

Multi VISION

Nr. 47, Dezember 2001

Informationen, Meinungen und Trends für den aktiven Textilreiniger





Neues Jahr – neue Chancen?!

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

Schlägt man derzeit eine Zeitung auf, möchte man meinen, der Untergang naht:

Nicht nur der Dritte Weltkrieg stünde vor der Tür, auch die Wirtschaft würde demnächst in eine jahrzehntelange Rezession rutschen. Freilich weiß niemand, mit welchen Anschlägen und Naturkatastrophen demnächst zu rechnen ist.

Doch die konjunkturelle Schwarzmalerei wirkt übertrieben:

Konjunkturelle Schwankungen haben über längere Zeiträume noch nie den Trend zum Wachstum gebremst. Diesen Job erledigen in Deutschland hohe Lohnnebenkosten, ein extrem unflexibler Arbeitsmarkt und eine Steuergesetzgebung, die Personengesellschaften und GmbHs gegenüber Aktiengesellschaften benachteiligt. Es kann nicht sein, daß Kleinunternehmen und Mittelständler brav Gewerbesteuern zahlen, während sich viele Konzerne auf Auslandsverluste berufen. Oder dass gering qualifizierte Stellen unbesetzt bleiben müssen, weil nach Abzug des Arbeitnehmeranteils ein Nettoverdienst unter dem Sozialhilfeniveau übrig bleibt.

Jeder Schock bietet aber auch Möglichkeiten: Jetzt ist die Zeit, darauf zu drängen, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen endlich tiefgreifend renoviert werden. Beinahe die gesamte zweite Hälfte der Neunziger mußte sich die Wirtschaft mit wesentlich geringeren Wachstumsraten als jetzt

zufrieden geben, und wir leben alle noch. Doch seither haben sich die Belastungen durch Lohnnebenkosten und neue Steuern drastisch erhöht. Vielleicht wird der Boom der späten Achtziger für unsere Branche so schnell nicht wiederkehren.

Doch es muss bald etwas getan werden, um die Situation vor allem des Mittelstandes zu verbessern.

Service in jeder Hinsicht ist und bleibt der Leitgedanke für die Zukunft. Wir müssen jederzeit einsatzbereit für unsere Kunden da sein. Nachdem die gesetzlichen Vorgaben klar definiert sind, tragen wir von iLSA Deutschland zum Erhalt der Branche durch Beraterische Kontinuität und innovative Ideen bei.

Nach wie vor gehen wir davon aus, daß der Bedarf für einen breitgefächerten Textilpflege-Service nicht nur vorhanden ist, sondern noch ausgebaut werden kann.

Und so starten wir mit verhaltenem Optimismus wieder in ein neues Jahr, mit dem Bewußtsein: Unsere Kunden sind unsere Zukunft, deren Erfolg ist unser Erfolg.

Ihnen und Ihrer Familie wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest mit erholsamen, harmonischen Feiertagen; für das nächste Jahr weiterhin Gesundheit und Glück, Zufriedenheit und viel Erfolg.

Mit herzlichen Grüßen

Dieter Kampmann

LESEN SIE:

Editorial	Seite 2
Internationale News	Seite 3
ILSA International	Seite 4
Gute Chancen für die professionelle Textilpflege	Seite 5
Das neue Rabattgesetz	Seite 6
Gerichtsurteil "Fortbildung"	Seite 7
Kissen und Betten: Waschen oder Reinigen?	Seite 8
MultiTrans	Seite 9
Millimeterarbeit in Berlin Charlottenburg	Seite 12
Neues vom GV	Seite 13
Getrocknete Eiscreme Lockt Motten in die Kleidung!	Seite 13
Kleiderpflege im Haushalt kontra professionelle Textilpflege	Seite 14
Gebrauchtmaschinen-Angebot	Seite 14

Multi Vision

Impressum

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

Verantwortlich für den Inhalt:
Martin Schwarz

Redaktion / Anzeigen:
Marketing Service Schwarz
Tel. 0 54 22 / 4 21 57
Fax 0 54 22 / 95 91 13
e-mail: marketing-service-schwarz
@t-online.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.

Der Markt der Reinigung zu Hause scheint auszutrocknen

Gibt es das Reinigen zu Hause plötzlich nicht?

Vor zwei Jahren hat Procter & Gamble eine aggressive Marktkampagne herausgebracht für sein Vorzeigeprodukt zur Reinigung zu Hause Dryel. Viele Reiniger erinnern sich an einen kontroversen Dryel-Slogan, der auf Schwarzen Brettern in ganz Amerika zu finden war.

Plötzlich gibt es nicht nur die "Textilreinigung". Einige dachten, daß die darin enthaltene Botschaft sei, daß die Etiketten "nur Reinigen" Gefahr liefen, abgeschafft zu werden.

Dies war nicht der Fall. Pflegekennzeichen blieben unberührt. Auf der anderen Seite könnte der Markt der "Reinigung zu Hause", mit einem hochgerechneten Potential von \$ 500 Mio. oder mehr, selber einigen Gefahren gegenüberstehen.

Beide, die Clorox Corp. und die Dial Corp., die P&G mit eigenen Versionen von Sets für die "Reinigung zu Hause" nachfolgten, gaben kürzlich bekannt, daß sie diese Produkte, die bei der Erreichung der hochgerechneten Umsatzerwartungen durch eine beträchtliche Spanne versagten, einstellen werden. Aufgrund der letzten von Information Resources Inc. aufgelisteten Daten, brachte Custom Cleaner (www.customcleaner.com) etwa \$12 Mio. in US-Umsätzen für den Zeitraum von 52 Wochen, der am 15. Juli endet, ein. Das Produkt, das Dial und einer deutschen Verbrauchsgüterfirma namens Henkel zusammen gehört, erhebt Anspruch darauf "die Garderobe sicher zwischen den Reinigungsbesuchen aufzufrischen".

Clorox eigenes Auffrischungsprodukt, Clorox FreshCare (www.freshcare.com) erbrachte etwa \$ 11,6 Mio an jährlichen Umsätzen.

Die Umsatzzahlen für Heimsets von Clorox und Dial umfaßten weniger als ein Drittel des gesamten Markts der "Reinigung zu Hause", der sich in dem Jahr auf fast \$ 77 Mio. verbesserte.

In einem kürzlich erschienenen Artikel in der Ausgabe vom 19. September 2001 der Zeitung Advertising Age wurde eine Sprecherin von Clorox mit den Worten zitiert: "Der Bereich war nicht so groß, wie er zunächst hochgerechnet wurde".

Bill Fisher, Vorstand des International Fabricare Institute, pflichtete bei. "Seit der ersten Einführung, hat IFI vorhergesagt, daß Dryel und seine Verwandten der Industrie nur einen sehr geringen Anteil vom traditionellen Textilreinigungsmarkt übernehmen würde. Die letzten Umsatzzahlen unterstützen das. P&G sagte Dryel Verkäufe in den Vereinigten Staaten von \$ 300 Mio. voraus, aber Verbraucher gaben nur 25 % dieser Spanne verteilt auf vier verschiedenen Firmen aus."

Der Marktführer der "Reinigung zu Hause" mit den meisten Umsätzen, P&G Dryel (www.dryel.com), hatte \$ 50,6 Mio. Verkäufe in seinem ersten vollen Jahr, aber das Ergebnis ist noch ein Sechstel der ursprünglichen Markthochrechnungen des Unternehmens. P&G schätzte außerdem, daß Dryel etwa eine halbe Milliarde Dollar an weltweiten Umsätzen während des ersten Jahres erreichen würde.

Dry Cleaner's Secret, das letzte Unternehmen im Ring der "Reinigung zu Hause", machte nur \$ 2,5 Mio. Umsatz. Jedoch hat die Firma - laut dem Firmenpräsidenten und -vorstand Scott Heim - von dem Abtreten von Clorox und Dial aufgrund des reduzierten Wettbewerbs profitiert.

Tatsächlich hat Drycleaner's Secret (www.drycleanerssecret.com) keine Veranlassung, sich vom Markt zurückzuziehen. Statt dessen hat die Firma zwei neue Händler bekommen - Amway und das Homeshopping-Netzwerk - und plant außerdem, nach Europa zu expandieren, ein Markt, der sehr weit offen gelassen wurde, als P&G Dryel im Juni aus den Regalen genommen wurde, um sich mehr auf die Firmmärkte in den Vereinigten Staaten zu konzentrieren.

Zu mutmaßen, in wieweit die Strategie P&G helfen wird, mehr Marktanteile zu bekommen, ist jedem selbst überlassen, aber IFI glaubt, daß die Zukunft der "Reinigung zu Hause" vorhersehbar ist. "Kurz zusammengefaßt ist es unsere Vorhersage, daß diese Marktnische etwas von einer Neuheit hat und weiterhin nach unten absinken wird," merkte Fischer.

Die nächste Welle

Obwohl Verkaufserwartungen für Dryel

nicht erreicht wurde, spekuliert P&G noch immer darauf, daß die Reinigung zu Hause ein profitabler Markt ist. Advertising Age berichtet, daß die Firma in Kürze eine Massenbrief-Kampagne für Dryel startet, bei der Zeitschriften wie "Time Inc.'s People" berücksichtigt werden.

