timber

Unternehmensmagazin der Pfeifer Group

PFEIFER

AUSGABE 7 | *Mai 2020*

Innovation ist Programm

CLT-Produktion in Schlitz

Qualitätsmanagement

Hybrides Innovationsteam

Aufschwung in Chanovice

Vom Herzen Europas in die ganze Welt

PASSION FOR TIMBER

© Gerhard Berger, Titelseite: Uwe Mühlhäußer

Editorial

Holz zählt zu den faszinierendsten Rohstoffen. Es ist beständig, flexibel und vielfältig wandelbar. Die Parallelen zu den Eigenschaften der Pfeifer Group sind offenkundig. Partner in weltweit mehr als 90 Ländern erleben uns dank unserer mehr als 71-jährigen Geschichte als bodenständig gewachsen und beständig in unseren Werten. Als familiengeführtes Unternehmen denken wir in Generationen. Gerade deshalb begreifen wir den Wandel als Konstante.

Die Corona-Pandemie bedeutet für die Weltwirtschaft eine noch nicht da gewesene Herausforderung. Dennoch stellen wir uns ihren Auswirkungen entschlossen und mit Zuversicht. Wir glauben an die Zukunftsträchtigkeit des Rohstoffs Holz und haben Vertrauen in die Qualität unserer Produkte. Sei es als Baustoff, als Energieträger oder Verpackungsmaterial – die Nachhaltigkeit und Vielschichtigkeit unserer Produkte weist den Weg in Richtung ökonomischer Perspektiven für unsere Kunden und unsere Gruppe.

Vor diesem Hintergrund sind wir besonders stolz auf die Inbetriebnahme unserer CLT-Fertigung in Schlitz. Holz – veredelt zu Brettsperrholz – ist im Bauwesen die vielversprechendste Alternative zu herkömmlichen Baustoffen. CLT von Pfeifer hat sich im Vorfeld des Lockdowns hoher Nachfrage erfreut. Ein Indiz dafür, dass unsere Produkte auf den Märkten mit Qualität und Verlässlichkeit assoziiert werden. Die Etablierung eines eigenen Qualitätsmanagements-Teams in unseren Reihen soll diesen ausgezeichneten Ruf der Pfeifer-Erzeugnisse gerade jetzt festigen.

Unseren Kunden bieten wir im Laufe des Jahres 2020 auch einen wesentlichen Qualitätsimpuls in der Bestell- und Lieferkette: Unser neues B2B Service-Portal verknüpft die analoge Welt der Holzindustrie mit digitaler Innovation. Die E-Commerce-Schnittstelle wird es erlauben, Schritt für Schritt unser komplettes Sortiment online zu ordern. Diese Automatisierung des Datenaustausches bietet für alle Beteiligten in der Wertschöpfungskette entscheidende Vorteile. Pfeifer nimmt damit einmal mehr eine Vorreiterrolle in der Holzindustrie ein.

Zentralen Anteil an den Innovationen, die in dieser Ausgabe von timber 7 ausführlich beschrieben werden, haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie leben jene Werte, die uns als führendes Unternehmen in der europäischen Holzindustrie auszeichnen: Leistungsbereitschaft, Pioniergeist und der unbedingte Wille, einen Unterschied zugunsten unserer Kunden zu machen. Wir schätzen uns glücklich, mit solch einem Team an den Herausforderungen der Zukunft arbeiten zu dürfen.

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

Produkte

10 – 19 Pfeifer CLT

Alles über den Produktionsstart und das umfassende Leistungsangebot

20 – 23 Nr.1 beim Bio-Brennstoff Pellets

Wie der Status als größter Hersteller Mitteleuropas ausgebaut wird

24 – 25 Passgenau für den Holzbau

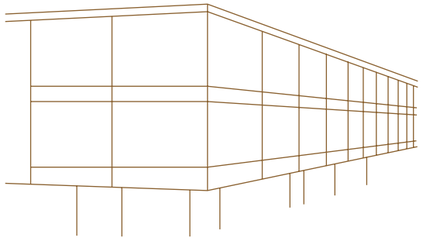
3-schichtige Massivholzplatten mit Nut und Feder vereinen Qualität und Präzision

26 – 31 Passion for Quality

Vorstellung der neuen Abteilung für Qualitätsmanagement

32 – 33 Exportziel China im Aufwärtstrend

Holzbauprodukte und Schnittholz boomen, die Rahmenbedingungen sind komplex



34 – 37

Standorte/ Infrastruktur

34 – 37 Viel Raum für strategische Weiterentwicklung

Neue Bürozentralen in Imst, Kundl und Thranov sichern attraktive Arbeitsplätze

38 – 39 Standort-Schwerpunkte

Die wichtigsten Investitionen und aktuelle Projekte im Überblick

40 – 43 Einer allein funktioniert nicht

CTO Clemens Pfeifer im Interview über Grundwerte und Innovationskultur

44 – 45 Logistiktrends

Wie Pfeifer die E-Mobilität und den Ausbau der Bahntransporte forciert

46 – 49 Aufschwung in Chanovice

Radek Pecka und Petra Moučkova über die mustergültige Entwicklung des Standorts

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

© hoch3, Dominik Steindl

Mitarbeiter/ Partner

54 – 59 Vom Wald ins Werk

Rundholzeinkäufer und Waldaufseher arbeiten nachhaltig eng zusammen

60 – 61 Weiterentwicklung in Uelzen

Wie sich der Standort als attraktiver Arbeitgeber positioniert

62 – 65 Pfeifer Innovationsteam

Alles über die Initiative, strategische Zukunftsthemen aktiv anzugehen

66 – 69 Begehrter Arbeit- & Chancengeber

Pfeifer bietet spannende Jobs in den verschiedensten Bereichen

70 – 71 Erfolgreiche Kooperation

Porträt der spanischen Verkaufspartner Familie Domingo und des iberischen Markts

50 – 52

Customer Relations

50 – 52 Neues Serviceportal für Kunden

Was das neue B2B-Portal kann und wie es funktioniert

53 Messe-Auftritte 2020-2021

Wann und wo sich Pfeifer der Fachwelt präsentiert

Basics

4 – 5 Editorial

8 – 9 Standort im Fokus

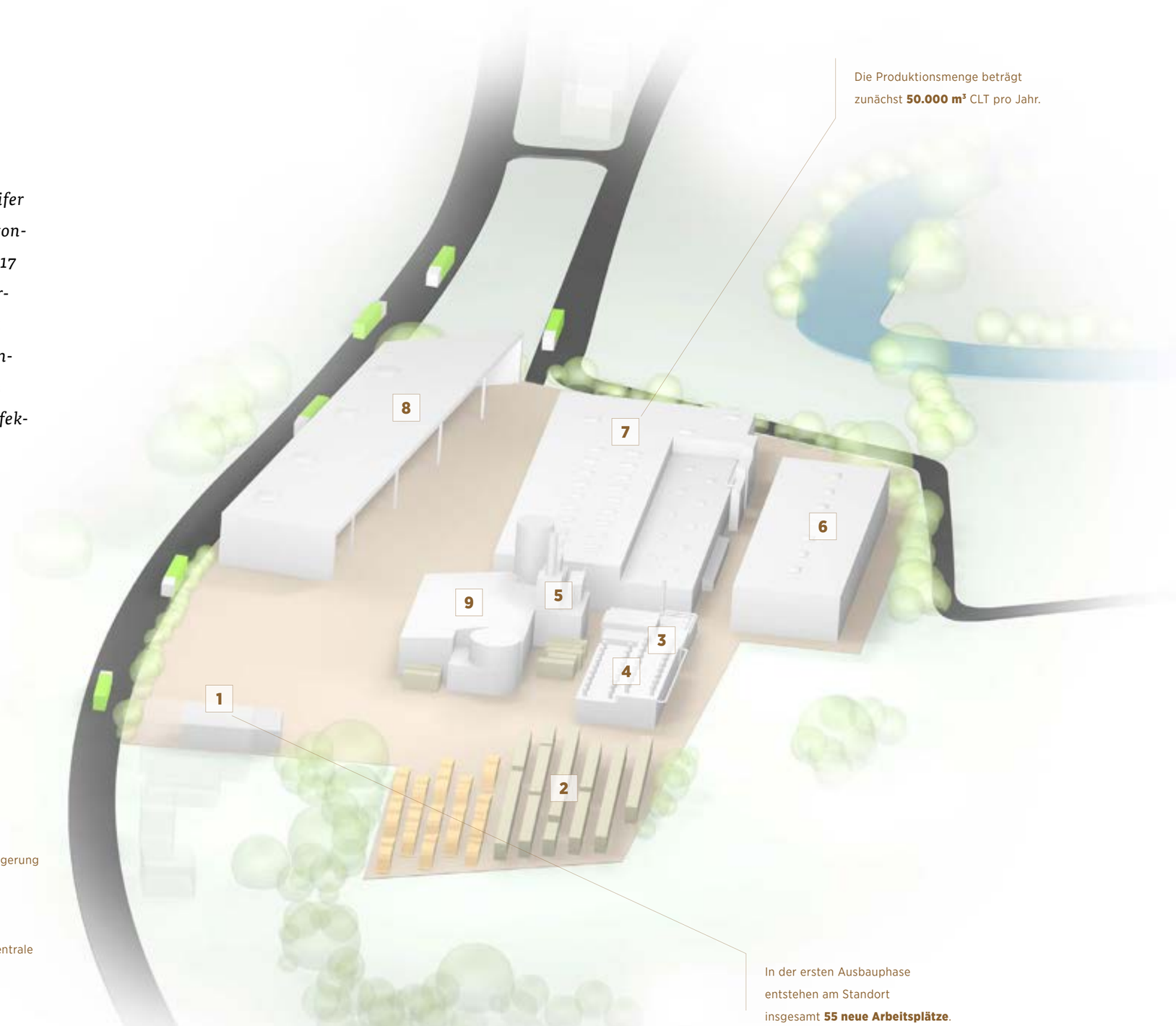
72 – 74 Kurzmeldungen

75 Impressum

STANDORT IM FOKUS

Schlitz

Der Standort im waldreichen Mittelhessen gehört seit 1997 zur Pfeifer Group. Bis zum Frühjahr 2017 wurden hier pro Jahr 1,2 Mio. m² Betonschalungsplatten sowie Schalungsträger hergestellt. Ab Herbst 2017 erfolgte mit dem Um- und Ausbau für eine hochmoderne Brettsperrholzproduktion (CLT) der Start in eine neue Ära. Seit Sommer 2019 wird in den neuen Betriebshallen hochwertiges CLT für den boomenden Holzbausektor hergestellt. Das Rohmaterial dafür stammt aus dem benachbarten Pfeifer-Sägewerk in Lauterbach, womit eine perfekte Synergie der beiden hessischen Standorte geschaffen wurde.



Die Produktionsmenge beträgt zunächst **50.000 m³** CLT pro Jahr.

In der ersten Ausbauphase entstehen am Standort insgesamt **55 neue Arbeitsplätze**.

1 Büro
2 Schnittholzlagerplatz
3 Heizung
4 Schnittholztrocknung
5 Späneaufbereitung und Lagerung
6 Hobelhalle
7 CLT Produktion
8 Kommissionierhalle
9 Lagerhalle und Sprinklerzentrale

NEUES PFEIFER-PRODUKT EROBERT DEN MARKT

Mission CLT
erfolgreich angelaufen

© bech3, Dominik Steindl

Mit dem Produktionsstart von CLT in Schlitz positioniert sich Pfeifer als Komplettanbieter im Bereich der konstruktiven Holzbaustoffe. Dieser Schritt bringt große Herausforderungen in Herstellung, Logistik und Vertrieb mit sich, die mit modernsten Anlagen und EDV, Synergien zwischen den Standorten sowie der wichtigsten Ressource – nämlich kompetenten Fachkräften – in Angriff genommen werden.

Pünktlich im Sommer 2019 wurden die Fertigungsanlagen am Standort Schlitz hochgefahren, um den Probebetrieb für die nötigen Zertifizierungen zu bestreiten und wichtige Erfahrungswerte für die Feinjustierung auf allen Ebenen zu liefern. Parallel dazu nahm das Vertriebsteam erste Aufträge für den Newcomer im Pfeifer-Sortiment entgegen, die im neu geschaffenen Technischen Büro in Schlitz maßgeschneidert für die Kunden aufbereitet werden. Die ersten CLT-Platten konnten bereits Ende 2019 das Werk in Richtung Baustellen verlassen. Mit dem Verkaufsstart sind in Schlitz 55 hochwertige neue Arbeitsplätze entstanden, die Produktionsmenge ist in der ersten Ausbauphase auf 50.000 m³ CLT jährlich ausgelegt. Aufgrund des großen Potenzials von Brettsperrholz bestehen Pläne für einen weiteren Ausbau.

⟶

”

Wir können CLT nicht neu erfinden, möchten bei unseren Kunden aber mit guter Produktqualität und zuverlässiger Abwicklung punkten.

Bernd Gusinde, Technischer Vertriebsleiter in Schlitz

© holz3, Dominik Steindl

55

hochwertige neue Arbeitsplätze entstanden mit Verkaufsstart

50.000 m³

CLT werden jährlich produziert

Ausbau

Aufgrund des großen Potenzials von Brettsperrholz bestehen Pläne für einen weiteren Ausbau.

Umfassendes Leistungsangebot

„Wir können CLT nicht neu erfinden, möchten bei unseren Kunden aber mit guter Produktqualität und zuverlässiger Abwicklung punkten“, betont Bernd Gusinde, Technischer Vertriebsleiter in Schlitz. So spiegeln sich die bewährten Pfeifer-Tugenden auch im CLT wider: erstklassige Abdeckung der Marktanforderungen an ein tragendes Holzbauteil; effiziente und kostenoptimierte Produktion auf modernsten Fertigungsanlagen; möglichst schlanke Abwicklung durch EDV-gestützte Prozesse bei gleichzeitigem Top-Kundenservice und termingerechter Lieferung. Aus der betreuungsintensiven und projektbezogenen Auftragsabwicklung rund um den Werkstoff CLT ergab sich die Notwendigkeit eines eigenen Technischen Büros, das in direkter Nähe zu den Produktionsanlagen auch die Arbeitsvorbereitung übernimmt. Unter Federführung von Bernd Gusinde wurde im Vorfeld des Produktionsstarts die entsprechende Infrastruktur etabliert, um Projekte intern zu optimieren und Aufträge möglichst effizient zu produzieren. „Zur Übernahme der Auftragsinformationen und Planunterlagen unserer Kunden benötigen wir CAD-Know-how in der Arbeitsvorbereitung. Daraus müssen wir u. a. die Verladeplanung erstellen, Freigabepläne in Form von Einzelteilzeichnungen an den Kunden generieren und die Ansteuerung unserer Abbundanlage erzeugen“, erklärt der Holzbauexperte. Im Optimalfall stelle bereits der Kunde viele dieser Informationen in gut aufbereiteter Form bereit, dennoch werde in der Praxis und gerade bei kleineren Aufträge erwartet, dass diese Leistungen in gewissem Umfang inhouse erbracht würden. Bei größeren Projekten und komplizierteren Planungen übernimmt ein Netzwerk spezialisierter Partner-Büro die fachgerechte Aufbereitung der Unterlagen für den Kunden.

Verstärkung für Vertrieb

Für einen raschen Markteinstieg werden das existierende Netzwerk und die bestehenden Vertriebsstrukturen speziell aus dem Bereich der konstruktiven Holzbauprodukte wie Brettschichtholz (BSH) und Massivholzplatten (MHP) genutzt. Da CLT ein beratungsintensives Produkt ist und relevante Themen wie Statik, Bauphysik und Montage bereits vom Hersteller zu einem gewissen Grad erläutert werden müssen, erfolgte eine personelle Aufstockung für kompetente Betreuung am Markt. Zum einen wurde das Vertriebsteam im Außendienst mit technisch speziell auf CLT geschulten Mitarbeitern verstärkt, zum anderen wurde am Standort Schlitz der technische Innendienst aufgebaut. Dieses Team erteilt technische Auskünfte, erarbeitet Vorbemessungen und Konstruktionsvorschläge, gibt Verarbeitungshinweise und klärt technische Möglichkeiten der Produktion. →

Was macht eigentlich ein Technischer Vertriebsleiter, Herr Gusinde?

Einerseits verstehe ich mich als klassischer Produkt-Manager: Ich koordiniere alle produktbezogenen Aktivitäten rund um Pfeifer CLT innerhalb und außerhalb des Unternehmens, um es zum gewünschten Markterfolg zu führen.

Dazu gehören die Ausarbeitung der Produktstrategie in Abstimmung mit der Geschäftsleitung, Produktmarketing und -bewerbung, Planung und Begleitung der Produktentwicklung, u.a. mit Forschungsstellen, Universitäten und Fachverbänden.

Außerdem die aktive Marktbeobachtung mit Analyse der Kundenanforderungen, die genaue Beobachtung des Wettbewerbes und Unterstützung des Vertriebes bei Key Account-Kunden und Kundenveranstaltungen sowie beratende Tätigkeiten bei Architekten und Ingenieuren.

Andererseits kümmere ich mich um den Aufbau und die Leitung des Technischen Büros und des technischen Vertriebes für Produktberatung, Kalkulation und Auftragsabwicklung.

© Pfeifer-Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Klar definierte Zielmärkte
Durch die zentrale Lage des CLT-Werks in Deutschland legt der Vertrieb das Hauptaugenmerk auf den deutschen Markt, des Weiteren werden Österreich, Italien und die Schweiz angesprochen. Die bestehende Pfeifer-Kundenstruktur erleichtert in diesen Ländern den Einstieg. Mittelfristig rücken die europäischen Nachbarn wie Frankreich und die BeNeLux-Staaten, aber auch Großbritannien und Skandinavien in den Fokus. Wie international das Produkt CLT ist, zeigen Anfragen aus Australien und den USA bereits vor Verkaufsstart. Die Entwicklungen in diesen Ländern, in Osteuropa, Asien und Übersee werden genau beobachtet.

