción en madera



Josef Dringel

es gerente de los dos centros de Pfeifer en la República Checa —Chanovice y Trhanov—, director de proyecto de la producción de CLT en Schlitz y, desde el 1 de enero de 2018, junto con Michael Pfeifer, es gerente de Pfeifer Timber GmbH.

La construcción con madera, en general, y con madera contrachapada en particular, forma parte del futuro. Pfeifer sienta las bases en el centro de Schlitz: Allí, en las instalaciones más modernas, partir de mediados de 2019, comenzará la producción inicial de 50.000 m³ anuales de CLT (= Cross Laminated Timber) terminada. El pleno funcionamiento prevé que la capacidad se duplique hasta los 100.000 m³, dependiendo de la demanda del mercado. De ese modo, Pfeifer se convertirá en el quinto mayor productor de CLT de Europa.

ENTREVISTA CON JOSEF DRINGEL

Hay pocos precedentes de que una gran tendencia haya cambiado tanto el sector de la construcción internacionalmente en tan poco tiempo: un 17 por ciento de crecimiento anual desde 2008 en el caso de la CLT. Globalmente. El Grupo Pfeifer responde a la enorme demanda del mercado e invierte 25 millones de euros en un centro de producción de CLT altamente moderno en el centro de Schlitz con el fin de integrar la competencia en madera contrachapada en el grupo empresarial. Al mismo tiempo, el centro de Lauterbach se utilizará como proveedor central de Schlitz. timber ha hablado con Josef Dringel, el director del proyecto CLT, acerca de la motivación y las condiciones generales para su incorporación al prometedor segmento de la CLT, la elección de la ubicación y la futura gama de productos.

Señor Dringel, Pfeifer lleva varios años abordando el tema de la CLT. ¿Cuáles han sido los motivos por los que la producción se ha puesto en marcha?

La evolución del mercado de la madera contrachapada ha sido considerablemente más dinámica de lo que se había previsto. Además, la CLT se demanda en el mundo entero. Debido a las tendencias demográficas y sociales, la construcción en madera seguirá creciendo globalmente de forma sostenible. También se ha hecho mucho en lo relativo a la normalización del producto. Todos estos factores han dado lugar a adoptar la decisión de la incorporación de Pfeifer a la producción de CLT. O sea, que a principios de 2017 comenzamos con el proyecto. El momento es el idóneo. Pfeifer se convertirá finalmente un proveedor integral del sector de la edificación en madera.

¿Qué trabajos preliminares ha habido que efectuar hasta el momento, incluyendo los relativos a la distribución?

Con la CLT completamos la gama de productos en torno a un producto con un fuerte crecimiento y consolidamos nuestra posición en el mercado. La CLT se adapta muy bien a nosotros. Pero tenemos que integrarla o reorganizarla dentro de las estructuras de producción y distribución que ya tenemos establecidas. Ya que la CLT, o los elementos de CLT, no se fabrica como un artículo o producto de almacén estandarizado, sino que se hace estrictamente bajo pedido. La estructura de la clientela también es distinta. Pero para este nuevo producto, el comercio seguirá siendo nuestro principal interlocutor. La distribución podrá efectuarse parcialmente a través de las estructuras y colaboraciones actualmente existentes. Como segunda vía se contempla colaborar directamente con socios de la industria y el sector por proyectos. —>

En el segmento de la CLT, la ejecución de los pedidos requiere la correspondiente ingeniería, una sólida interconexión —también digital— y una logística sumamente precisa. ¿Cómo va a gestionarlo Pfeifer?

Nuestro objetivo no es establecer una gran empresa de ingeniería. El punto de intersección entre la producción o la preparación del trabajo y la distribución será un departamento interno. Además de la clásica ejecución de los pedidos, esté también prestará el apoyo técnico necesario. Al mismo tiempo, adjudicaremos servicios de ingeniería a despachos técnicos externos asociados y gestores de producto competentes apoyarán a nuestros clientes y al equipo externo de Pfeifer en la ejecución de los pedidos y los proyectos. Consideramos que la interconexión continua en materia de TI de todo el proceso de ejecución del pedido, combinada con breves periodos de respuesta a las consultas de los clientes y con una ejecución rápida, es un factor fundamental para el éxito. En materia logística podemos recurrir a la elevada eficiencia acreditada de nuestras estructuras.

¿Por qué motivo la elección final recayó en el centro de Schlitz?

Estaba claro que Pfeifer llevaría este proyecto a cabo en Alemania, cerca de la serrería de Lauterbach, con el fin de poder incrementar el valor añadido mediante la transformación de la madera aserrada. En Schlitz ya disponemos de toda la infraestructura con naves de producción, superficies exteriores, un almacén de expedición e instalaciones de calefacción o secado para la madera aserrada, lo que supone una enorme reducción de los costes de inversión y de los de los gastos corrientes. Por otra parte, en Schlitz gozamos de una ubicación central en Alemania, que es el principal mercado de Europa, y estamos relativamente cerca de mercados que están experimentando un rápido crecimiento, como el de Gran Bretaña y el de Escandinavia.



Al contrario que la MLE, que esencialmente suministramos a seis de los principales países europeos, la CLT se demanda globalmente. Es el momento ideal para comenzar la producción de CLT.

Michael Pfeifer, director general del Grupo Pfeifer

La ampliación de la fábrica se realizará en dos fases. ¿Podría hacernos un bosquejo de ellas?

En una primera fase alcanzaremos una capacidad de 50.000 m³ de CLT acabada, lo que aproximadamente equivale a utilizar unos 65.000 m³ de madera aserrada. En la segunda fase, la capacidad se duplicará hasta alcanzar los 100.000 m³. La inversión necesaria para el funcionamiento pleno es previsible

y ya estamos sentando las bases para realizarla. Tras una etapa de puesta en marcha y aceleración, se tiene previsto realizar una operación en tres fases en instalaciones altamente automatizadas. Debido a los dilatados periodos de entrega de la maquinaria —que ya se ha encargado—, la puesta en marcha tendrá lugar en mayo de 2019. En la primera fase de la ampliación crearemos un total de 55 puestos de trabajo nuevos en Schlitz.

En lo referente a la gama de productos: ¿Qué dimensiones y calidades de CLT o de elementos de CLT ofrecerá Pfeifer?

Como recién llegados, queremos aprovechar nuestras nuevas instalaciones de la mejor manera posible. Por ello, vamos a producir tableros de gran formato en los tamaños de uso más habitual, es decir, como elementos de pa-

redes, techos y tejados. Con ello cubriremos entre el 85 y el 90 por ciento de la demanda del mercado.

Nos consideramos, sin lugar a dudas, un proveedor de tableros en bruto elaborados con una alta eficiencia y de la calidad que el mercado demanda. Transformamos madera aserrada de pino y abeto en CLT con una anchura máxima de 3,10 m, una longitud máxima de 14,5 m, un grosor de entre 6 a 30 cm y

de entre tres a siete capas. Todo ello en tres calidades: industrial, industrial vista y vista, en todos los casos, en un acabado lijado. En nuestro moderno centro de ensamblaje por CNC, los elementos del sistema se ensamblan según cada pedido —de forma automatizada o también manual, para requisitos especiales— con aberturas para puertas y ventanas, fresados, incisiones y orificios para el cableado eléctrico, los conductos, etc.

¿En qué ámbitos considera que la CLT se empleará principalmente? Hoy en día ya se alude a la madera contrachapada como «el hormigón del futuro».

Una denominación que desde luego no me agrada. Ya que, en un futuro, además de la construcción de fábrica en madera, la construcción de fábrica mineralógica o la de acero también estarán justificadas dependiendo de los requisitos del proyecto o del objeto cuando se atienda a criterios tales como la protección antincendios, la insonorización o la cubierta de aislamiento acústico. Se trata de seguir desarrollando tecnologías híbridas, es decir, varios materiales de construcción con diver-

sas resistencias para combinarlos en un sistema de construcción y abrir así nuevas posibilidades para la arquitectura. Como siempre: lo importante es la combinación, también en lo que a la estética se refiere. El principal ámbito de aplicación de la CLT serán, con toda seguridad, edificios de varias plantas (tales como viviendas), edificios para usos profesionales (oficinas, hoteles), edificios comunales como escuelas, jardines de infancia o residencias asistidas, entre otros muchos. Es precisamente en estos ámbitos en los que la construcción normalizada resulta muy positiva y queremos seguir impulsando esta normalización. Otros usos son la ampliación o poscompactación de todo tipo y dimensiones en el entorno urbano. Y naturalmente, no debemos olvidarnos de la construcción de viviendas particulares.


¿Cuál es la acogida de la CLT de Pfeifer por parte del mercado?

Muy positiva. Debido a la gran demanda, la CLT es actualmente un artículo escaso. Y además ya está llegando demanda. Naturalmente, todavía es un poco pronto para ello.

Lleva más de 15 años trabajando con madera contrachapada. ¿Qué es lo que personalmente le fascina de esta materia prima?

La CLT combina las numerosas ventajas de la madera con una serie de avances tecnológicos que permiten un elevado grado de preacabado y un sistema de construcción rápido y seguro. Estas ventajas responden a acontecimientos demográficos de alcance mundial que abogan por un crecimiento sostenible de la construcción en madera. Gracias a la CLT, la altura y las posibilidades de estructuración arquitectónica de los edificios construidos en madera ya no tiene límites. Por eso considero que la madera contrachapada es realmente una de las mayores innovaciones en el sector de la construcción. La CLT es el producto del futuro.

Lea la entrevista íntegra en:

 pfeifergroup.com/es/blog

«
La CLT es el producto
más innovador de la
cadena de valor añadido
del Grupo Pfeifer y tiene el
mayor potencial de futuro.

Josef Dringel, director del proyecto Pfeifer CLT Schlitz



NUEVA CONSTRUCCIÓN PARA LA PRODUCCIÓN
DE TABLEROS PARA ENCOFRAR

Finalizada la primera parte del «proyecto amarillo» en Chanovice



Con la nueva construcción para la producción de tableros para encofrar, el Grupo Pfeifer continúa con su amplio programa de inversión en el centro de Chanovice. En 2017 se construyeron las modernas instalaciones para la fabricación de tableros para encofrar con los últimos avances en tecnología. Con él, Pfeifer amplía su posición como mayor fabricante mundial de tableros para encofrar.

© Gerhard Berger



En 2017 se invirtieron 10 millones de euros en la primera fase de la ampliación, cuya segunda etapa se realizará en 2019. En este momento, el eficiente y altamente automatizado parque de maquinaria alcanza una producción anual de 1,3 millones de m² de tableros para encofrar y, tras la ampliación final, la capacidad llegará a los 2 millones de m². De ese modo, la producción de tableros para encofrar en la República Checa será casi tan eficiente como en la sede central de Imst, de la que anualmente salen 3 millones de m².