P&G plant außerdem, mehr Konsumentendollar durch eine weitergehende Joint Venture mit dem weltweit führenden Haushaltsgerätehersteller, Whirlpool, zu erhalten.

P&G entwickelte ein Mittel zur Kleiderpflege "Presiva" (www.presiva.com), das mit dem Kleidungsaktivierungssystem "Persönlicher Kammerdiener" von Whirlpool, den ersten Eintritt in den Anwendungsmarkt in über 30 Jahren für Whirlpool, verwandt werden kann.

Der "Persönliche Kammerdiener" wurde entwickelt, um Falten und Gerüche aus Garderobe zu entfernen. Whirlpool behauptet, daß die Maschine für praktisch alle Stoffe geeignet ist, inklusive Seide, Wolle, Baumwolle und Viskose.

Der "Persönlicher Kammerdiener" sieht aus, wie ein gewöhnliches zweitüriges Kabinett. Die Kleidung wird auf Bügeln im Inneren aufgehängt und die Türen werden geschlossen. Sobald die Charge beginnt, wird das Mittel "Presiva" von P&G zum Verdampfen gebracht und der Dampf zirkuliert durch die Kleidungsfasern. Gewöhnliche Chargen dauern etwa 30 Minuten.

Auf der Produkt-Website (www.personalvalet.com) sagt Whirlpool, daß der Bedarf für einen "Persönlicher Kammerdiener" sich in verschiedenen statistischen Studien gezeigt hat, wie z. B. 1996 die Umfrage über nationale Gewohnheiten der Kleiderpflege und Praxis, die behauptet, daß 29 Prozent aller gereinigter Kleidung nur zur Reinigung gebracht werden, um Falten zu entfernen.

Die Umfrage enthüllte außerdem, daß Bügeln bei den Befragten an zweiter Stelle der am meisten gehaßten Hausarbeiten steht (nach dem Fenster putzen). Andere Ergebnisse, die auf der Site von "Persönlicher Kammerdiener" angegeben sind beinhalten: 84 % der Befragten glaubten, daß Textilreinigung zu teuer ist, 62 % berichteten von

Ausführungsproblemen bei den Reinigern und 34 % glaubten, daß es ein Theater ist, Kleidung in die Reinigung zu bringen.

Selbst wenn die gemeinsamen Projekte von Whirlpool und P&G sich auf die Öffentlichkeit berufen, bleibt noch immer die Frage, wie viele Verbraucher bereit sind, dafür zu bezahlen. Für den Privatgebrauch wurde ein vom Hersteller empfohlener Verkaufspreis von \$ 799 gegeben. Luxusausführungen haben einen vom Hersteller empfohlenen Verkaufspreis von \$ 999.

Zubehör für die Vorrichtung, entwickelt, um speziell den Bedarf des Auffrischens der Kleidung nachzukommen, variieren zwischen \$ 89 und \$ 119. Das Mittel "Presiva" von P&G, das in verschiedenen Flaschen für "knusprige" und "weiche" Stoffe geliefert wird, kostet \$ 11,99 pro Flasche, ein Preis ver-

gleichbar mit dem Nachfüllset zur Reinigung zu Hause von Dryel.

Zur Zeit kann der "Private Kammerdiener" über seine Website bezogen werden. Zusätzlich hat Whirlpool den Markt in Indiana und North Carolina erschlossen, indem sie die Vorrichtung in etwa 20 Einzelhandelsgeschäften anbieten, inklusive einzelner Niederlassungen von Best Buy und Sears.

Fernsehwespotspots für den "Privaten Kammerdiener" können bereits von der Site heruntergeladen werden - inklusiv einer eigenartigen Werbung, in der eine prächtig erleuchtete Waldfee auf die Garderobe weißen Nebel haucht, um sie magisch aufzufrischen. Eine Stimme aus dem Hintergrund sagt: "Stellen Sie sich vor, Ihre ermüdete Morgengarderobe ist aufgefrischt und steht für Sie bereit. Das Kleidungsaktivierungssystem "Privater Kammerdie-

ner" von Whirlpool - einem patentierten Verfahren - hat in nur 30 Minuten Falten geglättet und Gerüche entfernt." Während noch abzuwarten ist, ob oder ob nicht die unorthodoxe Werbekampagne vom "Privaten Kammerdiener" die Nerven der Konsumenten trifft, glaubt Fisher vom IFI, daß die Vorrichtung ähnliche Probleme bekommen wird, wie diejenigen, die durch einige Sets der "Reinigung zu Hause" geplagt wurden.

"Wir denken, daß die Ankündigung von Plänen, Haushalts-Textilreinigungsmaschinen anzubieten, entweder ein Flop sein oder keine Auswirkung haben wird" sagte er.

"Unsere beste Analyse der Situation ist, daß Verbraucher weder bereit sein werden, das Geld auszugeben - noch haben viele nicht ausreichend Platz für diese Anlagen."

iLSA international

Vom 25. bis 28. September fand in Beijing die Clean China 2001 statt.

Der Distributeur RongChang Laundry Co hat auf dieser Messe zum ersten Mal in China eine KWL-Maschine ausgestellt, die auch direkt verkauft wurde.

Vor kurzem wurden zwei ILSA KWL-Maschinen ausgeliefert und installiert. Die Chinesen sind sehr an fortschrittlicher europäischer Qualität und Technologie interessiert.

Auf Grund der positiven Entwicklung erwartet ILSA weitere interessante Geschäfte mit chinesischen Reinigern.

Für mehr Informationen schauen Sie doch mal im Internet, unter www.chinawashing.com oder www.sina.com.cn.



Marco Boccola konnte viele Kontakte knüpfen und sich bei dem Distributeur über den interessanten Markt in China informieren.



SCHIBENSKY

Wir liefern preisgünstig und schnell!

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

Unser Kundendienst hilft Ihnen gern !

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

Edel, klassisch, elegant

Natürlichkeit und neuer Chic prägen die Damenmode im Herbst / Winter 2001/2002

BÖNNIGHEIM - Letzten Modewinter wollte sich Frau in ihrer Kleidung vor allem wohl fühlen. Lässige und bequeme Garderobe war der Renner, sportliche Schnitte und Funktionalität das modische Vorbild.

Diesen Winter besinnt sich die Damenmode dagegen wieder auf mehr Weiblichkeit und Eleganz. Konfektionierte Kollektionen aus klassischen, natürlichen Stoffen feiern ihr Comeback. Unverkennbare Merkmale des neuen Chics sind neben einem ausgeprägten Set-Gedanken in erster Linie die hochwertigen Naturfasern, aus denen die wieder entdeckten Hosenanzüge, Kostüme und Blazer gefertigt sind.

Flauschige Wollstoffe in Tweed- und Bouclé-Qualität stehen dabei im Mittelpunkt des Stoffangebots, ebenso beliebt sind aber auch andere edle Tierhaare wie Kaschmir und Mohair oder Seide. Zum Standardrepertoire gehören daneben die gute alte Baumwolle, Leinmischungen und Denim-Stoffe. Modische Akzente setzen diese Saison schließlich Cord und eine Vielzahl von Lederimitaten. Endgültig vorbei dagegen ist die Techno-Ära. Im Materialmix werden technische Qualitäten nur noch verwendet, wenn sie eine echte Zusatzfunktion bieten, die den Tragekomfort erhöht. Zu sehen sind sie allerdings auf keinen Fall mehr.

Als modischste Trendfarbe dieses Winters gilt Camel sowie die gesamte Bandbreite an Brauntönen von Mocca über Bernstein bis Cognac. Dazu kommen Grün und Schwarz sowie eine Reihe von neuen Beertönen. Lebendige Muster sind im Gegensatz zur Uni-Mode der letzten Wintersaison ein absolutes Muss und folgen am liebsten klassischen Vorbildern wie Fischgrät oder Hahentritt, vor allem aber traditionellen britischen oder gar schottischen Karos.

Unentbehrlich für die elegant geschnittene Garderobe aus hochwertigen Naturfasern ist die richtige Pflege. Im Vergleich zur sportlichen Techno-Mode der letzten Jahre ist es auf jeden Fall ratsam, keine Kompromisse einzugehen. Die fachmännische Pflege in einer Qualitätsreinigung nimmt beim angezogenen und gepflegten Stil dieses Modewinters denselben Stellenwert ein wie die aktuellen Schnitte, Farben, Muster und Materialien selbst. Die Behandlung in den Lösemitteln der Textilreinigung verhindert nicht nur, dass Textilien aus Naturfasern einlaufen;

Know-how und technische Ausstattung der Textilpflegeprofis bringen darüber hinaus die modischen Wintersachen auch wieder schonend und tadellos in Form. Denn eine fachgerechte Pflege schafft nicht nur einwandfreie Sauberkeit, sondern trägt auch entscheidend zum Werterhalt der Kleidung bei.

