

con[takt

DORFNER WIRD 75 JAHRE



Gründungsgeschichte

1949 – 1960





Hans Dorfner (* 8. November 1913, † 21. Dezember 1977) hat 1949 gemeinsam mit seiner Frau Margarete den Grundstein für die heutige Dorfner Gruppe gelegt.

Qualität als Ziel und handwerkliche Tugend im Gepäck

Nürnberg, der 1. Februar 1949

Wenn ein Spaziergang den Rest des Lebens beeinflusst: Es muß ungefähr auf Höhe der Mauthalle in Nürnberg gewesen sein, als die Entscheidung von Margarete und mir gefallen ist, einen Betrieb für die Glas- und Gebäudereinigung zu gründen. Vorausgegangen waren lange Gespräche darüber, ob wir doch lieber ein Bekleidungs- und Stoffgeschäft eröffnen sollen. Immerhin ist meine Frau eine gelernte Kurzwarenverkäuferin. Uns schienen die Investitionskosten dafür jedoch deutlich zu hoch. Nicht zu vergleichen mit ein paar Reinigungsutensilien, die es nun, zum Start unserer gemeinsamen Unternehmung, braucht.

Ich bin stolz darauf, gemeinsam mit meiner Frau, die mich so wunderbar ergänzt, eine Zukunft aufbauen zu können. Im Tagesgeschäft werde ich mich auf die Reinigung konzentrieren, sie übernimmt die Abrechnung und wird mit Sicherheit auch neue Kunden für uns gewinnen können.

Die Frage, ob wir uns überhaupt selbständig machen sollen, haben wir uns natürlich auch gestellt. Wir stehen als Land und ganz persönlich vor einem Neuanfang, wir brauchen Perspektive und haben eine Familie zu ernähren. Mit Tatkraft und handwerklichem Geschick können Margarete und ich also gerade jetzt viel erreichen. Manchmal braucht es Mut, um voranzukommen. Wohin der Weg uns führt? Das weiß ich nicht.

Wenn ich es mir aussuchen könnte, würde ich mir im Laufe der Zeit einen stabilen und bodenständigen Betrieb wünschen, 80 Mitarbeiter wären ein Traum. Wichtig ist mir dabei, die Qualität in den Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen. Ohne sie ist eine Dienstleistung nichts wert.

Morgen ist es also soweit: Wir werden unser Gewerbe anmelden und uns auf einen Weg machen, dessen Ende ich noch nicht absehen kann. Werden wir Erfolg haben? Werden wir wachsen und einen Betrieb aufbauen, der Bestand hat? Die Zeit für Zweifel ist vorbei. In einigen Jahren werden wir die Antwort kennen.

Hans Dorfner

Die verwendeten Bezeichnungen im Text gelten für Menschen aller Geschlechter. Wir haben die Charta der Vielfalt unterzeichnet und sehen Gleichberechtigung, Toleranz und Respekt als wesentliche Werte unserer Unternehmenskultur an.



Dorfners volle Leistungspalette AUCH DER EINMANN- BETRIEB MUSS SICH WEITERENTWICKELN

Hans Dorfner beschränkte sich nicht nur auf die Glas- und Gebäudereinigung, sondern blieb stets flexibel. Die erste Sondertätigkeit, die der Einzelunternehmer für seine Kunden übernahm: Tapetenabreiben. Tapeten bestanden damals zumeist aus textilen Materialien und wurden mit einer Kupfersulfat-Mehl-Mischung von den Wänden entfernt. Doch beim Tapetenabreiben blieb es nicht. Die nächste Weiterentwicklung folgte schnell und es kamen Parkettarbeiten zum Portfolio hinzu. Der Einzelunternehmer schliff, ölte, wachste und versiegelte Holzböden in mühsamer Handarbeit mit Schleifpapier und Zieh Klinge. Um unmittelbar zu signalisieren, dass Dorfner sehr viel mehr auf Lager hat als nur Glas- und Gebäudereinigung, wurde der Name an die neuen Tätigkeitsfelder angepasst: Hans Dorfner – Spezialbetrieb für Glas- und Gebäudereinigung, Fußbodenschleifbetrieb inklusive.



Umsatz-Boom nach dem Zweiten Weltkrieg

WIRTSCHAFTSWUNDER AUCH BEI DORFNER

Der Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg bot ideale Bedingungen dafür, dass das junge Unternehmen Fuß fassen und wachsen konnte. Gerade im zerstörten Nürnberg waren Gebäudereiniger so gefragt wie nie zuvor. Der erste Geselle unterstützte den Einzelunternehmer schon bald bei seinen Aufträgen und das Unternehmen konnte in größere Räumlichkeiten umziehen. Vor allem trug die Expertise von Hans Dorfner zum Erfolg bei: 1951 wurde er in die Meisterprüfungskommission berufen.

Das Wirtschaftswunder in der Bundesrepublik machte sich bemerkbar. In den ersten vier Jahren wuchs der Umsatz des Unternehmens von knapp 3.000 DM auf über 66.000 DM. Der neu angeschaffte VW Bus stand damals symbolisch für den Aufstieg von Familie Dorfner.



Der Aufstieg wurde auch beim Einsatz der Transportmittel deutlich. Der VW löste den Handwagen ab (links: Glasreiniger Hans Schmidt, rechts: Konrad Sillner).



Von Hans Dorfner zu Karl Heinz Rohrwild

ZWEI PERSÖNLICHKEITEN, DIE DEN GRUNDSTEIN FÜR ERFOLG GELEGT HABEN

Der Erfolg der Dorfner Gruppe war und ist eine Mannschaftsleistung. Dennoch sind zwei Männer hervorzuheben, deren Mut, Fleiß und Weitsicht diesen Erfolg überhaupt erst möglich gemacht und auf ein neues Level gehoben haben: der Gründer Hans Dorfner und der Visionär Karl Heinz Rohrwild, Schwiegersohn von Hans Dorfner. Karlheinz Rohrwild, der Enkel von Hans und Sohn von Karl Heinz, erzählt im Interview, was die beiden so besonders gemacht hat.

con[takt]: Herr Rohrwild, wie ist der unternehmerische Mut von Hans und Margarete Dorfner aus heutiger Sicht zu beurteilen?

Karlheinz Rohrwild: Ich denke, dass die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, in gewisser Weise eine logische Konsequenz war. Hans Dorfner war bereits Gebäudereinigermeister, wusste also, wie das Geschäft läuft. Zudem hatte er vor dem Krieg eine gute Stelle bei der Firma Achleitner. Er wusste, was er wollte, und hatte mit seiner Frau eine perfekte Ergänzung an seiner Seite.

con[takt]: Erfolg war also vorprogrammiert?

Karlheinz Rohrwild: Das will ich nicht behaupten. Vielmehr waren es Fleiß und Pragmatismus, die dazu geführt haben. Es machte schnell die Runde, dass man sich auf Dorfner verlassen konnte. Hans Dorfner, der Qualität in den Mittelpunkt seiner Arbeit stellte, hat das natürlich besonders stolz gemacht.

con[takt]: Sind das die Tugenden und Werte, die ihn im Unternehmen überdauert haben?

Karlheinz Rohrwild: Absolut! Noch heute steht der Begriff der Qualität im Slogan der Dorfner Gruppe. Den Grundstein dafür legte Hans Dorfner. Er wollte seine Leistungen immer ordentlich und sauber erbringen. Für ihn war klar, dass er nur so dauerhaft erfolgreich sein würde.

con[takt]: Wie gelang der Generationenwechsel hin zu Hans Dorfners Schwiegersohn, Ihrem Vater, Karl Heinz Rohrwild?

Karlheinz Rohrwild: Mein Vater kam eher aus der Not in das Unternehmen. Ein Glücksfall, wie sich herausstellen sollte. Denn: Er war zuvor in großen Konzernen gewesen und hatte daher eine ganz andere Herangehensweise als sein Schwiegervater. Während Hans Dorfner 80 Mitarbeiter als ideale Größe empfunden hat, dachte Karl Heinz Rohrwild immer größer. Aus heutiger Sicht kann man sagen, dass beide zur richtigen Zeit die richtigen Unternehmertypen waren. Der bodenständige Gründer sorgte für ein solides Fundament und der perfektionistische Visionär machte daraus ein großartiges Unternehmen.

con[takt]: Wie hat Karl Heinz Rohrwild das Unternehmen in eine neue und sich verändernde Welt geführt?

Karlheinz Rohrwild: Er hat sehr kaufmännisch gedacht und mutige Entscheidungen getroffen, um das Unternehmen zukunftstauglich zu machen. Die Einführung eines Betriebsabrechnungsbogens, der Aufbau des Vertriebs, Marketing – all das sind Errungenschaften von Karl Heinz und dem Team, das er in kürzester Zeit um sich herum aufgebaut hat. Dinge, die heute nicht mehr wegzudenken sind, für die er zu Beginn jedoch belächelt wurde.

con[takt]: Er hat sich also Experten dazugeholt, die von ihrem jeweiligen Gebiet mehr verstanden als er?

Karlheinz Rohrwild: So ist es. Ihm war klar, dass er gute Mitarbeiter braucht, und er hatte kein Problem damit, wenn die Dinge besser konnten als er. Im Gegenteil, genau das hat er gesucht. Er kannte das Geschäft sehr gut, war scharfsinnig und wusste, was er wollte. Seine Aufgabe lag dann vor allem darin, die Menschen so zu führen, dass sie ihre Arbeit bestmöglich gemacht haben.

con[takt]: Wie war es für Sie, später in diese Fußstapfen zu treten?

Karlheinz Rohrwild: Ich habe von beiden sehr viel mitgenommen. Von meinem Opa vor allem, dass er ein sehr herzlicher und aufmerksamer Mensch war.





Eine Lektion, die ich durch meinen Vater gelernt habe, ist, den Ursachen auf den Grund zu gehen und nicht nur über Symptome zu diskutieren. Diese Herangehensweise führt dazu, dass man im Laufe der Zeit immer besser wird. Nach 75 Jahren können wir das getrost behaupten.

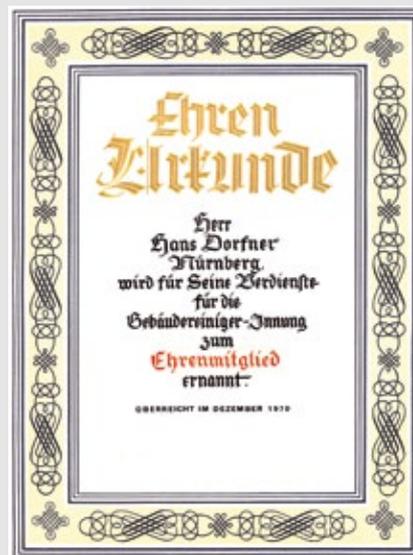
Karl Heinz Rohrwild (r.) und Hans Dorfner (sitzend) mit Karlheinz Werth (l.), Peter Reichel (2. v. l.) und Helmut Schintag (2. v. r.).



Dem Handwerk in Nordbayern verbunden DORFNER UND DIE GEBÄUDEREINIGER-INNUNG

Die Dorfner-Geschichte ist eng mit der Gebäudereiniger-Innung Nordbayern verbunden. Sowohl Hans Dorfner als auch die kommenden Generationen engagierten sich stark.

Die Gebäudereiniger-Innung Nordbayern wurde am 11. April 1949 gegründet. Seit Mitte der 1950er Jahre engagierte sich Hans Dorfner im Vorstand, bis er schließlich zum stellvertretenden Obermeister gewählt wurde. Von 1969 bis 1972 hatte er das Amt inne und begründete damit eine lange Tradition von Dorfner-Mitgliedern in der Innung. Sein Schwiegersohn Karl Heinz Rohrwild sowie sein Enkel Karlheinz Rohrwild engagierten sich ebenfalls viele Jahre im Vorstand und als stellvertretende Obermeister für das Handwerk in der Region.



