timber

Unternehmensmagazin der Pfeifer Group

PFEIFER

AUSGABE 8 | 2022

Zukunft gestalten mit Holz

Pfeifer CLT im Aufwind

Energiemanagement

Innovation Hub

VOM HERZEN
EUROPAS
IN DIE GANZE WELT

PASSION FOR TIMBER

© Gerhard Berger, Titelseite: Uwe Mühlhäusser

Chancen durch Wandel

„Die einzige Konstante im Universum ist die Veränderung.“ Diese Erkenntnis des griechischen Philosophen Heraklit trifft auch auf die Holzindustrie zu. Nach einer langen Phase der Preisstabilität und des relativen Marktgleichgewichts bescherten die Pandemie und ihre wirtschaftlichen Folgen unserer Branche ungeahnte Turbulenzen. Der Krieg in der Ukraine wirkt seit Frühjahr 2022 zusätzlich verschärfend auf die Rohstoffversorgung und Warenströme. Massive Lieferverzögerungen, volatile Preise, Container- und Fahrermangel werden uns daher noch geraume Zeit erhalten bleiben.

Wer diese Achterbahnfahrt als Unternehmen unbeschadet überstehen will, braucht ein solides wirtschaftliches Fundament, ein zukunftsträchtiges Angebot und ein hohes Maß an Leidenschaft bei allen Akteuren entlang der Wertschöpfungskette. All dies vereint die Pfeifer Group seit mehr als sieben Jahrzehnten. Den Spagat zwischen Kontinuität und Flexibilität zu meistern und auf mehrere Standbeine zu bauen, ist fest in unserer Firmen-DNA verankert und lässt uns auch Ausnahmesituationen sicher bewältigen.

Unsere größten Herausforderungen für 2022 betreffen die gesamte Holzindustrie. Wie alle produzierenden Unternehmen muss sich die Pfeifer Group vermehrt mit Themen wie Personal, Rohstoff, Einkauf und Logistik auseinandersetzen. Ebenfalls im Fokus: verlässliche Lieferanten- und Kundenbeziehungen sowie eine noch intensivere Zusammenarbeit zwischen unseren Abteilungen. Denn nur gemeinsam ebnen wir den Weg zu Erfolg und Wachstum.

Vor diesem Hintergrund ist und bleibt unser Bestreben, mit hoher Service- und Produktqualität zu überzeugen. Pfeifer-Kunden sollen unsere Werte in jedem Kontakt erleben und handfeste Vorteile aus unserer Partnerschaft ziehen. Dafür verbessern wir laufend unsere Produktionen und investieren in das Know-how unserer MitarbeiterInnen. Wie zum Beispiel die Digitalisierung unser Unternehmen auf vielen Ebenen transformiert, lesen Sie ausführlich in dieser Ausgabe von timber 8.

Aktuellstes Vorzeigeprojekt der Pfeifer Group ist der Innovation Hub in Innsbruck. An diesem neuen Standort möchten wir die Zukunft der Holzindustrie aktiv erforschen und mitgestalten. In einer zunehmend vernetzten Welt funktioniert dies am besten durch gegenseitige geistige Befruchtung und branchenübergreifenden Synergien. Neue Umsatzströme sind natürlich ein Teil der Motivation. Darüber hinaus gilt es jedoch das volle Potenzial des Rohstoffs Holz auszuschöpfen, um die nötige Klimawende voranzutreiben. Holz gehört die Zukunft. Arbeiten wir gemeinsam daran, dieses Versprechen einzulösen.

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

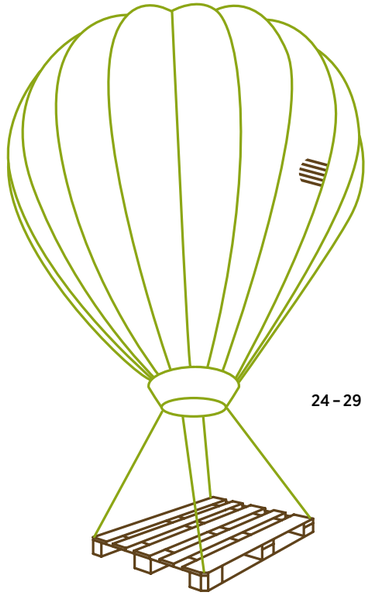
Produkte

10 – 17 Pfeifer CLT
Erfolgreiche Bilanz nach zweiter Ausbaustufe

18 – 19 Pfeifer Whitepapers
Holzbau-Fachinformationen frei Haus zum Download

20 – 23 Optimieren mit Weitblick
Einblicke in die Abteilung Energiemanagement & Umwelt

24 – 29 Erfolgsmodell mit „Stammbaum“ und Zukunft
Porträt der Holzpalette zum Doppel-Jubiläum von Europalette und EPAL



24 – 29

10 – 17

Standorte/ Infrastruktur

30 – 33 Versorgungssicherheit als ureigenes Interesse
CTO Clemens Pfeifer im Interview über den Auftrag, ständig besser zu werden

34 – 37 Pfeifer fährt mehrgleisig in die Zukunft
Hürden und Herausforderungen in der Logistik

38 – 45 Neuer Innovation Hub
Besuch beim Trendscouting-Team in Innsbruck

46 – 47 Standort-Schwerpunkte
Die wichtigsten Investitionen und aktuelle Projekte im Überblick

© Fotos: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner | Grafik: west Werbeagentur

© Fotos: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner, PFEIFER GROUP- Gerhard Berger

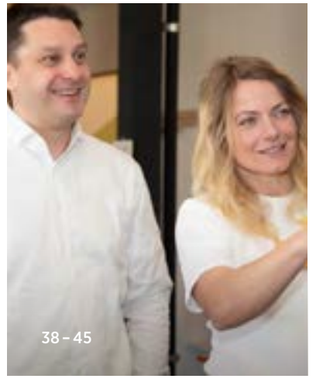
Customer Relations

49 Messe-Auftritte 2022–2023
Wann und wo sich Pfeifer der Fachwelt präsentiert

50 – 53 Digitalisierung in Marketing & Vertrieb
Win-win für Kunden und Unternehmen als Ziel

8 – 9

50 – 53



38 – 45

MitarbeiterInnen/ Partner

54 – 58 Gemeinsam in die Arbeitswelt 4.0
Innovative Tools zur Wissens-Vermittlung & Kommunikation

59 – 60 Einführung von SAP S/4HANA
Für standardisierte Prozesse und mehr Transparenz

Basics

4 – 5 Editorial

8 – 9 Standort im Fokus

63 Impressum

STANDORT IM FOKUS

Chanovice

Die Ursprünge der Holzindustrie in der tschechischen Gemeinde Chanovice reichen bis ins Jahr 1919 zurück. 2016 übernahm die Pfeifer Group das Werk im Herzen des Bayerisch-Böhmischen Waldes und baute es mit einem Investitionspaket von 100 Mio. Euro zu einem topmodernen Produktionsstandort aus. Das hochwertige Fichtenholz der Region wird hier zu 100% zu Schnittholz, Massivholzplatten, Schalungsplatten, Öko-Strom und Holzpellets verarbeitet. Einen neuen Entwicklungsschub bringt das 2021 in Betrieb genommene Hobelwerk.

1 Bürogebäude
2 Produktionshalle
3 Schlosser-, Elektro- und Autowerkstatt
4 Zentrallager
5 Massivholzplatten – Lager
6 Massivholzplatten – Produktion
7 Lagerhalle mit dem Schärfraum
8 KWK, Kesselhaus
9 Kraftstofflager
10 Sägespänesilo
11 Zwischenlager für trockenes Schnittholz
12 Bandtrockner für Späne
13 Hobelwerk
14 Feuerwehrzentrale
15 Pellet-Verpackungsanlage
16 Pelletsilo für Pellets
17 Pelletsproduktion
18 Schnittholzlager
19 Trockenkammern
20 Hobelwerk
21 Lagerhalle
22 Schalungsplattenproduktion
23 Ersatzteillager
24 Schnittholzlager
25 Einfahrt für Lkw, Waage
26 Lkw-Beladung, Schnittholzlager
27 Sortieranlage
28 Spänesilo für frische Späne
29 Sägewerk
30 Rundholzzubringung, Entrinder
31 Sortierstrang
32 Rundholzübernahme
33 Rundholzplatz

© Grafik west Werbeagentur

PFEIFER CLT bewährt sich am Markt

Zwei Jahre nach dem offiziellen Startschuss im Brettsperrholzwerk in Schlitz hat sich Pfeifer CLT europaweit einen Namen gemacht. Laufende Investitionen in die Qualität und den Ausbau des Standorts untermauern den Anspruch, ganz vorne am Brettsperrholzmarkt mitmischen zu wollen. Das hoch entwickelte Bauprodukt befindet sich weiterhin im Aufwärtstrend.

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

Deutschland, Österreich, Frankreich, Benelux, Italien, Schweiz: Überall entstehen Vorzeigeprojekte mit Brettsperrholz aus Schlitz. Private, öffentliche und gewerbliche Bauträger realisieren damit Schulen, Studentenheime, Hotels, Wohnbauten und zukunftsweisende Städtebauprojekte. Erklären lässt sich der Erfolgslauf des jüngsten Pfeifer-Produkts aber nicht allein durch den anhaltenden Boom des Holzbausektors. Vielmehr ist er die Folge einer konsequenten Aufbauarbeit, die Pfeifer-typische Charakteristika wie Strategie, Investitions- und Lernbereitschaft manifestiert. „Wir positionieren uns als kundenorientierter Brettsperrholzhersteller am Puls der Zeit“, sagt Michael Pfeifer, CEO der Pfeifer Group. „Das bedeutet, dass wir produktionsseitig und im Service höchste Qualitätsstandards verfolgen und Learnings aus dem Hochfahrprozess so rasch wie möglich in Optimierungen umsetzen.“

Ausbau nach Plan

Am Standort Schlitz in Mittelhessen produzierte Pfeifer bis 2017 Betonschalungsplatten und Schalungsträger. Noch im selben Jahr erfolgte der Spatenstich für den rund 25 Mio. Euro teuren Um- und Zubau für eine hochmoderne CLT-Produktion. Hinter der Sortimentserweiterung stand der Wunsch, den steigenden Bedarf am Holzbausektor zu bedienen und sich als Komplettanbieter im Bereich der konstruktiven Holzbaustoffe zu etablieren. Der Probebetrieb im neuen Werk startete im Sommer 2019 und mit offiziellem Verkaufsstart im Frühjahr 2020 nahm die Mission CLT endgültig Fahrt auf. Zunächst auf eine jährliche Produktionskapazität von 50.000 m3 CLT ausgelegt,

„Die zentrale Lage des Werks hat sich wie erhofft als Vorteil erwiesen. Von Schlitz aus bedienen wir die norddeutschen Ballungsräume genauso zügig wie Oberitalien und Frankreich.“

Bernd Gusinde, Technischer Vertriebsleiter CLT

„Unser CLT-Werk befindet sich technisch auf neuestem Stand. Damit sind wir allen Anforderungen des Markts gewachsen.“

Sebastian Eggel, Werksleiter Schlitz

Im Herzen von Mailand entsteht eine mehrgeschossige Wohnanlage in Massivholzbauweise, ausschließlich mit CLT von Pfeifer.

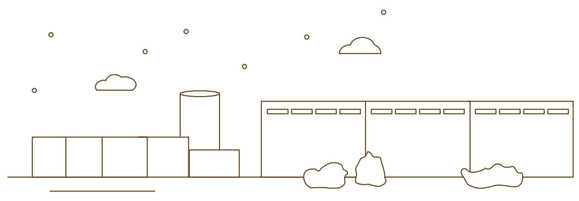
wurde der Maschinenpark im Laufe der zweiten Ausbaustufe 2021 planmäßig weiter aufgerüstet. Ingesamt 6 Mio. Euro nahm Pfeifer erneut in die Hand, um die Leistung und Qualität auf allen Ebenen zu erhöhen. Werksleiter Sebastian Eggel fasst zusammen: „Eine zusätzliche Keilzinkung und eine hochmoderne Abbundanlage brachten das Werk auf technisch neuesten Stand. Neben dem Output konnten wir damit auch die Arbeitsbedingungen der Fachkräfte in der Produktion verbessern.“ Seither beläuft sich die Produktionskapazität des Werks auf 100.000 m3 CLT jährlich. Wird diese voll ausgefahren, zählt Schlitz zu den größten CLT-Einzelproduktionen in Europa. Rohstoffseitig steht diesem Ziel nichts im Wege, da das Sägewerk und die Schnittholzproduktion im nur 15 km entfernten Pfeifer-Werk in Lauterbach die Versorgung des CLT-Werks sicherstellen.

