TIMBER 11

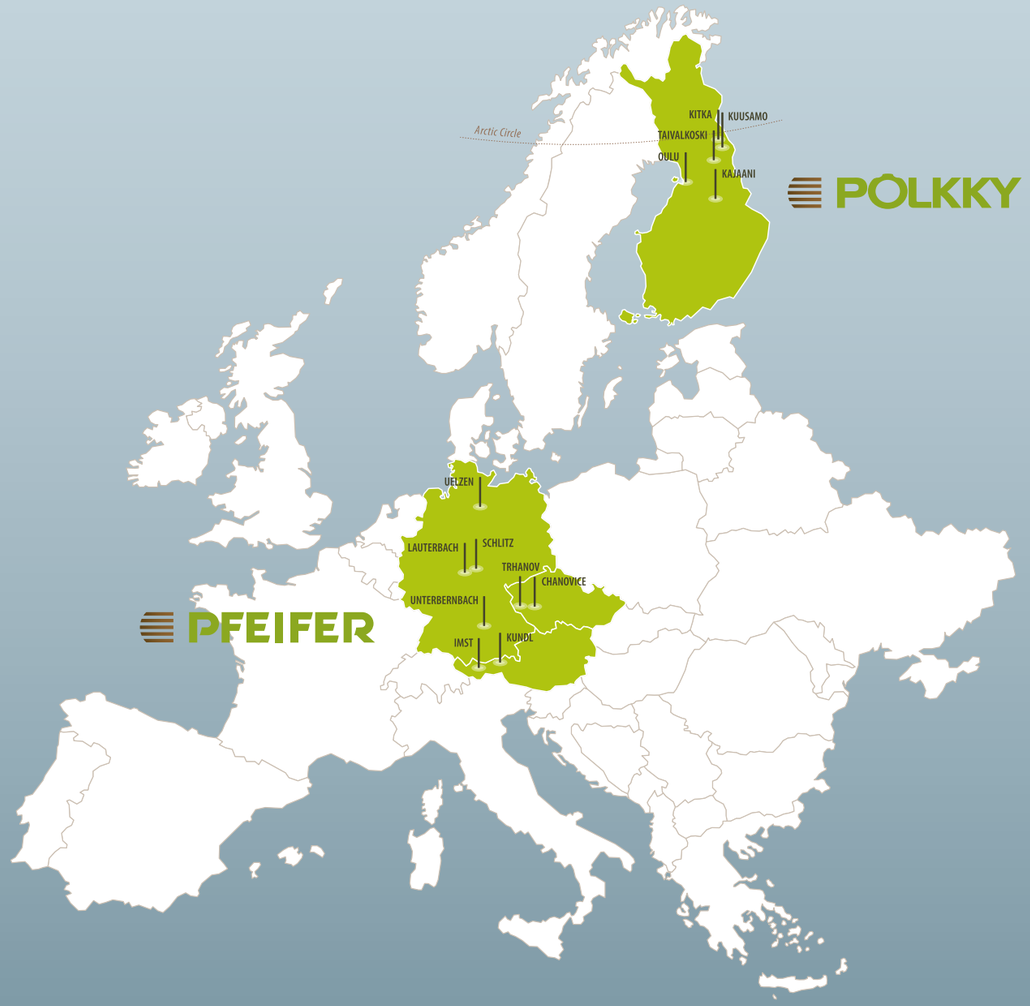
EFFIZIENZ IST UNSER WACHSTUMSMOTOR
Michael Pfeifer im Interview

NACHHALTIGKEIT ALS LANGFRISTIGER KOMPASS

HIGHTECH-SÄGEWERK IN KAJAANI ERÖFFNET

Unternehmensmagazin der Pfeifer Group
Deutsch | 2026 | Ausgabe 11

PFEIFER



2.600 MITARBEITER:INNEN
4 LÄNDER
13 STANDORTE
1,4 MILLIARDEN EURO UMSATZ
5,4 MILLIONEN FESTMETER RUNDHOLZ
JÄHRLICHER EINSCHNITT

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

pfeifergroup.com

© Gerhard Berger | Titelseite: Florian Mitteregger | Rückseite: Jussi Peltola

Seit 1948 wachsen wir mit Holz – und mit den Herausforderungen unserer Zeit. Unsere Überzeugung aber bleibt dieselbe: Dem natürlichen Bau- und Werkstoff Holz gehört die Zukunft. Seine Fähigkeit, CO_2 langfristig zu binden und energieintensive Materialien zu ersetzen, ist ein starker Hebel für den Klimaschutz. Wir setzen auf dieses Potenzial – heute und morgen.

Hand drauf!
Pfeifer, Ihr verlässlicher Partner

Michael Pfeifer, CEO

Günther Binder, CFO

Clemens Pfeifer, CTO

Geschäftsführer der Pfeifer Holding GmbH

Effizienz ist unser Wachstumsmotor

Die Holzindustrie erlebt herausfordernde Zeiten – für Michael Pfeifer ist das Streben nach Schlagkräftigkeit die Antwort darauf. Der CEO der Pfeifer Group im Interview über notwendige Anpassungen an die aktuelle Marktsituation, Chancen von KI und Automatisierung sowie den strategischen Schritt Richtung Finnland. Seine Botschaft: Nur wer Strukturen schärft und Vernetzung lebt, bleibt auch künftig wettbewerbsfähig.

© Gerhard Berger

HERR PFEIFER, WIE BEURTEILEN SIE DIE AKTUELLE WIRTSCHAFTLICHE SITUATION DER HOLZBRANCHE?

Michael Pfeifer: „Die Lage bleibt angespannt, auch wenn sich der Markt nach den starken Preisschwankungen der letzten Jahre in einer gewissen Seitwärtsbewegung stabilisiert hat. Der Sommer war dank hoher Niederschlagsmengen gut für den Wald – der Borkenkäfer ist heuer kaum geflogen, dadurch ist weniger Schadholz angefallen. Das führte im Herbst zu einer geringeren Rundholzmenge in Mitteleuropa und in der Folge zu steigenden Rundholzpreisen. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage aus dem Bauwesen verhalten. Das Jahr 2026 wird noch herausfordernder. Derzeit gehen wir nicht von einer strukturellen Krise, sondern von einer vorübergehenden Anpassungsphase aus. Entscheidend ist, dass wir als Reaktion auf diese Situation bei Pfeifer unsere Produktivität auf allen Ebenen weiter steigern – vom Einschnitt bis zur Verwaltung. Gleichzeitig intensivieren wir unsere Vertriebsaktivitäten, etwa mit einer eigenen Niederlassung in Großbritannien."

DIGITALISIERUNG UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ PRÄGEN DIE AKTUELLE DISKUSSION. WELCHE ROLLE SPIELEN DIESE ENTWICKLUNGEN FÜR PFEIFER?

Michael Pfeifer: „Die Möglichkeiten der KI sind enorm und werden unseren Arbeitsalltag tiefgreifend verändern. Besonders in den Verwaltungs- und Organisationsbereichen erleben wir gerade, dass künstliche Intelligenz Prozesse beschleunigt und Entscheidungen unterstützt. Gleichzeitig darf man nicht vergessen: Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug, um effizienter zu werden. Wir haben in den vergangenen Jahren viel investiert, um unsere Werke technisch auf das nächste Level zu bringen – nun geht es darum, das Feintuning zu perfektionieren. Ein gutes Beispiel ist die vollautomatisierte Flickstation im Naturholzplattenwerk Imst, die wir im letzten Jahr in Betrieb genommen haben. Unser neues Naturholzplattenwerk ist auf dem neuesten Stand der Technik. Es läuft mit 20 % mehr Leistung und 30 % weniger Personal. Das zeigt: Wir kompensieren demografische Veränderungen durch Automatisierung und steigern gleichzeitig Qualität und Wettbewerbsfähigkeit."

WIE LÄSST SICH DIESE TECHNOLOGISCHE ENTWICKLUNG MIT DER STRATEGISCHEN PERSPEKTIVE DER PFEIFER GROUP VERBINDEN?

Michael Pfeifer: „Der Schlüssel liegt in der Kombination von Technologie, Know-how und konsequenter Umsetzung. Wir haben die vergangenen guten Jahre genutzt, um unsere Werke zukunftsfit zu machen. Jetzt geht es darum, Abläufe und Schnittstellen weiter zu harmonisieren – sowohl digital als auch organisatorisch. Unsere Standorte müssen noch stärker ineinandergreifen. Es gibt enorme interne Potenziale, die wir besser nutzen wollen – von der Prozessoptimierung bis hin zur unternehmensweiten Datenintegration. Gleichzeitig gilt: Weniger ist oft mehr. Wir müssen uns auf das Wesentliche konzentrieren, Entscheidungen schneller treffen und vermeiden, uns in Abstimmungsschleifen und Sitzungen zu verlieren. KI kann dabei helfen – aber die Priorität bleibt, dass die Menschen im Unternehmen hochwirksam und mit klarem Fokus handeln. Effizienz ist unser entscheidender Wachstumsmotor."

AUCH DAS THEMA LOGISTIK IST DERZEIT IN BEWEGUNG. WIE BEURTEILEN SIE DIE AKTUELLE SITUATION?

Michael Pfeifer: „Nach dem angespannten letzten Jahr hat sich der Logistikmarkt in Folge der schwachen Konjunktur spürbar beruhigt. Viele Speditionen haben ihre Fahrzeugflotten verkleinert. Sollte die Nachfrage wieder anziehen, werden Transportkapazitäten erneut zum Engpassfaktor werden. Wir beobachten, dass einige Unternehmen bereits unkonventionelle Wege gehen – etwa durch Simulator-Trainings in Indien, um dort Fahrerpotenziale zu heben.

Für uns bei Pfeifer bleibt der Ausbau der Schienenlogistik eine Alternative. Wir transportieren bereits rund eine Million Tonnen jährlich auf der Bahn und wollen diesen Anteil weiter steigern."

TROTZ DIESER HERAUSFORDERUNGEN: WIE SEHEN SIE DIE MITTELFRISTIGEN PERSPEKTIVEN FÜR DIE HOLZINDUSTRIE?

