

NEWS



JAHRESMAGAZIN DER PFEIFER-GRUPPE

AUSGABE 7 | 2011

RUNDHOLZ

Die Welt der Gewinnung des wertvollen Rohstoffs

NEUE PLÄNE

Bei Konstrukto konzentriert man sich auf neue Ziele

WERKE

Einblicke in das Werk Lauterbach und das Werk Trhanov

INHALT



04



06



08



16

VORWORT

Geleitwort der drei Geschäftsführer der Pfeifer Holding GmbH — 03

VORGESTELLT

Im Werk Trhanov soll in Zukunft vermehrt in Weiterverarbeitung investiert werden — 04

ALLES IN BEWEGUNG

Die Logistik ist der zweitgrößte Budgetbrocken der Pfeifer-Gruppe – Kosteneffizienz steht im Vordergrund — 06

KERNPRODUKT

Im Zentrum der Pfeifer-Gruppe steht der Rohstoff – eine kleine Reise in die Rundholz-Welt — 08

ZERTIFIZIERT

Die Holzindustrie Pfeifer wurde als eines von wenigen Unternehmen von D&B mit der Bestnote 1 ausgezeichnet — 12

NEUE RICHTUNG

Bei Konstrukto lautet die neue Devise: weg vom Zimmereigeschäft, hin zu den Händlern — 13

ENTWICKLUNG

Das jüngste Werk der Gruppe macht sich: Die Geschäftsführer erzählen, was sich in Lauterbach getan hat — 14

PERSÖNLICH

Die Suche nach Auszubildenden gestaltet sich aufgrund verschiedenster Faktoren als schwierig — 16

IN KÜRZE

Rundschau: Menschen, Märkte und Produkte – Neues aus dem Hause Pfeifer — 18

IMPRESSUM

Herausgeber:

Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG, Brennbichl 103, A-6460 Imst, www.holz-pfeifer.com

Verleger und Medieninhaber:

ECHO Zeitschriften- und Verlags Ges.m.b.H., Eduard-Bodem-Gasse 6, A-6020 Innsbruck, www.echoonline.at

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Holz Pfeifer: Ingo Meitinger

ECHO: Sonja Niederbrunner, Daniela Steixner

Layout/Bildbearbeitung: Thomas Binder

Fotos: Andreas Friedle, Holz Pfeifer

Druck: Druckerei Pircher GmbH, A-6430 Ötztal-Bahnhof

PFEIFER
Group

RÜCKBLICK UND AUSBLICK



Die Geschäftsführer der Pfeifer Holding GmbH: Ewald Franzoi, Michael Pfeifer und Clemens Pfeifer (v.li.).

Das Jahr 2010 war für die Holzbranche – wie von uns erwartet – ein sehr durchwachsendes Jahr. So zeigte sich im Frühjahr nach dem Krisenjahr 2009 eine gewisse Entspannung auf den Absatzmärkten. Die bessere Auftragssituation der Sägewerke führte jedoch zu einem erheblich gestiegenen Bedarf an Rundholz, welcher allerdings im ersten Halbjahr kaum zu befriedigen war. Die Folge war eine Rundholzknappheit bei den meisten Sägewerken im süddeutschen und westösterreichischen Raum und damit verbunden ging ein extremer Anstieg des Rundholzpreises einher. Inwieweit die Branche diese enormen Preissteigerungen im Rohstoffbereich an die Endprodukte weitergeben kann, bleibt abzuwarten.

Foto: Friedle, fotolia.de

Starke Gruppe.

Sehr erfreulich entwickelte sich hingegen die im letzten Jahr durchgeführte Veränderung in der Aufbauorganisation der Pfeifer-Gruppe. Die zentrale Führung durch die Pfeifer Holding GmbH in Verbindung mit den funktionalen Aufgabenverteilungen der darunter angesiedelten operativen Geschäftsführer hat sich sehr gut bewährt. Die damit verbundene Verbreiterung der Führungsbasis sowie die Straffung der Entscheidungswege hat sich gerade im derzeit schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld als sehr positiv herausgestellt. Darauf aufbauend wurde im Herbst 2010 ein gruppenweit geltendes Unternehmensleitbild erarbeitet. Kernpunkt dieses Leitbildes ist, dass die Pfeifer-Gruppe – als ein führendes Unternehmen der mittel-

europäischen Holzbranche – gemeinsam mit ihren langjährigen Partnern und Kunden weiterhin Wachstum und Weiterentwicklung auf solider Basis anstrebt. Dabei ist es uns wichtig, ein Familienunternehmen zu bleiben und gemeinsam mit unseren Mitarbeitern Qualität und Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt unseres Tuns zu rücken. Nachhaltigkeitsdenken und der sorgfältige Umgang mit Ressourcen stehen dabei im Vordergrund.

Ausblick.

Für das Jahr 2011 erwarten wir uns eine weitere Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Situation. Daneben wird es wohl zu weiteren Veränderungen in der Holzbranche kommen. Alles in allem wird es also weiter spannend bleiben. ■

WERK MIT GESCHICHTE

> *Trhanov. Das Werk in Trhanov gehört seit 2004 zur Pfeifer-Gruppe – seitdem konnte die Produktion um 30 Prozent gesteigert werden.*



GF Milan Vasicek

Seit über hundert Jahren wird an diesem Standort Holz verarbeitet, auch ein Sägewerk wird in Aufzeichnungen erwähnt. Die Rede ist von der Holzindustrie Donau in Trhanov, einer Gemeinde in Tschechien, sieben Kilometer westlich von Domažlice. Eine lange Geschichte also, auf die das Werk zurückblicken kann. Und eine bewegte: Zwischen 1950 und 1960 wird am Standort in die Weiterverarbeitung investiert – neben dem Ausbau der Schnittholzproduktion werden Produkte wie Dachstühle und Holzhäuser erzeugt. Jahrzehnte später, 1994, entsteht in Kooperation mit der Anton Heggenstaller GmbH ein Schalungsplattenwerk mit einem Produktionsvolumen von damals 1.500.000 m².

Am 1. Oktober 2004 wird die Holzindustrie Donau in die Pfeifer-

Gruppe integriert. 2007 wird das heutige Zweigwerk im mährischen Greslove Myto von der Koller-Gruppe übernommen.

Die Übernahme durch die Pfeifer-Gruppe hatte den Ausbau und die Optimierung der einzelnen Produktzweige zur Folge. Außerdem wurde die vorhandene Brikettierung abgerissen und durch eine Pelletierung ersetzt – in die Infrastruktur der beiden Standorte wurde und wird vermehrt investiert. Seit der Übernahme durch die Pfeifer-Gruppe wurde die Produktion um 30 Prozent gesteigert und so versorgen die beiden Standorte mittlerweile auch den ostbayrischen und westböhmisches Raum mit Pellets. Dabei soll es nicht bleiben, denn auch künftig wird verstärkt in die Weiterverarbeitung investiert werden.