Nah an Kunden und Markt

Auch im Servicebereich und bei in-

© Fotos: PFEIFER GROUP / Anna Tiefenbrunner

Facts Standort Schlitz

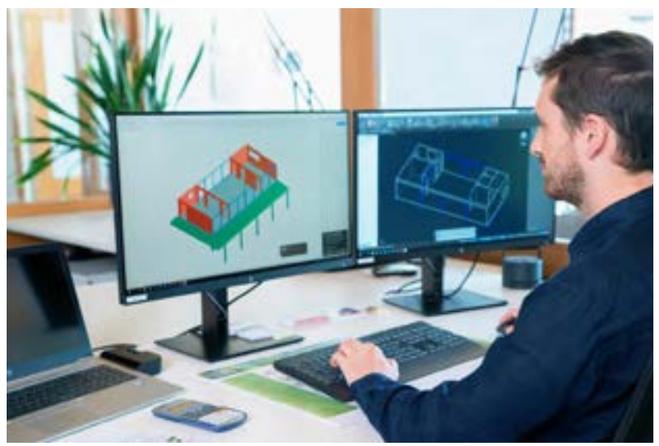


2019
Probebetrieb im neuen CLT-Werk

03/2020
CE-Kennzeichnung und offizieller Verkaufsstart
Produktionskapazität: 50.000 m³/Jahr

06/2021
Abschluss der zweiten Ausbaustufe
Produktionskapazität: 100.000 m³/Jahr

MitarbeiterInnen
90 Produktion &
12 Technischer Innendienst



Der Technische Innendienst als Schnittstelle zu den Kunden und die hochmoderne Produktion greifen präzise ineinander.

ternen Abläufen im Technischen Büro dreht Pfeifer laufend an den Stellschrauben, um Kundenbedürfnisse noch schneller und effizienter zu erfüllen. So soll im Zuge der konzernweiten Digitalisierungsoffensive zum Beispiel eine eigene B2B-Plattform mit einem automatisierten Anfragenportal entstehen, die die Möglichkeit bieten soll, Rohplatten (CLT ohne Abbund) online zu bestellen. Auch ein erweitertes Beratungsangebot inklusive Serviceleistungen in frühen Projektstadien steht auf der Agenda, um spezielle Marktbereiche und Kundengruppen anzusprechen. Mit Kundennähe punktet Pfeifer auch in logistischer Hinsicht: „Die zentrale Lage des CLT-Werks hat sich wie erhofft als Vorteil erwiesen. Von Schlitz aus bedienen wir die norddeutschen Ballungsräume ebenso zügig wie Oberitalien und Frankreich“, berichtet Bernd Gusinde, Technischer Vertriebsleiter für CLT. Auf dem enorm dynamischen Brettsperrholzmarkt konnte Pfeifer neben dem ursprünglichen Kernvertriebsgebiet im DACH-Raum und Italien rasch auf weiteren Zielmärkten Fuß fassen. In Frankreich, einem der am schnellsten wachsenden Holzbaumärkte Europas, sowie in den Benelux-Ländern steigt das Auftragsvolumen beständig. Hier soll der Fokus auch weiterhin liegen, verrät Gusinde: „Boomende Märkte wie Großbritannien, Skandinavien, USA oder China locken natürlich, die Anbieterdichte ist dort aber bereits sehr hoch. Wir konzentrieren uns derzeit lieber auf die Marktverdichtung und -absicherung in Mittel- und Westeuropa.“

Referenzen von Amsterdam bis Parma

Rückenwind für dieses Ansinnen verleiht der Green Deal der EU, der Holznutzung als positiven Klimafaktor anerkennt. So interessieren sich auch Investoren vermehrt für „grüne“ Holzbauprojekte und Holzhochhäuser, in vielen europäischen Metropolen formen ganze Holzbauquartiere ein neu-

© Fotos: PFEIFER GROUP - Hoch3 GmbH

© Fotos: PFEIFER GROUP - Hoch3 GmbH

In direkter Nähe zum Flughafen Frankfurt entsteht ein 3-Sterne-Hotel mit rund 170 Zimmern auf vier Etagen. Eröffnung ist im Winter 2022/23.

Mit der CLT-Produktion hat Pfeifer einen enorm dynamischen Markt erschlossen, der neben der Vertiefung der Kernmärkte im DACH-Raum und Italien international noch viel Spielraum lässt.

© Fotos: PFEIFER GROUP - Anna Tiefenbrunner | Müllerbäusteln

© Foto: PFEIFER GROUP - Anna Tiefenbrunner

es, nachhaltigeres Städtebild. Gleich bei mehreren Großprojekten durfte Pfeifer zuletzt seine Qualitäten als CLT-Hersteller und Baupartner beweisen: Das neue Studentenwohnheim am Campus Riedberg der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität in Frankfurt, mehrgeschossige Wohnanlagen in Mailand und Parma, das Wohnbauprojekt Mooijburg Plein in Amsterdam, ein Wohn- und Co-Living-Projekt in Berlin-Neukölln oder ein neues, viergeschossiges Hotel nahe dem Frankfurter Flughafen sind nur einige Beispiele dafür, dass dem Einsatz der vorgefertigten Platten nahezu keine Grenzen mehr gesetzt sind. Für den Brettsperrholzmarkt wie für das Pfeifer-Werk in Schlitz gilt: Das Potenzial ist groß, die Zukunft kann kommen!

Hochgradig vorgefertigt, schnell aufgezogen, trocken, ökologisch: Gewichtige Vorteile sprechen für den Holzbau.

Für die neue Fuchshofschule setzt die Stadt Ludwigsburg auf Holzbau mit hohem Vorfertigungsgrad. Fertigstellung ist rechtzeitig zum Schuljahr 2022/2023.

In regelmäßigen Abständen lässt Pfeifer hochwertige Whitepapers erstellen und bietet diese auf der Website kostenlos zum Download an. Die von FachjournalistInnen verfassten Publikationen liefern ansprechend aufbereitete, lösungsorientierte Einblicke in Gegenwart und Zukunft des Holzbaus.

Fachtexte zum Thema Holzbau

Zwei Whitepapers im Jahr 2021 und ein drittes Anfang 2022 bilden den Auftakt zu einer tiefergehenden Beschäftigung mit relevanten Holzbauthemen. „1000 gute Gründe für das Bauen mit Holz“ erläutert den Hintergrund für den Holzbauboom, analysiert aktuelle Trends und lässt Experten aus Forschung und Praxis zu Wort kommen. „Holz als Klimaretter mit starken Bauqualitäten“ arbeitet die Vorteile des Holzbaus angesichts der politischen, wirtschaftlichen und sozialen Umwälzungen unserer Zeit heraus – mit weltweiten Beispielen aus dem (Ingenieur-)Holzbau, mehrgeschossigen Bauten und urbaner Nachverdichtung. Whitepaper Nr. 3 beleuchtet den Modulbau mit CLT und dessen Möglichkeiten, Herausforderungen und Chancen.

Hier geht´s zum Download:
www.pfeifergroup.com/whitepaper

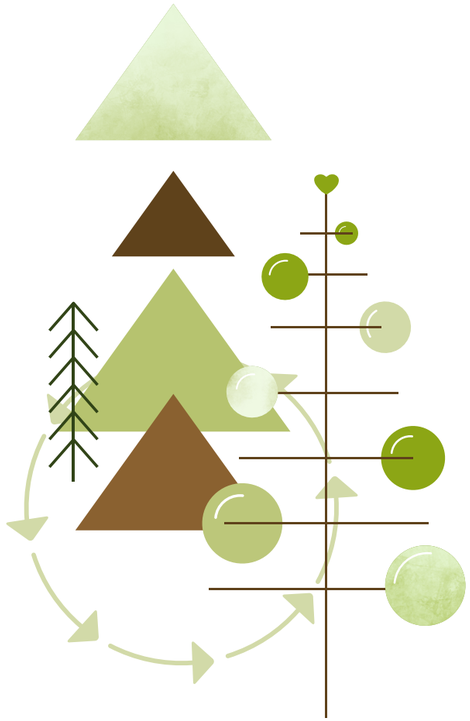
Expertise auf einen Klick

Pfeifer stellt die Fachtexte kostenfrei auf der Website zur Verfügung. Nach unkomplizierter Registrierung erhalten alle Interessierten einen Link und können das professionell gestaltete PDF herunterladen. Neue Whitepapers kommen laufend hinzu und werden u.a. über die Social-Media-Kanäle des Unternehmens angekündigt.

© Grafik-west Werbeagentur

MESSBARE ERFOLGE DURCH AKTIVES ENERGIEMANAGEMENT

Optimieren mit WEITBLICK



Die Wertschöpfungskette wird mit der 100-prozentigen Verarbeitung des Rundholzes vor Ort bewusst geschlossen gehalten.

Bereits 80 Prozent des Energiebedarfs deckt Pfeifer heute mit erneuerbaren Energien ab. Doch damit nicht genug: Gerade in einer so energieintensiven Branche wie der Holzindustrie gilt es Energie so effizient wie möglich verbrauchen bzw. überhaupt einzusparen. Dafür ist die Abteilung Energie- und Umweltmanagement zuständig, die zur Stabstelle Kraftwerke/Energie- und Umweltmanagement unter der Leitung von Yüksel Kodaman gehört.

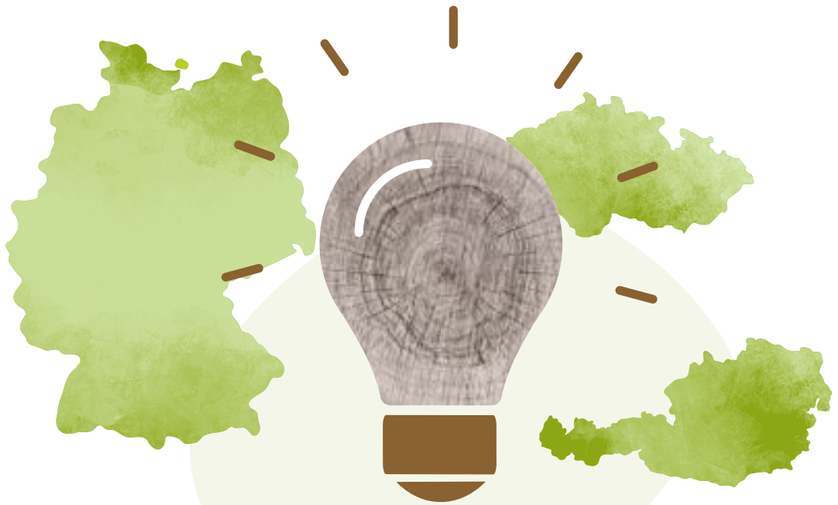
Was darf niemals fehlen, damit die Produktion nicht stillsteht? Neueste Technik? Manpower? Die richtige Antwort lautet: Wärme und Strom. Ohne Energie läuft im wahrsten Sinne nichts. Doch Energie ist teuer und belastet die Umwelt. Daher ist „Optimierungspotenzial“ ein Wort, das Bastian Schrems gerne und oft in den Mund nimmt. Bei Pfeifer zuständig für Energiemanagement und Umwelt, dreht Schrems an den Stellschrauben, um die Umwelteinflüsse der Produktion zu minimieren und die Wertschöpfung je verbrauchter Energieeinheit zu maximieren. Eine wichtige Aufgabe, denn in Zeiten von Klimawandel, globalem Wettbewerb und fortschreitender Digitalisierung gewinnen die Bereiche Energieeffizienz, Nachhaltigkeit sowie datenbasierte Optimierung rasant an Bedeutung. Mit dem Green Deal hat die EU die Weichen für Nachhaltigkeit bereits gestellt und beschert damit den Unternehmen in den kommenden Jahren einige Risiken – und noch viel mehr Chancen. Um hier vorne dabei zu sein, engagiert sich Pfeifer schon jetzt in Energieeffizienznetzwerken und Verbandsgruppen. So nimmt etwa der Standort Unterbernbach seit 1.1.2018 an dem EnBW Netzwerk Energieeffizienz Bayern 4.0 teil und leistet dadurch einen Beitrag zur Erreichung der klima- und energiepolitischen Ziele Deutschlands bzw. Europas.

© Grafik: west Werbeagentur

Energieeffizienz führt Prioritätenliste an

Seien es Neuinvestitionen, Instandhaltungsfragen oder Prozessoptimierungen, bei allen energierelevanten Projekten bindet Pfeifer seine internen Energieexperten ein. „Optimierung hat einen hohen Stellenwert in der Gruppe“, freut sich Bastian Schrems über großzügige Investitionsfreiräume, um Energieeffizienz-Potenziale zu benennen: „Als inhabergeführtes Familienunternehmen kann und will Pfeifer nachhaltige Investitionspolitik in der Firmenstrategie verankern. Dies entpuppt sich zunehmend als Wettbewerbsvorteil. Denn Nachhaltigkeit ist auch ein Merkmal, um sich abzusetzen.“

Wichtigste Konsequenz dieser strategischen Ausrichtung ist die integrierte Produktion an den Standorten. Dies bedeutet, dass die Wertschöpfungskette mit der 100-prozentigen Verarbeitung des Rundholzes vor Ort bewusst geschlossen gehalten wird. Die Vorteile des Zero-Waste-Prinzips liegen auf der Hand: Eigene Biomasse-Heizkraftwerke liefern CO_2-neutrale Wärme und Strom vorrangig für den Eigenbedarf, aber auch für das öffentliche Versorgungsnetz. Die Veredelung zu diversen Holzprodukten vor Ort verringert außerdem das Lkw-Aufkommen rund um die Werke. Ein weiteres Signal für gelebte Nachhaltigkeit ist die Förderung von Bahntransporten. Bereits 4 Pfeifer-Standorte sind per Firmengleis an den (inter-)nationalen Güterverkehr angeschlossen. Allein für den Gleisanschluss in Lauterbach investiert Pfeifer im Zeitraum 2020/2021 ca. 16 Mio. Euro, um den Standort langfristig abzusichern. Das mittels Frachtzügen und intermodalem Verkehr bewegte Gütervolumen nimmt in der Unternehmensgruppe seit Jahren kontinuierlich zu, wodurch beträchtliche Mengen an CO_2-Emissionen eingespart werden.



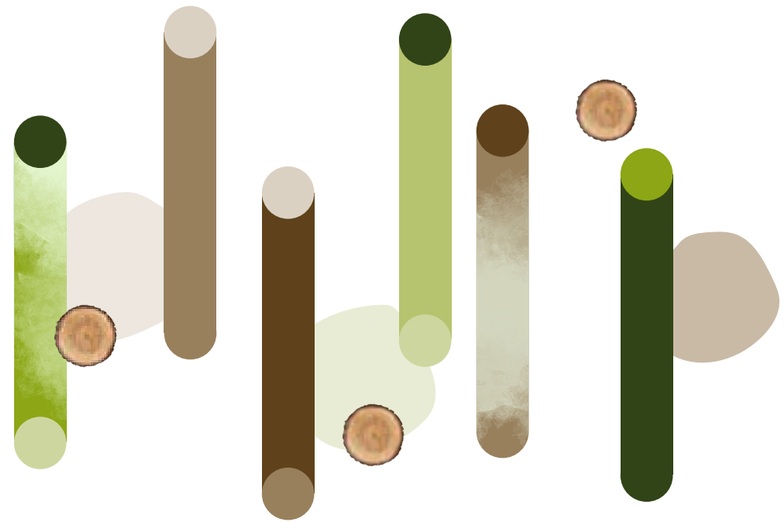
Mit Methode zum gewünschten Effekt
Synergien klug zu nutzen und Learnings von einem Standort auf die anderen zu übertragen, lautet eines der Erfolgsrezepte von Bastian Schrems. Alle Pfeifer-Standorte in Deutschland sind ISO 50001 zertifiziert (eine weltweit gültige Norm der International Organization for Standardization, die Organisationen und Unternehmen beim Aufbau eines systematischen Energiemanagements unterstützen soll). Das Wissen und die Erfahrungen aus diesem Prozess kommen auch den österreichischen und tschechischen Standorten zugute. Bei Energieaudits werden gezielt die Vorteile übertragen, berichtet Schrems: „Durch eine systematische und standortübergreifend einheitliche Vorgehensweise erreichen wir ein hohes Maß an Transparenz und unterstützen die Standorte auf dem Weg, Energie noch effizienter und umweltschonender einzusetzen."