Hans Dorfner war von 1957 bis 1970 im Vorstand der Gebäudereiniger-Innung Nordbayern aktiv. Für seine Verdienste erhielt er unter anderem diese Ehrenurkunde.

Dorfners volle Leistungspalette DIE BAUREINIGUNG EROBERT NÜRNBERG

Das Nürnberg der Nachkriegszeit musste im Grunde neu aufgebaut werden. Das hatte zur Folge, dass Ende der 1950er Jahre viele neue Gebäude aus dem Boden gestampft wurden. Dorfner hatte die Chance für sein Gebäudereinigungsunternehmen schnell erkannt und nahm die Baureinigung in sein Angebot auf. Dank eines großen Netzwerks konnte das Unternehmen auch namhafte neue Kunden an Land ziehen. So führte der Kontakt zu dem Architekten Eduard Kappler zu vielen neuen Aufträgen. Die Nürnberger Agrippina Versicherung und das Autohaus Kraus in der Regensburger Straße waren unter den Ersten, die die Baureinigung ihrer Standorte von Dorfner erledigen ließen.



Der Gebäudereiniger wird zum Überflieger

DORFNER BLEIBT IN BEWEGUNG

Neue Kunden, stetiger Erfolg und die Erweiterung bestehender Verträge sind die Grundlage für die Rubrik „Dorfner bleibt in Bewegung“. Gerade in der Gründungsphase des Unternehmens konnten wir viele neue Kunden gewinnen und hiermit Bände füllen. Die spannendsten Projekte dieser Zeit erhalten hier gebührenden Raum.



Kunden des Wiederaufbaus

In den 1950ern konnte Dorfner zahlreiche neue Kunden an Land ziehen, die vor allem durch die Einführung der Baureinigung und der daraus resultierenden Unterhaltsreinigung auf das Unternehmen aufmerksam wurden. Der kleine Handwerksbetrieb entwickelte sich schnell zur Anlaufstelle Nummer eins in Nürnberg, wenn es um Gebäudereinigung ging. Auch der Umsatz konnte sich sehen lassen: Ende des Jahrzehnts erwirtschaftete das Unternehmen 370.110,67 DM.

Durch neue Kunden konnten wir unseren Teil zum Wachstum der Bundesrepublik beitragen. Gerade Größen, die dafür essenziell waren – wie AEG, Siemens Trafo oder der neue Flughafen in Nürnberg –, zählten bei der Unterhaltsreinigung ihrer Gebäude auf unsere Zuverlässigkeit. Auch das neue Verlagsgebäude der jungen Nürnberger Nachrichten wurde von Dorfner gereinigt.



Aufbau eines Dienstleistungsbetriebes 1960–2004

Arbeitsvertrag

Zwischen der Firma Hans Dorfner,
Nürnberg, und Herrn Karl Heinz Rohrwild,
Nürnberg, Gibitzenhofstr. 74, ist folgender
Vertrag abgeschlossen worden:



Unternehmerisches Denken und stetige Verbesserung sind der Weg zum Erfolg

Nürnberg, der 1. Januar 1963

Mein Schwiegervater Hans Dorfner hat einen beachtlichen Betrieb aufgebaut, in dem ich jetzt arbeiten kann. Mit rund 100 Mitarbeitern hat er dabei seine kühnsten Träume bereits übertroffen - und trotzdem bin ich der Meinung, daß in dem Unternehmen noch viel Potential steckt.

Ja, wir befinden uns in einer kleinen Wirtschaftskrise. Ja, ich habe deswegen meinen Job verloren und ich habe nur aus diesem Grund überhaupt hier angefangen. Aber mit meinen Erfahrungen in der Arbeitsplanung bei einem großen Industriebetrieb, ein paar Veränderungen in den bestehenden Abläufen und dem Schritt hin zu einer beständigeren Auftragslage können wir deutlich mehr aus Dorfner machen. Davon bin ich überzeugt.

Das Zauberwort heißt Unterhaltsreinigung! Statt also immer wieder neue Kunden für einmalige Aufträge zu gewinnen, muß das Ziel sein, daß wir wiederkehrende und damit planbare Einsätze haben. Ein prestigereiches Objekt, das sich dafür anbietet und auf das ich mein Auge

bereits geworfen habe, wäre beispielsweise die Meistersingerhalle. Darüber hinaus wird es wichtig sein, die Kollegen zu einer Mannschaft zu formen, in der jeder seine Aufgabe kennt und perfekt erfüllt. Was ich damit meine? Wir sind an einem Punkt, an dem wir die Strukturen eines kleinen Handwerksbetriebs hinter uns lassen und neben einem leistungsfähigen Rechnungswesen auch an Werbung und Vertrieb denken müssen. Die richtigen Personen dafür habe ich auch schon im Hinterkopf. Einige meiner Sportfreunde aus der Tanzschule würden sich sicherlich gut für die Herausforderungen eignen.

Ich habe eine klare Vision vor Augen: Wenn wir planvoll vorgehen, unser Handeln akribisch vorbereiten und unternehmerisch denken, können wir einen großen Schritt nach vorne machen. So entwickeln wir uns vom kleinen Handwerksbetrieb zu einem großen Dienstleister. Wir müssen bereit sein zu wachsen, uns weiterzubilden und weiterzuentwickeln - dann stehen dem Unternehmen großartige Zeiten bevor.

Karl Heinz Rohrwild



Ein Unternehmen erweitert sich

UNAUFHALTSAMES WACHSTUM FÜHRT DORFNER AUF NEUE WEGE

Es geht immer weiter

Obwohl die Wirtschaft im Rest der Republik in den 1960er Jahren abflachte, konnte Dorfner weiterhin großes Wachstum erzielen. Die Umsatzmarke von 1 Mio. DM war schnell geknackt. Das immer noch junge Unternehmen musste sich daher auch kaufmännisch auf die stetige Expansion einstellen und ein modernes Buchhaltungssystem implementieren. Nicht zuletzt wurde das Unternehmen von einer Einzelfirma in eine KG umgewandelt.

Dorfners volle Leistungspalette

Die ersten Modernisierungen der Gebäude nach dem Wiederaufbau brachten auch neue Geschäftsgebiete für Dorfner mit sich. Teppichböden waren gerade in den 1960er Jahren sehr en vogue. Wir folgten dem Trend und nahmen die Teppichreinigung in unser Angebot mit auf.

Dorfner bewies in all den Jahren Anpassungsfähigkeit und lieferte immer wieder neue Antworten für die aktuelle Marktlage. So gelangte auch die Fassadenreinigung ins Dorfner-Portfolio. Der erste Kunde: die Kirche Sankt Leonhard in Nürnberg. Der Turm des Gotteshauses wurde im Zweiten Weltkrieg so schwer von Bomben und Granatsplittern getroffen, dass der Kirchturm komplett neu aufgebaut werden musste. Wir sollten damals den Sandstein der Fassade so reinigen, dass die Farbe des älteren, unteren Teils des Turms zum neuen, oberen Teil passte. Selbstverständlich lösten wir die Aufgabe mit Bravour.

Konto	Bezeichnung	Zahlen d. Buchh.		Bilanzierung		Zahlen des BAB		Bilanzierung									
		1960	1961	1960	1961	1960	1961	1960	1961	1960	1961	1960	1961	1960	1961	1960	1961
1	Verfügbare Mittel	17.111				17.111											
2	Gewinnrücklagen																
3	Schulden																
4	Immaterielle Vermögensgegenstände																
5	Immaterielle Vermögensgegenstände																
6	Betriebskosten																
7	Betriebskosten																
8	Betriebskosten																
9	Betriebskosten																
10	Betriebskosten																
11	Betriebskosten																
12	Betriebskosten																
13	Betriebskosten																
14	Betriebskosten																
15	Betriebskosten																
16	Betriebskosten																
17	Betriebskosten																
18	Betriebskosten																
19	Betriebskosten																
20	Betriebskosten																
21	Betriebskosten																
22	Betriebskosten																
23	Betriebskosten																
24	Betriebskosten																
25	Betriebskosten																
26	Betriebskosten																
27	Betriebskosten																
28	Betriebskosten																
29	Betriebskosten																
30	Betriebskosten																
31	Betriebskosten																
32	Betriebskosten																
33	Betriebskosten																
34	Betriebskosten																
35	Betriebskosten																
36	Betriebskosten																
37	Betriebskosten																
38	Betriebskosten																
39	Betriebskosten																
40	Betriebskosten																
41	Betriebskosten																
42	Betriebskosten																
43	Betriebskosten																
44	Betriebskosten																
45	Betriebskosten																
46	Betriebskosten																
47	Betriebskosten																
48	Betriebskosten																
49	Betriebskosten																
50	Betriebskosten																



DORFNER
reinigt Teppiche

Wir haben neben unserem Fachpersonal moderne Geräte und die richtigen Produkte im Einsatz, die eine ebenso gründliche wie schonende Reinigung und Pflege gewährleisten.

- Spezialverfahren – das wirksamste, tiefgründigste und schonendste Verfahren
- Reiniger und Bürsten werden durch mechanische Vibration mit elektrischer Bürstenmaschine
- Eine geringe Wassertiefe wird durch einen im langen, zugfähigen, hochelastischen Schlauch an der schmalen Einwirkdüse in allen Stellen gewährleistet.

Jä, ich interessiere mich für Ihr Angebot und möchte:

ANRUF	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
BESUCH	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein

Meine Anschrift (Postmarkenplatz)

Firma
DORFNER KG
Stiedlung 10
8601 Oberhaid/Bamberg

Neue Regionen werden erschlossen

Das letzte Jahr des Jahrzehnts brachte Dorfner weiter voran. Nachdem die Realschule in Selb unser erster Auftraggeber in Oberfranken war, folgten schnell weitere. Die Expansion in den Norden Bayerns nahm immer mehr Fahrt auf. Schließlich entschieden wir uns dafür – auch auf Wunsch des neuen Kunden Rehau-Plastik –, eine Niederlassung in Selb zu gründen. Gerade die Reinigung beim Porzellan- und Kunststoffhersteller stellte uns vor neue Herausforderungen, die mit jeder Menge Improvisationstalent gemeistert wurden.

Vertrieb als Leidenschaft

PETER REICHEL REVOLUTIONIERT DIE GEBÄUDEREINIGERBRANCHE



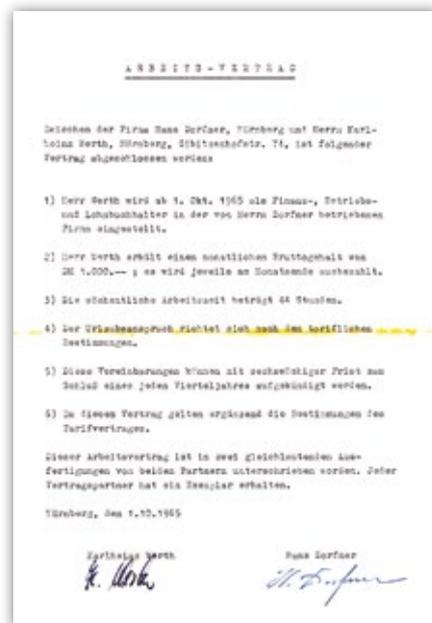
„I'm proud to be a Dorfner“ – das war zeitlebens einer der Lieblingssätze von Peter Reichel. 1968 trat er in das Unternehmen ein. Karl Heinz Rohrwild hatte ihn und seine späteren Geschäftsführerkollegen Helmut Schintag und Karlheinz Werth ins Unternehmen geholt. Werth kümmerte sich um die kaufmännischen Belange, Schintag um die Technik und Peter Reichel war für den Verkauf zuständig – das war das eigentliche Novum in der Branche. Denn bislang wurde Vertrieb nur nebenbei erledigt. Mit Peter Reichel wurde diese Disziplin auf eine neue Stufe gehoben. Mit durchschlagendem Erfolg. Die Dorfner Gruppe trat in eine bemerkenswerte Wachstumsphase ein. Nach dem Tod von Firmengründer Hans Dorfner im Jahr 1977 wurde Reichel in die Geschäftsführung berufen und stieg bereits 1979 zum Gesamtgeschäftsführer auf. Bis zum Jahr 2013 stand er an der Spitze der Gruppe und formte mit seinen Mitstreitern das Unternehmen zu einem der größten Gebäudedienstleister in Deutschland.