Von links:

1. In der Lamellensortierung erfolgt die Trennung der zu verarbeitenden Lamellen in Mittel- und Deckschicht.
2. Die fertigen Produkte warten im Lager auf ihre Auslieferung.
3. Qualitätskontrolle: Stündlich werden Proben nach der Presse entnommen und nach dem ÖNORM/DIN-Verfahren kontrolliert.
4. An der Flickmaschine werden Fehlstellen und Äste ausgeflickt.



Rentabilität.

Heute beschäftigt das Unternehmen 154 Mitarbeiter am Standort Trhanov und 23 Mitarbeiter im Zweigwerk Greslove Myto. Man produziert 1.700.000 m² 3-S-Schalungsplatten, 250.000 m² Vollholzplatten, 25.000 Tonnen Pellets und 25.000 m³ Schnittholz pro Jahr. Das Hauptprodukt ist dabei die 27 mm 3-S-Platte. Hauptsächlich werden von Trhanov aus die Länder Österreich, Deutschland, Frankreich, Belgien, Italien, Portugal, Spanien, Griechenland und Tschechien beliefert.

Der Standort Tschechien ist neben den etwas tieferen Lohnkosten auch durch das hohe Ausbildungsniveau der verfügbaren Arbeitskräfte interessant – eine äußerst günstige Konstellation für Unternehmen und ein optimaler Nährboden für Investitionen

in den Standort. Dabei ist die vorhandene Infrastruktur auf mitteleuropäischem Niveau. Ausschlaggebende Wettbewerbsvorteile sind außerdem der vor der Haustür vorhandene Rohstoff Holz und die globale Lage in Europa zu den Hauptmärkten. Allerdings gibt es auch Nachteile, die sich aufgrund der jährlichen Schwankungen zum Euro ergeben – die Vorteile überwiegen jedoch klar. Und das ist doppeltes Glück – einerseits für das Unternehmen, das hier alle Voraussetzungen für bestes Wirtschaften vorfindet, andererseits aber auch für die Region, denn das Werk ist der größte Arbeitgeber. So zählen die Sicherung höchstmöglicher Qualität, Zuverlässigkeit und das stetige Bestreben nach Optimierung in Leistung zu den Firmengrundsätzen der beiden Standorte. ■



GF Georg Walcher

EINE SACHE DER SPESEN

> *Logistik.* Der logistische Aufwand der Pfeifer-Gruppe ist ein enormer – umso wichtiger ist es, diesen kosteneffizient zu gestalten und permanent anzupassen.





In den vergangenen zwei Jahren wurde der firmeneigene Fuhrpark von 20 auf sechs LKW reduziert – in Sachen Logistik hat man seine Hausaufgaben gemacht, kostenoptimierende Prozesse werden laufend angepasst.

Kosteneffizienz steht an erster Stelle, mit ein Grund für den Erfolg der Pfeifer-Gruppe, deren Produktionskapazitäten mit Übernahme von Heggenstaller, Holzindustrie Schlitz und den Aktivitäten in der Tschechischen Republik in den letzten Jahren deutlich ausgebaut wurden. Bis zu zwei Millionen m³ Schnittholz, zwei Millionen m² Naturholzplatten, fünf Millionen m² Schalungplatten, sechs Millionen lfm Schalungsträger, 100.000 m³ Brettschichtholz und 280.000 Tonnen Holzpellets werden pro Jahr von der Gruppe produziert. Dem Kundenkreis wird eine hohe Lieferfähigkeit in Aussicht gestellt, die Versorgung der Kunden erfolgt auf Wunsch „just in time“. Das erfordert Planbarkeit und Effizienz: Um Logistikkosten einzusparen, beziehen die Werke das notwendige Holz vorzugsweise aus den nahe gelegenen Wäldern, womit man dem Konzept des integrierten Standorts folgt, welcher in allen Pfeifer-Werken umgesetzt wird. Kostendenken herrscht auch in der Fertigwarenlogistik vor, denn täglich verlassen 450 LKW den Warenausgang bei Pfeifer. Dazu kommen Bahnverladungen nach Italien sowie Containerverkehre, welche über die Seehäfen Hamburg oder Triest ab-

gewickelt werden. Bei Seefrachten unterstützen mehrere Spediteure die Pfeifer-Gruppe – wobei es Präferenzen gibt, wie Logistik-Leiter Herbert Stöckl bestätigt: Man preferiert kleinere und damit flexiblere Logistikdienstleister wie etwa Forest Seacargo Logistics, allerdings kämen auch Vertreter von Großspeditionen wie DB Schenker oder Kühne und Nagel zum Einsatz.

Lösungen.

Hauptsächlich genutzt werden von Pfeifer 40“ High Cube-Boxen, allerdings ist deren Beschaffung seit der Reduktion von Komponentenzufuhren aus Nordamerika in die Magna Steyr Werke schwieriger – eine Herausforderung für Spediteure.

Libyen, Kuwait, Saudi Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate, Mexiko, Uruguay, Chile, Peru, Zypern, Malta und die Kanarischen Inseln sind die Hauptziele der Überseeware. Probleme gibt es neuerdings beim Versand von Schnittholz nach Italien – bei frischer und feuchter Ware wurde bislang die Bahn genutzt, per Einzelwagen oder Waggongruppen wurde die Ware zu verschiedenen italienischen Zielbahnhöfen gebracht. Allerdings wurden diese Verkehre durch die Trenitalia Cargo auf wenige Stationen

eingeschränkt, und darunter leidet das Angebot. „Viele Punkte sind für uns auf dem Schienenweg unerreichbar geworden“, sagt Stöckl. Auf der Suche nach Alternativen wurde man bei einem namhaften Transport- und Logistikdienstleister aus Tirol fündig, der für Pfeifer Ganzzugverkehre von Kundl zu italienischen Kopfstationen mit anschließendem Verteilerdienst auf der Straße einrichten will. Je nachdem, wie dieses Konzept aussieht, könnte das Problem Italien also schon bald gelöst sein.

Auch in Sachen Transport auf der Straße ist Kosteneffizienz entscheidend, LKW werden über die Plattform Transporeon gebucht, da hier bei Engpässen schnelle Hilfe geboten wird. Effizient ist man aber nicht nur bei den Kosten, sondern auch in der Logistik selbst: So erfolgt die Vergabe der Ladungen gemäß gewisser Zeitfenster, wodurch Staus an den Ladestellen vermieden werden können. Außerdem werden pro LKW nur zwei bis drei Ziele angefahren.