Synergien klug zu nutzen und Learnings von einem Standort auf die anderen zu übertragen, lautet eines der Erfolgsrezepte von Bastian Schrems.

Bastian Schrems

erlangte an der Technischen Hochschule Mittelhessen sein Diplom in Umwelttechnologie und an der Carleton University in Ottawa (Kanada) den Master in Sustainable Energy Policy. Nach einigen Jahren als Umweltmanager bei einem großen schwedischen Konsumgüterkonzern wechselte er 2014 zu Pfeifer und bringt sein Know-how seither als Energiemanager und Immissionsschutz-Beauftragter in das Unternehmen ein. Seit März 2020 widmet sich Bastian Schrems voll und ganz den Aufgabenbereichen Energiemanagement und Umwelt im Rahmen der Stabstelle Kraftwerke, Energie- und Umweltmanagement (Leitung: Yüksel Kodaman) und ist für alle 8 Standorte der Pfeifer Group in Österreich, Deutschland und Tschechien zuständig. Sein Credo: Respekt ja, aber keine Angst vor den weitreichenden Änderungen, die auf uns zukommen.

© Grafik.west Werbeagentur
© Grafik.west Werbeagentur



Bis zu 70% weniger Energieverlust
Dieser Ansatz trägt bereits Früchte. So wird zum Beispiel in Unterbernbach und Lauterbach aktuell eine neue Technologie implementiert, die bereits in Uelzen durchschlagenden Effekt erzielte und noch weiter optimiert werden konnte. Sie kann bis zu 70 % der Energieverluste verhindern, d.h. es wird im Vergleich zu vorher effektiv nur noch 30 % Energie verbraucht. Allein diese Optimierung an einer einzigen Anlage spart in Uelzen 3 Gigawattstunden jährlich ein. Und Einsparungsmöglichkeiten findet der Energieexperte nahezu überall. Das können scheinbar simple Maßnahmen wie die regelmäßige Wartung der Maschinen sein, ein Tausch bestimmter Komponenten bis hin zum Einsatz innovativer Technologien. Eine Win-Win-Situation für Umwelt und Unternehmen, machen die Energiekosten bei holzverarbeitenden Betrieben immerhin den drittgrößten Posten aus. Optimierungspotenziale aufzuspüren, bleibt bei Pfeifer also weiterhin das Maß der Dinge. Und nach dem Top-Down-Prinzip soll Nachhaltigkeit als strategisches Unternehmensziel auch im Bewusstsein der Belegschaft noch stärker ankommen: „Alle Abteilungen und damit alle Mitarbeiter sind aufgerufen täglich daran mitzuwirken, verantwortungsvoll mit Energie und Umwelt umzugehen."

Eine neu implementierte Technologie kann bis zu 70% der Energieverluste verhindern. Allein diese Optimierung an einer einzigen Anlage spart in Uelzen 3 Gigawattstunden jährlich ein.

„Stammbaum“ und Zukunft

Holzpaletten sind aus dem globalen Transportwesen nicht mehr wegzudenken. Seit 60 Jahren ermöglichen genormte Europaletten die effiziente Verladung und seit 30 Jahren perfektioniert das offene Tauschsystem EPAL den Kreislauf der Ladungsträger. Vorteilhafte Eigenschaften wie die positive CO_2-Bilanz machen die Holzpalette auch in Zukunft zur ersten Wahl.

© Foto: PFEIFER GROUP- Uwe Mühlhäuser

Pandemie, Lockdowns, Warenrückstau – kein Grund für die europäische Palettenindustrie, sich ausbremsen zu lassen. Obwohl die globalen Märkte zwischenzeitlich in die Rezession schlitterten und der Palettenabsatz traditionell als Konjunktur-Indikator gilt. Die erstaunliche Resilienz der Branche lässt sich u.a. auf der Verschiebung von Konsumgewohnheiten begründen. Einbußen bei den Automobilzulieferen konnten durch die erhöhte Nachfrage im Lebensmittel-, Hygiene- und DIY-Bereich ausgeglichen werden. Aufgrund der Hamsterkäufe bei Pandemieausbruch waren Paletten sogar überdurchschnittlich gefragt und die Holzpackmittelindustrie untermauerte ihren Status als systemrelevant. „Ohne Paletten, Verpackungen und Kabeltrommeln aus Holz gibt es keine Nahrungsmittel, keine Medikamente, keine medizinischen Geräte und auch keine Ersatzteile für Maschinen und Anlagen, die die Versorgung mit Trinkwasser und Energie gewährleisten“, rief der Geschäftsführer des Bundesverbandes Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V., Marcus Kirschner, im März 2020 in Erinnerung.

„Ohne Paletten, Verpackungen und Kabeltrommeln aus Holz gibt es u.a. keine Nahrungsmittel und keine Medikamente.“

Leonhard Scherer, Euroblock-Geschäftsführer

Rückblick auf die Geburtsstunde

Begonnen hat der Siegeszug der Europalette bereits vor sechs Jahrzehnten. Ihre Proportionen von 800 x 1200 mm sind seit 1961 das Maß der Dinge im Transportwesen. Hinter der Normierung steckte damals der Wunsch nach optimaler Raumausnutzung und Effizienz durch einheitliche Größen. Angesichts des Chaos, das in den 1950er-Jahren auf den Ladeflächen der europäischen Eisenbahnen herrschte, ein mehr als verständliches Anliegen. 1961 unterzeichneten die bedeutendsten europäischen Eisenbahnen einen Vertrag über eine genormte, tauschbare Palette mit dem Namen Europalette, die dem Logistiksektor bis zu 90 Prozent Zeitersparnis bringen sollte.

© Foto: PFEIFER GROUP- Uwe Mühlhäuser

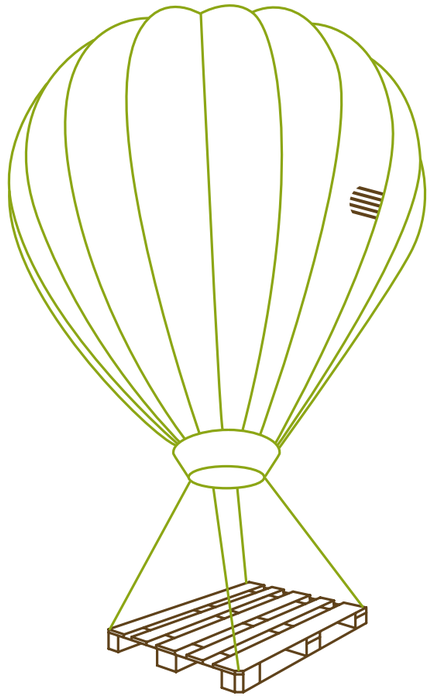
Beladen, Entladen, Beladen …

Mit aktuell rund 600 Mio. Europaletten und 20 Mio. Gitterboxen im weltweit größten offenen Tauschpool gewährleistet die EPAL den Warenfluss in der Logistikwelt. Dabei verfolgt sie als eingetragener Verein keine kommerziellen Interessen und orientiert sich ausschließlich an den Bedürfnissen der Industrie-, Handels- und Logistikpartner. Die EPAL wird in über 30 Ländern durch 14 Nationalkomitees vertreten, die sich der nationalen Umsetzung der EPAL-Ziele verpflichtet haben. Seit dem 1. August 2013 lässt EPAL unter ausschließlicher Lizenz Europaletten mit dem Einbrand „EPAL im Oval“ auf vier Eckklötzen produzieren und reparieren.

EPAL als Hüter der Norm

Die hohe geprüfte Qualität der Europalette wird von der European Pallet Association e.V. (EPAL) sichergestellt. 1991 als Dachverband der lizenzierten Hersteller und Reparateure von EPAL/EUR-Paletten und -Gitterboxen ins Leben gerufen, zeichnet EPAL weltweit für die Normierung, die Qualitätssicherung und rechtliche Verfolgung gefälschter Paletten verantwortlich. Ihren Erfolg verdankt die EPAL vor allem dem offenen Tauschpool, den sie Anfang der 1990er-Jahre aufgebaut hat. Die Zirkelwirtschaft der Ladungsträger reduziert leere Kilometer und somit das Verkehrsaufkommen, den CO_2-Ausstoß und die Transportkosten.

© Grafik: wee1 Werbeagentur



Klimaschützer auf Achse

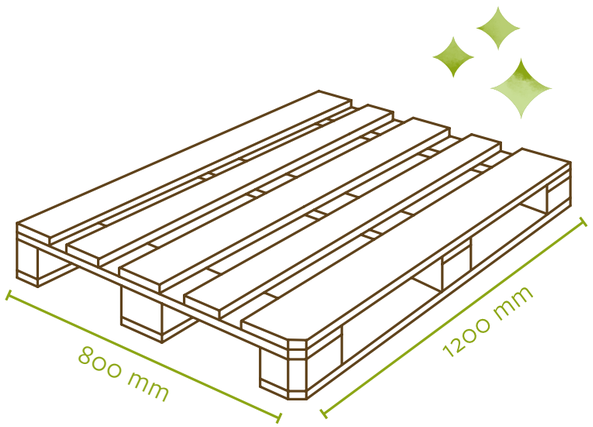
Eine einzige Holzpalette erreicht eine CO_2-Bilanz von -27,5 Kilogramm. Der negative Wert gibt die CO_2-Reduktion an, d.h. dass Holzpaletten eine positive Umweltbilanz aufweisen. 27,5 kg CO_2 entsprechen übrigens nahezu dem Volumen eines Heißluftballons. Hochgerechnet verbessert der Einsatz von 1.000 Paletten die eigene CO_2-Bilanz demnach um 27,5 Tonnen!

Quelle: Pallet Carbon Calculator von ECCM/Camco Group, Skogs Industrierna und timcon

EUROBLOCK liefert Komponenten

Langjähriger Partner und Mitstreiter der EPAL ist die 1998 gegründete Vertriebsgesellschaft für Verpackungsholz und Pressspan-Palettenklötze EUROBLOCK Verpackungsholz GmbH, ein Joint Venture der Pfeifer Group und Presswood International. Als marktführender Zulieferer der europäischen Palettenindustrie erfüllt EUROBLOCK höchste Qualitätskriterien, die durch interne und externe Produktionskontrollen überwacht werden. Aufgrund der überzeugenden Produkt- und Anwendungsvorteile haben EUROBLOCK Palettenklötze die Zulassung von EPAL, weiteren Mietpools sowie vielen großen Endverbrauchern.

An den Standorten Unterbernbach, Lauterbach, Uelzen (Deutschland) und Ermelo (Niederlande) entstehen EUROBLOCK Klötze für Palettenhersteller, die ihren eigenen Brennstempel mit der Lizenznummer auf dem Mittelklotz anbringen. So lässt sich die Firma identifizieren, die die Europalette hergestellt hat. In Unterbernbach und Ermelo produziert EUROBLOCK außerdem die „Reparaturklötze mit Punkt“ für lizensierte EPAL-Reparaturbetriebe. Der Punkt kennzeichnet ausschließlich reparierte Paletten und macht sie auf einen Blick von Neupaletten unterscheidbar. Sämtliche Kennzeichnungen sind übrigens essenziell für eine Europalette des EPAL-Systems – auch eine absolut maßgleiche Palette gilt ohne Brandstempelung als Einwegpalette und kann nicht getauscht werden.



Gestatten, EUR 1 Europalette

Ich bestehe aus exakt 11 Brettern, 9 Pressspan-Holzklötzen und 78 Nägeln. Meine Maße lauten 1200 mm x 800 mm x 144 mm, die Grundfläche beträgt 0,96 Quadratmeter (0,4 Lademeter). Je nach Holzfeuchte wiege ich zwischen 20 und 25 Kilogramm und halte Lasten bis zu 1.500 kg stand. Durchschnittlich bleibe ich 6 Jahre lang in Verwendung.

© Foto: PFEIFER GROUP · Uwe Mühlhäuser | Grafik: west Werbeagentur
© Foto: PFEIFER GROUP · Uwe Mühlhäuser

Vorteile ohne Ablaufdatum

„In allen Bereichen der modernen Lager- und Transportlogistik spielen Paletten aus Holz auch 60 Jahre nach ihrer Erfindung eine zentrale Rolle. Viele unserer Kunden produzieren Paletten und Holzkisten, die in hygienisch hochsensiblen Bereichen wie in der Lebensmittelerzeugung oder in der Pharmaindustrie zum Einsatz kommen“, freut sich Euroblock-Geschäftsführer Leonhard Scherer über ungebrochene Beliebtheit der Holzpalette. Neben den genannten hygienischen Vorteilen liegt das auch an Faktoren wie Top-Ökobilanz, Nachhaltigkeit, Widerverwendbarkeit und Kosten-Effizienz. „Holzpaletten sind Hightech-Ladungsträger aus nachwachsenden Ressourcen und passen perfekt in unsere Zeit“, bekräftigt Scherer.

Weg frei für die digitale Palette

Der Megatrend Digitalisierung geht auch an der Palettenindustrie nicht spurlos vorbei. So entwickelten Wissenschaftler des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik IML im Auftrag der EPAL in den letzten Jahren die klassische Europalette zur intelligenten iPAL-Palette mit einem QR-Code auf den Klötzen weiter. Dieser 2D-Code dient als Echtheitsnachweis für EPAL Ladungsträger (z.B. Europalette) und ersetzt das Labeling durch Verknüpfung der Paletten-ID zur Ware oder zur Sendung. Die Vision für die Zukunft umfasst ein einfaches Track-and-Trace-System in Kombination mit der iPAL App und iPAL Plattform. Ziel dieser Entwicklung ist die Digitalisierung des offenen Palettenpools, um intelligente Logistiknetzwerke zu schaffen und den Kunden nachhaltigen Mehrwert zu bieten. Dermaßen für die Zukunft gerüstet, werden die Erfolgsmodelle Europalette und EPAL noch viele weitere Doppeljubiläen feiern dürfen!