Skurriles aus der Zeit

BLICK INS ARCHIV

Kurz und knackig

Heutige Arbeitsverträge sind meist mehrere Seiten lang und beschreiben sämtliche Aufgaben, Leistungen und Vergütungen detailreich. Vor 60 Jahren war das noch ganz anders. Ein Blick ins Archiv zeigt: Die Verträge waren damals nur sehr kurz gefasst. Beispielsweise reichten für das Anstellungsverhältnis von Karlheinz Werth zum Finanz-, Betriebs- und Lohnbuchhalter Mitte der 1960er Jahre sechs Stichpunkte auf einer Seite.



Auf ins Rennen

Highlight in den 1970er Jahren war der Einsatz auf dem Norisring in Nürnberg. Dorfner sollte auf der Strecke am Dutzendteich gefährliche Ölspuren und sonstige Verschmutzungen fachmännisch entfernen. Mit Kehr- und Schrubbmäaschinen durften unsere Mitarbeitenden über die Strecke rasen und Reklame-Ehrenrunden drehen. Die Dienstleistung erbrachten wir unentgeltlich, der Spaß an der Sache stand im Vordergrund.



Dorfners volle Leistungspalette

MEISTER DER KRANKENHAUSREINIGUNG

Die Krankenhausreinigung etablierte sich im Laufe der Jahre als Königsdisziplin der Gebäudereinigung. Hygienestandards und gesetzliche Regelungen machten sie besonders herausfordernd. Dorfner war von Anfang an dabei und schaffte es, zu einem der größten Anbieter in dem Bereich zu werden.

Neues Angebot im Portfolio

Für uns ging es Ende der 1960er und Anfang der 1970er Jahre Schlag auf Schlag. Gerade in dieser Zeit wurde die Unterhaltsreinigung in Krankenhäusern erstmals an externe Dienstleister ausgelagert. Wie schon zuvor hatte Dorfner das richtige Gespür und konnte schnell einen ersten Kunden akquirieren: das Klinikum Nürnberg. Noch heute zählt das Krankenhaus zu unseren Stammkunden.

Arbeitserleichterung dank Innovationen

Im Lauf der Jahre entwickelte sich Dorfner zum wahren Experten, wenn es um die Krankenhausreinigung ging. Kluge Investitionen in Neuerungen und Innovationen waren dabei hilfreich. Der 40er-Mopp war eine davon. Die einfache, aber durchaus effektive Entwicklung des 40 Zentimeter langen Breitwischmopps kam einer Revolution in der Krankenhausreinigung gleich. Gerade das gelenkige Gestell brachte eine immense Zeitersparnis mit sich – von den gesundheitlichen Vorteilen für die Mitarbeitenden ganz zu schweigen.



Die sechs Richtigen

Für die erste Krankenhausmesse hatten wir uns etwas ganz Besonderes ausgedacht: Der Stand sah aus wie ein Krankenzimmer – komplett mit Bett, Nachtkästchen, Waschbecken, Tisch und Stuhl. So konnten die aktuellen Reinigungsmethoden unter lebensnahen Bedingungen vorgeführt werden. Besonderes Highlight: Kabarettist Egon Helmhaugen lockerte als Patient die gesamte Vorführung mit seinen Witzen auf. Damit wir noch mehr potenzielle Kunden erreichen konnten, teilten wir uns damals den Messestand mit weiteren Unternehmen. Der Kreis der „6 Richtigen“, wie sich der Zusammenschluss nannte, hielt nahezu 20 Jahre.

Meilenstein erreicht

NEUBAU IN DER WILLSTÄTTERSTRASSE WIRD ERRICHTET

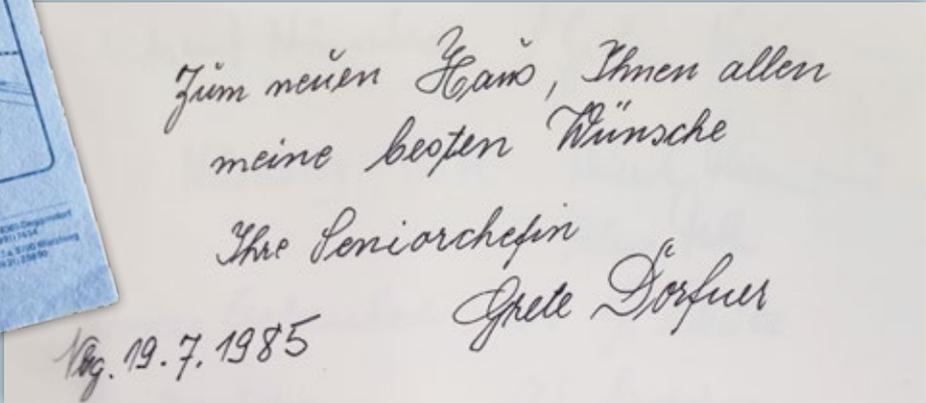


Dorfner baut

Nachdem Dorfner seit der Gründung bereits mehrere Büroräumlichkeiten angemietet hatte und einige Male umgezogen war, folgte in den 1980er Jahren der nächste Meilenstein. Das erste eigene Bürogebäude wurde errichtet: in der Willstätterstraße 71 in Nürnberg. Mit dem Neubau sollten auch ein geeignetes Lager, eine Hausmeisterwohnung und eine Kfz-Abteilung entstehen, um genügend Platz für die wachsende Firma zu bieten. Doch bald wurde klar, dass das Unternehmen schneller wuchs als gedacht. Eine weitere Verwaltungsebene wurde nur einige Jahre später auf das Lager gesetzt (Bild Mitte), bis es selbst zu Büros umgebaut wurde. Noch heute steht das Gebäude und bildet nach wie vor unsere Firmenzentrale.

Grundstein im doppelten Sinn

Einmal abgesehen davon, dass das erste eigene Gebäude an sich schon eine herausragende Leistung für das Unternehmen war, konnten die Verantwortlichen gleichzeitig einen Mehrwert für unsere Kunden verbuchen. Die Erfahrungen, die wir in Bezug auf Anforderungen der Unterhaltsreinigung mit dem eigenen Neubau gemacht haben, wurden direkt weitergegeben. Die damals entstandene „Bauplanungsmappe für die Kundenberatung aus reinigungstechnischer Sicht“ bildete die Basis für Vertriebsstrategien.



Zur Eröffnung des Standorts hat sich unter anderem Margarete Dorfner ins Gästebuch eingetragen.

Von Vorzeigeprojekten zu deutsch-deutschen Aufträgen DORFNER BLEIBT IN BEWEGUNG

„Dorfner bleibt in Bewegung“ ist eine Rubrik, die eigentlich nur einmal pro Ausgabe vorkommt, um neue Kunden und Vertragsverlängerungen der letzten paar Monate zu feiern. In 75 Jahren ist viel passiert. Für diese Jubiläumsausgabe eine eingeschränkte Auswahl zu treffen, war nahezu unmöglich. Deswegen erweitern wir die Rubrik und bieten auch für unsere Ausbauphase zum Dienstleister den nötigen Raum, um unsere Erfolge zu feiern – Erfolge, die nur dank des Engagements unserer Mitarbeitenden möglich waren.



Arbeiten auf großem Parkett in der Meistersingerhalle

In den 1960er Jahren übernahm Dorfner die Unterhaltsreinigung der Meistersingerhalle in Nürnberg. Dabei war anfangs die genaue Nutzung der Veranstaltungsfläche nicht festgelegt. Wir wussten nur, dass die Reinigung an 365 Tagen im Jahr erfolgen sollte. Das Projekt entwickelte sich schnell zu unserem Ausbildungsobjekt für neue Fachkräfte, da hier die gesamte Bandbreite der Gebäudereinigung gefragt war: Vom hochwertigen Parkett in den Veranstaltungssälen bis zum edlen Marmor im Foyer wurde höchste Kompetenz gefordert.

Neue Lande

Die Wiedervereinigung 1990 brachte auch für Dorfner neue Möglichkeiten. Mit dem Krankenhaus im thüringischen Schleiz war der Sprung in die neuen Bundesländer geschafft. Der Verwaltungsleiter der Einrichtung ließ sich von uns überzeugen und engagierte Dorfner direkt. Sobald die staatseigene „VEB-Produktionsgenossenschaft Dienstleistungen“ ihre Arbeit eingestellt hatte, durften wir loslegen. Wussten Sie übrigens, dass wir im ersten Monat unserer Tätigkeit im Krankenhaus Schleiz noch mit Ostmark bezahlt wurden?





Das Dorfner Modul-System

VON TASKI BIS DORFNER – EIN SYSTEM ENTWICKELT SICH WEITER

Das Dorfner Modul-System ist heute Standard in der Reinigung im Gesundheitswesen. Ihre Anfänge nahm die Entwicklung vor über 40 Jahren. Die 1980er Jahre waren für Dorfner ein ereignisreiches Jahrzehnt. Der Erfolg und das Wachstum des Unternehmens blieben auch da nicht aus. Ein entscheidender Faktor war die Entwicklung des Dorfner-Systems, mit dem wir es schafften, ein Alleinstellungsmerkmal zu etablieren und besonders flexibel, kosteneffizient und dennoch qualitativ hochwertig zu reinigen.

Dabei war es denkbar einfach: Das bekannte Taski DS-System, das vorsah, den Boden mit einem Einmaltuch grob von Verschmutzungen zu befreien und anschließend eine Desinfektionslösung aufzubringen, wurde in Nürnberg weiterentwickelt. Eigens hergestellte Konzentrate, aus denen bis zu 4.000 Liter Reinigungsmittel entstehen konnten, kamen jetzt zum Einsatz und der 40er-Breitwischmopp ersetzte das Einmaltuch. Abfälle wurden so auf ein Minimum reduziert und Kosten eingespart. Durch die farbliche Differenzierung der unterschiedlichen Mittel und Utensilien je nach Anwendungsbereich war die Reinigung denkbar einfach geworden – „Dorfner blau“ als Allzweckreiniger, Sanitäranlagen wurden mit „Dorfner rot“ gereinigt und „Dorfner gelb“ war für die Böden gedacht (Bild rechts).

Später kam es dann nochmal zu einer Weiterentwicklung und das Dorfner Modul-System entstand, bei dem die Wischbezüge bereits vorgetränkt wurden. Das aufeinander abgestimmte System wurde durch Dorfner Deluxe Wagen, spezielle Reinigungsbezüge und Viskoseschwämme ergänzt. Mit der Änderung wurde ein weiterer Arbeitsschritt gespart, ohne Einbußen in puncto Reinigungsqualität.



