



MultiVision

▪ **FACHWISSEN**

Kleines Lexikon der Chemie

▪ **WELTWEIT**

Comeback der Clean in New Orleans

▪ **QUALITÄTSSTRATEGIE**

Ein Versprechen an die Kunden

*Das Lifestyleprodukt
Hemdenservice:
Innovative Technik eröffnet
eine neue Dimension*

Das Hemd ist attraktiv wie nie Es geht um optimale Auslastung und Produktivität



Gerade erlebt das Herrenhemd eine modische Renaissance. Die Modewelt erklärte in diesem Jahr den Boyfriend-Look (mit übergroßen Herrenhemden) zum Toptrend für modebewusste junge Frauen. In der professionellen Textilreinigung zählt das Hemd seit langem zu den Dauerbrennern, mit steigender Tendenz. Wenn die Modebranche dieses Geschäft nun noch ein bisschen anschiebt, kann das nicht schaden. Je mehr Hemden, umso besser.

Allein die Menge macht jedoch keinen Gewinn in der Textilreinigung. Wer mit der Pflege von Hemden (Blusen, etc.) wettbewerbsfähig sein will, muss nach dem Stand der Technik arbeiten. Wer heute noch Geräte der ersten Stunde einsetzt, wird seinen Kunden kaum ein – sowohl qualitativ als auch preislich – überzeugendes An-

gebot machen können. Um auf einem hart umkämpften Markt erfolgreich agieren zu können, braucht es betriebswirtschaftlich attraktive Hochleistungstechnik. Und diese wurde in der Tat im Laufe der letzten Jahrzehnte revolutionär weiterentwickelt.

Bereits 1995 hatte Multimatic seinen ersten Hemdenfinisher ausgeliefert und, auf der Messe in Frankfurt 1996, den Hemdenfinisher mit Kragenmanschettenpresse Typ Pantex, unter der Bezeichnung *Hemdenmatz* vorgestellt. Der Begriff Hemdenservice wurde damals erst geboren und rief viele Skeptiker auf den Plan. Warum so viel Geld für Finishtechnik ausgeben? Hemden wurden bis dahin so gut wie gar nicht in die Reinigung gebracht. An der Idee dahinter hat sich jedoch nichts geändert: die Auslastung und Produktivität der Betriebe zu optimieren, deren Auftragsvolumen (Teile) konstant rückläufig war. Der Marketingaspekt: Wenn es gelänge, mit dem Hemdenservice neue Kund/innen zu akquirieren, würden diese auch wieder andere Textilien in die Reinigung bringen. Die Pioniere des Hemdenservice hatten den Sinn und Wert sofort verstanden. Sie investierten in den Hemdensatz und boten die Hemdenpflege zu einem sehr günstigen Preis, auf der Kalkulationsbasis der Deckungsbeitragsrechnung, an. Einen Teil der Investitionskosten betrachten sie als Werbung, um ihre wichtigste Zielgruppe – die Frauen – damit gezielt anzusprechen. Die psychologi-

sche Strategie: Arbeitsentlastung und Freizeitgewinn und ein gutes Gewissen aufgrund des niedrigen Preises! Für sehr viele Betriebe ist diese Rechnung bereits aufgegangen; sie haben ihre Hemdenkonzepte zum Teil erweitert und konnten deutliche Umsatzzuwächse erzielen. Anderen eröffnet sich diese Dimension erst jetzt. Ohne eine realistische Kalkulation und ein ausgereiftes Technikkonzept geht es allerdings in keinem Fall. (*Lesen Sie dazu unseren Bericht auf der Seite 21*).

Es ist längst bewiesen: Reinigungen, die mit einem etwas niedrigeren Preis die Hemden kostendeckend bearbeiten können, erzielen vor allem einen Mehrertrag an Kundenzufriedenheit und festigen ihre Kundenbindungen. Für mich ist das Hemd ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Textilreinigung. Ebenso wie eine Reihe anderer Zusatzprodukte, z. B. der Bettenservice, die leider immer noch vernachlässigt werden. Aufgrund der demographischen Entwicklung werden wir künftig noch weitere Zielgruppen mit genau diesen Produkten erreichen, aus Alten- und Pflegeheimen, Seniorenresidenzen usw., aber auch aus dem Businesssegment. Die Aspekte Bequemlichkeit und Entlastung sind generationsübergreifend! Hier ist Umsatzpotenzial in großer Menge vorhanden und gutes Geld zu verdienen.

Ihr Dieter Kampmann

Wir bieten Ihnen eine starke Reinigungsfachkraft,
...ganz ohne Sozialabgaben.

- Top Lösemittelqualität
dadurch hervorragendes Reinigungsergebnis
- Bestes PreisLeistungsverhältnis
- Vertrieb europaweit via UPS und DHL



KLEEN-RITE

Filterelemente

Vertriebs GmbH & Co. KG
Grabauer Straße 41-43
21493 Schwarzenbek

Tel: 04151 84050
Fax: 04151 840519



- | | | |
|------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| 6 Zertifizierung im Verbund | 12 Comeback der Clean '09 | 18 Familientradition fortführen |
| 9 Kleines Lexikon der Chemie | 16 Dafür stehe ich | 20 Qualitätsnachweis für iPURA |
| 10 Technik made for Germany | 17 Erfolgreich durch Anpassung | 21 Lifestyleprodukt Hemdenservice |

Liebe Leserin, lieber Leser!



Wenn Sie die September-Ausgabe der **MultiVision** 2009 in den Händen halten, sind die Aktionswochen, mit dem dritten Thema der diesjährigen Branchenkampagne, bereits angelaufen. In diesem Herbst steht der professionelle Hemdenservice im Fokus der bundesweiten Werbewochen der Textilpflegebranche. Die Verantwortlichen im Ausschuss Marketing und PR des DTV sowie die Sponsoren haben damit den modischen Zeitgeist perfekt aufgegriffen: Das Hemd ist trendy wie nie! Weniger aus modischer als aus technischer

Sicht setzt sich die MultiVision jetzt mit den betriebswirtschaftlichen und kalkulatorischen Aspekten dieses Zusatzproduktes in der Textilreinigung auseinander. Aktueller Anlass ist ein völlig neues Technikkonzept (*siehe Seite 21*). Den Hemdenservice zu einer Lifestyledienstleistung zu machen, mag etwas hoch gegriffen klingen. Unsere Berichterstattung zeigt: Die Branche ist auf einem guten Weg.

Um Investitionen, unternehmerische und technische Perspektiven geht es auf den folgenden Seiten außerdem. **MultiVision** gibt Meinungen und Erfahrungen aus der Praxis wieder und lässt Experten zu Wort kommen: unter anderem den öffentlich bestellten, vereidigten Sachverständigen Dieter Essing, der sich intensiv mit der Qualität der innovativen iPURA-Technik beschäftigt hat (*Seite 16*).

Unser Bericht über das erfolgreiche Comeback der internationalen Fachmesse Clean 2009 in New Orleans erlaubt einen Blick über den Tellerrand und stellt Ihnen die weltweit agierenden Multimatic-Technikpartner vor (*Seite 12*). Und da wir stets bemüht sind, auch unterhaltsam und lesefreundlich zu vermitteln, bedanken wir uns diesmal auch bei Dr. Joerg Schwerdtfeger. Der Diplom-Chemiker erklärt die gängigsten Begriffe aus der Chemie der Textilpflege, so dass wir sie wirklich verstehen.

Ihre Gabriele Rejschek-Wehmeyer

Impressum

Herausgeber

Multimatic iLSA Deutschland GmbH
Dieter Kampmann
Gerdener Straße 71
D-49324 Melle
Telefon [05422] 100-0
Telefax [05422] 100 48
www.multimatic.de
dkampmann@multimatic.de

Redaktion und Anzeigen

Gabriele Rejschek-Wehmeyer
(V.i.S.d.P.)
Fahrenkampstraße 38
D-32257 Bünde
Telefon [052 23] 18 83 79
Telefax [052 23] 18 83 70
info@wortundidee.de

Titelfoto

Wort und Idee

Gestaltung

Astrid Farthmann, Bünde

Druck und Verarbeitung

Druckerei + Verlag B. Scholten, Melle

ISSN 1615-3537

Kurz notiert:

Das Eis wird dünn!

■ **MELLE** – Ende 2009 läuft die Zeit für das HFCKW Kältemittel R22 endgültig ab. Ab dem 1. Januar 2010 ist der Einsatz von R22 Neuware in Kälteanlagen gemäß VO EG2037/2000 verboten! In Deutschland regelt die Chemikalien Ozonschicht VO (ChemOzonSchichtV) dazu ergänzende Maßnahmen. Zur weiteren Beratung stehen die Experten im Hause Multimatic in Melle zur Verfügung.

www.multimatic.de

E-Mail an den OTV

■ **BERLIN** – Unmittelbar nach der Wende wurde der Ostdeutsche Textilreinigungs-Verband e.V. (OTV) mit Unterstützung des Deutschen Textilreinigungs-Verbandes, Bonn, gegründet. Bis heute ist Potsdam offizieller Sitz des OTV. Die Geschäftsstelle wurde mittlerweile von Dresden nach Berlin verlegt. Vorsitzender ist Hans-Albert Heim, Wäscherei Heim, Berlin. Sein Stellvertreter ist Friedrich Bauer, Ba-Textilpflege in Blankenhain (Thüringen), Geschäftsführer Steffan Rimbach. Geändert hat sich jetzt die E-Mail-adresse!

info@otv-berlin.de

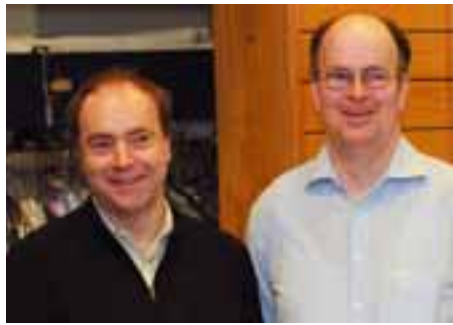
www.otv-berlin.de

Texcare Asia

■ **BEIJING (China)** – Die Texcare Asia, International Trade Fair for Modern Textile Care, findet vom 28. bis 30. Oktober 2009 im China International Exhibition Center Beijing, China, statt. Im Deutschen Pavillion werden u. a. die Firmen Kannegiesser, Seitz and BÜFA ihre Produkte und Serviceleistungen auf dem expandierenden, asiatischen Markt vorstellen. Die Leitmesse der Region für die gesamte Textilpflegebranche wird mehr als 90 führende Marken aus Belgien, China, Dänemark, Deutschland, Italien, Japan, Portugal, Spanien, Schweden, Türkei und den USA präsentieren.

www.texcare.com

125 Jahre meisterhafte Arbeit Erfolgreich mit solidem Konzept



Christian und Meinrad Himmelsbach

■ **FREIBURG** – **MultiVision** hat wiederholt über das Engagement und die herausragenden Leistungen der *Reinigung und Färberei Himmelsbach*, Freiburg, berichtet. Als einer der ersten Betriebe erhielt Himmelsbach im Jahr 2006 den Goldenen Kleiderbügel für seine innovativen Marketing- und Organisationskonzepte. Unterstützt durch die Handwerkskammer Freiburg, die der Auszeichnung großes Interesse widmete, wurden regionale TV- und Radiosender für die professionelle Textilpflege sensibilisiert. Passend zum Firmenjubiläum wurden die Anstrengungen des Textilpflegeunternehmens noch einmal mit dem

Goldenen Kleiderbügel 2009 gewürdigt. Himmelsbach wurde in der Kategorie »Vorbildliches Energiesparkonzept« ausgezeichnet. Darauf können Christian und Meinrad Himmelsbach, die Urenkel des Firmengründers, stolz sein. Ebenso wie auf die Tatsache, dass sie das traditionsreiche Familienunternehmen mit derartigem Erfolg weitergeführt haben.

Die heutigen Inhaber nehmen sich allerdings eher zurück und formulieren ihre Philosophie in einer außergewöhnlichen Jubiläumsbroschüre. 125 Jahre Firmengeschichte seien eine stolze Zahl, allerdings nicht der Verdienst einer herausragenden Persönlichkeit, einer bahnbrechenden Unternehmensidee oder besonders glücklicher Zeitumstände. »Wir verdanken es dem Zusammenspiel von Unternehmerpersönlichkeiten, engagierten Mitarbeiter/innen, Partnern und natürlich zufriedenen Kunden.« Ihre Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeiter/innen, der Gesellschaft und der Umwelt wird deutlich, nicht nur im geschriebenen Wort. (Lesen Sie mehr über 125 Jahre Himmelsbach in der nächsten MultiVision).

Jahrzentelanges Engagement für das Gewerbe



■ **DETMOLD** – Nach kurzer schwerer Krankheit verstarb Horst Schönwälder, Detmold, im August dieses Jahres im Alter von 74 Jahren. »Wir trauern sehr um ihn«, sagt Waltraud Lang, ehemalige Leiterin der Geschäftsstelle des Gesamtverbandes, im Namen aller ihm verbundenen Kolleg/innen und Freunde. »Wir werden ihn nicht vergessen und sein Andenken stets in Ehren halten«, betont auch Wolfgang Winkler im Namen des ehemaligen Präsidiums des Gesamtverbandes.