Sofisticación checa

La infraestructura actualmente existente resulta idónea, ya que no ha sido necesario construir naves nuevas. El gerente, Josef Dringel, nos comenta: «En la que antiguamente fuera la nave para la fabricación de MLE, disponíamos de espacio suficiente —9.000 m²— para instalar la fábrica de tableros para encofrar. Por lo tanto, se trata de una inversión meramente tecnológica». Desde un punto de vista tecnológico, las nuevas insta-

laciones cuentan con cierta sofisticación como, por ejemplo, el corte fino para la separación de las láminas de la cubierta mediante tecnología de sierra de cinta de la máxima calidad. «De ese modo logramos un aprovechamiento del material todavía mayor», explica el gerente, Roger Fränkel.

Nuevos puestos de trabajo

Si en la antigua producción de madera laminada encolada había 25 trabajadores, esta cifra se ha incrementado a 80 trabajadores en la fábrica de tableros para encofrar, distribuidos en tres turnos. Como motivo para la racionalización de la gama de productos, Josef Dringel alega que «La MLE no resultaba rentable en Chanovice; podemos producirla con mayor eficiencia en Imst». Los preparativos fundamentales para la segunda fase de la ampliación en la fábrica de tableros para encofrar ya se han realizado y a partir de 2019 se prevé que la capacidad de producción se duplique y, según Josef Dringel, «ya puede preverse con gran exactitud».





El tablero «rojo» adquiere relevancia

En Chanovice se producirá el tablero «rojo» con perfil en E con en una dimensión de 21 mm: un producto que hace su entrada triunfal internacional como alternativa al tablero contrachapado.

«Debido a la recuperación de la coyuntura del sector de la construcción en Europa Central, la demanda de tableros para encofrar es superior a la oferta. Por ello hemos invertido en Chanovice y en Trhanov en el momento más oportuno», subraya Ingo Meitinger, director comercial de Pfeifer para los produc-

tos de encofrado de hormigón. Ya que, a partir de marzo o abril de 2018, la tecnología de corte fino también se utilizará en Trhanov. En el 2018 se quieren producir 6,5 millones de m² de planchas de encofrado en las tres fábricas e incrementar el volumen de ventas en 500.000 m².

Un nuevo mercado prometedor en Europa Central

Desde Chanovice se suministra a los mismos mercados que desde Trhanov e Imst: los mercados más importantes del centro de Europa como Alemania, Austria, Suiza, Italia, España y Francia. Pero Ingo Meitinger, director comercial de productos de encofrado de Pfeifer, también localiza mercados prometedores para los que la producción de tableros para encofrar de la República Checa resulta muy apropiada: «Los mercados de Europa Central, como Polonia, Rumanía o Bulgaria, están experimentando un enorme crecimiento. Como es natural, podemos abastecer a estos clientes desde nuestras fábricas checas en unas condiciones óptimas». La gama de productos en las tres sedes productivas está optimizada; según Ingo Meitinger: «No tenemos que fabricar de todo en todas partes, sino concentrar cada sede en las competencias fundamentales o en las dimensiones estándar».

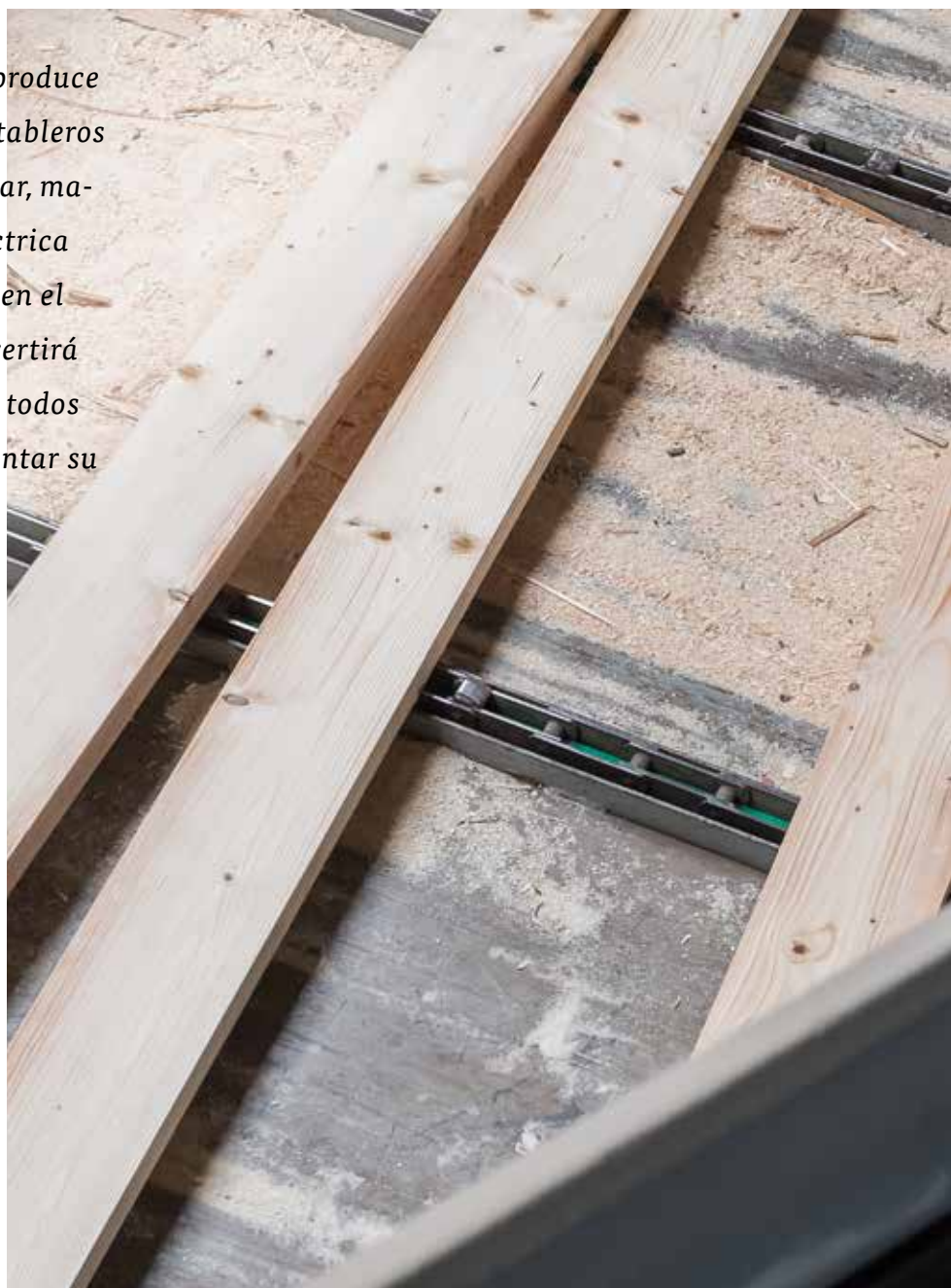


OFENSIVA DE INVERSIÓN EN CHANOVICE

Optimización y ampliación de todas las líneas (de serrado)

En el centro integrado de Chanovice se produce un amplio surtido de madera aserrada, tableros de madera natural, tableros para encofrar, madera para la construcción, corriente eléctrica ecológica y pellets. Tanto en 2017 como en el periodo 2018/19, se ha invertido y se invertirá en la optimización y ampliación de casi todos los sectores de producción para incrementar su rendimiento.

Junto a la producción de tableros para encofrar, uno de los mayores «bocados» del 2017 fue la nueva clasificación de madera aserrada en la propia serrería. Esta remodelación soluciona los cuellos de botella que se producían hasta ahora e incrementa las cantidades producidas de madera aserrada. Además, ahora se ha instalado un sistema de alimentación externa que permite la entrada de madera aserrada seca para su clasificación posterior. La optimización de la actual serrería se completa con una línea de empaquetado para el producto lateral. —>



Otras mejoras

También se pudo renovar la alimentación de la sierra y las bandas de producto lateral, así como instalar un programa informático nuevo para efectuar las mediciones de la serrería. Junto con la nueva producción de tableros para encofrar y la clasificación de madera aserrada, en 2017 el Grupo Pfeifer ha realizado una inversión de 23 millones de euros en medidas de optimización y ampliación en Chanovice. También se incluyen medidas de infraestructura menores, como inversiones complementarias y en repuestos en el parque móvil de la empresa, así como el asfaltado de superficies y soportes en el espacio para madera rolizada que contribuyen considerablemente a incrementar la eficiencia de su manejo. «Las inversiones en la serrería continuarán en 2018», promete el gerente Josef Dringel.

Triplicar la producción de pellet

El siguiente proyecto importante es la ampliación del aprovechamiento de los residuos de madera (serrín y astillas) en el centro, por lo que el foco para el periodo 2018/19 estará en la producción de pellet: en vez del secador de tambor giratorio existente, se instalará un secador de banda nuevo. Junto con tolvas, trituradoras de martillos y fragmentación, prensas adicionales y los correspondientes dispositivos de transporte, la capacidad de producción casi se triplicará.

«Actualmente tenemos una capacidad de producción de unas 36.000 toneladas anuales y nuestro objetivo es alcanzar las 100.000 toneladas», dice el gerente, Roger Fränkel, hablando de cifras concretas.

Calor y corriente eléctrica

Otro proyecto de infraestructura pendiente de finalizar en el centro integrado de Chanovice, y que va acompañado de la ampliación de la producción de pellet, es la construcción de una central de cogeneración para generar calor y corriente. Esta se alimentará con gas de la canalización de gas existente. Ya que: «La central térmica de biomasa que existe actualmente se ha quedado demasiado pequeña. Sin embargo, en la República Checa no se dan las condiciones legales para construir una nueva central térmica de biomasa o las ayudas son demasiado bajas», afirma Roger Fränkel. Otros recursos para la ampliación de la producción de pellet y para la nueva central de cogeneración ya se han presupuestado y todas las instalaciones nuevas esta-



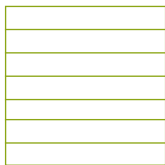
En el nuevo sistema para la clasificación de madera aserrada se han invertido 8 millones de euros.

rán en funcionamiento para el segundo trimestre de 2019.