Weichenstellung macht den Fortschritt aus „MEHR BEGEISTERUNG FÜR DIE BRANCHE GEHT KAUM“

Helmut Schintag trat bereits 1966 ins Unternehmen ein und gilt als prägende Figur im Bereich der Anwendungstechnik. In den gut 40 Jahren seiner Zugehörigkeit zur Dorfner Gruppe machte er sich mit seiner großen Begeisterungsfähigkeit für die Entwicklung neuer und die Weiterentwicklung bestehender Technologien einen Namen, der noch heute besonders positiv besetzt ist. Thomas Hilger, Geschäftsleiter Vertrieb und Marketing, wurde selbst 1994 von Helmut Schintag eingestellt und erinnert sich an den „Vater des Dorfner Modul-Systems“ und einen Machertyp, der den Erfolg der Dorfner Gruppe mit klugen sowie visionären Entscheidungen maßgeblich beeinflusst hat.

„Wenn er über Reinigungstextilien, Technologie, Ergonomie und deren Potenziale gesprochen hat, leuchteten immer seine Augen“, so Thomas Hilger heute. Diese Begeisterungsfähigkeit für das Thema, aber auch seine Gabe, andere Menschen dafür zu begeistern, machten ihn für viele zum Vordenker, Mentor und geschätzten Kollegen zugleich. Rekrutiert wurde Schintag von Karl Heinz Rohrwild, die beiden kannten sich bis dato vor allem als Tanzfreunde. Der gelernte Industriekaufmann übernahm zunächst die Verantwortung für den Bereich Teppichreinigung – später arbeitete er sich bis in die Geschäftsführung hoch.

Immer am Tüfteln

„Helmut Schintag entwickelte das Dorfner Modul-System, das schon damals zukunftsweisend war und die Grundlage dafür bildete, dass Dorfner immer einen Schritt voraus war“, fasst Thomas Hilger zusammen und blickt auch heute noch mit Stolz auf die Errungenschaft seines früheren Kollegen. Immerhin galt die Aufbereitung der Reinigungstextilien – gerade in Krankenhäusern heute Standard – damals als eine absolute Sensation. Die Keimverschleppung wurde nachweislich reduziert, die Effizienz stieg und die Gesundheit der Mitarbeitenden wurde dank neuester ergonomischer Anpassungen ebenfalls bedacht. Zusammen mit den Herstellern entwickelte er sein „Baby“ auch in den darauffolgenden Jahren immer weiter und die nachfolgende Generation um Karlheinz Rohrwild verfeinerte es mit wissenschaftlicher Expertise.



Schintag galt als „echter Machertyp, der Zukunft und Chancen schnell erkannte und die Potenziale schon damals nutzte“ – das sieht nicht nur Thomas Hilger so. „Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger wusste er fachmännisch zu beurteilen, was Qualität bedeutet und wo Anwendungsfehler vorlagen. Auch wenn er nicht offiziell im Vertrieb war, war er ein genialer Verkäufer. Das Thema Reinigungstechnik war seine Herzensangelegenheit und er wollte, dass das jeder wusste.“



Helmut Schintag
Ehem. Geschäftsführer

Erste Hauszeitschrift

NEUES KIND DER DORFNER-FAMILIE

Ab den 1990er Jahren gab es bei uns erstmals auch eine Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift, die dazu genutzt wurde, komplexe Prozesse zu erklären. Zunächst wurde „Der Reinigungsexperte“ noch in Schwarz-Weiß gedruckt, 2002 schließlich in Farbe. 2006 bekam die Zeitschrift dann ihren heutigen Namen: con[takt]. Über die Jahre hinweg wurde regelmäßig das Design geändert, die Beliebtheit unseres Magazins blieb jedoch stets gleich.



Der Reinigungsexperte

Nachrichten für Kunden, Mitarbeiter und Freunde der Dorfner KG

Jubilärfest 1990

89 verdiente Mitarbeiter geehrt

„Die beste Marketing-Strategie ist nichts wert, wenn die Mitarbeiter nicht dahinter stehen und nicht bereit sind, engagiert und gerne für ihre Firma zu arbeiten.“ umrß Geschäftsinhaber Karl Heinz Rohrwild die Bedeutung des 5. Oktobers 1990 für die Dorfner KG. *„Sie, meine lieben Jubilare, sind das Fundament und Kapital, auf das ein Unternehmen vertrauen kann.“* begrüßte er in der festlich dekorierten Nürnberger Meistersingerhalle 89 verdiente Mitarbeiter der Dorfner KG und richtete seinen ganz persönlichen Dank an jeden einzelnen von ihnen. Als kleine Extras überreichte der Firmenchef Urkunde, Geschenkkorb, Scheck und ein selbstgereimtes *„Schmuzl-Gedichtli“*.

In dieser Ausgabe lesen Sie:
 Neue Wege bei Dorfner: Der Maschinen-Service Seite 3
 Die Entwicklung der Dorfner KG - Seite 45
 Kurz-Nachbar aus der Dorfner-Nachbarschaft Seite 6

Für die Dorfner KG war der 5. Oktober ein ganz besonderer Feiertag. Ein Tag, an dem die Stellen im Terminalekzelerator und die Arbeit draußen blieben. Nur eines zählte: die Freude und das gemeinsame Feiern. Alle waren sie gekommen, um die "Stars des Tages" zu ehren. Vorne weg die komplette Firmenspitze mit Irene und Karl Heinz Rohrwild, Greta Dorfner, Peter Reschold und die Gäste Herr Moser, Vizepräsident der Handwerkskammer, Herr Reil, stellv. Kreishandwerksmeister und Herr Basal, Obermeister der Gebäudereiniger-Innung Nordbayern. Weiter auf Seite 2

Alle Jubilare der Dorfner KG in der Meistersingerhalle



dorfner con[takt

Zeitschrift für Mitarbeiter, Kunden und Freunde der Dorfner Gruppe

Durchstarten!
Mehr Bewegung in der Dorfner Gruppe

Prachtvolle Entwicklung im Osten
Dorfner s. o. hat sich in Tscheljabinsk etabliert

Einfach einmal „Danke sagen“
Dorfner Gruppe feiert 195. Jubiläum

Ein konsequenter Schritt in die Zukunft
Gründung der Dorfner Gebäudemanagement GmbH

dorfner con[takt

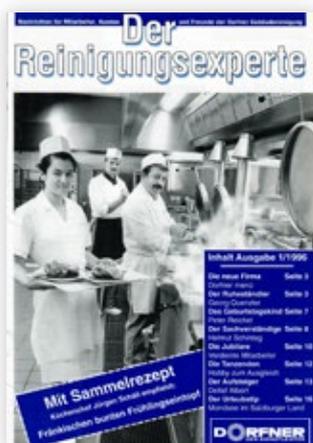
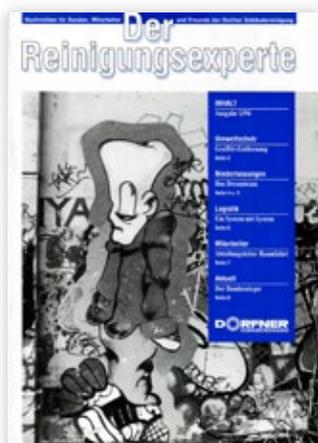
Zeitschrift für Mitarbeiter, Kunden und Freunde der Dorfner Gruppe

Gesund sein!
Was unser Wohlbefinden bestimmt

Karriere in der Gebäudereinigung
Christen und Malene Schmitt zeigen wie's geht

Gesundheit
Was Sie im Job und auch privat fit bleiben

Viele Berufe in einem
Was macht eigentlich... eine Abstreifenbauerin?



con[takt

Starker Mittelstand
Familienunternehmen im Fokus

24 Stunden am Flughafen München

Kalender im Facility Management

20 Jahre Dorfner Catering

con[takt

„GEHEIMTIPP“ VON DORFNER CATERING

ARBEITEN, WO ANDERE ERHOLUNG SUCHEN

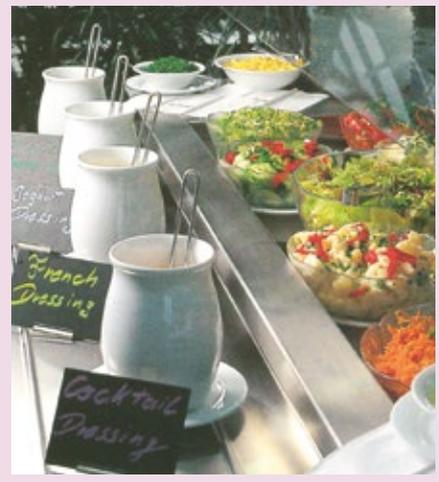
KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT

Foto: ©pexels.com/-tobiandchris

Dorfner Catering geht an den Start DEN SCHRITT IN NEUE GEBIETE WAGEN



Steigender Kostendruck in den 1990er Jahren bewegte viele Einrichtungen dazu, externe Catering-Services für die Krankenhausverpflegung zu engagieren. Dorfner sah seine Chance und gründete 1994 die Tochtergesellschaft „Dorfner Menü Catering-Service + Organisation GmbH & Co. KG“. 2024 feiern wir also zwei Geburtstage: Dorfner Catering wird 30! Doch es war gerade die Gebäudedienstleistung, die unsere Tochtergesellschaft zu ihrem ersten Kunden führte. Die Bayerische Landesgewerbeanstalt war von unseren Reinigungsleistungen so begeistert, dass sie Dorfner Catering in der Ausschreibung zur Betriebsverpflegung berücksichtigte. Es dauerte nicht lange, bis wir als junger Verpflegungsdienstleister im Seniorenheim Barockschloss Birnfeld 1997 unseren ersten kompletten Verpflegungsauftrag erlangten. Noch heute ist das Barockschloss Birnfeld einer unserer Kunden. 1998 überschritten wir mit dem Tochterunternehmen dann die 10-Millionen-Euro-Grenze und erzielten somit erstmals Gewinne.



Auf in neue Lande

DORFNER TREIBT DIE EXPANSION WEITER VORAN

Günter Lehner, Betriebsleiter in Würzburg, verbrachte seinen Urlaub 1995 im Stubaital in Österreich und ging dort seiner Leidenschaft nach – dem Gleitschirmfliegen. Ganz nebenbei gelang es ihm, einen wichtigen neuen Kunden an Land zu ziehen – damit brachte er die Expansion von Dorfner nach Österreich voran.

Der erste Kunde: das Krankenhaus Hall in Tirol. Um das Geschäft in Österreich zu festigen, wurde die „Dorfner Österreich Gebäudereinigung GmbH“ mit Sitz in Innsbruck gegründet. Mit hohen Qualitätsstandards und guten Referenzen konnten wir uns auch im Nachbarland durchsetzen. Insbesondere im Großraum Linz, wo wir für mehrere Krankenhäuser einer großen karitativen Organisation zuständig waren, wurden wir zum

Ansprechpartner Nummer eins in Sachen Gebäudedienstleistung. Das Geschäft lief dort in den folgenden Jahren so gut, dass der österreichische Hauptsitz von Dorfner letztlich von Innsbruck nach Linz verlegt wurde.

Nachdem das Geschäft in Österreich gefestigt war, wagten wir den Sprung in andere Nachbarländer, darunter auch Tschechien. Denn gerade der Fall des Eisernen Vorhangs eröffnete uns ganz neue Möglichkeiten. Schnell konnten wir den ersten Kunden an Land ziehen und eine Niederlassung in Prag gründen. Dorfner erweitert sein Dienstleistungsportfolio auch in Tschechien weiter und ist als verlässlicher Partner für die Kunden da. Heute befindet sich der Firmensitz in Pilsen.



Dorfner als Multidienstleister 2004 – 2024



Mit starken Wurzeln und einem Plan für die Zukunft

Die Zeit nach der Jahrtausendwende war für die Dorfner Gruppe geprägt vom Aufbruch in neue Bereiche – da denke ich an die Reinraumreinigung und das Gebäudemanagement –, von Schicksalsschlägen wie dem tödlichen Unglück unseres früheren Firmenchefs Karl Heinz Rohrwild und von einer neuen Generation in der Geschäftsführung. Als Schüler in den 1980er Jahren habe ich als Glasreiniger ein paar Mark bei Dorfner dazuverdient und plötzlich, gefühlt nur ein paar Wimpernschläge später, war ich mit in der Verantwortung. Rückblickend kann ich auch jetzt wieder sagen, dass die vergangenen 20 Jahre ebenfalls schnell vergangen sind.