Der eigene Fuhrpark wurde in den letzten Jahren dezimiert – mit ein Schritt zur laufenden Optimierung des Logistikbereichs, welcher den zweithöchsten Kostenpunkt der Pfeifer-Gruppe darstellt. ■

RUNDHOLZ



DER URSPRUNG

> *Rohstoff Rundholz. Trotz der verstärkten Nutzung der letzten Jahre ist der Holzvorrat leicht steigend. Zum Glück, denn das vielseitig einsetzbare Holz ist unsere wichtigste erneuerbare Ressource.*

Der Ausgangsstoff für sämtliche Produkte der Pfeifer-Gruppe ist Rundholz aus Fichte, Tanne und Kiefer. Die Beschaffung erfolgt dabei zu über 95 Prozent aus Deutschland und Österreich. Beide Länder zählen europaweit zu den walddreichsten – in Deutschland sind 31 Prozent des Staatsgebiets mit Wald bedeckt, in Österreich gar 48 Prozent. Trotz der verstärkten Nutzung der letzten Jahre ist dabei der Holzvorrat weiter leicht steigend. Zum Glück. Denn Holz ist unsere wichtigste erneuerbare Ressource und lässt sich vielseitig einsetzen. Gemeinsam ist beiden Ländern nämlich auch die enorme Bedeutung der Forstwirtschaft und der nachgelagerten Holzwirtschaft. Im Jahr 2009 wurden in Deutschland und Österreich gemeinsam über 50 Millionen Festmeter Nadelholz eingeschlagen. Die Sägeindustrie stellt dabei das wichtige Bindeglied zwischen Forstwirtschaft und Holzwirtschaft dar.

Dass dem so ist, ist einem großen gesellschaftlichen Umdenken in den letzten beiden Jahrhunderten zu verdanken. Nach katastrophalen Waldzerstörungen in Mitteleuropa im Mittelalter durch Übernutzung der Wälder entwickelte sich im 19. Jahrhundert der Grundsatz der forstlichen Massennachhaltigkeit: „Man entnehme dem Wald nicht mehr Holzmasse, als gleichzeitig nachwächst“. Diese Nachhaltigkeit der Bewirtschaftung wurde im letzten Jahrhundert stark ausgedehnt. Seit Mitte der 1990er Jahre mündete dies in die zwei wichtigsten Zertifizierungen FSC (Forest Stewardship Council) und PEFC (Programme for Endorsement of Forest Certification Schemes). Beide Organisa-



tionen setzen sich für die Sicherstellung und kontinuierliche Verbesserung einer nachhaltigen Waldbewirtschaftung unter Gewährleistung ökologischer, sozialer und ökonomischer Standards ein. Die Pfeifer-Gruppe ist als Mitglied bei beiden Organisationen zertifiziert.

Nur durch diesen nachhaltigen Umgang mit dieser für uns alle wichtigen Ressource kann sichergestellt werden, dass der umweltfreundliche Rohstoff aus den heimischen Wäldern auch weiterhin das Treibhausgas Kohlendioxid speichert und somit einen enormen Beitrag zum Klimaschutz leistet. Und nicht zuletzt dienen Wälder in unserer hektischen Zeit als Oase der Ruhe und der Erholung vom Stress des Alltags. Schließlich wächst Holz in der schönsten Fabrik der Welt – dem Wald. ■

INFO

RUND UMS RUNDHOLZ

Aus zehn Ländern wird die Pfeifer-Gruppe mit Rundholz beliefert, wobei 95 Prozent aus Deutschland und Österreich stammen. Insgesamt werden in den acht Sägewerken der Gruppe circa zwei Millionen fm Fichte und Tanne sowie circa 800.000 fm Kiefer eingeschritten. Dabei wird auf regionale Partner gesetzt und so versucht, das Rundholz in einem möglichst nahen Umkreis rund um die einzelnen Werke zu besorgen.



RUNDHOLZ TEAM

> Rundholzeinkauf. Die Integration von Heggenstaller in die Pfeifer-Gruppe sowie das neue Werk in Lauterbach machten auch eine Neustrukturierung des Rundholzeinkaufs innerhalb der Pfeifer-Gruppe notwendig. Ingomar Kogler, in der Konzerngeschäftsleitung für den Rundholzeinkauf zuständig, über die Erfahrungen des letzten Jahres.

Pfeifer News: Im abgelaufenen Jahr wurden Strukturen im Rundholzeinkauf der Pfeifer-Gruppe neu geschaffen – worin lagen die größten Herausforderungen?

Ingomar Kogler: Die größte Herausforderung in der Organisation des Rundholzeinkaufs bestand und besteht teilweise immer noch darin, die beiden unterschiedlichen Einkaufsphilosophien der Fa. Pfeifer und Fa. Heggenstaller unter Wahrung der Stärken jeder Philosophie zusammenzuführen. Pfeifer setzt seit mehr als zehn Jahren auf eigenständige Einkäufer, die auf Provisionsbasis entlohnt werden, wo hingegen Heggenstaller ausschließlich auf

angestellte Mitarbeiter setzt. In beiden Organisationssystemen liegen beachtliche Vorteile, aber auch einige Nachteile verborgen, ich denke da an Marktnähe, an Motivationshintergründe und vieles mehr, das wir sukzessive in neue Strukturen überführen müssen und damit auch die Nachteile beseitigen. Wir haben Ende 2009 das Einkaufsgebiet Deutschland neu strukturiert, einmal dahingehend, dass wir für die einzelnen Standorte (Kundl, Unterbernbach, Lauterbach und Uelzen) eigene Einkaufszonen eingerichtet haben. Zum anderen haben wir eine neue Position in der Organisation geschaffen, die die

Koordination der deutschen Mengenströme zu den einzelnen Werken leitet und die Preisvorgaben macht und diese auch überwacht. Die Vorteile daraus sind, dass wir eine einheitliche Übersicht über die Preise und Preisentwicklungen in den einzelnen Regionen Deutschlands haben, und bei Unterversorgung eines Werkes sehr rasch über die Einkaufszonen der Werke hinaus koordiniert reagieren können.

Pfeifer News: War das früher nicht möglich?

Ingomar Kogler: Sicher war das früher auch möglich, ob es auch immer gelebt

wurde ist eine andere Sache. Tatsache ist, dass durch diese neue Position eine klare organisatorische Vorgabe und Struktur entstanden ist, wo schnelle, konzernweit richtige Entscheidungen getroffen werden. Diese Aufgabe wurde ein Jahr lang durch mich selbst wahrgenommen, um hier auch die nötigen Erfahrungen und Ideen für weitere Projekte zu sammeln. Seit 1. Oktober diesen Jahres wird diese Funktion von Herrn Rüdiger Kornhoff wahrgenommen.