Horst Schönwälder, der agile Unternehmer, hatte seinen Textilpflege-Betrieb aus kleinsten Anfängen zu einem respektablen mittelständischen Unternehmen gemacht, war

in seinen mittleren Jahren in der Kommunalpolitik aktiv und saß im Rat der Stadt Detmold. Daneben engagierte er sich bereits in jungen Jahren in der aktiven Verbandsarbeit, zunächst auf Bezirks- und Landesebene, dann in der Verbandsführung. Von 1991 an führte er als Präsident den Gesamtverband Neuzeitlicher Textilpflege-Betriebe Deutschlands e.V., bis zu dessen Verschmelzung mit dem DTV am 30. Juni 2007.

In den Jahren seiner unternehmerischen und verbandlichen Tätigkeit setzte Horst Schönwälder Akzente und gab dem Gewerbe viele Impulse. Mit ganzer Kraft setzte er sich für die Interessen des Gewerbes und der GV-Mitglieder ein. »Die Mitglieder und die Branche haben ihm viel zu verdanken«, so Waltraud Lang und Wolfgang Winkler.

Das TBZ feiert im Oktober: 20 Jahre Aus- und Weiterbildung in Rheine

■ **RHEINE** – Das Textilreiniger-Bildungszentrum Münsterland e.V. (TBZ) ist eines der renommiertesten Bildungszentren der Branche in unserem Land.

Seit 1979 betreibt die Textilreiniger-Innung Münster-Münsterland das beispielhaft eingerichtete und geführte Zentrum zur Aus- und Weiterbildung in Rheine, heute unter der Leitung von Udo Nagelschmidt. Der Textilreinigermeister und Unternehmer freut sich, in diesem Jahr den 20. Jahrestag einer Einrichtung feiern zu können, die entscheidend dazu beiträgt, die Qualität

der Mitarbeiter/innen und Führungskräfte in der professionellen Textilpflege zu sichern. Aus diesem Anlass lädt er alle Interessierten am **17. und 18. Oktober 2009** zu einem **Textilreinigertreff** ein.

Das Gelingen der nunmehr 20-jährigen, erfolgreichen Bildungsarbeit verdanke das TBZ nicht zuletzt allen Mitgliedern, der Industrie, den Dozenten, der Stadt Rheine, der Schulleitung des Berufskollegs und natürlich den vielen Schüler/innen und Kursteilnehmer/innen, die das Bildungsan-

gebot wahrgenommen haben. »Gemeinsam mit allen wollen wir den Geburtstag des TBZ gebührend feiern«, so Udo Nagelschmidt im Namen des gesamten TBZ-Vorstandes.

Zulieferer und Partner des TBZ werden in den Räumen des Technikums und einem Zelt auf dem Schulgelände ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Wer sich für das umfassende TBZ-Bildungsangebot interessiert, wird vor Ort außerdem direkt und kompetent beraten.

www.tbz-rheine.de

Wehrle & Weber GmbH

Neuer Verkaufsleiter



■ **MELLE** – Seit dem 1. Juli 2009 verstärkt Verkaufsleiter Jens Appelbaum das Vertriebs- und Beratungsteam der Wehrle & Weber GmbH in Melle.

Der 1974 in Darmstadt geborene Diplom-Ingenieur arbeitete von 2006 bis 2009 bei der Firma Kannegiesser in Vlotho in den Bereichen Flach- und Trockenwäschereitechnik sowie Sondermaschinenbau Wäschereitechnik.

Im Hause Wehrle & Weber wird sich der neue Verkaufsleiter dem gesamten Bereich Textilpflegetechnik widmen. Dabei will er den Bedürfnissen und Problemen des Marktes direkt vor Ort begegnen. Seine Tätigkeit bei Wehrle & Weber sieht er als interessante Herausforderung: »Dieser Technikbereich, in Verbindung mit dem direkten Kundenkontakt, entspricht genau meiner Vorstellung für meinen zukünftigen Berufsweg.« Und da die Chemie stimmt, sei das eine gute Basis, den Erfolg des Unternehmens gemeinschaftlich zu sichern und auszubauen.

Jens Appelbaum freut sich auf den Dialog mit den Kunden und eine gute Zusammenarbeit im starken Außendienstteam.

www.wehrleundweber.de

Ihre Kunden werden
begeistert sein!

BÜFA

BÜFA ModulDos

bringt Textilpflege zur Perfektion!

Das
Original!

- kostensparend
- zuverlässig
- vielfältig
- sicher
- materialschonend



BÜFA Reinigungssysteme GmbH & Co. KG

August-Hanken-Straße 30 · 26125 Oldenburg

Telefon 0441 9317-251 · Telefax 0441 9317-100 · www.buefa.de

Nähere Informationen unter www.moduldos.de



Ein weiterer Meilenstein in der Verbandsarbeit

DTV-Zertifizierung: Qualität im Verbund

■ **BONN/FULDA** – »Die Leistungen von Betrieben transparent zu machen, die – trotz oder gerade wegen der Krise – mit besonderen Anstrengungen um den Erhalt ihrer Unternehmen und den damit verbundenen Arbeitsplätzen kämpfen, ist ein Anliegen der DTV-Verbandszertifizierung. Unseren Betrieben mit einem branchenspezifischen Qualitätsmanagement und der Zertifizierung im Verbund einen Marktvorsprung zu geben, ein weiteres«, so Friedrich Eberhard. Der diesjährige Verbandstag in Fulda werde den interessierten Unternehmer/innen die Gelegenheit geben, sich darüber zu informieren und sich mit den bereits erfahrenen Kolleg/innen auszutauschen, ergänzt der DTV-Verbandspräsident.

Zu den insgesamt 13 zertifizierten Betrieben, zählt auch sein eigener. »Diese Pilotbetriebe haben ihre Audits erfolgreich abgeschlossen und sind zertifiziert. Im Namen des DTV gratuliere ich den innovativen Verantwortlichen, aber auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die die Umsetzung der Vorgaben des Qualitätsmanagementsystems (QMS) mitgetragen haben. Gemeinsam haben sie ein Stück Zukunftssicherung und Imagegewinn für ihre Unternehmen realisiert.«

Am 3. September 2009 erhielten sie, in Anwesenheit von Manfred Scholz, DEKRA, und der Presse, offiziell ihr QM-Zertifikat. Veranstaltungsort für die feierliche Übergabe war die Frankfurter Schule für Bekleidung und Mode in Frankfurt am Main. Im Anschluss daran wurde hier der Workshop IV für die Teilnehmer/innen durchgeführt. Dabei standen die Vorstellung der neuen Internetplattform zur Verbandszertifizierung, der Ablauf der Betreuung durch die Matrixzentrale und die Weiterentwicklung der Verbandszertifizierung (Konzeptvorstellung) im Vordergrund.



In Fulda findet der DTV-Jahresverbandstag vom 18. bis 20. September 2009 statt.

Auch nach dem Verbandstag gehen die Bemühungen des DTV um die Verbandszertifizierung natürlich weiter: Am 14. Oktober 2009 findet in Frankfurt am Main der erste Workshop für die Betriebe statt, die sich jetzt der DTV-Zertifizierungsgruppe anschließen. Das innovative Konzept stellt den Gruppengedanken in den Vordergrund. Die Betriebe werden in gemeinsam durchgeführten Workshops (maximal 15 Teilnehmerbetriebe) in das Qualitätsmanagement

und die Dokumentation des QM-Systems eingeführt und profitieren gleichzeitig vom internen Erfahrungsaustausch. Workshop I führt in das QM-System ein, erläutert den Projektlauf und bereitet die einzelnen Betriebe auf die IST-Analyse vor. Weitere Informationen zur Verbandszertifizierung gibt eine aktuelle DTV-Informationsschüre.



Miriam Paul ist DTV-Vizepräsidentin

■ **WUPPERTAL/BONN** – Miriam Paul ist neue Vizepräsidentin des Deutschen Textilreinigungs-Verband e.V., Bonn. Am 24. Juni 2009 wurde sie im Rahmen einer konstituierten Sitzung des DTV-Präsidiums als erste Frau in diese Position gewählt. Gemeinsam mit dem gesamten Präsidium wird sie sich auf der Delegiertenversammlung am 19. September 2009, während der diesjährigen DTV-Jahrestagung, zur Wiederwahl stellen.



Miriam Paul ist, gemeinsam mit ihrem Vater Rolf-Peter Voss und ihrer Schwester Melanie Voss-Franke, für die Geschäftsführung der *Großwäscherei Voss GmbH* in

Wuppertal verantwortlich. Für die engagierte Unternehmerin ist es wichtig, dass junge Energie in die Präsidiumsarbeit einfließt, um neue Impulse zu setzen, Ideen und Anregungen einzubringen: »Eine gute Mischung aus den alten erfahrenen Hasen und jüngeren Präsidiumsmitgliedern ist die optimale Voraussetzung für eine erfolgrei-

che Verbandsarbeit«, sagt sie. Außerdem vertrete sie die Haltung, lieber selbst aktiv zu werden und sich nicht darauf zu verlassen, dass andere etwas tun, geschweige denn, die Arbeit der *Anderen* zu kritisieren. Aufgrund der steigenden Herausforderungen des Marktes hält sie es gerade jetzt für notwendig, die Branche in der Öffent-

lichkeit aufzuwerten und textile Dienstleistungen interessanter zu machen. »Nicht zuletzt, um die Attraktivität für Arbeitskräfte in unserem Markt zu steigern.«

Bereits als Schülerin hat sie selbst im Familienunternehmen mitgearbeitet. Nach ihrem Abitur absolvierte sie eine Ausbildung zur Bankkauffrau und studierte anschließend Wirtschaftswissenschaften an der Bergischen Universität in Wuppertal. Während des Studiums qualifizierte sie sich zur Textilreinigermeisterin. Seit 1999 gehört sie zur Geschäftsführung der Großwäscherei Voss und ist im Wesentlichen verantwortlich für die Bereiche Produktion und Logistik des 1925 gegründeten Familienunternehmens, mit derzeit 250 Mitarbeiter/innen.

Die strategische Ausrichtung des DTV intensiv mitzugestalten, ist ein Ziel, das sich die Mutter einer 5-jährigen Tochter gesteckt hat: »Qualifizierte Aus- und Weiterbildung bleibt eine wichtige Aufgabe für unseren Verband, damit sich in unserer Branche kein weiterer Fachkräftemangel fortsetzt. Tarifpolitik und aktive Lobbyarbeit sind ebenfalls zentrale Themen. Hier war die Einführung des Mindestlohns ein erster bedeutender Erfolg für die Branche.« Nun müsse der DTV als Problemlöser fungieren und flexibel auf die Anliegen jedes einzelnen Mitglieds reagieren können.

Wichtig sei eine ausgewogene Interessenvertretung, sowohl für die Reinigungsbetriebe als auch Wäschereien. Konkret müssten geldwerte Dienstleistungen an die Hand gegeben werden.

www.voss-wuppertal.de

Mehr BAföG für DTV-Meisterkurse

■ **BONN/FRANKFURT** – Am 26. Oktober 2009 starten die Teile III und IV des Vorbereitungskurses zur Meisterprüfung; die Teile I und II beginnen am 11. Januar 2010. Wer an dieser Fortbildungsmaßnahme des Deutschen Textilreiniger-Verbandes e.V., Bonn, interessiert ist, sollt sich jetzt informieren und anmelden. DTV-Mitglieder erhalten einen exklusiven Zuschuss von 200 Euro durch den Coupon in ihrem DTV-Gutscheinheft 2009.

Die Vorbereitungskurse zur Prüfung zum Textilreinigermeister bzw. zur Textilreinigermeisterin werden in Maintal, jeweils in einem 6-Wochen-Block, durchgeführt. Der Unterricht der Teile I und II umfasst die Fachtheorie und die Fachpraxis; er wird mit der Ablegung der Prüfung im März 2010 abgeschlossen. Die Teile III und IV (wirtschaftliche, rechtliche, berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse) enden Anfang Dezember 2009.

Der DTV macht unter anderem darauf aufmerksam, dass – im Zuge des überarbeiteten Meister-BAföG, Gesetz zur Förderung der beruflichen Aufstiegsfortbildung (AFBG) – die Fördermaßnahmen erweitert wurden. Das am 1. Juli 2009 in Kraft getretene Meis-

ter-BAföG beinhaltet wesentliche Verbesserungen zugunsten von Fortbildungsteilnehmer/innen im Handwerk. So besteht jetzt auch im Anschluss an eine bereits selbst finanzierte Maßnahme ein Förderungsanspruch gemäß AFBG.

Fortbildungswillige mit Kindern werden künftig ebenfalls stärker unterstützt. Der Unterhaltsbeitrag für Kinder, den es bisher nur als Darlehn gab, wird von 179 Euro auf 210 Euro monatlich angehoben und zur Hälfte bezuschusst. Das Darlehen für die Lehrgangs- und Prüfungsgebühren wird bei Prüfungserfolg um 25 Prozent erlassen. Stärker honoriert wird außerdem die Schaffung von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen im Anschluss an die Fortbildung.