Rohstoffversorgung garantiert
Die Beschickung der CLT-Produktion lebt von einer gesicherten und qualitativ hochwertigen Rohmaterialversorgung. Mit dem Sägewerk in Lauterbach als Zulieferer hat Pfeifer eine perfekte Synergie geschaffen, die enorme Vorteile in puncto Effizienz und Materialausbeute bedeutet sowie eine durchgängige Qualitätssicherung garantiert. In Lauterbach wird regionales Holz in der erforderlichen Qualität und Menge eingeschnitten und bereits vorsortiert auf kürzestem Weg angeliefert. Die Trocknung der Rohware aus Lauterbach erfolgt zum Großteil in Schlitz.

Das Team im Technischen Innendienst

Patrick Vey
hsbCad / CAD Bearbeitung
Kalkulation und Auftragsabwicklung

Jan Kreß
Anfragen und Angebotsorganisation
Beratung, Kalkulation und
Auftragsabwicklung

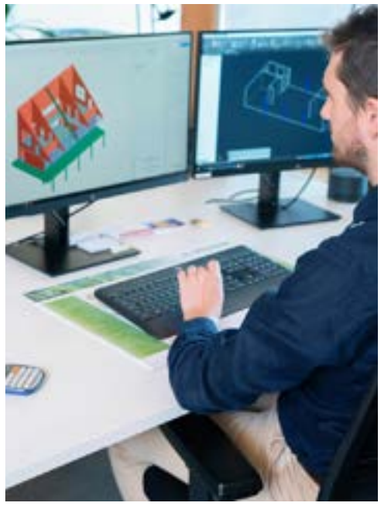
Benedikt Östreich
Statik / Bauphysik / Konstruktion
Beratung, Kalkulation und
Auftragsabwicklung

Edita Friedova
Allgemeine Organisation
Kundenanlage und Pflege
Versand CLT und Fakturierung

1

Von der Akquise bis zur Auslieferung werden sämtliche Prozesse durch modernste EDV unterstützt. Dennoch bedarf es eines guten Stammes an qualifiziertem Personal, um alle Schritte zu steuern und zu kontrollieren. Ein Überblick.

2



EDV-OPTIMIERTER PROJEKTABLAUF

Hinter jedem Prozessschritt stehen spezialisierte Mitarbeiter

© Tech3, Dominik Steindl

© Tech3, Dominik Steindl

3

4

1

AKQUISE UND ANGEBOT

Die Akquise erfolgt klassisch über das bestehende Vertriebsnetz der Pfeifer Group, insbesondere den Außendienst. Dieser wird verstärkt durch technisch speziell geschulte Mitarbeiter, die bei Bedarf verstärkt in die Tiefe beraten können – auch mit Unterstützung durch das Technische Büro in Schlitz. Die Angebotslegung und Auftragsabwicklung erfolgt weitestgehend EDV-unterstützt mittels spezialisiertem ERP-System TimberTec.

2

AUFTRAGSABWICKLUNG

Die Daten und Infos werden im System für die Bestellung in der Produktion aufbereitet. Die enge Abstimmung und Kommunikation mit dem Kunden ist ein wichtiger Teil dieses Prozessschrittes. Das EDV-System arbeitet auch über die Schnittstelle zur Produktion hinweg bis zur Logistik und reduziert so effizient Mehraufwand.

3

PRODUKTION

Der gesamte Produktionsprozess wird ebenfalls vom integrierten EDV-System gesteuert und schöpft vom Management der Rohware bis zur Verpackung der fertigen CLT-Platten alle Optimierungsoptionen aus. Die komplexe Produktion ist dabei noch einmal in Einzelprozesse unterteilt: Lamellensortierung, Keilzinkung, Hobelung, CLT-Plattenbelegung, Presse, Abbund, Kosmetik, Kommissionierung.

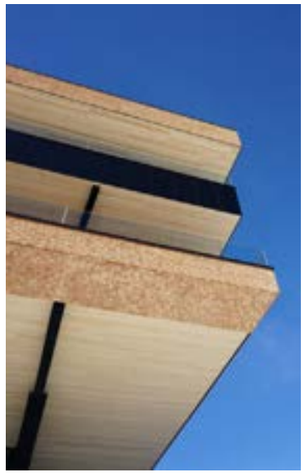
4

LOGISTIK

Die Daten und Infos werden im System für die Bestellung in der Produktion aufbereitet. Die enge Abstimmung und Kommunikation mit dem Kunden ist ein wichtiger Teil dieses Prozessschrittes. Das EDV-System arbeitet auch über die Schnittstelle zur Produktion hinweg bis zur Logistik und reduziert so effizient Mehraufwand.

Die ganze Vielfalt des Hochbaus in Holz

CLT hält in allen Einsatzbereichen des Bauens Einzug: vom individuellen Einfamilienhausbau über kommunale Vorzeigeprojekte wie Kindergärten und Schulen bis zu Hotellerie und Investorenprojekte im mehrgeschossigen Wohn- und Bürobau. Für Vorhaben dieser Art gewährleistet CLT eine schnelle und wirtschaftliche Bauweise. Daneben wird der Bereich der Nachverdichtung bzw. Aufstockung vor allem in den Ballungsräumen immer interessanter. Auch hier bietet die vorgefertigte, trockene Bauweise mit kurzen Bauzeiten enorme Vorteile gegenüber herkömmlichen Baumaterialien. Darüber hinaus punktet CLT in ökologischer Hinsicht als nachwachsender Baustoff, der am Ende des Lebenszyklus problemlos CO_2-neutral recycelbar ist.



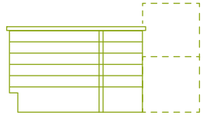
CLT punktet mit Planungssicherheit und hoher ästhetischer Qualität

Ein großer Vorteil ist die trockene, präzise Bauweise

Vorgefertigte CLT-Elemente kommen als Wand, Decke und Dach zum Einsatz

FACTS ZUM ERFOLGSLAUF VON CLT

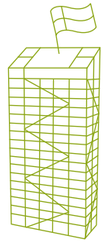
In der DACH-Region, in Italien und Tschechien legte die CLT-Produktion 2019 deutlich zu und wird 2020 die 1 Mio. m³-Marke erreichen.



Das größte Potenzial für Brettsperrholz liegt in der städtischen Nachverdichtung und im mehrgeschossigen Objektbau bis zu 10 Stockwerken.

© shutterstock: PHG Pictures

© shutterstock: PHG Pictures, hedi3, Dominik Steindl



Das aktuell höchste Holzgebäude der Welt ist der 85,5 Meter hohe, 18-stöckige Mjøsa Tower im norwegischen Brumunddal.

Die globale Brettsperrholz-Produktion lag 2019 bei rund 1,7 Mio. m³.

Rund 60 industrielle Fertigungen weltweit produzieren CLT.

Nr.1 beim Bio-Brennstoff Pellets

Durch den Ausbau der Kapazitäten steigt die jährliche Pellets-Absatzmenge der Pfeifer Group auf rund 560.000 Tonnen bis zum Jahr 2024 an. Damit wird auch der Status als größter Pellets-Hersteller Mitteleuropas ausgebaut.

Wir sehen in allen für uns relevanten Märkten ein stabiles Wachstum. Heizen mit Pellets liegt mehr denn je im Trend, die Vorteile sind unumstritten.“

Michael Pfeifer, CEO Pfeifer Group

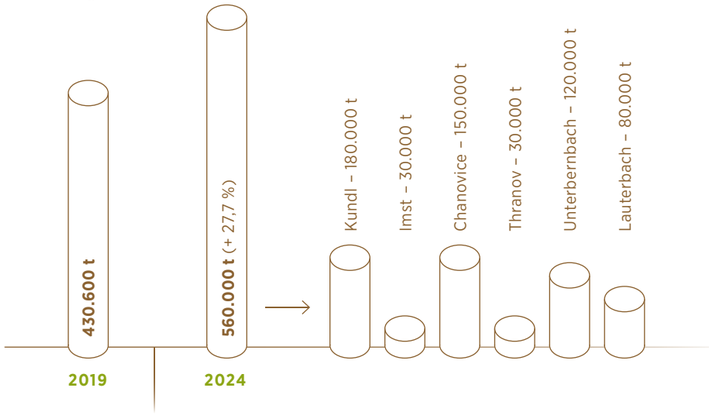
© Uwe Mühlhäusser

Als Pfeifer 1998 am Standort Kundl mit der Produktion von Holzpellets begonnen hat, standen am Ende des ersten Jahres bescheidene 2.000 Tonnen auf dem Zähler. Produktionsmengen weit jenseits der 500.000 Tonnen schienen selbst den optimistischen Pionieren noch undenkbar. Doch die Erfolgsgeschichte wurde kontinuierlich fortgeschrieben: Mit einer geschickten Expansionsstrategie, hohem Investitionswillen und dem kompromisslosen Bekenntnis zur 100-prozentigen Verwertung des Rohstoffes Holz hat sich die Pfeifer Group an die Spitze von Europas Pellet-Produzenten katapultiert. Im Jahr 2018 lieferte das Produkt Pellets der Sparte Bio-Brennstoffe mit einem Anteil von über 12 % am Gesamtumsatz der Pfeifer Group einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg. CEO Michael Pfeifer sieht die Bedeutung in Anbetracht der geplanten Produktionsmengen in der Pfeifer Group zukünftig sogar noch zunehmen: „Unsere Absatzmengen steigen durch die positive Marktentwicklung bis zum Jahr 2024 – ausgehend vom Budget des Jahres 2019 von 430.000 Tonnen – auf 560.000 Tonnen pro Jahr.“ Grundlage für das enorme Wachstum ist der Trend zum Heizen mit Pellets in vielen Ländern Europas, der in Hinblick auf die politisch vorgegebenen globalen Klimaziele als langfristig und stabil gelten darf. In ganz Europa werden aktuell 20 Mio. Tonnen Pellets produziert, 16,7 Mio. Tonnen davon für den Einsatz in Kraftwerken. Allein in diesem Segment wächst der Bedarf um 1 bis 2 Mio. Tonnen jährlich. Die ausschließlich ENplus zertifizierten Pfeifer Pellets erfüllen dabei die höchsten Anforderungen an Produktqualität. →

Die Presslinge aus Sägerestholz erfreuen sich europaweit steigender Beliebtheit. Pfeifer reagiert auf die enorme Marktnachfrage mit dem Ausbau der Produktionskapazitäten.

Output der Pfeifer'schen Pellets-Werke

Entwicklung bis 2024



> *„Der Anteil von 12 % am Gesamtumsatz der Pfeifer Group zeigt die Bedeutung des Produktes Holzpellets im Unternehmen.“*
>
> Michael Pfeifer, CEO Pfeifer Group

Gezielter Ausbau

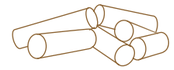
Der steigenden Nachfrage begegnet die Pfeifer Group mit umfangreichen Investitionen, vor allem an den in Sachen Pellets schlagkräftigsten Standorten Chanovice und Kundl. Im tschechischen Chanovice wird die Pelletproduktion bereits 2020 auf 120.000 Tonnen jährlich ausgeweitet. Dafür wurden neue Pelletpressen installiert und drei Pellet-Silos mit einem Fassungsvermögen von 4.000 Tonnen errichtet – im Einklang mit dem Anspruch einer kompletten Rohstoffverwertung: „Wir haben weit vorausgedacht“, erklärt Michael Pfeifer den strategischen Ausbau der Produktionsanlagen. „Durch die Kapazitätserhöhung in der Pelletierung können wir den weiter steigenden Anfall von Restholz einer sinnvollen ökologischen und ökonomischen Wertschöpfung zuführen.“

Auch in Kundl im Tiroler Unterland hat Pfeifer in den vergangenen fünf Jahren massiv in den Ausbau der Pelletproduktion investiert und damit auf die hohe Nachfrage am italienischen Markt reagiert. Mit einer jährlichen Kapazität von knapp 200.000 Tonnen Holzpellets gilt der Standort derzeit als größtes Pelletswerk Mitteleuropas. Bedient wird der regionale Markt, große Mengen gehen aber auch in den Export Richtung Süden, wie Michael Pfeifer ausführt: „Im Pellet-Land Italien, einem unserer wichtigsten Märkte, werden mittlerweile jährlich 3,5 bis 4 Millionen Tonnen verbraucht. Unsere Marke ist dort sehr bekannt, Pfeifer Pellets aus reinem Fichtenholz gelten als qualitativ höchstwertig.“ Die in 15-Kilo-Säcken abgepackten Pellets kommen vor allem in Haushalten, Restaurants und Hotels vom Brenner bis nach Sizilien zum Einsatz.

International gefragt

Europaweit lässt sich ein stabiler Absatz von Pelletkesseln beobachten, wobei sich vor allem in den südlichen Ländern ein Trend in Richtung Pelletkaminöfen abzeichnet. Klimaschutzbedingte gesetzliche Richtlinien wie z.B. die CO2-Steuer in Frankreich oder das geplante Verbot von Heizen mit Kohle und Öl in einigen Ländern kurbeln die Nachfrage zusätzlich an. Mit 180.000 verkauften Stück Pelletkaminöfen im Jahr 2018 hat Frankreich bereits mit den Absatzzahlen für Öfen in Italien gleichgezogen, das damit einhergehende jährliche Verbrauchswachstum von ca. 200.000 t weckt auch das Interesse der Pfeifer Group: „Wir beobachten die Märkte in Frankreich und Spanien genau“, verrät Michael Pfeifer. Auch am Balkan vollzieht sich ein starker Umdenkprozess Richtung Verzicht auf fossile Brennstoffe, unter anderem ersichtlich am guten Absatz von Pelletkesseln. In Österreich sprechen die Kesselproduzenten 2019 von einer Trendwende, die sich in einem heißen Plus von 30 % beim Absatz im Vergleich zum Vorjahr äußert.

© West Werbeagentur GmbH



20,3 Mio. t Pellets

Jahresproduktion 2018 in Europa

Die „Big Players“ in der Herstellung:
Deutschland 2,4 Mio. t,
Schweden 1,8 Mio. t,
Russland 1,7 Mio. t,
Lettland 1,6 Mio. t,
Österreich 1,35 Mio. t

Die größten Verbraucher:
Italien (3,2 Mio. t),
Dänemark (2,5 Mio. t),
Deutschland (2,2 Mio. t),
Schweden und Frankreich mit je 1,6 Mio. t

Mit **740.000 t Pellets** erzielten die **deutschen Produzenten** von Holzpellets im dritten Quartal 2019 einen neuen Rekord (Steigerung um 9 % bzw. 71.000 t gegenüber dem 2. Quartal 2019 und um 21,7 % bzw. 132.000 t im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum).

Im ersten Quartal 2019 wurden in **Österreich 30 % mehr Pellet-Kessel** verkauft als im Vorjahr.

PASSGENAU

für den Holzbau

Sie sind vielseitig verwendbar und höchst begehrt auf dem Markt: die 3-schichtigen Massivholzplatten mit Nut und Feder. Das im Jahr 2016 eingeführte Produkt bedeutete einen Evolutionsschritt in der Sortiment-Entwicklung der Pfeifer Group.

© West Werbeagentur GmbH

© Pfeifer Timber GmbH

Anspruchsvolle architektonische Herausforderungen im Innenausbau und im Außenbereich können mit den innovativen Nut- und Feder-Massivholzplatten elegant gelöst werden. Die Vorzüge dieses Produkts liegen auf der Hand: Sie sind leicht zu verarbeiten, vielseitig einsetzbar und entsprechen damit zu 100 % den gegenwärtigen Anforderungen im Holzbau. Aufgrund der positiven Marktentwicklung hat die Pfeifer Group in der Produktion von Massivholzplatten in eine topmoderne Anlage – einen sog. Doppelendprofiler – am Standort Chanovice investiert. Diese sichert erhöhte Leistungsfähigkeit und Kapazität bei gleichzeitig höchster Qualität und Präzision in der Bearbeitung. „Der Doppelendprofiler ermöglicht eine saubere Rechtwinkligkeit. Durch die Keil-Nut-Feder passen die Platten beim Verlegen besser ineinander und lassen sich schneller montieren“, erklärt Andreas Walter, Gebietsverkaufsleiter Holzbau Deutschland, der von absolut positivem Kundenecho berichten kann.

Der Erfolg steckt im Detail

Die neue Platten-Generation wird als Verlegeplatte längsseitig und Verlegeplatte 4-seitig, beide mit Keilnut und Keilfeder, angeboten. Als Decklage kommt europäische Fichte (Qualität B/K) bzw. Lärche (Qualität AB/C) zum Einsatz, als Mittellage Nadelholz. Die Oberfläche ist beidseitig geschliffen, mit durchgängigen Decklagen im Standard. Die Verklebung erfolgt wasserfest (SWP/3) nach EN 13353, eine Holzfeuchte von 10 % +/- 2 % bei Auslieferung sowie die fachgerechte Verarbeitung von Decklamellen und Mittelschicht garantieren Formstabilität und Rissarmut. Produziert wird gemäß EN 13986, die neuen Nut- und Feder-Platten sind schadstoffgeprüft sowie PEFC-, CE- und LGA-zertifiziert.

Vorne durch Erfahrung und Know-how

Seit 1985 werden am Standort Imst und seit 2016 am Standort Chanovice ein- und dreischichtige Massivholzplatten für vielseitige Anwendungen im modernen Möbelbau, Innenausbau sowie im konstruktiven Holzbau produziert. Eine Produktionskapazität von 3,3 Millionen m² Massivholzplatten jährlich verdeutlicht die Dimension und den Status von Pfeifer als einer von Europas führenden Herstellern. Das Rundholz stammt aus nachhaltig und vorbildlich bewirtschafteten Wäldern. Basis des Erfolges sind exakte Holztrocknung und höchste Sortierstandards. Moderne, umweltfreundliche Verfahrenstechniken sowie systematische Qualitätssicherung vom Rundholz bis zur fertigen Platte garantieren gleichbleibend hohe Qualitäten. Die Produktionskapazitäten sowie ein intermodaler Logistik-Mix stellen hohe Verfügbarkeiten und rasche Lieferfähigkeit in mehr als 90 Länder dieser Erde sicher.

