Einrichtungshaus Dörfler – Jubiläum und Rekordergebnis:

Mit Stil und Konsequenz

Im Oktober feierte das Einrichtungshaus „Dörfler – Wohnen mit Konzept“ mit Sitz in Erlangen sein 60-jähriges Bestehen. Weiteren Anlass zum Feiern gibt das diesjährige Rekordergebnis, was das laufende Geschäftsjahr schon jetzt zu einem der erfolgreichsten der Firmengeschichte macht.

Das Führungsteam von Dörfler: Hartmut, Angela und Carsten Dörfler sowie dessen Verlobte Mareike Flatt (2. v. r.). *(Fotos: Dörfler)*

Gegründet wurde „die Einrichtung G. u. E. Dörfler KG“ im Nachkriegsjahr von Grete und Ernst Dörfler. Der Umzug in das damals neu erworbene jetzige Firmengelände Friedrichstraße 5 im Zentrum von Erlangen war 1959 die Grundsteinlegung für die weitere Zukunft. Nachdem 1966 Sohn Hartmut Dörfler, gelernter Kaufmann, die Geschäftsleitung übernahm, entwickelte er das Unternehmen gemeinsam mit Ehefrau Angela Dörfler (Innenarchitektin BDIA) stetig, mit gestalterischem Feingefühl und ideenreichem Engagement zu einer der ersten Adressen in Deutschland für gehobene Wohnkultur. Mit dem Umbau des Nachbarhauses Friedrichstraße 3 konnte die Ausstellungsfläche 1995 auf über 1.600 qm erweitert werden. Der Erwerb eines ehemaligen Ufa-Kinos im benachbarten Anwesen Friedrichstraße 1 stellte 2000 einen weiteren Meilenstein für die Familie dar. Nach den Entwürfen des weltbekannten Designers Peter Maly wurde aus dem denkmalgeschützten hugenottischen Barockgebäude ein modernes architektonisches Kleinod. Im Oktober 2004 entstand dort ein eigenständiges Einrichtungsstudio mit Vollsortiment – die „schauburg-möbel.design.lebensart“. Diese steht seitdem für einen eigenen, charmant-jungen Stil neu entdeckter Designkollektionen und bewährter Klassiker mit einem speziellen Fokus auf preisattraktive Produkte in zugleich solider Verarbeitungsqualität.

Heute beschäftigt Dörfler 27 Mitarbeiter, hiervon alleine sechs studierte Innenarchitektinnen in der Einrichtungsplanung sowie ausschließlich hauseigene gelernte Schreiner und Dekorateure für die qualifizierte Ausführung der innenarchitektonischen Planungen. Seit 1998 ist mit Juniorchef Carsten Dörfler bereits die dritte Generation in das Familienunternehmen eingetreten. Gemeinsam mit seiner Verlobten Mareike Flatt, die als Innenarchitektin die Schauburg leitet, sind somit bereits die Weichen für die Zukunft des Traditionsunternehmens gestellt.

Zum Jubiläumsherbst finden die Kunden eine komplett neu gestaltete Ausstellung sowie zahlreiche Aktivitäten vor, die sich den Themen Service und Qualität widmen. Durch ein großes Serviceforum mit den führenden Experten der Region aus verschiedenen Bereichen des Bauen und Wohnens wurde das Angebot als erste Adresse für alle Fragen des gehobenen Wohnens unmittelbar erlebbar untermauert. In knapp 30 Workshops wurden verschiedenste Themen direkt mit den Kunden diskutiert, neue Entwicklungen vorgestellt und Merkmale von Qualitätsarbeit vermittelt. Bei einem Abendempfang konnten über 250 geladene Gäste und Stammkunden in persönlichem Ambiente und begleitet von einer Modenschau des lokalen Top-Modehauses Tepe die Atmosphäre des Hauses und anregende Gespräche genießen.

Erst Anfang des Jahres sorgte Dörfler mit seinem signalhaften Ausstieg aus dem WK-Wohnen Verband sowie der französischen Kollektion Ligne Roset für Furore. Abweichende Wertverständnisse bezüglich der zukünftigen Geschäftspolitik sowie der weiteren Kollektionsentwicklung seien ausschlaggebend für diese markante Trennung gewesen. „Nun ist unsere vollständige Unabhängigkeit von Hersteller- und Verbandsinteressen wieder hergestellt“, erklärt Carsten Dörfler. „Somit können wir auch in Zukunft bei Planungen ganz im Sinne des Kunden auf das Spektrum aus über 200 führenden Kollektionen des internationalen Wohnens zurückgreifen.“

Ehrlichkeit, Vertrauen und Partnerschaftlichkeit stehen für die Dörflers im Vordergrund, weshalb man sich auch von kurzfristigen Rabattaktionen distanziert und eine langfristig orientierte, allen Kunden gegenüber gleichermaßen seriöse Preispolitik verfolgt. Im Ruf dieser fehlenden „Verhandelbarkeit der Preise“ wie auch dem exzellenten und umfassenden Beratungsservice stehend, schützt man sich bei Dörfler mittlerweile mit Beratungsverträgen vor dem zunehmenden Angebotstourismus. Der positive Kundenzuspruch sowie die glänzende Umsatzentwicklung – bis September 2005 ist ein Umsatzplus von 35% im Vergleich zum Vorjahr aufgelaufen – bestätigen diese Positionierung und dass man sich auch gegen den Branchentrend durchsetzen kann. ○