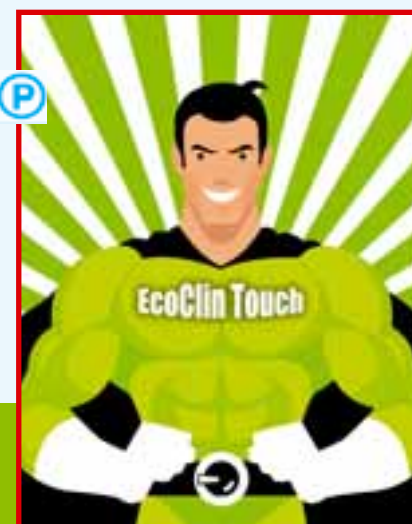
www.dtv-bonn.de

Der Reinigungsverstärker für eine neue Ära der Reinigung in Perchlorethylen

Dem Seitz Forschungsteam ist es gelungen einen völlig neuartigen Reinigungsverstärker zu entwickeln, der alle Gesichtspunkte des Reinigungsprozesses berücksichtigt und gleichzeitig die Aspekte Umweltschutz und Sparsamkeit nicht vernachlässigt.

So entstand **EcoClin Touch®** – ein kraftvoller aber sparsamer und umweltschonender Reinigungsverstärker der alle klassischen Aufgaben hervorragend löst und sich den Ansprüchen unserer Zeit stellt.

Mit **EcoClin Touch®** können Sie sparen
und Sie reinigen umweltschonend bei
herausragender Qualität!



EcoClin Touch®

Nutzen Sie die Kraft der Powerformel...

- Geruchsneutralität
- Umweltschutzfaktor
- Effektive Antistatik
- Hoher Tragekomfort
- Maschinenschutz

SEITZ®
The fresher company.

SEITZ GmbH
Gutenbergstraße 3
65830 Krieffel / Germany
Tel. +49 (0)6192-9948-0
Fax +49 (0)6192-9948-99
www.seitz24.com

Komponenten für eine saubere Leistung:

- ◆ **EcoClin Touch®** ist frei von jeglichen Füllstoffen und damit hoch ergiebig.
- ◆ **EcoClin Touch®** gewährleistet trotz ungeahnt niedriger Dosierungen ein sauberes, hygienisches und kraftvolles Reinigungsergebnis.
- ◆ Mit **EcoClin Touch®** wird der Destillations-schlamm stark verringert.
- ◆ **EcoClin Touch®** verkürzt den Trocknungs-verlauf und verringert die Flusenbildung.
- ◆ Mit **EcoClin Touch®** werden Destillations-rückstände flüssiger und pumpfähiger.

Kleines Lexikon der Chemie, Teil I

Sind diese Fachwörter wirklich allen ein Begriff?

Hätten Sie gewusst, welche Informationen der Leitwert über die Waschflotte gibt, oder der pH-Wert bei der Pflege von Wolle gern etwas sauer ist? Und was die alte Rasenbleiche heute noch mit moderner Wäschepflege gemeinsam hat? In der **MultiVision** erklärt Dr. Jürgen Schwerdtfeger, Oldenburg, nun die Chemie der Wäschepflege einmal so, dass wir sie auch wirklich verstehen.



Foto: photocase

Der Leitwert

Dieser wird bei der Titration* von Waschverfahren als ein wichtiger Faktor mit bestimmt.

Aber, was ist überhaupt der Leitwert, also die elektrische Leitfähigkeit einer Lösung? Er ist eine physikalische Größe, die die Fähigkeit eines Stoffes angibt, elektrischen Strom zu leiten. Dieser Wert wird in Milli- oder Mikro-Siemens pro Zentimeter gemessen: mS/cm bzw. µS/cm.

Welche Bedeutung hat nun dieser Leitwert für das Waschverfahren?

Über den Leitwert kann die Menge an gelö-

sten Stoffen (Salzen, Schmutz, Waschmittel) in der Waschflotte abgeschätzt werden: je höher der Leitwert, desto höher die Konzentration an Waschmittel und Schmutz. Insbesondere in der Spülphase sollte der Leitwert stark abfallen, da hier Waschmittelreste und natürlich Schmutzreste ausgewaschen werden müssen. Leitwerte unter 1 mS/cm sind dabei anzustreben. Allerdings muss hierbei gleichzeitig der Leitwert des Spülwassers mit eingerechnet werden. Wasser aus Weichwasseranlagen haben einen nicht zu unterschätzenden Leitwert, da hier Kalk gegen Natriumchlorid (Salz) ausgetauscht wird.

Der pH-Wert

Er ist eine sehr entscheidende Größe in einem Waschverfahren. Immer wieder ist die Rede von hohen und niedrigen pH-Werten. Aber was ist das eigentlich?

Der pH-Wert ist ein Maß für die Stärke der sauren bzw. alkalischen Wirkung einer wässrigen Lösung. Der Begriff pH-Wert leitet sich aus dem lateinischen ab: potentia Hydrogenii = die Kraft des Wasserstoffs.

Da die Wasserstoffionen-Konzentration im Wasser sehr gering ist (enorm viel Wasser, in dem sich nur wenig Säure/Lauge befindet), wird die Konzentration – zum besseren Verständnis – als negativer Logarithmus dargestellt. Dadurch ergeben sich ganze Zahlen von 0 bis 14, sprich die uns allen bekannte pH-Werte Skala. Dabei definiert ein pH-Wert von 7 den neutralen Bereich. Werte kleiner als 7 deuten auf eine Säure hin, Werte größer als 7 auf eine Lauge. Ein hoher pH-Wert zeigt also ein alkalisches Waschmittel an, das allein aufgrund der Alkalität eine hohe Waschkraft hat. Aus alten Zeiten ist sicherlich noch das beliebte Waschsoda bekannt. Empfindliche Ware wie Wolle liebt dagegen leicht saure Bedingungen, also einen pH-Wert zwischen 5 und 6. Moderne Wollwaschmittel stellen deshalb in der Waschflotte genau diesen pH-Wert ein.

Der Sauerstoff

In der modernen Wäscherei ist der Sauerstoff ein beliebtes Bleichmittel. Woher kommt aber dieser Sauerstoff und warum funktioniert er so gut?

Sauerstoff ist ein Gas, das wir alle zum Leben brauchen. Es kommt in unserer Atmosphäre zu 21 % vor und ist der Grundbaustein des Lebens schlechthin. Dieses Gas ist allerdings auch sehr reaktiv – es reagiert also mit vielen anderen Substanzen. Sehr gut sichtbar wird diese Reaktivität beim

Anblick eines rostigen Nagels: der Luft-sauerstoff hat mit dem Metall *reagiert* und ein Oxid gebildet.

In der Wäscherei nutzen wir diese Reaktivität aus, indem wir damit gezielt farbige Flecken zerstören. Es könnte auch der Luftsauerstoff zum Bleichen eingesetzt werden, was allerdings viel zu lange dauern würde. Früher hat man dies tatsächlich getan: Große, weiße Tischdecken wurden zum Bleichen auf den Rasen gelegt. Diese *Rasenbleiche* nutzte dabei den von den Pflanzen produzierten Sauerstoff zum Bleichen der Baumwolle.

Heute verfügen wir über modernere Hilfsmittel und gewinnen den Sauerstoff aus Salzen (Perborat, Percarbonat) oder organischen Verbindungen (Wasserstoffperoxid, Peressigsäure, PAP = Phthalimido-Peroxo-Caprone Säure). So kompliziert die Namen einiger Verbindungen auch sein mögen, sie bringen uns den benötigten reaktiven Sauerstoff in die Waschflotte. Dort greift der Sauerstoff nach allen bleichbaren (oxidierbaren) Verbindungen und zerstört diese. Leider unterscheidet der Sauerstoff dabei nicht zwischen Farbdrucken und Obstflecken. Deshalb ist bei dem Einsatz eines Bleichmittels unbedingt auf eine gute Färbung zu achten! Damit aus einem bunten Sommerhemd kein weißes Sonntags-hemd wird.

Kontakt: Dr. Joerg Schwerdtfeger

Dipl. Chem.; Sales & Technical Support

joerg.schwerdtfeger@buefa.de

**Unter Titration versteht man die quantitative Bestimmung einer Substanz in wässriger Lösung mit Hilfe eines geeigneten Reaktionspartners. Dabei ist die verbrauchte Menge an Hilfs-lösung direkt proportional zu der untersuchenden Substanz. Der Endpunkt der Titration wird meistens durch einen Farbumschlag identifiziert.*

Vielfalt bleibt Konzept: Textilpflege vom Feinsten

■ **BONN** – »Starker Auftritt dank meiner Reinigung – Textilpflege vom Feinsten!« So lautet der Slogan des neuen, festlichen Werbemotivs für die Aktionswochen im November. Rechtzeitig zur Festsaison stehen die hochwertigen Plakate und ergänzenden Werbemittel zur Verfügung.

Noch einmal können Textilpflegebetriebe eine ihrer Kernkompetenzen unterstreichen: die fachgerechte Reinigung anspruchsvoller Abendmode. Die Vielfalt der Dienstleistung Textilreinigung deutlich zu machen und der Branche ein zeitgemäßes, sympathisches

Reklamationservice von mohseni-consulting Qualifizierte Beratung am Telefon

■ **DÜSSELDORF** – Seit vielen Jahren hat sich Azita Mohseni als sachverständige Fachfrau auch im Textilpflegemarkt einen Namen gemacht. Insgesamt umfasst das Serviceangebot von mohseni-consulting, Düsseldorf, die gutachterliche Tätigkeit und Beratung für Gewebehersteller, Konfektionäre, Waschmittelhersteller, Wäschereien und klassische Textilreinigungsbetriebe. Schnelle, unkomplizierte und qualifizierte Unterstützung bei Reklamationen bietet die Expertin jetzt direkt am Telefon an.



Schon während ihres Studiums der Textilchemie schrieb Azita Mohseni Gutachten für den Verband Textileinzelhandel.

Direkt nach dem Studium wurde sie mit der Leitung des Technikums eines europaweit tätigen Textilserviceunternehmens betraut. Als Bindeglied zwischen Labor und Praxis prüfte sie dort Textilien auf Qualität, Wäschereitauglichkeit und Leasingfähigkeit.

Anfang 2007 wagte die Textilchemie-Ingenieurin den Sprung in die Selbständigkeit und gründete ihr eigenes Dienstleistungsunternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst heute die Beratung und das Sachverständigenwesen für die Bereiche Industriegewäscherei, Textilservice sowie Textilreinigung.

Mit ihrem innovativen Beratungsdienst über eine Hotline reagiert sie nun auf den Bedarf zahlreicher Textilpflegebetriebe nach einer schnellen, ersten Hilfe und unbürokratischen Beratung. So lasse sich der Aufwand für eine Kundenbeanstandung oftmals bereits im Vorfeld minimieren. »Reklamationen sind unangenehme, unver-

meidliche Begleiterscheinungen im Tagesgeschäft«, weiß Azita Mohseni, »und jede Unzufriedenheit mit der Leistung des Betriebs ist im Grunde eine Reklamation.« Häufig ließe sich diese allerdings schnell und unkompliziert klären bzw. abwickeln. Hilfreich sei es vor allem, das Ausmaß oder eventuelle Schadensersatzansprüche bereits im Vorfeld aus fachlicher Sicht realistisch einschätzen zu können. »Neben den betriebsbedingten Ursachen oder ungenügender Pflegequalität gibt es eben sehr häufig materialbedingte Ursachen, die nicht in die Verantwortung des Reinigungsbetriebes fallen.« Je schneller diese Frage geklärt sei, umso schneller könne der Betrieb handeln und schließlich die Kundenzufriedenheit wieder herstellen. Bei allen Fragen und in allen Bereichen arbeitet Azita Mohseni nach den aktuellsten Kenntnissen und Untersuchungsmethoden, die für die Aufklärung der Anfrage notwendig sind.

Um das vielfältige Leistungsspektrum abdecken zu können, kooperiert mohseni-consulting mit namhaften Instituten, Verbänden und hoch qualifizierten Experten.

Terminvereinbarung:

info@mohseni-consulting.de

Telefon (02 11) 3 36 89 86



Gesicht zu geben, ist das Ziel der DTV-Branchenkampagne. Mit dem Thema Abendmode endet die diesjährige Staffel der Imagekampagne in Deutschland und deutschsprachigen Nachbarländern. Bereits im vierten Aktionsjahr wurde die Gemeinschafts-

werbeaktion des Deutschen Textilreinigungs-Verbandes von den Unternehmen BÜFA, Kreuzler, Multimatic und SEITZ unterstützt.

www.dtv-bonn.de

Kollegialer Fachaustausch in der Servicezentrale Hautnah erleben, was es Neues gibt

■ **MELLE** – Sie waren Gäste des Hauses Multimatic: Mitglieder des Textilreinigerverbandes Niedersachsen-Bremen und der Textilreiniger-Innungen Münster-Münsterland und Osnabrück-Emsland nutzten ihre Tagung bzw. den diesjährigen Innungsausflug, um sich über die Technikkinnovationen des Markenbieters hautnah zu informieren.



Detlef Koch, Birgit Riechert, Karsten Schaper, Wolfgang Peters und Ulfert Hesse (v.l.n.r)

Am letzten Wochenende im August konnten sie sich über das umfangreiche Produktsortiment für die gesamte Textilpflegebranche informieren. Im modernen Showroom, dem exklusiv ausgestatteten Technikum und den geräumigen Hallen stellte Multimatic die neuen, energiesparenden Techniklösungen im Bereich Reinigungs- und Finishtechnik in Funktion vor. Zahlreiche andere geladene Gäste kamen ebenfalls zu den offenen Techniktagen, um Informationen und Erfahrungen auszutauschen und zu sehen, was es Neues gibt.