Elegante Lösung für architektonische Herausforderungen im Innenausbau und Außenbereich

„Durch die Keil-Nut-Feder gleiten die Platten beim Verlegen besser ineinander oder lassen sich schneller montieren.“

Andreas Walter, Gebietsverkaufsleiter Holzbau Deutschland

© Gerhard Berger

Um in der mitbewerberreichen Holzindustrie die entscheidende Nasenlänge vorn zu liegen, schöpft Pfeifer sämtliche Maßnahmen zur Qualitätskontrolle und -sicherung aus. Zudem nimmt seit 2019 ein dreiköpfiges Team die gesamte Wertschöpfungskette in den Fokus, um Abläufe und Produkte zu optimieren und ein hohes Maß an Qualitätsbewusstsein auf allen Ebenen des Unternehmens zu verankern.

Mit Produktversuchen und Testreihen wirkt Pfeifer aktiv an der Forschung mit

© hech3, Dominik Steindl

Andreas Schmid, Leiter der Abteilung für Qualitätsmanagement, und seine beiden Mitarbeiterinnen Diana Mehlan und Lucia Wolkersdorfer arbeiten als Bindeglied zwischen Produktion und Vertrieb täglich an der nachhaltigen Verbesserung der Produktqualität im Unternehmen. Zu ihren Aufgaben gehört es, die Produktqualität entsprechend der Kundenerwartungen zu gewährleisten. Um qualitative Anforderungen zu erfüllen, müssen Schwachstellen und Verbesserungspotenziale in den verschiedenen Stufen der Verarbeitungsbereiche festgestellt werden. Dazu werden Methoden und Werkzeuge aus dem Qualitätsmanagement angewandt. Die Umsetzung erfolgt, nach Maßgabe betriebswirtschaftlicher Vertretbarkeit, gemeinsam mit den betreffenden Abteilungen. Professionelles Datenmanagement und systematische Dokumentation machen dabei jeden Schritt standortübergreifend nachvollziehbar. „Hauptziel unserer Abteilung ist es, das Qualitätsverständnis auf allen Ebenen zu etablieren – vom Produktionsmitarbeiter bis zur Geschäftsführung“, fasst Andreas Schmid zusammen. Während er übergeordnet die Fäden zieht und den Austausch zwischen den Werksleitern anregt, haben sich Diana Mehlan und Lucia Wolkersdorfer das anspruchsvolle Produktportfolio aufgeteilt: Erstere wirkt als Qualitätsmanagerin für den Bereich Span und Spanklötze, Zweitere bringt ihre Kompetenz im Bereich Schnittholz und Weiterverarbeitungsprodukte ein. →

„Hauptziel unserer Abteilung ist es, das Qualitätsverständnis in allen Ebenen zu etablieren – vom Produktionsmitarbeiter bis zur Geschäftsführung.“

Andreas Schmid

”

Gemeinsam mit den Mitarbeitern möchten wir Standards und Prozesse entwickeln, die in der Praxis gelebt und umgesetzt werden.

Diana Mehlan

”

Die Kundenanforderungen sind in den letzten 10 Jahren stetig gestiegen. Gutes Qualitätsmanagement bedeutet für mich, diesen Bedürfnissen zu entsprechen, wobei die Produktivität in der gesamten Wertschöpfungskette nicht außer Acht gelassen werden darf. Für meine neue Position bei Pfeifer bringe ich 25 Jahre Erfahrung in der Holzindustrie mit.

Thorsten Kaiser, Leiter des Qualitätsmanagements ab 2020

© Matthias Krabetz, Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner
© bocks3, Dominik Steindl, Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Alles für den besten Klotz

Welchen Aufwand Pfeifer betreibt, um nachhaltig herausragende Qualität sicherzustellen, zeigt sich am Beispiel Palettenklotz. „Unsere Kunden erwarten sich maßhaltige, langlebige Klötze für stabile Paletten. Wir analysieren laufend, wie wir diese Eigenschaften positiv beeinflussen und gewährleisten können, etwa durch verschiedene Leimzusammensetzungen“, erklärt Diana Mehlan. Um neue Rezepturen unabhängig von der laufenden Produktion testen zu können, wurden in Lauterbach eine eigene Testpresse und eine separate Leimmischanlage für Produktversuche installiert. „Wir prüfen jeden Versuchsklotz auf Herz und Nieren, wie er sich in puncto Wasseraufnahme, Nagelausziehwiderstand etc. verhält. An allen drei Standorten mit Klotzproduktion haben wir jeweils ein Labor für die Produktionskontrolle und für weiterführende Testreihen. Bei größeren Prüfungen arbeiten wir auch mit einem externen Prüflabor zusammen.“

Mit diesen Maßnahmen verlässt Pfeifer den reinen Herstellerstatus und positioniert sich als Know-how-Träger, der aktiv in Forschung und Entwicklung mitwirkt. Andreas Schmid unterstreicht die Vorteile, bereits in der Produktentwicklung anzusetzen: „Die Qualität eines Spanklotzes hängt u.a. von Holzart, Trocknung, Quellung, Leimen und Zusatzstoffen ab. Unsere Versuchsanlage erlaubt es, mit Druck und Zusatzstoffen zu variieren, im Labor in Lauterbach analysieren wir Schwund, Quellung und Ausdunstung. Daraus können wir schnell Ergebnisse ableiten, Rückschlüsse ziehen und das Produkt ab dem ersten Tag in Hinblick auf die Kundenanforderungen optimieren.“ →

Diana Mehlan

absolvierte das Masterstudium Forst- und Holzwissenschaft an der TU München und gewann als Praktikantin erste Einblicke in das Pfeifer-Universum. Im Oktober 2017 kam sie als Trainee an den Standort Unterbernbach. Dort durchlief sie eineinhalb Jahre lang sämtliche Abteilungen, u.a. auch den Bereich Klotz, für den sie seit Frühjahr 2019 als Qualitätsmanagerin verantwortlich zeichnet. Ihre Leidenschaft für zukunftsorientiertes Denken und Handeln bringt sie zudem als Mitglied des neu formierten Hybriden Innovationsteams ein.

In eigenen Labors wird das Produkt im Sinne des Kunden optimiert

Gewusst wie: Sortieren und Veredeln

In den Schnittholzsortieranlagen kommt modernste Scanner-Technologie zum Einsatz, um gleichbleibende und einheitliche Qualität aus allen Werken zu gewährleisten. Bei Höchstgeschwindigkeiten ermöglicht der Scanner die präzise Erkennung von Holzfehlern wie Verfärbungen, Risse oder den Befall von Insekten. Entsprechend der qualitativen Erscheinung wird das Schnittholz anschließend in verschiedene Qualitätsklassen eingeteilt. So weit, so nützlich – für die richtigen Einstellungen der Maschine sorgen allerdings nach wie vor Menschen, die verschiedenste Parameter berücksichtigen. Lucia Wolkersdorfer hat am neuen Produktionsstandort für Brettsperrholz (CLT) in Schlitz zusammen mit der Produktion Qualitätskriterien für den Farb- und Röntgenscanner zur Qualitäts- und Festigkeitssortierung erarbeitet. Sowohl im Bereich der maschinell unterstützten Sortierung als auch im Bereich rein visueller Sortierung durch hochqualifizierte Sortierer müssen stichprobenartige Kontrollen, sogenannte Nachsortierungen, durchgeführt werden. Ziel ist stets die Einhaltung des gruppenweit gültigen Sortierblatts. „Zeigen die Auswertungen, dass gewisse Sortierfehler an einem Standort besonders häufig auftreten, können wir mit konkreten Schulungen reagieren“, erklärt Wolkersdorfer den Ansatz, die Mitarbeiter zu begleiten und methodisch kompetent zu unterstützen. Für Andreas Schmid bildet die Scanner-Technologie den Schlüssel für eine optimale Materialausbeute und maximale Qualität. So kann die Technologie bereits dazu eingesetzt werden, um das Rundholz optimal in das Sägeaggregat einzudrehen. Derart kontrollierte Qualität vom ersten Arbeitsschritt an beeinflusst alle weiteren Verarbeitungsprodukte positiv, wie Schmid ausführt: „Ziel ist es, das richtige Produkt für die jeweilige Veredelungsstufe zu verwenden, um die Maschinenauslastung zu optimieren, weniger Ausschussware zu produzieren und ein homogenes Endprodukt zu erzeugen. Davon profitieren alle Kunden und wir heben uns im Wettbewerb ab.“

Lucia Wolkersdorfer

ließ dem Bachelor in Forstwirtschaft an der TU München ein Masterstudium an der FH Salzburg / Kuchl folgen, die Masterarbeit erstellte sie in Kooperation mit Pfeifer (Abschluss im Juni 2019). Als frischgebackene Diplom-Ingenieurin für Holztechnologie kam sie an den Standort Imst ins BSH-Werk und brachte sich in Projekte des Qualitätsmanagements ein, bevor sie die Position selbst übernahm. Ihr Aufgabengebiet umfasst das Schnittholz sowie den gesamten Bereich der Weiterverarbeitungsprodukte.

”

Wenn alle Beteiligten erkennen, dass Qualität großen Nutzen bringt, machen wir den entscheidenden Schritt voran.

Lucia Wolkersdorfer

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

© Matthias Brabetz, Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Andreas Schmid

absolvierte in Rosenheim den Sägewerksmeister und qualifizierte sich weiter zum technischen Betriebswirt. Nach einem 4-jährigen Auslandsaufenthalt als Produktionsleiter arbeitete er 13 Jahre in einem namhaften deutschen Sägewerkskonzern in der Position des Werksleiters und später Geschäftsführers. Nach zwei Jahren als Werksleiter bei Pfeifer in Unterbernbach übt er diese Position seit Juni 2019 am Standort Lauterbach aus. Besonders am Herzen liegt ihm die gezielte Standortentwicklung, in die er Ideen und Potenzial aller MitarbeiterInnen einbinden möchte. Als Leiter des Expertenzirkels Säge forciert er den regelmäßigen Austausch zwischen allen Werksleitern, um Synergieeffekte zu nutzen. Daraus gewonnene Erfahrungen in puncto Anlagenoptimierung, Know-how-Transfer und Marktbeobachtung kommen ihm als interimistischer Leiter des Qualitätsmanagements zugute.

Ab 2020 übernimmt Thorsten Kaiser die Leitung des Qualitätsmanagements.

Mensch und Maschine vereint

Pfeifer verfolgt die Umsetzung eines modernen Qualitätsmanagements nach ganzheitlichen Prinzipien. Fehler sollen frühzeitig – noch vor einer möglichen Reklamation – erkannt werden. „Wir möchten, dass mit den Ergebnissen unserer Analysen gearbeitet wird. Wenn alle Beteiligten erkennen, dass Qualität nicht nur Arbeit bedeutet, sondern großen Nutzen bringt, machen wir den entscheidenden Schritt voran“, erklärt Wolkersdorfer. Kollegin Mehlan formulierte es ähnlich: „Wir möchten keine Standards und Prozesse vorgeben, die in der Praxis nicht gelebt und umgesetzt werden. Daher sprechen wir auch direkt in der Produktion mit den Mitarbeitern über bewährte und verbesserungsfähige Abläufe.“

Trotz des großen Optimierungspotenzials durch technische Innovationen bleibt Holz nämlich ein Naturprodukt und der Mensch ein wesentlicher Faktor für wirtschaftlichen Erfolg und zufriedene Kunden: „Wir setzen z.B. auf Produktschulungen im Vertriebsinnen- und Außendienst, um die Mitarbeiter für realistische Produktbeschreibungen quer durch das gesamte Sortiment zu sensibilisieren“, so Wolkersdorfer. In diesem Verständnis von Qualitätsmanagement gehen Technologie und Mensch Hand in Hand. Die technologische Aufrüstung am Puls der Zeit wird auch in der Holzindustrie zur Conditio sine qua, was vor allem bei altgedienten Strukturen einen grundlegenden Wandel zur Folge haben wird. Der steigende Frauenanteil und der Bedarf an familienfreundlichen Arbeitsmodellen wird auch die Holzindustrie künftig stark prägen. Wichtigste Voraussetzung für Qualität aber ist und bleibt die Leidenschaft für den Werkstoff Holz, die„Passion for timber“.

Exportziel China im Aufwärtstrend

Neben dem steigenden Absatz für Holzbauprodukte wird der chinesische Schnittholzmarkt für die Pfeifer Group immer interessanter. Hongjun Wu, seit 2014 Mitarbeiter im Vertriebsteam, schafft dafür die nötige Präsenz vor Ort.

Hongjun Wu, Mitarbeiter im Vertriebsteam

Interkulturelle Kompetenz und genaue Marktkenntnisse sind gefragt, um in China langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

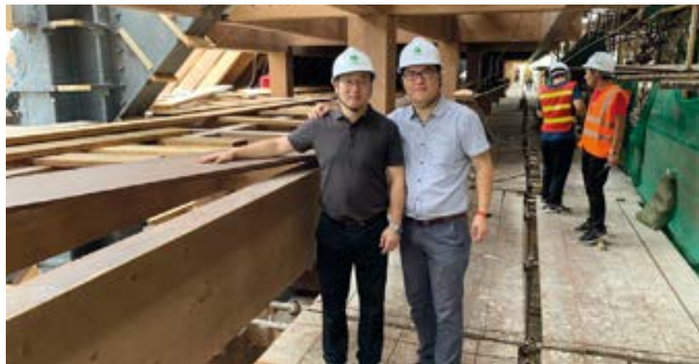
Qualitätsware aus dem Hause Pfeifer ist gefragt im rohstoffhungrigen, wachstumsorientierten Reich der Mitte. Nur ein Beispiel dafür: Im Jahr 2019 lieferte das Unternehmen große Mengen an Brettschichtholz und Massivholzplatten für ein neues Konferenzzentrum in Chengdu, Hauptstadt der Provinz Sichuan. Das Potenzial im Holzbaubereich sei noch lange nicht ausgeschöpft, betont Hongjun Wu als profunder Kenner und Beobachter des Marktes. Beachtlich zeige sich auch die Entwicklung im Segment Schnittholz, das in China einen furiosen Aufwärtstrend hinlegt. Allein den ersten fünf Monaten des Jahres nahmen die Einfuhren in China um 17 % zu, wobei 60 % des importierten Nadelschnittholzes aus Russland stammten. Auch die Kanadier konnten stark zulegen.

Große Nachfrage nach Schnittholz

Schnittholz kommt in China in verschiedenen Bereichen zum Einsatz. Die mit Abstand größten Mengen werden in der boomenden Bauwirtschaft verwendet, daneben kurbelt die Herstellung von Möbeln, Holzverpackungen und Paletten die Nachfrage an. Zunehmendes Umweltbewusstsein und entsprechend rigidere Kontrollen in der Möbelproduktion sowie steigende Immobilienpreise und damit einhergehend ein sinkendes Volumen an Neubauten sieht Vertriebsprofi Hongjun Wu nicht als Konjunkturbremse: „Trotz allem wird vermehrt Schnittholz aus Deutschland nach China exportiert. So hat China z.B. allein in den ersten fünf Monaten des Jahres 320.000 m³ aus Deutschland erhalten. Das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 460 %.“ Damit erhebt sich China bereits zum fünftwichtigsten Kunden deutschen Nadelschnittholzes. Mit Messeauftritten, Kongressteilnahmen, aktiver Kundenakquise und Kontaktpflege verschafft sich das Pfeifer Vertriebsteam die nötige Präsenz in dieser dynamischen Marktlandschaft. „Mein Ziel ist es, langfristige Partnerschaften mit Kunden aufzubauen“, bekräftigt Hongjun Wu, der mit seinem Master in Holz- und Forstwirtschaft an der TU München und viel Erfahrung in interkultureller Beratung optimale Voraussetzungen dafür mitbringt.

Komplexe Wirtschaftspolitik

Als herausfordernd für den Vertrieb erweisen sich aktuell die hohen Lagerbestände von Schnittholz bei den chinesischen Händlern. Ein Überangebot sorgt seit Anfang des Jahres für überfüllte Häfen und Umschlagplätze. Hongjun Wu erklärt die Hintergründe: „Eine zentrale Rolle spielt der Handelskrieg zwischen China und den USA. Die chinesische Regierung passt die Währungskurse an, um Exporteure wettbewerbsfähig zu erhalten und schwächt damit die Importunternehmen. Die extrem aufwändige Verzollung von Waren aus den USA wirkt sich natürlich auch auf die Verzollung von Schnittholz aus Europa aus.“ Während China Schnittholz früher fast ausschließlich aus Kanada bezog, kauft es mittlerweile weltweit ein. Auch Überkapazitäten aus europäischen Sägewerken werden vermehrt in China zu platzieren versucht. „In dieser Verschiebung vom Verkäufer- zum Einkäufermarkt hat die Pfeifer Group mit ihren konstant hochwertigen, zertifizierten Produkten die besten Karten“, blickt Hongjun Wu optimistisch in die Zukunft.



Pfeifer liefert Massivholzplatten und Brettschichtholz für renommierte Bauprojekte

© Illustration: West Werbeagentur GmbH

© Hongjun Wu

PFEIFER INVESTIERT IN MARKTGERECHTE ARBEITSBEDINGUNGEN

Viel Raum für strategische Weiterentwicklung

Mit steigendem Verwaltungsaufwand werden neue Arbeitsplätze nötig, um das starke Wachstum der Pfeifer Gruppe abzusichern und selbstbewusst auf Trends zu reagieren. Topmoderne Bürogebäude bilden den zeitgemäßen Rahmen für abteilungsübergreifenden Austausch und manifestieren eine weitsichtige Unternehmensstrategie.