Pfeifer News: Warum gerade Deutschland?

Ingomar Kogler: Deutschland neu zu strukturieren war einfach deshalb so wichtig, weil hier alle Produktionswerke im Einkauf durch eigene Einkaufsleute vertreten waren und auch noch sind, und es dadurch unausweichlich zu Überschneidungen kam. Solange wir nicht die Nord-Süd-Ausrichtung unserer Werke hatten, wie wir sie heute haben, war das nicht ganz so kritisch, da es noch genügend weiße Einkaufsflecken auf der deutschen Landkarte gab. Diese weißen Flecken sind nun aber einerseits durch die Nord-Süd-Ausrichtung und andererseits durch die Rundholzunterversorgung in Deutschland komplett verschwunden.

Pfeifer News: Was waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Faktoren, die diese Veränderungen ermöglichten?

Ingomar Kogler: Dafür sind sicher viele Faktoren entscheidend, wobei ich die zwei wichtigsten aus meiner Sicht kurz erläutern will. Zum einen ist es die Vereinheitlichung der Rundholzeinkaufssoftware über alle Standorte, die wir gemeinsam mit unserem Partner, der Fa. Savcor geschaffen haben. Wir haben unser gemeinsames Wissen, das wir seit Jahren mit Meka Timber (Rundholzeinkaufssoftware) in Kundl und Imst gesammelt hatten, sehr rasch und auch sehr erfolgreich bei der Implementierung der Heggenstaller-Standorte anwenden können. Damit haben wir eine einheitliche Datenbasis geschaffen, die uns heute alle benötigten Informationen innerhalb kürzester Zeit und in bester Qualität liefert. Zum an-

**Führungsteam
Rundholzeinkauf**

- Ingomar Kogler**
MITGLIED GESCHÄFTSLEITUNG
PFEIFER HOLDING GMBH
- Rüdiger Kornhoff**
EINKAUFSKOORDINATION
DEUTSCHLAND
- Peter Heins**
Anton Heggenstaller GmbH
- Denny Ludsteck**
Heggenstaller Lauterbach GmbH
- Johannes Weis**
Anton Heggenstaller GmbH
Unterbernbach
- Walter Schleich**
EINKAUFSLEITER
Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG
Imst und Kundl

kus Sägerrundholz, sondern für alle Rohholzprodukte, die in die Weiterverarbeitung gehen (Sägerrundholz, Faserholz, Schleifholz, etc.) bzw. durch die thermische Verwertung Verwendung finden (Waldhackgut, Brennholz, etc.). Die Holzverarbeitende Industrie hat in den letzten Jahren gezeigt, dass sie ein sehr verlässlicher Partner in vielen Marktsituationen ist. Sei es bei Rohstoffverknappung mit sehr attraktiven Preisen, um Holz zu mobilisieren, sei es bei Katastrophen mit maximaler Verarbeitungsgeschwindigkeit und Verarbeitungskapazität Risiken für den Forst zu minimieren, aber auch in Wirtschaftskrisen mit Mindestabnahmen den gesamten Wirtschaftszweig nicht zum Stillstand zu bringen. Andererseits liegen die Herausforderungen in der Organisation. Hier müssen wir so nahe wie möglich am Rohstoffproduzenten sein. Es muss verhindert

„Eine nachhaltig ökologische und ökonomische Nutzung des Rohstoffes Holz muss aufgrund seiner extrem großen volkswirtschaftlichen Bedeutung zentrales öffentliches Interesse sein.“ Ingomar Kogler

deren war durch die Neuausrichtung des Gesamtunternehmens im Herbst 2009 nun auch in der Holding-Geschäftsleitung eine Position für den Rundholzeinkauf geschaffen worden. Dieser Schritt war sehr wichtig, da er auch der Budgetverantwortung von mehr als 200 Millionen Euro pro Jahr Rechnung getragen hat, und es nun auch einen klaren Ansprechpartner in der Holding-Geschäftsleitung für den Rundholzeinkauf gibt.

Pfeifer News: Wo sehen Sie die Herausforderungen für den Rundholzeinkauf in der Zukunft?

Ingomar Kogler: Einerseits wird die Mengenmobilisierung zu einer gemeinsamen Herausforderung der Sägeindustrie, der Forstwirtschaft und auch der Politik. Wenn ich hier von Mengenmobilisierung spreche, dann mache ich das nicht nur mit dem Fo-

werden, dass unnötig Zeit und Geld in der Wertschöpfungskette verloren gehen. Das gilt für alle Glieder der Kette. Nur so wird es auch weiterhin möglich bleiben, den Urproduzenten einen möglichst attraktiven Preis für deren Produkt bieten zu können bzw. uns wird dadurch ermöglicht, durch einen perfekten Veredelungsprozess, Produkte zu marktgerechten Preisen und größtmöglicher Qualität in den Wirtschaftskreislauf zu bringen.

Pfeifer News: Kann dies die Sägeindustrie alleine bewerkstelligen?

Ingomar Kogler: Nein, ein klarer Beitrag dazu muss auch aus der Politik kommen, da eine nachhaltig ökologische und ökonomische Nutzung des Rohstoffes Holz aufgrund seiner extrem großen volkswirtschaftlichen Bedeutung zentrales öffentliches Interesse ist und auch sein muss. ■

BESTNOTE

> *Ausgezeichnet. Die Holzindustrie Pfeifer rangiert unter jenen schmalen fünf Prozent österreichischer Unternehmen, die von D&B mit der Bestnote 1 ausgezeichnet wurden.*

Rating Certificate

D&B hereby declares that

Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co. KG.
Company Name

30-041-1472
D&B D-U-N-S® Number

Brennbichl 103, A-6460 Imst-Tirol
Company Address

was registered as a company with
Rating **1**
on **02/11/2010**

[Signature]
Macario J. J. N., Managing Director

D&B
Decide with Confidence

www.dnb.at

Dun & Bradstreet is the world's leading source of business information and insight, enabling companies to Decide with Confidence since 1841. D&B's global commercial database contains more than 180 million business records from over 200 countries and 95 language territories. The database is enhanced by D&B's DUNSEIGHT® Quality Process, which transforms the enormous amount of data collected daily into decision-ready insight. Through the D&B Worldwide Network – an unrivaled alliance of D&B and leading business information providers around the world – customers gain access to the world's largest and highest quality global commercial business information database.

The D&B Rating turns information into a brief guide of how a business is performing. Derived from the D&B Failure Score, the D&B Rating reflects a company's financial strength and the likelihood of it failing.