Damit die Rückbesinnung auf klassische Modelle nicht ins Damenhafte oder gar Biedere abrutscht, weist die wieder entstaubte Business-Mode in Verarbeitung und Styling zahlreiche spielerische Details auf. Allen Blazern, Kostümen und Hosenanzügen ist allerdings ihre feminine Ausstrahlung gemein. Sie sind meist sehr schmal geschnitten und betonen Schultern und Taille. Topmodisch präsentieren sich Einknopf-Blazer, die als Gehrock entweder richtig lang oder bei jüngeren Modellen knackig kurz sein können. Zu Anzügen wählt die modische Dame vorzugsweise gerade geschnittene Aufschlagshosen mit Bügelfalten, während bei Kostümen meist knie- oder wadenlange Röcke dominieren. Je jünger und modischer der Anspruch, desto kürzer fällt die Rocklänge allerdings aus: Hier sind schmale Röcke, die deutlich über das Knie reichen, der modische Renner, ebenso Hosenröcke.

Als gefragter Begleiter zum Blazer wacht auch die Bluse aus ihrem Dornröschenschlaf auf und gefällt endlich wieder durch feminine Eleganz. Bei den fast ausschließlich schlanken, z.T. taillierten Formen erhält die sehr beliebte Baumwollpopeline jetzt aber Gesellschaft von geschmackvollen Seidenblusen mit langen Manschetten und Kragen sowie kleinen Knöpfen. Die glatten Satin-Oberflächen bieten einen idealen Gegensatz zu den wolligen Stoffen der Oberbekleidung.

Trotz der stofflichen und stilistischen Vielfalt, in der sich die Damenmode diesen Winter zeigt, ist bei den modischen Beinkleidern dennoch ein bestimmter Trend unverkennbar: Die Silhouette wird generell schmaler. Ein breit akzeptiertes Beispiel dafür ist die Zigarettenform mit Bügelfalte oder Biese; im besonders modischen Bereich finden sich aber durchaus auch superschmale Röhren und Reiterhosen nachempfundene Modelle. Neben der mittlerweile als Klassiker etablierten Baumwolle in allen nur denkbaren Spielarten ist die Wollhose wieder sehr beliebt. Für den Herbst in eher leichten Ausführungen, für den Winter schon einmal in rustikaler Qualität, die hervorragend

durch die topmodischen Schottenkaros in trendigen Beertönen ergänzt und erneuert wird.

Neben der Vielzahl von unterschiedlichen Jackentypen hüllt sich die modische Dame diesen Winter zum Wärmen auch wieder gerne in einen klassischen Wollmantel. Innovativ sind vor allem schmal geschnittene, taillierte Modelle, die bis zum Knie reichen, doch auch längere Formen und selbst der altherwürdige Trenchcoat erfreuen sich reger Nachfrage.

Wer große Kleidungsstücke wie Jacken und Mäntel sachgerecht pflegen möchte, sollte sie den fachkundigen Händen eines Textilpflegeprofis anvertrauen. Eine Imprägnierung beispielsweise, schützt in der kalten Jahreszeit nicht nur vor Wind und Wetter, sondern erschwert bei hochwertiger Garderobe wie den modischen Kostümen und Hosenanzügen auch die Neuverschmutzung der Kleidungsstücke. Auf jeden Fall werden die volumigen Outfits durch eine fachmännische Pflegebehandlung nicht nur tadellos sauber, sondern bleiben auch länger in Form und sehen schöner aus.

Innovation durch Tradition

Herrenmode im Herbst / Winter 2001/2002 gibt sich wieder natürlich und elegant

Während der letzte Modewinter durch viel puristisches Grau und glatte Techno-Stoffe geprägt war, sprüht die Herrenmode diese Saison regelrecht vor neuer Lust an Farbe, Dessins und natürlichen Stoffen. Damit rettet sich der bereits diesen Sommer überall zur Schau getragene Trend zu mehr Kreativität und Eleganz in die kühle Jahreszeit und beschert uns auch weiterhin vor allem konfektionierte Schnitte und wertige Outfits. Selbst im Sportswear-Bereich ist die Techno- und Tunnelzug-Ära endgültig vorbei und wird durch elegante Kleidungsstücke abgelöst, die traditionellen Vorbildern folgen und auf den ersten Blick nicht immer als Sportkleidung zu erkennen sind.

Gepflegtes Styling, eine elegantere Garderobe und natürliche Materialien verlangen im Vergleich zur sportlichen Techno-Mode der Vergangenheit eine fachmännische Pflege. Die Behandlung in den Lösemitteln der Textilreinigung schützt Textilien aus Naturfasern nicht nur vor dem Einlaufen, Know-how und technische Ausstattung der Textilpflegeprofis bringen darüber hinaus die hochwertige Wintergarderobe auch wieder schonend und perfekt in Form.

Modisches Vorbild dieses Winters ist der englische Gentleman. Beim Anzug beispielsweise, dem weiterhin beliebten Klassiker, sind weiche Wollgewebe topmodisch, vorzugsweise mit flauschigen, moosigen Oberflächen und in gerade geschnittenen, knackigeren Formen. Kreidestreifen, kolorierte Linien und z.T. recht kräftige Karos künden ebenso vom Ende der bisher dominierenden Uniwelle wie die Freude an neuen Farben, die sich vor allem in kräftigen Blau- und Grüntönen niederschlägt.

Saisonauftreger bei den Herren ist eindeutig das Sakko. Die Rückkehr von Fantasie, Farbe und Dessin grenzen es wieder deutlicher von anderen Formen ab und machen es zum Motor der modischen Innovation. Wertige Stoffe mit "Charakter und Gefühl" bestimmen den Trend. Tweed, Donegal, Bouclé und andere softe Streichgarne geben den Ton an. Modische Höhepunkte sind daneben aber auch Cord und Samt. Alles in klaren, kräftigen Farben, von der sehr gefragten Grünpalette und den Sand- bzw. Honigfarben, bis hin zu ausgefallenen Tönen wie Fuchsia, Lila und Orange. Belebt werden die hochwertigen Materialien und neuen Farben diesen Winter vor allem von traditionellen britischen Karos, die sich in allen erdenklichen Formen und Größen finden.

In puncto Pflege dieser eleganten Outfits sollte man auf keinen Fall Kompromisse eingehen. Der Behandlung in einer Qualitätsreinigung kommt beim angezogenen und

gepflegten Look dieses Modewinters ein ebenso großer Stellenwert zu wie seinen Schnitten, Farben, Mustern und Materialien. Eine fachgerechte Pflege schafft nicht nur einwandfreie Sauberkeit, sondern trägt auch entscheidend zum Werterhalt unserer Lieblingsgarderobe bei. Eine Imprägnierung etwa schützt in der kalten Jahreszeit vor Wind und Wetter, ist aber auch ratsam, weil sie hochwertige Bekleidung wie Anzüge, Sakkos, Wollhosen und Krawatten effektiv vor Wiederanschmutzung schützt.

Als Begleiter zum neuen, selbstbewussten Sakko kommt die Kombihose zu neuen Ehren. Retro-Anklänge und anglophile Klassik sind auch hier wichtig, allerdings herrscht eine größere Vielfalt an Stoffen. Besonders aktuell ist weiche, geschmirgelte Baumwolle; daneben setzen Cord, Samt und Velveton modische Akzente. Elegante, klassische Flanellhosen und leichte Wollhosen erfreuen sich großer Beliebtheit, wobei Camel und allen Braun-Facetten besondere Aufmerksamkeit zukommt.

Die aktuelle Mode für draußen wärmt ebenfalls auf natürliche Weise. Die gute alte Wolle präsentiert sich in neuem Gewand: mal tuchig, mal haarig, mal gewalkt, auf jeden Fall aber aus edlen Tierhaaren und sehr gerne wieder als Mantel getragen. Bei Jacken fallen im Vergleich zur bisherigen Mode die große Formenvielfalt und das deutlich ruhigere Styling ins Auge. Sie kommen im wesentlichen ohne aufgenähte Details aus, ohne jedoch auf bequeme Funk-

tionalität verzichten zu müssen. Modische Fellapplikationen, gleichgültig ob echter Pelz oder Imitation, zieren so manchen Jackenkragen und werten die Garderobe optisch auf. Steppungen und leichte, volumige, oftmals wattierte Stoffe sind gleichfalls sehr angesagt und bereichern neben Wolle hier und da das modische Bild.

Für eine sachgerechte Pflege von Jacken lohnt sich der Gang in die Textilreinigung. Sollte man die topaktuellen Wollstoffe ohnehin immer der Obhut eines Textilpflegeprofis anvertrauen, so empfiehlt sich dies auch bei Jacken aus Materialmix, die man laut Pflegekennzeichnung in der Waschmaschine waschen kann. Die großen Reinigungsstromeln in Textilpflegebetrieben gewährleisten eine schonendere Pflege und einen besseren Reinigungseffekt. So bleibt die Lieblingsgarderobe besser in Form und sieht länger schön aus.

Wichtiger Bestandteil der richtigen Pflege ist schließlich auch die Lagerung der Kleidungsstücke. Bevor die Sommergarderobe in die Winterpause entlassen wird, sollte sie vorher unbedingt gereinigt werden. Sonst besteht die Gefahr, dass sie zur Brutstätte von Kleidermotten wird, die sich von den darauf befindlichen, für uns unsichtbaren Hautpartikeln und Schmutzrückständen ernähren. Außerdem sollten vorhandene Flecken, auch wenn sie noch so klein sind, so schnell wie möglich entfernt werden, da sie sonst unter Umständen dauerhaft fixiert werden.