Möglichst schlank, möglichst effizient: So lauten die Anforderungen an die optimale Verwaltungsstruktur auch bei Pfeifer. Trotz der Digitalisierungsoffensive, die sich etwa im B2B-Serviceportal niederschlägt, setzt das Unternehmen dafür verstärkt auf die klassische Face-to-Face-Kommunikation, wie CEO Michael Pfeifer berichtet: „Auch im digitalen Zeitalter bleibt der persönliche Austausch zwischen den Mitarbeitern äußerst wichtig. Dafür wollen wir Raum schaffen und bringen zum Beispiel am Headquarter in Imst alle Abteilungen wieder unter ein Dach.“ Und noch eine Besonderheit wird die neue Konzernzentrale im Tiroler Oberland beheimaten: einen eigenen Strategieraum, in dem ausschließlich über künftige Herausforderungen, mögliche Reaktionen und Lösungstaktiken diskutiert wird. Diese vier Wände verkörpern den hohen Stellenwert, den strategische Überlegungen im Unternehmen einnehmen. Weitere sichtbare Zeichen bilden die Verwaltungsgebäude in Kundl und Trhanov, wo Pfeifer in den letzten Monaten beträchtliche Summen in hochmoderne Arbeitsplätze und angenehmes Betriebsklima investiert hat, um die Standorte auch im Verwaltungsbereich zukunftsfit zu machen. Hintergrund dieser infrastrukturellen Optimierung sind Umwälzungen in der Arbeitswelt, die auch vor der Holzindustrie nicht Halt machen. Neben dem hohen Bürokratieaufwand rücken konkrete Themen wie IT und Export weiter in den Vordergrund, erfordern den Ausbau der Vertriebspower und spezialisierte Fachkräfte.

Wachsen und Stärken stärken

Erklärtes Ziel der Unternehmensstrategie ist es, in allen Produktsegmenten weiter zu wachsen und vor allem in den boomenden Bereichen Holzbau und Pellets die gute Marktstellung auszubauen. Unter Rückgriff auf den eigenen Wertekanon wird dabei flexibel und dynamisch auf aktuelle Gegebenheiten und Marktbedürfnisse eingegangen: „Bildlich gesprochen: Wir können nicht an jeder Stopptafel anhalten und dann wieder losfahren, sondern müssen langfristig planen. Auf unvorhersehbare Entwicklungen gilt es frühzeitig zu reagieren und die Chancen darin mitzunehmen“, so Michael Pfeifer. Eckpunkt der Pfeifer’schen Unternehmenspolitik ist dabei das klare Bekenntnis zu den fünf Produktsparten, in denen laufend Stärken erweitert und Schwächen entschärft werden. „Wir wissen, wofür wir stehen“, setzt Michael Pfeifer ein Ausrufezeichen hinter diesen auch weiterhin erfolgversprechenden Fokus.

„Durch das neue Bürogebäude in Imst rückt der gesamte Pfeifer-Verwaltungsapparat wieder eng zusammen. Das erleichtert und fördert die Kommunikation zwischen den einzelnen Abteilungen wesentlich.

Günther Jaritz, Prokurist

© reitter_architekten

Imst

Das neue Bürogebäude hinter dem bestehenden Headquarter Imst wird 40 Büros mit zirka 75 Arbeitsplätzen sowie Besprechungsräume und diverse Aufenthaltsräumlichkeiten beherbergen. Rund 60 Parkplätze finden vorwiegend unterhalb des Gebäudekörpers Platz, der auf Stelzen thronend die latente Hochwassersituation elegant bewältigt. Für die Planung zeichnet das Büro reitter architekten ZT GesmbH aus Innsbruck verantwortlich, das als Sieger aus einem geladenen Wettbewerb hervorging. Beim Bau und bei der Inneneinrichtung kamen ausschließlich heimische Firmen zum Zug. Wann immer möglich, wurde auf eigene Produkte zurückgegriffen, was das Gebäude zu einem Schaustück der Pfeifer’schen Holzbaukompetenz macht: „Von den eigenen Betonschalungsplatten über Brettschichtholz und Massivholzplatten bis hin zu den Pellets für die effiziente, nachhaltige Beheizung steckt in diesem Gebäude viel Know-how und Herz aus unserem Betrieb“, so Michael Pfeifer. Geplante Fertigstellung ist im Juni 2020, Kostenpunkt: 6 Millionen Euro. →

Kundl

”

Die modernen Arbeitsplätze schaffen ein positives Betriebsklima und stellen den Faktor Mensch in den Mittelpunkt.

Michael Pfeifer,
Geschäftsführer, Pfeifer Holz GmbH & Co KG

Das im Sommer 2019 fertig gestellte viergeschossige Bürogebäude in Holzbauweise beherbergt 38 moderne Büroarbeitsplätze und Besprechungsräume. Im Erdgeschoss sind der gesamte Versand und die LKW-Abfertigung untergebracht, im ersten und zweiten Obergeschoss wurden großzügige, helle Büros für die Werksleitung, die Arbeitsvorbereitung, diverse Techniker sowie EDV und Rundholz-Einkauf eingerichtet. Im vierten Geschoss plante Architekt DI Klaus Ebner einen Besprechungssaal für 50 Personen und einen kommunikativen Begegnungsraum für Kundengespräche, Seminare und Besuchergruppen. Das barrierefreie Gebäude in Niedrigenergie-Standard wird umweltschonend mit Fernwärme des firmeneigenen Biomasse-Heizkraftwerks beheizt. Kostenpunkt für den Neubau: 3 Millionen Euro.

© FOTO DORFSTETTER

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

”

Das kernsanierte Verwaltungsgebäude verbessert den Ersteindruck am Standort und ermöglicht eine rasche Auftragsabwicklung.

Thomas Wille, Werksleiter Trhanov

Trhanov

Das Bürogebäude am tschechischen Standort Trhanov wurde bis Anfang 2020 kernsaniert. Verwaltung, Versand, Logistik, Wachdienst und die neue Mitarbeiterunterkunft sind nunmehr organisatorisch zusammengefasst, was eine schnelle und übersichtliche Auftrags- bzw. Versandabwicklung ermöglicht. Durch das neue Logistiksystem (LKW-Wiegesystem) konnte die Arbeitsweise werksübergreifend angepasst und vereinfacht werden. Der Innenbereich des Verwaltungsgebäudes für insgesamt 16 Mitarbeiter punktet mit einer hellen, freundlichen Arbeitsatmosphäre. Berücksichtigt wurde außerdem ein eigener Sanitärraum für die LKW-Fahrer. Die Mitarbeiterunterkunft für 18 Personen im hinteren Bereich des Verwaltungsgebäudes verfügt über hochwertig ausgestattete Zimmer und eröffnet große Flexibilität für Mitarbeiter und Produktion. Gesamtinvestition: 500.000 Euro.

Standard-Schwerpunkte 2019

Die acht Werksleiter geben einen Überblick über wichtige Investitionen und aktuelle Projekte

1

Uelzen, **Marco de Gennaro**

Im Sägewerk wurden im Zuge der zweiten Ausbaustufe der Trocknungsanlage ein Trockenkanal und eine neue Sortieranlage angeschafft und die Kapazität auf über 100.000 m³ erhöht. Im Klotzwerk wurden die Pressen auf Einzelhydraulik und die Sägen auf berührungslose Sensorik und Mechanik umgestellt. Ziel ist es, die Mitarbeiter für Innovation zu begeistern. Dafür sollen diverse Tools wie Shopfloor, 5-S-Arbeitsplätze sowie ein Lean Management implementiert werden. Kontinuierliche Standortentwicklung und Prozessoptimierung stehen an erster Stelle.

2

Lauterbach, **Andreas Schmid**

Auch 2019 steht im Zeichen der Mengenerhöhung in der Spanklotzproduktion. Die zusätzlichen Pressen erforderten entlang der Produktionskette verschiedenste Investitionen wie z.B. die Errichtung einer effizienten und energiesparenden Spänetrocknung und die Erweiterung des Manipulations- und Palettiersystems. Damit können nun 100 % des anfallenden Restholzes direkt am Standort verarbeitet werden. Eine neue Laborpresse ermöglicht innovative Testreihen, ohne die laufende Produktion einzuschränken. Noch 2019 beginnt der Bau einer externen Gas-Wärmequelle, um für erhöhte Trocknungskapazitäten im Schnittholzbereich gerüstet zu sein.

3

Schlitz, **Roland Ritter**

Die Arbeiten für den Neubau zur CLT-Produktion starteten im Oktober 2018, Mitte Dezember wurden im neuen Hobelwerk samt Klimatisierung bereits die ersten Maschinen montiert. Die Inbetriebnahme erfolgte planmäßig im Sommer 2019. Aktuell steht die Etablierung des CLT-Werks mit einem komplett neuen Produkt, neuen Abläufen und Mitarbeitern im Vordergrund. Die auftragsbezogene Einzelfertigung und „Just-in-Time"-Logistik erfordern ständige Prozessoptimierung und personelle Aufstockung für die Kundenberatung und Marktbetreuung.

4

Unterbernbach, **Uwe Herold**

Die neue Absackanlage für Pellets ist in Betrieb und erhöht die Auslastung der Pelletierung. Ein neues Hallen- und Spänabsaugkonzept sowie Staubrückführungen bei Pellets und Klotz wurden implementiert und somit dem Arbeitnehmerschutz Rechnung getragen. Die Kfz-Werkstatt wurde teilabgerissen und neugebaut. Aktuell entsteht ein neues Trockensortierwerk mit vollautomatischer Folierung, der Versandbereich wird in ein Logistikzentrum umgebaut und erweitert und es erfolgt der dritte und letzte Umbauschritt zur Automatisierung der Seitenwarensortierung, bei dem neueste Technologie zum Einsatz kommt.

© Illustration: West Werbeagentur GmbH

© Illustration: West Werbeagentur GmbH

5

Trhanov, **Thomas Wille**

Die 2018 in Betrieb genommenen Dünnschnittanlagen mit neuer Flickstation schlagen sich plangemäß in Holzeinsparung, vereinheitlichten Arbeitsprozessen und konstanter Qualität nieder. Im Juni 2019 konnten die neuen Mitarbeiterunterkünfte für 18 Personen bezogen werden. Im dritten Quartal wurde ein neues Leimsystem für die Flächenverleimung von Schalungsplatten zur Qualitätssteigerung installiert und ein neues Heizhaus mit 4,9 MW Leistung (Gasbrenner) geht bis Jahresende in Betrieb.

6

Chanovice, **Radek Pecka**

In einem aufwändigen Betriebsumbauprozess erfolgten 2019 zahlreiche Investitionen, so wurde z.B. die Sägeproduktion verdreifacht, das Schalungsplattenwerk läuft nun im Drei-Schicht-Betrieb und die Pellets-Kapazität soll auf 120.000 t jährlich steigen. Die eingestellte Produktion von keilgezingten KVH schafft Raum für neue Projekte. 2020 soll der Standort durch weitere Investitionen in die Schnittholztrocknung und -sortierung sowie das Hobelwerk noch konkurrenzfähiger werden. Laufend aktuell: hochwertige Einschulung und Know-how-Transfer an die zahlreichen neuen Mitarbeiter.

8

Imst, **Dietmar Seelos**

Im Plattenwerk stehen 2019/20 die Installation eines Dünnschnittzentrums sowie die Sanierung von Sanitärräumen am Programm. Im Trägerwerk wird die Gurtefertigung optimiert. Im BSH-Werk erfolgt ein Austausch der Finishhobelmaschine und der Qualitätsstandard des Produkts wird optimiert. Geplant ist außerdem ein Austausch der Keilzinkung. Ein neues Logistikzentrum an zentraler Stelle soll den Zu- und Abtransport zu den Imster Werken erleichtern.

7

Kundl, **Georg Walcher**

Die im Oktober offiziell eingeweihte neue Verwaltungszentrale verbessert die interne Logistik und schafft topmoderne Büroarbeitsplätze samt Begegnungsräumen. Die neue und mit Scanner ausgestattete Schnittholztrockensortierung geht Ende 2019 in Betrieb und erreicht im ersten Quartal 2020 bereits den Vollbetrieb. Auch im Bereich des Sägewerks und des Rundholzplatzes werden engagierte Investitionsprogramme abgewickelt. 2020 wird die bestehende Linck Sägelinie weiter umgebaut mit dem Ziel, ein Starkholzsägewerk zu etablieren.

OPTIMIERUNG UND EFFIZIENZ
HABEN BEI PFEIFER TRADITION

Einer allein funktioniert nicht

INTERVIEW CLEMENS PFEIFER

Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group, im Interview über Grundwerte des Unternehmens, Innovationskultur und die Notwendigkeit benutzerfreundlicher Technologie.

Herr Pfeifer, die Digitalisierung gilt als zentrale wirtschaftliche Revolution unserer Ära. Inwiefern trifft dies auch auf einen Rohstoff verarbeitenden Industriebetrieb klassischer Prägung zu?

Wenn Prozesse dank komplexer IT-Anwendungen schneller, genauer und zielgerichteter werden, sind wir natürlich hochgradig daran interessiert, die neuen Möglichkeiten für uns zu nutzen. Und wir nutzen sie auch dort, wo sie Sinn machen. Mir scheint allerdings, dass der Begriff der Digitalisierung inhaltlich mitunter modisch-inflationär gebraucht wird. Eigentlich geht es in Wahrheit oft um Effizienzsteigerung und Automatisierung. So gesehen haben wir schon immer ein quasi digitales Denken gepflegt. Effizienz und Kostensensibilität sind in der DNA unseres Unternehmens angelegt. Heute haben sich lediglich die Werkzeuge, mit denen sich diese Werte realisieren lassen, verändert. Das Bewusstsein, dass maximale Effizienz und optimale Ressourcen-Nutzung im Wettbewerb entscheidend sind, bildet für uns keine fundamental neue Erkenntnis.

Woher stammt dieser spezielle Pfeifer-Fokus in Sachen Effizienz?

Diese Werte wurden von unserer Unternehmensgründerin Barbara Pfeifer und ihren drei Söhnen vorgelebt. So gesehen haben wir nicht nur ein Erbe aus Beton und Stahl angetreten, sondern auch eine Botschaft der Vorgängergeneration erhalten. Unsere Familie hat uns Leistungsgedanken und gesundes Kostenbewusstsein als grundlegende Prinzipien mitgegeben.

Wie stellen Sie sicher, dass ein im Konzern gelebtes Manifest der Sparsamkeit nicht in Konflikt mit Ihrer Innovationskultur gerät?

Nur ein Unternehmen, das seine Prozesse und Kosten im Griff hat, kann jene Mittel erwirtschaften, die es für nachhaltige Innovationen benötigt. 2019 realisieren wir ein Investitionsprogramm, das herausragend ist in den vergangenen zehn Jahren. An allen Standorten werden Akzente gesetzt. In Technik und Produktion haben wir das Optimieren von Abläufen und Entwicklungsthemen schon immer stark gewichtet. Ideenfindung und das Ausprobieren neuer Methoden zur Verbesserung unserer Produktionsprozesse und somit auch unserer Produkte sind für uns grundlegend. Gerade deshalb investieren wir hier traditionell die meisten Mittel. Eine Ethik der Budgettreue war bei Pfeifer nie ein Hemmnis. Vielmehr war der Wunsch, effizient zu wirtschaften, stets eine entscheidende Triebfeder für unsere Innovationen.

Sie haben gesagt, sie nutzen die Digitalisierung, wo sie Sinn macht. Wo ziehen Sie diesbezüglich eine Grenze?

Lassen Sie es mich anhand eines Beispiels formulieren: Wir schneiden nach wie vor Holz mit Kreissägen aus Metall. Die Basis unseres Tuns ist sehr analog.

→

© Gerhard Berger

> *Ohne die richtige Bedienung funktioniert die beste Anlage nicht.*
>
> Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group

Zur Anwendung kommen dabei technische High-End-Konzepte, mit denen wir an Materialbelastungsgrenzen gehen. Digitale Steuerung optimiert hier Vieles, etwa die Schwingungseigenschaften eines Sägeblattes. Das verhindert Heißlaufen, weil sich Wechselzyklen exakter festlegen lassen. Aber im Kern verarbeiten wir noch immer Holz zu höherwertigen Erzeugnissen. Es gilt bei allem, was wir tun, den Blick auf das Produkt und auf die Bedürfnisse der Märkte zu bewahren. Das bleibt entscheidend.

Die Märkte verlangen in den vergangenen Jahren zunehmend nach dem Rohstoff Holz, gerade in der Bauwirtschaft. Inwiefern erleichtert diese gestiegene Nachfrage Ihre Arbeit?

Das ist natürlich eine sehr erfreuliche Entwicklung. Als investitionsintensives Unternehmen brauchen wir praktisch Vollauslastung, um Ertrags- und Ergebnisstärke sicherzustellen. Aber auch auf florierenden Märkten stehen wir im Wettbewerb und müssen uns erst einmal behaupten. In den vergangenen Jahren ist uns das deshalb gut gelungen, weil unsere Mitarbeiter in den verschiedenen Bereichen hervorragende Arbeit leisten. Einer allein funktioniert nicht, schon gar nicht in einem Unternehmen wie dem unseren. Erst das gute und abgestimmte Ineinandergreifen der Abteilungen vom Rohstoffeinkauf über die Produktion, Logistik und den Vertrieb bis hin zur Verwaltung und Finanzen sichert den Erfolg der Pfeifer Group.

Wie definieren Sie persönlich unternehmerischen Erfolg?