The D&B D-U-N-S® Number (Data Universal Numbering System) is a nine-digit identification sequence allowing companies to be identified across the world. Companies can be matched up to parent companies, subsidiaries, headquarter locations and branch operations. This code gives data a new level of transparency.

INFO

Dun & Bradstreet (D&B) ist der größte Dienstleister für Business-to-Business Wirtschaftsinformationen der Welt mit Firmensitz in Short Hills, New Jersey. Das seit 1841 tätige Unternehmen bietet seine Produkte aus der weltweit größten Datenbank ihrer Art an, in welcher Informationen von mehr als 175 Millionen Unternehmen aus über 200 Ländern weltweit gespeichert sind.

Das internationale Unternehmen für Wirtschaftsauskünfte Dun & Bradstreet, kurz D&B, hat der Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG am 2. November 2010 das „Rating Certificate“ mit der Höchstnote 1 verliehen. Laut Herrn Ing. Alexander Graf, Head of Sales der D&B Austria, weisen damit nur fünf Prozent der österreichischen Unternehmen eine gleich gute oder bessere Bonität aus. Die Holzindustrie Pfeifer weist laut Herrn Graf bereits seit mehreren Jahren diese erstklassige Bonität auf.

Das D&B Rating Certificate – ein neues Produkt von D&B – ist eine Qualitätsplakette für die Wirtschaft und steht für äußerste Zuverlässigkeit

und Stabilität. Es bestätigt den Inhaber als vertrauenswürdigen und attraktiven Geschäftspartner, der eine stabile Unternehmenssituation und sehr gute Zahlungsmoral aufweist. Es zeigt die Fähigkeit auf, den wirtschaftlichen Verpflichtungen gegenüber Kunden und Lieferanten nachzukommen.

Zentraler Punkt.

„Information ist einer der wichtigsten Faktoren in unserer Wirtschaft. Zu wissen, wer unsere Kunden und Lieferanten sind, wie es mit deren Zahlungsmoral aussieht und wie es um deren wirtschaftliche Lage steht, sind gerade in Krisenzeiten wie jetzt wichtige Entscheidungskriterien in einer globalisierten Wirtschaft“, erläutern die Ge-

schäftsführer der Pfeifer-Gruppe. „Dass diese Auszeichnung unserem Unternehmen von D&B – dem weltweit führenden Anbieter von Wirtschaftsinformationen – verliehen wurde, freut uns daher ganz besonders. Wir pflegen seit Jahrzehnten eine sehr gute Partnerschaft mit D&B Österreich. Diese Auszeichnung macht uns auch deshalb stolz, weil wir damit unseren Lieferanten und Kunden auch durch ein unabhängiges Institut zeigen können, dass wir ein stabiles Unternehmen sind und sich unsere Geschäftspartner auf uns verlassen können.“

Schließlich ist Zuverlässigkeit und Stabilität seit Jahrzehnten ein zentraler Punkt der Firmenphilosophie von Pfeifer.

SYNERGIEN

> *Konstrukto. Neue Wege geht man bei Konstrukto: Weg vom Zimmereigenschaft, hin zu den Händlern lautet die Devise, die noch mehr Erfolg bringen soll.*

Den Markt kennen und auf ihn reagieren – das ist wohl mit die Basis für erfolgreiches Wirtschaften. Bei der Pfeifer-Gruppe heftet man sich dieses Motto groß auf die Fahnen – völlig zu Recht, wie die jüngste Strategieänderung bei Konstrukto zeigt. „Wir haben das Geschäftsmodell von Konstrukto völlig neu ausgerichtet“, erklärt Geschäftsführer Ulrich Feuersinger. Neu ausgerichtet wurde die Strategie der Konstrukto GmbH & Co. KG mit Sitz in Höchstädt insofern, als dass die Zielgruppe verändert wurde: „Wir gehen mit Konstrukto weg vom Zimmereigenschaft, hin zu Händlern.“

Mit dieser Zielgruppe ortet man eine spezielle Synergie zur Gruppe Pfeifer, die stets auf Händlertreue setzt.

Das Konzept ist für die Pfeifer-Gruppe insofern günstig, dass die Logistik von den Händlern übernommen wird. „Wir brauchen Wachstum und Effizienz“, sagen die Geschäftsführer der Gruppe und beweisen mit der Neuausrichtung, dass das eine das andere nicht ausschließt, sondern – richtig kombiniert – perfekt ergänzt. So wird Konstrukto als Bestandteil des BSH Geschäftes der Holzindustrie Pfeifer integriert, die Vertriebseinheit wird vereinheitlicht. Dadurch können auch Synergien besser genutzt werden.

Führender Spezialist.

Generell ist man mit dem neuen Vertriebskonzept auf einem sehr guten Weg. Insgesamt werden vom Standort Höchstädt aus mehr als 35.000 m³ in Deutschland abgesetzt. Durch kompetente Betreuung, kürzeste Lieferzeiten sowie ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis hat sich Konstrukto zu einem führenden Spezialisten für BSH in Europa entwickelt.

Bestellungen bundesweit in Deutschland innerhalb weniger als 24 Stunden auszuliefern, ist Standard, und damit das möglich ist, ist der Standortvorteil mitten in Deutschland maßgeblich dafür verantwortlich. ■

INFO

Durch kompetente Betreuung, kürzeste Lieferzeiten sowie ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis hat sich Konstrukto zu einem führenden Spezialisten für kommissioniertes Brettschichtholz in Europa entwickelt. Bestellungen innerhalb weniger Tage in ganz Europa auszuliefern ist Standard, maßgeblich dafür ist der Standortvorteil mitten in Deutschland.



DAS JÜNGSTE MACHT SICH

> *Lauterbach. Das jüngste Werk der Pfeifer-Gruppe, der Standort Lauterbach, macht sich gut – die Geschäftsführer Martin Henne und Ingomar Kogler im Interview.*





INFO

Im Frühjahr 2010 fand der Leistungstest der Linck-Profilierlinie statt. Von links: Martin Henne (GF Heggenstaller Lauterbach GmbH), Clemens Pfeifer (GF der Pfeifer Holding GmbH), André Baumann (Anlagenbediener Profilierlinie, Heggenstaller Lauterbach GmbH), Dr. Rainer Eckert (Technischer Leiter Linck HVT), Heinz-Hubert Braun (Leiter Montageabteilung Linck HVT).

Pfeifer News: Das Werk Lauterbach ist das jüngste der Pfeifer-Gruppe – wie hat es sich seit dem Start gemacht und entwickelt?