% Das neue RABATT-Gesetz %

Die Abschaffung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung sind erledigt. Preisreduzierungen in Form von Rabattgewährung und Zugaben sind möglich.

Im folgenden einige Tipps, wie Sie in Zukunft richtig werben dürfen.

Es gibt allerdings auch weiterhin gesetzliche Handhaben in Form des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) gegen missbräuchliche Rabatt- und Zugabepraktiken.

Wie darf künftig mit Rabatten geworben werden?

Werbeankündigungen mit Rabattgewährung, beispielsweise "20 Prozent Rabatt beim Kauf eines Gerätes der Marke XV" sind künftig möglich. Auch Barzahlungsrabatte dürfen ohne Höchstbegrenzung gewährt werden. Ebenso können Mengenrabatte gewährt und bestimmten Personengruppen Rabatte eingeräumt werden.

Verteilung von Warengutscheinen, bei deren Vorlage den Inhabern be-

sondere Preisvorteile gewährt werden.

Kundenbindungssysteme gewinnen an Bedeutung. Es ist darauf zu achten, dass die Gewährung eines Kundenbindungsrabattes durch eine Unternehmensgesamtheit möglicherweise gegen das Kartellverbot (§ 1 GWB) verstoßen kann. Ein solcher Verstoß ist aber naturgemäß ausgeschlossen, wenn es sich um einen Zusammenschluß von Unternehmen handelt, die nicht miteinander im Wettbewerb stehen.

Wie darf künftig mit Zugaben geworben werden?

Möglich ist beispielsweise: "Beim Kauf eines Mantels erhält jeder Kunde einen Regenschirm gratis".

Koppelungsangebote wie Handys mit Kartenvertrag; kostenloses Entsorgen alter Gegenstände beim Kauf von Neuware.

Was bleibt verboten?

Irreführung des Kunden: Täuschung des Kunden, Preisverschleierung und unsachliche Beeinflussung bleiben weiterhin

verboten. So muss zum Beispiel der ursprüngliche Preis vor der Rabattgewährung über einen angemessenen Zeitraum verlangt worden sein; andernfalls handelt es sich um so genannte "Mondpreise". Unzulässig ist auch die Anündigung von Zugaben, über deren Wert getäuscht wird, zum Beispiel wenn die "wertvolle Kette" eigentlich billiger Modeschmuck ist. Eine Täuschung liegt auch dann vor, wenn die Hauptleistung mit Zugabe teurer ist als der separate Erwerb beider Waren. Bei Kundenbindungssystemen, die mit Punkten operieren, muss genau darüber aufgeklärt werden, unter welchen Voraussetzungen wie viele Punkte zu erwerben sind und welchen Wert die Punkte verkörpern.

Übertriebenes Angebot, psychologischer Kaufzwang: Das Anpreisen der eigenen Ware ist grundsätzlich erlaubt. Der Verbraucher darf aber nicht von einem Lockreiz derart angezogen werden, dass er von der Qualität oder Preiswürdigkeit der Ware abgelenkt wird.

Wenn die Zugabe zum Beispiel stärker heraus gestellt ist als die Hauptleistung und diese außerdem vom scheinbaren Wert her übertrifft, liegt ein übertriebenes Angebot vor, das wettbewerbsrechtlich verfolgt werden kann.

Verstöße gegen die Preisangabeverordnung:

Auch nach Abschaffung des Rabattgesetzes sind die Endpreise gegenüber dem

Endverbraucher anzugeben, die unabhängig von einer Rabattgewährung zu zahlen sind. Preisreduzierungen, die erst an der Kasse vorgenommen werden, ohne dass an der Ware erkennbar ist, welcher Preis nach Abzug der Reduzierung tatsächlich gezahlt werden muss, sind daher auch unzulässig.

Sonderveranstaltungen:

Wenn sich Rabattankündigung auf das

gesamte Sortiment oder wesentliche Sortimentsteile bezieht, stellt dies eine unzulässige Sonderveranstaltung dar.

Ankündigungen, wie: "Auf alle Artikel 20 Prozent Rabatt" bleiben daher auch künftig verboten.

Ebenso bleibt eine Vorwegnahme des Schlussverkaufs unzulässig.

FORTBILDUNG: Gericht fällt steuerzahlerfreundliches Urteil

Wenn ein Auslands-Sprachkurs an einem bekannten Urlaubsort stattfindet, dann passiert es meist, dass das Finanzamt sich bei der Steuererklärung weigert, die Kursgebühren als Werbungskosten anzuerkennen.

Begründung: Wenn der Kurs in einem bekannten Urlaubsort stattfindet, stehe nicht das Erlernen der Sprache, sondern das Freizeitvergnügen im Vordergrund. Da der Freizeitanteil sich nicht eindeutig vom beruflichen Zweck des Aufenthalts

trennen lasse, dürfe es die Ausgaben für den Kurs insgesamt nicht anerkennen.

Dem hat das Finanzgericht Brandenburg (6 2164/00) auf Grund einer Klage einer beim Finanzamt abgeblitzten Steuerzahlerin nun einen Riegel vorgeschoben mit Blick auf eine frühere Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs: Danach müssen Finanzämter Fortbildungen in anderen EG-Mitgliedstaaten anerkennen, wenn eine vergleichbare Veranstaltung in Deutschland steuerlich abziehbar wäre.

Die Richter prüften insbesondere, ob die Kosten für einen im Ausland absolvieren Fortbildungskurs in Deutschland zu den abziehbaren Werbungskosten gehören. Insgesamt müssen zum Abzug der Kursgebühren als Werbungskosten zwei Voraussetzungen zusammenkommen: Der Kurs muss in einem EG-Staat absolviert werden und es muss ein enger Zusammenhang zwischen Sprachkurs und Job bestehen. Das Privatvergnügen dürfe keine Ruhe spielen.

Leistung mit Profil

DER GESAMTVERBAND

 Der **Gesamtverband** vertritt die Interessen seiner Mitglieder mit hoher Effizienz gegenüber Behörden, Institutionen, den gesetzgebenden Körperschaften in der EU, im Bund und in den Ländern.

Der **Gesamtverband** stellt die fachliche Beratung seiner Mitglieder ganz oben an in seinen Leistungen. Themen seiner Beratungs-Tätigkeit sind u. a. Fragen des Wettbewerbs, des Gewerbe- und Arbeitsrechts, des Umweltschutzes, der Maschinen- und Verfahrenstechnik.

Der **Gesamtverband** legt großen Wert auf Aus- und Fortbildung seiner Mitglieder. In Seminaren und Kursen werden Betriebsinhaber und Mitarbeiter in Betrieben zu kompetenten Fachleuten in der Textilpflege geschult.

Der **Gesamtverband** ist sehr aktiv in den Bereichen Information und Öffentlichkeitsarbeit. Er stellt seinen Mitgliedern kostengünstig Marketing-Hilfen zur Verfügung. Regelmäßig erscheint sechs Mal im Jahr das Textilpfleger-Journal. In Info-Briefen wird auf aktuelle Themen hingewiesen. Außerdem sind allmonatlich wichtige Mitteilungen und Termine im offiziellen Organ des GV, der „Wäscherei- und Reinigungs-Praxis“ (WRP), nachzulesen.

Der **Gesamtverband** ist bekannt für seine gelungenen Veranstaltungen auf Bundes- und Landesverbandsebene ebenso wie für seine attraktiven Reise-Unternehmungen. Das schafft und festigt die kollegialen Kontakte der Mitglieder untereinander und stärkt das Gemeinschaftsgefühl.

 Der **Gesamtverband** schafft finanzielle Vorteile für seine Mitglieder durch Abschluß von Rahmenverträgen. Ein Beispiel ist die Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliditäts-Versorgung in Kooperation mit einem großen Versicherungs-Unternehmen.



Profil durch Leistung

Gesamtverband Neuzeitlicher
Textilpflege-Betriebe Deutschlands e. V.
Uechtingstraße 19 * 45881 Gelsenkirchen
Telefon: 02 09 / 8 50 81 * Telefax: 02 09 / 81 60 19
E-mail: info@textilpflegebetriebe.de
Internet: <http://www.textilpflegebetriebe.de>

Jumag
Dampferzeuger

der "ANDERE" Dampferzeuger
er hat kein Vorbild -
er ist eins



- Überwachungsfrei
- Öl- oder gasbeheizt
- 4 Minuten Aufheizzeit
- Betriebsdruck bis 13 barÜ
- Dampfleistung bis 320 kg/h
- Grundfos Kreiselpumpe
- Abgaswärmetauscher



Wasseraufbereitungsmodul
einsatzfertig verrohrt



Container-Dampf-Anlage
anschlußfertig

- Über 20 Jahre Dampfkesselbau
- Installation und Service im gesamten Bundesgebiet

Herstellung: Jumag Dampferzeuger GmbH
Verkauf: Schulze-Delitzsch-Str. 8
Service: D - 68542 Heddeshelm

Telefon: +49 (0) 6203 - 49 44 44
Telefax: +49 (0) 6203 - 49 44 45
e-mail: jumag@dampferzeuger.de
Internet: www.dampferzeuger.de

Federn- und daunengefüllte Kissen und Betten: Waschen oder reinigen in Lösemitteln?