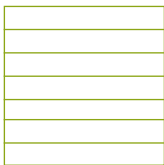
Inversiones en 2018

Para 2018 todavía hay algunas inversiones más en cola: un sistema nuevo para la gestión de los residuos de la madera, una actualización de la clasificación del producto lateral, un nuevo depósito de almacenaje y cambiar el sistema de aspiración del acabado. Junto con otra serie de mejoras diversas, el volumen de inversión para 2018 asciende a 7 millones de euros. A ello hay que añadir proyectos especiales que se aprobaron en 2017 para la producción de tableros de madera maciza (una nueva perfiladora doble para ranura/espiga, un nuevo portal de vacío, incrementar el rendimiento de la capa intermedia).

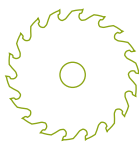
Inversiones



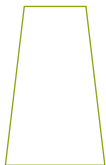
Producción de tableros para encofrar



Clasificación de madera aserrada



Alimentación de sierra y software

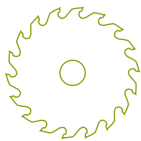


Otras medidas de infraestructura

23.000.000 €

Volumen global de inversión en el 2017 para optimización y ampliación en Chanovice

Optimización y ampliación



- Nueva clasificación de madera aserrada con alimentación externa
- Nuevo empaquetado para el producto lateral
- Nueva alimentación de sierra y bandas de producto lateral
- Nuevo software de medición en la serrería



- Ampliación de la producción de pellet
- Nuevo(s) secadero de banda, tolvas, trituradoras de martillos, prensas y dispositivos de transporte
- Triplicación de la capacidad productiva
- Objetivo: 100.000 toneladas de pellet/año



- Nueva central de cogeneración para la producción de calor y energía eléctrica
- Alimentada con gas de la canalización existente
- Ampliación de la central térmica de biomasa existente que se ha quedado infradimensionada

AT THURNER BAU IMST LLEVÓ A CABO UN PROYECTO DE
CONSTRUCCIÓN A 2.675 M SOBRE EL NIVEL DEL MAR CON
MADERA LAMINADA ENCOLADA DE PFEIFER



Madera laminada encolada en el glaciar del valle de Ötztal





La nueva obra maestra am Rettenbachferner se edificó en el tiempo récord de solo cinco meses con una estructura de cubierta de Pfeifer.

Pfeifer suministró la madera laminada encolada para toda la estructura de cubierta, así como tableros y vigas de madera para encofrar para la construcción del nuevo restaurante am Rettenbachgletscher en el valle Ötztal.

Los planos del nuevo edificio de la estación de esquí preveían una estructura de cubierta de madera, además de la obra gruesa de hormigón para las vigas y los tableros de encofrado de hormigón de Pfeifer que se emplearon. Con una superficie de nada menos que 1.100 m² y envergaduras de entre nueve a 17 metros, supuso un reto para el material y para la empresa constructora. Además, a esta altitud el tejado debe soportar por metro cuadrado una carga de nieve que va desde 600 kilogramos a una tonelada. La solución para la construcción vino de la mano de tabletas y cabrios de madera laminada encolada de Pfeifer. Las dimensiones son impresionantes: 200 mm (grosor) x 1.200 mm (altura) en el caso de las tabletas, multiplicando el grosor respectivamente por dos para las mayores envergaduras. Con 160 x 280 mm, los cabrios también tienen una elevada capacidad de carga. Los trabajadores de AT Thurner Bau Imst que habían firmado como responsables de la construcción emplearon un total

de 150 metros cúbicos de elementos de madera encolada de Pfeifer. Eso equivale a unos 1.800 metros lineales de madera laminada encolada.

Suministro y construcción en un tiempo récord

Un tiempo de construcción total de apenas cinco meses requería que la planificación y el suministro se realizaran la máxima precisión y que la duración de la puesta en práctica sobre el terreno se gestionase a la perfección. La madera laminada encolada necesaria para la construcción del tejado puede producirse en pocas horas en la fábrica de Imst. «Para nosotros, la posibilidad de poder encargar a Pfeifer las longitudes y dimensiones que el proyecto requiere supone una enorme ventaja», afirma el proyectista, jefe de obra y maestro carpintero, Hermann Gstrein. «Un plazo de entrega tan breve para un encargo tan especial es algo sensacional». Tras cinco días de ensamblaje, el material salió en dirección al glaciar. Solo

hicieron falta seis vehículos articulados para transportar toda la mercancía, incluyendo el aislamiento y el encofrado, hasta lo más profundo del Ötztal. Ello fue posible gracias a la utilización de madera laminada encolada, cuya ligereza supone una ventaja para poder transportarla de forma rápida y eficiente. Cuatro hombres trabajaron durante catorce días en el montaje, antes de que el tejado estuviese acabado para finales de agosto de 2017.

Proyecto de referencia

El nuevo restaurante y autoservicio am Rettenbachgletscher es un punto de referencia gastronómico y demuestra que los edificios de madera también resisten condiciones de nevadas extremas. Las condiciones existentes a esta altitud no fueron sencillas. «Pero las tabletas y los cabrios de madera laminada encolada de Pfeifer conforman una figura que destaca en el glaciar», dice el gerente, Michael Pfeifer, acerca del encargo ya acabado. ■





Encuentro de alto nivel del sector internacional del palet

ANIVERSARIO DEL FORO DE CLIENTES EUROBLOCK



La décima edición del Foro de clientes Euroblock volvió a contar con una participación destacada. Ponentes y expertos internacionales abordaron los actuales ámbitos problemáticos, las soluciones y las oportunidades de crecimiento. El exclusivo evento se completó con interesantes debates especializados.

Los días 2 y 3 de febrero de 2017, 200 de los principales representantes del sector del palet y los embalajes en Europa acudieron al X Foro de clientes que la empresa Euroblock Verpackungsholz GmbH organizó en Frisinga, cerca de Múnich. Junto a los científicos y expertos más destacados de los ámbitos de la logística, la gestión de recursos y el desarrollo de productos, este año ponentes de alto nivel se encargaron de proporcionar una combinación perfecta de información y entretenimiento. Entre ellos, el Dr. Klaus von Dohnanyi, quien fuera ministro de Educación y Ciencia con Willy Brandt y más tarde alcalde de Hamburgo, o el alpinista extremo Rainer Petek, quien con apenas 19 años atravesó la pared norte de las Grandes Jorasses. También el veterano del sector, Ulrich Feuersinger, quien ha trabajado 25 años para Heggenstaller GmbH y Pfeifer Holz GmbH, enriqueció el programa con sus exposiciones. Ofreció una retrospectiva de la historia de éxito del bloque de prespán, la cual comenzó hace 40 años con la avanzada innovación de Anton Heggenstaller.

Agradecimiento y materia de reflexión

Euroblock suministra anualmente unos mil millones de bloques de prespán para la fabricación de 100 millones de palets. Al mismo tiempo, los principales mercados están en Europa, especialmente en los Países Bajos y Alemania, pero también en Francia, España e Italia. «Euroblock es el principal fabricante de bloques de prespán de Europa. El foro debe entenderse como un agradecimiento a nuestros socios por su relación estable y fiable como clientes. Debe proporcionar materia de reflexión y suficiente espacio de debate e interconexión», dice Leonhard Scherer, gerente de Euroblock Verpackungsholz GmbH, subrayando la importancia de los encuentros periódicos. Este evento, que tiene lugar cada tres años, es el mayor encuentro europeo del sector de los palets y la principal plataforma de intercambio para los actores internacionales.

El siguiente encuentro está previsto para el inicio de 2020.



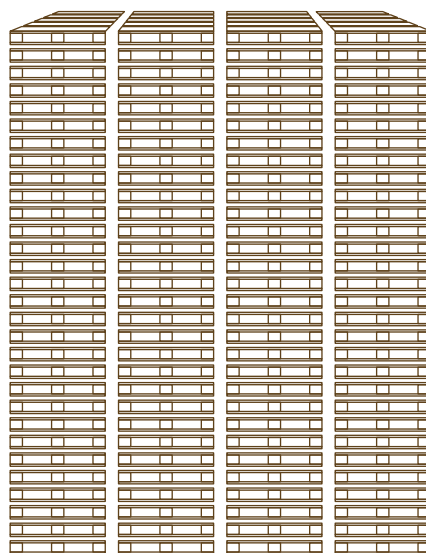
Euroblock: el principal fabricante de bloques de prespán de Europa

Los principales mercados están en Europa, especialmente en los Países Bajos y Alemania, pero también en Francia, España e Italia.

Una producción anual de
1.400.000.000
tacos de palet



**140 millones
de palets**



= 1.000.000 palets



Testimonios de clientes Foro Euroblock 2017



Robert Holliger, European Pallet Association e.V.

He asistido al Foro Euroblock desde su primera edición y siempre ha sido muy competente. Ciencia, tecnología, mercado: este año la gama de oradores ha sido nuevamente muy muy marcada. Siempre es divertido venir aquí.



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

El Foro Euroblock es interesante y resulta muy adecuado para conocer nuevos actores, hablar acerca de los temas del sector, hacer intercambios y desarrollar estrategias sobre cómo podemos abordar conjuntamente los retos actuales.



Jan-Bernd Seier, Seier GmbH & Co. KG

A través de los oradores vemos muy bien reflejados los temas tal y como se conforman en la empresa. Estos contenidos nos afectan extremadamente en la actualidad.



Fons Ceelart, FEFPEB

El Foro Euroblock resulta equilibrado, interesante y, sobre todo, relevante. Puntería en la elección de los temas, oradores excelentes y fantásticas oportunidades de networking: siempre vale la pena acudir a este evento.

EL FORO PFEIFER PELLET EN UNTERBERNBACH

El punto de encuentro de los expertos del sector

El programa ofreció desde amplios análisis del mercado hasta la apasionante contribución del mundialmente célebre músico, deportista extremo y empresario, Joey Kelly.

«

Todas las previsiones de desarrollo del sector de los pellet son positivas.

Sebastian Proske, jefe de ventas regional en Alemania para biocombustibles en Pfeifer



Michael Pfeifer tuvo la oportunidad de dar la bienvenida a Unterbernbach al músico, deportista extremo y empresario, Joey Kelly.

En la primavera de 2017, Pfeifer convocó por tercera vez un intercambio especializado dentro del sector internacional del pellet. El lugar del evento no podía ser más apropiado: En el centro de Unterbernbach, donde Pfeifer produce anualmente más de 110.000 toneladas de pellet, se dieron cita más de 60 de los principales distribuidores de pellet de Alemania, Austria, Tirol del Sur, Suiza y Alsacia (Francia) para tratar los acontecimientos actuales del sector.