Ein maschinentechnisches Highlight für alle war das JetCleaning-Sprühverfahren iPURA. Der technische Leiter Ewald Brinker erläuterte jeden einzelnen Arbeitsschritt des Verfahrens, unterstützt durch eine detaillierte Bildschirmpräsentation. Während der praktischen Demonstrationen konnten sich die Besucher/innen über Arbeitsweise und Warenausfall ihr eigenes Urteil bilden. »Dank dieser ausführlichen Erläuterungen habe ich eine konkrete Vorstellung davon, wie das Verfahren tatsächlich funktioniert. Man muss das einfach mal gesehen und verstanden haben«, resü-

mierte Martina Brachmann, Obermeisterin der Textilreiniger-Innung Münster-Münsterland. Thomas Nagelschmidt hatte für die Innungsmitglieder einen interessanten Ausflug in die Autostadt Wolfsburg und den abschließenden Besuch in Melle organisiert.

Gäste des Hauses Multimatic waren am 21. August 2009 die Mitglieder des Textilreinigerverbandes Niedersachsen-Bremen. Unter der Leitung des Geschäftsführers Detlef Koch diskutierten sie aktuelle Verbandsfragen im Tagungsraum der Servicezentrale. Zu den Schwerpunktthemen gehörte die derzeitige Situation nach dem Antrag auf Aufnahme der Branche in das Arbeitnehmerentendegesetz. Koch wies darauf hin, dass zum DTV-Verbandstag in Fulda ein Antrag des Ostdeutschen Textilreinigerverbandes vorliege, mit dem die Anwendung der Mindestlöhne auch für die Chemischreinigungsbetriebe erreicht werden sollte. Diese seien nach dem bisherigen Stand von den künftig geltenden Mindestlöhnen nicht betroffen. »Aufgrund der Reaktion unserer Mitglieder aus dem Chemischreinigungsbereich werden wir als Regionalverband eine klare Ablehnung die-

ses Antrages gegenüber dem DTV und den angegliederten Organisationen zum Ausdruck bringen«, kommentiert Detlef Koch. Ebenfalls hochaktuell ist die Situation nach der Einführung der neuen Gefahrtarife durch die BGETF (Berufsgenossenschaft Textil Elektro Feinmechanik). Koch berichtete über die vornehmlich im Bereich Baden-Württemberg eingelegten Widersprüche gegen die Beitragsbescheide und die vereinbarte Durchführung von Muster-Verfahren vor dem Sozialgericht. Bei der satzungsgemäß durchzuführenden Wahl des Vorstandes und der Kassenprüfer wurden die bisher in dieser Funktion verantwortlichen Mitglieder einstimmig in ihren Ämtern bestätigt: Vorsitzender ist



Ewald Brinker (oben) und Önder Sünbül erläutern die einzelnen Arbeitsschritte des iPURA-Verfahrens.

Ulfert Hesse, stellvertretende Vorsitzende Birgit Riechert, Schatzmeister Wolfgang Peters und als weiteres Mitglied des Vorstandes Karsten Schaper. Kassenprüfer sind weiterhin: Klaus Wehrmann und Werner Husmann.

Hemden, Betten und mehr

Die wunderbare Vielfalt der Nassreinigung

■ **MELLE** – Es geht um viel mehr, als um die Behandlung von Textilien in Wasser, bei der so genannten Nassreinigung. Die Alternative, oder – richtiger gesagt – Ergänzung zur klassischen Textilreinigung im Lösemittel, bietet Textilreinigungen völlig neue Marketingansätze. Experte Peter Schwarz betonte diesen Aspekt noch einmal während eines sehr gut besuchten Fachseminars am 29. August 2009.



Das sehr gut besuchte Seminar stand unter der Leitung von Matthias Harlinghausen, Andrea Hering und Peter Schwarz (Foto links unten).

Das Interesse an dem bewährten Fortbildungsangebot, einer Kooperation der Firmen BÜFA und Multimatic, ist kontinuierlich steigend. »Wir konnten diesmal gar nicht alle Anmeldungen annehmen«, erklärt Brigitte Bachmann, die im Hause Multimatic für die Organisation der Seminare verantwortlich ist. Glücklicherweise gebe es in diesem Jahr noch einmal die Gelegenheit, das Fachwissen in Sachen Nassreinigung auf den aktuellen Stand zu bringen oder elementares Grundwissen zu erlernen: Am 21. November 2009 findet ein weiteres Praxis-Seminar in der Servicezentrale in Melle statt.

Im August wurde es vom Expertenteam

Andrea Hering, Matthias Harlinghausen und Peter Schwarz fachlich geleitet. Im optimal ausgestatteten Multimatic-Technikum erhielten Unternehmer/innen und Mitarbeiter/innen konkrete theoretische sowie praktische Anleitungen und Hilfestellung für die Umsetzung. Abschließend informierte Referent und Textilreinigermeister Peter Schwarz, BÜFA, ausführlich über die vielfältigen Einsatzbereiche der Nassreinigung, die längst ein unerlässlicher Bestandteil der zeitgemäßen Textilreinigung sei. Sie ermögliche es allen Betrieben, ihr Leistungsspektrum zu erweitern und sich als kompetente Dienstleister in speziellen Produktgruppen am Markt zu positionie-

ren. Neben dem Hemdenservice, der sich als äußerst lukratives Zusatzgeschäft etabliert habe, seien Betten und Motorradkleidung weitere Wachstumsmärkte. Die Möglichkeit der FlammSchutzausrüstungen biete außerdem im Bereich Wohntextilien gute Perspektiven. Ein sensibles, aber gewinnbringendes Feld sei zudem die Pflege bzw. Aufbereitung von Berufsbekleidung, insbesondere der PSA (Persönlicher Schutzausrüstung).

Dieses Zusatzgeschäft erfordere allerdings, neben einem professionellen Techniksystem, das Wissen um den sachgemäßen Umgang mit dieser Warenart. Wer bereit sei, sich damit auseinanderzusetzen, habe gute Chancen, sich gegenüber dem Wettbewerb zu profilieren.

**WERDEN SIE
JETZT LIZENZ-
NEHMER DER
Nr.1...**



**...billiger
als gedacht!**

**(nur 1,11 € pro Tag
Terminal-Miete)**

Bitte besuchen Sie uns
auf der Texcare in Halle 8
Stand F 21.

CLEANCARD SERVICE
Färberstr. 10 · 30453 Hannover
Telefon 0511-2131-130
www.cleancard.de

Globale Interessen – Fragen an Multimatic Technikpartner

Wie erfolgreich war das Comeback der Clean?

■ **NEW ORLEANS** – Nach Aussagen ihres Veranstalters erlebte die amerikanische Leitmesse für die professionelle Textilpflege in diesem Jahr am wieder aufgebauten Messestandort New Orleans (Louisiana, USA) ein strahlendes Comeback. Auf der Clean '09 – World Educational Congress for Laundering and Drycleaning – zeigten die Partnerunternehmen von Multimatic ihre Highlights und Innovationen. Wir bedanken uns bei den Firmen Barbanti, Girbau, ILSA und Metalprogetti für ein Feedback und individuelle Messeindrücke.



Foto: Girbau

MultiVision sprach mit Mercè Girbau, Inhaberin in dritter Generation, und Toni Rubies, Vertriebs- und Marketingleiter von Girbau, Vic (Barcelona), über ihre Erfahrungen auf der Clean (Foto oben).

Ergebnisse und Eindrücke über die Clean '09 erläutern im Folgenden Katia Losi, von der Firma Barbanti (Italien), Claudio Bonvicini, Geschäftsführer von iLSA Italien sowie Massimiliano Calisti, Verkaufsleiter, Metalprogetti (Italien). **MultiVision** sprach außerdem mit Mercè Girbau, Inhaberin in dritter Generation, und Toni Rubies, Vertriebs- und Marketingleiter von Girbau, Vic (Barcelona), über ihre Erfahrungen. Der spanische Anbieter von Wäschereitechnik Girbau betreibt in Deutschland einen Stützpunkt in Hannover und wird hier durch seinen Geschäftsführer Juan De Cruz vertreten.*

Fünf Fragen zur Clean '09

1. Welche Märkte erreichen die Multimatic Zulieferer und Kooperationspartner durch ihre Präsenz auf der amerikanischen Leitmesse?
2. Welche dieser Märkte sind attraktiv? Welche technischen Highlights wurden vorgestellt?
3. Wie relevant sind sie für den europäischen, insbesondere den deutschen Markt?
4. Gab es besondere Entwicklungen auf der Clean, die unseren Markt beeinflussen könnten?
5. Wie waren Gesamteindruck und Ergebnisse der ersten Clean – nach der Hurrikan-Katastrophe ›Katrina‹ im Jahr 2005?

Barbanti: Zeit und Energie effektiv nutzen

Die USA ist für unser Unternehmen ein sehr wichtiger und attraktiver Markt, auf dem wir seit mehr als 10 Jahren aktiv sind. Unsere Produkte vertreiben wir dort durch die European Finishing Equipment Corporation, NJ, unter dem Namen HI-STEAM. Durch die Anforderungen des amerikanischen Marktes an eine gepresste Finishqualität, haben wir anfangs nur langsam und mit großer Mühe Marktanteile gewinnen können. Durch intensives Zusammenarbeiten mit unserer Vertretung ist es uns dennoch gelungen, uns auf diesem Markt zu positionieren.

Neben dem im amerikanischen Markt bevorzugten Universalfinisher Typ 451, zeigten wir auf der Clean unseren Hemdenfinisher Typ 482 mit automatischer Endladestation sowie unterschiedliche Garderobenformer und Hosentopper. Weltweit sind Energie- und Kosteneinsparung zu einem wichtigen Thema geworden. Als Messeneuheit präsentierten wir daher unseren Hemdenfinisher Typ 483. Er verfügt über beheizte Schulterelemente und Manschettenpatschen zur Reduzierung der Finishzeiten und dient damit einer höheren Leistung. Dank der Wärmerückgewinnung und der damit verbundenen Energiekosteneinsparung haben wir mit dem 483 ein interessantes Gerät entwickelt, auch für den deutschen Markt. Wie schon gesagt, die effektive Nutzung von Energie und Zeit ist weltweit brandaktuell. Durch eine effiziente Ausnutzung der Energie wird Geld verdient. Dazu haben wir mit dieser neuesten Entwicklung einen zukunftsweisenden Beitrag geleistet.

Über die gut besuchte Messe waren wir sehr positiv überrascht. Es war uns besonders



Als Messeneuheit präsentierte Barbanti den Hemdenfinisher Typ 483.

wichtig, hier für unsere Kunden präsent zu sein. Wir wollten zeigen, dass wir zusammen mit unseren Betriebspartnern ständig bestrebt sind, unsere Produkte zu verbessern und neue Ideen auf den Markt zu bringen. Da sich die weltwirtschaftliche Situation natürlich auch auf den amerikanischen Markt auswirkt, sind Erfolge aus einem großen Nachgeschäft in diesem Jahr nicht zu erwarten. Unsere Eindrücke und Erfahrungen insgesamt sind rein positiv. Im Vergleich zu vergangenen Messen in New Orleans hat sich nahezu nichts verändert – insgesamt also eine positive Erfahrung.

www.barbanti.it

Girbau: **Inteli Control – weltweit attraktiv**

In den USA ist vor allem der Bereich der Münz-Wäschereien, repräsentiert durch die Coin Laundry Association, für Girbau ein sehr attraktiver Markt. Trotzdem wollten wir mit unserer Teilnahme an der *Clean* vorrangig den Bereich der industriellen Wäscherei erreichen.

Wir haben den Anlass genutzt, Girbau Industriell vorzustellen. Dieser neue Geschäftsbereich der amerikanischen Tochtergesellschaft wird sich hauptsächlich auf den Bereich der Großinstallation konzentrieren.

Ein besonderer Schwerpunkt waren die Waschsleudermaschinen der 6er-Serie mit Inteli Control. Mit Hilfe dieser Steuerung lassen sich nahezu sämtliche Parameter, die in den Waschprozess eingreifen, steuern. Die somit »intelligente Maschine« ist fähig, jeder Art von Beladung den gerade notwendigen Verbrauch von Wasser, Chemie und Energie anzupassen.

Wir konnten den Besuchern zeigen, welche hohe Bedienfreundlichkeit in den Maschinen steckt. Zahlreiche Kunden bestätigten aus eigener Erfahrung, dass man die Waschsleudermaschine problemlos bedienen und programmieren kann, ohne mit der Steuerung vertraut zu sein. Die exklusiv für die Girbau-Produkte entwickelten Bediensymbole machen es möglich.

Darüber hinaus konnten wir mit unserer gasbetriebenen Muldenmangel PSN 80 unter Beweis stellen, wie man – mit Gas – hohe Qualität und große Leistungsfähigkeit erreicht und zudem Energie spart. Ein anderes Highlight war der Start einer neuen Linie unseres effizienten und verbesserten Sortiments von Eingabe- und Faltmaschinen.