„Holzpaletten sind Hightech-Ladungsträger aus nachwachsenden Ressourcen und passen perfekt in unsere Zeit.“

Leonhard Scherer, Euroblock-Geschäftsführer

INTERVIEW

„Es ist unser ureigenstes Interesse, Versorgungssicherheit zu gewährleisten“

Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group, im Interview: Über Engpässe bei Rohstoffen, unternehmerisches Handeln, Improvisation und den Auftrag zum ständigen Besserwerden.

Herr Pfeifer, die obligatorische Frage vorneweg: Welche Erkenntnisse haben Sie aus der Pandemie und deren wirtschaftlichen Auswirkungen gezogen?

C.P. Ich bin überzeugt, dass die Wirtschaft ganz allgemein das Prinzip des Just-in-time grundlegend überdenken wird. Die Herausforderung bestand vielerorts darin, eine abrupte Unterversorgung mit Rohstoffen, Materialien oder schlichtweg Arbeitskräften durch Alternativen und Improvisation auszugleichen. Eine Organisation muss heute in der Lage sein, schnelle und trotzdem gut durchdachte Alternativstrategien umzusetzen. Ich betone bewusst umsetzen.

Ist die Zeit der mittel- bis langfristigen Konzepte und Planungen endgültig vorbei?

C.P. Es braucht weiterhin für Strategien und Prozesse Vorüberlegungen auf hohem intellektuellen Niveau. Aber es kommt mehr denn je auf die praktische Umsetzung an. Die Fähigkeit zur pragmatischen Anpassung an neue Realitäten entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Wenn von heute auf morgen Lieferketten unterbrochen sind oder ganze Produktionsanlagen kurzfristig nicht mehr zur Verfügung stehen, dann ist Improvisation schlicht überlebensnotwendig.

Wie lässt sich diese Fähigkeit aus Ihrer Sicht auf Ebene einer großen Organisation sicherstellen?

C.P. Wir müssen es fördern, dass Führungskräfte unternehmerisches Handeln entwickeln und praktizieren. Genau das haben unsere Mitarbeiter im Zuge der Pandemie getan. Ihnen gilt mein großer Respekt, denn sie hatten auch keine Zeit, sich auf ein Szenario vorzubereiten, das vorher undenkbar schien. Unsere Teams waren nicht nur in der Lage, dieser Herausforderung Herr zu werden, sie haben darüber hinaus Produktionsleistungen sichergestellt, wie wir sie noch nie zuvor gesehen haben. Es ist ein Glück, dass wir als Branche absatzseitig kaum von der Pandemie betroffen waren.

© Fotos: PFEIFER GROUP- Uwe Mühlhäuser; PFEIFER GROUP- Gerhard Berger

> *„Eine Organisation muss heute in der Lage sein, schnelle und trotzdem gut durchdachte Alternativstrategien umzusetzen.“*
>
> Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group

Eigene Sägewerke und gute Lieferantenbeziehungen stellen die Rohstoffversorgung langfristig sicher.

Umso mehr stand die Holzindustrie vor dem Problem einer verknappten Rohstoff-Verfügbarkeit. Neben Rundholz waren auch elementare Bestandteile Ihrer Produktion wie Leim oder Folien betroffen. Hat sich die Branche zu wenig um die Verfügbarkeit ihrer zentralen Ausgangs-Materialien gekümmert?

C.P. Was Stoffe wie Leim & Co. anbelangt, müssen wir uns noch breiter aufstellen und unsere Bezugsquellen diversifizieren, damit Warenflüsse intakt und Produktionen aufrecht bleiben. Die volatile Verfügbarkeit von Rundholz prägt unser Geschäft schon seit vielen Jahren. Die große Unbekannte in der Gleichung ist der Faktor Natur im Sinne von Kalamitätsereignissen. Windwürfe und Trockenheit haben entscheidenden Einfluss auf die am Markt angebotene Menge. Zudem zogen zuletzt die Konjunkturen Chinas und der USA rund ein halbes Jahr vor der Europas stark an. Das hat zu dieser problematischen Situation geführt.

Die Holzbranche war im Zuge der Verknappungen mit Kritik und Verärgerung konfrontiert.

C.P. Ich verstehe die Aufregung angesichts massiver Preisbewegungen. Aber die Märkte werden zu einer normalen Preisbildung zurückfinden. Lieferengpässe aufgrund asynchroner Wirtschaftsaufschwünge großer Nationen und Wirtschaftsblöcke waren die Folge der globalen Gesundheitskrise und ihrer Auswirkungen. Nicht der Ausdruck einer grundlegenden Versorgungs-Unsicherheit mit dem Rohstoff Holz. Holz wird auch zukünftig in ausreichender Menge verfügbar sein.

© Foto: PFEIFER GROUP- Uwe Mühlhauser

„Holz ist ein Schatz der Menschheit, der laufend nachwächst und den man pflegen muss.“

Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group

Was macht Sie so sicher?

C.P. Es ist nicht so, dass uns der Rohstoff ausgeht. Dieses verzerrte Bild wurde teilweise gezeichnet. Holz ist ein Schatz der Menschheit, der laufend nachwächst und den man pflegen muss. In den nachhaltig bewirtschafteten Forstwirtschaften unserer Einzugsgebiete wächst mehr nach als durch regulären Holzeinschlag entnommen wird. Die jüngsten Marktübertreibungen waren teils hausgemacht, etwa durch Hamsterkäufe einzelner Marktteilnehmer. Die Industrie hat diese Entwicklung weder verursacht noch unterstützt. Es ist unser ureigenstes Interesse, dass wir die Versorgungssicherheit für unsere langjährigen Partner gewährleisten. Das war auch im jüngsten Boom so. Holz wird aufgrund seiner Fähigkeit zur CO_2-Speicherung eine entscheidende Rolle zur Erreichung der notwendigen Klimaziele einnehmen. Wir werden jedenfalls weiterhin das unsere dazu beitragen, klimaneutrales Bauen zu ermöglichen.

Viele private Bauherren haben in jüngster Zeit unter hohen Preisen bei verschiedensten Materialen gelitten.

Auch Unternehmer waren teils mit großen Preissprüngen konfrontiert. Wie wirkt sich das auf Ihre Investitionsvorhaben aus?

C.P. Pfeifer hat in den vergangenen Jahren enorme Investitionen getätigt. Allein von 2017 bis 2020 mehrere 100 Millionen Euro. Dank dieser Investitionen können wir dem überhitzten Markt bei Technologie- und Maschinenlieferanten etwas entspannter begegnen. Wir schöpfen derzeit die vorhandenen Reserven aus unseren bestehenden Ressourcen aus. Aktuell geht es darum, unsere Betriebseinheiten optimal laufen zu lassen.

Sie haben im Konzern eigene Stabstellen installiert, die gezielt Prozessoptimierung und die Umsetzung von Investitionsvorhaben sicherstellen sollen. Auf welche Betriebsbereiche zielt diese Initiative ab?

C.P. Es sind zahlreiche Projekte in der Umsetzung. Wir fokussieren uns dabei auf den Produktbereich. 2021 etwa auf CLT, die Produktion von Press-Spanklötzen sowie die Leistungsfähigkeit unserer Sägewerke. Die Werkleiter haben im Tagesgeschäft nicht ausreichend Ressourcen und Zeit, um sich Optimierungs-Anstrengungen sowie großen Investitionsvorhaben zu widmen. Es liegt in der Natur der Sache, dass Störfaktoren und tägliche Herausforderungen verhindern, sich mit grundlegender Prozess-Entwicklung zu beschäftigen. Unsere Stabstellen sehen sich als externe Verstärkung und als Angebot für die Leistungsträger an den Standorten.

Es geht also nicht um eine schnelle Eingreiftruppe aus der Konzernzentrale, deren Eintreffen mit Nervosität erwartet wird?

C.P. Ganz im Gegenteil. Das gesamte Asset-Team soll vor allem ein Coaching- und Sparring-Partner vor Ort sein. Eine Experten-Gruppe, mit der man sich gezielt austauschen kann, um die eigene Performance zu verbessern. Ich denke, dass dieses Ziel alle unsere Verantwortlichen eint. Unser Unternehmen ist geprägt davon, besser werden zu wollen. 100 % Leistungsgrad werden in Prozessen realistisch niemals erreichbar sein. Aber wir können gemeinsam noch immer einige Prozentpunkte erarbeiten, die am Ende des Tages den Unterschied ausmachen.

Pfeifer fährt mehrgleisig in die Zukunft

© Grafik.west Werbeagentur

Die Frage heißt nicht Bahn oder Lkw, sondern vielmehr: Wie lassen sich die jeweiligen Logistik-Prozesse bestmöglich gestalten? Wir haben mit Thomas Staudinger, Logistik-Leiter der Pfeifer Group, über aktuelle Trends und dauerhafte Herausforderungen in seiner Branche gesprochen.

Die Corona-Pandemie hat die Achillesfersen globaler Logistikketten offengelegt. Container-Knappheit, Verzögerungen und Lieferengpässe bei gleichzeitig gestiegener Nachfrage verlangten auch der Holzindustrie logistisch einiges ab. Hinzu kommen Dauerbrenner wie die geforderte CO_2-Emissionsminderung oder – massiv spürbar – der LKW-Fahrermangel, der Wirtschaft und Gewerbe auszubremsen droht und auf dessen vielfältige Ursachen Corona wie ein Brennglas wirkte. In diesem turbulenten Umfeld hat im August 2021 Thomas Staudinger das Steuer der Pfeifer-Logistikabteilung übernommen. Sein Ziel: den bislang eingeschlagenen, erfolgreichen Weg weiter zu beschreiten, Zukunftspotenziale zu orten und neue Dynamik in Prozesse und Partnerschaften zu bringen.

Vorrang für die Schiene

Rund 1 Mio. Tonnen Holz(produkte) pro Jahr transportiert Pfeifer mittlerweile auf der Schiene. Der umweltschonende Transport mit der Bahn soll auch weiterhin forciert werden, bis hin zu einer Verdoppelung auf 2 Mio. Tonnen in den kommenden drei bis vier Jahren. Wichtige Partner dafür sind private Bahnunternehmen wie die Salzburger Eisenbahn-TransportLogistik GmbH (SETG), mit der Pfeifer seit rund zehn Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. Ihr größter Pluspunkt: eine flexibel gestaltete Bahnlogistik, die auf die zeitlichen und produktbezogenen Anforderungen von Pfeifer eingeht und dafür auch keine Investitionen scheut. So entwickelte das

„Wir sind die Letzten, die unser Produkt in Händen halten. Wie sich der Übergabeprozess an den Kunden gestaltet, prägt das Image von Pfeifer wesentlich mit.“

Thomas Staudinger, Logistik-Leiter Pfeifer Group

750

Frächterpartner

1

Standort mit Rundholz-Anlieferung per Schiff (Uelzen)

Team der SETG etwa eine Lösung, um 2,5 m lange Stämme für die Herstellung von Verpackungsholz oder doppelt so langes Rundholz gleichermaßen gut befördern zu können.

Von den 1. Mio. bewegten Tonnen entfällt bislang der Großteil auf die Zufuhr in die Werke Uelzen, Unterbernbach und Kundl. Ab April 2022 klinkt sich der Standort in Lauterbach (siehe Infokasten am Ende des Artikels) in das Bahnnetz ein. Neben dieser Großinvestition in Hessen beteiligt sich Pfeifer aktuell auch an einem Bahnhofsprojekt im tschechischen Pajeov, rund 10 Kilometer vom Standort in Chanovice entfernt. Erhöhte Aufmerksamkeit erhält auch der Intermodalverkehr nach Südeuropa. So rollen Pfeifer Produkte mit der Bahn via Luxemburg bis an die spanische Grenze. Je nach Verfügbarkeit werden auch die Güterzugverbindungen von Deutschland nach Norditalien genutzt. „So viel wie möglich“ möchte Staudinger umweltfreundlich auf die Schiene verlagern.

Offen für Innovationen

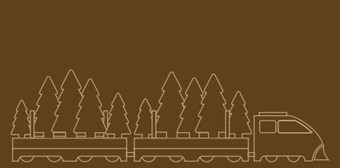
Trotz steigendem Gütervolumen via Bahn wird Pfeifer einen Teil des Verkehrs im Beschaffungs- und Versandwesen aber weiterhin per Lkw abwickeln. Denn nicht alle Standorte bzw. Strecken (Stichwort letzte Meile) qualifizieren sich für den kompletten Umstieg auf die Bahn. „Ohne Lkw wird es auch in Zukunft nicht gehen. Vor allem im Fernverkehr sehe ich zum Diesel-Lkw derzeit keine adäquaten Alternativen“, zeigt sich Staudinger über die Möglichkeiten der E-Mobilität in seiner Branche realistisch. Entwicklungen bei der Wasserstofftechnologie verfolgt Pfeifer natürlich aufmerksam, genauso wie die Fortschritte beim autonomen Fahren. „Wir wollen vorne mit dabei sein, falls politisch eine Systemumstellung angestoßen wird.“ Effizient und somit nachhaltig könne man als Logistiker aber heute schon agieren, etwa durch Vollbeladung der Lkws, geschickte Routenplanung und Vermeidung von Leerfahrten.

Spezialfall CLT

Besondere, produktbedingte Anforderungen meistern die Logistiker am Standort Schlitz. Anders als Schnittholz oder Pellets müssen die Brettsperrholz-Elemente in korrekter Reihenfolge verladen, wegen ihrer beträchtlichen Dimensionen oft auf Spezial-LKW transportiert werden und just-in-time an der Baustelle ankommen. Eine exakte Verladeplanung sowie ein solides Netzwerk an (lokalen) Spediteuren sind hierfür essenziell. Die mit Verkaufsstart im Frühjahr 2020 etablierten Kooperationen sollen laufend ausgebaut und optimiert werden. Auch hier liegt großes Potenzial in der Digitalisierung, um den Warenfluss intern und extern noch exakter abbilden zu können. Dem vielfach genannten Wunsch nach Transportverfolgung entsprechend, sollen Pfeifer-Kunden mittelfristig den Status ihrer Bestellungen via Serviceportal einsehen können, inklusive Beladungszeitpunkt und geschätzter Ankunftszeit.