Ingomar Kogler: Das Werk Lauterbach hat sich im laufenden Jahr gut entwickelt. Wir werden in diesem Jahr etwas mehr als 700.000 fm Rundholz einschneiden, knapp 150.000 m³ Paletten-Klötze und in etwa 80 Millionen Kilowattstunden Biostrom produzieren. Diese Leistungsdaten zeigen klar, dass die Mannschaft in Lauterbach in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld eine sehr gute Arbeit geleistet hat.

Pfeifer News: Was hat sich seit Öffnung des Werks getan?

Martin Henne: Sowohl Klotzwerk als auch Kraftwerk sind planmäßig schnell auf Leistung gekommen. Etwas länger hat es aufgrund des Betriebskonzeptes mit Rundholzplatz, Sägelinie und den Schnittholzsortieranlagen gedauert. Hier musste im heurigen Jahr noch sehr viel Arbeit in die Organisation und Integration der produktionstechnischen Abläufe investiert werden.

Pfeifer News: Die doppelgleisige Ausrichtung in Hinblick Kiefern-Verpackungsschnittholz und Fichten-Standortsortimente stellt also besondere Anforderungen an die Säge?

Martin Henne: Ja, auf jeden Fall. Es ist doch sehr aufwändig in einem Sägewerk dieser Größenordnung beide Holzarten – Fichte und Kiefer – in

optimaler Form einzuschneiden. Hier konnten wir mit der Firma Linck aber einen sehr professionellen Partner mit extrem hohem Know-how gewinnen. So zeigen auch die, nach Abschluss der wichtigsten Optimierungsarbeiten im April 2010 durchgeführten Leistungstests der Linck-Profilierlinie, dass das Sägewerk mittlerweile die von uns geforderten hohen Erwartungen erfüllt.

Ingomar Kogler: Ein wichtiger Punkt war in diesem Jahr auch die erforderliche Öffentlichkeitsarbeit. Leider gibt es immer wieder verschiedene Interessensgruppierungen, die selbst gegen solche Vorzeigeprojekte sind. Viele solcherart geschürte Vorurteile konnten am durchgeführten „Tag der offenen Tür“ ausgeräumt werden. Mehrere tausend Bürger konnten sich „live“ den Produktionsablauf von Rundholzplatz, Sägelinie, Schnittholzsortieranlagen und Kraftwerk ansehen.

Pfeifer News: Das Werk war auch für die Region ein wichtiger wirtschaftlicher Input – wie läuft die Zusammenarbeit mit regionalen Betrieben?

Martin Henne: Dank der sehr guten Vorarbeit von Projektleiter Roger Fränkel lief die Zusammenarbeit mit den Behörden und den am Bau beteiligten Firmen sehr gut und nahezu reibungslos ab. Mittlerweile kommen im täglichen Betrieb Dienstleister aus Handwerk, kleine und mittelständische Betriebe aus der Region hinzu und bilden somit ein sehr gutes Dienstleistungsnetzwerk.

Pfeifer News: Rückblickend gesehen: Würde man etwas anders machen, wenn man das Werk nochmals bauen würde oder ist der Ablauf mustergültig?

Ingomar Kogler: Das ist eine sehr schwierige Frage. Die Planung des Werkes wurde unter dem Vorherrschen eines sehr guten konjunkturellen Umfeldes sowie einer gesicherten Rohstoffversorgung im nahen Umkreis erstellt. Aber wie wir wissen, hat sich die gesamtwirtschaftliche Situation drastisch geändert und bleibt weiterhin sehr unsicher. In Summe kann man aber aus heutiger Sicht schon sagen, dass die Abläufe mittlerweile sehr gut funktionieren. Dies auch durch die hervorragende Zusammenarbeit mit unseren hessischen Rundholzlieferanten.

Pfeifer News: Wird es weitere Ausbaustufen geben?

Martin Henne: In Anbetracht der derzeitigen schwierigen Situation der gesamten Holzbranche werden eventuelle Ausbaustufen von uns sehr genau geprüft. Zudem werden auch im kommenden Jahr Optimierungsarbeiten am Standort erste Priorität haben. Sicher ist jedoch, dass im Jahr 2011 die bestehende Trocknungskapazität weiter ausgebaut wird, um eine möglichst hohe Wertschöpfung am Standort zu erreichen. Überlegungen gibt es wie seit Anbeginn geplant in Richtung Pelletswerk, wobei hier unter Hebung der entsprechenden Synergien mit den anderen Pfeifer-Standorten eine Entscheidung gefällt werden wird. ■

DER RUN AUF AUSZUBILDENDE

> *Ausbildung. Die Pfeifer-Gruppe legt größten Wert auf betriebliche Ausbildung, doch Azubis werden immer knapper. Dabei sind die Karrierechancen groß.*



Auszubildende werden zum knappen Gut – auch bei der Firmengruppe Pfeifer. Firmen müssen sich zunehmend mehr einfallen lassen, damit die Suche nach passenden Azubis bzw. Lehrlingen nicht aussichtslos wird. Gerade die betriebliche Ausbildung ist für jedes Unternehmen eine wichtige Investition in die Zukunft, aber keine leichte, denn allein der demografische Wandel wird Nachwuchskräfte immer rarer machen. Dass die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen zurückgeht, kann Maria Sowa-Füssel, Leiterin der Personalabteilung, mit Zahlen belegen: „Noch im Jahr 2005 kamen auf jede freie Ausbildungsstelle rund 20 Bewerbungen. Diese Situation hat sich jedoch in den letzten Jahren dramatisch geändert – heute gehen nur noch etwa fünf Bewerbungen pro freiem Ausbildungsplatz ein.“ Doch es ist nicht nur eine Frage der Quantität, sondern auch der Qualität: „Mangelnde Ausbildungsreife“ nennt die Fachwelt das Fehlen grundlegender Voraussetzungen, wie etwa Sozialkompetenz oder sprachliche Ausdrucksfähigkeit. Oft sind es aber auch die Schulnoten, die einen erfolgreichen Lehrabschluss sehr in Frage stellen.