Gerade im Bezug auf Einsparungen von Energie, Wasser und chemischen Produkten, sind unsere vorgestellten Neuerungen und Verbesserungen durchaus sehr relevant für den europäischen und insbesondere den deutschen Markt!

Sicherlich gab es bei anderen Herstellern ebenfalls Neuheiten und Highlights. Allerdings konnten wir keine revolutionären Entwicklungen beobachten, die wir als relevant für den deutschen Markt betrachten würden. Hervorzuheben ist generell eine deutlich merkbare Konzentration im Bereich der Ressourcen-Einsparung und damit verbunden die Möglichkeiten zur Verringerung des Einsatzes chemischer Produkte.

Girbau konnte einen sehr guten Gesamteindruck von der Messe mitnehmen. Obwohl die Anzahl der Besucher geringer war als in den vorherigen Jahren, war doch das Profil der Teilnehmer höchst professionell, mit einem großen Interesse an den gezeigten Produkten. Die hergestellten Kontakte sind als sehr positiv zu bewerten.

Für New Orleans ist es gerade vier Jahre nach *Katrina* sehr wichtig, sich wieder als Messestandort zu etablieren. Wir wurden herzlich aufgenommen von einer beeindruckenden Stadt und waren angenehm überrascht über die bereits wieder funktionierende Infrastruktur. Die *Clean* war gut organisiert und strukturiert. Allerdings ist für Girbau nicht der Messestandort entscheidend, sondern die Messe als solche.

Ob diese nun in Las Vegas stattfindet oder in New Orleans ist uns als Aussteller egal, während für die meisten unserer Kunden Las Vegas eher ein Highlight ist als New Orleans.

www.girbau.de

ILSA S.p.A.: **iPURA auf internationalem Erfolgskurs**

Grundsätzlich dienen alle Messen dem Zweck, unsere Beziehungen zu Kunden und Vertriebspartnern zu festigen. Seit jeher zählt die *Clean* zu den drei internationalen Events, um dieses Ziel im gesamten amerikanischen Raum zu erreichen. In der Vergangenheit kam eine Vielzahl der Messebesucher auch aus anderen Kontinenten, nicht aber in diesem Jahr. →

** Alle vorgestellten Unternehmen sind weltweit tätig und entwickeln bzw. produzieren die Maschinen und Geräte selbst:*

Barbanti: Bügelmaschinen für das professionelle Finishen von Obergarderobe, Oberhemden und Kittel (Besonderheit: Hemdenfinisher Typ Maxishirty).

Girbau: Waschsleudermaschinen, Wäschetrockner, Zylinder- und Muldenmangeln und Waschröhren (Besonderheit: ein ausgewogenes Nassreinigungssystem mit Maschinen der 6er-Serie).

ILSA: Textilreinigungsmaschinen für PER- und KWL-Lösemittel (Besonderheit: die neu konzipierte Weltneuheit iPURA, Reinigungsmaschine im Jet-Clean-Verfahren).

Metalprogetti: Speicherförderer, 24-Stunden-Annahmen und -ausgaben, Sortieranlagen für Reinigungen, Großwäschereien, Krankenhäuser und Industriebetriebe (Besonderheit: Batista 24-Stunden-Anlage).

Multimatic hat im deutschen Textilreinigungsmarkt, sowohl im Verkauf als auch im Service, die Alleinvertretungen.



Ein starkes Team: Claudio Bonvicini, Vertriebsdirektor ILSA S.p.A., Kenny Sims, Gebietsverkaufsleiter ILSA (USA); Jairo Yepes, Technischer Leiter ILSA (USA); Marco Boccola, Verkaufsleiter ILSA S.p.A..

Für ILSA war die Clean '09 eine ideale Gelegenheit, die bereits 2005 vorgestellte iPURA-Technik noch einmal offensiv zu demonstrieren. In diesem Jahr konnten wir technische Weiterentwicklungen zeigen, die das Handling und die Wartung optimieren. Selbstverständlich haben diese Entwicklungen Einfluss auf den europäischen Markt. Außerdem ist es uns gelungen, das Interesse der Besucher für den Wärmetauscher zu wecken, der bereits in den iPURA-Maschinen in Deutschland Standard ist. Auf dem amerikanischen Markt wollen wir verstärkt die iPURA mit höheren Maschinenkapazitäten (25 kg) vermarkten.

In New Orleans konnten wir unter anderem die Entdeckung machen, dass ILSA der einzige Hersteller war, der Tandem-Systeme für KWL-Lösemittel anbietet. Für Betriebe, die nach niedrigen Preisen bei gleichzeitig hoher Leistungsfähigkeit suchen, ist dies eine attraktive Lösung: statt zwei getrennter Maschinen eine Tandemmaschine.

Unter dem Namen COLUMBIA/ILSA waren wir mit unserem Stand, auf einer Fläche von 280 qm², der größte Aussteller von Reinigungsmaschinen. Wir haben allein auf unserem Stand ein Sechstel aller ausgestellten Reinigungsmaschinen präsentiert.

Insgesamt hatten sich in diesem Jahr weniger Aussteller beteiligt. Und statt der ge-

wohnten Quantität der Besucher erlebten wir diesmal eine höhere Qualität des Publikums, mit vergleichsweise hoher Kaufbereitschaft. Daher bewerten wir das Gesamtergebnis positiv.

Es ist allerdings unrealistisch, in Zeiten der Weltwirtschaftskrise zu erwarten, dass die Clean mehr als eine Art Aufschwungshoffnung bewirken konnte. Die Stadt New Orleans bzw. der Veranstaltungsort weist keinerlei sichtbare Spuren der Hurrikankatastrophe Katrina mehr auf. Aber ein Besuch des Zentrums und der berühmten Bourbon Street vermittelten schon den Eindruck, dass sich hinter Spaß und Unterhaltung auch die Sorge vor einer unsicheren Zukunft verbirgt.

www.ilsa.it

Metalprogetti: One Touch – die Komplettlösung

Im Abstand von zwei Jahren präsentieren wir uns auf der Clean, um die amerikanischen Märkte, insbesondere die USA, aber auch Südamerika zu erreichen. All diese Märkte sind für Metalprogetti attraktiv.

Wir haben in diesem Jahr unsere gesamte Produktauswahl zur Sortierung und Lagerung von Garderobe ausgestellt.

Besonderes Messehighlight war unser neues »One Touch System« – eine Komplettlö-



Die Clean 2009 in New Orleans: Für Metalprogetti ein hervorragender Messestandort.

sung mit Absortierband, automatischer Verpackungsmaschine und automatischer Beladung auf ein Lagerband. Die einzige Aufgabe der Bedienerperson ist es noch, die Ware auf das Absortierband aufzuladen. Anschließend fährt das ganze System eigenständig weiter, bis zur Aushändigung der Posten bzw. Teile an den Kunden. *One Touch* ermöglicht erstmals eine Postensortierung und eine automatische Verpackung, Etikettierung sowie Beladung bis auf das Lagerband. Diese Neuheit aus unserer Produktion halten wir für den ganzen europäischen Markt für sehr relevant.

In unserem Segment haben wir auf der Clean '09 keine weiteren Innovationen gefunden, die für den deutschen Markt von Interesse sein dürften.

Trotz rückgängiger Besucherzahl hat sich die Teilnahme an der Clean in New Orleans für uns gelohnt. Alle, die an unseren Stand kamen, waren nicht einfach nur neugierige, sondern wirklich interessierte und potentielle Kunden. So gesehen, ist die Zahl der Besucher für uns gestiegen. Unser Gesamteindruck ist absolut positiv; die Organisation war ausgezeichnet. Und *Katrina* hat keinerlei sichtbare Spuren hinterlassen. New Orleans ist ein hervorragender Messestandort.

www.metalprogetti.it

iPURA im Höhenflug Hightech unter strahlend blauem Himmel

■ **GUMMERSBACH** – Moritz, Lukas und Niklas staunten nicht schlecht. Der technikbegeisterte Nachwuchs aus der Familie Branscheid nahm die nagelneue Reinigungsmaschine sofort in Augenschein: So klein und doch so riesig! Dieses Argument hatte Manfred Branscheid, Inhaber der Cityreinigung in Gummersbach, und Juniorchef Uwe Branscheid überzeugt. Sie tauschten ihre große, alte Reinigungsmaschine gegen eine neue iPURA. Vertriebs- und Technikberater Frank Odenbach unterstützte Organisation, Installation und Einbringung.

Eine echte Performance war die Einbringung einer iPURA in die Cityreinigung am Bismarkplatz in Gummersbach. Dank der professionellen Unterstützung von Günter Rath (Rösrath), Kundendienstpartner von Multimatic, verlief der Höhenflug problemlos. Mit einem Kran wurde die Maschine über eine Empore in den 1. Stock

befördert. Für die gelungene Realisierung und den sicheren Transport sorgte die Spedition Wehrmann, Melle, die seit vielen Jahren erfolgreich mit Multimatic zusammenarbeitet. Die Cityreinigung ist einer von drei Standorten des Familienunternehmens Branscheid.

»Dass wir für die neue Technik weniger

Platz brauchen, war ein Entscheidungskriterium«, sagt Uwe Branscheid. Sparen will das Unternehmen vor allem Betriebskosten. Nach gut drei Wochen müsse man sich an das neue Verfahren zwar noch etwas gewöhnen. Die Hilfestellung von Multimatic funktioniert allerdings ebenso reibungslos wie die spektakuläre Einbringung. *rjw*



Günstige Gebrauchsmaschinen:

■ Böwe K 25-KWL

Füllmenge 25 kg, HD, Bj. 1996

■ Multimatic Piccola TOP KWL

Füllmenge 10 kg, el. + HD, Bj. 2006/07

■ Multimatic TOPSPEED 280 KWL

Füllmenge 14 kg, HD, Bj. 2001

■ Multimatic Senza Plus 320 KWL

Füllmenge 16 kg, el., Bj. 2004

■ Multimatic TOPSPEED 500 KWL

Füllmenge 25 kg, HD, Bj. 2000

(verfügbar ab Mitte November 2009)

■ Satec B 250 KWL

Füllmenge 13 kg, el., Bj. 1995

■ Union 260 KWL Senza V

Füllmenge 13 kg, el., Bj. 1997

■ Union Starlet 280 KWL

Füllmenge 14 kg, el., Bj. 1999

■ Union 500 KWL MARKANT V

Füllmenge 25 kg, HD, Bj. 1998

■ Multimatic Micromec 200 PER

Füllmenge 10 kg, el., Bj. 2007/Ausstellung

■ Veit Garderobenformer, Typ 8360, HD, Bj. 99

■ Barbanti Hemdenfinisher, Shirty 430, el.,

Baujahr 2005

■ Barbanti Hemdenfinisher, MaxiShirty,

HD, Bj. 2002

■ Veit Hemdenfinish. 8346, HD, Bj. 2008

■ Veit Hemdenfinish. 8317, HD., Bj. 2001

■ Pony Hemdenfinish. 402/1, HD, Bj. 2004

■ Veit Hosentopper, Typ 8730, HD, Bj. 1999

■ Pantex Hosentopper, HD, Bj. 1996

■ Barbanti Doppelfinish., HD + el., Bj. 1998/05

■ Barbanti Doppelfinish., el., Bj. 2008/Ausst.

■ Unipress Hemdenfinishm., Typ VASY-3PG,

Kompaktm./einschl. KMP, HD, Bj. 2002

■ Pantex Presse »Presstige«, HD, Bj. 1997

■ Domus Wäschetrockner, 9 kg, HD, Bj. 2008

■ Ipso Waschschleudermaschine HW 94 C,

10 kg, el., Bj. 2004

■ Ipso Waschschleudermaschine HW 164,

16 kg, HD, Bj. 2003/05

Multimatic
iLSA Deutschland GmbH

Gerdener Straße 71 · D-49324 Melle
Telefon [054 22] 10 00 · Fax 1 00 48
info@multimatic.de · www.multimatic.de

Dafür stehe ich: Vertrauen ist eine sichere Bank

■ **MELLE** – Brigitte Bachmann ist eine Institution im Hause Multimatic. Sie gehört seit 1972 zum verlässlichen Innendienstteam des Unternehmens. Die heutige Sekretariatsleiterin und Handlungsbevollmächtigte hat nicht nur die Entwicklung der Technikmarke Multimatic, sondern auch den Wandel der gesamten Textilreinigungsbranche über mehr als drei Jahrzehnte hautnah miterlebt.



Seit 1974 ist Brigitte Bachmann für die gesamte Abwicklung des Gebrauchtmachinesgeschäfts von Multimatic verantwortlich. Sie kennt den Markt in all seinen Facetten und die Bedürfnisse der Betriebe: Gerade zurzeit gebe es eine große Nachfrage nach guten Gebrauchtmachines und -geräten. Allerdings auch nur dann, wenn diese, wie von Multimatic, komplett werkstattüberholt ausgeliefert würden.