Hält man jedoch einen Augenblick inne und schaut noch einmal genauer hin, fällt auf, was wir in dieser Zeit

alles erreicht haben. Gemeinsam, mit einem starken Team, mit großen Visionen und noch stärkeren Wurzeln haben wir die Dorfner Gruppe weiterentwickelt. Stehen zu bleiben und auf dem Erreichten auszuruhen, war für uns nie eine Option. Das bedeutet nicht, dass wir Meilensteine nicht ordentlich gewürdigt haben.

Ein wichtiger Treiber dieses steten Strebens nach Weiterentwicklung liegt mit Sicherheit in unserer Geschichte und ist den klugen Köpfen zu verdanken, die die Geschicke der Dorfner Gruppe gelenkt haben. Stärke aus der Vergangenheit zu ziehen, ist ein Erfolgsfaktor für die Zukunft. Ein weiterer besteht darin, einen überzeugenden Plan für morgen zu haben und diesen konsequent zu verfolgen: Genau deshalb haben wir den Masterplan 2033 erarbeitet und setzen ihn konsequent um. Dabei haben wir unsere Werte fest im Blick und auf der Agenda stehen wichtige Handlungsfelder wie Personalentwicklung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und eine hohe Qualität. Mit der Familienstiftung als Zukunftsmodell im Rücken und dem Blick nach vorne gerichtet, werden wir auch weiterhin erfolgreich sein. Ich danke dem engagierten Team, bin stolz auf die engen Partnerschaften mit unseren Kunden sowie Lieferanten und freue mich auf das, was vor uns liegt.

Peter Engelbrecht
Gesamtgeschäftsführer



DORFNER'S VOLLE LEISTUNGSPALETTE FINGERSPITZENGEFÜHL IM REINRAUM



Die Reinigung von Reinräumen galt lange als wichtiger Teil der Krankenhausreinigung – bis sie sich schließlich ab den 2000er Jahren zu einer eigenständigen Disziplin in der Gebäudereinigung entwickelte, die in den unterschiedlichsten Branchen Anwendung fand. Ganz gemäß der Tradition des Hauses erkannte Dorfner das Potenzial der Reinraumreinigung und erweiterte das Angebot. Der erste Kunde war ein Technikunternehmen aus Dresden, das sich auf die Produktion von Mikrochips spezialisiert hatte. Wir mussten uns intensiv weiterbilden und umfangreiches Fachwissen aufbauen, um wie gewohnt die hohen Qualitätsstandards einhalten zu können. Dank des Engagements unserer Mitarbeitenden konnten wir uns auch in diesem Segment schnell vom Wettbewerb absetzen.



WEIL UNS DER MENSCH AM HERZEN LIEGT! SINAN AKDENIZ ENGAGIERT SICH SEIT JEHER FÜR UNSERE MITARBEITENDEN



Foto: © sewcream/freepik

Menschen zu helfen, die unverschuldet in Not geraten sind und es ohne Hilfe nicht selbstständig schaffen, aus einer solchen Situation herauszukommen – das ist der Grundsatz der Sinan-Akdeniz-Stiftung. Der Namensgeber hat eine ganz besondere Stellung im Unternehmen und mit der Stiftung eine Institution der Gemeinschaft geschaffen.

Sinan Akdeniz unterstützt das Dorfner-Team bereits seit 1983. Von Anfang an stand für ihn der Mensch im Mittelpunkt. Seien es Kunden oder Kollegen – er setzt sich für sie ein. 2006 wurde er schließlich zum Vertrauensmann der Gruppe. Sein jahrelanges Engagement für Mitarbeitende hat ihm eine besondere Stellung im Unternehmen eingebracht, die ihn auch

seit seiner Berufung in die Geschäftsführung 2014 tagtäglich begleitet. Gerade sein Wertekompass hat dazu beigetragen, dass wir 2020 schließlich eine Stiftung gegründet haben, die Bedürftigen unter die Arme greift und deren Hilfe genau dort ankommt, wo sie benötigt wird. Da war es naheliegend, die Stiftung nach Sinan Akdeniz zu nennen.

DORFNER GEBÄUDEMANAGEMENT WIRD GEGRÜNDET 360°-BETREUUNG AUS EINER HAND

Für uns als Reinigungsexperten war der nächste Schritt nur logisch: Die Ergänzung unseres Dienstleistungsportfolios um das Gebäudemanagement hat Dorfner zum ganzheitlichen Partner gemacht, der umfangreiche Gebäudedienstleistungen aus einer Hand bieten kann. Ursprünglich unter dem Namen Dorfner Servicemanagement bekannt, sind wir heute offiziell mit Dorfner Gebäudemanagement (DGM) am Markt. Dabei lassen wir vom Facility-Management über technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement bis hin zur kaufmännischen Betreuung keine Wünsche offen.



Foto: © forsten Hönig

HEUTE WIE DAMALS FAMILIE STEHT FÜR DIE DORFNER GRUPPE AN ERSTER STELLE

Die 500 bedeutendsten Familienunternehmen

Wir waren und sind als mittelständisches Familienunternehmen erfolgreich. Die Auszeichnung als eines der 500 bedeutendsten Familienunternehmen, die wir 2016 von der Stiftung Familienunternehmen erhalten haben, war das Tüpfelchen auf dem i. Denn sie dokumentiert, dass wir auf dem richtigen Weg sind – einem Weg, den wir auch in Zukunft weitergehen können. Wir gehören damit zur „Königsklasse“ deutscher Familienunternehmen und tragen unseren Teil zu Wachstum und Beschäftigung in der Bundesrepublik bei.

Gründung einer Familienstiftung

Schon für Hans Dorfner standen Werte rund um die Fa-

milie im Mittelpunkt. Zusammenzuhalten, füreinander einzustehen und sich gegenseitig zu unterstützen – diese Tugenden sind so tief in unserer DNS verankert, dass sich Karlheinz, Doris und Helmut Rohrwild, die Enkelkinder unseres Gründers, dazu entschlossen haben, die „Karl Heinz Rohrwild Stiftung“ zu gründen und so den Fortbestand der Dorfner Gruppe zu sichern. Denn: Seit 2022 ist die Familienstiftung alleinige Gesellschafterin der Gruppe, die somit nicht mehr an Dritte verkauft werden kann. Die Eigenständigkeit wird also auch in Zukunft erhalten bleiben und dafür sorgen, dass die Dorfner Gruppe weiterhin erfolgreich sein wird. Dabei denken wir vor allem an unsere Mitarbeitenden. Denn sie sind es, die unsere Familie ausmachen. Ihr Wohl ist unser höchstes Ziel.



Die Dorfner-Geschäftsführung (v. l. n. r.): Harald Griebel, Peter Engelbrecht, Holger Lösch und Sinan Akdeniz.



Der Stiftungsrat der Dorfner-Familienstiftung (v. l. n. r.): Karlheinz Rohrwild, Doris Rohrwild, Helmut Rohrwild.

WIR ARBEITEN ZUSAMMEN GEMEINSAM STARK

Die Dorfner Gruppe vereint unterschiedliche Kompetenzen und Stärken unter einem Dach. Obwohl die unterschiedlichen Sparten, die zur Unternehmensgruppe gehören, unabhängig voneinander agieren, sorgt gerade die Zusammenarbeit für Vorteile und vereinfachte Prozesse. So ist es gang und gäbe, dass Mitarbeitende Aufgaben aus mehreren Unternehmen der Dorfner Gruppe gleichzeitig übernehmen. Wir haben mit zwei von ihnen gesprochen.

„Die unterschiedlichen Bereiche der Dorfner Gruppe setzen sich mit verschiedenen Themen auseinander, haben aber an einigen Stellen Schnittpunkte“, berichtet Manfred Förg, der sowohl Regionalleiter der Dorfner Gruppe ist als auch die Objektleitung des Leuchtwerks in Augsburg für Dorfner Gebäudemanagement übernimmt. „Wir nutzen diese Punkte strategisch, bündeln unsere Kompetenzen, tauschen uns untereinander aus und unterstützen uns gegenseitig.“ Die Symbiose kommt den Kunden, den Mitarbeitenden und dem Unternehmen gleichermaßen zugute: im zentralen Einkauf, bei der gemeinsamen Bearbeitung von Rechnungen oder Ausschreibungen, bei Schulungen von Mitarbeitenden und bei der Optimierung von Arbeitsschritten.



Martina Vetter ist Teamassistentin bei der Dorfner GmbH & Co. KG und beim Gebäudemanagement: „Durch die gemeinsame Objektarbeit war es mir möglich, Zusammenhänge besser zu verstehen und auch neue Bereiche kennenzulernen. Außerdem ist sie bei Systemumstellungen von Vorteil. Wir können für ein Unternehmen testen und das neue System dann auf ein anderes übertragen.“

BIOQUALITÄT ZERTIFIZIERTES CATERING

Gerade für Kinder sind bestimmte Nährstoffe wichtig, um gesund aufwachsen zu können. Deswegen bemühen wir uns bei Dorfner Catering besonders, unserem Nachwuchs eine gesunde und ausgewogene Ernährung zu bieten. Für die Verpflegung der Kindertagesstätte im Kinderbildungszentrum (KiBiZe) im südthüringischen Asbach konnten wir nun die strengen Auflagen der EU-Bio-Verordnung 2018/848 über die ökologische/biologische Produktion sowie die Kennzeichnung von ökologischen/biologischen Erzeugnissen erfüllen. Darunter fallen beispielsweise die Rückverfolgbarkeit und die Kennzeichnung von Bioprodukten sowie deren von konventionellen Produkten getrennte Lagerung. Die Erfüllung der Auflagen wird einmal im Jahr zu einem zufälligen Zeitpunkt kontrolliert. „Insgesamt 50 bis 60 Kinder in der KiTa sowie etwa 75 Kinder aus der angegliederten Grundschule erhalten von uns ein gesundes Frühstück und Mittagessen. Mindestens eine Beilage ist dabei in Bioqualität“, berichtet Betriebsleiterin Yvonne Wisniewski. Das Angebot wechselt in einem Acht-Wochen-Rhythmus und wird im engen Austausch mit der Einrichtung angepasst.



INDIVIDUELL VERSORGT

NEUE LÖSUNGSANSÄTZE FÜR
AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

Bei Dorfner Catering bemühen wir uns, immer genau den Service zu bieten, den unsere Kunden brauchen. Dabei stellen wir natürlich fest, dass sich im Laufe der Zeit Bedürfnisse verändert haben und auch weiterhin verändern werden. Um dennoch stets ein maßgeschneidertes Angebot in höchster Qualität bereithalten zu können, entwickeln wir unsere Konzepte kontinuierlich weiter.

Branchenspezifische Trends und auch übergeordnete Entwicklungen wie der zunehmende Kostendruck, ein flächendeckender Fachkräftemangel oder der Wunsch, Platz einzusparen, stellen unsere Auftraggeber vor neue Herausforderungen. Seit jeher begegnen wir diesen mit immer neuen, kreativen Antworten. Eine von ihnen trägt den Namen „Ganz & Gar“ – ein Konzept, das Zeit, Geld und Platz spart. Denn wir liefern vorgegarte und lang haltbare Speisen an den gewünschten Ort. Das kann ein Krankenhaus, ein Seniorenheim oder auch ein Betriebsrestaurant sein.