Eugenie Bockelmann, Forschungsinstitut Hohenstein

Kissen und Betten mit Daunen- und Federfüllungen werden heute so hergestellt, dass sie als ganze Teile pflegbar sind, die Füllung also nicht herausgenommen werden muss. Dies ist auch erkennbar an der Pflegekennzeichnung, da bei diesen Artikeln meist auch Angaben über die Pflegbarkeit vorhanden sind.

Aufgrund der Verschmutzungsarten und der Eigenschaften von Federn und Daunen ist für Betten und Kissen eine Waschbehandlung die geeignete Behandlungsmethode. Eine Lösemittelbehandlung sollte bei dieser Artikelart nicht durchgeführt werden oder nur in Ausnahmefällen erfolgen, dann nämlich, wenn besondere Verschmutzungsarten eine Lösemittelbehandlung erforderlich machen. Dies kann dann der Fall sein, wenn ein Kissen oder ein Bett sehr stark mit öligen und fettigen Produkten, wie z.B. Hautcremes oder anderen Körperpflegemitteln, verunreinigt worden ist. Diese fettigen Verschmutzungen sind durch eine Waschbehandlung nicht oder nur unzureichend entfernbar. Sie können dagegen durch eine Lösemittelbehandlung beseitigt werden.

Nur in diesen Fällen ist für Betten und Kissen eine Lösemittelbehandlung angezeigt.

Sonst gilt, dass bei mit Federn und Daunen gefüllten Kissen und Betten eine Waschbehandlung die geeignete Behandlungsmethode ist. Dafür gibt es zwei Gründe:

1. Durch eine Lösemittelbehandlung tritt eine relativ starke Entfettung von Federn und Daunen ein. Dies kann zu einer Beeinträchtigung des Füllmaterials führen. Bei der Verwendung von geeigneten Waschmitteln erfolgt eine dagegen eine gewisse Rückfettung des Füllmaterials, so dass die Federn und Daunen ihre ursprüngliche Bauschigkeit behalten.
2. Wenn Kissen und Decken mit Federn- und Daunenfüllungen einer Lösemittelbehandlung unterzogen werden, dann muss unbedingt gewährleistet sein, dass keine Lösemittelreste in der Füllung zurückbleiben. Vor allem bei federhaltigen Füllmaterialien ist es möglich, dass in den Kielen Lösemittelreste zurückbleiben, die zunächst einge-

schlossen sind und deshalb nur langsam nach außen gelangen. In diesem Fall kann das Messgerät der Reinigungsmaschine nach dem Trocknungsprozess die Verriegelung der Tür freigeben, obwohl in den Kielen noch Lösemittelreste vorhanden sind, die erst nach der Entnahme aus der Maschine sehr langsam verdunsten. Bei in Lösemittel gereinigten Decken und Kissen mit Federfüllungen besteht deshalb die Gefahr, dass Lösemittelreste zu einer gesundheitlichen Beeinträchtigung des Benutzers führen. Man muss sich vorstellen was geschehen kann, wenn man auf einem Kissen schläft, das kurz vorher gereinigt und nicht vollständig getrocknet wurde. Langsam verdunstende Lösemittelreste werden eingeatmet und wirken narkotisierend.

Das bedeutet also: Wenn in Lösemitteln gereinigt wird, weil es die Verschmutzungsart erforderlich macht, muss eine verlängerte Trocknungszeit eingeplant werden. Zusätzlich sollten diese Teile in einem Wäschetrockner behandelt werden, um so viel Frischluft wie möglich durch die Federn strömen zu lassen.

Bei einer Waschbehandlung treten diese Gefahren nicht auf, da selbst dann, wenn in den Kielen von Federn noch Feuchtigkeit zurückbleibt, keine Gefährdung des Benutzers besteht.

Bei Bekleidung mit Daunen- und Federfüllungen ist bei der Reinigung in Lösemitteln ebenfalls zu beachten, dass die Trocknungszeit verlängert werden muss. Nur dadurch kann gewährleistet werden, dass mit der Kleidung keine Lösemittelreste aus der Maschine ausgetragen werden. Durch die notwendige Verlängerung der Trocknungszeit entstehen höhere Kosten bei der Lösemittelbehandlung dieser Kleidungsstücke. Es ist deshalb meistens günstiger, Daunenbekleidung einer Waschbehandlung zu unterziehen.

Die richtige Behandlung für daunen- und federngefüllte Kissen und Betten

Aufgrund der möglichen Verschmutzungsarten bei dieser Artikelgruppe und den speziellen Eigenschaften der Materialien ist eine Waschbehandlung die geeignete Behandlungsmethode.



Die Waschtemperatur soll 40° C nicht überschreiten. Die Waschmaschine darf nicht überladen werden, d.h. beim Befüllen sollen die Decken und Kissen locker in der Maschine liegen.

Um die Daunen und Federn nicht zu schädigen, darf nur ein neutrales oder ein spezielles Daunen- oder Federnwaschmittel verwendet werden. Vollwaschmittel oder Buntwaschmittel, die eine hohe Alkalität besitzen, sind nicht geeignet. In alkalischen Waschflotten quellen Daunen und Federn an, verlieren ihre Festigkeit und werden während des Waschprozesses geschädigt. Dies kann so weit führen, dass die Daunen und Federn ihre Festigkeit verlieren und die Füllung zusammenklumpt. Deshalb ist die Verwendung eines neutralen oder schwach sauren Produktes notwendig. Die Hilfsmittelfirmen bieten speziell für diese Artikelgruppen geeignete Produkte an.

Nach dem Waschen der Kissen und Decken muss gründlich gespült werden, um Tensidreste zu entfernen. Es sollten mindestens



drei oder vier Spülgänge durchgeführt werden. Anschließend wird ein Intervallschleudern durchgeführt, bei dem am Schluss mit hoher Umdrehungszahl geschleudert wird, um möglichst viel Wasser aus der Füllung zu entfernen. Die Trocknung erfolgt in einem Tumbler, der ausreichend groß bemessen sein muss, um eine gleichmäßige Lockerung des Füllmaterials zu gewährleisten. Zu kleine Trockner würden eine ungleichmäßige Trocknung, eine unvollständige Lockerung des Füllmaterials und klumpige Stellen verursachen.

Kissen und Betten mit Federn- und Daunenfüllungen weisen in den meisten Fällen eine korrekte Pflegeempfehlung auf. Sollte aber keine Pflegekennzeichnung vorliegen, oder eine Waschbehandlung als Pflegemöglichkeit nicht angegeben sein, dann sollten Sie mit Ihrem Kunden darüber sprechen, dass aufgrund der Materialbeschaffenheit und der Art der Verschmutzungen eine sachgerechte Nassbehandlung die richtige Behandlungsmethode ist.

MULTITRANS – Intelligente Organisation und dazu Warenausgabe rund um die Uhr.

iLSA macht Reinigungen transparent



Stellen Sie sich vor, Sie wüssten jederzeit, wo sich in Ihrem Betrieb ein bestimmtes Kundenteil gerade befindet. Interessiert Sie nicht? Dann stellen Sie sich mal vor, Sie wüssten jederzeit, wieviele Teile an einem bestimmten Arbeitsplatz bearbeitet worden sind, wann und in welcher Zeit. Schon besser? Und nun stellen Sie sich vor, Sie wüssten auch noch jederzeit, an welchem Wochentag zu welcher Stunde, welche Teile von wievielen Kunden abgegeben worden sind. Wäre das nicht die perfekte Planungsgrundlage für den Personaleinsatz?

Das alles und noch viel mehr bietet MultiTrans von iLSA Deutschland.

Anlässlich der Handwerksmesse NRW in Köln vom 13. - 17. 6. 2001 stellte iLSA die Neuheit vor, die von vielen Fachbesuchern begeistert aufgenommen wurde: MultiTrans, das komplette System zur Betriebssteuerung, wenn gewünscht einschliesslich automatischer Warenannahme und -ausgabe rund um die Uhr.

MultiTrans besteht aus mehreren Modulen. Sie können beliebig kombiniert werden, ganz den Anforderungen des jeweiligen Betriebes angepasst. Deshalb kann das System auch wachsen. Man fängt mit der Grundausstattung an und erweitert später, wenn erforderlich.

Das Herzstück ist ein PC, Darauf läuft eine Software, die es in dieser Form noch nicht gab. Sie wurde speziell für die Textilreinigung entwickelt. Von einem renommierten Softwarehaus, das sich ausschliesslich mit Prozessoptimierung befasst. Dabei wurde vor allem Wert auf absolute Bedienerfreundlichkeit gelegt. Jeder kann das System bedienen. Es gibt praktisch keine Lernkurve.

Warenannahme, Dateneingabe

Der PC steuert die Kasse. Hier erfolgt bei der Warenannahme der wesentliche Teil der Dateneingabe. Ganz nebenbei. Ohne zusätzlichen Aufwand. Laufkunden oder Stammkunden Standardware oder Fremdaufträge (Wäsche, Leder, Teppiche): MultiTrans verwaltet alles sicher und sehr elegant.