»Grundsätzlich stellen wir nur generalüberholte Technik, für die dann auch eine Gewährleistung übernommen wird, zur Verfügung, so dass sich unsere Kunden keine Sorgen um Stillstandzeiten oder Ausfälle machen müssen. Alle gebrauchten Maschinen und Geräte sind in einem Top-Zustand«, betont Brigitte Bachmann. Der Kauf von Gebrauchtmachines sei nicht zuletzt eine Frage des Vertrauens, weiß sie aus jahrzehntelanger Erfahrung und dem direkten Dialog mit den Technikanwendern. Dass sich Multimatic-Kunden auch im Gebrauchtmachinesgeschäft gut beraten und versorgt fühlen, ist maßgeblich ihr Verdienst. Nicht immer könne der wachsende Bedarf gedeckt werden, der sich in den letzten Jahren verändert habe: »Nachdem die Reinigungsmaschinen in den Betrieben längst allen gesetzlichen Umweltauflagen gerecht werden, bleiben sie häufig so lange stehen, wie eben möglich.« Anders sei es im Finish- oder Nassreinigungsbereich.

Wer so viel Lebenszeit in und mit einem Unternehmen verbringt, ist damit eng verbunden. Und es muss nicht wirklich betont werden, dass Brigitte Bachmann mit allen

Unternehmensbereichen bestens vertraut ist. Mit besonders viel Herzblut engagiert sie sich – neben der umfangreichen Sekretariatsarbeit – für die Organisation von internen und externen Tagungen, Seminaren, Schulungen und anderen Unternehmensveranstaltungen. Aus ihrer Sicht ist die Organisation einer Veranstaltung dann gelungen, wenn der Ablauf reibungslos funktioniert und die Bedürfnisse aller Teilnehmer/innen bestmöglich erfüllt wurden.

»Meine Erfahrung hat gezeigt, dass die Zufriedenheit der Kunden – auf allen Ebenen – stets oberste Priorität haben muss, um nicht nur Kundenbindungen, sondern vor allem Kundenzufriedenheit zu schaffen. Für diese Pflege der Kundenbeziehungen zum Hause Multimatic stehe ich.«

Kontakt:

bbachmann@multimatic.de

Telefon (054 22) 100 12

Umfangreiche News auf www.multimatic.de

■ **MELLE** – Eine kontinuierlich aktualisierte Übersicht über das Multimatic Gebrauchtmachinesangebot gibt die umfangreiche Internetplattform der Multimatic iLSA Deutschland GmbH. Der Markenanbieter informiert an dieser Stelle unter anderem über die anstehenden Seminare bzw. Branchenevents und zeigt Veranstaltungen im kurzen Rückblick.

55 Jahre im Wandel der Branche

Re-Investition – erfolgreich durch Anpassung

■ **BAD KREUZNACH** – Die Firma Schermaul in Bad Kreuznach ist eine der Gründungen in den Aufbruchjahren nach dem Krieg. Bis heute ist der Textilpflegebetrieb ein Lehrstück für die Wandlungen unserer Branche. Jetzt wurde wieder einmal um- und nachgerüstet.



Flexibel und innovativ: Christa Schermaul-Thomas und Tom Thomas in ihrem Textilpflegebetrieb im größten deutschen GLOBUS Markt Gensingen.

Der Betrieb im größten deutschen GLOBUS Markt Gensingen bekam eine moderne energiesparende Reinigungsmaschine Multimatic iPURA 17 kg, elektrisch beheizt, und eine Wärmerückgewinnung für den ebenfalls elektrisch beheizten Hemdenfinisher MaxiShirty. Zuvor arbeiteten hier zwei KWL-Maschinen Multimatic Senza 16 kg. »Wir re-investieren möglichst im Abschreibungsrhythmus. So halten wir unsere Kosten im Griff und vermeiden unvorhergesehene Betriebsunterbrechungen,« kommentiert Tom Thomas. »Jetzt war es in Gensingen wieder soweit. Die Energie-Einsparung hat uns vorausschauend gereizt, obwohl wir auf diesem Feld dank eines günstigen Haustarifs – noch – nicht zum Handeln gezwungen sind.«

Das Ergebnis der Re-Investition

»Unsere Mitarbeiterinnen sind begeistert«, sagt Christa Schermaul-Thomas. »Önder Sünbül von Multimatic hat uns in die iPURA gründlich eingewiesen. Wir kommen gut damit zurecht. Die Ware ist perfekt sauber, geruchlos und die Bügelarbeit geht deutlich leichter von der Hand«. Arbeits-

erleichterung im Finishbereich schafft darüber hinaus der optimierte Hemdenfinisher. »Einfach klasse!« kommentiert Christa Schermaul-Thomas. »Die Wärmerückgewinnung verkürzt die Trockenzeit von 50 Sekunden auf 40 Sekunden, mithin um 20 %. Entsprechend sinkt der Energieverbrauch pro Stück und ermöglicht zudem eine deutliche Leistungssteigerung, je nach Auslastung des Finishers.«

Zur Unternehmensgeschichte

Gegründet als Großwäscherei im Jahre 1953, von Heinrich und Lucie Schermaul, gehörten zum Unternehmen einige Waschsaloons. In kurzer Zeit wurden zahlreiche Annahmestellen und Filialen in der Pfalz und in Rhein-Hessen eröffnet. 1958 kam der erste Sofortdienst am Salinenplatz in Bad Kreuznach hinzu. Diese damals völlig neue Betriebsform wurde später auf insgesamt sieben Betriebe erweitert. Tochter Christa Schermaul traf während ihrer Ausbildung in Hohenstein Tom Thomas von der Färberei Thomas in Kaiserslautern, einem Teil der traditionsreichen und weit verzweigten *Färber-Sippe* Thomas. Es ent-

stand eine der vielen Hohenstein-Ehen. Damit war die Nachfolge der Gründer gesichert.

Heute führen Christa und Tom Thomas vier Betriebe in Bad Kreuznach sowie zwei Sofortdienste in den SB-Märkten Globus in Gensingen und real,- in Mainz Weisenau. In Bad Kreuznach sind das ein vollstufiger Reinigungsbetrieb, ein Hemdendienst und zwei Geschäfte, in denen nur gebügelt wird. Die Angebotspalette umfasst die gesamte Textilpflege. Es werden 20 Mitarbeiterinnen beschäftigt und ein Reinigungsmeister, der auch einfache Reparaturen ausführt.

Ansonsten stehen für die technische Betreuung der Multimatic-Kundendienst mit Elmar Oberle und für die fachliche Beratung Volker Schulke zur Verfügung. Schermaul spiegelt unter anderem den Wandel der Lösemittel wieder. Die Betriebe in Gensingen und Mainz stellten früh von Per auf die legendären Multimatic FR 22-Maschinen um. Nach dem Fluor-Verbot wurde in diesen Betrieben dann erst einmal ganz ohne Reinigungsmaschinen gearbeitet. Das führte trotz täglich zweimaliger Belieferung zu massiven Umsatzeinbrüchen. »Damals haben wir gelernt, dass lauwarme Läden in schnellen Märkten keine Chance haben«, erinnert sich Christa Thomas-Schermaul. Also wurde wieder aufgerüstet, zunächst mit KWL-Maschinen Multimatic SENZA und jetzt eben mit der iPURA. »Insgesamt haben wir bisher allein 12 Multimatic Reinigungsmaschinen gekauft«, erinnert sich Tom Thomas.

kok



Wäscherei Beine führt Familientradition fort Qualität ist ein Versprechen an unsere Kunden

■ **GRONAU** – Dienstagnachmittag in der Wäscherei Beine in Gronau. Die Maschinen sind abgestellt, für heute alle Aufträge erledigt. Am nächsten Morgen, um 5 Uhr früh, geht es weiter. Bis dahin bleibt es bemerkenswert ruhig im Betrieb, ein wohlthuender Kontrast zum geräuschvollen Arbeitsalltag des Wäschereibetriebes. In dieser Ruhe nimmt sich Martin Tüpker jetzt die Zeit für unser Gespräch für die **MultiVision**.

Nebenbei hat der Inhaber der alt eingesessenen *Wäscherei Beine*, gegründet vom Urgroßvater, ein Auge und ein Ohr auf die Eingangstür zum angrenzenden Ladenbetrieb. Während der einen oder anderen Frage steht er auf, bedient seine Stammkunden, selbstverständlich allesamt namentlich. Schnell findet er wieder den Gesprächsfaden. Über die professionelle Textilpflege

altete Wäscherei. Vor etwa 25 Jahren integrierte er die Textilreinigung.

Ein Laden wurde angebaut, am bereits 1910 errichteten Standort. Ein Rundgang durch alle Betriebsbereiche zeigt, dass hier im Laufe von Jahren und Jahrzehnten kontinuierlich erweitert und technisch nachgerüstet wurde.

plötzlichen Tod seines Vaters – Martin Tüpker absolvierte gerade die Meisterausbildung – musste er die Verantwortung für den elterlichen Betrieb übernehmen. Er hat es bis heute nicht bereut.

»Bis zur Geburt unserer Tochter Marie war meine Frau Stephanie selbstverständlich auch im Betrieb eingebunden. Ohne Sie wäre vieles einfach gar nicht möglich gewesen.«



Das Geschäft mit den Hemden floriert, mit steigender Tendenz. Die Ansprüche der Kunden sind Maßstab für die Qualität.

zu reden, ist für ihn so natürlich wie die Tatsache, damit den Lebensunterhalt für sich und seine Familie zu bestreiten. »Das Geschäft läuft gut«, bestätigt er. Die *Wäscherei Beine* hat einen Namen in Gronau und – trotz aktiver Mitbewerber – eine gefestigte Position auf einem hart umkämpften Dienstleistungsmarkt.

Ein großer Respekt vor dem unermüdlichen Einsatz seines Vaters war sicherlich ein Grund, dessen Nachfolge anzutreten. Manfred Tüpker hatte in die Familie eingeheiratet. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Bärbel Beine modernisierte er vor rund 30 Jahren die damals brachliegende, völlig ver-

Dass harte Arbeit auf ihn warten und das Geschäft mit der schmutzigen Wäsche nicht leicht sein würde, war kein Geheimnis für Martin Tüpker und auch kein Hindernis für seine Entscheidung, die im Grunde gar nicht gefällt werden musste.

»Ich war in der neunten Klasse, als mich mein Vater fragte, ob ich den Betrieb eines Tages übernehmen würde. Im Zuge der 2. BimschV mussten wir damals im Bereich Reinigung große Investitionen tätigen«, erinnert sich Martin Tüpker. Also war die Frage existenziell und schnell beantwortet. Direkt nach der Schulzeit absolvierte Martin Tüpker seine Lehre im Kollegenbetrieb von Udo Nagelschmidt in Rheine. Durch den

Seit dem Tod der Mutter, vor sechs Jahren, ist Martin Tüpker alleinverantwortlich. Und mit dem Erbe übernahm er einen Auftrag, der in der Unternehmenstradition quasi festgeschrieben ist: »Qualität ist das Versprechen an unsere Kunden und muss jeden Tag aufs Neue erreicht werden.« So formuliert es der heutige Besitzer. »In der Wäscherei orientieren wir uns an Haushaltsqualität; in der Reinigung wollen wir schlicht und einfach besser als unser Wettbewerb sein.«

MultiVision fragte: Herr Tüpker, wie erfüllen Sie diesen Qualitätsauftrag im Bereich Textilreinigung?

Martin Tüpker: »Ich verfolge meine Qualitätsstrategie in der klassischen Textilreinigung durch die Kombination moderner PER-Lösemitteltechnik, optimiert durch das ModulDOS, mit einem ausgereiften Nassreinigungssystem. Während meiner Ausbildung habe ich die Anfänge der KWL-Lösemitteltechnik mitverfolgt. Damals war diese längst nicht so ausgereift wie heute.



Martin Tüpker demonstriert die gelungene Imprägnierung einer Jacke vom Technischen Hilfswerk in der Nassreinigung.



gemacht, dass sich Flecken irreparabel einbrennen könnten, wenn wir auf die Detachur verzichten. Aber das ist nicht der Fall. Falls ein Fleck nachträglich doch noch entfernt werden muss, ist das kein Problem.«

Wie hoch ist der Reinigungsanteil am Gesamtumsatz?

Martin Tüpker: »Etwa 30 bis 35 Prozent. In diesem Segment bedienen wir in erster Linie Privatkunden, während wir in der Wäscherei viele gewerbliche Stammkunden haben, z. B. aus der Gastronomie. In der Wäscherei haben wir immer mal wieder einen Wechsel der Kundschaft. In der Reinigung ist es wichtig, die Stammkunden zu halten. Sie orientieren sich an der Qualität, weniger am Preis.«

Sie haben in diesem Jahr an einem der Nassreinigungs-Seminare von BÜFA und Multi-matic in Melle teilgenommen, um Ihr Know-how zu verbessern. Seit wann reinigen Sie auch nass?

Martin Tüpker: »Durch die Wäscherei hatte ich ja immer schon die Option, Textilien zu waschen. Mir war aber klar, dass uns die Nassreinigung ganz neue Perspektiven für die Reinigung von Obergarderobe im Wasser bieten würde. Im letzten Jahr habe ich schließlich in ein neues Multiwash-System von Girbau investiert und mich seither intensiv damit beschäftigt. Die entscheidenden Qualitätsvorteile und die Bandbreite der Möglichkeiten wurden mir allerdings erst während des Seminars in Melle bewusst. Wie schon einmal gesagt, hätte ich mir nicht vorstellen können, beispielsweise einen Kaschmir-

mantel in die Nassreinigungsmaschine zu geben. Heute bin ich zwar immer noch vorsichtig, weiß aber, dass es grundsätzlich geht. Wenn ich überzeugt bin, dass ich ein Kleidungsstück gründlicher nassreinigen kann, dann tue ich es auch.«

Soweit das Wesentliche. Am Ende unseres Gespräches gehen wir noch einmal durch den Betrieb, in dem insgesamt 15 Mitarbeiter/innen beschäftigt sind, um ein paar Fotos zu machen. »Können Sie mir eine typische Warenart zeigen, die Sie in jedem Fall nassreinigen würden?«, frage ich. Martin Tüpker greift gezielt nach einer wasserfest ausgerüsteten Einsatzjacke des Technischen Hilfswerkes, in dem er übrigens selbst aktiv ist. Er demonstriert die optimale Imprägnierung, indem er die Jacke mit einem kräftigen Wasserstrahl ansprüht – mit sichtbarem Erfolg.