Wertschätzung für Frächter

„Wir sind die Letzten, die unser Produkt in Händen halten. Wie sich der Übergabeprozess an den Kunden gestaltet, prägt das Image von Pfeifer wesentlich mit“, weiß Staudinger um die Verantwortung seiner Abteilung. Somit brauche man verlässliche Partner für den Transport, müsse aber auch selbst ein solcher für die Frächter sein. Etwa durch zügige Abfertigung der Fahrer und respektvollen Umgang an den Ladeterminals. „Idealerweise freuen sich die Speditionen, wenn sie einen Auftrag von Pfeifer erhalten. An unseren bestehenden, sehr guten Beziehungen werden wir also weiter arbeiten“, sucht Staudinger aktiv das Gespräch mit Transportunternehmen, um profitable Lösungen für beide Seiten zu entwickeln. Trotz aller Herausforderungen zeigt sich der Logistik-Profi zuversichtlich. So können sich durch die enge Kooperation mit Pfeifer auch neue Chancen für Frächter eröffnen. Und auch der akute Container- und Fahrermangel sollte seinen Peak irgendwann überschritten haben: „Ich rechne damit, dass sich die Situation bis Mitte 2022 wieder entspannen wird.“



1.000.000 t

Bahntransporte 2020

100 %

Steigerung der Bahntransporte geplant bis 2025

ca. **350**

Ganzzüge jährlich für Pfeifer im Einsatz

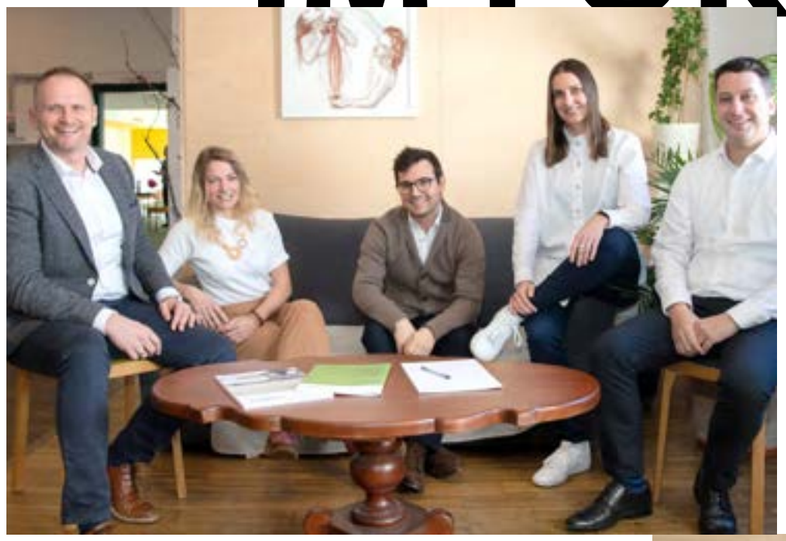
Vorzeigeprojekt: Gleisanschluss in Lauterbach (Hessen)

Seit Errichtung des Werks 2008/09 verfolgt die Pfeifer Group den Wunsch, den größten ihrer acht Standorte mit einem Gleisanschluss langfristig wirtschaftlich abzusichern. Im Dezember 2019 erfolgte schließlich der Spatenstich und trotz Corona verliefen die aufwändigen Bauarbeiten im Zeitplan. Die 1,7 km lange Bahntrasse in Richtung Wallenrod nimmt im Frühjahr 2022 mit einer Jahreskapazität von 400.000 Tonnen den Betrieb auf. Bis zu einem Drittel des Rundholzes für die Sägelinie soll künftig auf Schienen angeliefert werden. Im Endausbau strebt Pfeifer den geschlossenen Kreislauf an, d.h. An- und Abtransporte ohne Leerfahrten der Waggons. Die Baukosten von 16 Mio. Euro stemmt Pfeifer mithilfe von Förderungen des Eisenbahnbundesamts und des Landes Hessen.

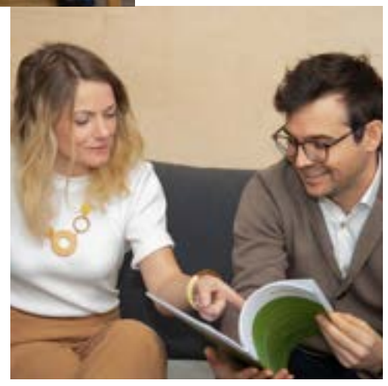
© Foto: Karsten Gottschalk; PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner | Grafik: west Werbeagentur

© Grafik: west Werbeagentur

INNOVATION IM FOKUS



Innovation ist ein fester Bestandteil der Pfeifer Gesamtstrategie. Sichtbarstes Zeichen dafür ist der im Juni 2021 neu gegründete Innovation Hub in Innsbruck. Damit will Pfeifer in den nächsten Jahren die Innovation in der Holzindustrie weiter ausbauen.



© Fotos: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

© Grafik: west Werbeagentur

Der Innovation Hub versteht sich als neuer Standort von Pfeifer, der bewusst räumlich vom Tagesgeschäft von Pfeifer getrennt wurde, um die Beschäftigung mit innovativen Themen zu fördern.
An einer gemeinsamen Adresse mit dem Tiroler Familienunternehmen MPreis treiben beide Unternehmen ihre Innovationsaktivitäten voran. Die Tür steht für weitere Netzwerkpartner, Startups und explizit alle Pfeifer Mitarbeitenden weit offen. „Im Hub wollen wir uns als Firma Pfeifer mit neuen Technologien, Startups und Trends auseinandersetzen und dabei Potenziale für Pfeifer identifizieren und diese zielstrebig verfolgen. Alleine können wir dieses Ziel nicht erreichen. Vielmehr möchten wir Brücken bauen und Innovation mit allen MitarbeiterInnen gemeinsam leben“, erläutern CFO Ewald Franzoi und Innovationsleiter Johannes Oberdanner die Beweggründe.

Professionelles Trendscouting

Als neue Stabstelle unter dem CFO im Organigramm verankert, erlangt das Thema Innovation sowohl organisatorisch als auch strategisch eine gewichtige Rolle im Unternehmen. Auch der Innovation Hub selbst basiert auf klaren Abläufen mit einer definierten Mission: Als Ohr und Auge in die Welt erkennt er Trends in den unterschiedlichen Märkten, bei Technologien und KundInnen und bewertet diese gemeinsam mit ExpertInnen aus dem gesamten Unternehmen. Zusammen mit dem stetig wachsenden Netzwerk an Partnern werden in Folge die vielversprechendsten Projekte gemeinsam in interdisziplinären Teams umgesetzt. Ziel des Hubs ist es, langfristig und nachhaltig Mehrwert für alle heutigen und zukünftigen Kunden und die Gesellschaft zu schaffen. Erreicht wird dies durch die Schaffung neuer, kundenzentrierter Produkte und Services, wodurch wiederum profitable Geschäftsmodelle den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg sicherstellen. Ewald Franzoi erklärt: „Pfeifer will Innovation innerhalb des Unternehmens sichtbar, spürbar und verstetigt wissen. Als erstes Unternehmen der Holzindustrie mit einem eigenen Innovations-Hub etablieren wir eine Plattform zum interdisziplinären Austausch über das Potential des Rohstoffs Holz im Zusammenhang mit der Klimakrise.“

STIMMEN AUS DEM **INNOVATION HUB**

Ewald Franzoi,
CFO der Pfeifer Group

„Wir wollen das riesige Potential von Holz als Rohstoff und CO_2-Speicher durch Mut, Innovationskraft und Unternehmergeist gemeinsam mit allen unseren MitarbeiterInnen und Partnern heben. Der Innovation Hub bietet den notwendigen Raum und ist die Wachstumszone für neue Ansätze und Ideen."

„Behaglichkeit, Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit verbunden mit langfristiger CO_2-Speicherung faszinieren mich am Werkstoff Holz. Ich freue mich meine Erfahrungen aus der Produktentwicklung und Innovationsmethodik einzubringen, um gemeinsam ökologisches Bauen und Wohnen für jedermann zu ermöglichen."

Karolin Riedel,
Innovation Managerin

© Fotos: PFEIFER GROUP - Anna Tiefenbrunner | Grafik: west Werbeagentur

© Fotos: PFEIFER GROUP - Anna Tiefenbrunner | Grafik: west Werbeagentur

Linda Wawrzyniak,
Innovation Managerin

„Ich möchte, dass Holz zukünftig in allen Lebensbereichen des Alltags omnipräsent ist. Neue Produkte und Einsatzbereiche dieses klimaneutralen Wunderstoffs wird Holz weiter von traditionellen Funktionen zum Holz 2.0 evolvieren lassen. Der Pfeifer Innovation Hub steht für diese Evolution und gibt mir die Möglichkeit diese aktiv mitzugestalten."

„Holz bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten und die Bedeutung des nachwachsenden Rohstoffes wird in Zukunft weiter zunehmen. Durch die enge Zusammenarbeit mit Universitäten, Startups und Partnern entwickeln wir im Peifer Innovation Hub neue Einsatzmöglichkeiten und Innovationen für unsere Kunden und das Unternehmen. Ich freue mich diese Entwicklung aktiv mitzugestalten."

Robert Eller,
Innovation Manager

Michael Fink,
Innovation Manager

„Ich bin überzeugt davon, dass der Rohstoff Holz in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird. Ich freue mich darauf, im Unternehmen vorhandene Expertise mit innovativen Ideen und Impulsen zu kombinieren und dadurch wertschöpfende Produkte und Services für unsere Kunden zu generieren."

INTERVIEW

„Die große Vision ist ein Timber Valley“

Johannes Oberdanner, Leiter des Pfeifer Innovation Hub, stellt den neuen Standort näher vor und blickt, nicht nur wegen des enormen Potentials des Rohstoffes Holz, optimistisch in die Zukunft.

Wie setzt sich das Team im Innovation Hub zusammen und woher kommen die Themen?

J.O. Aktuell besteht das Team, mich eingeschlossen, aus fünf MitarbeiterInnen. Die Innovation-ManagerInnen decken unterschiedlichste Bereiche und Kompetenzen ab. Diese reichen von Produktentwicklung, Produktmanagement und Marketing über Prozess-, Projektmanagement bis hin zu Digitalisierung und Vertrieb und stellen damit eine flexible und vielseitige Basis für die Innovationsaufgaben der Zukunft bei Pfeifer dar. In der Durchführung erfüllen sie unterschiedliche Rollen, von Methoden- und Moderationsaufgaben über die Projektmitarbeit als Experte:in bis hin zur Verantwortung als Projektleiter:in. Dabei arbeitet das Team Hand in Hand mit anderen Abteilungen der Pfeifer Gruppe sowie mit externen Partnern zusammen. Die im Zuge der Strategiearbeit und in Abstimmung mit der Geschäftsführung definierten Suchfelder „Bauen und Wohnen der Zukunft“ sowie „Holz als Rohstoff und CO_2-Speicher“ geben bei der Auswahl und Priorisierung der Vielzahl an Themen den Entscheidungsrahmen vor.

Der Coworking-Space in Innsbruck fördert den Austausch und das vernetzte Denken.

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

„Wir möchten ein Ökosystem schaffen, an das viele andere Organisationen anschließen können.“

Johannes Oberdanner, Leiter Pfeifer Innovation Hub

„Der Hub und das HIT sind integrale Bestandteile von allem, was im Innovationsbereich entsteht.“

Johannes Oberdanner, Leiter Pfeifer Innovation Hub

Braucht es dafür einen Background in der Holzindustrie?

J.O. Wie bereits erwähnt decken die Teammitglieder im Innovation Hub unterschiedlichste harte (Fachexpertise) und weiche (Moderation, Coaching, Präsentation) Kompetenzbereiche ab. Neben diesen Kompetenzen gibt es innerhalb der Pfeifer Gruppe noch eine Vielzahl an ExpertInnen rund um das Thema Holz, im Speziellen im Großindustriekontext. So zum Beispiel im Einkauf, den Märkten und der Vermarktung, zum Rohstoff selbst, der Produktion und Logistik sowie der IT im Industriekontext, um nur einige dieser wertvollen Kompetenzen zu nennen. Treffen all diese Fähigkeiten in einem Umfeld aus Mut, Weitblick und Unternehmertum aufeinander, sind die Grundvoraussetzungen für Innovation gegeben. Die Rolle des Innovation Teams ist es, diese Fähigkeiten entsprechend zu kanalisieren und dadurch Innovation zu ermöglichen.
Gerade deshalb ist der ständige Austausch mit sämtlichen Bereichen der Pfeifer Gruppe zentraler Bestandteil unseres Innovationsprozesses.

Wo liegen die größten Innovationspotenziale in der Branche?

J.O. Gar nicht so sehr im produzierenden Bereich. Hier ist bereits extrem viel Expertise vorhanden. Mehr Chancen orte ich an den Schnittstellen zur Wertschöpfungskette vorher – also im Wald, als auch nachgelagert in den Märkten. Stichwort Service-Dienstleistungen rund um neue ökologische Produkte, Kreislaufwirtschaft, Vorfertigung für den Bau und vieles mehr.

Was bedeutet der Hub für das Hybride Innovationsteam (HIT)?

J.O. Das HIT besteht aus Pfeifer MitarbeiterInnen und bildet das Netzwerk in die Organisation und Standorte hinein. Dort engagieren sich MitarbeiterInnen aus verschiedenen Abteilungen und Standorten und bringen ihre Expertise und ihr Wissen in unterschiedlichsten Formaten ein und tragen somit wesentlich zur Innovationskraft der Pfeifer Gruppe bei. Mit dem Innovation Hub hat dieses Netzwerk nun eine zentrale Stelle für alle Belange rund um die Themen Innovationsprozess, Methoden, Innova-

„Wir wollen Innovation im System denken, offen denken, gemeinsam denken.“

Johannes Oberdanner, Leiter Pfeifer Innovation Hub

Let’s get it started: Das Team des Innovation Hub verfolgt bereits die ersten konkreten Ideen.

tionsmanagement und Begleitung in und bei den Projekten. Auch werden die neuen Räumlichkeiten für regelmäßigen Offsite-Meetings und diverse Veranstaltungen genutzt. Kurz: Der Hub und das HIT sind integrale Bestandteile von allem, was im Innovationsbereich entsteht.

