

Textilpflege in der Coronapandemie

„Es trifft nicht nur Hotels“

Wenn Hotels und Restaurants coronabedingt schließen, diskutieren Politik und Öffentlichkeit über Folgen und mögliche Hilfen für Betriebe. Dabei wird eine Gruppe meist vergessen: die Dienstleister. Wie sich die vergangenen Monate vor dem zweiten Lockdown auf die Textilpflege auswirkten, berichtet ein Unternehmer.



Urlauber sind ratlos, Hotelbetreiber sauer: Die Liste der Corona-Hotspots wächst. Und mit ihr die Unsicherheit, wer wo übernachten darf. Während bundesweit über ein einheitliches Beherbergungsverbot debattiert wird, Reisende ihre Buchungen stornieren und Hotelverbände Klage einreichen, guckt eine Branche in die Röhre – besser gesagt, in leere Trommeln: Wäschereien und Textilreinigungen. „Es trifft nicht nur Hotels“, sagt David Ruskiewicz, Betriebsleiter von Fliegel Nord Textilservice: „Uns trifft es genauso hart.“

Wäsche bleibt aus

In Zahlen ausgedrückt: Es fehlen bis zu 20 Prozent Wäsche. Dieser Wert, so betont Ruskiewicz, beziffert nur den Verlust, den er wegen der aktuell unklaren Situation rund um die Beherbergung, verzeichnet. Insgesamt rechnet er für Oktober mit Umsatzeinbrüchen von 40 Prozent. Mecklenburg-Vorpommern meldet zwar im Vergleich zu anderen Bundesländern die wenigsten Coronafälle mit 2.486 Infizierten (Stand 29. Oktober 2020), Ministerpräsidentin Manuela Schwesig pochte trotzdem auf ein striktes Beherbergungsverbot. D. h. Reisende aus Corona-Hotspots dürfen nicht an der Ostsee übernachten. „Und die Zahl der



Die Zahlen steigen wieder: Immer mehr Menschen infizieren sich mit Corona. Wie sich das auf Dienstleister wie die Wäscherei Fliegel Nord Textilservice auswirkt, berichtet Betriebsleiter David Ruskiewicz. Foto: Ostsee Zeitung/Carolin Riemer

Risikogebiete steigt ja gerade täglich“, fügt der 33-Jährige an. Die Situation spitze sich also wieder zu.

„Die Lage trifft die Branche ins Mark“, sagt Servitex-Geschäftsführer Rolf Slickers. Und das, obwohl viele Deutsche ihren Urlaub im Land – auch abseits der touristischen Zentren – geplant hatten. „Der zarte Aufschwung ist komplett zerstört.“ Üblicherweise sind bis November die Betten gut belegt. In diesem Jahr aber sank die Auslastung schon im September. Der Grund für Slickers: fehlende Geschäftskunden, abgesagte Messen und zunehmende Videotagungen. Die unübersichtlichen, uneinheitlichen Regeln bezüglich des Beherbergungsverbots in der ersten Oktoberhälfte ließen die ohnehin schwächelnden Belegungszahlen seiner Meinung nach zusätzlich einbrechen. Darf ein Pendler aus Köln nach München? Oder ein Tourist aus Neu-

köln an die Ostsee? Die Länder streiten, Reisende stornieren und Wäschewagen bleiben leer. Selbst, wenn die Politiker zurückruderten, davon ist Slickers überzeugt: „Den jetzt verursachten Schaden, kann das nicht mehr gutmachen.“ Im Gegenteil. Der ehemalige Hoteldirektor schätzt, dass diese Lage unzählige Hotels in die Insolvenz treiben wird – und damit könnten auch einige Wäschereien vor dem Aus stehen.