Ich bin nicht fixiert auf die Gewinnzeile der Bilanz, wiewohl diese für den dauerhaften Bestand unumgänglich ist. Für mich sind auch andere Kennzahlen und Werte wichtig, die uns das Beschreiten des richtigen Wegs signalisieren. Dazu zählt etwa das Sicherstellen konstruktiver Kritik- und Diskussionsfähigkeit, die uns im Kern bei Pfeifer auszeichnet. Wenn es uns gelingt durch kritische Analyse, Ableiten von Maßnahmen, konkrete terminliche Planung zielsicher Herausforderungen zu bewältigen und damit nachhaltig Arbeitsplätze zu schaffen, dann betrachte ich das als schönen Erfolg.

Apropos Arbeitsplätze: Ihr Unternehmen beschäftigt trotz zunehmender Automatisierung mittlerweile mehr als 2.000 Mitarbeiter. Der Mensch scheint entscheidend zu bleiben.

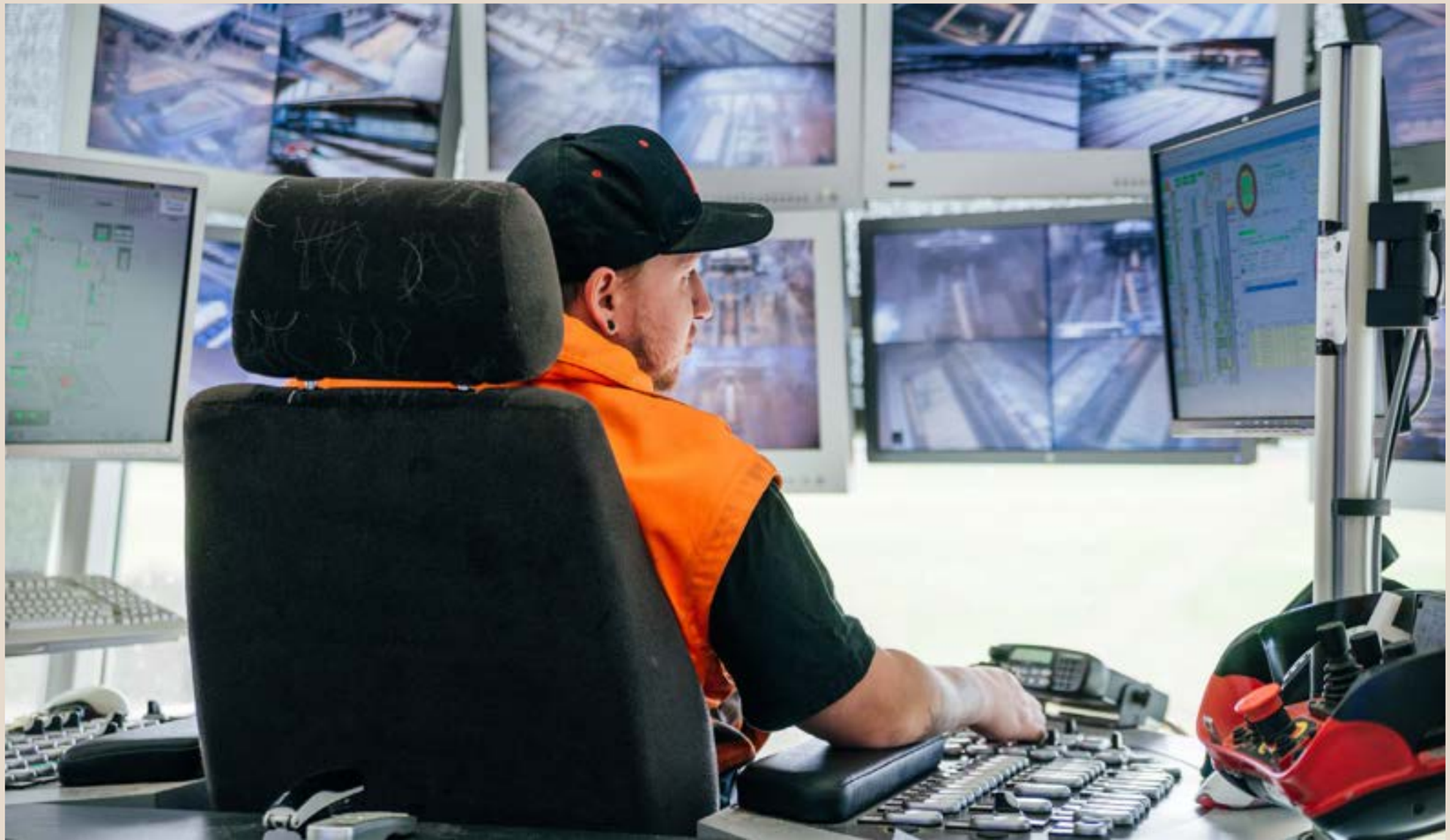
Unsere Mitarbeiter sind fundamental wichtig. Ohne die richtige Bedienung funktioniert die beste Anlage nicht. Gerade in dem von mir verantworteten Unternehmensbereich der Produktion und Technik. Wir müssen tagtäglich funktionierende Produktionsanlagen gewährleisten, um diese unglaubliche Menge an Holz verarbeiten zu können. Zuverlässigkeit bildet dafür eine unabdingbare Grundlage. Das bezieht die Funktionstüchtigkeit unserer Anlagen mit ein, vor allem benötigen wir dafür aber die Loyalität unserer Mitarbeitenden. Dieser Schulterschluss gelingt uns. Für mich ist das der Beweis, dass wir funktionieren.

Inwiefern wird das durch die tendenziell angespannte Situation am Arbeitsmarkt schwieriger?

Es wird sicher nicht einfacher. Denn letztlich benötigen wir engagierte MitarbeiterInnen, die unsere Anlagen bedienen und warten. Bei dieser Gelegenheit sei auch eine Botschaft an die Technologielieferanten formuliert. Ich wünsche mir Technologie, die dem Bedienenden dient und nicht umgekehrt. Eine benutzerfreundliche Technik ist in einem angespannten Arbeitsmarktumfeld essenziell. Es lässt sich nicht ausschließlich mit hochspezialisierten Kräften kalkulieren. Wir müssen uns in erster Linie auf jene Menschen einstellen, die gerne ihren beruflichen Weg mit uns gehen.

Top ausgebildete, zuverlässige Mitarbeiter bleiben trotz zunehmender Automatisierung zentral für den Unternehmenserfolg.

© Matthias Brabetz



Auf dem Weg zur nachhaltigen Logistik

Pfeifer forciert die E-Mobilität in der werksinternen Logistik und verlagert ein- und ausgehende Transporte nach Möglichkeit auf die Bahn. Das fördert die Effizienz und freut die Umwelt.

Elektro-Gabelstapler beweisen sich an mehreren Standorten im täglichen Einsatz

Megatrends wie Nachhaltigkeit und Digitalisierung stoßen auch im Bereich der Logistik grundlegende Veränderungen an. Die Unternehmensführung von Pfeifer investiert laufend in Verbesserungen der logistischen Prozesse, sowohl auf dem Betriebsgelände als auch ein- und ausgangsseitig in Kooperation mit Frächtern und Bahn. „Sämtliche Mengensteigerungen in der Produktion setzen eine entsprechend leistungsstarke Logistik voraus“, betont Logistik-Leiter Herbert Stöckl, der die genannten Trends schrittweise in die Praxis überführt. Ein deutliches Signal setzt Pfeifer aktuell mit der Umstellung von Diesel- auf E-Gabelstapler, die sich mittelfristig im gesamten Unternehmen vollziehen soll. Als erstes Fahrzeug wurde ab Herbst 2018 ein 16-Tonner in Kundl auf Herz und Nieren geprüft, mittlerweile beweisen sich mehrere 8- und 16-Tonner an verschiedenen Standorten im täglichen Einsatz. „Die E-Gabelstapler sind effizienter, wartungsarmer und einfacher in der Instandhaltung. Wir sparen damit große Mengen fossiler Energieträger und senken die CO_2-Emissionen in den Werken“, nennt Stöckl die Vorteile. Die nötige Infrastruktur, z.B. ausreichend Ladestationen, wurde bereits geschaffen, Schulungen für das Personal und laufende Fortbildung auf den Maschinen begleiten die Umrüstung. „Dieselstapler behalten wir nur in Ausnahmefällen, d.h. in jenen Werken, wo große Distanzen bzw. Steigungen ihren Einsatz erfordern und rechtfertigen“, so Stöckl.

Effizienz auf Schiene

Seit langem setzt Pfeifer auf umweltschonenden Transport mit der Bahn. Mittlerweile sind jährlich ca. 350 Ganzzüge (zum Großteil im Eingang) ausschließlich für das österreichische Unternehmen unterwegs. Bei den transportierten Mengen zeigt die Kurve steil nach oben, nach 900.000 Tonnen im Jahr 2018 zeichnen sich weitere jährliche Zuwächse um 30 bis 40 % ab. Die Möglichkeit, Rundholztransporte je nach Bedarf an die Standorte Unterbernbach, Uelzen oder Kundl umzuleiten, macht die Pfeifer Group in puncto Logistik zum führenden Player in der Holzindustrie. In Zukunft sollen Bahntransporte noch stärker forciert werden, so Stöckl: „Im Optimalfall besitzen künftig alle Werke einen eigenen Gleisanschluss, um Rundholz anzuliefern und verarbeitete Produkte abzutransportieren. Neben Verkehrsberuhigung, flexibler Umverteilung und gesicherter Rohstoffversorgung sprechen auch die ausgedehnten Ladezeiten eindeutig für den Ausbau der Bahnanschlüsse.“ Mit Investitionen in bestehende Anschlussbahnen sowie Bemühungen um neue Gleisanschlüsse untermauert die Unternehmensführung dieses Bekenntnis.

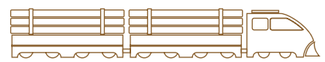
Herbert Stöckl (r.) und sein Team steuern sämtliche Logistikprozesse

© Pfeifer Timber GmbH

© Pfeifer Timber GmbH

Einheitliche Abläufe

Um betriebsinterne Abläufe besser steuern zu können und einheitliche Standards zu etablieren, wurde bis Jahresende 2019 in Imst ein neues Logistikzentrum eingerichtet. Am zentralen Anmeldeterminal zwischen den drei Imster Produktionswerken werden von 6 bis 22 Uhr die Formalitäten für ein- und ausgehende LKW-Transporte abgewickelt, während die Verladung der Güter nach wie vor in den jeweiligen Werken stattfindet. Positiver Nebeneffekt der Neuorganisation: eine spürbare Verkehrsentlastung rund um die Werke. Mit diesem Projekt steht die konzernweite Vereinheitlichung logistischer Abläufe, die seit 2010/11 anvisiert wurde, vor dem erfolgreichen Abschluss. Grundlage der optimierten Logistik bilden zunehmend digitalisierte bzw. automatisierte Prozesse von der An- bis zur Auslieferung, die qualifiziertes Personal für deren Steuerung und Kontrolle erfordern. „Unsere Mitarbeiter werden in alle Abläufe bzw. Weiterentwicklungen eingebunden, damit sie die Dimensionen verstehen, die Pfeifer bewegt“, erklärt Stöckl. Und die Dimensionen sind beachtlich: Jährlich schlägt Pfeifer 6 bis 7 Mio. Tonnen um – nur im Aus- und Eingang. Innerhalb der Werksfläche werden diese Mengen ein vielfaches Mal von A nach B bewegt. Für eine entspanntere, effizientere Werkslogistik sorgen an mehreren Standorten z.B. Restholztransportanlagen, die Fahrwege und Maschinen am Betriebsgelände reduzieren.



900.000 t
Bahntransporte 2018

35 %
Steigerung der Bahntransporte 2017 – 2018

1,3 Mio. t
Bahntransporte geschätzt für 2020

© Pfeifer Timber GmbH

ENTWICKLUNGSOFFENSIVE ALS MOTOR DER WIRTSCHAFT

„Der Aufschwung in Chanovice ist dank der Pfeifer Group spürbar“

2016 übernahm Pfeifer die Holzindustrie Chanovice im waldreichen Bezirk Klattau (Kreis Pilsen) und baute sie mit einem Investitionspaket von 60 Mio. Euro zu einem vollintegrierten Produktionsstandort aus. Werksleiter Radek Pecka und Petra Moučková, Leiterin der Personalabteilung Tschechien, sprechen über die mustergültige Entwicklung des Standorts, den Imagewandel zu einem begehrten Arbeitgeber und neue Herausforderungen bei der Rohstoffversorgung in Zeiten des Klimawandels.

In Chanovice verarbeiten aktuell 480 MitarbeiterInnen jährlich 560.000 Festmeter hochwertiges Fichtenholz zu 100 % in ein vielfältiges Produktsortiment (330.000 m³ Schnittholz, 1,3 Mio. m² ein- & dreischichtige Massivholzplatten, 1,3 Mio. m² Schalungsplatten, 40.000 t Pellets sowie 30 Mio. kWh Öko-Strom). Als einziger Standort der Pfeifer Group kann die Sägelinie in Chanovice mit Rundholz bis zu sechs Metern Länge beschickt werden. Ebenfalls einzigartig: Das komplett anfallende Rundholz-Sortiment lässt sich aufgrund der vielfältigen Einschnitt-Techniken vom kleinsten bis zum größten Durchmesser (bis zu 70 cm) verarbeiten. 2019 feiert Chanovice 100 Jahre Holzverarbeitung.

Können Sie die größten Veränderungen in Chanovice seit der Übernahme durch die Pfeifer Group kurz skizzieren?

Pecka: Pfeifer hat gleich zu Beginn enorme Summen in die Infrastruktur, in neue Produktionsanlagen und in die Optimierung von bestehenden Produktionsanlagen investiert. Das Konzept, das Pfeifer hier verfolgt, beruht auf einer wesentlichen Stärke: alle nötigen Maßnahmen in großen Schritten umzusetzen und Entscheidungen schnell zu treffen. Neben den optimierten technologischen Prozessen und dem erweiterten Produktsortiment hat sich auch die Firmenkultur sehr zum Positiven gewendet. Den MitarbeiterInnen wird große Wertschätzung entgegengebracht, bei den Lieferanten und der Gemeinde Chanovice gilt Pfeifer als verlässlicher Partner.

Moučková: Als Personalleitern der tschechischen Pfeifer-Standorte Chanovice und Trhanov arbeite ich bereits seit April 2017 an der Verbesserung sämtlicher Personalprozesse. Neben zahlreichen internen Maßnahmen konnten wir durch Mitarbeiterevents wie „Tag des Holzes“ und Kooperationen mit lokalen

⟶

Sportvereinen, Schulen, Kindergärten und Kulturveranstaltungen unser positives Image als Familienunternehmen in der Region stärken.

Konnte die Pfeifer Group ihr Versprechen sicherer und qualitativ hochwertiger Arbeitsplätze halten?

Moučková: Pfeifer investiert permanent in die Personalentwicklung. Diese Maßnahmen fruchten in motivierten MitarbeiterInnen und einem ausgezeichneten Ruf als Arbeitgeber. Heute werden wir laufend weiterempfohlen und tragen zur niedrigen Arbeitslosenquote von nur 2 % in der Region bei. Sämtliche Optimierungsprozesse werden an den Bedürfnissen der Mitarbeiter ausgerichtet: Neben dem Fokus auf Arbeitssicherheit haben wir zahlreiche Benefits eingeführt. Ein Essenszuschlag sowie ein Zuschlag von 3 % für die Rentenversicherung auf freiwilliger Basis sind nur einige Errungenschaften, von denen unsere Betriebsangehörigen profitieren. In Summe garantieren wir sichere, zukunftsfähige Arbeitsplätze in einem überdurchschnittlich attraktiven Arbeitsumfeld.

Pecka: Um den Aufwärtstrend in Zahlen zu fassen: Zum Zeitpunkt der Übernahme gab es 350 Beschäftigte im Betrieb. Dank der angesprochenen Investitionen ist diese Zahl am Standort Chanovice auf 480 gestiegen und durch den Ausbau auch des zweiten tschechischen Werkes in Trhanov beschäftigen wir hierzulande bereits mehr als 620 MitarbeiterInnen.

”

Unsere MitarbeiterInnen profitieren von sicheren Arbeitsplätzen in einem attraktiven Arbeitsumfeld.

Petra Moučková,
Personalleiterin Tschechien

Welche Infrastruktur-Projekte stehen aktuell auf der Agenda, um die Schlagkraft des Standortes zu erhöhen?

Pecka: Eine hochmoderne Anlage zur Produktion von Betonschalungsplatten wurde bereits 2017/18 in Betrieb genommen. Damit wird der hochautomatisierte Maschinenpark im Endausbau einen Ausstoß von 1,3 Mio. m² Schalungsplatten pro Jahr schaffen. Die Kapazitäten in der Pelletierung konnten wir mit einer neuen, modernen Pelletierungsanlage ab Anfang 2020 auf 100.000 t pro Jahr erhöhen. Außerdem bauen wir ein weiteres Kraftwerk und nehmen zahlreiche Optimierungen im Sägewerk vor. In diesem Jahr möchten wir die Produktionen im Sägewerk und im neuen Schalungsplattenwerk weiter stabilisieren und optimieren und alle Investitionen planmäßig umsetzen. Für diese Hauptziele genieße ich die volle Unterstützung der Firmenleitung.

Chanovice liegt in einer der waldreichsten Gegenden Mitteleuropas, an der die Auswirkungen des Klimawandels nicht spurlos vorübergehen werden. Wie sieht es mit der nachhaltigen Rohstoffversorgung aus?

Pecka: Die große Trockenheit setzt auch dem tschechischen Wald zu und stellt uns vor neue Herausforderungen. Trotz allem weist Tschechien noch viele gesunde Waldflächen auf und es wird uns auf jeden Fall auch in absehbarer Zukunft genügend Rohstoff zur Verfügung stehen, sofern wir die Wälder vermehrt pflegen. Chanovice profitiert von einer absolut vorteilhaften Lage: Im Umkreis von 80 km um das Werk sind 2019 so gut wie keine großen Schäden aufgetreten und es gibt keine anderen Sägewerke in unserer Größenordnung. Daher spielen wir auch eine wichtige Rolle in der hiesigen Waldbewirtschaftung, die heute mehr denn je auf verlässliche Partner angewiesen ist.