Michael Pfeifer: „Holz bleibt ein Rohstoff mit Zukunft. Der Holzbau gewinnt in und außerhalb Europas immer mehr Anteil. Gerade Österreich nimmt im Holzbau weltweit eine führende Rolle ein, man orientiert sich an den Entwicklungen bei uns. Rund 25 % aller Neubauten in Österreich und Deutschland werden bereits in Holz errichtet – Tendenz steigend. In Italien und Frankreich liegt der Anteil an Holzbau bei 7 %, das zeigt das enorme Potenzial für ein weiteres Holzbau-Wachstum in diesen Ländern. In Italien gibt es bereits die Vorgabe, dass öffentliche Bauten wie Kindergärten und Schulen aus Holz gebaut werden müssen. Holz ist klimafreundlich, vielseitig einsetzbar und erfüllt den Wunsch nach nachhaltigem Bauen. Langfristig wird die Nachfrage nach unseren Produkten weiter wachsen. Gesellschaftspolitisch ist der Rückenwind klar spürbar: Bauen mit Holz gehört die Zukunft. Die Perspektive ist also positiv. Damit wir sie nutzen können, sind wir gefordert, die Strukturen im Unternehmen laufend zu schärfen und die Effizienz zu erhöhen. Die Zeit des reinen Wachstums ist vorbei. Jetzt geht es darum, das Bestehende zu verfeinern, zu verbessern und auszubauen."

DIGITALISIERUNG VERÄNDERT NICHT NUR PROZESSE, SONDERN AUCH KUNDENBEZIEHUNGEN. WIE BLEIBT PFEIFER IN EINER ZUNEHMEND DIGITALEN WELT NAH AN SEINEN PARTNERN?

Michael Pfeifer: „Die persönliche Beziehung bleibt für mich das zentrale Element jeder erfolgreichen Geschäftsverbindung. Wir investieren stark in digitale Tools wie unser Service-Portal, aber der Außendienst bleibt unersetzlich. Allerdings gilt es seine Rolle neu zu definieren. Unsere Mitarbeiter müssen ihre Kunden über Branchentrends informieren, frühzeitig auf mögliche Rohstoffverknappungen hinweisen und relevante Informationen filtern. KI kann künftig einfache, wiederkehrende Anfragen rund um die Uhr beantworten. Doch echte Beratung, vertrauensbildende Unterstützung und Verständnis für das Geschäft des Kunden sind und bleiben menschliche Kompetenzen. Es geht darum, klassische Stärken mit neuen Technologien zu verbinden."

DIE ENTSCHEIDUNG, IN FINNLAND ZU INVESTIEREN, WAR EIN STRATEGISCHER MEILENSTEIN. WIE BEWERTEN SIE DIESEN SCHRITT?

Michael Pfeifer: „Der Schritt nach Finnland war entscheidend, um unsere Rohstoffbasis langfristig abzusichern. Mit der Integration von Pölkky verfügen wir über Zugang zu hochwertigem nordischem Nadelholz – einer der besten Rohstoffqualitäten weltweit. In Zeiten zunehmender Klimarisiken ist Versorgungssicherheit ein zentraler Wettbewerbsfaktor.
Unser finnischer Standort Kajaani, wo wir im letzten Jahr ein neues Sägewerk in Betrieb genommen haben, ist, so wie auch die anderen Standorte, technologisch führend. Die Zusammenarbeit mit den Teams vor Ort bereichert unsere gesamte Unternehmensgruppe. Diese Investition stärkt Pfeifer strategisch und sichert die Basis für künftiges Wachstum."

ABSCHLIESSEND: WAS WÜNSCHEN SIE SICH VON IHREN MITARBEITERINNEN UND MITARBEITERN FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE?

Michael Pfeifer: „Wir alle sind gefordert, unseren Beitrag zu leisten – egal auf welcher Ebene. Die Aufgaben werden komplexer, fordernder, damit aber auch spannender. Ich wünsche mir, dass wir als Team den Fokus behalten, Entscheidungen pragmatisch treffen und mit Begeisterung an Verbesserungen arbeiten. Wenn es uns gelingt, Technologie und Unternehmenskultur im Gleichgewicht zu halten, wird Pfeifer auch in Zukunft erfolgreich bleiben. Unser Ziel bleibt unverändert: die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft der Pfeifer Group weiter zu stärken – für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter und für die Zukunft unseres Unternehmens."

Hier geht's zum Video!

Wachstum gestalten, Werte bewahren

Günther Binder verantwortet als Chief Financial Officer die Finanzagenden der Pfeifer Group. Dabei hat er eine klare Vision: Wachstum ermöglichen, Effizienz steigern und die Freude an der Arbeit nie verlieren.

Seit dem 1. Mai 2025 ist Günther Binder Nachfolger von Ewald Franzoi, der nach jahrzehntelanger Geschäftsführertätigkeit in den wohlverdienten Ruhestand getreten ist. Der Wechsel verlief planmäßig und gut abgestimmt: „Ich bin von allen Seiten sehr gut aufgenommen worden – die Einarbeitung war professionell, herzlich und effizient“, sagt Binder über seinen Start. Auch CEO Michael Pfeifer betont den nahtlosen Übergang: „Günther Binder bringt durch seine verschiedenen Finanzpositionen sowie durch seine Tätigkeiten in multinationalen Unternehmen ein breites Erfahrungsspektrum mit und bereichert die Pfeifer Group mit seinem Know-how und seiner Führungsqualität.“

Dass der Finanzprofi in der Holzindustrie gelandet ist, ist kein Zufall. „Mich haben drei Dinge an der Pfeifer Group gereizt: das starke Wachstum, die Werte eines Familienunternehmens und die klare Bereitschaft zur Professionalisierung“, so Binder. Dieser Dreiklang passt zu seiner eigenen Philosophie: Wachstum. Sparen. Freude. „Wachstum heißt, sich als Unternehmen und Mensch weiterzuentwickeln. Sparen bedeutet, Kosten und Effizienz im Blick zu behalten. Und Freude ist ganz zentral: Wenn Arbeit keine Freude macht, fehlt die Motivation – und ohne Motivation wird’s auch wirtschaftlich schwierig.“

Viel Wissen und Erfahrung im Gepäck

Diese Sichtweise resultiert aus jahrzehntelanger Praxis. Binder startete seine Karriere bei KPMG in der Wirtschaftsprüfung, bevor er 1998 in die Industrie wechselte. Über 18 Jahre war er in leitender Finanzfunktion beim Baumaschinenhersteller Wacker Neuson tätig, zuletzt als Vorstand für Finanzen und IT der börsennotierten Wacker Neuson SE mit Sitz in München. Ab 2018 führte er als CFO bei Plasser & Theurer in Linz die Bereiche Finanzen, Personal, Einkauf, Recht und Compliance eines 2.000-köpfigen Unternehmens. „Die Themen wiederholen sich“, sagt Binder, „aber die Herangehensweise muss sich ständig weiterentwickeln.“

Bei Pfeifer will er genau das tun: Prozesse und Strukturen zukunftsfit machen, ohne die Identität des Unternehmens zu verlieren. „Wir wollen effizienter werden – bei gleichbleibendem oder wachsendem Output ohne automatisch mehr Personal. Das heißt, wir müssen Abläufe vereinfachen, Berichtswesen modernisieren, IT und Controlling enger verzahnen und die Zusammenarbeit zwischen Holding und Werksführung stärken.“ Besonders wichtig ist ihm dabei, die Komplexität zu reduzieren. „Simplify your way of life – weniger ist oft mehr.“

Mit Strategie ins Spitzenfeld der Branche

Auch strategisch sieht Binder klare Aufgaben: die Integration von Pölkky, den gezielten Ausbau des CLT-Segments und eine kontrollierte Internationalisierung. „Wir wollen als europäischer Mittelstandsplayer unter die Top 5 der Holzindustrie – aber nicht um jeden Preis. Wachstum muss wirtschaftlich sinnvoll und kulturell machbar sein.“

© Gerhard Berger

ZUR PERSON

Vor seinem Antritt bei Pfeifer war Günther Binder viele Jahre in leitenden Finanzfunktionen der Baumaschinenbranche tätig – unter anderem als CFO bei Wacker Neuson SE in München und zuletzt bei Plasser & Theurer in Linz. Dort verantwortete er neben Finanzen auch Personal, Einkauf, Recht und Compliance. Der gebürtige Oberösterreicher ist verheiratet und lebt in München und Innsbruck.

Den Mitarbeitenden gibt Binder eine klare Botschaft mit auf den Weg: „Wir arbeiten in einer faszinierenden Branche. Holz ist ein Rohstoff, mit dem man sich identifizieren kann – natürlich, erneuerbar und voller Potenzial. Mich beeindruckt, wie weit das Bewusstsein für Nachhaltigkeit in der Forstwirtschaft zurückreicht – da gab es schon unter Kaiserin Maria Theresia ab Mitte des 18. Jahrhunderts klare Regeln zur Waldbewirtschaftung. Das zeigt: Holz war schon sehr lange ein verantwortungsvoller Werkstoff. Und genau das ist auch unser Anspruch bei Pfeifer.“

Ob Schnittholz, CLT oder Palettenklötze – für Binder zählt am Ende das Ergebnis: „Wenn wir gemeinsam an einem Strang ziehen, effizient arbeiten und dabei die Freude an der Sache nicht verlieren, sind wir auf einem sehr guten Weg.“

© Claudia Jehle

Nachhaltigkeit als langfristiger Kompass

Bei Pfeifer ist Nachhaltigkeit kein Trend, sondern eine Haltung, eine Verantwortung und zugleich ein kraftvoller Motor für Innovation und Weiterentwicklung. Sie ist tief in unserer zukunftsorientierten Denkweise verankert und bildet einen zentralen Pfeiler unserer langfristigen Unternehmensstrategie.

Mit dem zunehmenden Druck neuer gesetzlicher Vorgaben – etwa CSRD, EUDR, EU-Taxonomie, CPR, ESPR und REACH – welche im Rahmen des Green Deals von der Europäischen Kommission zur Erreichung der Klimaneutralität verabschiedet wurden, wird deutlich gemacht: Nachhaltigkeit darf kein Nebenschauplatz mehr sein, sondern muss fest im Unternehmen und all seinen Prozessen integriert werden.

Um dieser Verantwortung als global agierender Marktteilnehmer gerecht zu werden, stellt sich die Pfeifer Group aktiv dieser Herausforderung: „Wir tragen ökologische Verantwortung, um wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Durch geringeren Ressourceneinsatz und reduzierte CO_2-Emissionen schaffen wir nachhaltigen Mehrwert. Als Familienunternehmen stärken wir unsere Attraktivität für Talente und agieren als verlässlicher Partner in der Lieferkette mit zielgerichteten Wettbewerbsvorteilen."