Welche Ziele verfolgt der Innovation Hub in punkto Vernetzung?

J.O. Unsere Vision ist es, hier in Tirol ein „Timber Valley“ entstehen zu lassen. Wir möchten ein Ökosystem schaffen mit dem Hub als Zentrum in Innsbruck, an das viele andere Organisationen anschließen können. Deshalb haben wir uns bewusst für ein Büro entschieden, das nicht exklusiv Pfeifer ist. Wir wollen Innovation im System denken, offen denken, gemeinsam denken, um tragfähige Netzwerke mit Universitäten, Start-ups, Acceleratoren, Inkubatoren und Corporate Ventures aufzubauen. Gleichzeitig öffnen wir den Raum für Pfeifer-Mitarbeitende, um hier zu arbeiten oder Veranstaltungen zu besuchen. Wir werden den Hub im Unternehmen noch sichtbarer machen, indem wir Experten aus den verschiedensten Branchen einladen, die Pfeifer Zukunftstage veranstalten und vieles mehr.

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

© Foto: PFEIFER GROUP- Anna Tiefenbrunner

Wo siehst du den Hub in drei Jahren?

J.O. Der Ort wird für viele für Unternehmergeist, Mut und Innovationskraft stehen. Wo ein offener und respektvoller Austausch rund um das Thema Holz im weitesten Sinne stattfindet. Wo alle, die so wie ich daran glauben, dass mit Holz und Unternehmen wie Pfeifer die Zukunft trotz aller Herausforderungen gut werden kann, zusammenkommen, um gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Und für mich ist ausschlaggebend, was spürbar in der Pfeifer Organisation angekommen sein wird. Ich sehe weiterhin eine reflektierte und offene Strategiearbeit unter Berücksichtigung von technologischen Trends und Marktentwicklungen, daraus abgeleiteten Innovationslücken und Suchfeldern und einem voll integrierten Prozess, um diese Lücken gemeinsam zu schließen. Als Organisationseinheit werden wir spannende Projekte umgesetzt haben, betreiben Co-Creation, arbeiten mit verschiedensten Forschungseinrichtungen und Partnern zusammen und schaffen nachhaltige Werte. Wir werden in mutige JungunternehmerInnen (Startups) investiert haben und gemeinsam die Zukunft gestalten und all dies natürlich auch mit nachhaltigen und profitablen Umsätzen als wirtschaftlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg unterlegen. Kurz: Es ist ein guter Ort um Zukunft zu machen!

Johannes Oberdanner

leitet den Pfeifer Innovation Hub seit Januar 2022. Zuvor war er über 20 Jahre in verschiedenen Positionen, zuletzt als Geschäftsführer von mehreren Tochtergesellschaften, bei der Swarovski Gruppe tätig. Dabei konnte er wertvolle Erfahrungen in den Bereichen General Management, Projektmanagement, globales Supply Chain Management und Vertrieb sammeln sowie sich umfassende Kenntnisse in Führung und Organisationsentwicklung aneignen. Dieses praktische Wissen, seine Hands-on-Mentalität und sein globales Netzwerk bringt Oberdanner in seine Führungsrolle bei Pfeifer ein.

„Der Ort wird für viele für Unternehmergeist, Mut und Innovationskraft stehen.“

Johannes Oberdanner, Leiter Pfeifer Innovation Hub

Standort-Schwerpunkte 2021

1

UELZEN, Tobias Keller

Zum 30-Jahr-Jubiläum unseres Standorts nimmt Pfeifer ein massives Ausbau- und Modernisierungsprogramm in Angriff. Den Beginn markiert im Jahr 2022 die Errichtung einer Altholzrecyclinganlage zur Diversifizierung der Rohstoffbasis neben dem frischen Span aus dem eigenen Sägewerk. Damit einher geht eine Modernisierung und Kapazitätserweiterung in der Palettenklotz-Produktion auf 350.000 m³ pro Jahr. Weiters wird das aus dem Gründungsjahr 1992 stammende Sägewerk samt Rundholzplatz grundlegend erneuert und die Einschnittkapazität auf rund 800.000 fm erhöht. Bereits in den vergangenen Jahren wurde kontinuierlich in die Qualitäts- und Leistungssteigerung unseres Standortes investiert. So ging beispielsweise ein neuer Kanaltrockner samt Lagerhalle und Umstapelanlage in Betrieb.

2

LAUTERBACH, Andreas Schmid

Der Neubau des Kanaltrockners im Jahr 2021 hat wesentlich zur Weiterentwicklung und Absicherung unseres Standortes beigetragen. Nicht nur wegen der Kapazitätssteigerung bei der Schnittholztrocknung, der höheren Flexibiliät und der schnelleren Reaktionszeit – auch die Energieeffizienz konnte damit deutlich erhöht werden. Im Sommer haben wir außerdem in zwei neue Qualitätsbrettscanner investiert. Eine weitere Verbesserung brachte die vollautomatische Folierung der Schnittholzpakete mit sich. Erfreulich ist auch, dass der werkseigene Gleisanschluss trotz coronabedingter Hürden quasi „auf Schiene“ ist und wie geplant im April 2022 starten kann.

3

SCHLITZ, Sebastian Eggel

Mit Abschluss der zweiten Ausbaustufe im Juni 2021 verdoppelte sich die Produktionskapazität unseres Brettsperrholzwerks planmäßig von 50.000 auf 100.000 m³ CLT jährlich. Insgesamt 6 Mio. Euro wurden u.a. in eine zweite Keilzinkung und eine komplett neue Abbundanlage investiert, um die Abbundleistung und Produktqualität zu erhöhen. Alle Produktionsanlagen befinden sich nun auf dem neuesten technischen Stand. Vorerst stehen also hauptsächlich Optimierungen und kleinere Projekte auf der Agenda. Im Laufe des Jahres 2022 werden zum Beispiel zahlreiche Lärm- und Staubschutzmaßnahmen umgesetzt, um sowohl unsere MitarbeiterInnen als auch die Anrainer des Standorts zu entlasten. Mittelfristig stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstum und Ausbau der Holzbaukapazitäten.

© Portraits: west Werbeagentur

© Portraits: west Werbeagentur

4

UNTERBERNBACH, Uwe Herold

Auch 2021 konnte eine kontinuierliche Qualitäts- und Leistungssteigerung in den Einzelgewerken erzielt werden. Die optimierte Ein- und Ausfahrt für LKWs und PKWs, die erhebliche Lärmreduktion und mehr Lagerkapazitäten sind Ergebnisse der gelungenen Weiterentwicklung unseres Logistikareals. Selbst zu Stoßzeiten kommt es bei der Werkseinfahrt nun zu keinem LKW-Rückstau mehr. Um der hohen Marktnachfrage gerecht zu werden, mussten wir außerdem im Frühjahr auf 3-Schicht-Betrieb in der Säge umstellen, der dank dem großen Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis September erfolgreich lief. Im Sommer wurde außerdem das letzte der drei neuen Silos in Betrieb genommen. Diese Infrastrukturmaßnahme wirkt sich sehr positiv auf die Produktionsverfahren Klotz und Pelletierung aus. Darüber hinaus wurde der Prototyp Klotz-Kappsäge erfogreich in Betrieb genommen und dessen Ziel – mehr Leistungsfähigkeit bei verbesserter Qualität zu gewährleisten – wurde erreicht.

5

TRAHNOV, Thomas Wille

Die heftige Corona-Welle Anfang des vergangenen Jahres sorgte kurzfristig für den Ausfall einzelner Schichten. Allerdings konnten wir die Situation dank umfangreicher Sicherheitsmaßnamen rasch in den Griff bekommen und unsere Krisenresistenz abermals beweisen. Außerdem nutzten wir die Pandemiezeit für umfassende Optimierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. So wurde beispielsweise eine Lagerhalle kernsaniert und damit 800 m² zusätzliche Lagerfläche direkt am Standort geschaffen. Gerade zu Produktionsspitzen erweist sich dies als Riesenvorteil.
Das neu bezogene Bürogebäude, das die Abläufe in der Administration deutlich optimiert hat, hat sich bewährt.
Wir konnten außerdem den Holzkreislauf für beide tschechischen Standorte weiter optimieren und haben nun auch auch die Möglichkeit, Halbfertigprodukte werksübergreifend zu verarbeiten. Dadurch können wir auch unsere Lagerbestände (Schnittholz/Halbfertigprodukte und Fertigprodukte) besser steuern.

6

CHANOVICE, Radek Pecka

Dank der neuen, extrem leistungsfähigen Hobelanlage mit angeschlossenem Sortierwerk, die Anfang des vergangenen Jahres in Betrieb genommen wurde, können wir unseren Kunden festigkeitssortierte Hobelware in homogener Qualität anbieten. Außerdem haben wir sechs neu errichtete Trockenkammern in Betrieb genommen und damit die Kapazitäten im Bereich der Schnittholz-Trocknung erhöht.
Mit der neuen Anlage konnten wir den Stromverbrauch um 12%/m³ Schnittholz und Wärmeverbrauch um 30 %/m³ reduzieren.
Schritt für Schritt sollen die alten Trockenkammern durch neue ersetzt werden, um im Endausbau bis zu 500.000 m³ Schnittholz jährlich trocknen zu können und nicht zuletzt, um den aktuellsten Anforderungen in Sachen Energieeffizienz zu entsprechen.
Nachhaltigigkeit und Energieeffizienz hat für uns eine sehr hohe Priorität. Durch die Installation eines neuen Bandtrockners für Sägenebenprodukte kann die Restwärme beispielsweise zur Stromproduktion verwendet werden. Außerdem möchten wir unsere Fahrzeuge auf Elektro umstellen. Erst vor kurzem ist an unserem Standort der erste Elektrostapler aufgefahren. 2022 werden wir diesen Trend fortsetzen!

7

KUNDL, Georg Walcher

Seit Mitte 2021 ist eine der leistungsstärksten Schnittholzsortieranlagen auf KI-Basis und mit modernster Robotertechnik in Betrieb. Mit dieser Anlage kann das zur Gänze im Betrieb anfallende Schnittholz weiterverarbeitet werden. Darüber hinaus wurde auch die Sägelinie optimiert. Mit dem Abschluss des letzten Bauabschnittes arbeitet die komplett erneuerte Sägelinie auf dem heutigen Stand der Technik. Mit ein Teil des damaligen Investitionsprojektes war auch die Erneuerung des Rundholzplatzes und der Sortierstrecke.

Bei einer täglichen Manipulationsmenge von mehr als 4.000 Festmetern Holz auf 10 ha Grundfläche fällt das durchaus ins Gewicht und unsere MitarbeiterInnen sowie Lieferanten profitieren seitdem von den effizienteren und vor allem sicheren Abläufen. Derzeit wird der Standort im Sinne einer nachhaltigen Bewirtschaftung umgestellt. So werden aktuell die Diesel- gegen Elektrostapler getauscht.

8

IMST, Dietmar Seelos

Mit den laufenden Investitionen stellen wir sicher, dass unser Produktportfolio in Qualität und Quantität den Markterfordernissen entspricht und die Wettbewerbsfähigkeit erhalten bleibt. Zum Jahreswechsel 2020/21 wurde zum Beispiel das Brettschichtholzwerk mit einer neuen Keilzinkung auf den neuesten, technischen Stand gebracht. Somit wird das Werk seinem Ruf als eines der modernsten seiner Art in Europa gerecht. Die optimierte Anlage läuft bereits seit Februar in Vollbetrieb. Auch ins Massivholzplattenwerk wurde erheblich investiert. Zur Jahresmitte 2021 wurde mit der Erneuerung der Mittellagenfertigung gestartet, welche im Dezember 2021 in den Vollbetrieb übergegangen ist.

© Portraits: west Werbeagentur

MESSETERMINE
2022 – 2023

Hispack	*24/05 – 27/05/2022* **Barcelona** / Spanien	**Batimat**	*03/10 – 06/10/2022* **Paris** / Frankreich
Carrefour International du Bois	*01/06 – 03/06/2022* **Nantes** / Frankreich	**Bauma**	*24/10 – 30/10/2022* **München** / Deutschland
Holzbau Wirtschaft	*01/06 – 02/06/2022* **Memmingen** / Deutschland	**NAWLA Traders Market**	*09/11 – 11/11/2022* **Phoenix** / USA
Dach + Holz	*05/07 – 08/07/2022* **Köln** / Deutschland	**BAU 2023**	*09/01 – 14/01/2023* **München** / Deutschland
FACHPACK	*27/09 – 29/09/2022* **Nürnberg** / Deutschland	**Ligna**	*15/05 – 19/05/2023* **Hannover** / Deutschland

Alle Termine finden Sie stets aktualisiert auf

www.pfeifergroup.com/de/newsroom/termine-messen

Dort können Sie auch einen persönlichen Gesprächstermin vereinbaren und teilweise sogar eine Ticketanfrage stellen.

DIGITALISIERUNG in Marketing und Vertrieb

ECHTER NUTZEN UND MEHRWERT ALS ZIEL

MitarbeiterInnen des Pfeifer Sales Teams können die Kontaktdaten von Kunden und Interessenten ganz einfach mithilfe der Sales-App erfassen und qualifizieren.

Kunden und Unternehmen profitieren gleichermaßen von automatisierten Prozessen in Marketing und Vertrieb, die Pfeifer nach einer klaren Strategie in hohem Tempo anstößt und weiterentwickelt. Paradebeispiel: Mit dem laufend optimierten Service Portal überträgt Pfeifer die von B2C bekannten Vorteile in den B2B-Bereich.

