

Interviewreihe „Hidden Champions“

„Unsere Kunden haben einen starken Fokus darauf, CO2-Emissionen zu reduzieren“

26.05.2026 · Das Gespräch führte Melanie Krauß · 6 min Lesedauer · 

Der Vorstandsvorsitzende Mathias Dülfer verrät im Interview, in welchen Geschäftsfeldern er besonders viel Potenzial sieht und warum modulare Produktstrategien für Gebr. Pfeiffer eine wichtige Rolle spielen.



*Mathias Dülfer ist seit 2018 Vorstandsvorsitzender der Gebr. Pfeiffer SE. Die Gebr. Pfeiffer SE, mit Hauptsitz in Kaiserslautern, ist ein führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Mahlanlagen und -technologien. Das Unternehmen wurde 1864 gegründet und ist bekannt für seine Lösungen in der Materialaufbereitung, insbesondere in den Bereichen Zement, Kohle, Kalk, Gips und Keramik.
(Bild: Gebr. Pfeiffer SE)*

MM Maschinenmarkt: Herr Dülfer, was verstehen Sie unter einem „Hidden Champion“?

Mathias Dülfer: Für mich ist ein „Hidden Champion“ ein Unternehmen, das in seiner Nische führend ist, oft sogar Weltmarktführer, das aber nicht im Rampenlicht der breiten Öffentlichkeit steht. Diese Unternehmen zeichnen sich durch ihre Innovationskraft und Technologieführerschaft aus. Meist sind es mittelständische Unternehmen, die, obwohl sie nicht so bekannt sind wie große Konzerne, dennoch maßgeblich ihre Branchen beeinflussen. Hidden Champions sind in ihrer Nische äußerst erfolgreich

und treiben durch fortschrittliche Technologien und effiziente Prozesse die Industrie voran.

In der Industrie sieht man Gebr. Pfeiffer durchaus als „Hidden Champion“. Würden Sie dem zustimmen?

Dülfer: Ja, dem würde ich voll und ganz zustimmen und vielleicht sind wir bei Gebr. Pfeiffer sogar ein klassisches Beispiel eines Hidden Champions. Unsere Stärke liegt in unserer Spezialisierung und Technologieführerschaft in der Vermahlung und Aufbereitung von Baustoffen wie Zement, Kalk und Gips. Ein beeindruckendes Beispiel für unsere technische Leistungsfähigkeit ist unsere MVR-Mühle. Mit Bauhöhen von 30 m und einer Antriebsleistung von bis zu 18 Megawatt können damit bis zu 600 t Zement oder 1.000 t Rohmaterial pro Stunde vermahlen werden. Dabei sind unsere Maschinen und Anlagen besonders energie- und kosteneffizient. Mit Innovationen wie der Multidrive-Antriebstechnologie haben wir seit jeher neue technische Möglichkeiten eröffnet.

Und obwohl wir nicht über die Medienpräsenz großer Konzerne verfügen, haben wir mit unseren Innovationen Anerkennung über unsere Branche hinaus gefunden. Ein Beispiel hierfür ist die Nominierung für die Rudolf-Diesel-Medaille im vergangenen Jahr.

Innovation und Veränderung sind heutzutage unerlässlich, um als Weltmarktführer erfolgreich zu bleiben. Wo setzen Sie derzeit Schwerpunkte?

Dülfer: Ein Bereich, in dem wir großes Potenzial sehen, ist eine nachhaltige Zementproduktion. Angesichts der Tatsache, dass die Zementindustrie für einen erheblichen Teil der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich ist, haben wir uns frühzeitig darauf fokussiert, unsere Anlagen hinsichtlich Energieverbrauch und der Möglichkeit zur Produktion emissionsarmer Zemente zu optimieren.

Wir haben die Technik unserer Maschinen und Anlagen so weiterentwickelt, dass ein hoher Anteil an Klinkerersatzstoffen eingesetzt werden kann. Dadurch ist es heute möglich, bis zu 70 Prozent des konventionellen Klinkers zu ersetzen. Das verringert nicht nur den ökologischen Fußabdruck, sondern reduziert auch die Kosten. Unterstützt wird die effiziente und nachhaltige Zementproduktion durch unsere digitalen Produkte. Dazu haben wir unter anderem ein KI-Tool entwickelt, mit dem der Mühlenbetrieb nochmals optimiert wird.

Gerade hier in Deutschland und Europa haben wir zahlreiche Projekte, bei denen eine nachhaltige Zementproduktion der Treiber ist. Unsere Kunden haben einen starken Fokus darauf, CO₂-Emissionen zu reduzieren – und sehen mit unserer Technik die Möglichkeiten dazu.

Man könnte sagen, eine Herausforderung, aber auch eine riesige Chance. Wo sehen Sie aktuell noch relevante Herausforderungen?

Dülfer: Eine Herausforderung, mit der wir umgehen müssen, ist unser globalisierter Markt in Verbindung mit den geopolitischen Unsicherheiten. Als Unternehmen mit einem Exportanteil von über 95 Prozent ist Gebr. Pfeiffer tief in internationalen Märkten verwurzelt. Diese globale Präsenz bringt in Zeiten politischer Instabilität und von Handelskonflikten jedoch auch Risiken mit sich.