»Haben Sie ein anderes, besonders anspruchsvolles Kleidungsstück, das nach der Reinigung mit ModulDOS nun noch besser aussieht?«, will ich wissen. Der Textilreinigermeister schmunzelt: »Nicht wirklich. Da könnten Sie im Grunde alles fotografieren. Mit ModulDOS werden einfach alle Teile um die entscheidende Nuance besser gereinigt. Der Kunde nimmt das in der Gesamtqualität wahr. Wir erleben es im Vergleich der verschmutzten Ware mit dem Warenausfall, der aus der Maschine kommt.« Das Wort des Experten ist glaubwürdig und vertrauenserweckend. Seine Kunden hat er längst überzeugt.

rjw

Vielleicht liegt es an meinen ersten Erfahrungen, dass ich heute noch aus voller Überzeugung mit PER arbeite. Das innovative Dosier-Konzept ModulDOS bietet uns nun die Möglichkeiten, unsere Reinigungsqualität noch exakter zu bestimmen. Wir können flexibler auf unterschiedliche Warenarten reagieren, indem wir noch präziser und mit den entsprechend konfektionierten Hilfsmitteln dosieren. Dadurch erzielen wir Ergebnisse, die ich vorher nicht für möglich gehalten hätte. Ich war wirklich überrascht, da ich unsere Qualität bereits als sehr gut eingestuft hatte. Erste positive Rückmeldungen bekam ich übrigens von unseren Büglerinnen. Mittlerweile profitieren wir auch von der Wirtschaftlichkeit des Systems, da wir die Hilfsmittel gezielter und sparsamer einsetzen können. Außerdem wird nur noch in Ausnahmefällen vordetachiert. Natürlich machen wir nach wie vor eine gründliche Taschenkontrolle und Warenschau. Wenn wir Flecken sehen, die sich im Lösemittel definitiv nicht behandeln lassen, sprühen wir sie ein oder bürsten an. Ich hatte mir zunächst Sorgen

MultiVision fragt Dieter Essing zur iPURA Aktueller Qualitätsnachweis vom Experten



Dieter Essing ist öffentlich bestellter, vereidigter Sachverständiger für die Textil- und Lederreinigung und Gastdozent am Forschungsinstitut Hohenstein.

Zuvor war er dort über 20 Jahre freiberuflicher Mitarbeiter. In dieser Zeit besuchte er jährlich mehr als 450 Reinigungen und Wäschereien zur Qualitätskontrolle, Überprüfung von Reinigungsmaschinen aller Fabrikate sowie zur Prüfung von Reinigungsverfahren und Arbeitsabläufen im Betrieb. Außerdem führte er die jährlich wiederkehrenden Messungen gemäß der 2. BImSchV. an Per-Maschinen durch. Mit insgesamt 45 Jahren Branchenerfahrung hat Dieter Essing alles erlebt, was in der Textilreinigung überhaupt vorkommen kann. Im Bereich der Lösemittel von Per, über FCKW, KWL, Siloxan und CO₂ bis hin zur Nassreinigung. Im Mai dieses Jahres hat er nun ein Gutachten über die Reinigungswirkung der iPURA erstellt.

Herr Essing, was waren Ihre ersten Gedanken, als Sie von dem iPURA-Konzept hörten?

Nun, ich war skeptisch und neugierig zugleich. Skeptisch, weil wir alle ja seit jeher an das Waschen in Bädern gewöhnt sind und diese Technik wie selbstverständlich auch in die Lösemittelreinigung übertragen haben. Neugierig, weil ich bereits von guten Ergebnissen in der Praxis gehört hatte. Deshalb habe ich mich gefreut, als ich die Gelegenheit bekam, ein Gutachten über die iPURA zu erstellen.

Wollen Sie für unsere Leser kurz die Arbeitsweise der iPURA beschreiben?

Das patentierte Reinigungsverfahren arbeitet ohne Bad im Sprühverfahren mit KWL-Lösemittel. Warensortierung und Vordeta- chur erfolgen ähnlich wie bisher, wobei die neueste Entwicklung dahin geht, die Vordeta- chur in die Maschine zu verlegen. Die

reversierende Trommel wird kontrolliert vorgewärmt. Das Sprühverfahren arbeitet in Intervallen, mal mit und mal ohne Unterstützung durch die erwärmte Luft. Zwischen den einzelnen Sprühintervallen wird durch wechselnde Trommel-Drehzahlen der mechanische Reinigungseffekt verstärkt. Die Lufterdüsung in die Trommel durch die Beladetür gewährleistet nicht nur eine schnelle und intensive Trocknung; sie trägt auch ganz wesentlich zu dem Reinigungsergebnis bei. Während der Reinigung im dynamischen Sprühprozess mit sehr hoher Luftwechselrate durchdringt das Lösemittel die Ware komplett. Es wird weder geschleudert noch destilliert. Beides hat offensichtlich wichtige Auswirkungen auf die Technik: Keine Vibration, stark reduzierter Verbrauch von Energie und Kühlwasser.

Wo bleibt der Schmutz aus der Ware?

Der im Lösemittel gelöste Schmutz gelangt in den Tank. Die parallel zur Trocknung verlaufende Tank-Lösemittelfiltration sorgt dafür, dass die gelösten Schmutzsubstanzen und Fremdstoffe vom Multicolor-Filter aufgenommen werden. Eine spezielle Filterkartusche erlaubt eine relativ lange Standzeit, nach Herstellerangaben ca. 500 Chargen. Der nicht im Lösemittel gelöste Schmutz wird vom Nadelfänger und insbesondere vom Flusenfilter zurückgehalten. Diese beiden Elemente müssen nach jeder Charge gereinigt werden. Geringere Schmutzmengen fallen im Wasserabscheider an und werden täglich mit dem Ablassen des Kontaktwassers entnommen. Verunreinigungen im Trommelgehäuse werden nach 25 Chargen durch ein computergesteuertes Trommelspülprogramm in den Nadelfänger gespült und dort entnommen.

Zu welchem Ergebnis kommt Ihr Gutachten?

Ich habe mit Teststreifen, wie sie EFIT auch für die Qualitätskontrollen bei Fashion Care einsetzt, die Frage geklärt, wie die

Reinigungswirkung der iPURA 440 ist und dabei insbesondere den Verlauf der Faser- vergrauung bewertet. Das Gutachten trägt die Nr. 09.05.09 vom 12. Mai 2009. Es steht Interessenten auf Anforderung zur Verfügung.

Zusammengefasstes Ergebnis: Die gereinigte Ware kam in einem sehr guten Zustand fast knitterfrei aus der Reinigungs- maschine. Flecken wurden mittels Vordeta- chur und Wasser-RV-Gemisch entfernt und waren in der kontrollierten Ware nicht festzustellen. Die Vergrauung, auf die speziell geachtet wurde, trat auch bei drei gefahrenen Chargen bei dem Testgewebe nicht ein. Die weitere Auswertung der einzelnen Teststreifen im Labor ergab exakt das gleiche Ergebnis wie die Auswertung vor Ort. Die minimalen Veränderungen waren so gering, dass man von einer Nicht- vergrauung des Testgewebes sprechen konnte, auch nicht nach dreimaligen Reini- gungszyklen.

Es gibt Erfahrungswerte über Per- und KWL-Reinigungsmaschinen, die mit Bädern arbeiten, bei denen diese guten Werte nicht so zu erzielen sind. Die überprüfte Reinigungsmaschine iPURA 440 arbeitet mit neuartiger KWL-Sprühtechnik ohne Bäder und ohne Destillation. Bei diesem Maschinentyp und der dabei angewandten Technik kann von einem sehr guten Reinigungseffekt ausgegangen werden. Es kommt nicht zur Vergrauung weißer/heller Textilien und die Finish-Arbeit ist wesentlich geringer einzustufen. Es muss aber vorausgesetzt werden, dass die vom Hersteller angegebenen Wartungsintervalle peinlich genau vom Betreiber eingehalten werden. Andernfalls ist, wie bei allen anderen Maschinentypen und Lösemitteln, von einer Verschlechterung allgemein auszugehen. Bei den dreimal mitgereinigten Geruchsgeweben hatte sich der minimale KWL-Geruch, der direkt nach dem Herausnehmen aus der Reinigungsmaschine zu riechen war, binnen weniger Minuten wieder egalisiert, und es war kein Fremdgeruch mehr vorhanden.

Kontakt: dieter.essing@gmx.de

MaxiShirty 483 – ein innovatives Konzept

Eine neue Dimension des Hemdenservice

■ **MELLE** – Multimatic hat den MaxiShirty 483 erstmals im April 2009 auf der IMB, Köln, vorgestellt. »Dieser neue Hemdensatz ist das Beste, was der Markt heute zu bieten hat«, war die einhellige Meinung der Fachleute, die das Gerät während der Live-Vorführungen auf Herz und Nieren getestet haben. Jetzt erläutern die Finish-Experten aus dem Hause Multimatic, warum das MaxiShirty-Konzept eine völlig neue Dimension des Hemdenservices ermöglicht. Eine aktuelle Kostenrechnung macht Unternehmensberater Hartmut P. Kokerbeck für die **MultiVision** auf:

Der MaxiShirty 483 trocknet mindestens 10 Sekunden schneller als das Vorgänger-Modell. Gleichzeitig verbraucht er 20 % weniger Dampf! Wie das möglich ist? Die Finish-Experten erklären es: »Erstens hat der MaxiShirty 483 vier beheizte Andruckelemente. Je eines für beide Schultern und für beide Manschettenschlitze. Diese üben keinen Anpress-Druck aus. Vielmehr wird das Gewebe, während des Trocknungsvorgangs, sanft gegen die beheizten Elemente geblasen. Dadurch trocknen diese mehrlagigen Stellen noch schneller als bisher. Dadurch verringert sich die Maschinenlaufzeit um mindestens 10 Sekunden; die Bedienungsperson kann 40 bis 50 Hemden pro Stunde fertig stellen. Zweitens saugt die integrierte Wärmerückgewinnung die warme Luft des laufenden Finish-Vorganges ab und verwertet sie. Das bringt messbare Einsparungen des Energieverbrauches um 20 % und schafft gleichzeitig ein kühleres Raumklima. Hemden, Blusen etc. lassen sich schnell und bequem aufziehen, da die unterschiedlichen Hemdenlängen automatisch von einer Fotozellen-Steuerung eingestellt werden. Ebenfalls automatisch geschieht das Umschalten von Langarm- auf Kurzarm-Hemden mit Joystick-Kontrolle der Ärmelspanner. Der einfach zu bedienende MaxiShirty 483 eignet sich für Hemden in nahezu jeder Größe, viele Blusenschnitte und alle Materialien (Baumwolle, Seide, Leinen, Synthetics und Mischgewebe).

Nur in Ausnahmefällen ist ein Nachbügeln erforderlich. Gebrochene Knöpfe, Glanz auf farbigem Gewebe oder gar Verfärbungen gibt es nicht. Das entscheidende Plus ist schließlich die Warenschonung. Verleiher von Berufsbekleidung ziehen die deutlich schonendere Blastechnik der Press-technik vor. Blastechnik lässt Hemden und



Foto: Wort und Idee

Verbraucher schätzen den Hemdenservice der professionellen Textireinigung.

Blusen länger leben und perfekt aussehen, besonders mit dem neuen MaxiShirty 483.

Checkliste gegen Vorurteile

Textilreiniger, die Hemden von Hand bügeln, sind vielfach noch der Meinung, dass Maschinen-Qualität nicht mit Hand gebügelter Qualität vergleichbar ist. Das sei nun wirklich überholt, bestätigen auch die

Praktiker. Vielen sei der Stand der Technik allerdings gar nicht geläufig, wissen auch die Multimatic Vertriebs- und Technikpartner und empfehlen: Wer Qualität und Leistung immer noch mit den Geräten der ersten Stunde vergleiche oder gar der Meinung sei, mit einem zehn Jahre alten Hemdenfinisher locker mit heutiger Technik mithalten zu können, sollte sich die folgenden Fragen stellen:

Hat der alte Hemdenfinisher

- Absaugung im Bereich der Knopfleiste zum Fixieren?
- Beheizte Andruckleiste für eine trockene Knopfleiste?
- Seitenspannvorrichtung zum Glattziehen der Seitennähte?
- Schulterverstellung zur besseren Größenanpassung?
- Starkes Heizregister für kurze Trockenzeiten?
- Programmiermöglichkeit für individuelle Zeiteinstellungen je nach Hemdenart?