© Foto: PFEIFER GROUP; Gerhard Berger | Grafiken: west Werbeagentur

© Foto: PFEIFER GROUP; Gerhard Berger | Grafiken: west Werbeagentur

Durch die voranschreitende Digitalisierung wird das Einkaufsverhalten von Kunden auch im B2B-Bereich immer digitaler. Eng verzahnt mit dieser Entwicklung ist die Änderung des Vertriebs an sich. Speziell bei austauschbaren Produkten wie Holzprodukten spielen Vertriebskonzept und Servicequalität eine immer wichtigere Rolle im Wettbewerb um den Kunden. Vor diesem Hintergrund forciert Pfeifer die Automatisierung der beiden Abteilungen Marketing und Vertrieb, die eng zusammenarbeiten und trotzdem flexibel bleiben. Ziel der Digitalisierungsstrategie: neue Kunden zu gewinnen, die Kundenbindung bei Bestandskunden zu erhöhen, Kunden und Interessenten optimal mit Informationen zu versorgen und eine bestmögliche Auftragsabwicklung zu ermöglichen. Michael Pfeifer, CEO der Pfeifer Group, gibt die Richtung vor: „In einer traditionellen Umgebung zeitgemäße digitale Kommunikations- und Vertriebskanäle zu etablieren, ist eine große Herausforderung. Wir möchten damit konkreten Nutzen und echten Mehrwert für unsere Kunden und das Unternehmen schaffen."

Analoge & digitale Präsenz im Vertrieb

Trotz Digitalisierungsoffensive bleibt der persönliche Austausch zwischen Kunden, Interessenten und dem Pfeifer Sales Team weiterhin ein zentraler Bestandteil der Vertriebsarbeit. Individuelle Ansprechpartner und Face-to-Face-Kommunikation ermöglichen es, Potenziale bei Bestandskunden auszuschöpfen, Interessenten in Kunden zu verwandeln bzw. das Image der Pfeifer Group am Markt zu optimieren. „Diese Gespräche nutzen wir aber auch gezielt, um die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden zu eruieren und das digitale Angebot in der Folge darauf abzustimmen", erklärt Florian Singer, Leitung Digitaler Vertrieb & Marketing, die Strategie. So wird das 2020 eingeführte B2B Service Portal laufend um wertvolle Services und Funktionen erweitert. Die Verfügbarkeit als App sowie das LKW-Tracking sind nur zwei Beispiele, wie Pfeifer unmittelbar auf Kundenwünsche reagiert und die bekannten Vorteile aus dem B2C- in den B2B-Bereich überführt. „Unsere ‚Road Map' hält alle wichtigen Entwicklungsschritte in den nächsten Jahren fest. Als Vorreiter in der Branche möchten wir immer besser werden – im Grunde ein nie abgeschlossener Prozess", betont Singer.

Florian Singer

studierte Holztechnik an der FH Salzburg und Marketing am MCI Innsbruck. Nach der Marketing-Leitung in einem anderen großen Unternehmen der Holzindustrie übernahm er 2012 diese Position bei Pfeifer. Seit 2020 leitet er zusätzlich die Abteilung Digital Sales bei Pfeifer.

„Wir möchten unseren Kunden die richtigen Infos zum richtigen Zeitpunkt in bester Qualität bereitstellen – und das automatisiert."

Florian Singer

Online erhältlich sind derzeit Pellets, Schalungsprodukte sowie Palettenklötze und Verpackungsschnittholz von Euroblock. Ziel ist es, das Service-Angebot auf das gesamte Produkt-Portfolio auszuweiten.

Online-Bestellung mit Mehrwert

Neben der analogen Auftragsabwicklung haben Pfeifer-Kunden die Möglichkeit, eine wachsende Auswahl an Produkten online über das Service Portal zu bestellen. Die Voraussetzungen hinsichtlich Datenqualität gewährleistet das SAP-System – die Anbindung des Portals an SAP bezeichnet Singer als „Meilenstein, um den Servicegedanken in die Tat umzusetzen". Die Plattform kommuniziert nun über Schnittstellen live mit dem Pfeifer Warenwirtschaftssystem und liefert den Kunden in Echtzeit alle Informationen, die er benötigt (Produktpreise, Verfügbarkeiten nach Standorten). Nach der Bestellung kann der Kunde sämtliche relevante Dokumente downloaden und seine Lieferung künftig sogar in Echtzeit verfolgen. Auf Wunsch will Pfeifer in einer nächsten Ausbaustufe auch die Möglichkeit einer Anbindung der Pfeifer-Plattform an das Warenwirtschaftssystem des Kunden bieten. Bestellungen, die der Kunde in seinem eigenen System auslöst, werden dann direkt in die Plattform und weiter in das Pfeifer-System übertragen. Diese automatisierte Auftragsabwicklung minimiert den Zeitaufwand für alle Beteiligten enorm. „Alles muss heute schnell gehen. Mit unseren Services entlasten wir unsere Kunden im Tagesgeschäft effektiv und nachhaltig", betont Singer und führt aus: „Die Plattform ist bereits fixer Bestandteil der Pfeifer Vertriebsarbeit und wir schaffen intern Ressourcen, um sie ständig weiterzuentwickeln." Nach Etablierung im DACH-Raum und Italien steht für 2022 etwa das Go-Live auf dem französischen Markt auf der Agenda.

Marketing nach Maß

Auch hinter der Marketing-Automatisierung steckt eine klare Motivation. „Wir möchten unseren Kunden die richtigen Infos zum richtigen Zeitpunkt in bester Qualität bereitstellen – und das automatisiert", resümiert Florian Singer den Kerngedanken. In der Marketing-Automatisierung werden die Kontaktdaten von Leads und Kunden gespeichert. Diese werden über E-Mails laufend mit relevanten Informationen versorgt. Neben Informationen zu Veranstaltungen und Neuigkeiten aus dem Unternehmen erhalten interessierte Kunden datenschutzkonform auch Informationen zu Produktverfügbarkeiten und Aktionen. Diese bedarfsorientierten Informationen werden über Algorithmen und künstliche Intelligenz gesteuert. Ein weiteres Beispiel dafür, wie der Faktor Mensch und die Digitalisierung gemeinsam zum Erfolg führen.

© Fotos: PFEIFER GROUP; Gerhard Berger; PFEIFER GROUP; Anna Tiefenbrunner | Grafiken: west Werbeagentur

© Grafiken: west Werbeagentur

So funktioniert das Service Portal

ÜBERSICHTLICH, PRAKTISCH, SCHNELL

Vom Erstkontakt bis zur E-Rechnung

1. Bestehende und Neu-Kunden gelangen auf shop.pfeifergroup.com mit Benutzername und Passwort in einen geschützten Kundenbereich

Hilfestellung & Demo-Videos gerne auf Anfrage unter shop@pfeifergroup.com

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 z. Bsp. Muster bestellen.

3. Vertiefende Services wie die Abrufbarkeit von Verfügbarkeiten, Preisen und Frachtkosten erleichtern den Bestellprozess.

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

5. Der aktuelle Status der Bestellung kann jederzeit abgerufen und verfolgt werden (Bestelleingang, Versandt, geplante Ankunftszeit am Lieferort).

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

7. Sämtliche Dokumente rund um die Auftragsabwicklung – vom Lieferschein bis zur Rechnung – können eingesehen und heruntergeladen werden.

8. Anfragen und Terminvereinbarungen können ebenso über die Plattform getätigt werden.

PFEIFER ALS ATTRAKTIVER UND INNOVATIVER ARBEITGEBER

Gemeinsam in die Arbeitswelt 4.0

© Fotos: Matthias Brabetz

Zusammenarbeiten, lernen, sich weiterentwickeln: Diese Prozesse sind der Schlüssel zum Erfolg in der neuen, digitalen Arbeitswelt. Als internationaler Konzern mit mehr als 2.000 MitarbeiterInnen in vielfältigsten Berufsfeldern sieht Pfeifer dabei besonderen Herausforderungen entgegen. Und setzt auf innovative Tools für Wissensvermittlung und Kommunikation – vom E-Learning bis zur eigenen Mitarbeiter-App.

Seit Jahren treibt Pfeifer die umfassende Digitalisierung der Unternehmensgruppe voran, mit so wichtigen Meilensteinen wie der Entstehung des Online-Karriereportals oder des E-Learning-Projekts Pfeifer Learn. Günther Jaritz, Konzernpersonalleiter der Pfeifer Group, will als federführende Kraft den Wandel anstoßen, ohne disruptiv zu wirken: „Alle neuen Formate verstehen sich als Brücke zwischen Tradition und Zukunft. Sie beruhen auf fundamentalen Werten wie Transparenz, Selbstverantwortung der MitarbeiterInnen und kollaboratives Arbeiten in Netzwerken.“ Ein gutes Beispiel dafür ist Pfeifer Connect, ein Verbund von Confluence und Jira Software, der neben den Funktionen eines klassischen Intranets grundlegende Informationen zum Unternehmen bietet und als wichtige Wissensdokumentation dient. Pfeifer Connect erfüllt modernste Anforderungen für agiles Projektmanagement, ist an allen Desktop-Arbeitsplätzen verfügbar und verbindet die Teams abteilungs- und länderübergreifend.

Die digitalen Angebote verstehen sich als Weiterführung und Vertiefung des persönlichen Gesprächs.

© Fotos: Matthias Brabetz

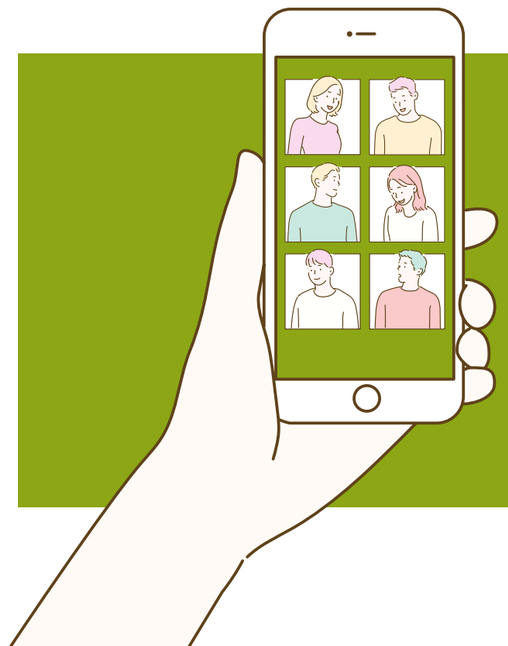
Gemeinsam wachsen mit Pfeifer Learn

Grundlegende Veränderungen bringt die Digitalisierung auch im Bereich Weiterbildung. Dank interaktiven Lernformaten lässt sich Personalentwicklung heute so individuell gestalten wie nie zuvor. Ebenso wichtig wie das Was ist aber auch das Wie der Vermittlung. Bei Pfeifer lautet der selbst auferlegte Anspruch, Wissen so aufzubereiten, dass es jede/r Mit-

arbeiter/in verstehen kann. „Seit Mitte 2021 macht Pfeifer Learn Wissen für alle zugänglich – von der Produktion bis zur Verwaltung. Wir möchten gemeinsam wachsen“, formuliert Sarah Kathrein, Leiterin der Personalentwicklung, die Mission des E-Learning-Projekts. Das digitale Format erlaubt es den MitarbeiterInnen, zeit- und ortsunabhängig zu lernen und neben den Pflichtschulungen auf ein erweitertes Kursangebot zuzugreifen. „Jede/r Produktionsmitarbeiter/in bekommt einmal monatlich einen kurzen Pflichtkurs zugewiesen. Die Kurse sollen dazu dienen, Arbeitsunfälle zu vermeiden, die Qualität zu verbessern oder generelle Infos über die Firma zu vermitteln. Daher werden sie in der Arbeitszeit ermöglicht“, konkretisiert Kathrein. Nach Absprache mit dem Vorgesetzten absolvieren die MitarbeiterInnen den Kurs im Laufe des Monats selbstständig in den adäquat ausgestatteten Lernräumen, die an allen Standorten eingerichtet wurden. Es besteht auch die Möglichkeit, die Schulung freiwillig via App zu machen. Den MitarbeiterInnen der Verwaltung steht ein sehr breites Kursangebot zur Verfügung, das verschiedene Themenbereiche abdeckt: Kommunikation, Präsentation, IT, Gesundheit etc. Diese dienen zum Teil zur Vor-/Nachbereitung von Trainings und Seminaren.

„Die E-Learning-Kurse können entweder in eigenen Lernräumen in der Produktion, am Arbeitsplatz oder via App absolviert werden.“

Sarah Kathrein, Leiterin der Personalentwicklung



myPFEIFER

Die App ist für iOS- und Android-Geräte verfügbar, der Download in den Stores erfolgt kostenlos. Kunden, Partner und Interessierte können den öffentlichen Bereich der App nutzen (u.a. mit Produktinfos, Presse- & Social-Media-Aktivitäten, Veranstaltungen und Karrieremöglichkeiten). Mit ihren persönlichen Zugangsdaten gelangen Pfeifer MitarbeiterInnen in den exklusiven internen Bereich.

Eine App für Job & mehr

Als Pfeifer im Zuge der Digitalisierungsoffensive nach einem verbindenden Kommunikationsmittel suchte, das Verwaltungs- und Produktionsmitarbeiter gleichermaßen zur Hand haben, entstand die Idee zu einer eigenen App. Sie sollte wichtige Informationen und News direkt aufs Smartphone liefern – mit dem großen Vorteil, dass die App unabhängig von Einsatzbereich und Arbeitszeiten rund um die Uhr mobil zugänglich ist und eine zielgenaue, authentische Kommunikation mit den MitarbeiterInnen erlaubt. Nach dem Launch im März 2021 wurde „myPfeifer“ sukzessive an allen acht Standorten der Pfeifer Group ausgerollt und bietet bewusst ein breites Themenspektrum: Alles, was „Job & mehr“ betrifft, hat in der App Platz. Zum einen bespielen Redakteure an den Standorten den Feed regelmäßig mit relevanten Neuigkeiten. Zum anderen finden die registrierten Benutzer so wichtige Punkte wie Schichtpläne, Infos zur

Was läuft in der Pfeifer Group?

Die Antworten gibt’s bequem via Smartphone, Tablet, Notebook oder Desktop-PC.

