

Multi VISION

Nr. 50, Oktober 2002

Informationen, Meinungen und Trends für den aktiven Textilreiniger

**Die richtige Druckluft für
jeden Textilpflegebetrieb**

**Interview mit
Ingrid Niehaus**

**Jubiläum Tip-Top-
Textilpflege
Heisterkamp**



**Das Messe-Ereignis
des Jahres**

EXPODETERGO

Mailand vom 8.-11. November 2002



Auf der Basis aufbauen

Innovation ist ein Schlagwort unserer Zeit, innovativ ein verheißungsvolles Adjektiv, das umgangssprachlich positiv belegt ist. Das aus dem Lateinischen stammende Wort steht für „Erneuerung“; innovativ sein heißt: Neue Ideen haben, Neuerungen einführen, zunächst einmal ohne jede Wertung. Denn natürlich ist nicht alles Neue grundsätzlich gut und nicht alles Alte schlecht.

Auch iLSA Deutschland geht in diesem Jahr gemeinsam mit ihren Partnern iLSA Italien und Barbanti auf die Expo Detergo International 2002, um sich mit innovativer Technik dem internationalen Markt vorzustellen (Seite 4/5). Wie die meisten Anbieter, die sich im November auf dem Mailänder Messgelände präsentieren, stellen wir diese technischen Weiterentwicklungen in den Vordergrund.

Das tun wir aus gutem Grund, denn der sich ständig verändernde Textilpflegemarkt verlangt auch auf technischer Ebene stets neue und wirtschaftlichere Lösungen.

Die Textilpflegebranche musste in den vergangenen Jahren immer wieder flexibel auf die Anforderungen der Umweltgesetzgebung reagieren. Das ist uns gelungen. Viele der maschinentechnischen Innovationen sind daraus entstanden. Not macht tatsächlich erfinderisch.

Umweltechnisch sichere Lösungen wurden entwickelt. Die Unsicherheit im Umgang mit neuen Lösemitteln hat sich weitestgehend gelegt, auch wenn die Diskussion über alternative Lösemittel weitergeht. Dank der Unterstützung aller Beteiligten aus Forschung, Industrie und nicht zuletzt aus der Praxis hat unserer Branche Wege zur Existenzsicherung unserer Dienstleistung gefunden. Inzwischen geht es um Details, um die wirtschaftlichen Aspekte für die Betriebe.

Wenn iLSA heute von Innovationen spricht, reden wir von technischen Erneuerungen auf der Basis bewährter Technik, die sich in der Praxis durchgesetzt hat und die bewiesen hat: Es ist möglich, mit der klassischen Textilpflege Geld zu verdienen.

Dazu benötigen wir nicht allein praxistaugliche und umweltsichere Reinigungsmaschinen. Damit unsere Kunden, die Textilpflegebetriebe, „innovativ“ handeln und auf die Anforderungen der Verbraucher reagieren können, brauchen sie neue Service-Konzepte und neue Marketing-Strategien. Nach dem lukrativen Geschäft mit dem Hemd erschließen sich nun viele unserer Kunden folgerichtig das Marktsegment „Hosen-Service“. Dafür liefern wir die anwenderfreundliche und wirtschaftliche Technik, die wir unter anderem im November in Italien zusammen mit der Firma Barbanti demonstrieren. Wir sagen Ihnen übrigens auch, wann und wie sich dieses Geschäft rechnet.

Die technischen Innovationen, auch im Bereich der Bügeltechnik, bringen zwangsläufig für viele Unternehmen Investitionen mit sich, die sich aus unserer Sicht in jedem Fall lohnen. Denn glücklicherweise bedeutet das für kaum einen Betrieb eine Rundum-Erneuerung. Die meisten haben in der Vergangenheit ihre Betriebe auf einen technischen Stand gebracht, der es ihnen erlaubt, zeitgemäße Service-Konzepte ohne übermäßigen Aufwand in die Geschäftspraxis umzusetzen und damit wettbewerbsfähig zu bleiben.

Unsere Kunden müssen, wenn es um die Erweiterung ihrer Dienstleistungsangebote geht, nicht alles Alte über den Haufen werfen. Sie können auf bestehende Technik, vorhandene Unternehmenskonzepte und vor allem auf die eigenen Erfahrungen aufbauen.

Wie erfolgreich das in der Praxis ist, demonstriert beispielsweise Alwine Heisterkamp mit ihrem Familienunternehmen (Seite 12). Textilpflege-Unternehmerin Ingrid Niehaus setzt auf innovative Marketingideen (Seite 3). Wir alle haben das Rad nicht neu erfunden, aber arbeiten daran, dass es weiter rollt.

In diesem Sinne, Ihr Dieter Kampmann.

D. Kampmann

LESEN SIE:

Editorial	Seite 2
Das Image der Branche aufpolieren – Interview mit Ingrid Niehaus	Seite 3
Expo Detergo International: Auf dem Weg zur Erfolgsmesse	Seite 4
Textilpflegeinfos im Web: Wichtige Internet-Adressen	Seite 5
Statistik: Wo stehen wir im europäischen Vergleich?	Seite 6
Weltweite Verbindungen schaffen – Interview mit Gianni Salvati	Seite 7
BÜFA auf der Expo Detergo	Seite 8
Meldungen in Kürze	Seite 8
Personalien	Seiten 9/10
Aktuelle Termine Aus- und Weiterbildung	Seite 10
Druckluftversorgung für pneumatische Steuerungen	Seite 11
25 Jahre Tip-Top Textilpflege: Geballte Kompetenz in der Familie	Seite 12
Recht	Seite 14
Auflagen neuer EU-Rechtsprechung: Perchlorethylen – R-Satz R40	Seite 14
Tarifrunde 202 abgeschlossen: Was ist am Markt vereinbart worden?	Seite 15

Multi Vision

Impressum

Herausgeber: iLSA Deutschland GmbH
Dieter Kampmann
Postfach 1762, D-49305 Melle

Verantwortlich für den Inhalt:
Gabriele Rejschek-Wehmeyer

Anzeigen:
Marketing Service Schwarz
Tel. 0 54 22 / 4 21 57
Fax 0 54 22 / 95 91 13
e-mail: info@ms-schwarz.de

Gestaltung, Produktion:
Druckerei u. Verlag B. Scholten, Melle
Kostenlose Verteilung an Textilpflegebetriebe, Fachverbände und Institutionen.

Die Redaktion übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für in Artikeln oder Anzeigen gemachte Aussagen oder Ansprüche.

Nachdruck nur nach vorheriger Genehmigung durch den Herausgeber.

Werbung mit der Textilreiniger-Innung Osnabrück-Emsland

Das Image der Branche aufpolieren

Interview mit Ingrid Niehaus



Das Image der Reiniger und Wäscher muss aufpoliert werden. Packen wir's an! Unter diesem Motto hat Ingrid Niehaus, Obermeisterin der Textilreiniger-Innung Osnabrück-Emsland, eine interessante Werbeaktion ins Leben gerufen, die sicherlich beispielhaft und nachahmenswert ist. Wir sprachen mit der sehr engagierten Obermeisterin.

MultiVision: Frau Niehaus, am 8. Juli 2002 starteten Sie eine vorerst kleine Imagekampagne für die Textilpflegebetriebe der Textilreiniger-Innung Osnabrück-Emsland mit einer Gemeinschaftsanzeige in den Tageszeitungen Ihrer Region.

Ingrid Niehaus: Ja, das ist richtig. Wir haben 12 Anzeigen in unserer Region geschaltet, die jeden 2. Montag im Monat erscheint. Daneben haben auch einige Innungsmitglieder Kleinanzeigen gestartet.

MV: Das war der erste Schritt um, wie Sie sagen, das Image der Textilpflegebetriebe aufzupolieren. Was genau machen Sie zur Zeit und welche weiteren Aktivitäten sind geplant?

Ingrid Niehaus: Wir bemühen uns um Werbepartner für Haftnotizblöcke und Streichholzmäppchen, die unseren Kunden als kleines Dankeschön mitgegeben werden. Diese Aktion soll als Schneeball-Aktion laufen. Jeder Werbepartner zahlt nur einmal. Mit dem Verkauf der Werbemittel an die Reiniger und Wäscher bekommen wir wieder neues Kapital, um die Aktion weiter laufen zu lassen.

MV: Was sind Ihre Ziele, was versprechen Sie sich von Ihrem Engagement?

Ingrid Niehaus: Intensivere Innungsarbeit und Öffentlichkeitsarbeit. Die Kunden der Textilpflegebranche sollen Fachbetriebe erkennen können, z. B. an Aufklebern des DTV oder den Aufkleber mit unserem Innungslogo.

MV: Die Textilreiniger-Innung Osnabrück-Emsland hat außerdem alle Innungsmitglieder, Fördermitglieder und Werbepartner aufgerufen, sich an der Spendenaktion „KINDER-HERZ-HILFE e. V.“ zu beteiligen. Was ist das für eine Aktion? Wie war bisher die Resonanz?

Ingrid Niehaus: Es ist unser Anliegen, dass die Reiniger und Wäscher die bereits erwähnten Aufkleber in ihre Fenster und an ihre Fahrzeuge kleben, um als

Fach- und Meisterbetrieb einen Wiedererkennungseffekt zu erzielen. Diese stellen wir den Betrieben kostenlos zur Verfügung mit der Bitte um eine Spende für die KINDER-HERZ-HILFE e.V. Die Beziehung zu diesem Verein ist aus einem Innungskontakt entstanden. Es haben sich bis heute auch Reiniger und Wäscher, die nicht der Innung angehören, und mehrere Innungsmitglieder an dieser Aktion beteiligt, die noch bis Ende Oktober läuft. Dafür möchte ich mich übrigens herzlich bedanken.

MV: Im November übernehmen Sie eine Patenschaft im Osnabrücker Zoo für einen Waschbären. Auch das ist eine tolle Idee. Woher stammt sie und (was sicherlich alle Tierfreunde interessiert) wie können wir uns eine solche Patenschaft vorstellen?

Ingrid Niehaus: Wir hatten zu einer Innungsversammlung in den Osnabrücker Zoo eingeladen, wo wir vom Zoopräsidenten Herrn Coppenrath (Obermeister der Bäcker und Konditoren-Innung Osnabrück) begrüßt wurden. Herr Coppenrath fragte mich, ob wir die Patenschaft für eines der Tiere übernehmen möchten? Das haben wir in der Versammlung diskutiert und beschlossen, und der Waschbär bietet sich für unsere Innung natürlich an. Mit der Patenschaft übernehmen wir die Versorgung des Tieres für 1 Jahr.

MV: Werden Sie mit ähnlichen Aktionen weitermachen, was sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

Ingrid Niehaus: Selbstverständlich werde ich weitermachen, und hoffe auf die weitere Unterstützung unserer Innungsmitglieder. Wenn wir uns nicht bewegen, und damit meine ich nicht nur die Textilreiniger, sondern im großen Maße auch unsere Zulieferer und Händler, werden wir in die falsche Richtung bewegt. Es ist unsere Aufgabe, eine positive Entwicklung für unseren Berufsstand zu bewirken, die zu einer positiven Resonanz in der Bevölkerung führt und somit zu einer positiven Entwicklung in unseren Betrieben. Das sollte unser gemeinsames Ziel sein.

MV: Welche Unterstützung wünschen Sie sich?

Ingrid Niehaus: Für die Haftnotizblöcke und die Streichholzmäppchen suchen wir tatsächlich noch Werbepartner, und ich möchte unsere Zulieferer und Händler noch einmal bitten, sich an unseren Aktionen zu beteiligen. Für die KINDER-HERZ-HILFE-Aktion e. V. stellen wir Aufkleber über die Innung Osnabrück-

Emsland zur Verfügung. Auch über das Internet www.TR-Innung@web.de oder telefonisch direkt bei mir: Tel. 0 59 22 / 25 99.