Wenige Tage nach dem Interview mit **R+W Textilservice** Mitte Oktober kippten die ersten Gerichte das Verbot. In Mecklenburg-Vorpommern dürfen demnach deutsche Urlauber wieder an die Ostsee, Reisende aus ausländischen Risikogebieten hingegen nicht. Inzwischen gilt es nur noch in Sachsen-Anhalt. Dort müssen Reisende aus Hotspots den Hotels und Herbergen negative Corona-Tests vorlegen (Stand 29. Oktober 2020).

Der Gedanke an leere Container in der kommenden kalten Jahreszeit bereitete Ruzzkiewicz schon im Sommer schlaflose Nächte. Denn: Hotelwäsche zu waschen, ist auch ohne Pandemie ein saisonales Geschäft. Und das lief, trotz der rund 700 Sonnenstunden, die der Deutsche Wetterdienst in Mecklenburg-Vorpommern aufzeichnete, in diesem Jahr völlig anders als erwartet. 2019 versprachen die Auftragsbücher noch viel Arbeit. Das Geschäft florierte. Den Betrieb, der 2012 im Landkreis Vorpommern-Rügen öffnete, übernahm Ruzzkiewicz vor zwei Jahren. 2018 liefen die Waschmaschinen sprichwörtlich heiß. 115 Mitarbeiter bearbeiteten damals in drei Schichten Textilien für Hotels und Spas entlang der Küste zwischen Usedom und Timmendorfer Strand. Also investierte das Unternehmen: 1,2 Millionen Euro in die Halle, 3,5 Millionen Euro in neue Maschinen. Z. B. in die neue Mangelstraße mit drei Rollen von Kannegiesser, die Laken und Tücher automatisch einzieht, mangelt und faltet. Sie kam im März 2020. Fünf Tage später stand die Anlage – wegen Corona – still. Die Bundesregierung verhängte Ausgangssperren. Stühle blieben auf Tischen, Hotelbetten unberührt.

Normalerweise laufen Am Stadtwald bis zu 45 t Bettlaken und Handtücher

durch die Waschstraße. Während des Lockdowns sammelte ein Fahrer etwa alle zwei Wochen 500 kg Wäsche ein. Die 140 Mitarbeiter schickte Ruzzkiewicz in Kurzarbeit. Sie mussten teilweise bis zu zehn Wochen zuhause bleiben. Allerdings stockte Fliegel Nord das Kurzarbeitergeld um 20 Prozent auf. „Um die

Uhr morgens anging, blieb aus. Wie bei jedem Betrieb, der für Hotels und Gastronomie wasche, sagt Ruzzkiewicz, „fiel die Arbeit von Hundert auf Null“. Selbst als in den Sommermonaten die Urlauber an die Ostsee strömten, stempelten die Mitarbeiter erst gegen sieben ein. An guten Tagen dauerte eine Schicht fünf

„Der zarte Aufschwung ist komplett zerstört.“ Rolf Slickers

Mitarbeiter zu halten“, sagt er. Schon im Sommer, als die Strände zeitweise wieder voll waren, schwante ihm: Die Krise ist noch nicht vorbei.

Zu diesem Zeitpunkt Ende August war die Wäscherei an der Ostsee wieder zu 80 Prozent ausgelastet. Die Angestellten konnten wieder arbeiten. Zumindest bis Oktober. Ruzzkiewicz musste abermals Kurzarbeit anmelden. Eigentlich habe er für das Jahr 2020 mit einem Wachstum zwischen fünf und zehn Prozent gerechnet. Denn: „2019 standen wir richtig gut da.“ Der Umsatz lag bei 7,2 Millionen Euro. Dann wütete Corona. Das Licht, das sonst in der Halle gegen drei

Stunden. „Es wurde von Tag zu Woche mehr.“ Allerdings nie so viel, dass er wie im Vorjahr drei Schichten für acht Stunden beschäftigen konnte.