So lautet das Nachhaltigkeitsleitbild der Pfeifer Group – ein prägnanter Wegweiser, der ökologische, ökonomische und soziale Verantwortung miteinander vereint. Entstanden ist er aus einer unternehmensweiten Auseinandersetzung mit der Frage, wie nachhaltiges Handeln bei Pfeifer konkret gelebt und strategisch verankert werden kann. Um dieses Engagement auch für externe Interessensgruppen transparent zu machen, wurde auf der Website der Pfeifer Group ein eigener Bereich zum Thema Nachhaltigkeit eingerichtet (www.pfeifergroup.com/sustainability). Damit wird deutlich, welchen hohen Stellenwert Pfeifer diesem Thema widmet. Die Seite bietet einen umfassenden Einblick in Ziele, laufende Initiativen/Projekte und Erfolge in den drei zentralen Handlungsfeldern: Klimaschonende Wertschöpfung, Ausbau der Kreislaufwirtschaft und Weiterentwicklung der Werte. Diese drei Säulen bilden das Fundament der heutigen Nachhaltigkeitsstrategie. Sie geben Orientierung, schaffen Verbindlichkeit und übersetzen das Leitbild in konkrete Maßnahmen: Von der Reduktion der CO_2-Emissionen bis 2030 um bis zu 40 %, über die jährliche Steigerung der Energieeffizienz und die Erhöhung des nachhaltigen Verpackungsanteils bis hin zum gezielten Ausbau von Weiterbildungsangeboten und Arbeitssicherheit.

Ein zentrales Thema, mit dem sich die Pfeifer Group im vergangenen Jahr intensiv auseinandergesetzt hat, war die Einführung von Umweltproduktdeklarationen (EPDs). Die EPDs stellen die Umweltauswirkungen der Pfeifer Produkte über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg transparent dar. Mit ihrer Veröffentlichung möchten wir unseren Stakeholder:innen, insbesondere Kund:innen, eine fundierte Entscheidungsgrundlage bieten und zugleich unser Engagement für nachhaltige Produkte unterstreichen. Damit leistet Pfeifer einen wertvollen Beitrag zu einer nachhaltigen Bauwirtschaft.

Ein weiterer Meilenstein, den die Pfeifer Group erreichen konnte, war die Erstellung einer Treibhausgasbilanz. Sie ermöglicht es Pfeifer nun, Emissionen systematisch zu erfassen, besonders emissionsintensive Bereiche – sogenannte Hotspots – zu identifizieren, und gezielte Reduktionsmaßnahmen zu entwickeln. Damit legen wir den Grundstein für eine zukunftsorientierte Klimastrategie und eine zugleich wirksame CO_2-Reduktionsstrategie, die uns den Weg zu einer nachhaltigeren Zukunft ebnen und noch mehr Transparenz gegenüber unseren Stakeholder:innen schaffen.

Nachhaltigkeit – Ein Thema, das alle betrifft

Nachhaltigkeit soll bei Pfeifer nicht abstrakt bleiben, sondern alle 2.600 Mitarbeitenden, auf allen Ebenen, erreichen. „Wir möchten Nachhaltigkeit greifbar machen – nicht als etwas, das auf Vorstandsebene entschieden wird, sondern als Werkzeug, das jede:r im Alltag nutzen kann", sagt Mario Neururer, Stabstellenleiter der Nachhaltigkeit. „Gerade in der Holzindustrie haben wir enormes Potenzial, wenn wir klug und verantwortlich mit unseren Ressourcen umgehen." Auch Alexander Kainer, CEO der Pfeifer Timber, betont die strategische Relevanz: „Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Das Leitbild macht unsere Verantwortung für Kund:innen, Partner:innen und Gesetzgeber sichtbar. Gleichzeitig motiviert es unsere Mitarbeitenden, gemeinsam an zukunftsfähigen Produkten und Prozessen zu arbeiten – für eine nachhaltige Zukunft mit Holz."

Wald oder Holzindustrie? Wir sagen: Beides!

Mit der Integration des finnischen Holzunternehmens Pölkky öffnete sich die Pfeifer Group auch für die Geschäfts- und Lebenskultur im hohen Norden – einer Region, in der Wälder weit mehr bedeuten als nur Rohstoffquelle: Sie sind Teil der Identität und tief im Alltag der Menschen verwurzelt.

Diese besondere Verbundenheit mit der Natur prägt auch die Arbeitsweise von Pölkky. In vielerlei Hinsicht unterscheidet sich das nordische Verständnis von Forstwirtschaft deutlich von den Gepflogenheiten in Mitteleuropa. „In Finnland bestellen wir keine bestimmte Menge – wir kaufen ein ganzes Waldstück", erklärt Alexander Kainer, CEO von Pölkky. „Daraus entnehmen wir die Qualitäten, die wir selbst benötigen. Den Rest verkaufen wir weiter, etwa an Zellstoffwerke. Ein System mit Zwischenhändlern gibt es bei uns nicht."

Pölkky arbeitet also direkt mit den Waldbesitzer:innen zusammen – Menschen, deren Familien die Wälder oft über Generationen hinweg gepflegt haben, bevor das Holz erntereif ist. Der Verkauf ist für sie nicht nur ein wirtschaftlicher Vorgang, sondern auch ein emotionaler. „Erntetage sind emotionale Tage", bringt es Heli Rantapelkonen, Assistentin der Geschäftsführung bei Pölkky, auf den Punkt. Gerade deshalb ist der persönliche Kontakt so essenziell. Die Reise des Holzes beginnt oft mit dem Besuch eines Pölkky-Beschaffungsspezialisten beim Waldbesitzer zuhause. Gegenseitiges Vertrauen ist dabei die Basis, darauf aufbauend erfordert jede Aktion im Wald eine sorgfältige Planung: vom Handelsabschluss über die Holzernte, Wiederherstellungsplan und bei Bedarf Wiederaufforstung bis hin zu Logistik und Umschlag mit Zellstofffabriken.

Wegen der engen persönlichen Beziehungen und der variierenden Holzqualitäten innerhalb eines Waldstücks ist die Beschaffung in Finnland ein komplexer Prozess. Die Einkäufer:innen von Pölkky agieren dabei nicht nur als Forstexpert:innen, sondern übernehmen auch eine wichtige Rolle in der Kundenpflege und im Marketing – ähnlich wie der Verkauf auf Werksseite.

© Jussi Peltola

© Jussi Peltola

Hohe Exportquote prägt die Logistik
Auch im Bereich Logistik und Lagerhaltung folgt Pölkky einer länderspezifischen Praxis, die sich deutlich von jener in Mitteleuropa unterscheidet. Anders als an den zentraleuropäischen Standorten hält Pölkky große Produktmengen direkt an den Werken vor. Der Grund: In Finnland werden die Stämme in Chargen angeliefert – nicht nur per Lkw, sondern auch auf dem Seeweg. Und um die Fähren effizient zu beladen, bedarf es entsprechender Volumina. Ein Beispiel: Zwischen Bestellung und Abholung einer Lieferung durch einen Kunden aus dem Vereinigten Königreich können bis zu sechs Wochen vergehen. Die für den Export vorgesehenen Produkte bleiben entsprechend lange am Standort.

Natur und Industrie? Kein Widerspruch.
Pölkky zeigt eindrucksvoll, wie sich Waldschutz und industrielle Holznutzung harmonisch verbinden lassen – ein Ansatz, der tief in der finnischen Kultur verankert ist. „In Finnland wählen wir nicht zwischen Wald und Industrie. Wir sagen: beides“, erklärt Mikael Kostamo, bei Pölkky verantwortlich für Forstverwaltung und Nachhaltigkeit. Denn der Wald ist für viele Finnen weit mehr als nur ein Wirtschaftsfaktor: Er ist Lebensraum, Rückzugsort, Familienerbe – und Quelle des Stolzes. Diese tiefe emotionale Bindung prägt den respektvollen Umgang mit der Natur.
Eine Haltung, die hervorragend zum Selbstverständnis der Pfeifer Group passt. Gemeinsam steht man für eine verantwortungsvolle Zukunft mit dem wertvollen Rohstoff Holz.

„IN UNSEREM JOB GEHT ES NICHT EINFACH NUR DARUM, HOLZ ZU KAUFEN. ES GEHT UM VERTRAUEN. UM NACHHALTIGKEIT. UND DARUM, GENAU ZU WISSEN, WOHER JEDE LIEFERUNG STAMMT. ALLES BEGINNT MIT EINEM GESPRÄCH MIT DEM WALDBESITZER – EINEM GESPRÄCH ÜBER DEN WALD.“
Einkäufer Pölkky

Hightech-Sägewerk in Kajaani eröffnet

Das neue Sägewerk in Kajaani wurde fertiggestellt und erfolgreich in Betrieb genommen. Die jährliche Produktionskapazität wurde von 200.000 m³ auf 450.000 m³ Schnittholz mehr als verdoppelt. Damit zählt der Neubau zu den leistungsfähigsten und modernsten Sägewerken Skandinaviens.

Hier geht's zum Video!

© Jussi Peltola

Bereits kurz nach der Übernahme des finnischen Holzverarbeiters Pölkky Oy im Jänner 2023 zeichnete sich die Notwendigkeit ab, den Standort Kajaani grundlegend zu modernisieren. Ziel war es, sowohl die Produktionskapazitäten deutlich zu steigern als auch die Marktpräsenz in Europa weiter auszubauen. „Mit dem Neubau in Kajaani haben wir eine zukunftsweisende Investition getätigt", sagt Michael Pfeifer, CEO der Pfeifer Holding. „Das neue Sägewerk vereint hochautomatisierte Technik mit nachhaltiger Bauweise und markiert einen wichtigen Meilenstein in der Wachstumsstrategie der Pfeifer Group."