Inwiefern nimmt Pfeifer seine Verantwortung als größte Holzindustrie in der Region wahr?

Pecka: Nicht nur Käferholz, auch die großen Schadholzmengen aufgrund der Trockenheit erfordern unverzügliches Handeln. Wir helfen dem tschechischen Forst und den Waldbesitzern, indem wir die Kapazitäten im Sägewerk massiv ausbauen und die Leistung erheblich erhöhen. Dabei gilt natürlich weiterhin das Prinzip der 100%igen Verwertung, denn die Mehrmenge an Sägenebenprodukten können wir für das neue Kraftwerk und die zusätzlichen Kapazitäten in der Pelletierung verwenden. Konkret haben wir 2019 im Sägewerk ca. 560.000 Festmeter geschnitten, mittelfristig streben wir eine Million Festmeter an. Dafür benötigen wir eine neue Sortieranlage, die im zweiten Halbjahr 2020 in Betrieb gehen wird, sowie ein neues Hobelwerk, welches ebenfalls im Lauf des Jahres kommt.

Was bedeutet dieser ambitionierte Ausbau für die Personalabteilung?

Moučková: Der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern im Umfeld unserer Standorte ist tatsächlich unsere größte Herausforderung, die sich nicht mit einer höhergradigen Automatisierung der Produktion lösen lässt. Die Arbeit mit dem einzigartigen Rohstoff Holz erfordert ein gewisses Gespür, Fachwissen und Erfahrung. Wir würden gerne noch mehr motivierte Mitarbeiter mit Freude an der Weiterbildung in unseren Werken beschäftigen. Menschen, die unseren Slogan »Passion for Timber« verkörpern.

Der Holzbau und das Heizen mit Pellets erfreuen sich in Tschechien zunehmender Beliebtheit. Welche Chancen erwachsen daraus für den Standort?

Pecka: Mit seinen ökologischen und ökonomischen Vorteilen genießt Holz hierzulande ein positives Image. In der Bevölkerung steigt das Bewusstsein rund um Themen wie CO2 und Klimawandel und auch die Regierung sieht sich zum Handeln veranlasst. So wird z.B. das Heizen mit Kohle und Öl aufgrund neuer gesetzlicher Richtlinien in Zukunft nicht mehr möglich sein.
Unsere Aufgabe besteht nun darin, die erneuerbare Energieform der Holzpellets nachhaltig zu forcieren. Auch den heimischen Architekten und Bauherren gilt es die Vorteile zu kommunizieren und sie mit Know-how zu rüsten. In diesem Kontext war die Entscheidung von Pfeifer, den Standort Chanovice zu übernehmen und zu modernisieren, absolut richtig.
Wir stellen hier aus Fichtenholz in bester Qualität hochwertige Produkte her, die voll im Trend liegen. Dank verfügbarer Ausbauflächen und der hohen Investitionsfreude der Unternehmensführung blickt Chanovice äußerst optimistisch in die Zukunft.

Was reizt Sie persönlich an der Arbeit mit Holz und an Ihrer Position im Unternehmen?

Moučková: Holz ist ein sensationell vielfältiges Material, das mich seit der Kindheit fasziniert. Als Personalleiterin arbeite ich sehr gerne mit Menschen, kann mein Interesse für Psychologie einbringen und Kreativität bei der Suche nach optimierten Lösungen beweisen. Es ist ein spannender Bereich, der uns auch in Zukunft fordern wird. Denn trotz fortschreitender Automatisierung bleibt der Faktor Mensch ganz wesentlich für den Unternehmenserfolg.

Pečka: Mich fasziniert die zu 100 % geschlossene Wertschöpfungskette, wie sie bei Pfeifer im Leitbild verankert ist und konsequent praktiziert wird. Nur ein Beispiel dafür: Mit 120.000 Tonnen Pellets im Jahr 2020 soll die Pelletsproduktion in Chanovice mehr als verdoppelt werden – ohne Rohstoff-Zukauf, nur durch bessere Verwertung von Sägenebenprodukten. Als Werksleiter werde ich natürlich an der Produktivität des Standortes gemessen, doch an erster Stelle kommen für mich immer die MitarbeiterInnen. Indem wir Themen wie Weiterbildung, Arbeitsplatzsicherheit und Brandschutz, aber auch eine komfortable Arbeitsumgebung und attraktive Sozialleistungen laufend forcieren, prägen wir nachhaltig die Firmenkultur.

© Illustration: West Werbeagentur GmbH

Neues Online-Serviceportal ebnet Weg für digitalen Vertrieb

So muss zeitgemäße Kundeninteraktion: 2020 launcht die Pfeifer Group mit dem neuen B2B Service Portal weit mehr als einen klassischen Online-Shop. Mit wenigen Klicks können Kunden schnell, sicher und umfassend Informationen abrufen, Pfeifer Produkte bestellen und vieles mehr.

Einen LKW voll EUROBLOCK Palettenklötze in verschiedensten Dimensionen online ordern. Dazu die entsprechende Menge Verpackungs-Schnittholz liefern lassen. Jederzeit vom Büro oder von zu Hause aus oder sogar unterwegs mit dem Smartphone. Keine Utopie, sondern Notwendigkeit in einer Zeit, in der die Digitalisierung sämtliche Gesellschaftsbereiche erfasst. Das neue Pfeifer B2B Service Portal trägt dieser Entwicklungen Rechnung, wie Ewald Franzoi, CFO der Pfeifer Holding und für IT und Zukunftsbelange zuständig, erklärt: „Die Digital Natives sind am Zug. Fast die Hälfte aller B2B-Entscheider oder Entscheidungsvorbereiter sind heute unter 35 Jahre alt, mit Internet und Suchmaschinen aufgewachsen und mit digitaler Recherche bestens vertraut. 90 % der B2B-Einkäufer suchen nach Schlagworten im Internet, 42 % nutzen im B2B-Beschaffungsprozess auch ihr Mobilgerät für die Recherche. 74 % bevorzugen Informationen aus dem Internet. Diesen radikalen Veränderungen im B2B-Vertrieb haben wir uns rechtzeitig angenommen.“ Das B2B Portal wurde im Rahmen des Zukunftsprojekts »Pfeifer 4.0« entwickelt und macht mit seiner Leistungsbreite und Funktionstiefe die Pfeifer Group zum absoluten Vorreiter in der Holzindustrie.

Ergänzung zum Außendienst

Auch CEO Michael Pfeifer als Vertriebschef sieht die Chancen und eine Win-Win-Situation: „Unser B2B Service Portal verknüpft die analoge Welt der Holzindustrie mit digitaler Innovation. Informationen zu unseren Produkten stehen nun niederschwellig online zur Verfügung, Kundeninteraktionen werden wesentlicher einfacher gestaltet. Diese Einfachheit im Zugang für Kunden wird in Zukunft auch im B2B-Bereich ein wettbewerbsrelevanter Faktor. Eine Automatisierung des Datenaustausches bietet für alle Beteiligten in der Wertschöpfungskette entscheidende Vorteile.“ Außerdem stehe das Geschäftsmodell in der digitalen Welt komplett auf dem Prüfstand: „Dies liefert uns wertvolle Impulse für unser Qualitätsmanagement und eine ständige Verbesserung der Kundenservice-Leistungen.“

> „Die Digitalisierung führt zu Veränderungen im B2B-Vertrieb.
>
> Ewald Franzoi

Mit dem B2B Portal wendet sich Pfeifer auch weiterhin explizit an den Handel, nicht an Endkunden. Der erhöhte Servicegrad in der Online-Sphäre will auch nicht die bewährte Betreuung durch Ansprechpartner im Innen- und Außendienst aussetzen. Im Gegenteil: Das zeitgemäße Portal macht zwar das Angebot, die Auftragsabwicklung und Administration sowohl für den Vertrieb wie auch für die Kunden einfacher, transparenter und in vollem Umfang nachvollziehbar. Über all dem steht aber nach wie vor der persönliche Kontakt zwischen Kunde und Mitarbeitern, die der Pfeifer Group ein Gesicht verleihen und die Handschlagqualität des Unternehmens personifizieren.

Work in Progress

Auch in technischer Hinsicht präsentiert sich das anspruchsvolle Projekt State of the Art: Das B2B Portal ist eine eigene Website, verlinkt über den bestehenden Pfeifer-Auftritt www.pfeifergroup.com. Die zugrundeliegende Commerce-Software wurde auf die eigenen Bedürfnisse und die der bestehenden Kunden angepasst und erfüllt höchste Ansprüche in Bezug auf Daten- und Systemsicherheit,

→

Der einfache Online-Zugang für Kunden wird auch im B2B-Bereich ein wettbewerbsrelevanter Faktor.“

Michael Pfeifer

Geschwindigkeit und Qualitätsmanagement. Auch für das komplexe Produktsortiment von Pfeifer und die individuellen Schnittstellenanforderungen wurden höchst funktionale Lösungen entwickelt, wie Florian Singer, Marketingleiter der Pfeifer Group und Projektverantwortlicher, berichtet. Nach einer umfangreichen Testphase, die sich noch über das erste Halbjahr 2020 erstreckt, wird das B2B Service Portal im Lauf des zweiten Halbjahres durchstarten. Online erhältlich sind zunächst Palettenklötze und Verpackungsschnittholz, im Lauf des Jahres sollen sukzessive weitere Produkte zur Auswahl stehen. Ziel ist es, das Service-Angebot auf das gesamte Produkt-Portfolio auszuweiten.

Selbst und verständlich: So funktioniert das Portal

vom Erstkontakt bis zur E-Rechnung

1 Bestehende und Neu-Kunden gelangen mit **Benutzername und Passwort** in einen geschützten Kundenbereich.

2 Dort erhalten sie mit wenigen Klicks **umfangreiche Informationen** zu Pfeifer Produkten und können **sämtliche Kommunikationsmittel** wie Prospekte, Produktdaten, Fotos, Filme, etc. ansehen und downloaden sowie Muster bestellen.

3 Das vertiefende Service umfasst die **Abrufbarkeit von Verfügbarkeiten** an allen acht Standorten und **kundenspezifischer Preisgestaltung samt Berechnung** der zu erwartenden Frachtkosten.

4 Bekannte, B2C-ähnliche **Shop-Navigationen** und eine optisch ansprechende **Benutzeroberfläche** leiten durch den gesamten Einkaufsprozess.

5 Ist die Bestellung draußen und/oder die Ware geliefert, kann der Kunde im **Self-Service-Bereich** die **Bestellhistorie** verfolgen oder eine **Bestellwiederholung** tätigen.

6 Zudem hat er Zugriff auf **sämtliche Dokumente rund um die Auftragsabwicklung** – vom Lieferschein bis zur Rechnung – und kann diese auf Wunsch downloaden.

7 **Anfragen und Terminvereinbarungen** können ebenso über die Plattform getätigt werden.

Messetermine 2020–2022

Dubai Woodshow	*07/09 – 09/09/2020* **Dubai** / VAE	**MosBuild**	*30/03 – 02/04/2021* **Moskau** / Russland
BaumaCTT Russia	*08/09 – 11/09/2020* **Moskau** / Russland	**Hispack**	*20/04 – 23/04/2021* **Barcelona** / Spanien
Medwood	*25/09 – 27/09/2020* **Athen** / Griechenland	**Interzum**	*04/05 – 07/05/2021* **Köln** / Deutschland
Saudi Build	*05/10 – 08/10/2020* **Riad** / Saudi Arabien	**Ligna**	*10/05 – 14/05/2021* **Hannover** / Deutschland
NAWLA Traders Market	*04/11 – 06/11/2020* **Columbus** / USA	**Smopyc**	*26/05 – 29/05/2021* **Saragossa** / Spanien
Bauma China	*24/11 – 27/11/2020* **Shanghai** / China	**Forum Bois Construction France**	*Juli 2021* **Paris** / Frankreich
Fimma Maderalia	*November / Dezember 2020* **Valencia** / Spanien	**Batimat**	*15/11 – 19/11/2021* **Paris** / Frankreich
Bau	*11/01 – 16/01/2021* **München** / Deutschland	**Bauma**	*04/04 – 10/04/2022* **München** / Deutschland
Carrefour International du Bois	*03/02 – 05/02/2021* **Nantes** / Frankreich		

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Vom Wald ins Werk

Rundholzeinkäufer, Waldaufseher und Frächter arbeiten eng zusammen, damit der Rohstoff Holz auf schnellstem und kürzestem Weg in die Säge gelangt. Zwei Protagonisten dieser Logistikkette erzählen im Interview von den speziellen Anforderungen ihres Jobs und der Bedeutung einer nachhaltigen Waldbewirtschaftung.

Helmuth Paolazzi ist seit 1993 als Rundholzeinkäufer für die Pfeifer Group tätig. Sein Zuständigkeitsbereich umspannt das gesamte Inntal, alle Seitentäler vom Zillertal bis zum Reschenpass sowie das Außerfern. Wolfgang Huber steht seit 38 Jahren im Forstdienst. Als Waldaufseher (Revierleiter) und Vorstand der Vereinigung der Waldaufseher und Forstwarte Tirols gilt er als ausgewiesener Experte seiner Zunft.

Herr Paolazzi, Ihre erste Begegnung mit der Firma Pfeifer verlief stürmisch.

HP: Sozusagen! Meinen ersten Einkauf für Pfeifer wickelte ich am 4. Juli 1993 ab. Ich erinnere mich noch genau daran: Ein Gewittersturm hatte hinter dem Patscherkofel rund 80 ha Wald umgeworfen, das waren ca. 5.500 Festmeter Holz. Seitdem pflegen wir eine verlässliche und erfolgreiche Partnerschaft. Um die Pfeifer-Sägewerke mit

⟶

3.650.000

3,65 Millionen Festmeter Holz plant die Pfeifer Group im Jahr 2020 weiterzuverarbeiten.

Nachhaltigkeit

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

hochwertigem Rohstoff zu versorgen, halte ich laufend Kontakt mit den Waldaufsehern. Sie sind ein wichtiges Verbindungsglied zwischen Einkäufer und Waldbesitzer, vor allem in Tirol mit seinen kleinstrukturierten Besitzverhältnissen.

Womit können Sie als Einkäufer beim Waldaufseher punkten?
HP: Unerlässlich sind eine korrekte Abwicklung, Vertrauen, Loyalität und eine ordentliche Aufstellung der Abmaßlisten, sobald die Partien im Wald fertig sind. Wir bleiben eigentlich ständig in Kontakt und ich bin auch außerhalb der normalen Arbeitszeiten immer erreichbar.

Herr Huber, Sie unterstützen Waldeigentümer, ihr „Kapital" Wald bestmöglich zu pflegen und zu nutzen. Inwiefern sind Sie beim Holzverkauf gefordert?
WH: Die Hauptaufgaben eines Waldaufsehers bzw. Revierleiters bestehen darin, die Wirtschafts-, Schutz-, Wohlfahrts- und Erholungsfunktion des Waldes aufrechtzuerhalten. Als Werkzeug dafür dienen die gesetzlichen Grundlagen. Beim Holzeinkauf spielt natürlich die wirtschaftliche Komponente mit hinein. Holz hat einen beträchtlichen Wert und jeder Grundeigentümer strebt logischerweise danach, das Beste für seine Bäume rauszuholen. Dabei unterstütze ich ihn. Die angesprochene Kleinstrukturiertheit der Besitzverhältnisse bedingt einen hohen Kommunikationsaufwand: So betreue ich ein rund 4.000 ha großes Waldrevier mit 400 Besitzern, mit denen allen ich Kontakt halten möchte. Die kleinste Waldeigentumsfläche ist nur 56 m² groß. Wenn wir eine gewisse Fläche bearbeiten und nutzen, muss ich im Einvernehmen mit allen betroffenen Besitzern die nötigen Rahmenbedingungen abklären und organisieren.

Frächter transportieren den wertvollen Rohstoff zu einem Sammelplatz oder direkt ins Sägewerk

Und wie kommt das Holz dann vom Wald in das Sägewerk?
HP: In der Regel informiert mich der Waldaufseher telefonisch, dass eine Partie Holz zu verkaufen wäre.

”

Das Holz muss schnell aus dem Wald abtransportiert werden. Dafür braucht es leistungsstarke, verlässliche Betriebe.

Helmuth Paolazzi, Rundholzeinkäufer

Helmuth Paolazzi (li.) und Wolfgang Huber sind ständig in Kontakt. Ihre Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen und Loyalität.

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

© Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Rundholz aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern bildet die Basis für sämtliche Veredelungsprodukte

> *„Wir müssen uns genau überlegen, wie wir mit dem Wald in Zukunft umgehen und zu seiner Stabilisierung beitragen können.*
>
> Wolfgang Huber

Dann fahre ich hin und begutachte das Holz, das meistens noch steht. Nach einer ersten Einschätzung der Qualität wird der Preis ausgehandelt, der dem aktuellen Marktpreis entspricht. Dann prüfe ich, wie eine Abfuhr möglich ist und ob es eine Zwischenlagerung benötigt. Die Abstimmung mit dem Waldaufseher und Frächter muss reibungslos funktionieren. Zum Glück können wir dabei auf ein gut eingespieltes, professionelles Netzwerk zurückgreifen.

Beschäftigen Sie sich auch mit den klimatischen Veränderungen, die die künftige Versorgung mit dem Rohstoff Holz beeinflussen?

WH: Ich setze mich aktiv in Arbeitsgruppen damit auseinander, auch wenn der Wald in Tirol aktuell nicht so sehr betroffen ist. Forschungen vom Bundesforschungszentrum Wald besagen, dass die Fichte in den angestammten Gebieten über kurz oder lang Stress bekommt, da sie als Flachwurzler relativ schwer an das nötige Wasser kommt. Die sich ausdehnenden Trockenperioden führen in der Folge auch zu vermehrtem Käferbefall. Ob die Fichte diesen Veränderungen standhält, wird gerade erforscht. Die Frage ist, wie wir mit den Erkenntnissen umgehen.