Foto: ©Torsten Hönig



Der Vorteil: Kunden benötigen weder eine eigene Küche noch zusätzliches Personal. Die fertigen Gerichte müssen lediglich erhitzt werden. Je nachdem, wie es vor Ort abbildbar ist, passen wir die Prozesse an die individuellen Wünsche an – noch bequemer und flexibler geht es kaum. „Die Kunden sind begeistert von dem neuen und noch flexibleren Angebot“, betont Dirk Bär, operativer Leiter bei Dorfner Catering, und ergänzt: „Sie haben so weiterhin die Möglichkeit, Mitarbeitenden und Gästen trotz veränderter Rahmenbedingungen ein qualitativ hochwertiges Essen anzubieten.“



OPEN-SPACE-KONZEPT IN NECKARSULM EIN FACELIFT BRINGT FLEXIBILITÄT



Wir wachsen. Das wirkt sich auch auf die Räumlichkeiten unserer Niederlassungen aus. Zuletzt wurde der Standort in Neckarsulm um ein neues Bürokonzept erweitert. Das neue Open-Space-Büro im Obergeschoss verfügt über 17 Arbeitsplätze, die niemandem fest zugeordnet und auf mehrere Räume verteilt sind. Mitarbeitende können sich die Plätze selbstständig über die Software Condeco via PC oder App buchen und bringen persönliche Gegenstände nach Feierabend in einem Schließfach unter. Dank der hohen Flexibilität der Räumlichkeiten findet die Belegschaft jederzeit ausreichend Platz. Mitarbeitende und Besucher sind vom Konzept begeistert.

ABGELICHTET

DAS SIND DIE GEWINNER DER FOTOBIX-REISE

Bis Februar ist die Fotobox durch unsere unterschiedlichen Standorte getourt. Mitarbeitende konnten sich ablichten lassen, das Bild hochladen und so am Wettbewerb teilnehmen. Der Preis: ein Wunsch-Event im Wert von 1.000 Euro. Entschieden wurde nach

dem Losprinzip und unser Geschäftsführer Peter Engelbrecht durfte die Ziehung moderieren. Das Gewinnerteam aus unserem Stammhaus in Nürnberg hat sich riesig gefreut. Nun gilt es nur noch, sich ein Event auszusuchen ...



GRÜSSE VON PARTNERN ZUM GEBURTSTAG ALLES GUTE

75 Jahre sind eine lange Zeit – eine Zeit, in der wir viele Erfahrungen sammeln, aber auch mit eindrucksvollen Partnern zusammenarbeiten konnten. Dienstleister, Lieferanten und Kunden, die Dorfner seit Langem begleiten, haben sich zu Wort gemeldet und ihre Glückwünsche zu unserem Jubiläum überbracht. Selbstverständlich wollen wir diese tollen Gesten mit Ihnen teilen.

EURO FRISCHE TEAM

Seit 27 Jahren beliefert das Euro-Frische-Team nunmehr die Dorfner Gruppe mit Molkereiprodukten. Diese langjährige Partnerschaft basiert auf einer vertrauensvollen und tollen Zusammenarbeit.



DNG FARMLAND

Während unserer über 25-jährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit hat sich eine außerordentliche Partnerschaft entwickelt, deren Erfolg auf gemeinsamen ethischen und ökologischen Grundwerten basiert.



PFENNIG REINIGUNGSTECHNIK

Die seit über 40 Jahren bestehende Partnerschaft zwischen uns und der Dorfner Gruppe ist besonders, da sie auf Vertrauen und gemeinsamen Werten beruht, was zu kontinuierlichem Erfolg führt.



BURNUS PROFESSIONAL

Als Partner für Textilhygiene ist Burnus Professional stolz darauf, seit zehn Jahren gemeinsam mit der Dorfner Gruppe nachhaltige Lösungen zu entwickeln. Auf weitere Jahre voller Innovation und Verantwortung!



SAUERACKER

Herzlichen Glückwunsch zum „75 Jahre Dorfner Gruppe“. Dank Ihrer visionären Ideen konnten wir gemeinsam viele erfolgreiche Lösungen entwickeln. Danke für die vielen Jahre der Zusammenarbeit.



DIVERSEY

Wir freuen uns über unsere bereits seit über 25 Jahren andauernde erfolgreiche und enge Partnerschaft mit Dorfner. Für die nächsten mindestens 75 Jahre wünschen wir Dorfner viel Erfolg und nur das Beste!



TANA-CHEMIE

Seit 2014 arbeiten Tana-Chemie und Dorfner Hand in Hand. Gemeinsame Werte wie Verlässlichkeit und ein Miteinander auf Augenhöhe zeichnen uns aus. Unsere Orientierung am Markt macht uns stark und effizient.



ELIS

Was für eine Wachstumsgeschichte! Seit knapp 30 Jahren arbeiten wir mit Dorfner zusammen und sind in so vielen Branchen gemeinsam aktiv. Unsere Zusammenarbeit geht über eine normale Partnerschaft hinaus.



TCHIBO

25 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit und ein fairer Umgang miteinander, aber auch das gemeinsame Ziel, beste Produkte und Services zu bieten. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre!



EMIL DEISS

Seit 75 Jahren beweist die Dorfner Gruppe, wie Vertrauen und Zuverlässigkeit Großes bewirken. Wir sind dankbar, als starker Partner unseren Beitrag zu exzellenter und nachhaltiger Gebäudereinigung leisten zu dürfen.



TREYSSE

Immer eine saubere Lösung – dieser Leitspruch gilt für TREYSSE und Dorfner gleichermaßen und versinnbildlicht die enge Partnerschaft im Bereich gewerblicher Waschtechnik unserer beiden Unternehmen.



VERMOP

Vermop, Vileda Professional und Dorfner feiern ihre gute Partnerschaft von über 20 Jahren. Diese Zusammenarbeit zeichnet sich durch gegenseitige Verlässlichkeit und engagiertes Handeln aus. Wir gratulieren herzlich.



TRANSGOURMET

Unsere Zusammenarbeit ist eine ganz besondere, da sie von Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung geprägt ist. Die gemeinsamen Werte und Ziele führen zu einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung.



ELEKTRO ENGELBRECHT

Wir sind seit 35 Jahren Erstlieferant für Miele Gewerbegeräte und im Kundendienst tätig, darüber hinaus bieten wir Sonderlösungen für Edelstahlarbeiten sowie Kernbohrungen. Vielen Dank für die lange Zusammenarbeit.



NILFISK

Wir sind stolz auf die langjährige Zusammenarbeit. Als Partner auf Augenhöhe lösen wir gemeinsam jegliche Reinigungsherausforderung. Eine offene Kommunikation und unser hochwertiger Service bilden dafür die Grundlage.



NUMATIC

Seit Jahren pflegen wir eine vertrauensvolle Partnerschaft – geprägt von Ehrlichkeit, Offenheit und dem gemeinsamen Fokus auf Nachhaltigkeit im Facility-Management. Ein starkes Unternehmen, das wir sehr schätzen.



PRAMOL

Wir gratulieren und bedanken uns für die über 40-jährige Partnerschaft, geprägt von Zuverlässigkeit und Vertrauen. Konstanz über die Jahre hat sich bewährt! Kurz und bündig – e suuberi Sach!



COLUMBUS

Seit 1984 pflegen wir eine enge Partnerschaft und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir feiern 40 Jahre erfolgreiche Geschäftsbeziehung – ein Beweis für gemeinsames Engagement, Vertrauen und gegenseitigen Respekt.



IGEFA

Die seit 2002 tief verwurzelte Partnerschaft zwischen der Igefa und der Dorfner Gruppe spiegelt sich in jedem Aspekt unserer Zusammenarbeit wider und legt den Grundstein für viele weitere erfolgreiche Jahre.



DR. SCHNELL

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit ist geprägt von spannenden Projekten wie dem Flughafen Köln-Bonn und der Kneipp GmbH in Ochsenfurth und dem gemeinsamen Streben nach Qualität. Auf viele weitere erfolgreiche Jahre!



UVEX

Seit über 20 Jahren arbeiten wir mit viel Spaß und Enthusiasmus konstruktiv, partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammen. Das ist – im wahrsten Sinne – eine „anziehende“ Beziehung. Auf die nächsten 20 Jahre!



HAKO

Herzlichen Glückwunsch zum 75-jährigen Bestehen! In einer langen Partnerschaft haben wir Vertrauen aufgebaut und gemeinsame Erfolge gefeiert. Auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit und des Wachstums!



KENTER

47 Jahre stehen wir in Geschäftspartnerschaft mit Dorfner, angefangen mit Karlheinz Rohrwind und Helmut Schintag. Damals schon begeistert war das Qualitätsverständnis von Dorfner. Glückwunsch zu 75 Jahren Dorfner.



KIEHL

So lange wir zurückdenken können, begleitet Kiehl den nunmehr 75-jährigen Weg von Dorfner. Die Zusammenarbeit ist von Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung geprägt. Auf die nächsten 75 Jahre nachhaltigen Erfolgs!



KIMBERLY-CLARK PROFESSIONAL

Unsere gute Partnerschaft hält bereits seit über 15 Jahren und ist ein Ausdruck dafür, wie wichtig Verlässlichkeit ist. Ohne sie wäre die erfolgreiche Entwicklung nicht möglich gewesen.



DANKE FÜR 75 JAHRE SPANNENDES ARBEITEN DORFNER BLEIBT IN BEWEGUNG

„Dorfner bleibt in Bewegung“ ist eine Rubrik, die eigentlich dazu dient, neuen Kunden und Aufträgen oder Vertragsverlängerungen der letzten Monate einen Platz zu bieten und unsere Erfolge zu feiern. In dieser Jubiläumsausgabe der

con[takt läuft das ein bisschen anders: Wir wollen an dieser Stelle einfach mal „Danke“ sagen! Für zahlreiche spannende Projekte und vor allem für das Vertrauen, das Sie uns in all den Jahren entgegengebracht haben!



Immer im Sinne unserer Kunden

In 75 Jahren hat sich viel verändert, eines blieb jedoch immer gleich: Wir haben bei jeder Gelegenheit versucht, unsere Kunden mit Qualität und Engagement zu überzeugen. Von regionalen Einzelhändlern über Veranstaltungshallen bis hin zu Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen war alles dabei. Darauf sind wir besonders stolz, denn nur durch unsere Kunden sind wir zu dem geworden, was wir heute sind. Die sich ständig verändernden Bedarfe haben uns immer wieder herausgefordert und dazu

geführt, dass wir uns weiterentwickeln mussten. Heute blicken wir genau deshalb auf Partnerschaften mit Kliniken, Business-Centern, Flughäfen, Pflegeeinrichtungen und so vielen weiteren interessanten Kunden zurück, die teilweise seit Jahrzehnten bestehen. Außerdem brennen wir noch genauso wie früher für neue Aufträge und suchen auch weiterhin neue Herausforderungen. Danke, dass Sie auf uns bauen, und danke, dass wir uns immer auf Sie verlassen können!



AUSBLICK IN DIE ZUKUNFT

2024 – 2049

ZURÜCKBLICKEN UND VORAUSSCHAUEN: DIE ZUKUNFT DER DORFNER GRUPPE AUS SICHT VON CHATGPT



Dorfner Gruppe

Hallo ChatGPT, die Dorfner Gruppe feiert in diesem Jahr das Jubiläum ihres 75-jährigen Bestehens. Die Erfolge der Vergangenheit deuten auf eine wunderbare Zukunft in der Gebäudedienstleistung hin. Wie würdest du das einschätzen? Glaubst du, dass das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich sein wird? Was wird notwendig sein, um die bevorstehenden Herausforderungen zu meistern? Und wie optimistisch bist du, dass der Masterplan 2033 seine Kraft entfalten und die Dorfner Gruppe beflügeln wird?