Ein Paradebeispiel modernen Holzbaus

Für den Hallenbau kamen verschiedenste Holzbauprodukte zum Einsatz – viele davon aus eigener Produktion. Pölkky selbst lieferte Brettschichtholz (BSH) in kleinen Querschnitten sowie verschiedene Vollholzbauteile. Große Sonderbauteile wie Stützen und Binder wurden von der Firma Versowood bereitgestellt. Auch 970 m³ Brettsperrholz (CLT) von Pfeifer wurden verbaut. Die logistischen Herausforderungen waren komplex: So wurden die rund 2200 m² großen Fassadenelemente im Werk in Schlitz (Hessen) produziert, zur Lasierung zu EcoTimber transportiert und anschließend nach Kajaani geliefert. Die Montage des Holzbaus übernahm die Zimmerei MHB. Trotz kurzer Vorlaufzeit funktionierte das Zusammenspiel aller Beteiligten reibungslos.

Das vollständig aus Holz errichtete Gebäude überzeugt nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich. Zudem wurde das gesamte Werksareal mit Fokus auf Sicherheit und Effizienz geplant – mit getrennten Wegen für Personen und Fahrzeuge.

Hochwertiges Holz, starke Leistung

In Kajaani verarbeitet Pölkky nordisches Kiefern- und Fichtenholz, bekannt für seine exzellente Optik und hohe Qualität. Die neue, hochautomatisierte Sägelinie erreicht nun eine Jahreskapazität von 450.000 m³ Schnittholz. Rund 100 Mitarbeitende sorgen vor Ort für einen reibungslosen Ablauf. Das Investment ist Teil der gemeinsamen Wachstumsstrategie von Pfeifer und Pölkky Oy. Diese setzt auf gesteigerte Produktionskapazitäten, höhere Wertschöpfung und eine stärkere internationale Präsenz.

Das neue **Pfeifer Imagevideo** erzählt die Geschichte eines Unternehmens, das mit der Natur wächst. Seit 1948 setzen wir auf Holz – den Rohstoff mit Zukunft.

Vom Tiroler Sägewerk zum europäischen Branchenführer: Mit Innovationskraft, Verantwortung und einer klaren Vision verwerten wir Holz zu 100 %.

Hier geht's zum Video!

Unsere Kunden sind das größte Potenzial

Seit dem 1. Januar 2025 führen Alexander Kainer und Ingo Meitinger gemeinsam die Geschäfte der Vertriebsgesellschaft Pfeifer Timber GmbH. Beide bringen langjährige Erfahrung und unterschiedliche Schwerpunkte mit. Im Interview sprechen sie über ihre Rollen, ihre Ziele und ihre Vision für eine Zukunft aus Holz.

ZUR PERSON
Ingo Meitinger ist seit 30 Jahren Teil der Pfeifer Group. Er leitete lange den Vertriebsinnendienst, übernahm später zusätzlich die Verantwortung für die Sparte Schalung und wurde 2023 zum Prokuristen ernannt. Heute führt er als Leiter des Kunden-Service-Centers (KSC) und Geschäftsführer sämtliche Vertriebsprozesse.

„ICH SCHÄTZE DIE MÖGLICHKEIT, SOWOHL STRATEGISCH ALS AUCH OPERATIV ZU AGIEREN."
Ingo Meitinger

© Gerhard Berger

HERR MEITINGER, SIE SIND SEIT DREI JAHRZEHNTEN TEIL DER PFEIFER GROUP. WIE HABEN SIE DEN SCHRITT IN DIE FÜHRUNGSPOSITION ERLEBT?
Ingo Meitinger: „Die Firma bedeutet mir beruflich wie auch persönlich sehr viel. Über viele Jahre hinweg habe ich durch regelmäßigen Austausch mit den Senior-Chefs wertvolle Erfahrungen gesammelt und tiefgehende Einblicke gewonnen. Besonders geprägt hat mich der Kontakt mit Oskar Pfeifer, der 2025 im 92. Lebensjahr verstorben ist. Diese enge Verbundenheit und die Gewissheit, einen nachhaltigen Beitrag zur Weiterentwicklung des Unternehmens leisten zu können, erfüllen mich mit Stolz und verleihen meiner Arbeit eine tiefere Bedeutung.
Im Lauf der Jahre durfte ich viele Veränderungen aktiv mitgestalten. Als Geschäftsführer ist die Verantwortung nun umfassender. Genau diese neue Perspektive reizt mich: Ich möchte meine Erfahrung einbringen, um durch innovative Vertriebslösungen und gutes Mitarbeitermanagement die Mission und Kultur von Pfeifer weiterzuentwickeln – und neue Impulse ins Team zu bringen."

HERR KAINER, MIT WELCHEM FOKUS SIND SIE IN DIE NEUE AUFGABE GESTARTET?
Alexander Kainer: „Mein Schwerpunkt liegt auf den Sparten und der Auftragssteuerung. Dabei ist klar: Das größte Potenzial liegt bei unseren Kunden. Wir wollen noch näher an sie heranrücken, ihre Bedürfnisse besser verstehen – und ihnen Angebote machen, die uns klar vom Wettbewerb abheben. Die Internationalisierung spielt dabei eine entscheidende Rolle. Besonders im Blick haben wir Märkte wie die USA, Großbritannien oder Asien. Gleichzeitig wollen wir intern Prozesse so aufstellen, dass der Vertrieb effizienter wird und stärker als Berater agiert. Die Digitalisierung ist dafür ein Schlüssel."

INWIEFERN WIRKT DIE DIGITALISIERUNG ALS TURBO?
Kainer: „Indem sie Freiräume schafft: Durch die Digitalisierung haben wir mehr Zeit für den Kunden, können intensiver beraten. Ziel ist, dass der Vertrieb vom klassischen Verkäufer zum Partner wird, unterstützt durch klare, digitale Abläufe im Hintergrund. Das sorgt für Effizienz, aber vor allem auch für bessere Kundenerlebnisse. In diesem Zusammenhang spielt auch die Auftragssteuerung eine große Rolle. Wir müssen sicherstellen, dass wir Aufträge nur dann annehmen, wenn sie wirtschaftlich sinnvoll sind – und das standortübergreifend, in Österreich, Deutschland, Tschechien und künftig auch in Finnland. Ziel ist es, profitable Aufträge effizient und nach dem One-Stop-Shop-Prinzip zu steuern."

HERR MEITINGER, WELCHE VERÄNDERUNGEN WAREN FÜR SIE IN ALL DEN JAHREN BESONDERS PRÄGEND?
Meitinger: „Vor allem die technologische Entwicklung – von der Automatisierung bis zu fortschrittlichen Datenanalysen – hat unsere Arbeit nachhaltig verändert. So konnten wir Effizienz und Produktivität deutlich steigern. Auch die Expansion in internationale Märkte war ein wichtiger Meilenstein. Sie hat un-

sere Reichweite enorm vergrößert, bringt aber auch die Herausforderung mit sich, sich auf unterschiedliche Marktanforderungen einzustellen. Gleichzeitig hat sich die Kundenbetreuung gewandelt: Heute erwarten Kunden personalisierte Services und schnelle Reaktionszeiten. Und nicht zuletzt sind Themen wie Nachhaltigkeit und Mitarbeiterentwicklung viel stärker in den Mittelpunkt gerückt."

WO SEHEN SIE HEUTE DIE STÄRKEN VON PFEIFER ALS PARTNER?

Kainer: „Ein klarer Vorteil ist unsere breite Wertschöpfungskette – vom Sägewerk bis zur vollständigen Reststoffverwertung. Sie erlaubt es uns, als Komplettanbieter aufzutreten. Auch das Zusammenspiel der Produkte ist stark – etwa Klotz und Schnittholz, Schalungsplatte und Träger oder BSH mit Dreischichtplatte. Hier liegt sicherlich noch Potenzial im Vertrieb, um bestimmte Kunden noch umfassender zu bedienen. Und unser Team ist eine unserer größten Stärken. Die Erfahrung und Loyalität im Vertrieb sind wirklich beeindruckend. Last but not least: die gute Reputation. Egal, wo ich in meiner Rolle auftrete – der Name Pfeifer steht für Vertrauen, Qualität und Verlässlichkeit."

HERR MEITINGER, WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE ALS GESCHÄFTSFÜHRER?

Meitinger: „Für mich stehen mehrere Themen im Fokus. An erster Stelle die Kundenzufriedenheit: Wir wollen ein herausragendes Kundenerlebnis schaffen. Gleichzeitig ist mir die Mitarbeiterentwicklung wichtig – Talente zu fördern, ein motivierendes und wertschätzendes Umfeld zu bieten, stärkt unsere gesamte Organisation. Auch Innovation, Wachstum und Nachhaltigkeit sind zentrale Ziele. Wir müssen umweltfreundliche Praktiken etablieren, höchste ethische Standards einhalten und gleichzeitig Effizienz und Rentabilität steigern. Die Herausforderung liegt in der kontinuierlichen Optimierung, ohne dabei Abstriche bei der Qualität zu machen."

ZUM ABSCHLUSS EIN BLICK NACH VORN: WOHIN GEHT DIE REISE?

Meitinger: „Mein Werdegang bei Pfeifer war geprägt von stetiger Entwicklung und neuen Herausforderungen. Auch künftig werde ich mein Bestes geben, um das Unternehmen weiter voranzubringen. Unsere Rollen sind klar verteilt, wir ergänzen uns gut und wollen den Vertrieb gemeinsam stärken."

Kainer: „Holz gehört die Zukunft. Auch wenn die Bauwirtschaft derzeit stagniert, zeigt sich der Holzbau stabil bis wachsend – sowohl bei Preisen als auch bei Mengen. Und das ist erst der Anfang. Wenn wir unsere Stärken noch gezielter ausspielen, können wir den Vertrieb international weiterentwickeln und unsere Marktpräsenz deutlich ausbauen. Ich blicke mit Zuversicht in die Zukunft!"

„DURCH DIE DIGITALISIERUNG HABEN WIR IM VERTRIEB MEHR ZEIT FÜR DEN KUNDEN."
Alexander Kainer

© Gerhard Berger

ZUR PERSON

Alexander Kainer bringt über 25 Jahre Erfahrung in der internationalen Unternehmensentwicklung in die Pfeifer Group mit. Seit 2019 war er im Beirat tätig, 2023 wurde er zum Geschäftsführer in der Pfeifer Group berufen. Seit Anfang 2025 fungiert er als CEO der Pfeifer Timber und seit Juli 2025 zusätzlich als CEO von Pölkky Oy. Seine Schwerpunkte liegen in der Führung der Sparten, der ergebnisoptimalen Auftragssteuerung in die Werke und der dazu notwendigen Abstimmung zwischen Vertrieb und Produktion.