Análisis de mercado de los expertos

El reconocido especialista del sector, Sebastian Proske, jefe de ventas regional en Alemania para biocombustibles en Pfeifer, ofreció a los participantes del foro una breve perspectiva general de la situación actual del mercado internacional del pellet. «Todas las previsiones de desarrollo del sector del combustible cuya huella de CO₂ sea neutral son positivas. En Alemania los fabricantes apenas generaron dos millones de toneladas del combustible natural», informó el experto. A continuación, Dirk Kröger, de la empresa de construcción de vehículos Heitling Fahrzeugbau, explicó a los asistentes cómo optimizan sus conductores de camiones el proceso de inyección de los pellet. Alexander Stihl, de la asociación comercial best:pellets, expuso algunos consejos importantes para el mejor almacenamiento del combustible cilíndrico.

Pfeifer incrementa la producción

Michael Pfeifer, gerente del Grupo Pfeifer, considera que la fabricación del combustible ecológico es «un pilar importante» del Grupo: «Nuestra empresa fabrica en total unas 420.000 toneladas anuales de pellet. Una cuarta parte de ellas en Unterbernbach. El pellet es uno de los combustibles más modernos y con mayores perspectivas de futuro, a la vez que contribuye activamente a la protección del clima. «Gracias a inversiones continuas, la cantidad producida en las fábricas de pellet actuales se incrementará en otras 90.000 toneladas hasta 2019».

«Pasión» por el éxito

Uno de los puntos álgidos del evento fue la exposición «No Limits: ¿Cómo alcanzo mi objetivo?» del mundialmente célebre músico y empresario, Joey Kelly. El retoño de la familia Kelly habló acerca de sus numerosas supercompeticiones y aportó divertidas anécdotas de su época como estrella del pop haciendo las delicias de los asistentes. «La disciplina, el valor y la pasión te llevan a la meta», ese es el credo del músico. Los asistentes coronaron las inspiradoras exposiciones con un aplauso entusiasta. ■■■

El siguiente Foro del Pellet está programado para el otoño de 2019, en Imst.

Una muestra ante un público especializado e internacional



En los próximos dos años, Pfeifer también aprovechará su presencia en las ferias de muestras como escenario para la presentación de sus productos y servicios. Varios encuentros en ocho países servirán como plataforma para la atención al cliente.

Reconocidos eventos y «ensayos» internacionales se combinan en una combinación equilibrada. Los stands de las ferias se construirán en gran medida utilizando valiosos elementos de la propia empresa de tableros de madera maciza con el diseño corporativo interempresarial.

Un posicionamiento estratégico del producto

Las dos principales ferias mundiales del sector —Bau y bauma— (ambas en Múnich) se orientan prioritariamente a la construcción en madera, el encofrado y la maquinaria de construcción. La Ligna de Hannover es un emocionante punto de encuentro internacional del sector de la transformación y el tratamiento de la madera. Dentro del mercado italiano, el

Grupo Pfeifer, como uno de los mayores productores de pellet de Europa, participa en el Progetto Fuoco, la feria internacional de biocombustibles más significativa, y cuenta con representación en el congreso de expertos de la construcción en madera, el Forum Legno. El India Wood, al igual que el Dubai Wood Show, son una cita imprescindible para la oferta de madera aserrada. El Grupo se despide fundamentalmente en la bauma Conexpo Africa (Sudáfrica) y el la Seebe Belgrad (Serbia).

A medio camino entre Shanghái y Nantes

Desde presentaciones de madera aserrada y para embalajes, hasta los tacos de palet altamente demandados en 2017, la Fmc Premium (Shanghái) adquiere una gran importancia. Los puntos de encuentro del sector del embalaje son la FachPack (Alemania) y la española Hispack, a la que se acudirá por vez primera, así como la All4Pack de Francia. Además, la empresa ha sido invitada a la Carrefour International du Bois, la feria más célebre de productos de construcción en madera del país.





Programa de ferias comerciales 2018/19



Progetto Fuoco	Verona / Italia	21/02 - 25/02/2018
India Wood	Bangalore / India	08/03 - 12/03/2018
Dubai Wood Show	Dubái / Emiratos Árabes	12/03 - 14/03/2018
Forum Legno Edilizia Italia	Verona / Italia	13/03 - 14/03/2018
Conexpo Africa	Johannesburgo / Sudáfrica	13/03 - 16/03/2018
La VIII Feria de Beijing Global Wooden Construction and Decoration Exhibition	Beijing / China	14/04 - 16/04/2018
Feria internacional de la construcción Seebe	Belgrado / Serbia	18/04 - 21/04/2018
Hispack 2018	Barcelona / España	08/05 - 11/05/2018
Carrefour International du Bois	Nantes / Francia	30.05. - 01/06/2018
Fmc Premium	Shanghái / China	11/09 - 14/09/2018
FachPack	Núremberg / Alemania	25.09. - 27/09/2018
Timber Expo	Birmingham / Reino Unido	09/10 - 11/10/2018
All4Pack Paris	París / Francia	26/11 - 29/11/2018
Bau	Múnich / Alemania	14/01 - 19/01/2019
Bauma	Múnich / Alemania	08/04 - 14/04/2019
Ligna	Hannover / Alemania	27/05 - 31/05/2019



LA ADQUISICIÓN DE MADERA ROLLIZA EN EL GRUPO PFEIFER

Comprometidos con la confianza

Al igual que sucede en cualquier sector, en la industria maderera la seguridad en el suministro requiere seguridad en las compras. Precisamente por ello, Pfeifer organiza sus compras de madera rolliza como un proceso estratégico fundamental. Una mirada a un campo de actividad marcado por las emociones y las condiciones meteorológicas.

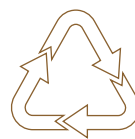
En 2018, el Grupo Pfeifer tiene previsto transformar casi 3,4 millones de metros cúbicos sólidos de madera. En términos coloquiales: una cantidad de madera respetable. En términos de hechos logísticos: unas 125.000 cargas de camión.

Aunque de hecho Pfeifer obtiene más de 600.000 metros cúbicos sólidos a través del ferrocarril. Ello hace que el grupo de empresas sea uno de los mayores compradores de madera rolliza de Europa. Pfeifer establece sus centros cerca

de regiones boscosas conscientemente. Justificar largas vías de transporte entre los bosques y las fábricas no resultaría económico ni ecológico. La madera transformada proviene exclusivamente de bosques gestionados de forma sostenible.

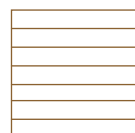
Adquisición de madera rolliza como «Open air»

Hoy como ayer, en Europa crece más madera de la que se tala. Aun así, en el suministro de la industria maderera se producen continuamente cuellos de botella. Ese es uno de los motivos por los que Pfeifer mantiene unas existencias básicas permanentes de 250.000 metros cúbicos sólidos. Este colchón de seguridad ha demostrado recientemente su eficacia. Cuando en el otoño de 2017 un prolongado periodo de mal tiempo imperó en una gran parte del centro de Europa, se produjo una escasez en el suministro de madera que no pudo preverse y que afectó a todo el sector. En los bosques se acumulaban grandes cantidades que hubo que talar en verano debido al problema de los escólitos. El suelo reblandecido por las lluvias, en combinación con unas temperaturas demasiado suaves para el invierno, provocaron que las condiciones de la tala se complicasen. El fango frenaba la maquinaria. La consecuencia fueron residuos de varias semanas en el proceso de talado invernal habitual. «La compra de madera rolliza es una actividad que se realiza al aire libre y que está sujeta a todas las influencias que este conlleva, tanto positivas como negativas», matiza Ingomar Kogler, director general de adquisición de madera rolliza en Pfeifer. —>



Sostenibilidad

La madera transformada proviene exclusivamente de bosques gestionados de forma sostenible en una línea directa máxima de 150 km alrededor de la serrería.



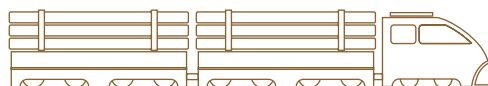
3.400.000

En 2018, el Grupo Pfeifer tiene previsto transformar 3,4 millones de metros cúbicos sólidos de madera.



125.000

2.800.000 metros cúbicos sólidos de madera se transportarán en unas 125.000 cargas de camión.



600.000

600.000 metros cúbicos sólidos se transportan por ferrocarril.

El principio del éxito: la corrección

El silvicultor cualificado conoce la influencia fundamental del clima: «La formación en silvicultura no es un requisito para poder ser un buen agente de compras. Pero resulta de gran ayuda para entender la situación del silvicultor», afirma Kogler. En Pfeifer, unos 30 expertos organizan el contacto con el propietario del bosque, desde pequeñas explotaciones agrícolas hasta los «gigantes» de los bosques federales de Austria o los bosques nacionales de Alemania. Los compradores tienen una

presencia continua entre los proveedores con el fin de mantener la perspectiva. Pero también para cuidar el contacto personal. «El bosque es un asunto emocional. Con frecuencia, una parte del bosque la plantó el abuelo. Cuando hay que alterarla, es inevitable que los sentimientos entren en juego. Hay que tenerlo en cuenta», indica el experto.

La confianza es un punto decisivo en el negocio de la madera rolliza, marcado por factores interpersonales. Desde la recogida de la madera en el bos-



que, la determinación de las calidades y las cantidades, hasta la liquidación: la compra de madera cuenta con numerosos aspectos que teóricamente pueden provocar conflictos. En la práctica y en cualquier caso, Pfeifer disfruta desde hace décadas de una excelente reputación entre sus proveedores. «Los fundadores de la empresa han establecido una cultura de corrección con los proveedores de madera rolliza que resulta sumamente útil. Nuestra empresa está imbuida desde los más hondo del convencimiento de que hay que cumplir

con los acuerdos y las calidades pactados y que hay que efectuar los pagos correctamente. Incluso cuando las condiciones sean adversas», dice Kogler aludiendo al verano de 2017. Incluso cuando los precios se derrumbaron súbitamente debido a un exceso de oferta, el Grupo Pfeifer cumplió con sus obligaciones de compra adquiridas. «Un árbol tarda 100 años en estar listo para la tala. Ese es un periodo de tiempo en el que se genera mucha confianza pero en el que también pueden perderse posibilidades. A largo plazo, no resulta rentable

poner en juego la seguridad de una compra por maximizar los beneficios a corto plazo», opina Kogler.