„Die Verluste, die wir jetzt aufgebaut haben, lassen sich nicht wegzaubern“, sagt er. Während die Mitarbeiter über Monate keine Arbeit hatten, liefen Leasingraten und Versicherungsbeiträge weiter. Energiekosten fielen an; selbst, wenn, wie in Grimmen, zeitweise nur zweimal in der Woche gewaschen werden konnte. Und, es fielen Reparaturkosten an – weil die Trommeln sich nicht mehr regelmäßig drehten, liefen Dichtungen trocken und wurden undicht. Ins-

Zur Titelseite



Engel-Gematex ist in zweiter Generation und seit über 35 Jahren in der Textilreinigungsbranche tätig. Für maßgefertigte, benutzerfreundliche, wirtschaftliche, ökologische und ausgereifte Technologien ist Engel-Gematex international bekannt. Denn dies ist nicht nur der Anspruch, sondern auch die Motivation für zukunftstaugliche Lösungen in der Wäschereitechnik.



Ihr Ansprechpartner:
Jan Bartoška, Verkaufsleiter
 Tel. +49 170 5266165, jan.bartoska@engel-gematex.com



Stefan und Silvie Engel, Geschäftsleitung



Jan Bartoška,
 Verkaufsleiter
 und Gesellschafter

E-Mail: info@engel-gematex.com



www.engel-gematex.com

gesamt, so schätzt er, schreibt er ein Umsatzminus von mehr als 2.500.000 Euro.

Mit den coronabedingten Problemen steht Ruszkiewicz allerdings im wahren Sinne des Wortes nicht alleine da. Der Betrieb gehört zur Fliegel GmbH & Co KG Textilservice. Sie hat mehr als 1.000 Mitarbeiter an insgesamt vier Standorten: Berlin, Leipzig, Nowe Czarnowo in Polen und in der Stadt Grimmen. „Der Mutterkonzern unterstützt auch finanziell“, sagt er. Die Liquidität lasse nach. Nicht alle Kunden zahlen. Viele stünden mit dem Rücken zur Wand. Aber: „Uns Dienstleistern geht es ja genauso.“

Kein Spielraum beim Preis

Anders als Hotels, so der Betriebsleiter, „können wir aber nichts machen“. Denn feste Verträge binden ihn an den Preis. Erst wenn Personal-, Energie- oder Transportkosten um fünf Prozent stiegen, entfielen die Preissicherungsklauseln. Im Gegensatz dazu können Hotels seiner Ansicht nach an mehreren Schrauben drehen: Die Zimmerpreise erhöhen, Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken und weniger Wäsche zum Waschen geben. Während im Sommer 2018 Hotels ihren Gästen zwischen vier bis sechs Handtücher pro Tag bereitstellten, hole er diesen Sommer in ausgebuchten Häusern nur noch halb so viele Teile ab.

Die Krux an der Sache: Hotels und Wäschereien sind voneinander abhängig. „Der eine kann nicht ohne den anderen“, sagt Slickers. Er sucht nach Lösungen, nach Wegen, wie Wäschereien Hotels unterstützen können. Der Verbund aus Wäschereien mit sieben Gesellschaftern und 13 Produktionsstätten arbeitet daher an einer Hygienefibel. „Die wegen Corona ernannten Hygienebeauftragten in Hotels wissen oft nicht, was RAL bedeutet, oder was genau das Robert Koch-Institut verlangt.“ Genau dieses Fachwissen aber bräuchten sie nun.

Auch bei Fliegel Textilservice tauschen die Unternehmer ihr Wissen aus und beraten über aktuelle Probleme: In wöchentlichen Videokonferenzen verraten sich die Kollegen Kniffe, z. B. welche Versicherungen sich stunden lassen, oder, wie sie die Logistik anpassen und dabei u. a. mit dem Abmelden von Fahr-