Außerdem würden wir uns freuen, wenn sich andere Innungen uns anschließen, um mit vereinten Kräften das Image unserer Branche zu pflegen und zu stärken.

MV: Frau Niehaus, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.

Ingrid Niehaus: Ich habe zu danken, dass Sie unsere Innungsarbeit mit Ihrem Bericht unterstützen.

Wer ist Ingrid Niehaus?

Die 46-jährige Obermeisterin (seit November 1999), in Bentheim geboren, hat als Mutter einer Tochter und fünf Söhnen bereits zwei Enkelinnen. Nach ihrer Ausbildung zur Textilreinigermeisterin im Jahre 1997 bildete sie sich zur Sachverständigen fort (2001). Von der Handwerkskammer Osnabrück / Emsland wurde sie in diesem Jahr zur öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für das Textilreinigungshandwerk ernannt.

1992 hatte sich Ingrid Niehaus mit einer kleinen Heißmangelstube und zwei Hilfskräften selbstständig gemacht. Nach bestandener Meisterprüfung im November 1997 vergrößerte sie den Betrieb, inzwischen Reinigung und Wäscherei, und beschäftigte 2 Festangestellte, davon eine Schwerbehinderte, und 7 Teilzeitkräfte. Modernisiert wurde der Betrieb 1999, erweitert und technisch optimiert noch einmal in diesem Jahr. Heute gehören zum „Textilpflege-Zentrum Niehaus“ 6 festangestellte Mitarbeiter/innen, davon 3 Schwerbehinderte, und 7 Teilzeitkräfte.

Wenn der aktiven Obermeisterin, die auch in ihrem Unternehmen die „Frau für alles“ ist, neben Arbeit und Familie noch Zeit bleibt, kegelt sie gern oder fährt Rad.

Ihre Wünsche für die Branche:

Ein positives Berufsbild des Ausbildungsberufes „Textilreiniger“, ein besseres Image für die Branche und die dazu nötige Unterstützung der Zulieferer. Mehr Transparenz über die Qualität des Handwerks.

Expo Detergo International: Auf dem Weg zur Erfolgsmesse

MAILAND - Der Termin ist notiert: Die internationale Fachmesse für Textilpflege, die Expo Detergo International 2002, findet vom 8. bis 11. November in den Portello Pavillons des Mailänder Messezentrums statt. Der Veranstalter, Rassegne S.p.A, Mailand, hat dafür gesorgt, dass dieses Ereignis weltweit gebührend zur Kenntnis genommen wird, mit einer enormen Werbe- und Promotionskampagne sowie unzähligen persönlichen Einladungen. Die Erwartungen sind hoch.

Der italienische Markt liegt weit vorn, wenn es um Maschinen für die klassische Textilpflege geht. Das ist eine Tatsache, wie erfolgreich die diesjährige Expo Detergo wird, noch Spekulation. Ob es sich für Besucher aus Deutschland lohnt, nach Mailand zu reisen, lässt sich pauschal nicht sagen. Was die Aussteller betrifft, so sind die Aussagen unterschiedlich. Für viele ist es einfach ein Muss, sich an der Fachmesse zu beteiligen, um am europäischen Markt präsent zu sein, in vielen Fällen einfach eine Prestigefrage. Daneben steht natürlich der Wunsch, neue Märkte und Kunden zu eruieren.

Mailand ist in jedem Fall eine Reise wert. Der Messeort Mailand soll auch für die Textilpflegebranche künftig ein Veranstaltungsort erster Wahl sein, das ist das formulierte Ziel des Veranstaltungsprofis Rassegne S.p.A., der die Fachausstellung nun zum zweiten Mal ausrichtet. Präsident Giuseppe Zola äußert sich optimistisch. Die gezielte und seit Monaten laufende Werbekampagne für das italienische Branchenevent werde eine riesige Anzahl internationaler Besucher nach Mailand bringen. Er geht außerdem davon aus, dass die Messe, die erstmals wieder nach vier Jahren ihre Pforten öffnet, von der Branche bereits mit Spannung erwartet wird.

Die Messe, die den Betriebsmitteln, Dienstleistungen und Produkten für die Pflege von Textilien gewidmet ist, sei auf dem Weg neue Rekorde zu brechen, mit etwa 220 italienischen und internationalen Ausstellern, die mehr als 15000 Quadratmeter (161,458 Quadratfuß) Ausstellungsfläche gebucht haben.

Das sei ein unmissverständliches Zeichen von wirklichem Interesse, das die Messe bei den Ausstellern wecke. Und mit über 30 Prozent Ausstellern von außerhalb Italiens sei dieses Interesse tatsächlich auch international. Tatsächlich nähert sich die

Expo Detergo International damit deutlich der Nr. 1 im europäischen Messegeschäft, der Texcare International in Frankfurt, die vor zwei Jahren 258 Aussteller aus dem In- und Ausland anziehen konnte und in fünf Messetagen über 17000 Fachbesucher nach Frankfurt holte. In Mailand werden jetzt rund 16000 Besucher erwartet, rund ein Drittel davon aus dem Ausland.

„Für uns ist es mehr als zufrieden stellend, dass die internationalen Aussteller ihr Interesse an der Messe erneuern“, kommentiert Gianni Salvati, Präsident der Expo Detergo, „speziell die Aussteller aus Nordeuropa. Das ist der einzige Markt der mit dem italienischen vergleichbar ist und ein Bereich, in dem die Branche dazu tendiert, sich an ihre eigenen nationalen Veranstaltungen zu halten.“

Nicht nur die Menge der Aussteller spreche, so Salvati, für den zu erwartenden Erfolg, sondern auch die Tatsache, dass alle Segmente der Textilpflegeindustrie vollständig abgedeckt werden. Darüber hin-

gut aufgehoben. Das bestätigt Dieter Kampmann, Geschäftsführer der iLSA Deutschland GmbH, Melle. Das deutsche Vertriebsunternehmen präsentiert sich gemeinsam mit der italienischen Muttergesellschaft iLSA S.p.A. auf einem Stand in der Halle 15 (B46/C43).

Dass italienische Reinigungsmaschinen heute Standards setzen, ist für Dieter Kampmann keine Frage mehr. Die Kommunikation und Kooperation des italienischen und deutschen Marktes im Bereich der klassischen Textilpflege gehört auch für das Meller Unternehmen zum Geschäftsalltag. „Unsere Techniker arbeiten Hand in Hand“, so Kampmann. „In Italien wird das umgesetzt, was wir hier in Deutschland für die professionelle Textilpflegepraxis benötigen, wobei speziell für den deutschen Markt Technik und Verfahren insbesondere auf die Gesetzgebung abzustimmen sind. Als Maschinenanbieter arbeiten wir daher mit Herstellern und Praktikern eng zusammen und können so-



Pressekonferenz zur diesjährigen Expo Detergo International in Mailand

aus biete die Expo Detergo weit mehr als Technik, Produkte und Dienstleistungen. Das breite Publikum eröffne viel versprechende Wachstumsmärkte in Osteuropa, Nordafrika, dem Mittleren Osten, Südamerika.

Maschinen für die klassische Textilpflege

Wer sich über das Angebot an Maschinen für die klassische Textilpflege und den aktuellen Stand der Reinigungstechnik informieren will, ist in Mailand mit Sicherheit

mit unser Leistungsspektrum kontinuierlich erweitern. Davon profitieren auch unsere Kunden, denen wir während der Messezeit in Mailand für alle Fragen zur Verfügung stehen.“

iLSA S.p.A. mit neuen Entwicklungen

Der italienische Maschinenhersteller iLSA mit seinen bekannten Markennamen Columbia und Multimatic zeigt auf der Expo Detergo die Ergebnisse neuester Technologie-Entwicklungen. Die Schwerpunkte sind



Die Organisatoren der Mailänder Fachmesse sind optimistisch: Die Expo Detergo werde die hohen Erwartungen erfüllen.

zahlreiche wichtige Weiterentwicklungen sowohl an den Per- als auch an den KWL-Reinigungsmaschinen, die den neuesten EU-Vorschriften (z.B. VOC-Richtlinie) entsprechen, dem Praktiker weitere Erleichterungen in der Anwendung bieten und die Wirtschaftlichkeit noch einmal optimieren. Diese technischen Highlights sind der Quick Dry für kürzeste Trocknungszeiten, das Dynamic Self Balancing System (DSBS) zum optimalen Schwingungsausgleich, die Kompaktbauweise der Maschinen für enge Raumverhältnisse, die On-line-Diagnostik per Modem zur Senkung der Servicekosten, die Touch Screen Technologie für das kinderleichte Programmieren und schließlich das Wet & Dry System, iLSA's Erfolgskonzept in Italien für hochwertige Ware.

Vor allem für die Bearbeitung von Edelgarderobe hat iLSA in Italien erfolgreiche Kooperationen mit führenden Bekleidungs-Herstellern aufgebaut. Immer mehr Kunden nutzen dieses interessante Marktsegment. Wie das in der Praxis aussieht, demonstriert iLSA live auf dem Messestand.

Für die Besucher des iLSA Messestands besteht darüber hinaus die einzigartige Möglichkeit, sich selbst einen persönlichen Eindruck über technische Neuheiten und bewährte Technik zu machen. Sie haben die Gelegenheit, sich mit Fachleuten

der Chemie- und Hilfsmittelindustrie, die in Mailand zur Verfügung stehen, über wirtschaftliche Verfahren und individuelle Lösungen auszutauschen. iLSA Technik habe sich in der Vergangenheit immer stärker durchgesetzt, wenn es darum gehe, industrielle Lösungen für die professionelle Textilpflege zu finden, so die Geschäftsleitung.

Auf einem getrennten Stand in Halle 15 (A 52) finden die Messebesucher die iLSA-Bügeltechnik „Barbanti“ mit vielen interessanten Weiterentwicklungen. Der Maxi Shirty beispielsweise, der bekannte Hemdenfinisher, wurde mit einer neuen Einstellung für Lang- und Kurzarmhemden ausgestattet, die sich vor allem durch ein unkompliziertes Handling auszeichnet. Der MultiShirty habe als echter Universal-Finisher für Hemden und Oberbekleidung auf dem Markt mittlerweile große Akzeptanz gefunden, betont Dieter Kampmann.

Völlig neu für Hosen ist eine Software für den bewährten Topper, mit der nun alle unterschiedliche Warenarten, von leichten, empfindlichen Stoffen bis hin zu schweren Jeans, problemlos bearbeitet werden können. Ergänzend dazu liefert iLSA eine neue Horizontal-Doppelbeinpresse.

Mehr darüber in Mailand oder direkt über iLSA Deutschland.