Für Stammkunden steht die automatische Warenannahme rund um die Uhr zur Verfügung. Stammkunden haben eine Kundenkarte, auf der alle kundenspezifischen Daten gespeichert sind. Damit kann der Kunde aus der Annahmebox aus-

sen am Ladengeschäft einen Wäschesack ziehen, der mit einem Barcode gekennzeichnet ist. Darin verstaut er seine abzugebenden Teile, markiert sie auf dem Annahmezettel und wirft den Sack in die Sicherheits-Schute (wie beim Nachttresor). Am Morgen wird der Wäschesack von zwei Angestellten der Reinigung geöffnet und kontrolliert (4-Augen-Prinzip). Es gilt die Zählung des Betriebes. Bei Differenzen wird der Kunde sofort angerufen. Mit der Kundenkarte kann man seine Ware natürlich auch ganz normal an der Ladentheke abgeben.

MultiTrans weiss welcher Kunde wann welches Teil zur Bearbeitung abgegeben hat. Es weiss, welche Sonderwünsche der Kunde geäußert hat und ob ggf. Beschädigungen festgestellt wurden. Es errechnet den Abholzeitpunkt anhand der Betriebskapazität und der bereits im Durchlauf befindlichen Ware. Und natürlich weiss es den Preis, ggf. den Rabatt, und ob Vorkasse bezahlt wurde, Nachkasse erhoben, auf Rechnung oder gegen Kreditkarte geliefert wird. Sie sehen, welche Möglichkeiten sich sowohl für Marketing als auch für die Betriebssteuerung bieten.

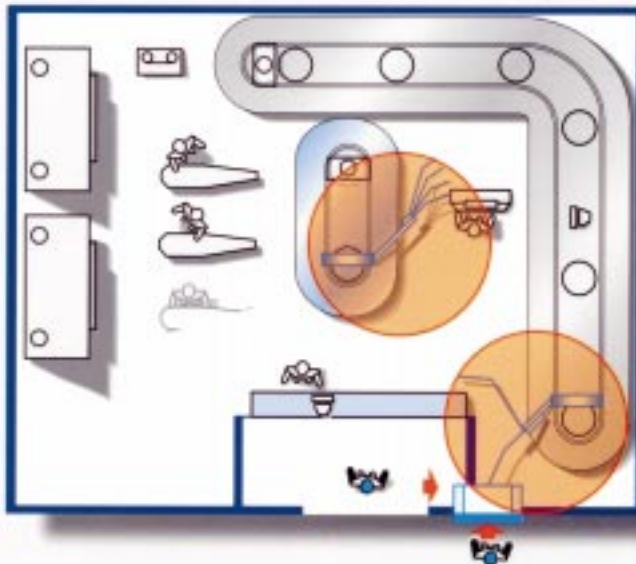
Barcode, Transponder, Lesegeräte

Aber MultiTrans kann noch mehr. Das System arbeitet mit Barcode oder Transpondern als Warenkennzeichnung. Jedes Kleidungsstück kann also automa-

tisch erkannt werden. Wozu das? Werden Sie denken.

Nun, wenn an jedem Arbeitsplatz ein Lesegerät installiert ist, wird der Zweck sofort klar:

MultiTrans weiss wo jedes Teil steckt. Und weil sich die Mitarbeiter(-innen)



mit ihrer Personalkarte am Arbeitsplatz an- und abmelden, weiss MultiTrans auch, wann wer was bearbeitet hat.

Nun kann man so etwas ja für Datenmüll halten. Zu viele Informationen. Was soll das? Aber wenn eine intelligente Software diese Information durch ein klares übersichtliches Berichtswesen gut verdaulich aufbereitet, hat der Unternehmer plötzlich ein überragendes Steuerungsinstrument in der Hand, ein echtes BDE-System.

BDE, kurz für Betriebs-Daten-Erfassung ist ein alter Hut, in der Wäscherei. Aber warum haben wir das nicht auch in den Reinigungen gemacht? Zugege-

ben, es werden und wurden ja Daten erfasst. Auf Zetteln oder bestenfalls in Formularen, die an der Reinigungsmaschine kleben. Das mag im inhabergeführten Betrieb noch akzeptabel sein, aber wie sieht das aus in Unternehmen mit mehreren Betrieben oder in Franchise-Ketten?

Sammelband

Neben PC und Lesegeräten gibt es weitere Hardware. Zunächst das Sammelband, die automatische Expedition sozusagen. Von jedem Bügelplatz und von jedem Hemdensatz wird das fertiggestellte Teil auf Drahtkleiderbügel wahllos in das Sammelband gehängt. Einzige Bedingung: Barcode oder Transponder kurz vor das Lesegerät halten. Sollte das mal vergessen werden, merkt's das Band sofort und wirft das Teil auf der "Fehler"-Stange ab. Richtig eingelesene Teile kreisen solange auf dem Sammelband, bis der Kundenauftrag komplett ist. Dann werden alle Teile des Auftrages auf der "Komplett"-Stange abgeworfen. Mit einer deutlich erkennbaren Trennmarke hinter jedem Kundenauftrag.

MultiTrans kann aber nicht nur eine einzige „Komplett“-Stange bedienen. Es kann eine ganze Anzahl von Abwurfstangen ansteuern, z.B. in der Expeditionsabteilung eines Zentralbetriebes. Der „Mehrfach-Aushängarm“ macht's möglich. Er greift die Teile mit einer Greifzange, hebt sie aus dem Sammelband, fährt zu der richtigen Abwurfstange und lässt das Teil dort abgleiten. Andere Transportsysteme mit Abstreifvorrichtung schaffen das nicht. Sie können nur ein oder zwei Abwurfstangen bedienen.

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

Kurzbeschreibung:

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

Preis:
1.994,95 DM
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



Speicherförderer

Die Kundenaufträge auf der „Komplett“-Stange werden nun auf Qualität kontrolliert, verpackt und manuell in den Speicherförderer gehängt. Dabei wird natürlich wieder der Barcode gelesen. MultiTrans weist die Nummer des Warenträgers zu, in den der fertige Auftrag eingehängt werden soll und fährt diesen Warenträger automatisch in Eingabeposition. Und wieder erkennt das System, wo sich der Auftrag befindet.

Falls bei der Qualitätskontrolle auf Nachbesserung eines Teiles entschieden wird, geht dieses Teil zurück zu dem jeweiligen Arbeitsplatz, wird dort eingelesen und somit als Rückläufer erkannt. Die übrigen (fertigen) Teile warten entweder auf den Rückläufer oder werden als Teilauftrag verpackt in den Speicherförderer gehängt.

Warenausgabe

Der Kunde kommt zum Abholen. Sein Abhol-Ticket (Laufkunde) oder seine Kundenkarte (Stammkunde) wird eingelesen. Je nach Ausstattung des Systems fährt der Speicherförderer den Auftrag entweder zur manuellen Ausgabe an die Ladentheke oder das Band wirft den Auftrag automatisch auf der Abholstange ab. Die Abholstange ist dann entweder im Laden installiert oder endet in einer Ausgabeschleuse, die wie ein Geldautomat rund um die Uhr von aussen zugänglich ist. Die Nachtausgabe ist sowohl für Stammkunden als auch für Laufkunden vorgesehen. Sollte der Auftrag wegen eines Rückläufers nicht komplett sein, zeigt das Display, welches Teil fehlt.

Informationen und Wartung Online

Jeder MultiTrans PC ist serienmässig mit einem Modem ausgestattet. Der Unternehmer kann so zu jeder Zeit von seinem Schreibtisch (zu Hause) aus alle Informationen abrufen. Wenn der Unternehmer mehrere Betriebe führt, laufen arbeitstäglich alle Informationen zentral zusammen.

So werden auch Franchiseketten geführt. Und so wird auch der Wartungs-

dienst für das MultiTrans System gemacht: Zentral von iLSA Melle aus. Soweit die Systembeschreibung, nun die zwei wichtigsten Auswirkungen auf die tägliche Praxis:

Marketing

Unser Ziel muss sein, möglichst jeden Kunden zu Stammkunden zu machen. Wir binden ihn über die Vorzüge der Kundenkarte. Dazu gehört die Annehmlichkeit, die Ware jederzeit rund um die Uhr über die Annahmehbox abgeben zu können. Die Kundenkarte kann aber auch eine Rabattsystem steuern (einfacher Rabatt, Stafflrabatt). Oder ein Bonussystem (1 Teil frei nach xx DM Umsatz oder ähnlich). Die Kun-

der Betriebsorganisator unmittelbar praktischen Nutzen daraus ziehen kann. Die wichtigsten Anwendungen sind die, die zur Optimierung des Personaleinsatzes führen. Also die Frage beantworten: Wann brauchen wir wieviel Personal. Grundlage für einen solchen Personaleinsatzplan ist die Aufzeichnung der Annahmekurven: Wann nehmen wir wieviele Teile an, von montags bis samstags und täglich von Betriebsbeginn bis -ende. MultiTrans produziert diese Information in handlichen Tabellen und grafischen Darstellungen. Darauf kann der Betriebsleiter den bestmöglichen Einsatz des Personal planen mit dem Ziel, die Leistung pro Kopf und Stunde möglichst hoch zu halten. Wer heute bei attrakti-



denkarte wird bei Vorkasse wie bei Nachkasse verwendet. Sie kann auch Grundlage einer monatlichen Rechnungslegung sein. Oder sie kann als Pre-Paid-Karte im voraus mit einem bestimmten Geldbetrag bezahlt werden.