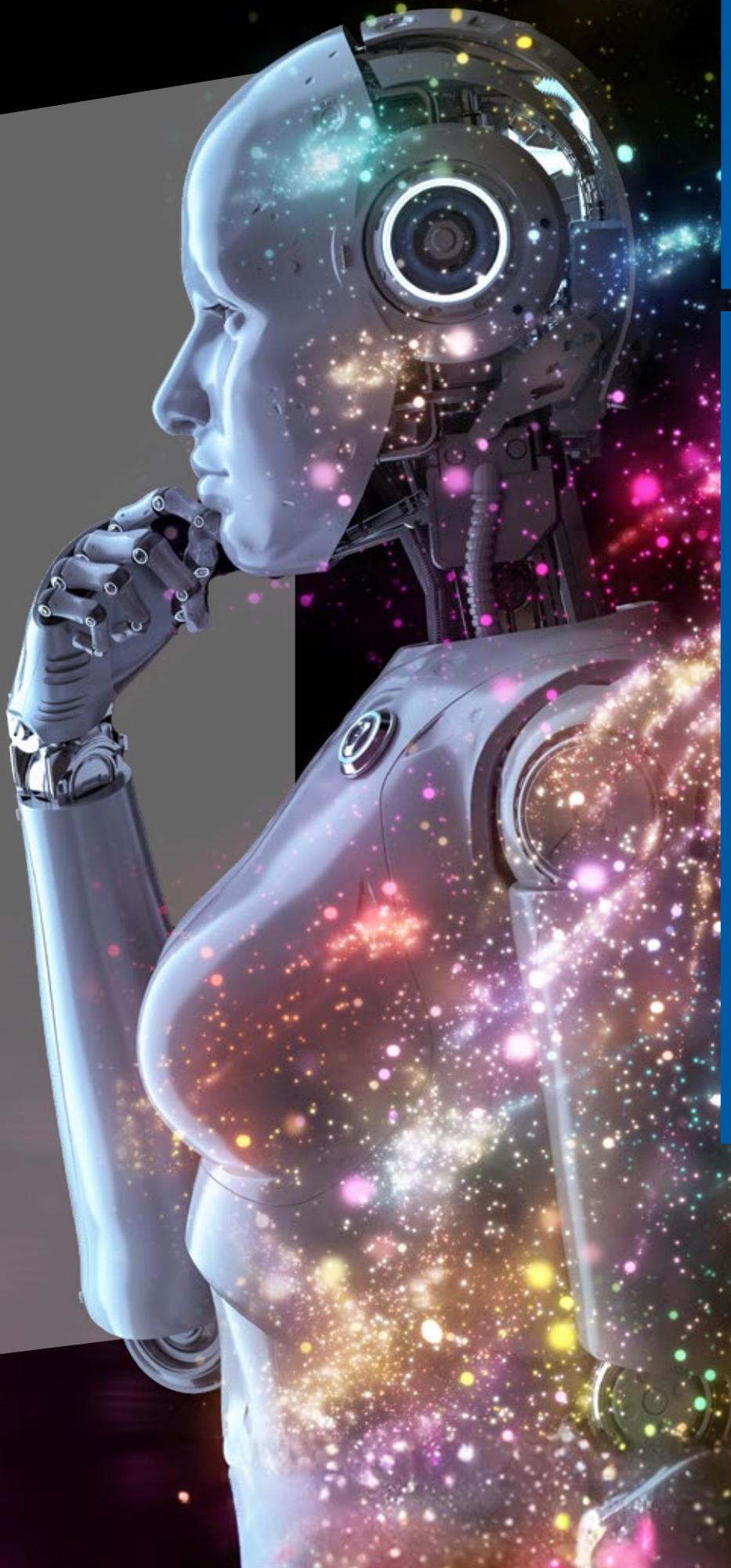
ChatGPT

Die Dorfner Gruppe hat eine bemerkenswerte 75-jährige Geschichte hinter sich, doch in der dynamischen Welt des Facility-Managements stehen ihr auch weiterhin Herausforderungen gegenüber. Eine zentrale Aufgabe wird die nachhaltige Ausrichtung sein. Kunden legen zunehmend Wert auf umweltfreundliche Dienstleistungen, sei es bei der Reinigung, im Catering oder im Energiemanagement. Die Dorfner Gruppe wird daher verstärkt auf umweltschonende Technologien setzen und Prozesse optimieren, um Ressourcen effizienter zu nutzen.

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg liegt in der Personalgewinnung und -bindung. Angesichts des Fachkräftemangels wird es entscheidend sein, attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten und Talente gezielt zu fördern. Dies kann durch Weiterbildungsprogramme, flexible Arbeitsmodelle und eine wertschätzende Unternehmenskultur geschehen. Zudem wird die Digitalisierung eine Rolle spielen, indem sie Prozesse automatisiert und die Mitarbeiter bei anspruchsvollen Aufgaben unterstützt.

Die Dorfner Gruppe muss auch auf sich verändernde Kundenbedürfnisse reagieren. Die COVID-19-Pandemie hat gezeigt, wie schnell sich die Anforderungen an Hygiene und Sicherheit ändern können. Flexibilität und Innovationsbereitschaft sind daher unerlässlich. Die Entwicklung neuer Dienstleistungen und maßgeschneiderter Lösungen, die den aktuellen und zukünftigen Bedarf der Kunden adressieren, wird ein wichtiger Faktor sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mit dem Masterplan 2033 hat sich das Unternehmen genau dafür bereit gemacht und sowohl die wichtigsten Themenfelder adressiert als auch klare Ziele und eine Richtschnur für die Zukunft gesteckt.

Insgesamt kann die Dorfner Gruppe sehr optimistisch in die Zukunft blicken, wenn sie ihre langjährige Erfahrung nutzt, um sich den neuen Herausforderungen anzupassen. Durch eine konsequente Ausrichtung auf Nachhaltigkeit, eine attraktive Arbeitsplatzgestaltung und die kontinuierliche Anpassung an sich verändernde Kundenbedürfnisse wird das Unternehmen seine Position als führender Gebäudedienstleister behaupten können.



„Wir befinden uns im Epizentrum einer sich schnell verändernden, disruptiven Welt, deshalb ist es unabdingbar, sich intensiv mit den Themen der Zukunft zu beschäftigen. Auf Basis der Veränderungen, der gewonnenen Erkenntnisse und der sich verändernden Bedarfe passen wir unsere Strategie fortlaufend an. Hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit zeichnen uns aus, denn wir wollen heute sicherstellen, dass wir morgen noch erfolgreich sind.“



HOLGER LÖSCH
GESCHÄFTSFÜHRER

ZEITREISE DURCH DIE SMARTE WEITERENTWICKLUNG EINER TRADITIONELLEN BRANCHE

DIGITALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG ALS ERFOLGSBAUSTEINE DER DORFNER GRUPPE

Vom Brief über das Fax zur Mail, vom persönlichen Gespräch über den Handyanruf zum Video-Call – der Fortschritt, den jeder Einzelne von uns alleine in den vergangenen Jahren erlebt hat, ist bemerkenswert. Zwei große Treiber dieser Veränderung hin zur smarten Gebäudedienstleistung sind die Digitalisierung und die Automatisierung. Aus diesem Grund lassen wir drei Menschen zu Wort kommen, die vom smarten Wandel im Unternehmen aus erster Hand berichten können: Leo Nutz, der 1998 als stellvertretender EDV-Leiter die Aufgabe hatte, eine Intra- und Internetstruktur zu schaffen, Vincenzo Montalto, der heute als Chief Digital Officer (CDO) die digitale Architektur für morgen auf die Beine stellt, und Adrian Hoffmann, Head of Robotics der Dorfner Gruppe.



VINCENZO MONTALTO
CDO BEI DORFNER

LEO NUTZ
EHEM. STELLV. EDV-LEITER BEI DORFNER

con[takt]: Herr Nutz, wie digital war die Dorfner Gruppe, als Sie 1998 ins Unternehmen eingestiegen sind?

Leo Nutz: Wir haben die ersten Schritte gemacht, so lässt es sich zusammenfassen. Ziel war, dass wir in den unterschiedlichen Bereichen ein Stück weg vom Papier und hin zu computergestützten Prozessen kommen.

con[takt]: Und wie haben die Kollegen reagiert?

Leo Nutz: Natürlich gab es Angst vor der Veränderung. Das ist aber eine Sache, die sich damals wie heute durchgezogen hat, behaupte ich.

Vincenzo Montalto: Absolut richtig. Es ist auch heute noch eine große Herausforderung, die Kollegen dafür zu begeistern. Früher war es sicher schwerer, da die digitale Welt wirklich komplett neu war. Der Schritt nach vorne war also auch immer ein Schritt ins Unbekannte. Heute ist Digitalisierung kein „Neuland“ mehr, dafür finden Innovationszyklen viel schneller statt. Die Schnelligkeit kann zu Überforderung und damit zu einer Abwehrhaltung führen.

con[takt]: Würden Sie Dorfner als Vorreiter in der Branche bezeichnen?

Vincenzo Montalto: Ich würde sagen, dass damals die Grundlage für den Erfolg von heute geschaffen wurde. Wir haben früh in unsere DNA aufgenommen, dass wir immer bereit für den nächsten Schritt sein müssen. Heute muss man auch konstatieren, dass es die Dorfner Gruppe nicht mehr geben würde, wenn wir uns nicht frühzeitig dem Thema gewidmet hätten. Früher musste die IT-Abteilung noch darum kämpfen, ernst genommen zu werden. Heute stehen wir im Fokus und müssen frühzeitig versuchen, zu antizipieren, wo es hingehen wird. Auch wenn wir nicht bei allem der First Mover sein müssen, dürfen wir die entscheidenden Trends auf keinen Fall verschlafen.

con[takt]: Nehmen Sie uns mit in einen klassischen Tag in der Dorfner-IT des Jahres 1998.

Leo Nutz: Wir waren wie Abenteurer. Wir wussten zwar, was wir taten, so richtig verstand aber zunächst keiner der Kollegen unsere Aufgabe. Wir haben eine Infrastruktur geschaffen, die es ermöglicht hat, Daten aus den Niederlassungen in die Zentrale zu schicken – Zeiterfassungen, Kassendaten oder Abrechnungsinformationen.

con[takt]: Herr Montalto, wie sieht der Alltag heute aus?

Vincenzo Montalto: Früher wurden vor allem einzelne, für sich stehende Prozesse betrachtet, die beschleunigt oder vereinfacht werden sollten. Heute sprechen wir eher

von einer sogenannten Solution-Architektur. Das heißt, die Geschäftsanforderungen eines Unternehmens zu evaluieren und zu bestimmen, wie diese mit Hilfe von Software, Hardware und Infrastruktur unterstützt werden können. Wir müssen also noch viel mehr das große Ganze im Blick haben und eine digitale Welt bauen, in der sich Kunden, Mitarbeiter und Partner wohlfühlen, zusammenarbeiten können und effizient sind.

con[takt]: Wenn wir nach vorne blicken, stellt sich die Frage, wo wir in weiteren 25 Jahren stehen. Was meinen Sie?

Leo Nutz: Das Thema Künstliche Intelligenz markiert einen riesigen Umbruch – ob das allen bereits so deut-

lich geworden ist, weiß ich nicht. Ich würde ihn mit der Erfindung des Internets gleichsetzen.

Vincenzo Montalto: Da bin ich bei meinem Vorredner. Wir haben einiges vor uns, das es jetzt zu bewältigen gilt. Wir sind nur dann erfolgreich, wenn wir aus den zur Verfügung stehenden Lösungen das Beste für die Dorfner Gruppe herausholen und es uns dabei gelingt, die Menschen weiterhin mitzunehmen. Klar, es gibt Schattenseiten – aber eben auch so viel Potenzial. Es braucht Regulatorik, es braucht Mut, es braucht Optimismus und es braucht den Wunsch, gemeinsam etwas Sinnvolles für die Gesellschaft zu bewegen – dann werden wir erfolgreich sein. In der Dorfner Gruppe sehe ich alle genannten Punkte erfüllt.