INFOS IM WEB:

Weitere Informationen zum Thema „TEXTILPFLEGE“ erhalten Sie im **WorldWideWeb:** (alphabetische Auflistung)

- www.alles-sauber.com
- www.aubel.de
- www.buefa.de
- www.cinet-online.net
- www.dampferzeuger.de
- www.dtv-bonn.de
- www.First-Class-Reinigung.de
- www.geiss-gmbh.de
- www.hohenstein.de
- www.hwk-hamburg.de
- www.ilsa-d.de
- www.manfredraeder.de
- www.odosorb.com
- www.oee-textilreiniger.at
- www.putzerei-eos.at
- www.reiniger-und-waescher.de
- www.safechem.de
- www.schibemer.de
- www.schiemer.at
- www.seitz24.com
- www.tbz-rheine.de
- www.teppich-pflege.de
- www.textilecare.de
- www.textilpflege.ch
- www.textilpflegebetriebe.de
- www.textilpflege-technik.de
- www.textilreinigerinnung.de
- www.textilreiniger-innung.de
- www.textilreinigung-eckhardt.de
- www.v-schulke.de
- www.wehrleundweber.de
- www.wfk.de

Sie können auch online Werbemittel bestellen – unter: www.ms-schwarz.de

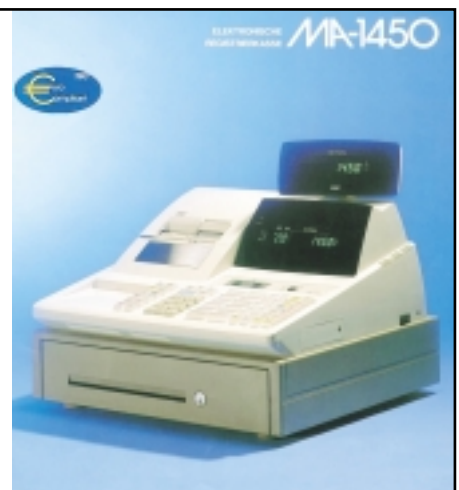
Aus unserem umfangreichen Kassenangebot bieten wir Ihnen die MA1450 (Reinigungsversion) zum Vorteilspreis an:

Kurzbeschreibung:

- Elektronische Registrierkasse
- 4 Kassiererschlüssel
- textschreibend
- 99 Sparten
- 10 Produktgruppen
- 30 Hauptgruppen
- Finanzartenspeicher
- 400 Artikelspeicher
- internes Druckwerk (45mm)
- Bediener- und Kundenanzeige numerisch
- Standardschublade mit Scheckeinwurföffnung
- Eurofähig

Preis:
1.229,00 €
zzgl. MwSt.

Vertrieb:
Manfred Räder
Stoffelsstraße 31
50769 Köln
Tel./Fax: 02 21 / 9 78 26 03
E-Mail:
Firma@ManfredRaeder.de
www.manfredraeder.de



Angaben zur Textilreinigung in Deutschland (2000)

Zeile	Kennzahl	Einheit	PER	KWL	gesamt
1	Anzahl der Betriebe	St.	2 690	900	3.590
2	Gesamtumsatz aller Betriebe (Brutto)	Mill. €	772	278	1.050
3	Brutto-Preis/Teil ca.		4,05	4,05	4,05
4	Teilegewicht ca.	kg	0,5	0,5	0,5
5	Betriebsumsatz – durchschnittl.	T €	287	309	292,5
6	Anzahl d. Reinigungsmaschinen	St.	4.700	1.500	6.200
7	Nennbelademasse – durchschnittl.	kg	18	17	17,8
8	Maschinenauslastung – durchschnittl.	%	75	75	75
9	Gesamtleistung aller Betriebe	Mill. Teile	191	69	260
10	Gesamtleistung aller Betriebe	t	95.300	34.700	130.000
11	Chargenzeit durchschnittlich	min	60	50	57,6
12	Lösemittelverbrauch	g/kg	18,9	10,1	16,8
13	Gesamtverbrauch an Lösemittel aller Betriebe	t/a	1.800	350	2.150
14	Anteil der Emissionen am Lösemittelgesamtverbrauch	%	25	25	25
15	Gesamt-Lösemittellemission aller Betriebe	t/a	450	87,5	537,5

Zeilen-Erklärung:

1 und 2	lt. Umsatzsteuer-Berichterstattung für 2000 u. Angaben von QINET	10	errechnet aus den Zeilen 2, 3, 4
3 und 4	lt. Forschungsinstitut Hohenstein	11	nach DTV-Angaben
5	errechneter Wert aus Zeilen 2.1. Zeile 1	12	in g Lösemittel je kg gereinigter Ware, errechnet aus Zeile 13.1. Zeile 10
6	nach DTV-Angaben	13	nach DTV-Angaben
7	nach DTV-Angaben	14	nach praktischen Untersuchungswerten
8	nach DTV-Angaben	15	errechnet aus Zeilen 10, 12, 14
9	errechnet aus Zeile 2 / Zeile 3		

(Quelle: DTV)

- STATISTIK - STATISTIK - STATISTIK -

Die Chemischreinigung in Europa

Land	Einwohner Millionen	Anzahl Reinigung.	Einwohner je Reinigung Durchschn.	Aufträge jährlich Tonnen	Aufträge jährlich je Einwohner Durchschn. kg	Umsatz jährlich total Millionen EUR	Umsatz jährlich je Einwohner Durchschn. EUR	Umsatz jährlich je Reinigung Durchschn. EUR	Preis je kg Durchschn. EUR
Belgien	10.00	900	11.111	15.000	1,5	109	10,90	121.100	7,27
Dänemark	5.15	500	10.300	7.000	1,4	77	14,95	154.000	11,00
Deutschland	81.90	3.590	22.813	130.000	1,6	1.050	12,82	292.500	8,08
Finnland	5.00	300	16.667	5.000	1,0	55	11,00	183.300	11,00
Frankreich	57.20	8.000	7.150	100.000	1,7	700	12,24	87.500	7,00
Griechenland	10.58	2.500	4.350	8.000	0,8	55	5,20	22.000	6,88
Großbritannien	58.10	6.000	9.683	100.000	1,7	700	12,05	116.700	7,00
Irland	3.60	350	10.286	6.000	1,7	42	11,76	120.000	7,00
Italien	57.30	25.000	2.292	80.000	1,4	560	9,80	22.400	7,00
Niederlande	16.70	750	20.533	17.000	1,1	165	9,88	206.700	9,12
Norwegen	4.50	280	16.071	10.000	2,5	44	9,78	157.100	4,40
Österreich	8.00	770	10.390	20.000	2,5	115	14,38	149.400	5,75
Schweden	8.90	400	21.750	7.000	0,8	50	5,61	125.000	7,14
Schweiz	7.00	650	10.769	21.000	3,0	74	10,53	113.300	3,51
Spanien	40.50	4.800	8.438	60.000	1,5	410	10,12	85.400	6,83
Tschechische Republik	10,20	200	51.000	8.200	1,2	23	4,41	115.000	2,80
Ungarn	10.00	190	52.632	7.800	0,8	45	4,50	23.700	5,80

(Quelle: CINET)




Junag der "ANDERE" Schnelldampferzeuger

www.dampferzeuger.de

Tel. 0049 (0) 6203-494444 · Fax 0049 (0) 6203-4944 45

Weltweite Verbindungen schaffen

Interview mit Gianni Salvati, Präsident der Expo Detergo

MAILAND – Ein paar Wochen vor der Expo Detergo spricht der Präsident der italienischen Fachmesse über seine Einschätzungen und Erwartungen an die internationale Ausstellung, aber auch über seine Visionen für den Textilpflegemarkt der Zukunft. Gianni Salvati ist davon überzeugt, dass die Branche bereits einen großen Beitrag zum Umweltschutz geleistet hat und auch in Zukunft leisten wird. Die breite Öffentlichkeit für die ökologisch und ökonomisch sinnvollen Serviceleistungen von Textilpflegeunternehmen zu sensibilisieren, ist eine Herausforderung, in der Salvati auch neue Chancen und Möglichkeiten für die textile Dienstleistungsbranche sieht.

MultiVision: Vier Jahre sind vergangen seit der letzten Expo Detergo. Welche Prognosen geben Sie nun für die 13. Ausstellung im November?

Gianni Salvati: Dienstleistungsbetriebe auf dem italienischen und europäischen Markt haben hohe Erwartungen an die Mailänder Fachmesse, die längst eine weltweit anerkannte Plattform für die Textilpflegebranche ist. Für den erfolgreichen Verlauf der Ausstellung spricht zunächst einmal die perfekte Organisation durch den erfahrenen Veranstalter Rassegne SpA, Mailand, der die Show erstmals in den neuen und hochfunktionalen Portello Pavillons auf dem Mailänder Messegelände ausrichtet.

Revolutionäre Neuheiten gibt es auf der Expo Detergo sicherlich nicht, denn unser Markt ist mittlerweile sehr ausgereift, wobei die Forschung nach innovativen Lösungen natürlich niemals endet. Die entscheidenden Durchbrüche vor allem in bezüglich der Energiereduzierung, des Umweltschutz und der Wirtschaftlichkeit hat es in der Vergangenheit gegeben.

MV: In welchen Marktbereichen sind die wichtigsten neuen Entwicklungen zu erwarten?

Gianni Salvati: Wir müssen realisieren, dass die textile Versorgung eine Dienstleistungsbranche mit vielen Gesichtern ist, die wir nicht generell in Wäscherei und Reinigung unterteilen können, auch wenn beide Bereiche natürlich unterschiedliche Unternehmens- bzw. Kundenstrukturen aufweisen. Selbst in den gleichen Segmenten gibt es völlig unterschiedliche Voraussetzungen und Marktbedingungen für die einzelnen Betriebe. Entsprechend unterschiedlich sind demzufolge die Erwartungen an den Markt.

Der Bereich „Textile Mietdienste“ beispielsweise erwartet neue energiesparende Wäschereimaschinen, die noch mehr Flexibilität, Automation und Zuverlässigkeit versprechen, bei gleichzeitiger Reduzierung der Betriebskosten. Erwartungen an die Hilfsmittelindustrie sind Produkte, die noch flexibler einsetzbar sind und Hygienestandards optimieren. Textile Produkte müssen sowohl in Design als auch Qualität auf den spezifischen Bedarf zugeschnitten sein.

Was den klassischen Reinigungsmarkt betrifft, so ist das gegenwärtige Klima sehr unsicher, da es zwei Strömungen in unterschiedliche Richtungen gibt. Ein Trend geht eindeutig zu Niedrigpreisen bei mittlerer Qualität, der andere setzt auf ein hohes Preisniveau bei höchster Qualität. Also teilt sich der Markt auch hier in zwei Interessengruppen mit unterschiedlichen

Erwartungen. Auf der einen Seite sind standardisierte Verfahren gefordert, verbunden mit niedrigeren Kosten, ausgereifter Automation und hohen Leistungen, auf der anderen Seite ein Maximum an Flexibilität und Reinigungsergebnissen auf höchstem Niveau.

Ein gemeinsames Interesse aller sind umweltgerechte Lösungen, die Energie-, Wasser- und Betriebsmittelkosten reduzieren.

Wodurch qualifiziert sich die Expo Detergo International im Vergleich zu anderen Fachmessen ihrer Art?

Die wesentliche Stärke der Ausstellung in Mailand liegt in der Tatsache, dass sie ein enorm großes Publikum bedient, einschließlich der sich sehr schnell entwickelnden Märkte wie Europa, des ehemaligen Ostblocks, Nordafrikas, dem Mittleren Osten und Südamerikas.

Ein weiterer Vorteil: Die Expo Detergo International repräsentiert mit ihren Ausstellern sowohl qualitativ als auch quantitativ den gesamten Markt der professionellen Textilpflege in allen Bereichen. Alle namhaften Unternehmen sind vertreten. Darüber hinaus hat die Globalisierung der Märkte dazu geführt, dass sich nun neben den „traditionellen“ Ausstellern auch andere führende Unternehmen mit ihren Marktsegmenten präsentieren.

Internationalisierung ist also auch in unserem Geschäft das aktuelle Schlagwort?

Mit dem immer internationaler werdenden Rahmen der Expo Detergo entsprechen wir den Forderungen der Produzenten. In Italien und auf der ganzen Welt gilt unsere Branche als Nischen-Geschäft, in dem der Export von Produkten, Zubehör und Dienstleistungen, speziell auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Märkte zugeschnitten, der Schlüssel dazu ist, wirtschaftlich zu produzieren und den Produktionsrahmen so auszuweiten, dass sich der erforderliche Entwicklungsaufwand rechnet.