Der MaxiShirty 483 hat es, versichert Multimatic. Und zu den beheizten Schulterelementen und Manschettenschlitz-Patschen komme schließlich die Wärmerückgewinnung. Das Zusammenspiel aller dieser Merkmale mache den gewaltigen Unterschied.

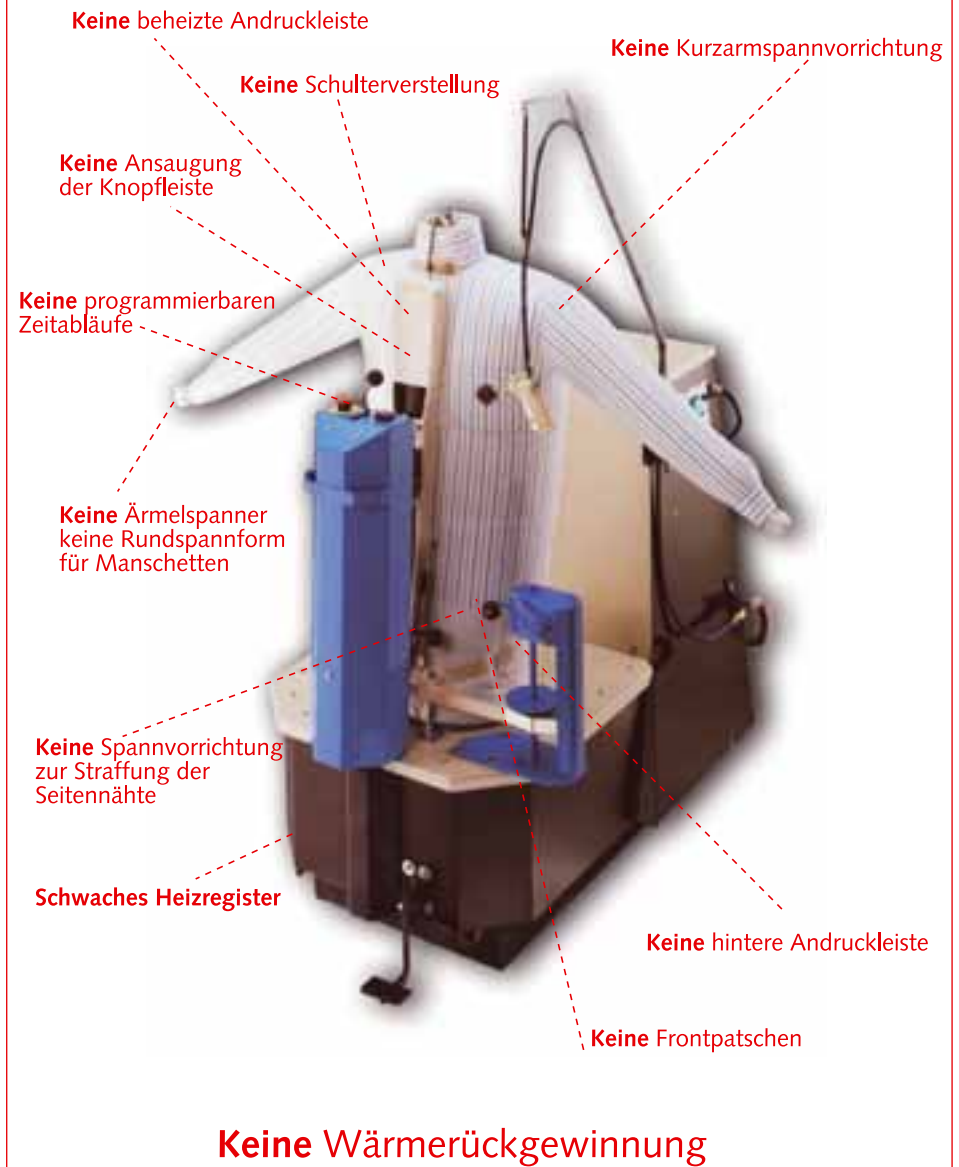
Und: Multimatic betreibe auch beim MaxiShirty konsequente Qualitätssicherung durch eine sorgfältige Einweisung, einen flächendeckenden Kundendienst und eine prompte Ersatzteilversorgung.

Kostenrechnung im Vergleich

Mit der Kostenrechnung zum MaxiShirty 483 hat sich der Experte und Unternehmensberater Hartmut P. Kokerbeck für die **MultiVision** beschäftigt: »Nehmen wir zwei Modellfälle für einen Kostenvergleich. Beide Betriebe sind absolut gleich ausgestattet, nur die Hemdenfinisher sind unterschiedlich: Betrieb Nummer 1 arbeitet mit dem einfacheren Hemdenfinisher Shirty 430, Betrieb Nummer 2 mit dem neusten MaxiShirty 483, beide von Multimatic. Es wird unterstellt, dass die ohnehin vorhandenen Waschmaschinen für das Hemden-geschäft mitbenutzt werden. Erfasst werden also nur diejenigen Kosten, die durch das Hemdengeschäft zusätzlich zu den bisherigen Kosten der Textilreinigung entstehen.

Das sind die Kapitalkosten (Leasingrate oder Abschreibung und Verzinsung) für Kragen-Manschetten-Pressen und Hemdenfinisher, die Materialkosten (Kennzeichnung, Wasser, Waschmittel, Bezüge, Bügel,

So fing alles an (Pantex-Venus)



Verpackung und Energie), die zusätzlich anfallenden Lohnkosten und schließlich die Raumkosten der von dem Hemdensatz belegten Fläche. Man nennt das »erweiterte Grenzkostenrechnung«. Die sogenannten Gemeinkosten für den Laden, Ersatzleistungen, Verwaltung und Werbung werden mit einem Zuschlag von 5% auf die Gesamtkosten berücksichtigt.

Allein für das Finishen, inklusive Lohnkosten, ergibt der Vergleich (siehe Tabelle):

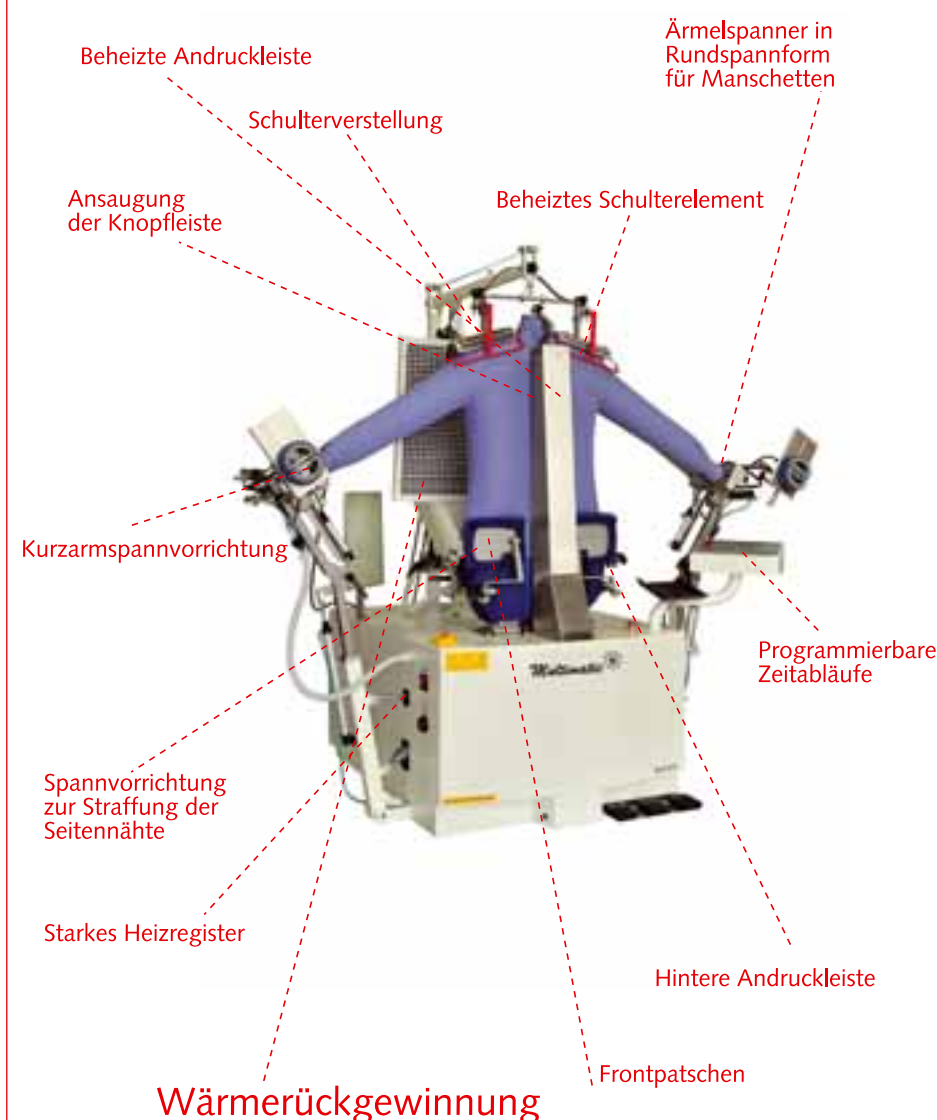
- Bis zu einer Leistung von 25 Stück/Std. kann der einfachere Hemdenfinisher Shirty 430 gut mithalten; unter den hier gegebenen Umständen lässt sich ab 2.000 Hemden je Monat (ca. 100 pro Tag)

bis zu maximal 4.000 Hemden/ Monat gutes Geld verdienen.

- Ab 4.000 Hemden aufwärts ist der neue MaxiShirty 483 unschlagbar.«

Übrigens, so Hartmut P. Kokerbeck, gelte diese Kostenlage nur während der Abschreibungszeit oder solange die Leasingrate läuft. »Danach fallen die Kapitalkosten fort, der Deckungsbeitrag steigt entsprechend.« Man sollte dieser Verlockung jedoch nur solange nachgeben, wie kein neues, noch kostengünstigeres Nachfolge-modell am Markt verfügbar ist. Andernfalls verliere man den Anschluss an den Stand der Technik und werde überdies mit steigenden Reparaturkosten belastet.

MaxiShirty 483



Die wichtigsten Eigenschaften des MaxiShirty 483 auf einen Blick:

- Wärmerückgewinnung zur Rückführung der abgegebenen Heizenergie
- Energieeffiziente Trocknung
- Beheiztes Schulterelement zur intensiven Trocknung der Nähte und doppelagigen Bereiche
- Beheizte Manschettenschlitzpatschen unterstützen die Trocknung im Manschettenbereich
- Verstellbare Schulterbreite
- Pneumatische, beheizte Andruckleiste, automatisch absenkend
- Fotozelle zur automatischen Erfassung unterschiedlicher Hemdenlängen
- Pneumatische Höhenverstellung der Ärmelspanner mit Joystick
- Längenstreck- und Spannfunktion gewährleisten ein perfektes Finish
- Programmierbare Computersteuerung mit integriertem Teilezähler
- Individuell programmierbare Dampf-, Mix- und Trocknungszeiten zur perfekten Bearbeitung unterschiedlicher Hemden und Gewebequalitäten
- Umschaltfunktionen für die Bearbeitung von Kurzarmhemden, T-Shirts und Poloshirts

Weitere Infos:

www.multimatic.de

Vergleich verschiedener Leistungen und Mengen bei einem Hemdenpreis von 1,80 Euro (1,51 Euro/Netto)

	Leistung Stück/Stunde	Kosten Stück/Euro	2.000 Stück Euro	3.000 Stück Euro	4.000 Stück Euro	6.000 Stück Euro	7.000 Stück Euro
MaxiShirty 483							
	50	0,63	1.765	2.648	3.530	5.296	6.178
	45	0,65	1.725	2.588	3.450	5.176	6.038
	40	0,67	1.685	2.528	3.370	5.056	5.898
	35	0,70	1.625	2.438	3.250	4.876	5.688
	30	0,73	1.565	2.348	3.130	4.696	5.478
Shirty 430							
	25	0,70	1.625	2.438	3.250	***	***
	20	0,76	1.505	2.258	3.010	***	***
	15	0,85	1.325	1.988	2.650	***	***
	10	1,04	945	1.418	1.890	***	***

Ergebnis des Kostenvergleiches, inklusive Lohnkosten, allein für das Finishen. (Die Daten wurden in einer interaktiven Excel-Tabelle aufbereitet. Interessenten können sie kostenlos unter info@multimatic.de anfordern.)

*** maximale Kapazität überschritten

Baden oder Duschen?

Multimatic Bad-Reinigungsmaschinen bewähren sich seit mehr als 40 Jahren im Markt.

Das muss doch auch anders gehen, dachten sich unsere Konstrukteure und entwickelten etwas völlig Neues, die iPURA.

Sie reinigt perfekt im *JetCleaning*-Verfahren ohne Bäder, ohne Schleudern und ohne Destillation.

Und wie **das Duschen** gegenüber dem Baden braucht die *JetCleaning* Sprühtechnik **viel weniger Energie und Lösemittel** als das herkömmliche Reinigen in Bädern.

Mehr als 80 Maschinen arbeiten inzwischen in Deutschland. **Hohe Qualität, niedrige Kosten, alles anders: die iPURA überzeugt in jeder Hinsicht.**

Sprechen Sie uns an!

Wir beraten Sie gern,
welche Lösung für Sie am besten geeignet ist.