Neues Sägewerk und Altholzrecycling stärken den Standort Uelzen

Pfeifer hat in Uelzen mit zwei Großprojekten ein starkes Zeichen für noch mehr Ressourcenschonung und Kreislaufwirtschaft gesetzt. Die neue Altholzrecyclinganlage und Sägelinie sind Teil eines Investitionspakets zur langfristigen Sicherung und Weiterentwicklung des Werks.

© Florian Singer

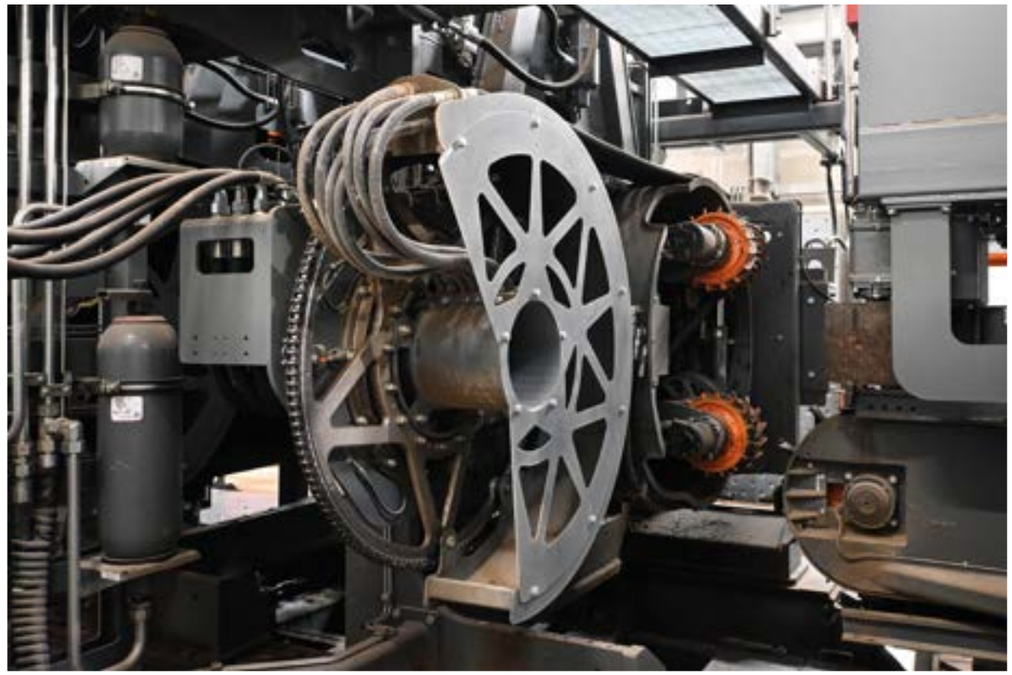
Pfeifer veredelt seit jeher 100 % des wertvollen Rohstoffs Holz – und ging nun in Uelzen einen Schritt weiter: Die 2025 in Betrieb genommene Altholzrecyclinganlage verarbeitet Altholz aus der Region und produziert daraus Pressspan-Palettenklötze. So bleiben Holzprodukte länger in Verwendung und das klimaschädliche CO_2 länger gebunden. Gleichzeitig garantiert das neue Sägewerk mehr Effizienz und eine bessere Rohstoffausbeute. „Die Erneuerung folgte einem schlüssigen Konzept zur Standortentwicklung“, erklärt Clemens Pfeifer, CTO der Pfeifer Group. „Pfeifer steht zu Uelzen – und mit der Altholzanlage und dem neuen Sägewerk ist der Standort nun optimal für die Zukunft aufgestellt.“

Altholzrecycling fördert Kreislaufwirtschaft
In der markanten Altholzrecyclinganlage auf dem erweiterten Werksgelände verwertet Pfeifer ausschließlich Material im Einklang mit der geltenden Altholzverordnung. Auch nicht mehr reparaturfähige Holzpaletten werden einer stofflichen Verwertung zugeführt, wodurch Pfeifer der neuen europäischen Verpackungsverordnung (PPWR) Rechnung trägt. Anlieferungen werden zuerst visuell geprüft und im Labor analysiert, um eine gleichbleibend hohe Qualität der Endprodukte zu gewährleisten. Fremdstoffe werden im Reinigungsturm aussortiert und der Wiederverwertung zugeführt. Das gereinigte Holz wird zerkleinert, in Silos zwischengelagert und schließlich zu standardisierten Pressspanklötzen verarbeitet. Statt wie bisher ausschließlich auf Nebenprodukte aus der Schnittholzproduktion zu setzen, verwendet Pfeifer nun einen Mix aus Frischspan und aufbereitetem Recyclingholz. Dies maximiert die Rohstoffnutzung und reduziert gleichzeitig die Abhängigkeit von Frischholz.

Investition in moderne Sägetechnologie
Parallel zum Recyclingprojekt modernisierte Pfeifer in Uelzen auch den Rundholzeinschnitt. Im zweiten Halbjahr 2025 ersetzte eine hochleistungsfähige Sägelinie die über 30 Jahre alte Anlage. Ziel der Investition war es, die Produktionskosten zu senken, die Ausbeute mithilfe modernster Schnitttechnik zu steigern und die gesamte Verarbeitung noch effizienter zu gestalten. Eingeschnitten wird Rundholz aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern in Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Daraus entstehen Schnittholz und Palettenklötze für den deutschen und internationalen Markt.

Umbau bei laufender Produktion
Nach Baubeginn im Mai 2024 wurde die neue Sägelinie direkt in der bestehenden Sägehalle installiert, wobei das Hallendach um etwa zwei Meter angehoben werden musste. Die Integration der neuen Säge erfolgte ohne Produktionsunterbrechung – ein organisatorischer Kraftakt: „Unser Dank gilt der Projektleitung und den Mitarbeiter:innen, die in dieser intensiven Zeit vollen Einsatz gezeigt haben“, betont Werksleiter Tobias Keller. „Trotz umfassender Umbauten konnten wir durchgehend produzieren. Eine großartige Teamleistung!“

„UNSERE INVESTITIONEN IN ALTHOLZRECYCLING UND SÄGE FOLGTEN EINEM ENGAGIERTEN KONZEPT ZUR STANDORTENTWICKLUNG UND UNTERSTREICHEN DIE ZENTRALE BEDEUTUNG DES UELZENER WERKS FÜR DIE PFEIFER GROUP.“
Clemens Pfeifer



© Florian Singer

Hier geht's
zum Video!

© Florian Singer

Pfeifer stärkt Präsenz auf dem britischen Markt

Im Zuge ihrer internationalen Wachstumsstrategie eröffnet die Pfeifer Group ein Vertriebsbüro mit Lager in Großbritannien. Die neu gegründete Pfeifer Timber UK Ltd wird künftig sowohl Bestandskunden als auch neue Zielgruppen schneller und effizienter beliefern – zunächst mit hochwertigem Schnittholz und Hobelware der finnischen Tochtermarke Pölkky.

© Pfeifer Holding GmbH, Maria Nikitina

Phil Marshall ist Area Sales Director der neuen Pfeifer Vertriebsgesellschaft in Großbritannien.

Die neue Vertriebsniederlassung liegt verkehrsgünstig in der ostenglischen Grafschaft Lincolnshire und erweitert das Netzwerk des mitteleuropäischen Marktführers Pfeifer. „Wir treten damit in die nächste strategische Phase unserer Marktentwicklung im Vereinigten Königreich ein“, erklärt Michael Pfeifer, CEO der Pfeifer Group. „Derzeit bereiten wir ein Lagerkonzept vor, das einen zweiten Vertriebskanal schafft – näher an unseren Kunden und mit deutlich mehr Flexibilität bei Preisgestaltung und Lieferzeit.“

Hochwertige Produkte ab Lager

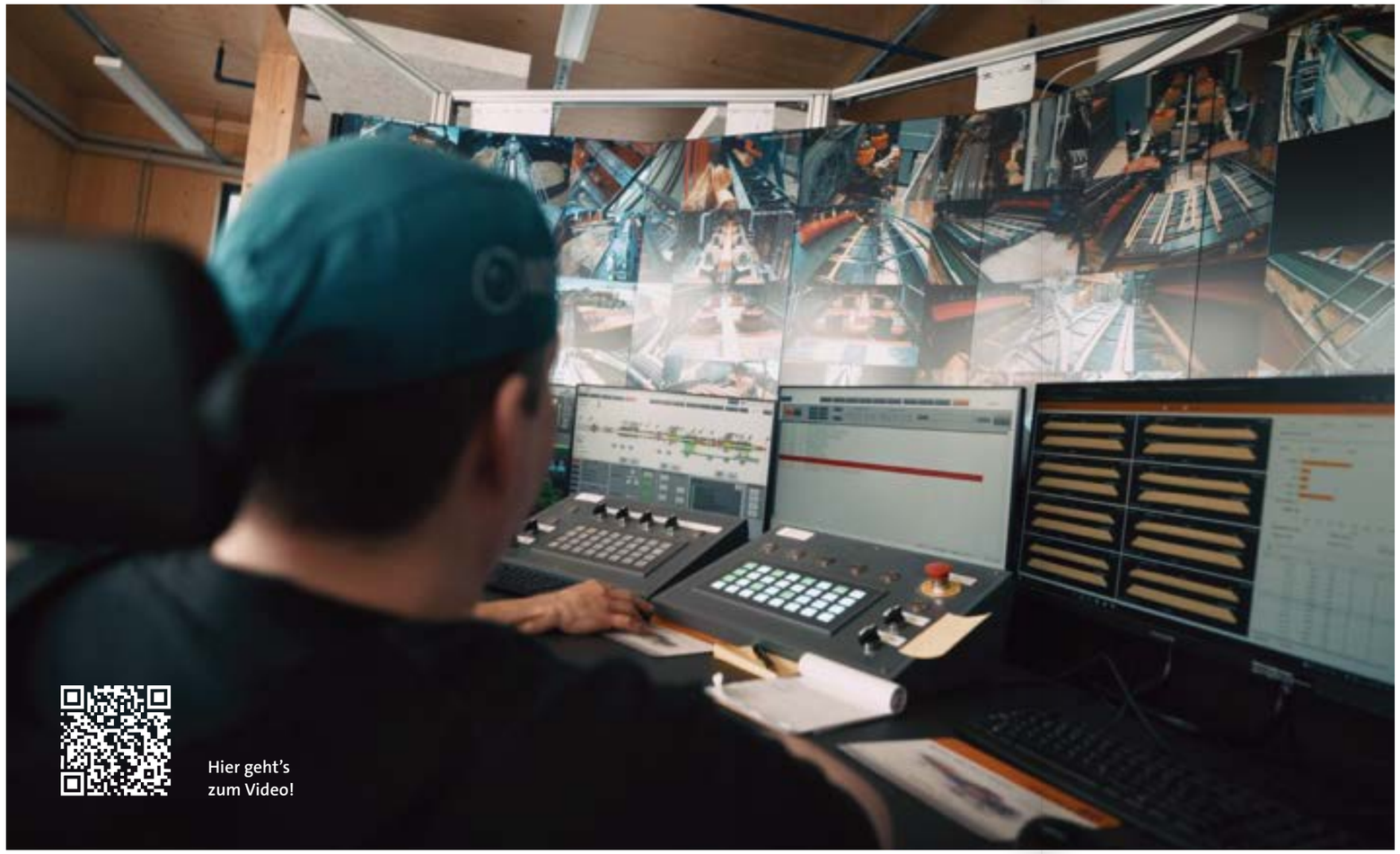
Das Lager, das im Juli 2025 eröffnet wurde, ermöglicht neben kürzeren Lieferzeiten auch eine verbesserte Preis- und Marktdurchdringung. Ziel ist es, mit nordischem und zentraleuropäischem Holz neue Kundengruppen zu erreichen und gleichzeitig die Profitabilität zu steigern. Alexander Kainer, CEO Pfeifer Timber GmbH, betont: „Mit diesem Projekt setzen wir einen weiteren Meilenstein in der Umsetzung unserer langfristigen UK-Strategie. Dazu gehört auch unsere Mitgliedschaft im Branchenverband Timber Development UK.“