Welche Märkte sind vor allem für die Hersteller interessant?

Das ist keine leicht zu beantwortende Frage, unsere Branche hat sehr viele Facetten und somit hat jeder Bereich sein eigenes Marktziel. Italienische Textilhersteller beispielsweise sind in erster Linie daran interessiert, auf dem europäischen und amerikanischen Markt Fuß zu fassen, während die Reinigungsmaschinenindustrie hier bereits sehr erfolgreich ist und sich eher in Richtung Osteuropa orientiert sowie anderer Länder, die sich gerade jetzt industriell stark entwickeln.

Inwieweit profitiert die Branche insgesamt von der Expo Detergo?

Seit ihren Anfängen hat sich die Expo Detergo kontinuierlich weiterentwickelt und von Mal zu Mal höhere Erfolge erzielt. Immerhin können wir mittlerweile eine Ausstellungsfläche von nahezu 15 000 qm abdecken. In anderen Worten: Die Fachausstellung hat das Wachstum der Industrie gefördert und umgekehrt. Wir sollten schließlich nicht vergessen: Hersteller können nicht verkaufen, ohne für ihre Maschinen und Produkte zu werben. Fachmessen sind seit jeher das wichtigste



Gianni Salvati, Präsident der Expo Detergo

Forum für die Begegnungen zwischen Industrie und Anwendern.

Ein weiterer Vorteil ist der Umstand, dass sich auch der Wettbewerb hier in einer weniger aggressiven Atmosphäre begegnet als es der Markt sonst erlaubt. Damit schaffen wir eine optimale Voraussetzung im Hinblick auf mögliche Zusammenschlüsse und Kooperationen.

Was sind Ihre Erwartungen bezüglich der Expo Detergo?

Vor allem möchte ich, dass es im Rahmen der Expo Detergo zu vielen guten Geschäftsabschlüssen kommt. Die Messe hat für mich viele Funktionen: Sie ist Fachausstellung, Treffpunkt und in gewissem Maße auch eine Feuerprobe für innovative Produkte und Ideen. Die Fachwelt richtet ihr Auge auf die Expo Detergo, aber auch auf die Fähigkeit des italienischen Marktes. Ob dieser in der Lage ist, sich den Anforderungen des Weltmarktes zu stellen, den Erwartungen gerecht zu werden, mit erfolgreichen Partnern zu kooperieren und seinen Beitrag für die Sicherung eines generellen Marktwachstums zu leisten.

Zweitens wünsche ich mir, dass die Show eine größere Transparenz über die Leistungsfähigkeit der textilen Dienstleistungen auch in einer breiten Öffentlichkeit ermöglicht, mit all den Vorteilen, die sich daraus ergeben.

Dazu ein Beispiel: Hausfrauen auf der ganzen Welt verschwenden viel zu viel Zeit damit zu bügeln und Waschmaschinen zu betreiben, die Schmutzwasser in die Kanalisation leiten, und das mit der Vorstellung Geld zu sparen. Glücklicherweise haben einige europäische Länder inzwischen neue Marktkonzepte entwickelt, beispielsweise für die Verleihung von Haushaltswäsche. Immer mehr Betriebe konzentrieren sich auf die professionelle Hemdenpflege.

Solche Initiativen, die auch die Unterstützung der Öffentlichkeit bedürfen, könnten in allen Ländern zur deutlichen Reduzierung von Energiekosten führen, vor allem aber zur Sicherung unserer kostbarsten Ressource, dem Trinkwasser. Daraus würden eine ganze Reihe weiterer positiver Aspekte im Sinne einer besseren allgemeinen Hygiene und Gesundheitsversorgung resultieren.

MV: Herr Salvati, wir danken Ihnen für Ihre Ausführungen und wünschen Ihnen und allen Beteiligten eine erfolgreiche Expo Detergo International 2002.

Imageprodukte von BÜFA

MAILAND/OLDENBURG – In der Halle 14 (Stand Nr. B24/C21) ist die BÜFA Reinigungssysteme GmbH & Co. KG auf der Expo Detergo 2002 vertreten. Dr. Manfred Huppertz, Forschung & Entwicklung, Jürgen Wasshausen, Technische Unterstützung & Verkauf, und Dipl.-Ing. Dominique Sutthaimer, Exportleiter, repräsentieren das Oldenburger Unternehmen.

Zu den absolut innovativen Produkten gehören „Secapur Sun Block“, „Benzapon Sun Block“ und „Oldopal Sun Block“ als Reinigungsverstärker bzw. Waschmittel für die Anwendung in Per, KWL und Wasser. Mit ihnen unterstützt BÜFA die Textilpflegeprofis nicht allein bei der Bearbeitung der Textilien. Die neuartigen „Sonnenschutz-Produkte“ sorgen darüber hinaus für ein positives Image, indem sie den gesundheitlichen Aspekt der Textilpflege-Kunden mit berücksichtigt.

Sun Block-Produkte enthalten einen zusätzlichen UV-Absorber, der während der Reinigung von den Kleidungsstücken absorbiert wird. Dies führt dazu, so erklärt BÜFA, dass die Kleidungsstücke beträchtlich mehr schädigende UV-Strahlen reflektieren und die Haut vor deren negativen Auswirkungen schützen.

Ergänzend zu den Sun Block Produkten stellt der Hilfsmittelanbieter Werbematerial zur Verfügung, mit dem Textilpflegebetriebe gezielt ihre Kunden ansprechen und informieren können.

Im Bereich Wäscherei- und Nassreinigung stellt die Firma BÜFA, die auch die gesamte Produktpalette für die kommerzielle Wäscherei entwickelt und produziert, eine Vielfalt von einfachen und multi-funktionalen Reinigungsverstärkern vor sowie andere spezifische Produkte für die kommerzielle Wäscherei.

„Ozerna Premium“ beispielsweise ist ein phosphatfreies, multi-funktionales Waschpulver mit einem Bleichaktivator, der auch bei niedrigen Temperaturen wirksam ist. Spezifische Enzyme unterstützen sowohl den Wascheffekt bei niedrigen Temperaturen als auch die Entfernung von Flecken.

Um eine einfache Pumpendosierung zu ermöglichen, hat BÜFA das Flüssigwaschmittel „Ozerna Liquid“ entwickelt. Dank der stabilen Alkalität des Produktes und der hohen Konzentration an Tensiden, eignet es sich besonders für stark verschmutzte Industriegewebe.

Die bewährten und weltweit eingesetzten Waschmittel „Oldopal L“, „Oldopal Basic“ und „Oldopal Pefinish“ werden in der praktischen Anwendung demonstriert. Für die professionelle Lederpflege bietet BÜFA die „Lival-Produkte“ für den Einsatz in allen gängigen Lösemitteln. BÜFA präsentiert die gesamte Lederpflege-Produktpalette.

Weitere Informationen erhalten Sie in Mailand oder direkt über www.büfa.de.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:



BÜFA Reinigungssysteme GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. Dominique Sutthaimer
August-Hanken-Straße 30
D - 26125 Oldenburg
Phone: +49 441 93 17-1 21
Mobile: +49 171 6 25 68 61
Fax: +49 441 93 17-1 40
E-Mail: dominique.sutthaimer@buefa.de

Meldungen in Kürze:

Innungs-Fusion Berlin-Brandenburg

BERLIN – Seit dem 27. Juli 2002 sind die Berliner und Brandenburger Textilreiniger-Innungen vereinigt und tragen den gemeinsamen Namen: Textilreiniger Innung Berlin-Brandenburg. Die Innungsversammlung wählte auch den neuen Vorstand:

Obermeister Hans-Albert Heim, Stellvertretende Obermeister Waltraud Amlow und Stefan Targatz, Lehrlingswarte Waltraud Amlow und Ute Salow, Schatzmeister Bernd Haake, Beisitzer: Iris Menke, Milda Wiegers und Enzo Bock.

Sitzung der Innung: 14169 Berlin, Waltraudstraße 25, Geschäftsführer Steffan Rimbach.

Für die langjährige, teilweise fast 30-jährige ehrenamtliche Mitarbeit in den Vorständen der Innungen wurden der bisherige Obermeister der Textilreiniger-Innung des Landes Brandenburg, Heinz Targatz, und die beiden Vorstandsmitglieder der Textilreiniger-Innung Berlin, Milda Wiegers und Günter Preibisch, zu Ehrenmitgliedern ernannt (weitere Informationen: www.innung.org).

10. Techtexil in Frankfurt

FRANKFURT/M – „Hightex, It's our Future“ – das ist das Motto der zehnten Techtexil, die vom 8. bis 10. April 2003 in Frankfurt am Main stattfinden wird. Ob brandneue Materialien, innovative Herstellungs- oder Marktkonzepte, in den Hallen 4, 5 und 6 wird sich der Weltmarkt der technischen Textilien in seiner ganzen Vielfalt präsentieren. Besonderer Schwerpunkt liegt auf den Bereichen mit den höchsten Volumina und Wachstumsraten: Buildtech, Geotech, Mobiltech und Protech. Ergänzt wird die Fachmesse durch das Techtexil-Symposium mit zahlreichen Vorträgen und Diskussionsforen im Congress Center der Messe Frankfurt. Anlässlich der Techtexil schreibt das Organisationskomitee auch in diesem Jahr einen Innovationspreis aus, der bereits zum siebten Mal für herausragende Leistungen in Forschung und Entwicklung neuer Anwendungen und Produkte sowie neuer Technologien vergeben wird. Ziel ist es, diese Entwicklungen in der Öffentlichkeit sichtbar zu machen. Bedingung: Die Entwicklung muss in Zusammenhang mit

der Herstellung oder Anwendung technischer Textilien, Vliesstoffe oder textilarmerter Werkstoffe stehen. Die Preisverleihung erfolgt im Rahmen des elften Internationalen Techtexil-Symposiums vom 7. bis 10. April 2003 in Frankfurt. Die Bewerbungsfrist gilt bis zum 17. Januar 2003. Informationen zur Messe und zum Symposium: www.techtexil.com

Automatisierte Literaturüberwachung

FRANKFURT/M – Wer wünscht sich nicht, stets auf dem Laufenden zu sein, wenn es um aktuelle und fachliche Informationen geht? Sich durch den Berg von Fachlektüre zu arbeiten, setzt Zeit voraus. Ein neuer Email-Service des Frankfurter Fachinformationszentrums FIZ Technik (www.fiz-technik.de) soll Abhilfe schaffen. Der Service bietet die Inhalte von rund 1.400 weltweit erscheinenden Fachzeitschriften. Mit dem neuen Service der Daueraufträge wendet sich FIZ Technik vor allem an die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen oder die entsprechenden Institute, die Kenntnis über die weltweiten Neuveröffentlichungen auf ihren Tätigkeitsfeldern benötigen.

Neue Informationsbroschüre: 10 Jahre Öko-Tex

BÖNNIGHEIM – Zum zehnjährigen Bestehen des Öko Tex Standards 100 in diesem Jahr gibt es jetzt eine neue Informationsbroschüre mit dem Titel „Zehn Jahre Öko-Tex – Qualität setzt sich durch“. Die Broschüre der Internationalen Öko-Tex Gemeinschaft stellt grundlegende Fakten zum Verständnis der Öko-Tex-Prüfsystematik sowie des Kriterienkataloges und seiner Grundphilosophie vor.

Aktuelle Zahlen zum Stand der Zertifizierung, so das Forschungsinstitut Hohenstein in seinen Presseinformationen, verdeutlichen den hohen Stellenwert, den der Öko-Tex Standard 100 und das Öko-Tex Label heute weltweit erreicht hätten.