- Aktuelles über die Pfeifer Group
- Infos vom jeweiligen Standort
- Der schnelle Draht zu Kolleginnen & Kollegen
- Wichtige Kontakte für jede Situation
- Regionale Angebote und Aktionen
- Umfragen & Gewinnspiele

„myPfeifer fördert den Dialog mit MitarbeiterInnen und stärkt das Zusammengehörigkeitsgefühl.“

Alexander Sedlak, Projektmanager myPfeifer

© Foto: PFEIFER GROUP, Christian Walch | Grafik: west Werbeagentur

© Foto: PFEIFER GROUP | Grafik: west Werbeagentur

Arbeitssicherheit, einen schnellen Kontakt zur Personalabteilung, ein Mitarbeiter-Verzeichnis, Kalender u.v.m. „Mit myPfeifer können wir alle MitarbeiterInnen rasch über zentrale oder lokale News informieren. Der Treffpunkt mit den Kleinanzeigen dient als Plattform, um sich über die Arbeitsthemen hinaus mit den Kolleginnen und Kollegen zu vernetzen“, erklärt Alexander Sedlak, Projektleiter von myPfeifer. Die App versteht sich also als interaktives Tool, das zum Mitgestalten und Mitdiskutieren einlädt. Feedback lässt sich via Umfragen oder auch in den Kommentaren zu den Beiträgen einholen. Rabatte, Aktionen und Gewinnspiele runden das attraktive Angebot von myPfeifer ab.

(Selbst-)Verständlich für alle

Im Vergleich zu den Info-Terminals in den Produktionen bietet die freiwillige App einen beträchtlichen Mehrwert, der bestehenden und neuen MitarbeiterInnen im Onboarding-Prozess aktiv kommuniziert wird. Um die Einstiegshürde so niedrig wie möglich zu halten und wirklich die gesamte Belegschaft zu erreichen, bietet die App eine automatische Übersetzungsfunktion in mehrere Sprachen. Für weniger online-affine MitarbeiterInnen leistet Pfeifer auch gerne Starthilfe und fördert somit die Digitalisierung im Kleinen. So wachsen alle gemeinsam in die Arbeitswelt 4.0 hinein.

„Alle neuen Formate verstehen sich als Brücke zwischen Tradition und Zukunft.“

Günther Jaritz, Personalleiter

SAP Quality Award für Pfeifer Learn

Im November 2021 konnten Sarah Kathrein und Simon Traxl, stellvertretend für das Projektteam von Pfeifer Learn, im Palais Coburg in Wien den Preis für den Finalisten zum SAP Quality Award in der Kategorie Business Transformation Success Factors entgegennehmen. Der Preis wird jährlich an ausgewählte Projekte verliehen, die durch sehr gutes Projektmanagement und Innovationen auffallen. An Pfeifer Learn lobten die Juroren besonders den ganzheitlichen Ansatz, die maßgeschneiderten Inhalte, die Schaffung von Lernräumen sowie die begleitende Marketing-Kampagne. „Hiermit möchten wir uns neben dem Projektteam rund um Sarah Kathrein, Simon Traxl und Sigrun Lunger nochmal bei allen MitarbeiterInnen an den Standorten bedanken, die maßgeblich zur erfolgreichen Implementierung von Pfeifer Learn beigetragen haben. Ihnen gebührt dieser Preis“, freute sich Personalleiter Günther Jaritz.

Simon Traxl und Sarah Kathrein mit der renommierten Auszeichnung.

© Grafik: wert Werbeagentur
© Fotos: Mathias Bobetz Photography; CURT THE MESSI

Gleiche Prozesse für gleiche Sachverhalte. Um dies konzernweit sicherzustellen, transformiert Pfeifer die gesamte Organisation und führt SAP als Plattform ein, die jeden Geschäftsprozess darstellt bzw. abstrahiert. Ein wichtiger Schritt in der Digitalisierungs- und Wachstumsstrategie des Unternehmens, das damit einmal mehr die Vorreiterrolle in der Holzindustrie übernimmt.

Mit SAP S/4HANA zu standardisierten Prozessen und mehr Transparenz

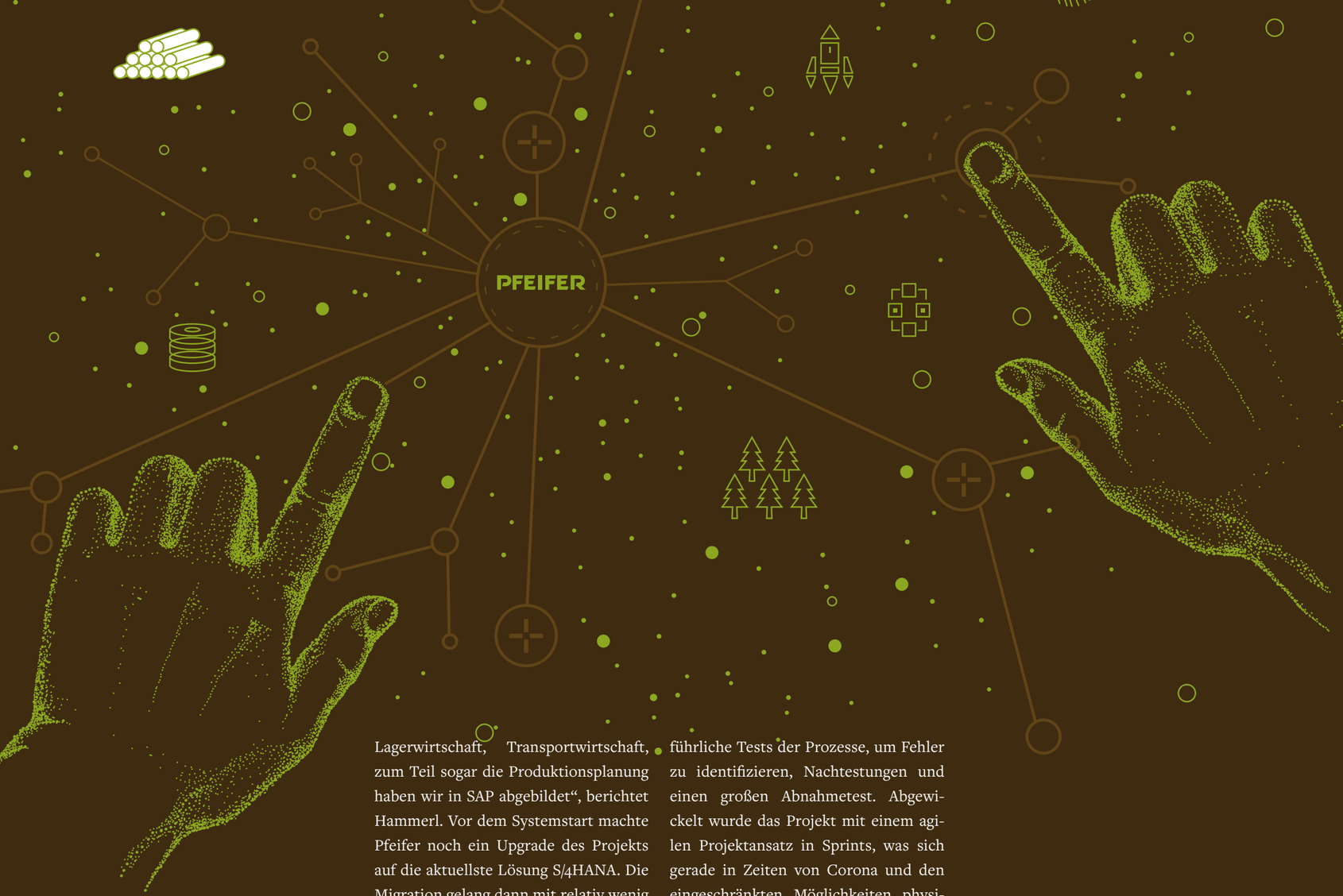
Es war und ist ein gewaltiges Organisationsprojekt, das Pfeifer mit der Implementierung von SAP S/4HANA stemmt. Die Motive und Ziele dafür fallen quasi zusammen: Prozesse zu standardisieren, zu stabilisieren und transparenter zu machen. Es geht darum, die Sicherheit von Informationen und Prozessen zu erhöhen und das Risiko durch internes Know-how und ein großes Beraternetzwerk im Hintergrund zu minimieren. Aber auch darum, Wachstum zu unterstützen. Denn nur mit skalierbaren Systemen gelingt es, die auf Expansion ausgerichtete Unternehmensstrategie operativ umzusetzen. All dies macht die neue Plattform möglich. „Das SAP-System ist das Herz des Unternehmens“, bringt es Stefan Hammerl, Leiter IT-Applikationen bei Pfeifer, auf den Punkt.

Implementieren, wo es Sinn macht

Schon 2016 hat Pfeifer entschieden, SAP einzuführen, zunächst für die Bereiche Finanzbuchhaltung und Controlling. 2017 wurden auch die gesamten Personalprozesse in SAP abgebildet. 2019 fiel der Entschluss, das alte ERP-System abzulösen. Kleinere Projekte im Technischen Einkauf bewiesen, dass die SAP Standardprozesse für Pfeifer funktionieren. So wurde im Sommer 2019 eine Machbarkeitsstudie gestartet. Sie sollte die Abbildbarkeit für alle logistischen Prozesse im gesamten Konzern erheben und neben den Kosten auch den Umfang definieren. „Pfeifer hat SAP dort etabliert, wo es konkret Sinn macht. Für den Zahlungsverkehr hatten wir z.B. bereits eine funktionierende Lösung, die unberührt blieb. Aber Auftragsanlage,

„Die Vorteile von SAP wirken auf die gesamte Organisation.“

Andreas Schierle, Leiter Organisation/Prozess-/Projektmanagement



„Wir können damit Prozesse schlanker gestalten, automatisieren und Fehlerpotenziale reduzieren.“

Stefan Hammerl, Leiter IT-Applikationen

Lagerwirtschaft, Transportwirtschaft, zum Teil sogar die Produktionsplanung haben wir in SAP abgebildet“, berichtet Hammerl. Vor dem Systemstart machte Pfeifer noch ein Upgrade des Projekts auf die aktuellste Lösung S/4HANA. Die Migration gelang dann mit relativ wenig Aufwand: „Unser Zugang war es, unsere Prozesse an die Standards von SAP anzupassen und nicht umgekehrt. Das sparte viel Geld, Zeit und Ressourcen und erwies sich als der richtige Weg.“

Projektorganisation und Rollout

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie wurde auch das optimale Wie der Einführung erörtert. Mit dem Ergebnis, dass die beiden Tiroler Standorte Imst und Kundl am 1. Januar 2021 live gingen, die tschechischen Standorte Anfang November 2021 und die deutschen Anfang Januar 2022. Der Rollout umfasste ausführliche Tests der Prozesse, um Fehler zu identifizieren, Nachtestungen und einen großen Abnahmetest. Abgewickelt wurde das Projekt mit einem agilen Projektansatz in Sprints, was sich gerade in Zeiten von Corona und den eingeschränkten Möglichkeiten physischer Treffen absolut bewährte. So wie die Beteiligung von externen und internen Spezialisten: Aus den jeweiligen Fachbereichen bei Pfeifer gab es für jeden Prozess einen Prozessverantwortlichen und mehrere Key User. Für die Projektorganisation zeichnete ein Projektleitungs-Trio bestehend aus Andreas Schierle (Leitung Organisation/Prozess-/Projektmanagement bei Pfeifer), Stefan Hammerl und einem externen Berater verantwortlich. Als Auftraggeber und Sponsor des Projekts fungierte Ewald Franzoi, CFO der Pfeifer Group.

„Das SAP-System ist das Herz des Unternehmens.“

Stefan Hammerl, Leiter IT-Applikationen

Schlanker, flexibler & sicherer

Die Vorteile von SAP wirken auf die gesamte Organisation. „Wir können damit Prozesse schlanker gestalten, automatisieren und Fehlerpotenziale reduzieren. Als Plattform und modernes System unterstützt SAP viele Schnittstellen-Technologien und ein großes Partner-/Berater-Ökosystem. So ist SAP beispielsweise die Voraussetzung für unseren B2B-Onlineshop mit Selfservice-Erlebnis und kann dort unsere MitarbeiterInnen wesentlich entlasten“, erklärt Hammerl. Neben dem SAP S/4HANA hat Pfeifer auch die Reporting-Plattform SAP BW/4HANA sowie die SAP Analytics Cloud mit eingeführt, um die anfallenden Informationen auswerten und Maßnahmen daraus ableiten zu können. Auch die Anbindung eines CRM wird bereits evaluiert.

Herausforderungen und Erfolgsfaktoren

Wie erwartet zeigten sich die größten Herausforderungen nicht in der Technologie, sondern in ihrer Akzeptanz bzw. Adoption. „Große Organisationen zu transformieren, ist nicht so einfach und braucht seine Zeit. Das Change Management ist zentral und wir wollen es in Zukunft weiter forcieren. Positiv hervorzuheben ist, dass einige bestehende MitarbeiterInnen eine tragende Rolle im Projekt und viel Verantwortung übernommen haben“, berichtet Hammerl. Mit der Einführung von SAP ändern sich natürlich gewisse Berufsprofile, so wird etwa der klassische Sachbearbeiter neue Aufgabenfelder erhalten. Überhaupt gewinnt die abteilungsübergreifende Arbeit an Bedeutung. Hammerl verweist auch hier auf die Vorteile: „SAP hilft mit unser Team zu qualifizieren, was aus Konzernsicht der richtige Weg ist. “ Aus Personalmarketing-Sicht wird Pfeifer mit SAP als modernen ERP-Standard auch für neue MitarbeiterInnen attraktiv. So wuchs allein die Abteilung IT Applikationen von 4 auf 12 extrem erfahrene MitarbeiterInnen. Und denen wird im innovationsfreudigen Unternehmen auch in den nächsten Jahren bestimmt nicht langweilig.

Stefan Hammerl

ist seit Juni 2018 Pfeifer beschäftigt. 2019 übernahm er als Leiter den Bereich der IT Applikationen, um mit einem 12-köpfigen Team die Digitalisierung bei Pfeifer voranzutreiben. Seit 1. Januar 2022 nimmt Hammerl die Leitung der IT-Abteilung wahr und ist in dieser Funktion für die Umsetzung und Weiterentwicklung der Informations- und Technologiestrategie verantwortlich.

© Grafik: west Webagentur
© Fotos: PFEIFER GROUP, Anna Tiefenbrunner

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