Geopolitische Spannungen können schnell zu nicht beeinflussbaren Handelshemmnissen, wie beispielsweise Zöllen und Störungen in den Lieferketten, führen. Diese erschweren den Zugang zu bestimmten Märkten. Das bedeutet für uns, dass wir stets flexibel bleiben müssen, um auf solche Veränderungen schnell reagieren zu können. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere internationalen Lieferketten breit aufzustellen und alternative Beschaffungsstrategien zu entwickeln, um Abhängigkeiten zu reduzieren und Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Gleichzeitig ist es erforderlich, die Entwicklungen und Märkte genau zu beobachten und unsere Geschäftsstrategien entsprechend anzupassen. Dazu gehört beispielsweise auch, in strategisch günstig gelegene Standorte zu investieren, um möglichen Risiken vorzubeugen.

Können Sie ein Beispiel für einen solchen Standort nennen?

Dülfer: Ein gutes Beispiel für einen solch strategisch günstigen Standort ist unsere jüngste Investition in Pune. Indien ist derzeit einer unserer größten Märkte. Durch den Aufbau einer eigenen Fertigungsstätte vor Ort können wir besser auf die Bedürfnisse des lokalen Marktes eingehen und unsere Abhängigkeit von einzelnen Lieferketten reduzieren. Darüber hinaus profitieren wir von Logistik- und Kostenvorteilen durch die Fertigung vor Ort.

Gebr. Pfeiffer produziert nach wie vor unter anderem auch noch in Deutschland. Bleibt das so?

Dülfer: Deutschland bleibt für uns der zentrale Standort – und das aus gutem Grund. Hier sind unsere Engineering-Kompetenz und Innovationskraft verwurzelt. Zudem ermöglicht er uns den Zugang zu qualifizierten Fachkräften und einem ausgeprägten Netzwerk von Technologiepartnern.

Unsere Fertigung in Deutschland ermöglicht es zudem, schnell und flexibel auf Kundenanforderungen einzugehen. Dies ist insbesondere für die Ersatzteilversorgung unserer Kunden von hohem Wert. Darüber hinaus bieten wir auch Dritten die Bearbeitung von

Großteilen und das Gießen von Klein- und Kleinstserien in Deutschland an. Wir schätzen die Stabilität und die Infrastruktur, die uns dieser Standort bietet, auch wenn die Produktionskosten höher sind als in anderen Teilen der Welt.

Apropos Kundenwünsche: Wie bringen Sie die verschiedenen Anforderungen aus aller Welt unter einen Hut?

Dülfer: : Ein wesentlicher Aspekt ist unsere modulare Produktstrategie. Der Ansatz dabei ist, auf geschickte Weise alle Anforderungen abzudecken, ohne permanent neue Maschinen oder Sonderlösungen konstruieren zu müssen. Es gibt kein „one size fits all“. Durch ein Systembaukastenprinzip können wir jedoch kosteneffizient und zeitnah maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Die Voraussetzungen dafür sind: Man muss den Markt, die Unterschiede und insbesondere die Gemeinsamkeiten gut verstehen.

Zwar bleibt dann immer noch ein Teil, der kundenspezifisch umgesetzt werden muss. Dieser Teil sollte jedoch nicht größer als nötig sein, schließlich sind Einmalentwicklungen teuer und kaum wirtschaftlich.

Zum Abschluss die Frage: Wo geht es als Nächstes hin für Gebr. Pfeiffer?

Dülfer: Wir investieren in den Bereich „Mining“, also die Vermahlung von Erzen wie beispielsweise Eisen- und Kupfererz. Dort wird heutzutage eine große Menge an Wasser benötigt, welche wir mit unserer Technik der Trockenvermahlung deutlich reduzieren können. Der Aufbau eines solch neuen Geschäftsfeldes geschieht natürlich nicht von heute auf morgen und ist eine Investition in die Zukunft.

Entwicklung bedeutet nicht nur, das, was man schon immer macht, noch ein Stück besser zu machen. Sicherlich tun wir das auch und haben kürzlich erst wieder Patente in unserem angestammten Gebiet angemeldet. Für uns bedeutet Entwicklung, neue Technologien und Ansätze zu erschließen, um in Märkten von morgen erfolgreich zu sein. Dies ist für uns unter anderem der Bereich „Mining“.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dülfer.

PRAXISBEISPIELE: SO LASSEN SICH DIE HERAUSFORDERUNGEN BEWÄLTIGEN

Wie können mittelständische Industrieunternehmen mit den aktuellen Herausforderungen umgehen? Mit dieser Frage beschäftigen wir uns auch in

diesem Jahr wieder beim Industrial Benchmark Summit. Ganz nach dem Motto „Best Practices aus dem Mittelstand für den Mittelstand“ präsentieren Geschäftsführer aus der Industrie ihre Lösungsansätze und teilen ihre Erfahrungen.

Die Kernfragen, die dabei beantwortet werden lauten: Wie lassen sich rückläufige Aufträge kompensieren? Wie kann ich als Mittelständler möglichst effizient wirtschaften? Und wo und wie lassen sich Kosten sparen?

(ID:50711650)