Kundennähe als Schlüssel zum Markterfolg

Phil Marshall, Area Sales Director der neuen Landesgesellschaft, ergänzt: „Mit dem Büro in Lincolnshire und dem neuen Lager vor Ort sind wir näher an unseren Kunden und können schneller und flexibler auf deren Bedürfnisse reagieren. Das schafft Vertrauen – und Raum für weiteres Wachstum.“ Aktuell besteht das britische Vertriebsteam aus zwei Außendienstmitarbeitern, perspektivisch soll es weiter ausgebaut werden. Die Projektumsetzung erfolgt in enger Zusammenarbeit verschiedener Abteilungen der Pfeifer Group und Pölkky – von IT über Logistik bis hin zu Recht und Controlling.

Integration von Pölkky schreitet erfolgreich voran

Mit Investitionen, neuen Führungsstrukturen und einer konsequenten Internationalisierungsstrategie stellt die Pfeifer Group die Weichen für eine starke gemeinsame Zukunft. Pölkky Oy übernimmt dabei eine Schlüsselrolle für Wachstum, Versorgungssicherheit und nachhaltige Marktchancen.



© Pfeifer Holding GmbH

Die Übernahme von Pölkky im Jänner 2023 war ein gezielter Schritt innerhalb der Gruppenstrategie. Das traditionsreiche Unternehmen aus Nordfinnland bringt langjährige Erfahrung, eine starke Marktposition und Zugang zu nachhaltigen Rohstoffquellen – insbesondere im Kiefernsegment – mit. Zudem ergänzt Pölkky das Produktportfolio der Pfeifer Group optimal und bietet zusätzliches Potenzial in der Weiterverarbeitung. „Die Integration von Pölkky stärkt die Pfeifer Group nachhaltig – sowohl hinsichtlich der Lieferfähigkeit als auch der strategischen Marktposition. Mit vereinten Kräften, Top-Produkten und einem starken Team sind wir bestens gerüstet, um die Chancen des globalen Holzmarktes optimal zu nutzen", erklärt Alexander Kainer, CEO von Pölkky Oy und Timber GmbH.

Investitionen und Internationalisierung

In den vergangenen zwei Jahren hat Pfeifer gezielt in die finnischen Standorte investiert – darunter das Sägewerk Kajaani, erweiterte Trocknungskapazitäten in Taivalkoski sowie die Einführung von SAP. Parallel dazu schreitet die Internationalisierung der Gruppe voran: Die Nachfrage in Japan liegt deutlich über Plan, in Großbritannien wurde eine eigene Vertriebsgesellschaft Pfeifer Timber UK Ltd mit Lager eröffnet und seit Herbst läuft die stabile Belieferung der USA.
„In den kommenden Monaten liegt der Schwerpunkt darauf, Pölkky noch stärker in die Pfeifer Group einzubinden. Wichtige Maßnahmen sind die Förderung lokaler Talente, die gemeinsame Erschließung neuer Märkte, die Steigerung der Produktionsmengen sowie die Finalisierung des SAP-Projekts", berichtet Michael Pfeifer, CEO der Pfeifer Group.

Klare Führungs- und Vertriebsstrukturen

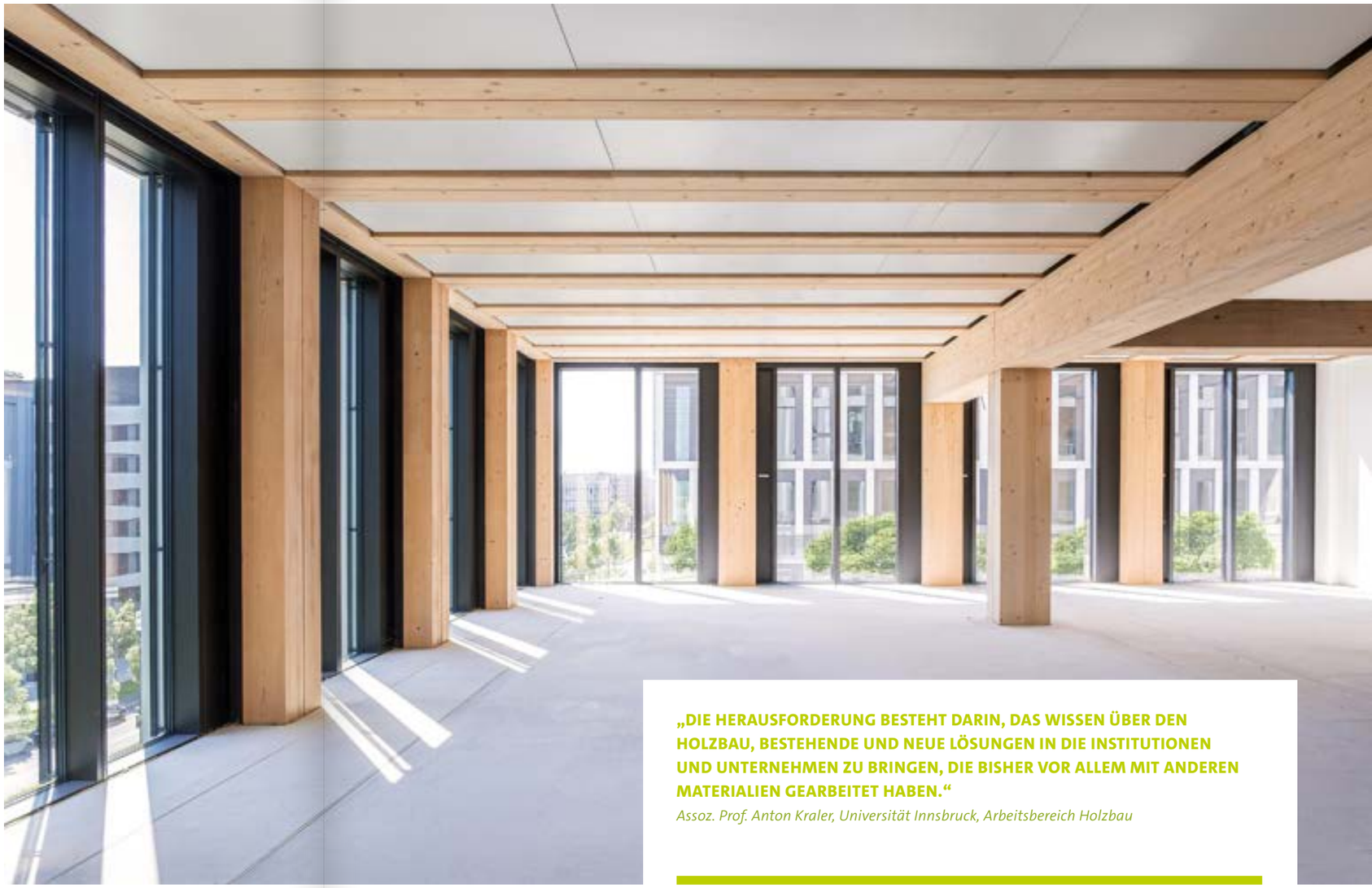
Auch die Führungsstrukturen wurden neu geordnet: Alexander Kainer übernimmt als CEO von Pölkky Oy die Verantwortung für Rundholzeinkauf, Produktion und Logistik. CFO Andreas Schierle steuert Finanzen, Controlling, HR und IT. Ergänzend wurde der Vertrieb von Pölkky Oy in die bestehende Pfeifer Timber GmbH integriert, wodurch Vertrieb, Kundenservice und Auftragsabwicklung unter Leitung von Kainer (CEO) und Ingo Meitinger (CFO) noch effizienter organisiert sind. Damit ist die Basis für eine enge Abstimmung mit der Pfeifer Group, eine verbesserte Kundenorientierung sowie eine stärkere Marktpräsenz geschaffen.

Erfolge und laufende Entwicklungen

Seit Beginn der Integration wurden bereits wichtige Fortschritte erzielt. So zeigten Absatzmarkt und Rundholzversorgung bis Ende des Jahres 2025 eine positive, stabile Entwicklung. Die Werke Taivalkoski, Kuusamo und Kitka verzeichnen Produktionsleistungen nach Plan, während Kajaani die Produktion nach einer Instandhaltungspause mit vielversprechenden Ergebnissen wieder aufgenommen hat. Das neu errichtete Sägewerk setzt neue Maßstäbe als eines der modernsten und leistungsfähigsten Sägewerke in Finnland und wird bei Vollauslastung eine jährliche Produktionskapazität von 450.000 m³ Schnittholz erreichen.