Dennoch – oder vielmehr gerade wegen der Verknappung des Nachwuchses – ist es umso wichtiger, Kontinuität auf dem Markt zu zeigen und



INFO

Derzeit werden am Standort Unterbernbach sechs Industriekaufleute, zwei Elektriker für Betriebstechnik und fünf Industriemechaniker ausgebildet. An den Standorten in Imst und Kundl werden Lehrlinge in den Berufen Elektrobetriebstechniker, Maschinenbautechniker und Holz- und Sägetechniker beschäftigt. Am neuen Standort in Lauterbach soll die Ausbildung ab dem nächsten Ausbildungsjahr, also im September 2011 starten, wobei man sich im Wesentlichen auf die gewerbliche Ausbildung konzentrieren will. Für eine Ausbildung in der Verwaltung werden Kooperationen mit anderen Ausbildungsfirmen angestrebt, da aufgrund der Zentralisierung in Unterbernbach nicht alle Fertigkeiten vermittelt werden können.

auch dann auszubilden, wenn andere Unternehmen damit zurückfahren bzw. wenn man selber nicht immer alle Ausgebildeten im Betrieb übernehmen kann. Gerade was diesen Punkt anbelangt, hat die Pfeifer-Gruppe ihre soziale Verantwortung schon sehr früh erkannt und stets über Bedarf ausgebildet. „Junge Menschen brauchen Chancen und nicht zuletzt sind gute Auszubildende eine Bereicherung für jedes Unternehmen“, sagt Geschäftsführer Michael Pfeifer. Denn die Ausbildung bei Pfeifer ist fundiert und gründlich – bereits nach wenigen Monaten kann der Nachwuchs bei sachgerechter Anleitung bestimmte Tätigkeitsgebiete selbstständig übernehmen oder auch bei kurzfristigen Urlaubs- und Krankheitsabwesenheiten des Stammpersonals einspringen. „Es ist also immer ein Geben und Nehmen“, sagt Michael Pfeifer.

Hoch hinaus.

Gemäß einer Regelungsabrede mit dem Betriebsrat werden in der Pfeifer-Gruppe alle Azubis für mindestens sechs Monate übernommen, die weitere Übernahme hängt vom Vorhandensein geeigneter Planstellen und natürlich von der Güte des Kandidaten ab. „Viele unserer kaufmännischen Azubis nutzen nach der Ausbildung unsere umfangreichen Fortbildungsangebote“, erklären die

Geschäftsführer. Ob Industriefachwirt, Marketingkaufmann, Bilanzbuchhalter, Personalfachkaufmann oder Betriebswirt – die Firma trägt die Kosten, der Mitarbeiter bringt die Zeit ein. Dafür verpflichtet er sich, ab dem Ende der Fortbildung noch mindestens zwei Jahre im Unternehmen zu verbleiben.

Auch das Motto „Karriere mit Lehre“ ist in der Firmengruppe Pfeifer kein bloßer Spruch. Das beweisen, so betont Sowa-Füssel, zahlreiche Karriereverläufe von mittlerweile langjährigen Führungskräften: „Es gibt in unserem Unternehmen immer wieder Paradebeispiele von Lehrlingen sowohl im Produktions- als auch im Verwaltungsbereich, die sich zu Führungskräften hochgearbeitet haben.“ Wie aber findet man den passenden Azubi, wie gewinnt man die wirklich Guten am Markt? „Unternehmen müssen sich mehr und mehr als ‚Marke‘ präsentieren“, ist Michael Pfeifer überzeugt. „Das klassische Personalmarketing, sprich die reine Anzeigenschaltung, wird nicht nur auf dem Azubi-Markt bald nicht mehr ausreichen.“ Imagepflege also, und die bedeutet Zusammenarbeit mit der Presse, das Auftreten in Schulen, die Präsentation des Unternehmens auf Azubi-Tagen, Azubi-Blogs im Internet – generell werden in Zukunft die neuen Medien wie z.B. Facebook oder auch YouTube für die

se Zwecke verstärkt genutzt werden. Doch am meisten überzeugt die Praxis: Als hervorragendes Instrument haben sich Probearbeitstage bei der Pfeifer-Gruppe erwiesen. „Man kann einen angehenden Azubi zwar nach allen Regeln der Kunst anhand vieler Verfahren testen, letztlich weiß man aber nicht, ob er sich in der Praxis tatsächlich bewährt. Ein Probearbeitstag löst dieses Rätsel auf effektive Weise und man kann auch besser beurteilen, ob der Azubi von seiner Einstellung her tatsächlich zum Unternehmen passt“, so Sowa-Füssel.

Meist ist der Rekrutierungsprozess ein Mix aus mehreren Methoden. Schließlich kommt es nur noch darauf an, dass die ausgewählten Azubis auch tatsächlich zum vereinbarten Zeitpunkt anfangen. „Den Schülern wird nämlich von Lehrern geraten, sich ruhig weiter zu bewerben, selbst wenn man schon einem Unternehmen zugesagt hat – getreu dem Motto: Es könnte ja etwas Besseres nachkommen“, zeigt sich die Geschäftsführung konstant. Ein in der Tat unverantwortlicher Rat, gegen den man im Grunde machtlos ist. „Dennoch schließt sich hier der Kreis, denn wenn ein Ausbildungsunternehmen als solches auf dem Markt überzeugen kann, wird dieser ‚Rat‘ nicht so oft und nicht so leicht auf fruchtbaren Boden fallen“, ist Michael Pfeifer überzeugt. ■

Wissenstransfer & get together



Agententreffen in Lauterbach



Kundentreffen Marche/Abruzzen

Regelmäßig treffen sich Vertreter der Pfeifer-Gruppe – so kamen etwa im Jänner 2010 Vertreter der Pfeifer-Gruppe aus Italien nach Lauterbach und trafen mit Führungspersonen aus dem Verkauf der Holzindustrie Pfeifer zusammen. Auf dem Programm standen eine geführte Werksbesichtigung der neuen Produktionsstätten in Lauterbach sowie informationsreiche Präsentationen über das neue Werk Lauterbach, Holzkonstruktionen und weitere wissenswerte Themen. ■



Kundentreffen Veneto/Lombardia

Schau an!



Verwendung von Pfeifer Schalungslatten und Schalungsträger als Bühne auf einem Poloturnier in St. Moritz

Wolken ÜBER DUBAI

> *Bauwirtschaft.* Während sich die Wirtschaft allerorten allmählich erholt, ist in Dubai kein Ende der Krise in Sicht.

