



**Seit mehr als 100 Jahren fördert und veredelt die
Gebrüder Dorfner GmbH & Co. KG Industrie-
minerale wie Kaolin, Feldspat und Quarzsand
aus heimatlichen Beständen.**

Die Kunden im Innovationsfokus

Die Kuppel des Berliner Reichstagsgebäudes, der berühmte Viktualienmarkt in München, der Frankfurter Flughafen. Drei verschiedene Orte, eine Gemeinsamkeit: Überall kamen die mit moderner Technologie aufbereiteten und spezifisch modifizierten Produkte der Gebrüder Dorfner GmbH & Co. KG zum Einsatz. Das Familienunternehmen aus Hirschau in der Oberpfalz bietet innovative Lösungen für Kunden aus der Baustoff- und Verbundwerkstoffindustrie sowie aus den Bereichen Farben-, Glas- und Papierherstellung.

Innovationen dem Zufall überlassen? Das kommt bei Dorfner nicht in Frage. Im Gegenteil: Die Experten für Industriemineralien wie Kaolin, Feldspat und Quarzsand setzen auf eine systematische Vorgehensweise – von der Idee und deren Verwirklichung bis zur Markteinführung. Der Clou dabei: In jedem Geschäftsbereich, bei den Bauteilfarben ebenso wie bei Papier, Glas oder Keramik, werden die Abteilungen F&E und Marketing jeweils von derselben Person geführt. Die Vorteile dieser Organisationsform liegen auf der Hand. So können Ideen frühzeitig unter Marketinggesichtspunkten beleuchtet und Produkte mit einer hohen Erfolgsquote im Markt etabliert werden. Ebenso vorteilhaft ist es, dass die Positionierung eines Produkts von Mitarbeitern festgelegt wird, welche die Vorteile und den Kundennutzen von vornherein kennen.

Auf dem Weg von der Idee zur Innovation spielen die Kunden in dem 314 Beschäftigte zählenden Unternehmen übrigens eine ganz entscheidende Rolle. Ein Beispiel ist der Kundenbeirat. In ihm sind Vertreter aus dem Top-Management

aller Branchen versammelt. In regelmäßigen Abständen präsentiert die Führungsriege von Dorfner neue Ideen und Gedanken, die in dieser Runde diskutiert werden.

Auf diese Art und Weise entstehen in dem Familienunternehmen, das seit mehr als 100 Jahren Industriemineralien fördert und veredelt, Innovationen, die von Beginn an nicht nur den größtmöglichen Kundennutzen haben, sondern die auch für andere Branchen von Vorteil sind. Das beste Beispiel dafür sind die Erkenntnisse, welche bei der Entwicklung von Mattierungsmitteln für Bauteilfarben entstanden sind. Sie mündeten in neue Produkte, über die sich die Bedruckbarkeit von Dekorpapieren steuern lässt. Diese Innovation ist sowohl für die Firma selbst als auch für die ganze Branche neuartig.

Wo so innovativ und flexibel agiert wird, verwundert es kaum, dass an so unterschiedlichen Stellen wie im Glas der Reichstagskuppel, im Bodenbelag des Viktualienmarktes und im Fassadenanstrich des Frankfurter Flughafens Produkte von Dorfner stecken.



Geschäftsführer M. Seiler und A. von Kempis:
„Mit fachlicher Kompetenz und systematischem Engagement sorgen wir für höchste Qualität und größten Kundennutzen.“