Fokus auf den modernen Holzbau

Die frühzeitige Integration des Holzbaus in die Ausbildung von Architekt:innen ist ein Schlüssel, um die nächste Generation für die Herausforderungen und Chancen dieser nachhaltigen Bauweise zu sensibilisieren.



© iStock (JARAMA)

„DIE HERAUSFORDERUNG BESTEHT DARIN, DAS WISSEN ÜBER DEN HOLZBAU, BESTEHENDE UND NEUE LÖSUNGEN IN DIE INSTITUTIONEN UND UNTERNEHMEN ZU BRINGEN, DIE BISHER VOR ALLEM MIT ANDEREN MATERIALIEN GEARBEITET HABEN.“

Assoz. Prof. Anton Kraler, Universität Innsbruck, Arbeitsbereich Holzbau

Der Baustoff Holz hat sich längst auf Augenhöhe mit Beton und Stahl etabliert. Ob mehrgeschossige Wohnhäuser oder innovative Verbindungssysteme – das Material punktet mit Nachhaltigkeit, hoher Festigkeit und gestalterischer Vielfalt. Doch in der Ausbildung von Architekt:innen dominiert oft noch der klassische Massivbau. Ein Umdenken ist gefragt, um Vorurteile abzubauen und die Vorteile des Holzbaus zu vermitteln. Ein starker Impuls dafür kommt aus der Forschung. Anton Kraler, assoziierter Professor für Holzbau an der Universität Innsbruck, schlägt die Brücke zwischen Theorie und Praxis besonders gerne und erfolgreich. So hat er beispielsweise gemeinsam mit seinem Team den doppelten Schwalbenschwanzzapfen entwickelt, ein patentiertes Verbindungssystem aus reinem Holz, das tragfähig, rückbaubar und damit besonders nachhaltig ist. „Forschungseinrichtungen sind wichtig, um sich intensiv mit neuen und für die Zukunft wichtigen Themen zu beschäftigen“, betont Kraler. In diesem Sinne betreibt die Universität Innsbruck auch eine akkreditierte Prüf- und Forschungsanstalt für Produktzulassungen. Viele der Innsbrucker Entwicklungen haben den Sprung in die Praxis geschafft und sind mittlerweile Standard in der Branche.

Praxisnah lernen – von Anfang an

Ein besonders gelungenes Beispiel für moderne Holzbau-Ausbildung ist das Projekt BIGWOOD. Es bringt Schüler:innen und Studierenden den mehrgeschossigen Holzbau auf anschauliche Weise näher – mit digitalem Planungstool, realitätsnahen Modellen und interaktiven Workshops. Entwickelt im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit von Interreg Italien-Österreich gemeinsam mit der Universität Innsbruck und weiteren Partnern, zeigt das Tool in der Praxis oft umgesetzte Holzbauaufbauten und Bauteilverbindungen für einen 6-geschossigen Holzbau, die auch den Schall- und Brandschutz erfüllen. Dadurch können angehende Architekt:innen und Holzbauspezialist:innen die Besonderheiten des Holzbaus besser verstehen und direkt anwenden.

Projekte wie BIGWOOD verbinden Bildung, Forschung und Praxis auf vorbildliche Weise. Sie zeigen, wie Holzbau Teil einer zukunftsfähigen Baukultur werden kann – wenn man ihn schon in der Ausbildung ernst nimmt.

Die nächste Generation von Architekt:innen steht in den Startlöchern. Jetzt gilt es, ihr das richtige Werkzeug mitzugeben!

Das neue **Whitepaper** zeigt, wie Holz als Baustoff längst über klassische Anwendungen hinausgewachsen ist.

Ob als tragende Struktur in Großgaragen, als Hybridlösung im Brückenbau oder als architektonisches Statement in Aussichtstürmen.

Hier geht's zum aktuellen Whitepaper!

Brettschichtholz und Brettsperrholz

FÜR WELCHES TRAGWERK WAS?

Für Ingenieurbauwerke aus Holz stehen (neben Furnierschichtholz wie z. B. Baubuche) vor allem Brettschichtholz und Massivholz zur Verfügung – beides Hightech-Produkte, die projekt- und teilweise werksspezifisch eingesetzt werden. Das zeigt sich sowohl beim vorbeschriebenen Parkhausbau in Holz, als auch bei allen anderen klassischen Bauaufgaben des modernen Ingenieur-Holzbaus, wie dem mehrgeschossigen Wohn- und Gewerbebau, den Hallenbauten, den Kultur und Sonderbauten, aber auch bei Brücken und Türmen.

BRETTSCHICHTHOLZ IST DIE WAHL FÜR STARKE TRÄGER IN JEDER FORM.
Es ist ein industriell gefertigtes Produkt für tragende Konstruktionen. Es besteht aus technisch getrockneten, von Fehlstellen befreiten und festigkeitssortierten Brettern oder Brettlamellen aus Nadelholz. Mindestens drei davon, oder beliebig mehr, können faserparallel miteinander verklebt und so fast beliebig lange, gerade, breiten, räumlich gekrümmten Trägern konstanter oder veränderlicher Höhe verschaltet werden.

BRETTSPERRHOLZ IST DIE WAHL FÜR PLATTEN UND SCHEIBEN … und neben Brettschichtholz seit Jahrzehnten einer der Werkstoff-Favoriten in der Architektur, vor allem im mehrgeschossigen Wohnbau. Durch die kreuzweise Verklebung einzelner Brettlagen entsteht plattenförmiges Material mit Platten- oder Scheibentragwirkung. Die Massivbauweise mit Brettsperrholz erlaubt die Vorfertigung ganzer Wand-, Decken und Dachelemente mit bereits eingefrästen Fenster- und Türöffnungen. Ökonomisch ist, dass die Elemente sowohl eine tragende als auch eine raumbildende Funktion haben. Und zu guter Letzt bietet Brettsperrholz einen hohen Feuerwiderstand und damit besten Brandschutz.

LESE-TIPP

Dokumentation der Studiengemeinschaft Holzleimbau
Für oben und unten, drunter und drüber – Holzbau für alle Fälle, erschienen Mai 2025.

Herunterladbar unter:
https://tinyurl.com/mr4vvvc7

Mehr dazu unter:
https://tinyurl.com/ro74tuc3x
https://tinyurl.com/yb3yvkmh
https://tinyurl.com/3k3x8ra5
https://tinyurl.com/3ntwar9y
https://tinyurl.com/47vm2345
https://tinyurl.com/3wpaskar

BAUHERRSCHAFT	Stadt Wendlingen am Neckar (D)
FERTIGSTELLUNG	2024
ARCHITEKTEN	hermann+bosch architekten GbR, Stuttgart (D)
TRAGWERKSPLANER	Ingenieurholzbau GmbH, Stuttgart (D)
HOLZBAU	Pfeifer Timber GmbH, Unterkirnach (D)
HOLZLIEFERANT	Pfeifer Timber GmbH, Unterkirnach (D)
NUTZUNG	249 Parkplätze, Rooftop, 220 € ebenerdige Stellplätze, 20 E-Ladestationen, Mini E-Bike Ladestationen

Wanted: Gute Ideen für die Holzindustrie von morgen!

Wie lässt sich Holz noch klüger, nachhaltiger und effizienter nutzen? Genau dieser Frage widmeten sich die „Pfeifer Zukunftstage“ 2025 – eine zweitägige Innovations-Challenge, die junge Talente und Pfeifer-Mitarbeitende zusammenbringt.

Bereits zum vierten Mal trafen bei den Zukunftstagen Kreativität, Praxisnähe und Teamgeist aufeinander. Das Motto diesmal: „Mehr aus Holz – Zukunft durch Ressourceneffizienz.“ Am Campus Kuchl der FH Salzburg verwandelte sich das Hörsaalgebäude für zwei Tage in einen Ideen-Hub. Rund 50 Teilnehmende – Studierende aus Deutschland und Österreich sowie Mitarbeitende verschiedener Pfeifer-Standorte – entwickelten neue Ansätze, um Holz als Werkstoff der Zukunft noch besser zu nutzen. Gefragt waren Ideen, die Material sparen, Produktionsreste aufwerten, Produktlebenszyklen verlängern oder völlig neue Nutzungskonzepte eröffnen. Das Ziel? Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit vereinen – mit Ideen, die wirklich umsetzbar sind!

Der „Place to be“ für Holzbegeisterte

Erstmals fanden die Zukunftstage 2025 in Kuchl statt – und das aus gutem Grund: Nirgendwo sonst ist die Verbindung von Forschung, Lehre und Holzkompetenz so greifbar. Den Auftakt machte ein inspirierender Impulsvortrag von Dr. Mark Schubert (EMPA) zum Thema „Zukunft Holz: Mit KI Effizienz, Nachhaltigkeit und Innovation in der Holzwertschöpfung fördern“. Danach hieß es: Ärmel hochkrempeln und loslegen. In interdisziplinären Teams entwickelten die Teilnehmenden kreative Lösungen, unterstützt von Pfeifer-Coaches, Fachleuten der FH Salzburg und Dr. Schubert selbst.

Ein Highlight des Abends war die öffentliche Paneldiskussion „Holz. Wissen. Wirkung – Wie wir Zukunft gestalten können“. Der Andrang war groß, als Michael Pfeifer (CEO, Pfeifer Group), FH-Prof. Thomas Schnabel und Dr. Mark Schubert über die Zukunft des Werkstoffs Holz, den Wissenstransfer zwischen Forschung, Industrie und Bildung sowie die gemeinsame Verantwortung für eine ressourceneffiziente Zukunft diskutierten. Ein inspirierender Ausklang – und der perfekte Übergang in Tag zwei, an dem die Teams ihre Projekte finalisierten, vor der Jury präsentierten und sich der Bewertung stellten. Entscheidend waren dabei: Verständlichkeit, Realitätsbezug und Innovationskraft.

Kreativ, praxisnah, zukunftsorientiert

Die Aufgaben waren bewusst realitätsnah gewählt – es ging um echte Herausforderungen aus dem Pfeifer-Kosmos. Die Teams entwickelten Ideen, die Material effizienter nutzen, Produktionsreste in hochwertige Produkte verwandeln oder Kreislaufdenken konsequent umsetzen. Innerhalb von nur 48 Stunden entstanden Konzepte mit erkennbarem Mehrwert – vom Designansatz bis zur Prozessoptimierung. Die Mischung aus Holztechnik, Architektur, Design und Pfeifer-Praxiswissen brachte eine Dynamik, die man im Raum förmlich spüren konnte. Und der Austausch zwischen Studierenden und Fachleuten zeigte: Wenn Erfahrung auf frische Perspektiven trifft, entsteht Innovation mit echtem Zukunftspotenzial.