Und schliesslich gibt uns die ausgefeilteste Software von MultiTrans regelmässig einen Bericht über alle diejenigen Stammkunden, die in einem bestimmten Zeitraum KEINE Ware mehr abgegeben haben. Die Abarbeitung dieses Berichtes ist Chefsache: Anrufen, fragen was wir falsch gemacht haben und falls der Kunde enttäuscht wurde, vorsichtig darum werben, es noch einmal mit uns zu versuchen.

Betriebsorganisation/Kosten-senkung

Sie haben gesehen, die Datenbank hält alle denkbaren Informationen. Das intelligente MultiTrans System verknüpft und filtert diese Informationen so, dass

ven Preisniveau und marktgerechten Löhnen etwa 30% Lohnkosten vom Nettoumsatz erreichen will, kommt ohne flexiblere Personalplanung einfach nicht aus.

Zusammenfassung:

Es hängt von der Situation des einzelnen Betriebes ab, welche Merkmale von MultiTrans wichtiger erachtet werden: Das umfassende Informationssystem, das praktische Sammelband, der Speicherförderer (bei entsprechender Raumhöhe natürlich auch unter der Decke zu installieren) oder einfach nur die sehr leicht zu bedienende Computerkasse als Grundlage des gesamten Systems. MultiTrans optimiert alle Bereiche, die mit unserem Betrieb in Wechselwirkung stehen: Die Beziehung zum Kunden, das Personalwesen, den Warenfluss, alle Bearbeitungskosten und damit den wirtschaftlichen Gesamtnutzen. MultiTrans ist eine Investition, die sich innerhalb kürzester Zeit bezahlt macht.

Millimeterarbeit in Berlin Charlottenburg

Da kamen selbst die erfahrenen Profis (Berater Rüdiger Schulz und Kundendienst Hans-Dieter Fabisch) von Ilsa "ins Schwitzen": Eine neue Multimatic BW 1000 mit 50 kg Beladegewicht musste millimetergenau durch eine vorhandene Ladenöffnung eingebracht werden.

Ort der Handlung: Berlin Charlottenburg – Reinigung Serebrinski.

Für den motivierten Kundendienst war es das "heisseste" Wochenende des Jahres:

Ausräumen der "alten" Maschine, Einbringen und Installieren der neuen Maschine – von Freitag bis Sonntag! Nur durch die hervorragende Koordination von Herrn Fa-

bisch und die nachahmenswert gute Zusammenarbeit zwischen Beratung, Kundendienst und Herrn Serebrinski konnte dieses Projekt reibungslos und in vorgesehener Zeit abgewickelt werden. Die Textilreinigung Serebrinski wird seit 1991 mit steigendem Erfolg vom Inhaber geführt.

Die Kunden setzen sich aus einer gesunden Mischung aus Geschäfts- und Privatkunden zusammen. Durch das persönliche Engagement aller Mitarbeiter der Rei-



nigung kann die ILSA-Maschine ausgelastet arbeiten. Und damit steht dem weiteren Erfolg der Reinigung Serebrinski nichts im Wege!



fasson
Actiengesellschaft

Die freundlichen Reinigungen
bereits 60 mal in Deutschland

fasson AG

Am Flugplatz 15

31137 Hildesheim

Tel. 05121-59080

Fax. 05121-590812

info@fasson-ag.de

www.fasson-ag.de

Für unsere Filialen in Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Hessen und Nordrhein Westfalen suchen wir engagierte und motivierte **Mitarbeiter**. Wir bieten Ihnen einen attraktiven Arbeitsplatz!



fasson bietet ständig **Gebrauchtmaschinen** an. Z.B. Multimatic S320, Phönix 320, 360, 420 el. behz. Hemdensätze, Normbauband in top Zustand, Böwe Waschtechnik 22 Kg dampfbeheizt. Rufen Sie uns an: 05121-59080

NEUES vom GV

Termine der Lehrgänge zur Ausbildung zum Sachkundigen – gem. § 21 UVV VBG 68

Schwerpunkt Per:

Gelsenkirchen 26.01.2002, 23.03.2002
Hannover 02.02.2002
Schwerin 16.02.2002
Karlsruhe 23.02.2002
Berlin 16.03.2002

Schwerpunkt KWL:

Gelsenkirchen 27.01.2002, 24.03.2002
Hannover 03.02.2002
Schwerin 17.02.2002
Karlsruhe 24.02.2002
Berlin 17.03.2002

Lehrgangsgebühren:

GV-Mitglieder DM 160,00 + 16 % MwSt = DM 185,60, Nicht-Mitglieder DM 210,00 + 16 % MwSt = DM 243,80
Die Lehrgangsmappe geben wir zum Selbstkostenpreis von DM 56,00 + 16 % MwSt = DM 64,96 weiter.

Spezial-Seminar für Naßreinigung

Timmendorfer Strand 30./31.03.2002

Lehrgangsgebühr:

GV-Mitglieder DM 270,00 + 16% MwSt = DM 313,20, Nicht-Mitglieder DM 370,00 + 16% MwSt = DM 429,20

Ausbildung zum Fachbetrieb gem. § 19L Wasserhaushaltsgesetz (WHG)

Termine in der Geschäftsstelle zu erfragen

Lehrgangsgebühren:

GV-Mitglieder DM 280,00 + 16 % MwSt = DM 324,80, Nicht-Mitglieder DM 360,00 + 16 % MwSt = DM 417,60.

Die Lehrgangsmappe geben wir zum Selbstkostenpreis von DM 60,00 + 16 % MwSt weiter.

Jahrestagung in Lünen

Einen neuen Weg beschritt der Landesverband NRW im Gesamtverband bei der Ausrichtung seiner Jahrestagung, die am 20. Oktober in Lünen stattfand. Bereits bei der Auswahl des Tagungsortes hatten wir diesmal weniger Wert als sonst auf eine reizvolle Gegend gelegt um den Besuchern die Entscheidung zu erleichtern, aus dem anspruchsvollen Programm auch tatsächlich den größtmöglichen Nutzen zu ziehen.

Am Tag der Veranstaltung konnten wir dann mit Zufriedenheit feststellen, daß unsere Bemühungen von unseren Mitgliedern offen-

bar honoriert wurden, denn die Besucherzahl tagsüber betrug ca. 280 Personen. Damit konnten Veranstalter und Aussteller durchaus zufrieden sein. Großes Interesse fanden insbesondere die Infostände, an denen sich etwas bewegte, d.h. an denen Geräte in Betrieb gezeigt wurden.

Auch die in diesem Jahr erstmals praktizierte Form der Expertenrunden im Gegensatz zur herkömmlichen Referate-Tagung fand bei den Besuchern großen Anklang. Insbesondere in den beiden ersten Themenkreisen machten die Teilnehmer sehr intensiv davon Gebrauch, die Experten "auf Herz und Nieren" zu befragen, während das Thema "Umweltschutz" bedauerlicherweise nicht so recht angenommen wurde. Auf jeden Fall wurde diese neue Form der Informationsmöglichkeit von den Teilnehmern sehr positiv beurteilt.

Daß der Gesellschaftsabend mit erlesenem Programm wie immer großen Anklang fand, bedarf fast keiner besonderen Erwähnung. Fazit: eine gelungene Veranstaltung zum Nutzen unserer Mitglieder.

Liebe Leserin, Lieber Leser,

nachfolgend können Sie zwei wichtige Beiträge von den Hohensteiner Instituten lesen, die wieder Argumentationen an die Hand geben, dem Verbraucher klar zu machen, Textilien in die Reinigung zu geben.

Wir, Marketing Service Schwarz, haben dazu zwei Plakatentwürfe gestaltet.

Zusätzlich gibt's einen Entwurf, um dem Verbraucher die Bearbeitungszeiten eines Kleidungsstückes in Ihrem Betrieb zu verdeutlichen (siehe nebenstehend →).

Uns interessiert natürlich, Ihre Meinung zu diesen drei Plakaten!

Bei entsprechender positiver Resonanz werden wir diese Motive als DIN A 1 Plakate drucken lassen und Ihnen zur Verfügung stellen.

Also, sagen Sie uns Ihre Meinung: telefonisch 0 54 22 / 4 21 57

per Fax 0 54 22 / 95 91 13

per e-mail: plakate@ms-schwarz.de

Getrocknete Eiscreme lockt Motten in die Kleidung!

Bönnigheim - Es ist kühler geworden und man zieht wieder etwas Wärmeres an; die Sommerkleidung wandert nach und nach in den Schrank. Allerdings sollte sie niemals ungereinigt aufbewahrt werden, denn Flecken und Gebrauchverschmutzungen locken Motten an.