An der Entstehung und Entwicklung des Prüf- und Zertifizierungsystems für schadstoffgeprüfte Textilien ist das Internationale Forschungsinstitut Hohenstein, Bönnigheim, maßgeblich beteiligt. Gemeinsam mit dem Österreichischen Textilforschungsinstitut in Wien entwickelten die Hohensteiner Experten einen Standard mit umfangreichen Prüfkriterien, der heute weltweit gültig ist und erstmals im April 1992 auf der Interstoff in Frankfurt vorgestellt wurde.

Inzwischen prüfen elf unabhängige Mitgliedsinstitute der Internationalen Öko-Tex Gemeinschaft und ein enger Kreis assoziierter Prüfinstitute mit Vertretungen in insgesamt 20 Ländern nach einheitlichen Kriterien.

Hohensteiner Handbuch 2002/2003

Kompetenzzentren auf einen Blick

BÖNNIGHEIM – „Wirklich innovativ ist man nur dann, wenn etwas daneben gegangen ist.“ Mit diesem humorvollen Zitat von Woody Allen stellt Dr. Stefan Mecheels in seinem Leitwort das neue Handbuch 2002/2003 der Hohensteiner Institute vor. Der überwältigende Erfolg der Erstauflage, so Mecheels, habe zu weiteren Taten animiert.

In dem neu aufgelegten Handbuch wurden die zahlreichen Aktivitäten der Hohensteiner Institute übersichtlich zusammengetragen. „Wieder waren wir überrascht“, so der Leiter der Hohensteiner Institute, „wie viele Forschungsprojekte wir in den letzten beiden Jahren bearbeitet, wie viele Produkte wir für unsere Kunden geprüft und bewertet, wie viele Innovationen wir mit entwickelt, in wie vielen Normenausschüssen und Arbeitskreisen wir die Interessen der Textilbranche vertreten

Millionen Einzelprodukte von mehr als 4.200 Firmen wurden in den vergangenen zehn Jahren überprüft und zertifiziert. Sie alle zeichnen sich durch ihre humanökologische Optimierung und die damit verbundene Sicherheit für den Verbraucher aus.

Damit, so Hohenstein, sei der Öko-Tex Standard 100 das weltweit bekannteste und am meisten genutzte Label für schadstoffgeprüfte Textilien.

Die neue Informationsbroschüre, die in deutsch, englisch, französisch, italienisch und spanisch herausgegeben wird, ist auch beim Forschungsinstitut Hohenstein, Bönnigheim, erhältlich. Weitere Informationen im Internet unter www.oeko-tex.com.

(Quelle: Informationen Forschungsinstitut Hohenstein)

Öko-Tex-Jubiläum wird gefeiert

ESCHBORN/BÖNNIGHEIM – Das 10-jährige Bestehen des Öko-Tex Standards 100 ist Anlass für eine Jubiläumsveranstaltung auf Schloss Hohenstein am 24. und 25. Oktober 2002. Die Deutsche Zertifizierungsstelle Öko-Tex, Eschborn, lädt gemeinsam mit dem Forschungsinstitut Hohenstein die Zertifikatsinhaber ein. Mit einem festlichen Abendprogramm und einer Informationsveranstaltung würdigen die Organisatoren den internationalen Erfolg des Labels für schadstoffgeprüfte Textilien.

haben.“ Das neue Handbuch sei kein Jahrbuch der herkömmlichen Art, sondern eine kompetente Information als Wegbegleiter für Innovationen.

Unter der Überschrift „Textile Dienstleistungen & Innovationen“ wird die gleichnamige Abteilung vorgestellt, die es in den Hohensteiner Instituten seit dem 1. Februar 2002 in dieser Form gibt. Sie gliedert sich unter anderem in das „Kompetenzzentrum Textilreinigung“ und „Kompetenzzentrum Wäscherei“ und stellt die Arbeitsgebiete, Aktivitäten, Kunden und Mitarbeiter sowie die Ansprechpartner/innen für die Abteilungen vor. Das sind (von links nach rechts) für die Textilreinigung **Eugenie Bockelmann** und **Jürgen Tagge**, für die Wäscherei **Petra Klein**.



Hohensteiner Hygienepreis 2002

BÖNNIGHEIM – Um besondere Leistungen im Bereich der Textilhygiene zu fördern und zu würdigen, verleiht das Forschungsinstitut Hohenstein alle zwei Jahre den Hohensteiner Hygienepreis. Stellvertretend für eine internationale Gruppe von Wissenschaftlern erhielt Dr. med. Frank Albert Pitten, Oberarzt am Institut für Hygiene und Umweltmedizin der Ernst-Moritz-Arndt-Universität, Greifswald, den diesjährigen Hygienepreis für seine Arbeit „Filamentpilze und Hefen auf Matratzen mit unterschiedlichen Encasing-Überzügen“, an der unter anderem das Klinikum Bielefeld mitgewirkt hat.

Neben dem Hygienepreis wurde in diesem Jahr erstmals auch eine Hygienemedaille für besonders wertvolle Verdienste vergeben. Diese Auszeichnung wurde Dr. med. Klaus-Dieter Zastrow, Direktor des Instituts für Hygiene und Umweltmedizin der Vivantes-Kliniken, Berlin, für seine vielfältigen Meriten und sein unermüdeliches Engagement im Bereich der textilen Krankenhaushygiene verliehen.

Personalien



Obermeisterin Alwine Heisterkamp

MÜNSTER – In ihrem Amt als Obermeisterin der Textilreiniger-Innung Münster-Münsterland wurde Alwine Heisterkamp, Bocholt, während der diesjährigen Innungsversammlung bestätigt. Ihre Wiederwahl zur neuen Obermeisterin wurde einstimmig beschlossen, Jürgen Felmet, Münster, zu ihrem Stellvertreter gewählt. Zum Lehrlingswart gewählt wurde Helmut Bergmann, Münster. Im neu gewählten Vorstand sind außerdem: Jürgen Fuhrmann, Marl; Martina Brachmann, Ibbenbüren; Thomas Nagelschmidt, Rheine; Martin Tuepker, Gronau, und Martin Rauner, Bocholt.

(Quelle: DTV, Bonn)

Aktuelle Termine:

Hohensteiner Seminare Textilreinigung

7. und 8. Oktober 2002 Praxis-Seminar „Vordetachur und Grundreinigung“
9. und 10. Oktober 2002 Praxis-Seminar „Fleckentfernung“
11. Oktober 2002 Praxis-Seminar „Bügeln auf Flachbügeltischen“
27. Oktober 2002 Fernlehrgang: Sachkundelehrgang Bedienung und Wartung von Per- und KWL-Reinigungsmaschinen (mit Qualifikationsnachweis)
27. Oktober 2002 Ausbildung zur geprüften Umweltfachfrau/zum geprüften Umweltfachmann für Textilreinigung
4. November 2002 bis 16. März 2002 Ausbildung zur geprüften Fachfrau/zum geprüften Fachmann für Textilreinigung und Umweltschutz im Intervall-Fernlehrgang (Kurs Nr. 601)

Wochenendseminare zum Kurs 601

30. November/ 1. Dezember 2002 Ausbildung zur geprüften Fachfrau/zum geprüften Fachmann für Textilreinigung und Umweltschutz im Intervall-Lehrgang (Kurs Nr. 601)
11. und 12. Januar 2003 Ausbildung zur geprüften Fachfrau/zum geprüften Fachmann für Textilreinigung und Umweltschutz im Intervall-Lehrgang (Kurs Nr. 601)
15. und 16. Februar 2003 Ausbildung zur geprüften Fachfrau/zum geprüften Fachmann für Textilreinigung und Umweltschutz im Intervall-Lehrgang (Kurs Nr. 601)
14. bis 16. März 2003 Abschluss-Seminar zur geprüften Fachfrau/zum geprüften Fachmann für Textilreinigung und Umweltschutz im Intervall-Lehrgang (Kurs Nr. 601)

GV - Ausbildungstermine

GELSENKIRCHEN – Der Gesamtverband Neuzeitlicher Textilpflege-Betriebe Deutschland e.V. bietet weitere Lehrgänge zur Ausbildung zum Sachkundigen gem. § 21 UVV VBG 66 sowohl mit dem Schwerpunkt Per als auch KWL an:

Schwerpunkt Per:

12. Oktober 2002 in Hamburg
9. November 2002 in Gelsenkirchen
16. November 2002 in Hannover
14. Dezember 2002 in Berlin

Schwerpunkt KWL:

13. Oktober 2002 in Hamburg
26. Oktober 2002 in Rheinbreitbach (Fa. Satec)
10. November 2002 in Gelsenkirchen
17. November 2002 in Hannover
15. Dezember 2002 in Berlin

„Grundlagen der modernen Detachur“ vermittelt ein GV-Seminar in Kerken (Textilreinigung Beniers) am 19. Oktober 2002.

Ein „Spezialseminar für Nassreinigung“ findet in Lehrte (Fa. Miele) am 7. Dezember 2002 statt.

Weitere Details, Lehrgangsgebühren etc., erfahren Sie in der GV-Geschäftsstelle in Gelsenkirchen (Tel. 02 09/3 86 44 90).

Klaus Ruhe bleibt Bundesobermeister

FULDA – Klaus Ruhe, seit drei Jahren Bundesobermeister des Textilreinigungshandwerks, wurde während der Obermeistertagung in Fulda einstimmig für weitere drei Jahre wieder gewählt. Ihm zur Seite stand bisher Alwine Heisterkamp als seine Stellvertreterin. Neue Stellvertreterin an seiner Seite ist Ute Salow, die ebenfalls einstimmig gewählt wurde. Alwine Heisterkamp stand auf eigenen Wunsch für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung.

(Quelle: DTV, Bonn)



Der wiedergewählte Bundesobermeister Klaus Ruhe gratuliert der neuen Stellvertreterin Ute Salow.

Gütegemeinschaft tagt

BÖNNIGHEIM/BAD MERGENTHEIM – Zur diesjährigen Jahrestagung lädt die Gütegemeinschaft sachgemäße Wäschepflege e.V. vom 17. bis 19. Oktober in das Kurhaus nach Bad Mergentheim ein. Ein Workshop am Freitag, dem 18. Oktober 2002, informiert über die Themen „Neues Medizinproduktrecht“, „Leasinggerechte Textilien“ und „Validierungs Wiederaufbereitungsverfahren“.

SCHIBENSKY

Wir liefern preisgünstig und schnell!

- Maschinen und Geräte für Ihre Bügelei
- Ersatzteile, Betriebsmittel und Zubehör
- Wäscherei-Maschinen
- Sondermaschinenbau
- Gebrauchsmaschinen

Unser Kundendienst hilft Ihnen gern !

SCHIBENSKY GmbH Gutenbergstr. 7, 28816 Stuhr
Tel. 0421 - 56784 • Fax 0421 - 56785
<http://www.schibensky.de> • hjs@schibensky.de

Betriebsstörungen vorbeugen!

Druckluftversorgung für pneumatische Steuerungen



Ewald Brinker

BIELEFELD/MELLE – Eine einwandfreie Druckluftversorgung für pneumatische Steuerungen ist für jeden Textilpflegebetrieb wichtig, um unnötige Störungen und Betriebsausfälle zu vermeiden. Ewald Brinker, Technischer Leiter im Hause iLSA Deutschland, Melle, erlebt es in seiner Praxis und im Gespräch mit den Kunden immer wieder: Zu pneumatischen Störungen kommt es, wenn die Druckluftversorgung nicht genau auf die Bedürfnisse des Betriebes abgestimmt ist. Die Firma BOGE Kompressoren Otto Boge GmbH & Co. KG, Bielefeld, liefert wirtschaftliche Lösungen. Wir fragten die Spezialisten:

Was müssen unsere Betriebe über Druckluftaufbereitung wissen?