En el bosque cuentan todos los valores

Por otra parte, los agentes de compras y de logística de Pfeifer también mantienen relaciones consolidadas con una red regional de transportistas de madera rolliza. Al contrario de lo que marca la tendencia en el sector del transporte, los conductores internacionales no pueden realizar este transporte. En los caminos forestales se acaba el conocimiento de todos los sistemas de navegación convencionales. A pesar de la digitalización: las competencias clásicas, tales como el conocimiento de la localidad, pueden seguir siendo una ventaja competitiva. Al menos en el bosque. ☰

Lea más en nuestro blog de noticias



pfeifergroup.com/es/blog



Ingomar Kogler

Nacido en Metnitz (Carintia). El graduado del Centro Superior Federal de Silvicultura aprobó el examen de Estado de guarda forestal de los Bosques Federales de Austria. Durante varios años fue responsable de TI en Binder. Finalmente, como director de proyecto, desarrolló una aplicación informática del sector para una gran empresa informática alemana. Kogler llegó a Pfeifer para poner en práctica una aplicación para madera rolliza como director de TI. A partir de 2009, fue director de adquisiciones de madera rolliza para los centros del Grupo Pfeifer en Alemania. En 2010 Kogler se hizo cargo de todas las adquisiciones de madera rolliza del Grupo Pfeifer. Es miembro de la dirección de Pfeifer Holz GmbH & Co KG en Imst y Kundl.



Los clientes de los Balcanes valoran la calidad de los productos de Pfeifer.



Una fuerte presencia en los Balcanes

El sector de la construcción está experimentando un fuerte crecimiento en Europa Oriental. Con Mladen Perusko y su empresa «Meridijan», se cuenta con una hábil red de distribución dotada de un excelente conocimiento de este sector económico, marcado por la dinámica y la transformación.

Ocho centros, tres naciones, 1.800 trabajadores, 90 países de exportación: el Grupo Pfeifer se ve a sí mismo como un proveedor internacional de productos de madera. La importancia que los países de la Europa Sudoriental tienen para la empresa está aumentando. La creciente estabilidad política y el ilimitado auge continuado del turismo convierten, especialmente a Croacia, en un mercado creciente absoluto. Le siguen países como Serbia o Bosnia y Herzegovina, y también se hacen fuertes inversiones en Macedonia, Montenegro y Kosovo.

Un experimentado conocedor del sector
Mladen Perusko lleva 25 años trabajando en el sector de la madera. Con su empresa, «Meridijan», compuesta por tres hombres e instalada en Labin (Croacia), recorre los países de Europa Oriental en calidad de representante comprometido. Hace aproximadamente cinco años el Grupo Pfeifer y «Meridijan» se conocieron en la principal feria mundial del sector de la construcción, la bauma de Múnich, lo que dio lugar a una positiva colaboración. Hoy como ayer, Perusko y su equipo son un socio comercial

indispensable con valiosos contactos. «Nos comunicamos en inglés; «Meridijan» actúa como mediadora entre Pfeifer y la clientela de Europa Sudoriental o toma los encargos directamente y nos los transmite. Cada dos meses, aproximadamente, nos reunimos en persona para tratar de lo que corresponda y visitar juntos a los clientes», describe la colaboración Hynek Mandula, director regional de ventas del Grupo Pfeifer.

Éxito a través de la continuidad

A excepción de los tacos de palet Euroblock, Perusko se encarga de comercializar toda la gama de productos de Pfeifer, en la que las planchas de encofrado son la parte predominante de la demanda. Principalmente se suministra desde los centros de Imst y Chanovice. Al margen de la mayor carga administrativa por la correspondiente documentación aduanera y de transporte que hay que preparar, el transporte de mercancía en el espacio extracomunitario es rápido y sencillo. Además de las cuidadas relaciones de clientes de muchos años con el socio comercial «Meridijan», el Grupo Pfeifer destaca para los compradores de Europa Sudoriental, sumamente

sensibles a los precios, por sus procesos normalizados, el suministro fiable y la calidad incondicional. Los clientes consideran estos valores argumentos contundentes contra la fuerte competencia de Carintia y la Estiria, Rumanía o Eslovenia.

Una mirada optimista hacia el futuro

Hynek Mandula ve todavía un gran potencial en los Balcanes: «Nuestras observaciones del mercado indican que la influencia de Europa Occidental sobre la industria de la construcción está aumentando. El regreso de personas que han trabajado años en el espacio de Europa Occidental, así como los inversores extranjeros que adjudican sus encargos a arquitectos alemanes o austriacos, traen a Croacia, Serbia y demás países, la tradición (austriaca) de la construcción en madera. Las nuevas tecnologías y el acreditado conocimiento de Occidente se instalan en el sector e incrementan la necesidad de nuestros productos». La industria de la construcción en el Este se ve ante tendencias prometedoras a las que el Grupo Pfeifer responde con una comprensión intemporal de los valores y una recta fiabilidad. ■

El Grupo Pfeifer desarrolla su actividad en los siguientes países de los Balcanes:

- Croacia
- Eslovenia
- Serbia
- Bosnia y Herzegovina
- Macedonia
- Kosovo
- Montenegro

Abastece directamente a Eslovenia y la empresa «Meridijan» se encarga de suministrar a los demás países. Se comercializa la gama completa de productos (a excepción de los tacos de palet Euroblock). La oferta de tableros para encofrar del Grupo Pfeifer adquiere una especial importancia.



de izquierda a derecha
Tobias SCHINDLER (director comercial de Pfeifer),
Paolo BUDANKO (copropietario de Meridijan),
Mladen PERUŠKO (gerente y copropietario de Meridijan),
Michael PFEIFER (director general del Grupo Pfeifer),
Hynek MANDULA (director regional de ventas CEE/SEE Pfeifer)

Una colaboración de éxito con el experto en palets Monari



Pfeifer lleva más de 25 años colaborando con el fabricante italiano de palets Monari. La empresa de Cizzolo es un cliente de importancia estratégica dentro de los segmentos de productos de madera aserrada para embalajes y bloques de prespán.

Con una necesidad anual actual de 9.000 m³ de madera aserrada y de 10.000 m³ de bloques de prespán, la empresa que Enrico Monari fundará en 1968 es uno de los compradores más importantes de Italia. La empresa obtiene casi un tercio de su materia prima del Grupo Pfeifer. En las décadas pasadas, la familia realizó grandes inversiones en la sede social de Cizzolo (Lombardía). Con buenos resultados: La fábrica que actualmente dirigen su hijo, Giacomo Monari, y su nuera, Livia Ghirardi, produce unas 15.000 paletas al día. El 70 % de las ventas se realiza a la industria cerámica. El 15 % de la cifra de ventas corresponde a la industria química y al sector de la construcción, respectivamente.

Fiabilidad y asistencia personalizada

La madera aserrada necesaria proviene de los centros de Pfeifer en Kundl (A), Unterbernbach, Lauterbach, Uelzen (todos D) y, desde 2017, también de Chánovice (CZ). El contacto activo con Monari reviste una gran importancia conforme a los principios del Grupo Pfeifer y de la empresa Euroblock Verpackungsholz GmbH. Además de haber sido unos interlocutores constantes durante muchos años, los trabajadores de Pfeifer

visitan la empresa lombarda con regularidad. De ese modo se garantiza que se pueda reaccionar con rapidez y eficiencia ante los posibles acontecimientos del mercado.

Suministro justo a tiempo

La sólida colaboración se basa en una disponibilidad puntual y en una capacidad de suministro estable. Prácticamente todos los días, productos de exportación de Pfeifer y de Euroblock Verpackungsholz GmbH parten hacia Italia en camiones de forma rápida y sencilla. La confianza mutua permite, además, una enorme flexibilidad. Cada año, las crecientes cifras de ventas confirman el éxito del camino en común y permiten mirar con optimismo hacia el futuro. ≡

«

Euroblock nos suministra los productos adecuados para satisfacer todas las necesidades del mercado.

Giacomo Monari

El mercado de la madera de Italia cobra impulso

MARIO MOLINARI,
AGENTE COMERCIAL DEL
GRUPO PFEIFER EN ITALIA

Con un crecimiento del volumen de negocio de un porcentaje de dos cifras durante el año pasado, el país vecino, Italia, juega un papel importante para el Grupo Pfeifer. El agente comercial italiano, Mario Molinari, con muchos años de experiencia, cuenta en la entrevista en qué se diferencia este mercado de los demás y qué acontecimientos están teniendo lugar actualmente en el sector de la madera en Italia.

ENTREVISTA A MARIO MOLINARI

Mario Molinari lleva 37 años comercializando los productos del Grupo Pfeifer. El agente comercial independiente da cobertura a algunas de las 20 regiones italianas. Cuenta con el apoyo de su hijo, en calidad de representante, y de su hija, quien se encarga de la tramitación de los pedidos y de la administración de la oficina. Tras el hundimiento que experimentó la demanda de productos de madera en el marco de la crisis económica mundial, las ventas crecen nuevamente de forma continua.

Desde siempre, Pfeifer ha contado con una fuerte representación en el segmento de la madera aserrada del mercado italiano y, posteriormente, en el mercado del pellet. ¿Sigue siendo este el caso? ¿Qué otros productos demandan los clientes?

En lo que respecta a la madera, podemos decir que Pfeifer es uno de los principales proveedores del país. Naturalmente, el que el Grupo Pfeifer sea el líder del mercado europeo de los tableros para encofrar, también se refleja en las ventas en Italia. En el ámbito de los productos acabados, primero hemos tenido que situarnos en el mercado, pero hemos conseguido que muchos clientes nos valoren gracias a nuestra exigencia en materia de calidad. Para seguir siendo una empresa líder del sector de la madera, hay que crecer a la par que el mercado italiano, naturalmente.

¿Hasta qué punto influye el precio en la decisión de compra? ¿O es la calidad del producto la que finalmente la determina? ¿Qué grado de importancia tiene el contacto personal con el cliente?

Siempre es malo que una empresa se centre exclusivamente en el precio a la hora de vender, tanto para el representante como para la empresa. De ahí que para mí, el eje central sea el servicio de atención al cliente, además de la calidad del producto. Las relaciones personales con el comprador juegan un papel importante. En una reunión cara a cara se negocia mejor y se obtiene información sobre la situación del mercado y la competencia. —>

¿Qué grado de reconocimiento tiene Pfeifer geográficamente en el mercado italiano con sus productos? ¿Existen diferencias en las ventas entre el norte, económicamente más fuerte, y el Mezzogiorno?

Según mi experiencia, seguro que el norte ofrece un mayor estímulo a una empresa como Pfeifer. Si tomamos, por ejemplo, el sector de los embalajes, hoy en día las principales empresas de Italia se encuentran exclusivamente en el norte. En el sector de la construcción, el norte y el sur de Italia están bastante equilibrados. A pesar de ello, el norte es un mercado más interesante, aun cuando en él se realicen más obras de reforma y renovación que de nueva construcción. El motivo es que la construcción en madera está muy valorada en el norte, donde el poder adquisitivo es mayor y se invierte considerablemente más. Lo mismo sucede con el mercado del pellet. Especialmente, si se tiene en cuenta que debido a los costes de logística y transporte, el suministro de pellet no puede sobrepasar un radio de kilómetros determinado, ya que, en caso contrario, el precio final sería excesivamente alto.