© Pfeifer Timber GmbH

© Gerhard Berger, Pfeifer Timber GmbH, Anna Tiefenbrunner

Waldaufseher Wolfgang Huber unterstützt Grundeigentümer beim Holzverkauf

HP: Klimaveränderungen lassen sich nicht innerhalb von wenigen Jahren feststellen. Das dauert länger, Jahrzehnte. Was ich allerdings schon bemerke, sind sehr starke Temperaturschwankungen.

Welche Rolle spielt die Forstwirtschaft für den Wald – und für den Mensch?

WH: Wir leben in einer Kulturlandschaft, unser Wald wird seit Jahrhunderten bewirtschaftet. Überaltert der Wald, fallen Bäume um und es kommt auch zu Erosionen. Das verhindern wir, indem wir alte Bäume rechtzeitig nutzen und junge Bäume nachpflanzen. Würden wir damit aufhören, hätten wir irgendwann wieder einen Urwald, ohne die so nötige Schutzwaldfunktion unserer Schutzwälder. Das können wir uns in Tirol einfach nicht mehr leisten.

> *„Es gäbe genügend Rohstoff am Markt, der verarbeitet werden muss.*
>
> Helmuth Paolazzi

Und welchen Stellenwert nehmen große Holzindustriebetriebe wie Pfeifer in diesem Bemühen ein?

HP: Einen sehr hohen! Es gäbe genügend Rohstoff am Markt, der verarbeitet werden muss. Der Einschlag geht heute viel schneller vonstatten als früher, die Technik hat sich wesentlich verbessert – und das ist auch gut so. Denn das Holz muss schnell aus dem Wald abtransportiert werden, um die hohe Qualität zu erhalten. Dafür braucht es leistungsstarke, verlässliche Betriebe.

Herr Paolazzi, aus Ihrem Holz entstehen Produkte, die in 90 Länder der Welt exportiert werden. Macht es Sie stolz, dass es dann z.B. bei Großprojekten in Übersee zum Einsatz kommt?

HP: Ich bin auf jeden Fall beeindruckt. Auch den Waldbesitzern erkläre ich oft, wie vielseitig ihr Holz verwendet wird und wie gefragt es auf dem globalen Markt ist. Damit rechnen die meisten Waldbesitzer nicht. Holz wurde ja lange Zeit nur für den Eigenbedarf verwendet oder maximal regional verkauft. Heute bemerke ich tatsächlich gestiegenes Interesse dafür, was mit dem Rohstoff passiert.

Zum Abschluss: Welche Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft?

WH: Wir müssen uns genau überlegen, wie wir mit dem Wald in Zukunft umgehen und zu seiner Stabilisierung beitragen können. Der Schlüssel dafür ist z.B. eine sinnvolle, standortgerechte Baumartenverteilung bei der Aufforstung. Der angepflanzte Baum muss immer zum jeweiligen Boden passen. Fichtenmonokulturen sind und werden nicht die Lösung sein.

Mit Werksleiter Marco De Gennaro festigt der nördlichste Standort der Pfeifer Group seinen Ruf als attraktiver Arbeitgeber. Außerdem engagiert er sich in der Arbeitgeberinitiative Uelzen, um potenzielle Fachkräfte anzuwerben.

© Jan-Rasmus Lippels / www.frische-fotografie.de

In der größten „Klotzfabrik“ des Konzerns wird in Qualitäts- und Leistungssteigerung investiert

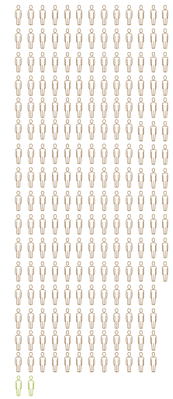
Uelzen setzt auf Weiterentwicklung

Seit 1. Juni 2019 dirigiert der Sägewerks- und Holzexperte Marco De Gennaro die Abläufe im Werk in Uelzen – von der Prozessoptimierung über die Datenvorgabe bis zum Controlling. Zuletzt hatte er als Standortleiter eines großen holzverarbeitenden Betriebes für 220 Mitarbeiter Verantwortung übernommen und erfolgreich seine Führungskompetenzen unter Beweis gestellt. Diese Qualitäten bringt De Gennaro in Uelzen ein, um den Standort kontinuierlich weiterzuentwickeln: „Meine Stärke liegt darin, Dinge anzupacken und Mitarbeiter zu motivieren.“ Sein Ziel sei es, eine neue Wahrnehmung abseits des konventionellen Sägewerksdenkens zu etablieren und den Standort Uelzen in der Lüneburger Heide als modernen Industriebetrieb zu positionieren: „Dazu braucht es Tools, die dem Personal ein sicheres Arbeiten nach höchsten Standards ermöglichen und zugleich eine maximale Auslastung der Anlagen garantieren“, so De Gennaro. Aus diesem Grund forciert er gemeinsam mit der Firmenleitung die Implementierung von Checklisten in den einzelnen Arbeitsbereichen und investiert in 5-S-Arbeitsplätze an allen Anlagen, um eine möglichst stress- und störungsfreie Arbeitsumgebung für die Mitarbeiter zu schaffen.

Zusammen sichtbarer

Parallel zu diesen Maßnahmen engagiert sich der Standort als Mitglied in der Arbeitgeberinitiative Uelzen (AGI.ue). „Wie viele andere Branchen sind auch wir vom Fachkräftemangel betroffen. Dazu kommt, dass unser 4-Schicht-System eine gewisse Flexibilität erfordert. Um unseren Betrieb für potenzielle Mitarbeiter sichtbar zu machen, werben wir gemeinsam mit anderen Uelzener Firmen verschiedenster Branchen für die hohe Lebensqualität, Ausbildungs- und Berufsperspektiven vor Ort“, berichtet Jill Schenk, Leiterin der Verwaltung am Standort Uelzen. Konkret kooperiert die Pfeifer Group mit Schulen, veranstaltet Bewerbungstrainings für angehende Auszubildende und beteiligt sich an den AGI-Sitzungen und Stammtischen. „Damit werden wir als kompetenter Wirtschaftspartner in der Stadt Uelzen wahrgenommen und finden mit unseren Anliegen Gehör“, resümiert Schenk nach den ersten Erfahrungen äußerst positiv.

194
Mitarbeiter



2
Azubis

11

Jahre durchschnittliche Betriebszugehörigkeit

44

Jahre Durchschnittsalter des Teams

Ewald Franzoi achtete auf eine ausgewogene Zusammensetzung des Teams

Neues Innovationsteam am Start

Um strategische Zukunftsthemen aktiv anzugehen, nimmt die Pfeifer Group einen vielversprechenden Weg: 8 Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen und Standorten sowie Mitglieder des begleitenden Partners Philoneos bilden seit dem Kick-off im Juni 2019 ein hybrides Innovationsteam (HIT), das voraus und quer denken darf.

Mit Weitblick zu agieren, hat bei Pfeifer Tradition. Um sich noch gezielter mit Herausforderungen und Chancen in einer sich rasant verändernden Wirtschaftswelt auseinanderzusetzen, wurde gemeinsam mit dem Münchner Beratungsbüro Philoneos die Position des Innovationsagenten ins Leben gerufen. Im März 2019 erfolgte eine konzernweite Ausschreibung, die besonders motivierte und inspirierte Mitarbeiter einlud, sich im neu zu bildenden Innovationsteam einzubringen. Ewald Franzoi, CFO der Pfeifer Group, freut sich über die Initiative und das positive Echo: „Mit der Einführung des HIT setzen wir einen weiteren Schritt in Richtung Zukunftsgestaltung. Es wurden zahlreiche Bewerbungen abgegeben. Bei der Auswahl der acht Agenten haben wir gemeinsam mit unserem Partner Philoneos vor allem auf die Qualität der Ausführungen und einen Mix aus verschiedenen Unternehmensbereichen und Standorten geachtet."

> *Mit der Einführung des HIT setzt die Pfeifer Group einen wichtigen Schritt in Richtung Zukunftsgestaltung."*
>
> Ewald Franzoi, CFO der Pfeifer Group

Für die neue Tätigkeit als Innovationsagent wird den Mitarbeitern von der Geschäftsführung entsprechend Zeit eingeräumt. Die Koordination der Treffen, virtuell sowie persönlich, übernimmt das Philoneos-Team, das eine fundierte Expertise für den Prozess der Auswahl und Implementierung mitbringt.

© Andreas Schatzl

„Als Co-Creatoren geben wir Impulse

Die beiden Philoneos-Geschäftsführer Dr. Maximilian Lude und Sebastian Bartling erzählen im Interview, was ein „Bureau für Zukunftsangelegenheiten" eigentlich macht, was Innovation für die Pfeifer Group bedeutet und wie das HIT in der Praxis funktioniert.

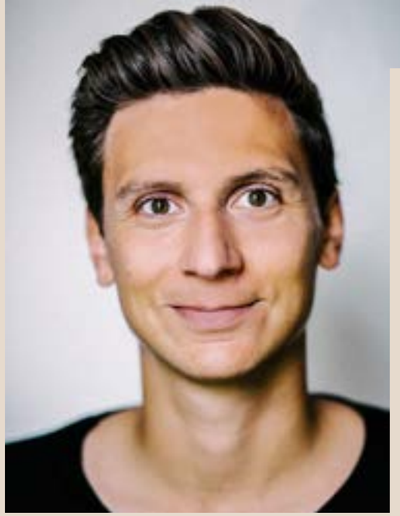
INTERVIEW DR. MAXIMILAN LUDE SEBASTIAN BARTLING

Wer steckt hinter Philoneos und welchen Aufgaben haben Sie sich verschrieben?

Philoneos ist ein Team mit Hintergründen aus Praxis, Forschung und Familienunternehmen. Wir begleiten Familienunternehmen strategisch und operativ dabei, die eigene Zukunftsfähigkeit sicherzustellen, sei dies in den Bereichen Innovation, Marketing oder Digitalisierung. Ein Büro für Zukunftsangelegenheiten begleitet, fordert und fördert seine Partner, sodass diese selbst mit Zuversicht in die Zukunft blicken können. Wir verstehen uns dabei weniger als Berater und mehr als „Co-Creator", da wir gemeinsam mit den relevanten Akteuren – im Fall der Pfeifer Group mit den Innovationsagenten – innovative Ideen entwickeln und gemeinsam umsetzen.

Wie entstand die Idee für das HIT?

Startpunkt war das Projekt Pfeifer 4.0, welches vor einigen Jahren gemeinsam aufgesetzt wurde. Hierbei ging es darum, über einen Zeitraum von drei Jahren verschiedenste Personen, Abteilungen und Standorte von Pfeifer zusammenzubringen und miteinander Herausforderungen sowie zukunftsfähige Lösungen für das Geschäftsmodell von Pfeifer zu erarbeiten. Die Initiative HIT versteht sich als Fortsetzung dieser Aktivitäten mit dem übergeordneten Ziel, die Pfeifer Group noch innovativer und damit zukunftsfähiger zu machen. →



Sebastian Bartling (links) und Maximilian Lude dirigieren und inspirieren das neue Pfeifer-Innovationsteam

Wurde die Anzahl der Innovationsagenten von Ihnen festgelegt?

Wir sind mit dem Ziel gestartet, 6 bis 8 Agenten gemeinsam mit der Pfeifer-Geschäftsführung zu nominieren. Die Qualität vieler Bewerbungen, vor allem im Hinblick auf die dargelegte Begeisterung, Innovation für die Gruppe voranzutreiben, hat nicht nur uns, sondern auch die Firmenleitung sehr überzeugt. Aus diesem Grund haben wir uns am Ende auf 8 Personen geeinigt. Diese Größe ermöglicht es, verschiedenste Abteilungen und Standorte vertreten zu haben und gleichzeitig Termine und gemeinsames Arbeiten noch gut koordinieren zu können.

Nun ist Innovation, wörtlich „Neuerung“ oder „Erneuerung“, ein sehr breiter Begriff. Was bedeutet dieses Schlagwort konkret für die Pfeifer Group?

Um dies aktuell noch näher zu erforschen, haben wir an allen Standorten, an denen das HIT vertreten ist, Poster mit der Aussage „Für mich bedeutet Innovation ...“ ausgehängt. Alle Mitarbeiter sind eingeladen, uns mit Ideen zu unterstützen und sich dabei kreativ auszuleben. Nur durch ein gemeinsames Verständnis von Innovation kann sich die gesamte Organisation langfristig innovativ und zukunftsfähig aufstellen. Dieser Prozess beginnt in den Köpfen jedes Einzelnen.

Woran sollte das Unternehmen vordringlich arbeiten?

Wir werden nicht vorschreiben, woran Pfeifer als Organisation arbeiten soll. Unsere Aufgabe besteht darin, Impulse und Stoßrichtungen vorzugeben, die wir durch gemeinsame Gespräche mit Mitarbeitern, aber auch durch intensive Recherchen ableiten und individuell für Pfeifer als zukunftsrelevant erachten. Methodisch richten wir uns immer nach der jeweiligen Fragestellung. Bei diesem Projekt verfolgten wir von Beginn an einen Market-Based-View, d.h. wir wollen stets von der (potenziellen) Kundenseite aus denken. Ein Kunde ist dabei nicht zwangsläufig ein Kunde, der ein Produkt oder Service von Pfeifer erwirbt, ein wichtiger (interner) Kunde sind auch die Mitarbeiter selbst.

> *Eine marktorientierte Perspektive bildet den Grundstein für Innovation.*
>
> Sebastian Bartling, Geschäftsführer Philoneos

© Philoneos
© Pfeifer Group

Jedes Teammitglied darf und soll Ideen einbringen

Unter den Mitarbeitern wurde im Vorfeld des HIT eine Umfrage durchgeführt. Lässt sich daraus ein Auftrag für die Zukunft erkennen?

Die Studie zeigt, dass Pfeifer auf viele Bereiche sehr stolz sein kann. Dazu gehören beispielsweise eine sehr hohe Jobzufriedenheit, hohe Motivation und die Berufung auf fest verankerte Werte. Zugleich wurden natürlich auch Bereiche mit Optimierungspotenzial identifiziert, etwa rund um Themen wie Informationsfluss, Transparenz oder Ressourcen für Innovation. Erste Ideen und Handlungsansätze gibt es bereits. Auch das HIT beschäftigt sich mit den Ergebnissen dieser Studie und erarbeitet Ideen, welche die genannten Themenbereiche schneiden.

> *Mit Initiativen wie Pfeifer 4.0, dem hybriden Innovationsteam, der Mitarbeiterstudie und Lunch & Learn bewegen wir uns an den Schnittstellen zwischen Innovation und Marketing.*
>
> Dr. Maximilian Lude, Geschäftsführer Philoneos

Wie ist das erste Treffen der Innovationsagenten verlaufen und in welchen Zeitabständen kommt das Team zusammen?

Das Kick-off-Event im Juni war wichtig, damit sich alle Teilnehmer kennenlernen und wir einen Raum des gegenseitigen Vertrauens schaffen. Es wurde ausgiebig über das gemeinsame Verständnis von Innovation gesprochen und ein möglichst effektiver und effizienter Modus der Zusammenarbeit abgeklärt. Räumliche Distanz und der eigentliche Job sind dabei so zu navigieren, dass jedes HIT Mitglied die Möglichkeit erhält, an Projekten und Ideen mitzuarbeiten. Tools wie Pfeifer Connect oder WebEx Teams bedeuten eine große Unterstützung, um solch ein interdisziplinäres Team kontinuierlich am gleichen Informationsstand zu halten. Trotzdem lassen sich physische Treffen durch keine Technologie ersetzen, weshalb das HIT mindestens einmal pro Quartal an einem Ort zusammenkommt. Trotz höherem Reiseaufwand befeuern diese Treffen die Motivation und die Begeisterung für die gemeinsame Sache.

Der persönliche Austausch pusht Teamgeist und Kreativität

PFEIFER ERÖFFNET BESTE BERUFSAUSSICHTEN IN PRODUKTION, TECHNIK UND VERWALTUNG

Begehrter Arbeit- & Chancengeber

Qualitätsbewusstsein und "Passion for timber" sind die wichtigsten Eigenschaften im Pfeifer-Team

2.000
Mitarbeiter

8
Standorte

3
Länder

30
Lehrlinge bzw. Auszubildende

Als Grundlage für Wachstum und Unternehmenserfolg sieht Pfeifer seine mehr als 2.000 motivierten Mitarbeiter. Ihre Leistungsbereitschaft und ihr Know-how werden mit hoher Jobsicherheit und besten Entwicklungsmöglichkeiten honoriert – in den vielfältigsten Berufsfeldern, vom Lehrling bis zur Führungskraft.

Wir bieten ein breites Berufsspektrum mit besten Perspektiven.

Günther Jaritz, Personalleiter Österreich

© Matthias Brabetz Photography

© Gerhard Berger

Die acht Pfeifer-Standorte in Österreich, Deutschland und Tschechien bieten attraktive Arbeitsplätze in den verschiedensten Einsatzbereichen und haben sich als wichtige Arbeitgeber in der jeweiligen Region verankert. Von der Produktion über die Technik bis zur Administration eröffnen sich engagierten Mitarbeitern jeglichen Ausbildungsniveaus vielfältige Chancen. Ständige Weiterbildung und Förderung nach individuellen Interessen werden großgeschrieben, durchlässige Unternehmensstrukturen erlauben steile Karrieren auf internationaler Ebene. Mit zukunftsorientierten Formaten wie „Lunch & Learn“ vermittelt Pfeifer relevante Themen wie z.B. Innovation an den einzelnen Standorten, um die Belegschaft zur Weiterentwicklung anzuregen. Potenzielle neue Mitarbeiter erhalten durch Praktika wertvolle Einblicke in den Arbeitsalltag, Traineeprogramme machen den Personalnachwuchs sattelfest und Studierende können Praxissemester bzw. Abschlussarbeiten bei Pfeifer absolvieren. Seit Jahren bescheinigen Bestnoten in den einschlägigen Rankings, dass Pfeifer mit diesen Bemühungen in Sachen Personalentwicklung/Employer Branding zu den attraktivsten Arbeitgebern in der jeweiligen Region zählt.