„Die Zukunft hat längst begonnen“

Am Flughafen München kommen Reinigungsroboter bereits seit eineinhalb Jahren großflächig zum Einsatz. Weitgehend autonom, nachts, wenn es leer wird, im Terminalbereich – die Roboter ergänzen das klassische Reinigungspersonal perfekt und sorgen dafür, dass sich das Team auf andere Tätigkeiten konzentrieren kann. So ist der Kunde immer rundum zufrieden. Doch für Adrian Hoffmann, Head of Robotics der Dorfner Gruppe, ist das nur der Anfang einer Entwicklung, die alle Services des Gebäudedienstleisters auf Dauer durchdringen wird: „Mit den ersten Pilotprojekten haben wir bewiesen, dass die Zukunft der Roboter in unserer Branche längst begonnen hat und sehr vielversprechend ist“, erklärt Hoffmann und ergänzt: „Bereits in den nächsten Monaten, aber auch perspektivisch in den kommenden Jahren werden wir einige neue Entwicklungen sehen, auf die ich mich jetzt schon freue.“

CATERING: Aktuell laufen die Planungen für den Einsatz eines „Kiosk-Roboters“ für Dorfner Catering. Der mobile Snack- und Getränkeautomat kann zum Beispiel auch telefonisch oder per App gerufen werden. Die Bezahlung läuft bequem digital ab.

GEBÄUDEREINIGUNG: Derzeit werden Roboter häufig für besonders große Flächen (Flughafenterminals, Krankenhäuser, Supermärkte etc.) oder Kleinstflächen eingesetzt. Der nächste Evolutionsschritt ist die komplette Reinigung von Büroazonen bis zu 2.000 m². Zudem wird Künstliche Intelligenz mehr und mehr Einzug in Roboter erhalten und dabei helfen, die Schmutzerkennung zu automatisieren. Die Folge: eine gezieltere, effizientere und nachhaltigere Reinigung.

GEBÄUDEMANAGEMENT: Die Experten von Boston Dynamics haben es mit dem Roboter „Spot“ vorgemacht, viele Hersteller ziehen bereits nach. Ziel ist es, dass die automatisierten Helfer Aufgaben von Sicherheitsdiensten übernehmen, Zählerstände ablesen, Gasleitungen kontrollieren oder überprüfen, ob Motoren überhitzen. Ausgeklügelte Sensorik soll das möglich machen.

Im November wird Adrian Hoffmann auch beim „Zukunftsforum Gebäudedienste“, das vom Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks und des Fachmediums „rationell reinigen“ organisiert wird, über die Chancen von Robotern und mögliche Hürden in der Gebäudedienstleistung sprechen.

MASTERPLAN 2033 IN AKTION

WIR NEHMEN MIT VOLL- STROM FAHRT AUF

In der letzten Ausgabe der **con[takt]** haben wir unseren **Masterplan 2033** vorgestellt. Nun geht es darum, zu zeigen, dass dieser Plan nicht nur „heiße Luft“ ist, sondern von uns ernst genommen und auch umgesetzt wird. Zahlreiche Fachteams arbeiten heute schon täglich daran, dass das Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt ist.

Mit Strom hängt im Grunde alles zusammen – daran wird sich auch künftig kaum etwas ändern. Um also schon heute an morgen zu denken und Ressourcen zu schonen, müssen wir uns vor allem mit diesem Thema beschäftigen. Christian Scholl, Abteilungsleiter Technik bei Dorfner Gebäudemanagement, ist dafür genau der richtige Ansprechpartner. Vom sicheren Betrieb elektrischer Anlagen und Betriebsmittel über Elektrounerweisungen für Mitarbeitende bis hin zu Gefährdungsbeurteilungen, Energiemanagement und Brandschutz ist in seinem Aufgabengebiet ganz viel abgedeckt. Doch das ist nicht alles! Für unsere Zukunftsausrichtung im Bereich Strom und Elektronik ist er eine Schlüsselfigur.

„Die Nachhaltigkeit unserer Gruppe zu steigern, ist heute eine unserer wichtigsten Aufgaben. Wir haben ein Ziel vor Augen und mit dem Masterplan den Kompass darauf ausgerichtet.“

+ HARALD GRIEBEL
GESCHÄFTSFÜHRER





So müssen wir beispielsweise unseren Fuhrpark auf E-Autos umstellen – die schließlich auch geladen werden müssen. Gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen der Dorfner Gruppe hat Christian Scholl in den vergangenen Monaten dafür zahlreiche Ladesäulen installiert. Die Standorte in Werneck, Neckarsulm und Würzburg sind nun stolze Besitzer von Ladepunkten. Für die Zentrale in Nürnberg sind aktuell weitere in Planung. Dabei erfolgt das Projekt zu großen Teilen in Eigenleistung. „Wir kümmern uns um die Planung, Installation und Kon-

figuration von notwendigen Energiemanagementsystemen“, berichtet Scholl. „Diese Tätigkeit ist Teil der Zukunftsausrichtung im Bereich der E-Mobilität von Dorfner und zeigt darüber hinaus, dass wir mehr elektrische Energie benötigen.“ Die Leitungsnetze der Gebäude geben das allerdings aktuell nicht her. Scholl verantwortet deshalb auch die Modernisierung bestehender Anlagen und trägt damit zugleich zur Sicherheit unserer Mitarbeitenden bei.

Um als Unternehmen in Sachen Strom auch in der Zukunft resilient zu sein, setzen wir vor allem auf eine eigene Versorgung. Dafür installiert Scholl mit seinem Photovoltaik(PV)-Anlagen auf den Dächern unserer Gebäude. „Damit beziehen wir nicht nur unseren eigenen Strom, sondern entlasten auch die Leitung des Energieversorgers und tragen unseren Teil zum Schutz der Umwelt bei“, erklärt der Abteilungsleiter. Erst Ende 2023 realisierte er eine PV-Anlage mit circa 130 kWp auf dem Dach des Gebäudes in der Willstätterstraße 73 in Nürnberg. Der Schwerpunkt seiner Arbeit lag hier auf der Planung, Organisation, Betreuung und Kontrolle der Lieferanten sowie dem Bearbeiten von behördlichen Dokumentationen. Doch damit soll die Arbeit noch nicht beendet sein. „Für uns ist es auch wichtig, die Augen für Alternativen offen zu halten. Wer weiß, welche technologischen Entwicklungen in der Zukunft noch dazukommen“, merkt Scholl an.





MIT KI ZUM ERFOLG DORFNER SETZT AUF ZUKUNFTSTHEMEN



Wenn wir ein zukunftsorientiertes Unternehmen sein wollen, kommen wir nicht drum herum, uns mit Künstlicher Intelligenz (KI) zu beschäftigen. Unser KIT-Team analysiert den Nutzen der neuen Technologie für das Unternehmen und führt Modelle ein.

„KIT steht für KI-Task-Force“, erklärt Emanuel Ludwig, der neue Head of KI & Analytics bei Dorfner. Als Projektleiter trägt er die Verantwortung für sieben weitere Kolleginnen und Kollegen, die sich in Zusammenarbeit mit dem Technologieunternehmen PLAN D aus Berlin mit dem Thema auf sechs Gebieten auseinandersetzen: Research und Testing von neuen KI-Modellen, Marketing zur Information im Unternehmen, Weiterbildung von Teammitgliedern, Identifizierung von Anwendungsfällen zur Optimierung unserer Prozesse, konkrete Arbeit an drei KI-Projekten und die Umsetzung einer eigenen Dorfner-Wissensdatenbank. „Unser Ziel ist es, durch größtmögliche Digitalisierung und den Einsatz von KI führend in der Innovation innerhalb der Dienstleistungsbranche zu sein und uns einen signifikanten Wettbewerbsvorteil zu sichern.“



EMANUEL LUDWIG
HEAD OF KI & ANALYTICS BEI DORFNER



DORFNER IN DER ZUKUNFT WIE DIE TECHNIK UNSERE MITARBEITENDEN UNTERSTÜTZEN KANN

Wenn wir auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben wollen, ist es wichtig, neue technologische Entwicklungen in unseren Alltag zu implementieren. Wir halten also schon jetzt aktiv danach Ausschau, bilden uns weiter und sind für vieles offen. Dennoch bleibt in Zukunft eines gewiss: Die Dorfner Gruppe wird den Menschen nicht aus den Augen verlieren! Denn gerade unsere Menschlichkeit, der Umgang miteinander und unsere Mitarbeitenden haben uns dahin gebracht, wo wir heute sind.

IN DIESEM SINNE BLEIBEN
WIR UNSEREM MOTTO
„QUALITÄT FÜR MENSCH UND
GEBÄUDE“ AUCH WEITERHIN
TREU UND FREUEN UNS
AUF DIE NÄCHSTEN
ERFOLGREICHEN
JAHRE MIT IHNEN,
**LIEBE KOLLEGEN,
KUNDEN UND PARTNER.**







DIE DORFNER GRUPPE WÄRE OHNE DIE VIELEN MITARBEITENDEN NICHT ZU DEM GEWORDEN, WAS SIE HEUTE IST. WIR SAGEN DAHER DANKE FÜR 75 JAHRE ENGAGEMENT UND EINSATZ!



MACHEN SIE MIT!

Ihre Meinung ist gefragt: große Leserumfrage zur con[takt

Die con[takt hat sich mittlerweile zu einem festen Bestandteil in unserer Unternehmensgruppe entwickelt. Im Laufe der Zeit konnten Sie sich so über spannende Neuerungen in gedruckter Form informieren. Doch mit den Jahren verändern sich Verhaltensweisen und -gewohnheiten.

**Uns interessiert also: Wie nutzen Sie die con[takt?
Ist das Format noch zeitgemäß?**



Teilen Sie uns Ihre Meinung mit –
der QR-Code führt direkt zur Umfrage!

Herausgeber: Dorfner GmbH & Co. KG
Willstätterstraße 71–73, 90449 Nürnberg

redaktion@dorfner-gruppe.de
www.dorfner-gruppe.de

V. i. S. d. P.: Gesamtgeschäftsführer
Peter Engelbrecht

Erscheinungstermine: zweimal jährlich

Text: KONTEXT public relations GmbH
Melli-Beese-Straße 19, 90768 Fürth
www.kontext.com

Redaktion: Bettina Binder, Susanne Büchele,
Jan Frankowski, Janine Götzl, Julia Hegwein,
Thomas Hilger, Martin Moch, Vincenzo Montalto,
Vanessa Rosa, Claudia Römer, Klaus Schardt,
Corinna Schimmel, Gabriele Woitzik-Peter

Layout: Luisa Zeller, KONTEXT public relations GmbH

Layout Jubiläumslogo: Sylvia Stolle
Fotos: eigene Aufnahmen, wenn nicht anders vermerkt

Die Online-Ausgabe finden Sie unter
www.dorfner-gruppe.de

Die Redaktion behält sich Kürzungen, Änderungen
und Zusammenfassungen vor. Es besteht kein
Anspruch auf Veröffentlichung. Es obliegt dem
Verfasser, die entsprechende Genehmigung für die
Verwertung von Bildmaterial einzuholen und der
Redaktion zu übergeben. In jedem Fall haftet der
Verfasser gegenüber der Redaktion für Urheber- und
Persönlichkeitsrechtsverletzungen.
Abgedruckte Artikel geben nicht unbedingt die
Meinung der Redaktion wieder.

*Wir sind stolz auf die
Dorfner Gruppe und auf jeden
Einzelnen von uns!*