Gemeinsam Zukunft gestalten

„Die Zukunftstage zeigen eindrucksvoll, dass Innovation dort entsteht, wo Wissen, Mut und Verantwortung zusammenkommen“, sagt Georg Rossmair, Abteilungsleiter des Pfeifer Innovation Hub. „Co-Creation, praxisnahe Arbeit und interdisziplinärer Austausch führen zu Lösungen, die direkt in die Holzindustrie zurückfließen.“ Die durchwegs positive Resonanz der Teilnehmenden und Partner bestärkt das Pfeifer-Team darin, die gesammelten Ideen und Erkenntnisse weiterzudenken und als Nährboden für kreative Weiterentwicklungen zu nutzen.

© Aria Sadr-Salek

Hier geht’s zum Video!

Vom Lehrling zur Fachexpertin oder zur Führungskraft

Bei Pfeifer schreiben viele Mitarbeiter:innen Erfolgsgeschichten, die mit einer Ausbildung beginnen und in verantwortungsvollen Positionen weitergehen. Die Basis dafür schafft ein Arbeitsumfeld, das Eigeninitiative belohnt. Ganz nach dem Motto: Wer mehr erreichen will, bekommt die Chance dazu!

Lehrlinge/Azubis erhalten bei Pfeifer nicht nur eine fundierte fachliche Ausbildung, die ihnen gesicherte Perspektiven für das gesamte Berufsleben eröffnet. Ebenso viel Wert legt das Unternehmen auf die Persönlichkeitsentwicklung der jungen Menschen, die Förderung individueller Talente und das Schaffen von Anreizen zur Höherqualifizierung. Die Organisationsstruktur setzt bewusst auf Eigenverantwortung und Initiative. Engagierten Nachwuchskräften eröffnet sich viel Gestaltungsspielraum und Möglichkeiten, sich im Einklang mit den Unternehmenszielen beruflich zu verwirklichen.

Maßgeschneiderte Weiterbildung

Schon während der Ausbildung können Lehrlinge in einer verlängerten Lehrzeit gezielt Spezialmodule absolvieren und sich zusätzlich qualifizieren. Auch nach dem Lehrabschluss bietet Pfeifer ein individuelles Weiterbildungsprogramm, das an den persönlichen Stärken, den vereinbarten Zielen und den Anforderungen im Unternehmen ausgerichtet ist. Die Palette reicht von klassischen Karriereschritten wie Meisterbrief (Deutschland) oder Meisterausbildung (Österreich) über Abschlüsse wie Technischer Betriebswirt (D) oder Fachwirt (D) bis zu praxisnahen Zusatzqualifikationen. Fachliches und persönliches Wachstum werden dabei aktiv gefördert – durch finanzielle Unterstützung ebenso wie durch zeitliche Freiräume.
So sind der Karriere innerhalb der Gruppe buchstäblich keine Grenzen gesetzt: Von den ersten Schritten als Lehrling bis hin zur internationalen Führungskraft – bei Pfeifer ist alles möglich.

© Gerhard Berger

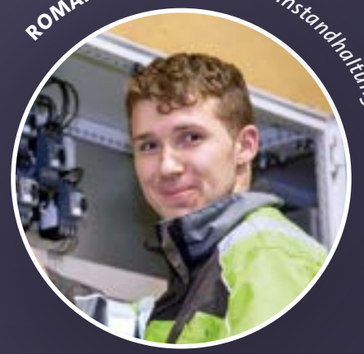
© Gerhard Berger (2), David Tichý

Best-Practice-Beispiele

CHRISTIAN SIEGL | *Technischer Einkauf Konzern in Unterbernbach*

Christian Siegl startete 2000 mit einer Lehre zum Industriemechaniker und arbeitete zunächst in der Werkstatt. Pfeifer unterstützte ihn bei Weiterbildungen zum Industriemeister, technischen Betriebswirt und Eisenbahnbetriebsleiter. Nach mehreren Jahren als stellvertretender Leiter der Mechanik übernahm er den technischen Einkauf in Unterbernbach und wechselte 2022 in die Abteilung Technischer Einkauf der Pfeifer Holding GmbH.

ROMAN FLÜR | *Teamleiter Instandhaltung Elektrik in Imst*



Nach seiner erfolgreichen Elektrotechniker-Lehre bei Pfeifer bildete sich Roman Flür eigeninitiativ im Bereich Metall fort, wobei er vom Unternehmen vollumfänglich unterstützt wurde. Nach der ausgezeichneten Meisterprüfung zum Mechatroniker arbeitete er erfolgreich in diesem Bereich und engagierte sich u.a. für den Bau der Lehrwerkstatt. Heute leitet Roman Flür das Instandhaltungsteam Elektrik in Imst und gibt sein Wissen als Ausbilder weiter.

„MOTIVIERTE JUNGE TALENTE KÖNNEN MIT EINEM SICHEREN, ZUKUNFTSFÄHIGEN JOB BEI PFEIFER RECHNEN.“

Sarah Seelos, Leiterin Personalentwicklung

AGÁTA KAREŠOVÁ | *Technische Assistentin des Werksleiters in Chanovice*

Agáta Karešová begann ihre Tätigkeit bei Pfeifer in Chanovice mit dem Verfassen ihrer Bachelorarbeit. Anschließend absolvierte sie ein einjähriges Trainee-Programm in verschiedenen technischen Bereichen und trat danach die Stelle als technische Assistentin des Werksleiters an. Ein Beweis dafür, dass die Verbindung von Schule und Praxis zum Sprungbrett für eine erfolgreiche Karriere werden kann und jungen Talenten vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet.

Ich durfte selbst Verantwortung übernehmen

Ilka Prahler ist gelernte Industriekauffrau in Uelzen, Ausbilderin für Kaufleute für Büromanagement und tätig in der Arbeitsvorbereitung. Im Kurzinterview reflektiert sie ihre eigene Ausbildung bei Pfeifer (2017-2020) und die spannende Weiterentwicklung zur Ausbilderin.

WAS HAT DIR WÄHREND DER LEHRE BESONDERS GEFALLEN?
Ilka Prahler: „Am meisten die abwechslungsreichen Tätigkeiten, die jeden Tag neue Herausforderungen mit sich brachten. Meine Kolleg:innen waren (und sind) immer freundlich und hilfsbereit, was ich bis heute sehr schätze. Besonders motivierend war für mich, dass ich nicht nur zusehen, sondern auch selbst tatkräftig anpacken und Verantwortung übernehmen durfte."

WELCHE ABTEILUNGEN HAST DU WÄHREND DER LEHRE DURCHLAUFEN?
Ilka Prahler: „Gestartet bin ich in der Sachbearbeitung des Brennstoffeinkaufs, danach folgten Stationen in der Rechnungsbearbeitung, der Rundholzsachbearbeitung und im Versand. Allgemeine Verwaltungs- und Assistenztätigkeiten haben mich die ganze Zeit über begleitet. Einen Einblick in die Buchhaltung konnte ich zusätzlich bei einem anderen Betrieb im Landkreis gewinnen."

WANN HAST DU DEN AUSBILDER-SCHEIN GEMACHT?
Ilka Prahler: „Den AdA-Schein habe ich im Dezember 2021 erworben, nach einem Vorbereitungskurs im November desselben Jahres."

WIE VIELE AZUBIS BETREUST DU AKTUELL BZW. HAST DU SCHON BETREUT?
Ilka Prahler: „Derzeit betreue ich zwei Auszubildende zur Kauffrau für Büromanagement – eine im ersten und eine im dritten Ausbildungsjahr. Inklusive der beiden habe ich bislang fünf Azubis betreut."

WAS GEFÄLLT DIR AN DEINER ROLLE ALS AUSBILDERIN BESONDERS?
Ilka Prahler: „Mir macht es Freude, die Auszubildenden auf ihrem Weg zu begleiten, ihre Entwicklung mitzuerleben und sie individuell zu fördern und zu fordern. Es motiviert mich, zu sehen, wie sie mit der Zeit selbstbewusster und sicherer werden. Und auch ich lerne als Ausbilderin ständig dazu – jeder Jahrgang bringt neue Impulse mit sich."

© Thorsten Hoppe

Facts

LEHRBERUFE IN ÖSTERREICH

Ca. 20 Lehrlinge in Österreich

METALLTECHNIK
Schwerpunkt: Maschinenbautechnik
Dauer: 3,5 – 4 Jahre

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

HOLZTECHNIK
Schwerpunkte: Sägetechnik & Werkstoffproduktion
Dauer: 3 – 4 Jahre

MECHATRONIK
Schwerpunkt: Fertigungstechnik oder Automatisierungstechnik
Dauer: 3,5 – 4 Jahre

INFORMATIONSTECHNOLOGIE
Schwerpunkt: Systemtechnik
Dauer: 4 Jahre

LEHRBERUFE IN DEUTSCHLAND

Ca. 40 Azubis in Deutschland

INDUSTRIEMECHANIK
Fachrichtung: Instandhaltung
Dauer: 3,5 Jahre

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

HOLZBEARBEITUNGSMECHANIK
Fachrichtung: Sägewerkstechnik
Dauer: 3 Jahre

KAUFFRAU/-MANN FÜR BÜROMANAGEMENT
Fachrichtungen: Marketing und Vertrieb, Auftragssteuerung und -koordination, Einkauf und Logistik, Assistenz und Sekretariat
Dauer: 3 Jahre

© Gerhard Berger

Messen und Termine

Pfeifer präsentiert sich auch 2026/2027 bei den größten Messen und Branchentreffs. Einen stets aktuellen Überblick zu den Auftritten finden Sie hier:

© Pfeifer Timber GmbH

Anfrage

Produktportfolio

IMPRESSUM
Herausgeber: Pfeifer Holding GmbH, Fabrikstraße 54, 6460 Imst, pfeifergroup.com
Gestaltung & Layout: Regina Tschurtschenthaler, 6460 Imst
Redaktion: POLAK – Agentur für Kommunikation, 6460 Imst