Im Kleiderschrank geht es sehr viel umweltfreundlicher zu als noch vor einem Jahrzehnt. Aber wo Licht ist, ist auch Schatten und der Schatten im Kleiderschrank ist ein idealer Lebensraum für kleine Tierchen, die im Dunkeln ihr Un-

wesen treiben. Wer kennt sie nicht, die gefürchteten Motten oder andere Wollschädlinge, wie Pelz- und Teppichkäfer. Die eigentlichen Übeltäter sind jedoch nicht die fliegenden Motten oder herumkrabbelnden Käfer selbst, sondern ihre Raupen bzw. Larven. Sie ernähren sich von Textilien aus Wolle, Seide und anderen Stoffen aus edlen Tierhaaren. Schmutzrückständen, die in Form von Schweiß, Hautfett, Schuppen und Flecken nach dem Tragen in mehr oder minder großer Menge auf den Kleidungsstücken vorhanden sind, locken

Zeitbedarf für die Bearbeitung Ihrer feinen Garderobe in einer guten Textilpflege:

Annahme

Auszeichnen und prüfen, wie das Teil ordnungsgemäß und fachmännisch zu pflegen ist

5 min

Vorbereitung

Sortieren und die richtige Maschine auswählen

Vordetachieren (Behandlung von Flecken)

15 min

Reinigung

Beladen 2 min, Reinigen 10 min, Schleudern 5 min, Reinigen 15 min, Schleudern 5 min, Trocknen 20 min, Entladen 3 min

60 min

Zwischenlagerung und Transport

zu den Bügelstischen

5 min

Bügeln

Finieren auf dem professionellen Bügelstisch oder Spezialgeräten

10 min

Sortieren und Endkontrolle

Mehrere Teile eines Kunden werden zusammengestellt und eine gründliche Endkontrolle durchgeführt

10 min

Verpacken und Abhängen

Alle Teile werden verpackt und in das Speicherband gehängt

5 min

Mindestzeitbedarf für Ihr feines Garderobenteil in einer guten Textilpflege

110 min

sie unwiderstehlich an. Leider merkt man meist erst im nächsten Frühjahr, wie fleißig die ungebetenen Gäste inzwischen gewesen sind. Nach dem Reinigen oder Waschen gibt dann so manches Textil Durchblick, wo vorher keiner war: Angebissene Fasern werden herausgelöst und es entstehen kleine Löcher. Zu Zeiten unserer Groß- und Urgroßeltern wurde so etwas noch gestopft, heute ist etwas Neues fällig. Wer auf solche Gründe, seine Sommergarderobe zu erneuern, lieber verzichten will, sollte die Kleidung vor dem Über-

wintern unbedingt Waschen oder Reinigen lassen. Das hat darüber hinaus den Vorteil, dass relativ frische Flecken sehr viel leichter zu entfernen sind, als nach der Alterung über die Herbst- und Winterzeit.

ACHTUNG! Wollschädlinge!

Motten mögen Flecken!



TIPP:

Lassen Sie Ihre Kleidung immer erst reinigen, bevor Sie sie weghängen!

Kleiderpflege im Haushalt kontra professionelle Textilpflege

BÖNNIGHEIM - Das Umweltbewusstsein der Verbraucher ist gestiegen. Dies zeigt sich nicht zuletzt auch darin, dass viele es ablehnen, ihre Kleidung beim Textilpflegeprofi reinigen zu lassen. Grund dafür ist die Annahme, dies sei weniger umweltschonend als die Haushaltswäsche mit der Waschmaschine. Dass dies ein unhaltbares Vorurteil ist, belegt ein vom Internationalen Textilforschungszentrum Hohensteiner Institute, Bönnigheim vorgenommener Vergleich der beiden Reinigungsmethoden: Demnach belastet die professionelle Kleiderpflege die Umwelt weniger als die Kleiderwäsche im Haushalt.

Die reine Handwäsche ist wirklich umweltschonender, weil dazu keine stromverbrauchenden Geräte verwendet werden. Doch wer hängt schon gerne tropfnasse Kleidung zum Trocknen auf die Leine? Wer eine Waschmaschine und/oder einen Trockner besitzt, macht selbstverständlich auch davon Gebrauch. Eine handelsübliche Haushaltswaschmaschine benötigt in etwa dieselbe Energiemenge (1 kWh) wie moderne Textilreinigungsmaschinen (0,9 kWh). Der Wasserbedarf der Haushaltswäsche ist hingegen um einiges höher als beim Reinigen. 30 Liter pro Kilo Kleidung werden pro Wasch-

gang durchschnittlich verbraucht. Daneben gelangen zusammen mit dem entfernten Schmutz zusätzlich noch 59 Gramm Waschmittel und Weichspüler ins Abwasser, die zur Wiederaufbereitung in die Kläranlagen geleitet werden.

Bei der professionellen Textilpflege dagegen, liegt der Trinkwasserverbrauch pro Kilo Kleidung gerade einmal bei 0,8 Liter - das sind gut 97 Prozent weniger als bei der Wäsche zu Hause. Darüber hinaus ist auch der Einsatz

Pflege-leicht...
... ist Garderobe mit diesem Symbol ...
für Sie, ... wenn wir sie pflegen!
Professionelle Textilpflege gibt's hier!

von Waschmitteln in der Textilreinigung um 89 Prozent geringer, denn pro Charge werden lediglich 12 Gramm Waschhilfsmittel benötigt. Schmutz und Waschmittel werden von Spezialfirmen wiederaufbereitet, so dass diese lösemittelfrei zur Entsorgung gelangen. Und schließlich werden Textilreinigungsbetriebe regelmäßig durch anerkannte Organisationen wie zum Beispiel TÜV oder DEKRA kontrolliert.

Neben dem Aspekt der Sauberkeit spielt bei der Frage selber waschen oder reinigen lassen also auch der Umweltgedanke eine nicht unwesentliche Rolle. Gerade bei eleganten und hochwertigen Outfits wie Business-Garderobe sollte man bei der Pflege aber auch unbedingt darauf achten, dass der Wert der Kleidung möglichst lange erhalten bleibt. Im Zweifelsfall empfiehlt es sich deshalb, den Service einer Qualitätsreinigung in Anspruch zu nehmen. Die Textilpflegeprofis verfügen über das nötige Know-how und die geeignete Ausrüstung für eine schonende Kleiderpflege und ein perfektes Finish. So wird die Lieblingsgarderobe immer gründlich sauber und ordentlich gebügelt. Und das umweltschonender als bei der Haushaltswäsche.

Gebrauchsmaschinen-Markt

Günstige Angebote:

- MULTIMATIC S 240 KWL
(m. Dest.), Füllmenge 12 kg, HD, Bj. 94
- MULTIMATIC S 320 KWL
(m. Dest.), Füllmenge 16 kg, HD, Bj. 92
- MULTIMATIC PHOENIX 320 KWL
(m. Dest.), Füllm. 16 kg, HD, Bj. 95
- MULTIMATIC PHOENIX 500 KWL
(mit Dest.), Füllm. 25 kg, HD, Bj. 95
- Union Starlet 280 KWL
(ohne Dest.), Füllm. 14 kg, EL, Bj. 99
- Union 400 KWL MARKANT V
(mit Dest.), Füllm. 20 kg, EL, Bj. 97
- Rewatec Swiss-Clean HC-sol,
Typ 3152, Füllm. 15 kg, EL, Bj. 96

Superpreise:

- Union Flexmatic 283 (Per),
Füllm. 13 kg, EL, Bj. 95
- MULTIMATIC PHOENIX 500,
Füllm. 25 kg, HD, Bj. 95
- MULTIMATIC PHOENIX 1000,
Füllm. 50 kg, HD, Bj. 95

Gute Gebrauchsmaschinen und -geräte:

- Garderobenformer, Veit
- Hosentopper, Veit
- Doppelfinisher, Barbanti und Brüske
- Hemdenfinisher, diverse Hersteller
- Zylindermangel, Girbau, gasbeh., Arbeitsbreite 1940 mm, Walzendurchm. 325 mm
- Dampferzeuger, WIMA Typ DG 150 Öl



... bringt's auf den Punkt.

ILSA
Deutschland GmbH
Gerdener Str. 71
D-49324 Melle

Tel. 0 54 22/10 00 · Fax 0 54 22/1 00 48
www.ilsa-d.de · e-mail: info@ilsa-d.de

Weitere Informationen erhalten Sie im WorldWideWeb: (alphabetische Auflistung)

- www.alles-sauber.com
- www.buefa.de
- www.dampferzeuger.de
- www.dtv-bonn.de
- www.fasson-ag.de
- www.ilsa-d.de
- www.manfredraeder.de
- www.odosorb.com
- www.schibensky.de
- www.seitz24.com
- www.tbz-rheine.de
- www.textilpflegebetriebe.de
- www.textilpflege technik.de
- www.textilreinigung-eckhardt.de
- www.v-schulke.de
- www.wehrleundweber.de



... bringt's auf den Punkt.



**FROHE WEIHNACHTEN
UND EIN ERFOLGREICHES
NEUES JAHR
WÜNSCHT IHNEN
DAS GESAMTE
TEAM VON
ILSA
DEUTSCHLAND!**