Ein kometenhafter Aufstieg war es, ein schier nicht enden wollender. Und dennoch: So schnell, wie Dubais Stern gestiegen war, sank er auch wieder. Die Wirtschaftskrise, die überall zu Einbrüchen führte, hat im Emirat weit mehr als nur Spuren hinterlassen. Die Tatsache, dass hier im wörtlichen wie übertragenen Sinne „viel auf Sand gebaut wurde“, wie die Geschäftsführer der Pfeifer-Gruppe anmerken, ließ Nachhaltigkeit außen vor – und ohne Fundament keine Stabilität. Insofern ist es wenig überraschend, dass sich das Land und seine Wirtschaft noch nicht erholt haben. Der enorme Schuldenstand und der Rückzug von Kapital tun ihr übriges, um dem einstigen Eldorado des New Age beinahe allen Glanz zu rauben. Dennoch kon-



Hans Zwirger, Ingo Meitinger und CEO Michael Pfeifer mit einem Kunden vor Ort in Dubai.

zentriert die Pfeifer Gruppe sich auf den arabischen Raum, insbesondere in Abu Dhabi, Doha, Qatar und Saudi Arabien werden Chancen gründlich ausgelotet. ■

Anlass zum Feiern

> *Mitarbeitererehrungen in der Pfeifer-Gruppe*



Im Jahr 2010 wurden während der Weihnachtsfeier einige Mitarbeiter für ihre langjährige Treue und ihren unermüdlichen Einsatz für die Holzindustrie Pfeifer geehrt. Seit 25 Jahren sind Gerhard Frischmann, Hermann Gritsch, Norbert Häusler, Peter Ober-

moser, Kassian Schlatter und Thomas Witting bei der Holzindustrie Pfeifer tätig und mit ihrer enormen Erfahrung ein wichtiger Teil des Unternehmens. Auch Firmenchef Michael Pfeifer feierte 2010 sein 25-jähriges Firmenjubiläum. ■

ANSICHTSSACHE

> *Gäste & Besichtigungen.* Besuchern stehen die Pforten der Holz-Pfeifer Standorte offen. Speziell Besuche von Firmen stehen an der Tagesordnung.



Werksbesichtigung mit Peter Gaugg und Michael Falkner (BTV) in Lauterbach



Besuch des AMS mit Landesstellenleiter Anton Kern und Stellvertreterin Karin Klocker



Besuch der Waldaufseher



Dr. Reinhard Lackner besuchte Holz Pfeifer mit 45 Studenten des Studienganges Holztechnik und Holzwirtschaft

Werksbesichtigungen bei der Pfeifer-Gruppe gehören zum fixen Programm – damit zeigt man offen und klar, wer man ist und was man bietet. Seien es hochrangige Persönlichkeiten, Firmen, Schulen oder Vertreter von Partnerfirmen, welche das Unternehmen mit ihrem Besuch beehren – Transparenz in allen Bereichen lautet die Devise. Und das sorgt auch

manchmal für Überraschung. So zeigte sich Anton Kern, Landesstellen-Geschäftsleiter des AMS Tirol, der gemeinsam mit Stellvertreterin Karin Klocker und AMS Imst-Leiter Erwin Klinger (3.v.l.) der Zentrale in Imst einen Besuch abstattete, bei der anschließenden Besichtigung des Brett-schichtholzwerkes überrascht über die hohen fachlichen Anforderungen an das Betriebspersonal. ■

International vertreten



Messe in Albanien



BAUMA in München



Progetto Fuoco in Verona



MADE EXPO Mailand

Als Unternehmen Präsenz und Kundennähe zu zeigen und zu leben, ist bei der Pfeifer-Gruppe selbstverständlich. „Wir nehmen an vielen Messen teil, um bestehende Kunden zu betreuen und neue Partner zu gewinnen“, so die Geschäftsführer. Dabei ist für die Gruppe wesentlich, vorbereitet in Kontakt mit Kunden zu treten, denn wer sich auf dem internationalen Parkett bewegt, muss sich darüber im Klaren sein, dass Sitten und Gebräuche länderspezifisch sind. ■

Die Pfeifer-Gruppe wird 2011 auf folgenden Messen vertreten sein:

- **BAU – Weltleitmesse für Architektur, Materialien, Systeme:** München, 17. bis 22. Jänner
- **BUDMA – Internationale Fachmesse unter dem Motto: Sustainable Construction – Investment in the Future:** Porzen (PL), 11. bis 14. Jänner
- **ecobuild – die größte Messe für nachhaltiges Bauen:** London, 1. bis 3. März
- **legno edilizia – Professional Exhibition for the Application of Wood in the Building Industry:** Verona, 17. bis 20. März
- **interzum – Internationale Messe der Zulieferer der Möbelindustrie und des Innenausbaus:** Köln, 25. bis 28. Mai
- **made expo – Fachmesse für Bauen und Architektur:** Mailand, 5. bis 8. Oktober
- **Branchentag Holz – der Branchentreff:** Köln, 2. bis 3. November

UNSERE STANDORTE

**ZENTRALE****Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG**

Brennbichl 103
 A-6460 Imst

Telefon: +43-5412-6960-0
 Telefax: +43-5412-6960-200
 E-Mail: info@holz-pfeifer.com
 Internet: www.holz-pfeifer.com

Anton Heggenstaller GmbH

Bremer Straße 5
 D-29525 Uelzen

Telefon: +49-581-8071-0
 Telefax: +49-581-8071-170
 E-Mail: info@heggenstaller.de
 Internet: www.heggenstaller.de

Anton Heggenstaller GmbH

Mühlenstraße 7
 D-86556 Unterbernbach/Bayern

Telefon: +49-8257-81-0
 Telefax: +49-8257-81-170
 E-Mail: info@heggenstaller.de
 Internet: www.heggenstaller.de

Holzindustrie Pfeifer GmbH & Co KG

Luna 88
 A-6250 Kundl

Telefon: +43-5338-7337
 Telefax: +43-5338-7337-77
 E-Mail: kundl@holz-pfeifer.com
 Internet: www.holz-pfeifer.com

Konstrukto GmbH & Co. KG

An der Kohlplatte 9
 D-89420 Höchstädt

Telefon: +49-9074-430
 Telefax: +49-9074-4339
 E-Mail: info@konstrukto.com
 Internet: www.konstrukto.com

Heggenstaller Lauterbach GmbH

Am Hällstein 1
 D-36341 Lauterbach

Telefon: +49-6641-911 84-0
 Telefax: +49-6641-911-84-309
 Email: info@heggenstaller.de
 Internet: www.heggenstaller.de

Holzindustrie Schlitz GmbH & Co. KG

Bahnhofstraße 63
 D-36110 Schlitz

Telefon: +49-6641-911-84-0
 Telefax: +49-6641-911-84-309
 E-Mail: info@holz-pfeifer.com
 Internet: www.holz-pfeifer.com

Holzindustrie Donau s.r.o.

Trhanov 72
 CZ-34533 Trhanov

Telefon: +420-379-4140-00
 Telefax: +420-379-4140-001
 E-Mail: info@holz-pfeifer.com
 Internet: www.holz-pfeifer.com

Holzindustrie Donau s.r.o.

Provoz: Greslove Myto
 CZ-67156 Greslove Myto

Telefon: +420-379-4140-00
 Telefax: +420-379-4140-001
 E-Mail: info@holz-pfeifer.com
 Internet: www.holz-pfeifer.com