„Trockene und gut aufbereitete Druckluft ist die beste Voraussetzung für einen dauerhaften und störungsfreien Betrieb von pneumatischen Steuerungen. Fehlfunktionen dieser Steuerungen ziehen in aller Regel den Stillstand einer Maschine nach sich“, erklärt Fachmann Ewald Brinker. „Besonders unangenehm sind Ausfälle von Spezialmaschinen wie beispielsweise Hemdenfinisher.“ Betreiber dieser Geräte, das weiß Ewald Brinker aus seiner langjährigen Erfahrung, sind auf hohe Stückzahlen und kurze Lieferzeiten eingestellt, umso problematischer ist ein Ausfall. Dieser lasse sich durch den Einsatz eines richtig dimensionierten Druckluft-Kältetrockners, in Verbindung mit einem Druckluft-Feinfilter, vermeiden.

In dem Betrieb eines Kunden sei es in der Vergangenheit immer wieder zu Ausfällen von pneumatischen Ventilen gekommen. Nachdem vor sechs Monaten ein Druckluft-Kältetrockner mit entsprechendem Filter installiert wurde, gab es bis heute keinen pneumatischen Ausfall mehr, berichtet Brinker aus der Praxis. „Hätte ich mich bereits früher zu dieser Investition entschlossen“, so der Kunde, „wäre ein Großteil der Investitionskosten durch Wegfall der Reparaturkosten bereits gedeckt worden.“

Die Bielefelder Spezialisten für Drucklufttechnik, BOGE Kompressoren, bestätigen: „Wer über Druckluftaufbereitung in der Textilpflege nachdenkt, muss wissen, welche Folgen unaufbereitete Druckluft hat, welche Verunreinigungen in welcher Form und in welcher Konzentration in der Druckluft enthalten sind bzw. wie sie in die Druckluft gelangen. Danach sollte er überlegen, welche Anforderungen an die Qualität der Druckluft gestellt werden, denn daraus ergeben sich die Möglichkeiten der Druckluftaufbereitung. Eines ist klar: Es sollte immer nur so viel Aufbereitung

betrieben werden wie nötig und nicht so viel wie möglich. Das wäre zu teuer.“

MultiVision: Welcher Schaden wird durch verunreinigte Druckluft erzeugt?

BOGE: Das nach der Verdichtung und Abkühlung der Druckluft ausfallende Kondensat wird zu Störungen an den mit Druckluft betriebenen Anlagen bis hin zu deren Ausfall führen. Die von außen mit der Ansaugluft ins System eingedrungenen Schadstoffe können sogar zu aggressivem Kondensat führen und Druckluftleitungen zerstören. Das führt zu überdimensionalem Wartungs- und Instandhaltungsaufwand an den nachgeschalteten Maschinen und Geräten.

MV: Welche Verunreinigungen sind in der Druckluft und woher kommen sie?

BOGE: Luft im Ansaugzustand enthält bis zu 180 Mio. Schmutzpartikel und ca. 50 bis 80 % Wasserdampf und Öl in Form von unverbrannten Kohlenwasserstoffen von Maschinen und Abgasen. Bei einer Verdichtung auf 10 bar erhöht sich die Konzentration dieser Schadstoffe sogar noch auf das 11-fache. Verunreinigungen werden zum einen aus der Umgebung mit der zu verdichtenden Luft angesaugt und gelangen so in die Druckluft. Zum anderen kann aus dem Verdichtersystem Öl in den Druckraum gelangen, so dass auch ein geringer Restölanteil in der Druckluft enthalten ist.

Die Schmutzpartikel sind in der verdichteten Luft in konzentrierter Form vorhanden, während der angesaugte Wasserdampf durch die Verkleinerung des Volumens und durch die Abkühlung im Behälter des Kompressors zunächst einmal als Kondensat ausscheidet. Später wird durch weitere Abkühlung in den Rohrleitungen zusätzliches Kondensat ausfallen. Die Druckluft hat dann immer noch eine relative Feuchtigkeit von 100 %. Erst bei einer relativen Luftfeuchtigkeit von weniger als 50 % werden ungeschützte Stahlleitungen nicht mehr rosten.

MV: Aus diesen Tatsachen heraus ist schon zu erkennen, dass die zu verdichtende Luft so sauber wie möglich angesaugt werden muss. Wie bekommt man nun die Verunreinigungen aus der Druckluft?

BOGE: Es ist physikalisch bedingt, dass sich Wasser in Form von Flüssigkeit und in Form von Dampf in der Druckluft befindet. Das flüssige Wasser (Kondensat) wird in der Regel in dem vorhandenen Druckluftbehälter gesammelt oder durch einen Wasserabscheider aus der Druckluft entfernt. Das dampfförmige Wasser (relative Luftfeuchtigkeit 100 %) kann durch spätere Abkühlung

in der Druckluftleitung oder direkt beim Verbraucher als Wasser (Kondensat) ausfallen.

In einem Kältetrockner wird die Druckluft abgekühlt und dadurch der Wasserdampf verflüssigt. Er fällt als Kondensat aus und wird abgeleitet. Die Druckluft ist nun trocken und es treten keine Beschädigungen an den nachgeschalteten Maschinen auf. Kältetrockner haben einen Drucktaupunkt von z. B. +3° C oder +7° C. Das bedeutet, dass nur dann wieder Wasser aus der Druckluft ausfällt, wenn die Druckluft unter den Drucktaupunkt abgekühlt wird. Sollten noch weitere Verunreinigungen wie Staub und Öl störend in der Druckluft sein, kann durch Druckluftfilter auch technisch ölfreie Druckluft erzeugt werden.

MV: Was ist unter Druckluftqualität zu verstehen, wie wird diese definiert?

BOGE: In der internationalen Norm ISO 8573-1 sind Qualitätsklassen der Druckluft definiert. Für die Textilpflegeindustrie reicht sicher die Feuchtigkeit nach der Klasse 5 aus. Das ist ein Kältetrockner mit einem Drucktaupunkt von +7° C. Für den maximalen Ölgehalt wird die Klasse 1 empfohlen, das bedeutet einen Restölgehalt von max. 0,01 mg/m³.

MV: Wenn Wasser und weitere Verunreinigungen aus der Druckluft entfernt sind, steuert die trockene und technisch ölfreie Druckluft die Maschinen einwandfrei. Der Verschleiß ist minimiert, die Standzeit wird verlängert und die Verfügbarkeit erhöht. Der Aufwand für Wartung und Instandsetzung minimiert sich automatisch. So das Fazit der Firma BOGE Kompressoren, dem wir uns anschließen können.

Bleibt die Frage: Wie wähle ich den richtigen Kälte-Drucklufttrockner?

Dazu iLSA-Fachmann Ewald Brinker: Die richtige Auslegung des Druckluft-Kältetrockners kann nur auf den jeweiligen Einsatzfall bezogen werden. Das ist am besten direkt vor Ort im Textilpflegebetrieb zu entscheiden. Grundsätzlich müssen die Einflussfaktoren Durchflussleistung, Kompressor-Arbeitsdruck, Umgebungstemperatur und Druckluft-Eintrittstemperatur in den Trockner berücksichtigt werden. Für die kompetente Beratung und Realisierung von wirtschaftlichen Lösungen für eine optimale Druckluftversorgung im Textilpflegebetrieb stehen unser Außendienst und ich als Technischer Leiter im Hause iLSA Deutschland zur Verfügung.

25 Jahre Tip-Top Textilpflege

Geballte Kompetenz in der Familie

BOCHOLT – Das 25-jährige Jubiläum eines Textilpflegebetriebes ist ein guter Grund zum Feiern. Das sehen auch die Heisterkamps so. Sie feierten den Geburtstag ihrer Tip-Top Textilpflege mit Mitarbeitern, Verwandten, Freunden und Geschäftspartnern in Bocholt. Hier gründeten der gelernte Textilreiniger Hermann Heisterkamp und seine Frau Alwine Heisterkamp am 1. Mai 1977 ihren Textilpflegebetrieb. Hartmut Kokerbeck berichtet für die MultiVision.

Für Nicht-Westfalen: Die schöne Stadt im westlichen Münsterland ist der wirtschaftliche und kulturelle Mittelpunkt zwischen Münster und dem Ballungsraum Rhein/Ruhr einerseits sowie den niederländischen Zentren Nijmegen, Arnhem und Enschede andererseits. Bocholt hat gut 70.000 Einwohner, eine sehr starke Kaufkraft und es geschafft, sich aus der historischen Umklammerung der textilen Monokultur zu einem lebendigen Wirtschaftsstandort zu entwickeln. Sehenswert ist das Textilmuseum mit einer münsterländischen Weberei aus der Zeit um 1900.

Vor nun einem viertel Jahrhundert hatte das Ehepaar Heisterkamp den Zentralbetrieb von Karl Durst in der Dingdener Straße 63 mit 50 Annahmestellen, die im weiten Umfeld verstreut lagen, übernommen. Der Start erfolgte in den rasanten Aufschwung hinein, der die Textilreinigungsbranche damals beglückte. Die Kombination von Fachmann und Kauffrau erwies sich als ideal, denn das übernommene Unternehmen musste von Grund auf neu ausgerichtet werden.

Eines zeigte sich deutlich: Das Privatkundengeschäft in Wäscherei und Reinigung ist immer dann besonders erfolgreich,

wenn es von einem Unternehmer-Ehepaar betrieben wird. Der persönliche Kontakt zu den Kunden und Mitarbeitern sowie der persönliche Einsatz bei der Bearbeitung der Textilien, das sind die entscheidenden Vorteile dieser Familienunternehmen.

Wer Alwine Heisterkamp kennt, dem ist klar, dass die Einzelhandelskauffrau nicht lange „Nur“-Kauffrau blieb. Mit ihrem ganzen Schwung arbeitete sie sich in die fachlichen Geheimnisse der Textilpflege ein und war bald in der Lage, einen zweiten Betrieb zu eröffnen und selbst zu führen.



Das war 1981 die „Depot-Reinigung“ im örtlichen Einkaufszentrum. Das Geschäft lief sehr gut, bis die Coop den Standort schloss und die Reinigung daher aufgegeben werden musste.

Die Expansion geht weiter

Inzwischen auf den Geschmack gekommen und mit der fachlichen Rückendeckung ihres Mannes baute Alwine Heisterkamp das Unternehmen weiter aus. Sie wurde Vorreiterin vieler neuer Marketing-Ideen. Rückschläge gab es auch hier, die Einrichtung von Annahmen in Tankstellen beispielsweise erwies sich als Flop. Aber Alwine Heisterkamp ließ sich nicht entmutigen und probierte etwas anderes: Als eine bewährte Mitarbeiterin aus familiären Gründen in die 50 km entfernt liegende Stadt Kleve umziehen musste, gründete Tip-Top eben einen Betrieb in Kleve. Er besteht heute noch als „lauwarme“ Filiale in der Hagsche Straße 65a.

In Bocholt wurde 1986 ein Haus in der Dinxperloer Straße erworben und eine Filiale errichtet, die heute als Satellit für die Hemden- und Kittelbearbeitung alle Tip-

Top-Läden und Annahmestellen versorgt. 1987 legte Alwine Heisterkamp die Meisterprüfung als Textilreinigerin ab, angesichts einer schweren Krankheit, die sie damals erwischt hatte, eine bewundernswerte Energieleistung! Im selben Jahr wurde ein kalter Laden in der Stadt Kalkar eröffnet, um das Einzugsgebiet abzurunden. Hier werden übrigens auch Schuhe angenommen und Aufträge des Hermes-Versand abgewickelt.