¿Cómo ve usted el futuro desarrollo del Grupo Pfeifer en el mercado italiano? ¿Qué objetivos se ha propuesto alcanzar?

Mi principal objetivo es seguir creciendo. Como es natural, para ello necesito contar con el pleno apoyo de la empresa. El mercado italiano será cada vez más importante para Pfeifer, entre otras cosas porque la madera como materia prima marca tendencia, tanto para la construcción como para la calefacción.



Las relaciones personales con los clientes son fundamentales.

Mario Molinari



**Profesionales comerciales en el mercado italiano:
Su hijo Davide, Mario Molinari y su hija Elena.**

« Invertimos con conocimiento

En el año 2018 el Grupo Pfeifer volverá a realizar inversiones importantes:

La empresa asumirá una inversión de casi 64 millones de euros en capacidad competitiva, unos 57 millones solo en el ámbito tecnológico.

En la entrevista, el director técnico, Clemens Pfeifer, nos ofrece un esbozo de cuáles son las prioridades y los motivos.

Reducir los costes, incrementar la capacidad y la eficiencia: la máxima para la asignación de recursos en el ámbito técnico está esbozada claramente. Aunque Pfeifer invierte continuamente, para el 2018 hay algunos proyectos especialmente destacados en cola. Tales como la consolidación de las instalaciones de Schlitz como centro de excelencia de CLT, además de medidas de optimización orientadas en los demás centros del Grupo (véase infográfico). Clemens Pfeifer es el responsable de la dirección de la empresa en el ámbito técnico, que en el ejercicio en curso ha recibido casi

el 90 % del volumen de inversión. «Nos enfrentamos a una competencia global. Algunos de nuestros competidores están en condiciones de trabajar con unos costes salariales y de materia prima más bajos. Sin embargo, estamos profundamente convencidos de que podemos dirigir una empresa industrial de forma rentable, tanto en nuestra sede del Tirolo como en los demás centros. Y queremos asegurarlo tanto orientándonos hacia las necesidades del mercado, como a través de la mejora tecnológica y la innovación de todo el Grupo», explica Clemens Pfeifer. —>



Un programa ambicioso

Los criterios en base a los cuales se adoptan las decisiones de inversión están establecidos de forma vinculante para toda la empresa. «En primer lugar, invertimos con conocimiento. Se trata claramente de trabajar de una forma más eficiente y ahorrativa en todos los aspectos. Al mismo tiempo, también tenemos que satisfacer la mayor productividad y la elevada producción ampliando y mejorando nuestra capacidad de almacenamiento y logística», afirma Pfeifer. La dirección es consciente del reto que supone un programa tan ambicioso como el del año 2018: «Naturalmente, cuando se trata

de semejante suma, suena impresionante. Pero las cantidades no deben desviar la atención del excelente rendimiento de muchos de nuestros especialistas. Hacen mucho por la ejecución de los planes de nuestra empresa. Por ello, les corresponde un especial agradecimiento».

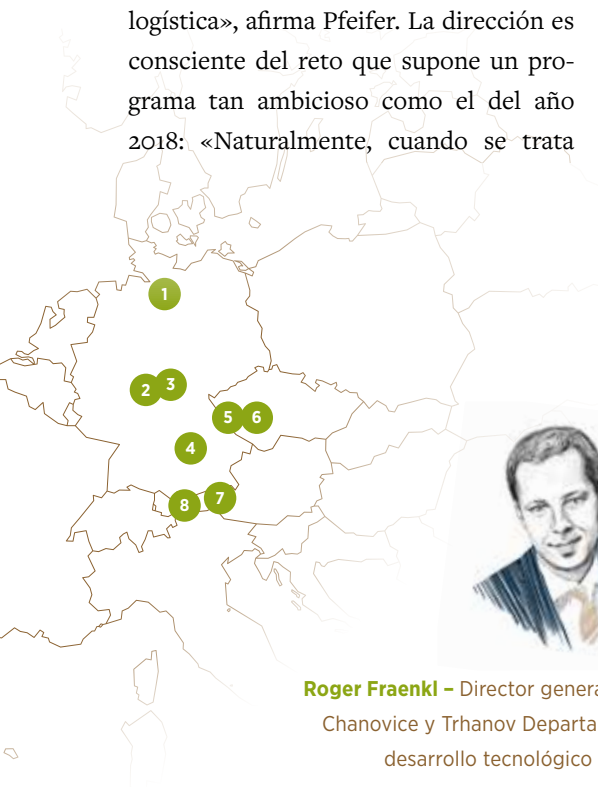
La seguridad como prioridad

El programa de inversiones se centra, además de en las instalaciones productivas, en las condiciones generales de los puestos de trabajo. Nuevos espacios de estancia, instalaciones mejoradas ergonómicamente, planes de seguridad: el Grupo Pfeifer está desplazando visiblemente

te hacia el centro de atención el elemento del bienestar en el puesto de trabajo. «La seguridad laboral es para nosotros un objetivo central primordial. Hemos iniciado un Día de la Seguridad del Grupo y hemos convocado a nuestras trabajadoras y trabajadores para que formulen propuestas de avance en este ámbito. Estaremos encantados de habilitar los medios correspondientes en todo momento», recalca Pfeifer. El jefe técnico subraya la importancia de los centros regionales. Además de los motivos empresariales, existen otros niveles de responsabilidad corporativa. Por ejemplo, los correspondientes a un empresario digno de confianza. ≡

Prioridades de los centros para 2018

Una visión general de las inversiones más importantes en el año comercial actual. Además, el Grupo Pfeifer planifica e implementa más proyectos.



Roger Fraenkl – Director general de Pfeifer Holz sr.r.,
Chanovice y Trhanov Departamento de personal,
desarrollo tecnológico e innovación



Marco Sturm
Director de estaciones de energía



Rene Svatek
Jefe de compras
del departamento técnico



1 Uelzen, Uwe Herold

Pendiente: El incremento de la capacidad de secado en una base de baja temperatura genera un equilibrio térmico óptimo cuya consecuencia lógica es la ampliación completa de las correspondientes capacidades.

En curso: La reforma ya iniciada de la fábrica de bloques va a finalizar.



2 Lauterbach, Christian Zimmermann, director de planta

Pendiente: Pfeifer traslada un empaquetado de madera aserrada completamente automatizado. Al mismo tiempo, se desarrolla un centro de excelencia en el ámbito de I+D para tacos de palet para toda la empresa.



3 Schlitz, Roland Ritter, director de planta

Pendiente: La consolidación del centro de excelencia de CLT del Grupo Pfeifer.



4 Unterbernbach, Andreas Schmid, director de planta

Pendiente: Se instalará una nueva y eficiente planta de clasificación de secado, se efectuarán optimizaciones en el ámbito de la serrería, así como de la producción de bloques, al igual que la ampliación de las superficies de almacenamiento.

En curso: Se está construyendo un dispositivo para el ensacado de pellet.



5 Trhanov, Thomas Wille, director de planta

Pendiente: En la actualidad prosigue el programa para la mejora y la optimización gradual del centro en forma de nuevas tecnologías para incrementar el rendimiento de la madera o el saneamiento de las zonas del personal.



6 Chanovice, Radek Pecka, director de planta

Pendiente: Inversiones en la serrería para incrementar el rendimiento, en el rendimiento de la maquinaria en la planta de planchas de triple capa, planificación de una inversión de gran envergadura para la transformación de la madera residual.

En curso: Ampliación de la clasificación de madera aserrada, alimentación de sierra y planta de planchas de triple capa.



7 Kundl, Georg Walcher, director de planta

Pendiente: Incorporación de una clasificación de secado y una serie de medidas para mejorar el aprovechamiento del espacio disponible, por ejemplo, mediante el montaje de una estación de servicio.

En curso: Automatización de la clasificación de madera aserrada, transporte de madera residual mediante cintas transportadoras energéticamente eficientes.



8 Imst, Dietmar Seelos, director de planta

Pendiente: El año comenzó con la construcción de un nuevo depósito de almacenaje de gran tamaño. Este consta de una superficie de 5.000 m² y estará disponible a partir de abril de 2018.



Pfeifer perfecciona los procesos logísticos

A los expertos en logística y planificación de Pfeifer, la reciente escasez del mercado en cuanto a espacios de carga y almacenamiento no les ha pillado desprevenidos. El equipo del director de logística, Herbert Stöckl, lleva años perfeccionando la optimización de la cadena completa de procesos logísticos. Con buenos resultados.



Desde 2017, la industria se enfrenta a unas condiciones generales complicadas en lo referente al sector de los camiones. El dilema de fondo: una economía floreciente que se enfrenta a una normativa legal más estricta, a la vez que a una carencia creciente de conductores. La nueva normativa sobre el descanso del fin de semana en Alemania y la ley del salario mínimo en Austria han generado un escepticismo creciente entre las empresas de transporte alemanas y austriacas. Como consecuencia de estos acontecimientos, la floreciente economía se ha tenido que enfrentar a una creciente escasez de compartimentos de carga desde septiembre de 2017.

Ampliación a 750 transportistas asociados

«Como es natural, estos acontecimientos también nos han afectado. Pero en los últimos años nuestra empresa ha aplicado una gran cantidad de medidas para hacerles frente. Ello garantiza, ade-

más, una gestión rentable y puntual de las cargas», explica Stöckl. Así, el Grupo Pfeifer ha ido aumentando de forma continuada su grupo de transportistas, que en 2018 llegará a las 750 empresas asociadas. Estas se registran en una plataforma digital desde la que las cargas se organizan meticulosamente. Entre los centros alemanes, checos y austriacos se sincronizan circuitos de tal manera que los kilómetros sin carga se eviten en gran medida. Todo ello se basa en un análisis preciso de la carga y del proceso de carga en la propia fábrica. Las capacidades adicionales del personal —tales como las de los empleados de planificación y envíos, así como el uso de las carretillas elevadoras en los centros— aceleran el proceso internamente. La optimización arquitectónica de las entradas también se realiza teniendo en cuenta la buena ejecución del transporte. «Minimizamos los tiempos de espera y así reducimos costes para todos los participantes», dice Stöckl. —>



Herbert Stöckl es jefe de logística del Grupo Pfeifer.

«

Como siempre, la confianza mutua es un elemento indispensable para el éxito en todos los procesos de digitalización y optimización.