Über den QR-Code erfahren Hotelgäste und Wäschereikunden Wissenswertes über hygienisches Waschen. Foto: Servitex

zeugen Geld sparen. Außerdem sprechen sie über Vorkehrungen für den laufenden Betrieb. In Grimmen arbeiten Textilpfleger beispielsweise in getrennten Schichten. In der einstündigen Pause zwischen den Gruppen werden Türgriffe und Arbeitsplätze in der 4.500 m² großen Halle desinfiziert. Wo vor Corona vier Mitarbeiter Servietten und Tischtücher aufgelegt haben, stehen nur noch zwei. Und, um an den Maschinen genügend Abstand zu wahren, hängen dort Trennwände aus Plastik. Fahrer streifen nun Masken und Handschuhe über und erfassen penibel die Zeit, wann und wo sie Wäsche ausgeliefert haben. Zeigt das Fieberthermometer bei einem Mitarbeiter vor Arbeitsbeginn mehr als 37,5 °C schickt Ruszkiewicz ihn nach Hause.

Im Verbund stärker

Fliegel ist zudem Gründungsmitglied des Wäschereiverbunds Servitex. Auch hier sieht der Betriebsleiter den wöchentlichen Austausch als Vorteil. „So kann man nicht nur aus den Fehlern der anderen, sondern auch von deren Erfolg lernen“, begründet Slickers den intensiven Austausch. Sich in dieser Situation zusammenzuschließen, sieht er als einzig richtigen Weg. Denn jeder habe eine Spezialität, egal ob jemand wisse, wo welches Darlehen beantragt

werden kann oder, welcher Luftreiniger Aerosole wirklich filtert. Darüber hinaus hat der Servitex-Verbund beispielsweise Infomaterial für Kunden erarbeitet, das Unternehmer und Betriebsleiter wie Ruszkiewicz für ihre Kunden nutzen können. Darunter u. a. Aufkleber mit QR-Codes, die zeigen, nach welchen Vorgaben Textilien gewaschen werden. „Das schafft Vertrauen“, sagt der Betriebsleiter. Ebenso wie der Grundsatz: „Heiß macht weiß“. Vieles werde bei 90 °C gewaschen. Eine Temperatur, bei der Erreger absterben. Ganz ohne Chemie.

Die Konferenzen drehen sich allerdings nicht nur um Aktuelles, sondern auch um die Zukunft. Etwa, wie die Rahmenverträge angepasst werden können. Das große Stichwort: Liquidität. „Aber wie können wir Preise erhöhen, wenn es beim Kunden um die Existenz geht“, beschreibt Slickers den Balanceakt, vor dem die Branche steht. Seine Devise: Mit den Kunden sprechen. Und vereinbaren, die Anpassung entweder zu staffeln oder sie zu verlegen, aber dann höher anzusetzen. „Der Dialog ist wichtig“, betont er. Auch um neue Bereiche neben Hotels zu erschließen und beispielsweise Poolwäsche anzubieten. Fliegel setzt laut Ruszkiewicz dabei weiterhin auf Hotelwäsche. „Krankenhauswäsche passt da nicht“, findet Ruszkiewicz. Berufsbekleidung hingegen schon. Zumal Hotels ja auch Schürzen für Kellner und Jacken für Köche hätten.

Neben den Verlusten, die Ruszkiewicz pandemiebedingt in den Büchern verzeichnet, rechnet er auch mit Kosten, die in keiner Bilanz auftauchen: die fehlende Routine der Mitarbeiter. „Sie kommen aus der Übung“, sagt er und vergleicht die körperlich anstrengende Arbeit mit einem Training im Fitnessstudio. „Nach drei, vier Wochen Leerlauf fängt man wieder bei Null an.“ Beim Einklemmen der großen Bettbezüge etwa, oder beim Einlegen der Frotteehandtücher. Es kostete Zeit und Kraft, die alte Kondition zurückzugewinnen. Dennoch, auch das wisse der Unternehmer: Im Vergleich zu manch anderen, stehe er noch gut da. „Das Sterben geht jetzt erst los.“

Birgit Schindele
www.fliegel-textilservice.de
www.servitex.de