Zwei Jahre später legte Sohn Ralf Heisterkamp ebenfalls die Meisterprüfung ab. Jetzt war klar, wie das Unternehmen weitergeführt wird. Die Expansion ging weiter: 1991 wurde das Wohn- und Betriebsgebäude der jetzigen Firmenzentrale Benzstraße 24 gekauft, drei Jahre später das Geschäft Nordstraße 52 in Bocholt als „lauwarme“ Filiale eröffnet. Insgesamt betreibt die Firma Tip-Top Textilpflege GmbH heute neben dem Zentralbetrieb vier Filialen und 22 Annahmestellen. Zwei Bullis fahren täglich die Filialen an, bedienen nach Bedarf die Annahmestellen und die zahlreichen Privat- und Industriekunden, die den Hol- und Bringdienst in Anspruch nehmen. Gesellschafter und Geschäftsführer sind die Senioren Alwine und Hermann Heisterkamp sowie seit November 2001 Sohn Ralf Heisterkamp.

Leistungsvielfalt in eigener Regie

Die umfangreiche Angebotspalette und die vielfältigen Aktivitäten des Unternehmens werden in der übersichtlichen Internet-Präsentation deutlich. Klicken Sie mal rein: www.tiptop-textilpflege.de. Da gibt es Links zu allen Kategorien: Textilreinigung, Braut- und Abendgarderobe, Heimtextilien, Leder, Teppiche, Auto-Innenreinigung, Polster- und Terrassenmöbel, Jeans und Sportbekleidung, Oberbetten und Kopfkissen, Hemden und Kittel, Spezialservice für



Zentrale Bocholt



Zweigbetrieb Bocholt, Dinxperloer Straße



Hermann, Alwine und Ralf Heisterkamp vor der Multimatic Tandem

Ärzte und Apothekerkittel, Angebote für Konfektionäre und Industriekunden, Pferdedecken, Bügel-Mangelservice sowie die Hol- und Lieferdienste. Bis auf Flachwäsche und Leder wird alles in eigener Regie gemacht.

Insbesondere auf die Akquisition von Industrieaufträgen hat sich Alwine Heisterkamp, inzwischen Obermeisterin der Textilreiniger-Innung Münster-Münsterland, spezialisiert. Die Umsätze aus diesem Bereich stellen eine willkommene Abfederung der saisonalen Schwankungen im Privatkundengeschäft dar. Ob örtliche Textilhersteller, Hotels der Umgebung oder Party-Ausrüster aus dem nahen Holland, Frau Heisterkamp redet mit allen und versteht es, ihre Position klar darzustellen.

Ihr Traum ist ein Textilpflegebetrieb für das Privatkundengeschäft auf höchstem (Preis-) Niveau, eine Edel-Reinigung sozusagen. „Aber dafür ist unser Einzugsgebiet nicht geeignet“, bedauert sie.

Der Erfolg bleibt in der Familie

Alwine Heisterkamps Aktivitäten wären nicht umsetzbar, wenn nicht neben und hinter ihr die geballte Kompetenz der Familie und des gut ausgebildeten Mitarbeiterstammes stünden. Ehemann Hermann, Sohn Ralf und Schwiegertochter Sigrid Heisterkamp haben alle Abläufe des Unternehmens fest im Griff. Selbst Enkeltöchterchen Kristin

schnuppert im zarten Alter von 18 Monaten manchmal schon die Luft des Betriebes. Ein weiteres Baby ist unterwegs. Das Aussterben der Heisterkamps ist nicht zu befürchten.

Sigrid Heisterkamp wird in Kürze ebenfalls die Meisterprüfung als Textilreinigerin ablegen. Damit wird der Untertitel „Meisterbetriebe“ in Tip-Top's Firmenbe-

zeichnung mehr als deutlich unterstrichen. Ralf Heisterkamp treibt die Werbung voran, insbesondere über die Internetpräsenz. Er ist vom Erfolg seiner Webseite überzeugt und liefert im Gespräch eindrucksvolle Beweise dafür, dass man über das Internet verkaufen kann. Daneben kommt die Printwerbung nicht zu kurz. Seit jeher ist die regelmäßige Imagewerbung fester Bestandteil des Werbebudgets. Darauf aufbauend gibt es immer wieder Einzelaktionen.

Zusammen mit Vater Hermann arbeitet er stetig an der Verbesserung von Verfahren und Abläufen im Betrieb. Dazu gehört die regelmäßige Information über Neuheiten im Angebotsmarkt für Maschinen, Geräte und Hilfsmittel. Die Männer sind begeisterte Techniker. Seit vielen Jahren setzen sie auf ihre Multimatic-Maschinen. „Das liegt an der vorzüglichen Technik, vor allem an der guten, ehrlichen und menschlich angenehmen Geschäftsbeziehung mit den iLSA-Leuten und ihrem Geschäftsführer Dieter Kampmann“, sagt Hermann Heisterkamp. „Die halten, was sie versprechen“, ergänzt Sohn Ralf.

Vor wenigen Monaten wurde eine hochmoderne Multimatic-Tandem Reinigungsanlage für Per mit zwei Trommeln à 25 kg Ladegewicht installiert. Sie ist Ersatz für eine 32 kg Multimatic Phoenix. Auch im Finish-Bereich für Hemden, Kittel und Garderobe

gehören die Geräte aus dem Hause iLSA Deutschland zur Standardausrüstung.

Wichtig ist den Heisterkamps nicht zuletzt die regelmäßige Schulung ihrer rund 35 Mitarbeiter/innen. „Was nützt die beste Ausrüstung, wenn wir nicht optimal damit umgehen?“, so Alwine Heisterkamp. Also wird geübt, auch anhand von Schadensfällen, die sie als vereidigte Sachverständige immer wieder zur Begutachtung vorgelegt bekommt. „Ich bin stolz darauf, dass unsere Mitarbeiterinnen inzwischen die stets anonymen Schadensfälle fast immer richtig beurteilen“, sagt sie. Übrigens: Es gibt so gut wie keine Personalfuktuation bei der Tip-Top Textilpflege.

Zur vereidigten Sachverständigen wurde Alwine Heisterkamp vor acht Jahren, im selben Jahr, in dem sie auch die schwere Aufgabe als Obermeisterin von dem so plötzlich verstorbenen Karl Flick übernommen hatte. Kenner der Branche bescheinigen ihr, dass sie eine der aktivsten Textilreiniger-Innungen führt. Sie ist unermüdlich und „bearbeitet“ ihre Mitglieder telefonisch mit derselben Hartnäckigkeit, mit der sie auch Kunden akquiriert. Innungsver-sammlungen geben ihr Recht.

Der alljährliche Seifenblasenball findet stets großen Zuspruch und ihre „Pättges-Touren“ sind legendär. So nennt man im Münsterland Fahrradtouren auf schmalen Pfaden, den Pättges, von denen es hier eine ganze Menge gibt. Und Alwine Heisterkamp radelt mit ihren Kolleginnen und Kollegen, Familie, Freunden, Zulieferern und allen, die sonst noch Lust haben und hält so ganz nebenbei ihre Innung zusammen.

Um die Zukunft ist es den Heisterkamps nicht bange. „Wir hatten stets ein gesundes Wachstum, weil wir uns um unsere Arbeit, unsere Kinder und unsere Mitarbeiter/innen gekümmert haben. Wenn wir das weiter so machen, sicherlich abgewandelt und dem Markt angepasst, dann werden wir auch weiterhin Erfolg haben“, ist die einhellige Familienmeinung. In diesem Sinne: Herzlichen Glückwunsch nach Bocholt!



Zweigbetrieb Kalkar



Zweigbetrieb Bocholt, Nordstraße

Rubrik Recht



Anforderungen an Rechnungen bei der Umsatzsteuer ab 2002

Ab diesem Jahr wurden die Anforderungen an eine Rechnung oder Gutschrift bei der Umsatzsteuer in einigen Punkten geändert, auf die wir hier hinweisen wollen. In der Regel hat eine Rechnung ab 2002 die folgenden Angaben zu enthalten:

- Name und Anschrift des leistenden Unternehmers (der den Umsatz ausgeführt hat),
- Name und Anschrift des Leistungsempfängers (Kunde),
- Menge und handelsübliche Bezeichnung des Gegenstandes der Lieferung oder die Art und der Umfang der sonstigen Leistung,
- Zeitpunkt der Lieferung oder der sonstigen Leistung,
- Entgelt (Nettobetrag = Preis ohne MwSt.) für die Lieferung oder sonstige Leistung,
- der auf das Entgelt entfallende Umsatzsteuerbetrag, der gesondert betragsmäßig auszuweisen ist,
- bei steuerfreien Lieferungen oder Leistungen: Hinweis auf die Steuerbefreiung (Befreiungsvorschrift),
- auf Übergang der Steuerschuld bei Leistungen ausländischer Unternehmer auf den Kunden nach neuem Recht (ab 1.1.2002) ist hinzuweisen, (gemäß § 13 b UStG),
- Steuernummer des Leistenden (nicht zu verwechseln mit der USt-IdNr.) ab 1.7.2002. Die Finanzverwaltung hat inzwischen klargestellt, dass das Fehlen der Steuernummer in einer Rechnung oder Gutschrift nicht den Vorsteuerabzug ausschließt. Ob sich andere Folgen ergeben können, ist derzeit noch unklar.

Die genannten Anforderungen gelten stets dann, wenn der Kunde (Rechnungsempfänger) Unternehmer im umsatzsteuerlichen Sinne ist. Juristische Personen (z. B. Behörden) haben seit 2002 Anspruch auf eine Rechnung mit obigen Angaben auch dann, wenn sie umsatzsteuerlich kein Unternehmer sind oder die Leistung nicht für ihren unternehmerischen Bereich bezogen haben (z. B. gemeinnützige Vereine). Ein steuerlicher Vorteil ergibt sich für sie aber daraus nicht. Die Vereinfachungen für Kleinbetragsrechnungen (Gesamtbetrag bis 100 €) und Fahrtausweise bleiben unberührt.

Seit dem 1.1.2002 werden unter bestimmten Voraussetzungen auch elektronische Rechnungen anerkannt. Es ist nicht zulässig, eine elektronische Rechnung und außerdem eine auf Papier zu erteilen. Werden dennoch zwei Rechnungen ausgestellt, wird die Umsatzsteuer zweimal geschuldet.

Auflagen neuer EU- Rechtsprechung:

Perchlorethylen – R-Satz R40

ZELLIK (ASSE) – Die chlorierten Lösungsmittel Methylenchlorid, Perchlorethylen, Chloroform und Kohlenstofftetrachlorid müssen in naher Zukunft neu etikettiert werden, um die Auflagen der neuen EU-Rechtsprechung zu erfüllen. Darüber hat das Internationale Komitee für Textilpflege, CINET, informiert:

Die Material Sicherheitsdatenblätter (Material Safety Data Sheets – MSDS) und Kennzeichnungsschilder auf den Verpackungen müssen den kürzlich von der EU neu auferlegten Wortlaut des R-Satzes R40 widerspiegeln.

Die aktuelle EU-Einstufung bleibt jedoch unverändert. Die neue Kennzeichnung hat keinen Einfluss auf die Verwendungsbedingungen der Lösungsmittel (siehe z. B. die Richtlinie 1999/13/EG über die Emissionen von flüchtigen organischen Verbindungen).

In den aktuellen Informationen geht CINET auf einige wichtige Fragen ein, die sich aufgrund der Änderungen stellen und die von der European Chlorinated Solvent Association (ECSA) beantwortet wurden.

Die Frage, ob die Lösungsmittel weiterhin sicher verwendet werden können, beantwortet der ECSA mit einem Ja. Sofern die Anwendungsempfehlungen und die jeweiligen lokalen Vorschriften zur Sicherheit am Arbeitsplatz beachten werden. ECSA empfiehlt die verantwortungsbewusste Verwendung dieser Lösungsmittel in Übereinstimmung mit den praktischen Gewohnheiten bzw. Anweisungen der Lieferanten, die Sicherstellung einer ausreichenden Raumbelüftung sowie die Vermeidung unnötig langer Expositionszeiten.