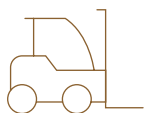
Herbert Stöckl

Gestión automatizada de la normativa

Por otra parte, un portal en línea independiente (FUMO) garantiza que todas las empresas de transporte que estén registradas en el Grupo Pfeifer documenten el cumplimiento de las todas obligaciones legales. El Grupo Pfeifer organiza la formación del conductor en materia de seguridad de forma digital y consolidada. En los centros de Kundl y Chanovice los conductores de camiones externos se someten una prueba completamente automatizada, que está disponible en diez idiomas. Si los conductores satisfacen los requisitos planteados, en la terminal correspondiente les proporcionamos un permiso gene-

rado por ordenador que les permite acceder a la fábrica en cuestión durante un año. Paralelamente, el equipo del jefe de logística, Herbert Stöckl, está trabajando en reforzar el uso del ferrocarril como transporte intermodal. El año pasado se transportaron 2.222 cargas de camión en trenes mediante el método de transporte combinado. Entretanto, el ferrocarril suministra en Kundl en torno al 40 % de la madera rollica. «Estamos trabajando, por ejemplo, en la ampliación del transporte por ferrocarril en el eje Ratisbona-Verona. Pero, sin lugar a dudas, tampoco podremos prescindir de una red fiable de transportistas con camiones», explica

Stöckl. Por este motivo, las relaciones duraderas con los transportistas son un elemento central de la filosofía de planificación de Pfeifer. Una vez al año se celebra una jornada de transportistas en la que se lleva a cabo un análisis conjunto de los indicadores y se procede a debatir el potencial común. Stöckl: «Necesitamos esta estrecha sintonía con nuestros socios. Y a la inversa, hacemos saber a nuestros transportistas que en la firma Pfeifer tienen a un socio serio en todos los aspectos y que cobrarán puntualmente. Como siempre, la confianza mutua es un elemento indispensable para el éxito en todos los procesos de digitalización y optimización». ■



~1.090

Cargas diarias



400

Empresas transportistas asociadas permanentes



2.222

Cargas anuales en transporte intermodal



Lea más en nuestro blog de noticias



pfeifergroup.com/es/blog



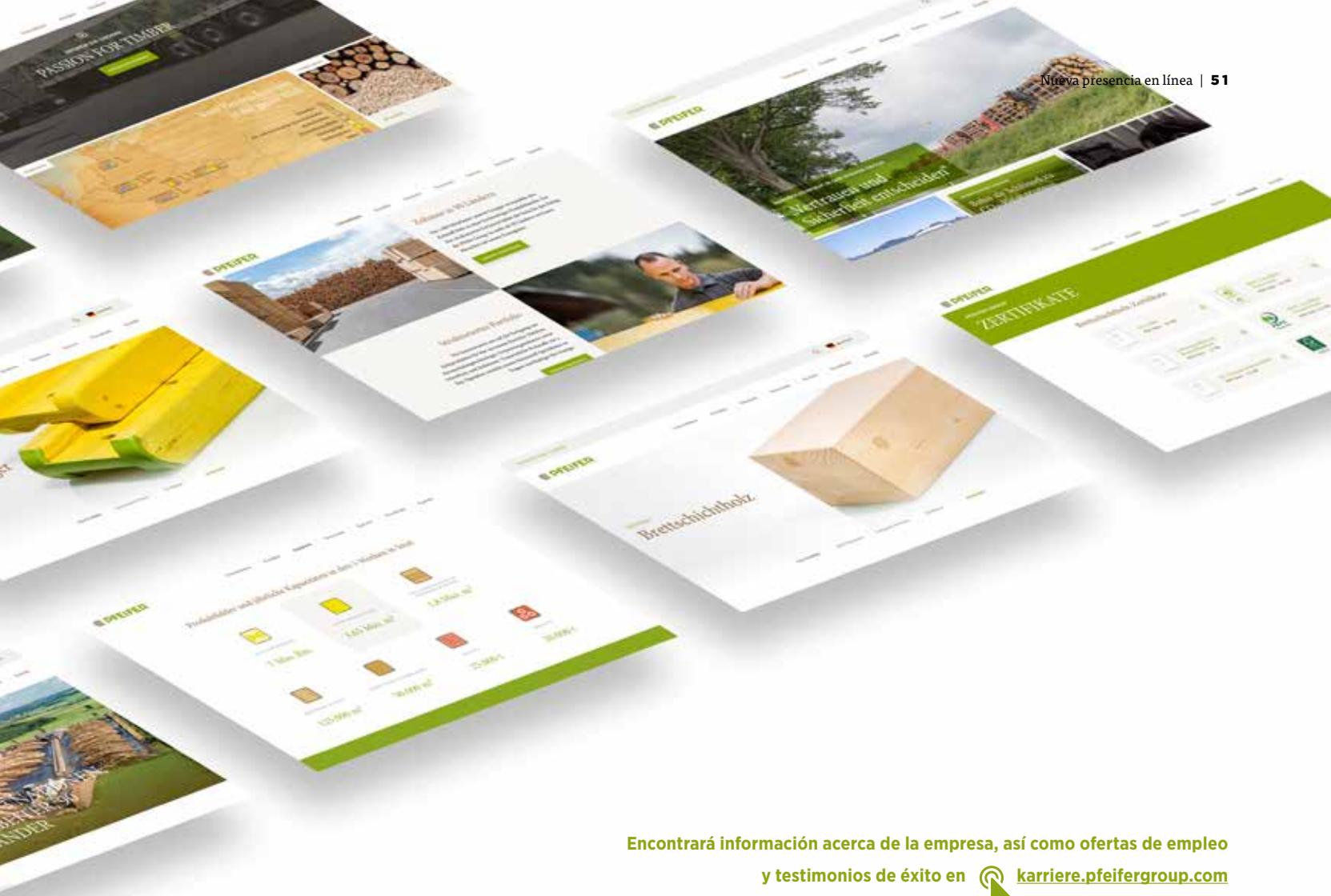
NUEVO SITIO WEB EN LÍNEA

Pfeifer apuesta por la comunicación digital

www.pfeifergroup.com

La presencia en línea rediseñada destaca con una apariencia elegante y una estructura clara que presentan a la empresa y a sus centros, productos y trabajadores, con una simple mirada. Otro paso para consolidar la marca en el mundo digital.

Con el nuevo sitio web finalmente se ha podido tener en cuenta la necesidad de contar con una presencia en línea acorde con los tiempos. La nueva página web corporativa del Grupo Pfeifer resulta particularmente atractiva por el uso intuitivo de su menú. Proporciona datos e información importantes sobre la gama de productos y el grupo de empresas Pfeifer.



Encontrará información acerca de la empresa, así como ofertas de empleo y testimonios de éxito en karriere.pfeifergroup.com



Contenidos con un valor añadido

Al realizarla, por un lado, debía aparecer en primer plano una representación clara de la gama de productos con el fin de poder ofrecer una plataforma de datos, tanto al personal de ventas como a los clientes. Por otro lado, se trataba de representar digitalmente una de las mayores empresas transformadoras de madera de Europa Central. La elección del lenguaje visual adecuado y de los textos jugó un papel importante y el Grupo Pfeifer contó con la ayuda de expertos locales. Además de hechos, la dirección también quería organizar acontecimiento de actualidad y ofrecer una mirada entre bastidores. Estas especificaciones pudieron integrarse de forma óptima en la nueva área de noticias y el blog timber.

Pfeifer Portal de empleo

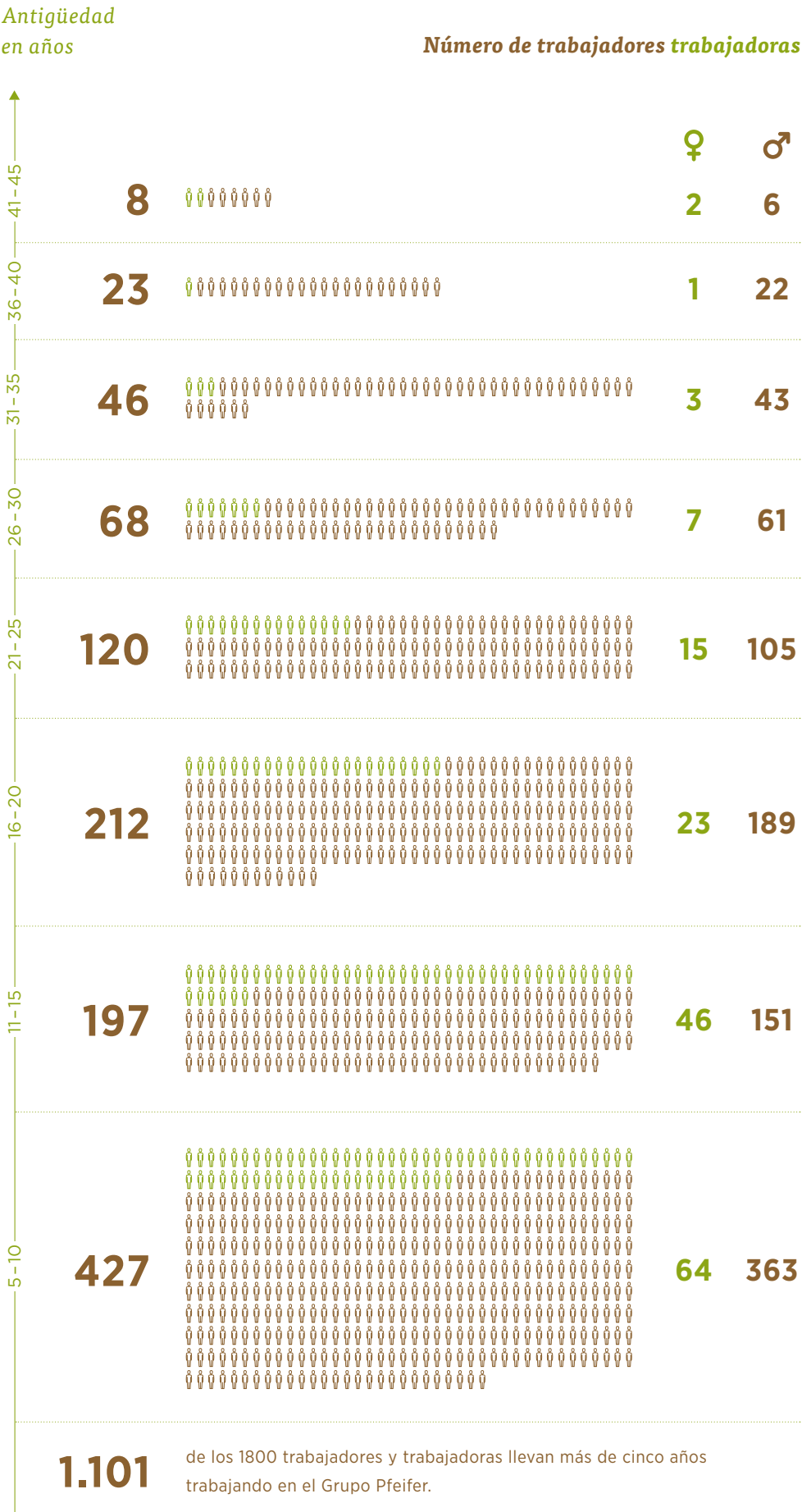
En el curso de la reconfiguración, los responsables también reconocieron la necesidad de disponer de su propio portal de empleo. Las búsquedas de trabajadores y de empleo tienden a realizarse cada vez con mayor frecuencia a través de medios en línea. Con el fin de apoyar este hecho, en el nuevo sitio web los posibles candidatos obtendrán previamente información de interés acerca de los diversos ámbitos de la empresa maderera. Además de ofertas de trabajo, un formulario en línea facilita el proceso de candidatura. La «alerta de empleo» informa de los puestos vacantes por correo electrónico. Los propios trabajadores y trabajadoras toman la palabra y narran sus propias «historias de éxito» personales.