Berufe in Produktion & Technik

Die Verarbeitung des Rohstoffs Holz in den industriellen Betriebsanlagen erfordert höchste Präzision, Wachsamkeit und Qualitätsbewusstsein. Mit dem Ziel, alle Werksabläufe optimal zu gestalten, kommen technisch versierte, verlässliche Mitarbeiter in so essenziellen Bereichen wie Produktion, Arbeitsvorbereitung, Qualitätssicherung, elektrische und mechanische Instandhaltung sowie technisches Projektmanagement zum Einsatz. Auch spezielle Positionen mit Technik-Schwerpunkt im Bereich Brandschutz, Holztrocknung, Normung und Zertifizierung, im technischen Einkauf oder der Scannertechnik werden geboten. Eigene Kraftwerk-Experten überwachen die Feuerung und sorgen für den reibungslosen Betrieb der Biomasseheizkraftwerke. In allen Werken haben höchste Sicherheitsstandards oberste Priorität. →

Leistungsbereitschaft und Loyalität der MitarbeiterInnen werden entsprechend honoriert

Berufe in der Verwaltung

Die fortlaufende Mengen- und Effizienzsteigerung in der Produktion bedingt einen hohen Bedarf an topqualifizierten Mitarbeitern in der Administration. Diese gestalten zentrale Unternehmensstrukturen in so unterschiedlichen Aufgabenbereichen wie z.B. Rechnungswesen, Controlling, Rechtsabteilung, Personalwesen, Marketing, Logistik, Rundholz-Einkauf und Vertrieb verantwortungsvoll mit. Verstärkt werden auch Spezialisten im IT-Bereich für die hochaktuellen Herausforderungen im Bereich Digitalisierung gesucht. Dabei wird von Helpdesk-Mitarbeitern und IT-Administratoren über Netzwerktechniker und Programmierer mit betriebswirtschaftlichem Know-how bis hin zu SAP-Spezialisten ein breites Feld an IT-Kräften benötigt. Ein spannendes Betätigungsfeld für reisefreudige und verhandlungssichere Persönlichkeiten stellt der regionale bis internationale Vertriebsaußendienst dar. Auch im Vertriebsinnendienst sind Sprachkenntnisse, Kommunikationsfreude und Belastbarkeit unverzichtbare Voraussetzungen. „Insbesondere am Firmenstammsitz in Imst bieten wir ein großes Spektrum an Büroarbeitsplätzen in den oben angeführten Bereichen“, berichtet Günther Jaritz, Personalleiter Österreich.

Vom Lehrling bis in die Führungsebene: Moderne, hochqualitative Arbeitsplätze sind gefragt

© Gerhard Berger

”

Weiterbildung wird großgeschrieben und nach individuellen Interessen ermöglicht.

Sarah Kathrein, Personalentwicklerin

Lehrberufe mit Perspektive

Eine Lehre bei Pfeifer legt den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft. Die Lehrlinge und Auszubildenden erhalten eine fundierte Berufsausbildung durch erfahrene, pädagogisch geschulte Mitarbeiter sowie bestmögliche Unterstützung bei der Schul- und Persönlichkeitsbildung. Zudem werden während der gesamten Lehrzeit überdurchschnittliche Ausbildungsgehälter bezahlt und besondere Leistungen mit attraktiven Prämien belohnt. Die Förderung von persönlichen Interessen sowie eine berufliche Spezialisierung ermöglichen den Erwerb von Zusatzqualifikationen. Standortübergreifende Synergien kommen auch dem Personalnachwuchs zugute. So wurde z.B. in Unterbernbach eine hochmoderne CNC-Fräse installiert, die der konzernweiten Lehrlingsausbildung dient. Für sein vorbildliches Engagement im Lehrlingswesen hat die Expertenjury des Landes Tirol dem Unternehmen das Prädikat „Ausgezeichneter Tiroler Lehrbetrieb“ verliehen. Auch die deutschen Standorte werden jährlich von der deutschen Industrie- und Handelskammer als anerkannte Ausbildungsbetriebe gelistet und ausgezeichnet.

LEHRBERUFE IN ÖSTERREICH

Metalltechniker
Schwerpunkt: Maschinenbautechnik
Dauer: 3,5 Jahre

Elektrotechniker
Schwerpunkte: Anlagen- und Betriebstechnik sowie Automatisierungs- und Prozessleittechnik
Dauer: 4 Jahre

Holztechniker
Schwerpunkt: Sägetechnik
Dauer: 3 Jahre

Mechatroniker
Schwerpunkt: Fertigungstechnik oder Automatisierungstechnik
Dauer: 3,5 Jahre

LEHRBERUFE IN DEUTSCHLAND

Industriemechaniker
Fachrichtung: Instandhaltung
Dauer: 3,5 Jahre

Elektroniker
Fachrichtung: Betriebstechnik, Maschinen- und Antriebstechnik
Dauer: 3,5 Jahre

Holzbearbeitungsmechaniker
Fachrichtung: Sägewerkstechnik
Dauer: 3 Jahre

Industriekauffrau/-mann
Dauer: 3 Jahre

Kauffrau/-mann für Büromanagement
Fachrichtung: Marketing und Vertrieb, Auftragssteuerung und -koordination
Dauer: 3 Jahre

Nach Jahren der Krise zeigt die Bauwirtschaft auf der iberischen Halbinsel wieder stabiles Wachstum. Mit Familie Domingo kann Pfeifer auf erfahrene Verkaufspartner von Pfeifer- und Euroblock-Produkten in Spanien und Portugal zählen. Wie diese Allianz der Konstanz auf einem sich ständig verändernden Markt reüssiert.

„Wir schätzen die langfristige Zusammenarbeit“

Das in Madrid ansässige Familienunternehmen Domingo Representative S.L. wurde vor 40 Jahren als Industrievertretung gegründet und agiert heute europaweit als Lieferant und Verteiler z.B. von Bauteilen aus Karbonstahl sowie Produkten für Holzbau, Betonschalung und Verpackung (Palettenklötze). An der Spitze stehen die drei Geschwister José, Alejandro und Celia Domingo, die ein dynamisches und enthusiastisches Team bilden und offensichtlich das Verkäufer-Gen vom Vater geerbt haben. Der Seniorchef bringt mehr als 30 Jahre Erfahrung im Bereich der Vertretung ein und übernimmt gemeinsam mit Tochter Celia die Agenden der Administration und Geschäftsführung, während sich die beiden Söhne vermehrt dem operativen Geschäft widmen. „So werden alle notwendigen Bereiche gut abgedeckt und wir können uns um jeden Kunden persönlich und aufmerksam kümmern“, erklärt Celia Domingo, wie sich die fundamentalen Werte des Familienunternehmens wie gegenseitiges Vertrauen, Engagement und Hingabe in der täglichen Arbeit widerspiegeln. Mit dem Eintritt der jungen Generation vor 15 Jahren wurde das Geschäftsfeld um Holzbauprodukte erweitert und die Spezialisierung vorangetrieben. Heute zählt Domingo Representative in diesem Bereich zu den wichtigsten Vertretungen in Spanien und Portugal.

Beständige Partnerschaft

Die Zusammenarbeit mit der österreichischen Pfeifer Group startete im Jahr 2008. „Seither konnten wir eine stabile, enge Geschäftsbeziehung aufbauen, die auf reibungslosen Abläufen und Agilität in der täglichen Arbeit beruht. Auch das Bestreben, einen raschen und professionellen Service anzubieten, verbindet uns“, erklären José, Alejandro und Celia Domingo. Über ihre Vermittlung ist Pfeifer auf dem spanischen und portugiesischen Markt vor allem mit Brettschichtholz, dreischichtigen Massivholzplatten, Schalungsplatten und -trägern, Schnittholz und Palettenklötzen vertreten. Auf dem importabhängigen Markt der Halbinsel überzeugt Pfeifer mit seinen Kernkompetenzen: als starkes, solventes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung, einem breiten Produktsortiment und flexiblem, hochqualitativem Kundenservice. Die Vorzüge von Pfeifer als führender Marke im Sektor präsentiert Familie Domingo im persönlichen Kundenkontakt, der kulturell bedingt in den südeuropäischen Ländern einen hohen Stellenwert innehat. Für einen erfolgreichen Abschluss brauche es aufgrund der zunehmenden Globalisierung jedoch zusätzlich starke Argumente wie Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der Produkte, betonen die Verkaufsprofis. Neben der Produktvielfalt werde Pfeifer wegen des großen Lagerbestands für Just-in-Time-Lieferungen geschätzt, verbunden mit der Fähigkeit, auf unvorhergesehene Ereignisse rasch reagieren zu können.

© Illustration: West Werbeagentur GmbH

Markt in Bewegung

Historisch betrachtet, stützte Spanien seine Wirtschaft immer schon in hohem Ausmaß auf das Bauwesen –mit dem Baustoff Beton als tragender Säule. „Die Errichtung von Holzhäusern oder die Verwendung von Pellets zu Heizzwecken wäre vor einigen Jahren noch undenkbar gewesen“, erklärt Familie Domingo. In letzter Zeit erleben nachhaltigere und umweltfreundlichere Materialien jedoch auch in den iberischen Ländern einen großen Aufschwung, allen voran der Rohstoff Holz. Klimatologisch, traditionell und ökonomisch bedingt florieren Pellets und Holzbauprodukte besonders im Norden der Halbinsel. Das wachsende Engagement der Bevölkerung, vor allem der jungen Generation, für Umwelt- und Klimaschutz verstärkt den omnipräsenten Mentalitätswandel. Recycling und Wiederverwendung von Produkten nehmen mittlerweile einen hohen Stellenwert ein, weshalb immer mehr Fachleute und Unternehmen danach streben, diese Prinzipien in ihre tägliche Praxis zu integrieren (z.B. durch die Verwendung von Pressspanklötzen in Paletten). Familie Domingo sieht, gemeinsam mit Pfeifer, künftigen Herausforderungen zuversichtlich entgegen: „Der iberische Markt verändert sich ständig, zeigt ein sehr wettbewerbsorientiertes, anspruchsvolles Profil. Das eröffnet zugleich große Chancen. Die Wachstumsperspektive ist positiv, wenn wir bei Qualität und Preis eine Linie beibehalten, die uns erlaubt, dem steigenden Angebot hauptsächlich aus osteuropäischen Ländern die Stirn zu bieten.“

> *Wir positionieren uns bei den Kunden der Marke Pfeifer als Lieferant für heute und die Zukunft. Nicht nur für ein einmaliges Geschäft, sondern für eine langfristige Zusammenarbeit.“*
>
> Celia, José und Alejandro Domingo

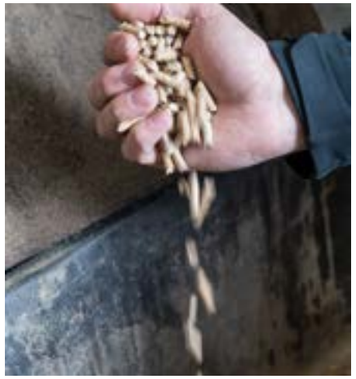
Kurzmeldungen

NÄHER AM KUNDEN

Euroblock Online-Präsenz

Mit einer neuen, vertriebsorientierten Website stärkt Euroblock seinen Online-Auftritt. Ab Frühjahr 2020 bildet www.euroblock.com einen Brückenschlag zum interaktiven Vertriebstool und B2B-Serviceportal. Dem Qualitätsanspruch von Euroblock entsprechend, erscheint die Seite in hochwertigem Look-and-feel und umfasst Microsites für detaillierte Produktpräsentationen. Mittels interaktiver Weltkugel und Autocomplete-Funktion können Vertriebspartner in der Nähe ausfindig gemacht werden. News- und Blogbeiträge runden den starken Unternehmensauftritt ab.

www.euroblock.com



VERTRIEB IN ITALIEN

Website für Pellet-Endkunden

Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach qualitativen Pellets in Italien erstellte Pfeifer im Herbst 2019 eine eigene Informations- und Vertriebswebsite für Pellets-Endverbraucher. Auf Deutsch und Italienisch informiert die Seite über die zahlreichen Vorteile des ökologischen Brennstoffs, liefert Produktdetails und nützliche Tipps für kostensparendes Heizen mit Pellets. Interessenten können über ein Anfrageformular direkt mit Händlern in ihrer Region Kontakt aufnehmen und zertifizierte Pfeifer Pellets in 15-kg-Säcken bequem von zuhause aus bestellen.

TOP AUSBILDUNG

Ausgezeichneter Lehrbetrieb

Im November 2019 wurde die Pfeifer Holz GmbH & Co KG erneut vom Land Tirol mit dem Gütesiegel „Ausgezeichneter Tiroler Lehrbetrieb“ prämiert. Um diese Auszeichnung zu erhalten, müssen strenge Kriterien erfüllt werden. Die Verleihung erfolgt auf Vorschlag einer Jury mit Beschluss der Tiroler Landesregierung. Prokurist und Personalleiter Günther Jaritz und Personalentwicklerin Sarah Kathrein nahmen die Urkunde entgegen und widmen die Auszeichnung allen Ausbildnern im Unternehmen, die täglich wertvolle Arbeit mit den Lehrlingen leisten.

© Uwe Mühlhäusser, Pfeifer Timber GmbH

OFFENE WERKSTORE IN UELZEN

Kongressteilnehmer zu Besuch

Im Rahmen des Internationalen FEFPEB-Kongresses in Hamburg im Oktober 2019 besichtigten 90 Teilnehmer den Pfeifer-Standort Uelzen. Leonhard Scherer, Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft Euroblock, und Werksleiter Marco De Gennaro präsentierten die Kennzahlen und Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Die interessierten Kongressteilnehmer, angeführt von Kongressveranstalter Marcus Kirschner, Geschäftsführer im Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackungen (HPE), erhielten außerdem spannende Einblicke in die Abläufe des Betriebs.

© Pfeifer Group

MARKENKOMMUNIKATION

„Pfeifer in Motion“ etabliert

Mit einem neuen Kommunikationskanal reagiert Pfeifer auf den Trend zum Bewegtbild. Die Rubrik ist im Newsroom auf pfeifergroup.com beheimatet und wird regelmäßig mit hochwertigem Video Content bespielt. In Nachbarschaft und Ergänzung zu den klassischen News- und Blogtexten zeigt die Kategorie „Pfeifer in Motion“ verschiedenste Imagefilme, standortbezogene Clips, Produktvideos sowie Experten-Interviews. Die unterschiedlichen Formate verbinden anschaulich Informationen mit Unterhaltung und schaffen durch zeitgemäßes Storytelling Verständnis für Abläufe und Hintergründe im Unternehmen.

Machen Sie sich selbst ein Bild davon auf
pfeifergroup.com/de/newsroom/pfeifer-in-motion

JUBILÄUMSFEST

10 Jahre Lauterbach

Der größte vollintegrierte Standort der Pfeifer Group feierte im Mai 2019 die erfreuliche Entwicklung in der vergangenen Dekade mit einem großen Mitarbeiterfest. Unter den 600 Gästen im Festzelt vor dem Verwaltungsgebäude in Wallenrod befanden sich auch die aus Tirol angereiste Familie Pfeifer, das Pfeifer-Management sowie Vertreter aus Politik und Wirtschaft. Im offiziellen Festakt bedankte sich CEO Michael Pfeifer im Namen der gesamten Unternehmensführung bei den politisch Verantwortlichen für das entgegengebrachte Vertrauen und bei den über 200 MitarbeiterInnen in Lauterbach und weiteren 55 in Schlitz für ihren besonderen Einsatz. Mit 150 Millionen Euro war die Errichtung des Werkes Lauterbach in den Jahren 2008/2009 die bis dato größte Einzelinvestition in der Geschichte der Pfeifer Group. Rund um das Jubiläum wurden zusätzlich 10 Mio. Euro investiert, um die Palettenklotz-Produktion zu erweitern und die Trocknertechnik zu modernisieren.

NACH 47 DIENSTJAHREN

Abschied von einem „Urgestein“

Josefine Hiltner trat nach einzigartigen 47 Jahren im Unternehmen mit Ende November 2019 ihren wohlverdienten Ruhestand an. Am 1. September 1972 hatte sie in Unterbernbach mit der Ausbildung zur Industriekauffrau im Palettenverkauf begonnen. Danach erlebte sie als langjährige Chefsekretärin und Assistentin von Anton Heggenstaller den Aufschwung des Unternehmens hautnah mit. Auch allen weiteren Geschäftsführern und Vorständen von Heggenstaller bzw. Pfeifer (seit 2005) ging sie mit ihrer zuverlässigen, hilfsbereiten und diskreten Art zur Hand und verantwortete viele Jahre die Versicherungsangelegenheiten in der Pfeifer Group. Bei einem gemeinsamen Mittagessen bedankte sich die Geschäftsführung bei Frau Hiltner für ihre Treue, Loyalität und die geleisteten Dienste und wünschte ihr alles Gute für die Zukunft.

© Merci Fotografie, Stefanie Wittich, Pfeifer Timber GmbH

IMPRESSUM
Herausgeber: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, A-6460 Imst
Gestaltung & Layout: West Werbeagentur, A-6460 Imst
Redaktion: Agentur Polak, A-6460 Imst

Pfeifer Holding GmbH

Fabrikstraße 54 · A-6460 Imst
Tel.: +43 5412 6960 0
Fax: +43 5412 6960 200
info@pfeifergroup.com

www.pfeifergroup.com