Bezüglich des neuen Wortlautes weist der ECSA darauf hin, dass die Europäische Union in Richtlinie 2001/59/EG (diese Richtlinie als 28. Anpassung der Richtlinie 67/548/EWG an den technischen Fortschritt) beschlossen hat, den Wortlaut des R-Satzes R40 von „Mögliche Gefahr irreversiblen Schadens“ auf „Verdacht auf krebserzeugende Wirkung“ abzuändern.

Diese Änderung muss in den Material Sicherheitsdatenblättern (MSDS) und auf den Kennzeichnungsschildern auf der Verpackung erkennbar sein (Dosen, Flaschen usw.):

- Hinsichtlich Lösungsmittel: Die Richtlinie trat am 24. August 2001 in Kraft. Sie muss in die Gesetzgebungen der einzelnen EU-Mitgliedstaaten übertragen und bis zum 30. Juli 2002 umgesetzt werden.
- Hinsichtlich Zubereitungen, die gewichtmäßig mindestens 1 % des Lösungsmittels enthalten:

Die Richtlinie 1999/45/EC für gefährliche Zubereitungen trat am 30. Juli 2002 in Kraft und muss bis zum 1. Januar 2003 umgesetzt werden.

Diese Entscheidung, so der ECSA, beruhe nicht auf einer Veränderung der Gefährlichkeit des Lösungsmittels. Sie sei eine Konsequenz der Absichtserklärung der EU, die Auswirkungen zu berücksichtigen, welche bei Labortieren, die relativ hohen Mengen des Lösungsmittels ausgesetzt werden, zu beobachten sind.

(Weitere Infos: www.cinet-online.net)

Anbieterkennzeichnungspflichten nach § 6 Teledienstgesetz

Immer mehr Betriebe nutzen die Möglichkeit, sich im Internet mit ihren Dienstleistungen werbemäßig zu präsentieren. Sie sollten jedoch unbedingt die Vorschriften des Teledienstgesetzes beachten, das bereits seit dem 21.12.2001 in Kraft getreten ist, um nicht Gefahr zu laufen, wettbewerbsrechtlich abgemahnt zu werden oder gar ein Ordnungsgeld zahlen zu müssen. Darauf weist jetzt auch die Textilreiniger-Innung Berlin-Brandenburg ausdrücklich hin.

Die Innung hatte bereits wiederholt darauf hingewiesen, dass die Abmahnvereine fehlerhafte Internetseiten kostenpflichtig abmahnen, wenn die durch das Teledienstgesetz vorgeschriebenen Angaben fehlen. In der Praxis sei es nun tatsächlich dazu gekommen, dass Mitglieder zahlen mussten.

Wir informieren daher unserer Leser/innen an dieser Stelle über den entscheidenden § 6 des Teledienstgesetzes, der nicht nur eine Verbraucherschutzvorschrift ist, sondern auch eine Ordnungsvorschrift. Das bedeutet: Ein Verstoß hiergegen kann mit einer Geldbuße bis 50.000 Euro geahndet kann. Teledienste sind nach § 2 TDG übrigens alle elektronischen Informations- und Kommunikationsdienste für Einzeldienst-, Waren- oder sonstigen Dienstleistungsangebote.

Nach § 6 S. 1 TDG sind der Name, die Anschrift, unter welcher der Dienstanbieter niedergelassen ist, anzugeben; bei juristischen Personen auch der Vertretungsberechtigte. Fantasiebezeichnungen genügen der Namensangabe im Sinne des § 6 S. 1 TDG nicht.

Erforderlich sind Angaben, die eine schnelle elektronische Kontaktaufnahme und unmittelbare Kommunikation mit dem Dienstanbieter ermöglichen. Angegeben werden müssen mindestens eine E-Mail-Adresse. Eine Telefonnummer, unter der der Dienstanbieter nur über einen Anrufbeantworter zu erreichen ist, genügt diesen Anforderungen nicht. Zumindest während bestimmter, wenn auch eingeschränkter Bürozeiten, muss ein persönlicher Kontakt mit dem Dienstanbieter oder einem Mitarbeiter per Telefon hergestellt werden können.

Soweit Teledienste im Rahmen einer Tätigkeit angeboten oder erbracht werden, die der behördlichen Zulassung bedarf, muss die Anbieterkennzeichnung Angaben zur zuständigen Aufsichtsbehörde enthalten.

Für Handwerksbetriebe gilt das nur in besonderen Ausnahmefällen, z. B. beim Schornsteinfegerhandwerk, da dieses Gewerbe an die besondere Zulassung durch die Bezirksregierung geknüpft ist.

Die Anbieterkennzeichnungspflichten nach TDG erfordern auch die Angabe der Handelsregisternummer und des Ortes des Amtsgerichts, wo die Eintragung besteht. Auch die Umsatzsteueridentifikationsnummer sollte mit angegeben werden.

Sämtliche hier aufgezählten Angaben sollten so platziert sein, dass sie für den Nutzer ohne Schwierigkeiten erkennbar und abrufbar sind.

(Quelle: Kreishandwerkerschaft Aachen)

Tarifrunde 2002 abgeschlossen

Was ist am Markt vereinbart worden?

BONN - Diese Frage stellte die MultiVision dem Hauptgeschäftsführer des Deutschen Textilreinigungs-Verbandes, Bonn, nach Abschluss der Tarifrunde 2002 zwischen intex/TATEX und der IG Metall. Es wurden zwei unterschiedliche Lohn- und Gehaltstarifverträge abgeschlossen. Einer für Wäschereibetriebe, die mehr als 15 Mitarbeiter beschäftigen, ihren Unternehmens-Schwerpunkt im Objektbereich (gewerbliche Kunden) haben, und ein anderer für Reinigungen und Wäschereien mit weniger als 15 Mitarbeitern. Für den 1. Vertrag wurde die Allgemeinverbindlichkeit (AVE) von intex und IG Metall beim Bundesarbeitsministerium beantragt. Der DTV-Hauptgeschäftsführer Helmut Strohm erklärte gegenüber der MultiVision, dass über diesen Antrag erst Anfang Oktober dieses Jahres im Bundesarbeitsministerium entschieden werde.

Aus derzeitiger Sicht gelten die Tarifvertragsabschlüsse nur für die Mitglieder von TATEX und intex. Auf die Entscheidungen des Arbeitsministeriums im Oktober warten wir gespannt. Wir bleiben darüber mit dem DTV im Gespräch und berichten in der nächsten MultiVision über die Konsequenzen der Entscheidung.

Insgesamt einigten sich die Tarifvertragsparteien auf ein Gesamtpaket von Leistungen für die Arbeitnehmer in den Tarifgebieten Ost und West. Löhne, Gehälter und Ausbildungsvergütungen werden wie folgt erhöht:

Für das Tarifgebiet West erfolgt jeweils auf der Basis der am 30.06.2002 bestehenden Vergütungen folgender Abschluss: Monat Juli 2002 keine Erhöhung, ab dem 1. August 2002 eine Erhöhung von 3,8 % für die Laufzeit von 14 Monaten (bis zum 30. September 2003).

Ab dem 1. Oktober 2003 eine weitere Erhöhung um 3,0 % für die Laufzeit von 8 Monaten (bis zum 31. Mai 2004).

Die Ausbildungsvergütungen werden analog erhöht.

Die Beträge für das „Zusätzliche Urlaubsgeld“ bleiben im Jahre 2002 unverändert und werden für das Jahr 2003 um 6,8 % erhöht.

Die Kürzung der Jahressonderzahlungen gemäß § 22 MTV in Höhe von 3 % entfällt ab dem Jahr 2003.

Der Arbeitgeberbeitrag zur betrieblichen Altersvorsorge wird, zusätzlich zu den bereits bestehenden 20 EUR Jahresbeitrag, ab dem Jahr 2004 stufenweise wie folgt festgesetzt:

2004	30 EUR	(insges. 50 EUR)
2005	60 EUR	(insges. 80 EUR)
2006	90 EUR	(insges. 110 EUR)
2007	120 EUR	(insges. 140 EUR)
2008	150 EUR	(insges. 170 EUR)

Diese Beträge sind bis zum Ende des Jahres 2008 festgeschrieben und werden auf eventuelle gesetzliche Auflagen voll angerechnet.

Für das Tarifgebiet Ost erfolgt auf gleicher Basis folgender Abschluss:

Monat Juli 2002 keine Erhöhung, ab dem 1. August 2002 eine Erhöhung von 4,5 % für eine Laufzeit von 8 Monaten (bis zum 31. März 2003).

Ab dem 1. April 2003 folgt eine weitere Erhöhung um 3,0 % für eine Laufzeit von 6 Monaten (bis zum 30. September 2003).



Ab dem 1. Oktober 2003 erfolgt eine weitere Erhöhung von 2,7 % für eine Laufzeit von 8 Monaten (bis zum 31. Mai 2004).

Die Ausbildungsvergütungen werden analog erhöht.

Der Betrag für das „Zusätzliche Urlaubsgeld“ bleibt im Jahre 2002 unverändert und wird für das Jahr 2003 um 10,2 % erhöht.

Der Arbeitgeberanteil zur betrieblichen Altersvorsorge wird, zusätzlich zu den bereits bestehenden 20 EUR Jahresbeitrag, ab dem Jahr 2004 stufenweise wie folgt festgesetzt:

2004	30 EUR	(insges. 50 EUR)
2005	60 EUR	(insges. 80 EUR)
2006	90 EUR	(insges. 110 EUR)
2007	120 EUR	(insges. 140 EUR)
2008	150 EUR	(insges. 170 EUR)

Diese Beträge sind bis zum Ende des Jahres 2008 festgeschrieben und werden auf eventuelle gesetzliche Auflagen voll angerechnet.

Der Tarifvertrag über Vermögenswirksame Leistung wird ab dem 1. Juli 2003 auf das Tarifgebiet Ost erweitert.

Im übrigen wird die AVE für den Lohn- und Gehaltstarifvertrag (Geltungsbereich mehr als 15 Beschäftigte) sowohl für West als auch Ost beantragt.

DTV-Hilfsaktion Sonderkonto Hochwasser

BONN - Es steht in unserer Verantwortung, den betroffenen Kollegenbetrieben zu helfen, so das geschäftsführende Präsidium des Deutschen Textilreiniger Verbandes e.V., Bonn. Direkt

nach der Hochwasserkatastrophe, von der besonders die Regionen Sachsen, Sachsen-Anhalt, Bayern und Brandenburg betroffen sind, hatte der DTV zu einer Spenden- und Hilfsaktion aufgerufen.

Die Auswirkungen der Hochwassers seien verheerend, so die DTV-Geschäftsführung, das gesamte Ausmaß der Schäden noch gar nicht absehbar. Tatsache ist, dass einige Textilpflegebetriebe ihre Existenzgrundlage verloren haben.

Um möglichst schnell und unbürokratisch zu helfen, hat der DTV auch die Unternehmen aus der Industrie um Unterstützung gebeten und von etlichen Firmen bereits die Zusage zur Hilfe bekommen.

Dennoch ist weitere Hilfe nötig, so der DTV, der auch in der aktuellen Ausgabe von DTV-intern ausführlich darüber berichtet und noch einmal auf das spezielle Spendenkonto hinweist: DTV, Bonn, Sonderkonto Hochwasser, Konto Nr. 25 64 581 04, Commerzbank AG, BLZ 380 400 07.

(Weiter Informationen: www.dtv-bonn.de)