Una plantilla sólida

La contribución del personal cualificado al éxito es fundamental. Es bueno contar con un equipo compuesto por trabajadores con muchos años de experiencia, la competencia y la experiencia correspondientes, así como con muchos contactos. Del total de 1.800 trabajadores y trabajadoras del Grupo Pfeifer, más de 1.100 personas superan los cinco años en la empresa.





Miembros leales del equipo

El gráfico ilustra la composición de la plantilla del Grupo Pfeifer en cuestión de antigüedad (a partir de cinco años) distribuida por sexos.



Profesional de redes experimentado en el mercado Suizo



de izquierda a derecha: Vanessa Baldauf, Peter Amann, Brigitte Mäser y Heidi Natter
asisten a sus clientes del estado de Vorarlberg desde la ciudad de Dornbirn.

«

*Con frecuencia trabajo con la tercera
generación de nuestros clientes.*

Peter Amann

Peter Amann lleva más de 40 años en acción y, entre otros, atiende las ventas del mercado principal de Suiza. Los principales clientes mayoristas de la Confederación Helvética forman parte de su cartera de clientes y valoran tanto los productos de construcción en madera y de encofrado de hormigón, como los importantes servicios de Pfeifer.

A finales de los años 70, el director sénior, Oskar Pfeifer, contrató al que era y sigue siendo un entusiasta aficionado al automovilismo. Debido en parte a su afición, Peter Amann se trasladó en primer lugar a Londres. Durante cinco años, el ciudadano de Vorarlberg se dedicó a organizar el mercado de la madera aserrada en el Reino Unido antes de escuchar la llamada de la patria. Desde entonces está establecido en Dornbirn con su equipo de tres personas. Siendo los principales responsables del mercado suizo, Amann y sus trabajadoras también atienden a Francia, así como a diversos destinos de Oriente Medio, y son un socio competente del Grupo Pfeifer en lo concerniente a su presencia en ferias comerciales. La hermana de Amann, Heidi Natter, lleva a cabo una tarea importante en la empresa: se encarga del importante mercado francés de las vigas de madera y los tableros para encofrar.

Crecimiento a través de la calidad del servicio

En su trabajo, Amann valora sobre todo el espíritu innovador del sector maderero suizo y las sólidas relaciones que ha establecido con sus clientes a través del contacto que han mantenido durante dé-

cadass. «Las ventas en el mercado suizo han tenido una evolución positiva constante desde el principio, en gran medida debido a su enorme interés hacia los productos nuevos. Los principales mayoristas se encuentran entre nuestros asociados y nos esforzamos por ofrecer un servicio con una calidad perfecta. Además de la calidad siempre alta de nuestra mercancía, este incluye también una capacidad de suministro rápida y visitas personales periódicas. No en vano recorro unos 80 000 km anuales y, en muchos casos, ya estoy trabajando con la tercera generación de nuestros clientes», afirma el representante comercial de 63 años.

La sostenibilidad cuenta

En Suiza se demandan, sobre todo, tableros de madera maciza de una y tres capas, pero la venta de madera laminada encolada, tarima cepillada de abeto, tableros y vigas de madera para encofrar también está en auge. Los clientes suizos expresan su respeto hacia el Grupo Pfeifer por su estrategia de sostenibilidad. Los grupos de clientes que lleva Amann se dejan seducir periódicamente en las diversas fábricas de Pfeifer por el cuidado método de trabajo que hace un uso eficiente de los recursos. Además, muestran un gran interés por las modernas instalaciones de producción de la empresa. ■



Una jubilación bien merecida



Peter Heins (el tercero por la derecha)

Con la jubilación de Hermann Egger y Peter Heins en 2017, se despiden dos veteranos del sector de la madera. Durante décadas trabajaron con buenos resultados en las áreas de adquisiciones y ventas.

Los compañeros se incorporaron a Pfeifer en 2004; con la compra de la empresa Heggenstaller fueron prácticamente «incorporados». El cambio se produjo de una forma extremadamente positiva para ambas partes. Hermann Egger atendió durante más de diez años al mayor mercado de destino de tableros vigas de madera para encofrar en calidad de director comercial de área en Alemania para productos de encofrado de hormigón. A lo largo de muchos años, fue capaz de captar clientes en toda Europa. La fórmula de su éxito: un trato mutuamente abierto y justo. Peter Heins también trabajó incansablemente por los intereses de Pfeifer. En 2005 su área de responsabilidad ya abarcaba la gestión

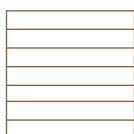
de compras de madera rolliza para todos los centros alemanes. Desde 2010 hasta su jubilación, su responsabilidad se centró en la adquisición de materias primas para la fábrica de Uelzen.

Plena actividad de la empresa

Bajo un punto de vista económico, los tiempos no siempre han sido fáciles para el Grupo Pfeifer: los cambios fundamentales del mercado de la madera rolliza condicionaron la reorganización de la compra de madera y marcaron el trabajo en el área de ventas. Una motivación todavía mayor para que los dos leales trabajadores permanecieran fieles a la empresa con gran entusiasmo y compromiso hasta el día de su jubilación. ■

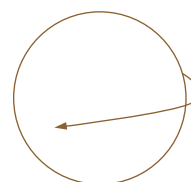


Hermann Egger



40.000.000

En su trayectoria profesional como comercial, Hermann Egger vendió más de 40 millones de metros cuadrados de tableros para encofrar.



2.000.000 km

Además, recorrió más de dos millones de kilómetros en un total de 20.000 visitas a clientes.

Retrospectiva de 2017



PRESENCIA EN FERIAS COMERCIALES

Feria Batimat, París 2017

Del 6 al 10 de noviembre de 2017, 2.400 expositores presentaron sus productos y servicios en la Batimat. Al ser un líder del mercado de los tableros y las vigas para encofrar, el stand del Grupo Pfeifer contó con una gran afluencia de visitantes. El público especializado se informó personalmente sobre el terreno acerca de las novedades y mostró un gran interés. La siguiente y XXX edición de la Batimat tendrá lugar en noviembre de 2019.

1. Jornada de convivencia en Pfeifer

ENCUENTRO CON CLIENTES

En otoño de 2017, el gerente Michael Pfeifer dio la bienvenida a los representantes de los compradores de madera aserrada de cinco países europeos en la sede central de la empresa. Se les ofreció un programa de dos días que incluía tanto una perspectiva general del proceso de fabricación como un encuentro informal en la cabaña de madera de pino de Imst. La ascensión conjunta a la cabaña y la bajada en el Alpine Coaster ofreció la oportunidad de disfrutar de un agradable encuentro.

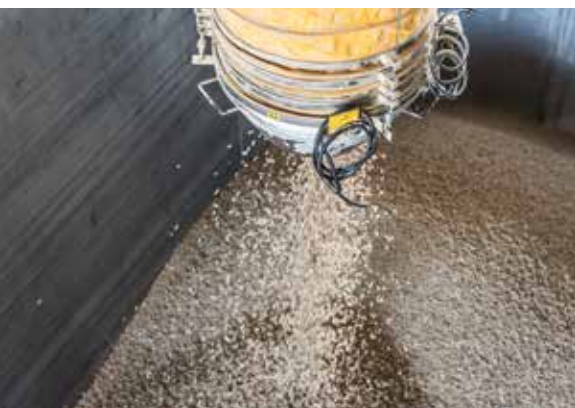


INFORMACIÓN EMPRESARIAL

La mejor calificación para Pfeifer

En 2017 El Grupo Pfeifer ha sido distinguido por séptima vez consecutiva con la calificación más alta de 1 según la clasificación de solvencia de Bisnode. De ese modo, la consolidada empresa se encuentra entre el cinco por ciento de las mejores valoradas de Austria. Los responsables del Grupo Pfeifer también celebran la clasificación en el puesto número 69 de los 300 principales empresarios de Austria por parte de la revista de economía Trend.

Ampliación 2017/18



Ampliación de la producción de pellet

CENTRO DE KUNDL

Pfeifer es uno de los agentes de mayor éxito en el floreciente mercado italiano del pellet de madera. Con una inversión de cinco millones de euros en el centro de Kundl, la empresa ha sentado las bases para seguir expandiéndose entre los vecinos de la UE del sur de Europa. Para poder satisfacer rápidamente la creciente demanda, se ha puesto en funcionamiento un nuevo dispositivo de secado de banda para secar virutas a baja temperatura.

CENTRO DE UNTERBERNBACH

Nuevo dispositivo de ensacado para pellet

Una planificación perfecta, un calendario bien definido y, en gran medida, la amplia pericia interna de la empresa permitieron instalar un nuevo dispositivo de ensacado en Unterbernbach en el transcurso de pocas semanas. Ahora, la fábrica es ya el tercer centro de producción de Pfeifer que puede vender directamente sacos de pellet de 15 kg a los socios comerciales locales.



CENTRO DE IMST

Nuevo depósito de almacenaje

Una superficie de aproximadamente 5.000 m² señala el edificio nuevo que estará disponible en Imst a partir de principios de abril de 2018. Construidas por socios locales utilizando nuestros propios productos de madera laminada encolada, las instalaciones ofrecen espacio tanto para madera aserrada, como para los productos acabados que se producen allí mismo. Ello supone para los clientes la gran ventaja de ofrecerles una disponibilidad de mercancías permanente.

**Desde el corazón
de Europa
al mundo entero**

Pfeifer Holding GmbH

Fabrikstraße 54 · A-6460 Imst

Tfno.: +43 5412 6960 0

Fax: +43 5412 6960 200

info@pfeifergroup.com

www.pfeifergroup.com

