



Harald Zimmer (links) und sein Bruder Guido Zimmer, beide Geschäftsführung ZIMTEC in Andernach.

ZIMTEC, Andernach

„Der Gebrauchtmaschinenmarkt wächst in guter Qualität“

Textilpflege wird es immer geben. Davon ist Harald Zimmer, Geschäftsführer von ZIMTEC, fest überzeugt. Wir trafen ihn zusammen mit seinen Geschäftspartnern Olaf Schneider (Hans-Joachim Schneider GmbH) und Johannes Thiel (Veit) auf der Werkstättenmesse in Nürnberg. Dort erklärten uns die Drei, warum sie an den Fortbestand der Branche glauben, welche Neuheiten sie entwickelt haben und was gebrauchte Waschmaschinen mit der Formel 1 verbindet.



ZIMTEC, Schneider und Veit präsentierten ihre Neuheiten gemeinsam auf der Werkstättenmesse in Nürnberg.

WRP: Herr Zimmer, wir sehen hier am Stand nicht nur die Firma ZIMTEC mit ihrem Angebot vertreten, sondern genauso die Firmen Veit und Hans-Joachim Schneider. Warum dieser gemeinsame Auftritt?

Harald Zimmer: Sie wissen, die Firma ZIMTEC ist seit vielen Jahren Partner von Miele Wäschereitechnik. Mittlerweile haben wir unser Portfolio deutlich ausgeweitet und bieten unseren Kunden nicht nur diese Technik im Rundum-Service von der Planung, Beratung, Installation bis hin zum technischen Service an, sondern ergänzend zum Beispiel auch Heißmangeln und Bügeltechnik, außerdem Verbrauchsmaterialien.

Kunden wünschen heute alles aus einer Hand, am besten nur einen Ansprechpartner für alle Bedarfe. Zum Beispiel hat heute die Hauswirtschaft in einem Altenheim mit den Themen Waschtechnik und -verfahren in Zusammenhang mit der Dosierung von Chemie, mit der

richtigen Wäschesortierung, Dauerkennzeichnung, Bügeltechnik und Wäschelogistik wie Wäschewagen zu tun. Wir bringen diese Themen über einen Ansprechpartner zum Kunden und erstellen entsprechende Angebote.

Diese vielfältigen Services bedingen natürlich auch ein entsprechend gewachsenes und umfassendes Portfolio. Das Angebot spiegelt sich auch in unserem Auftritt hier auf der Werkstättenmesse. Wir haben unsere Partner Veit und Hans-Joachim Schneider eingeladen, uns hier gemeinsam zu präsentieren. Sie machen unser breites Angebot heute möglich.

WRP: Ganz wichtig für einen attraktiven Messeauftritt sind attraktive Neuheiten. Welche hat ZIMTEC mit nach Nürnberg gebracht?

Harald Zimmer: Wir präsentieren die neueste Generation an Waschmaschinen auf unserem Messestand. Die New Benchmark Machines von Miele mit modernster Technologie →

bieten unter anderem einen kleinstmöglichen Verbrauch an Wasser und Energie und an bestmöglicher hygienischer Aufbereitungsmöglichkeit.

Erstmalig können wir mit dieser Generation Maschinen mit zwei Heizungsarten anbieten. So kann der Betreiber dank der Steuerungen Performance und Performance Plus die Maschinen nach Abstellen der zentralen Dampfversorgung auf Elektrobasis weiter einsetzen. Durch hohe G-Faktoren beim Endschleudern der Ware werden zudem geringere Energieverbräuche im Bereich Volltrocknen erzielt.

Die New Benchmark Maschinen gibt es mit Beladungsgrößen von 10 bis 32 Kilogramm Trockenwäsche. Auch unsere Trockenautomaten garantieren über die Restfeuchtemessung kürzeste Laufzeiten und somit ein Minimum an Energieeinsatz.

Ein weiterer Schwerpunkt unseres Messeauftritts ist die Raumreinigung. Neben der Miele PWM 506 Mopstar 60 zeigen wir am Stand auch eine neue und patentierte Filterbox für das Aufbereiten von Wischmöppen und Wischtüchern. Sie wird von der Firma Schneider hergestellt und vertrieben.

WRP: Was zeichnet diese Filterbox aus?

Olaf Schneider: Unser Modell Straight glänzt im hygienischen Bereich durch ihre flexible Einsatzmöglichkeit. Es ist ein System für alle, die Filterbox kann überall eingebaut werden. Weil es keine scharfen Kanten gibt, ist die Wartungsfreundlichkeit hoch.

Das geschlossene System minimiert die Geruchsbildung, es gibt keine störende Verrohrung in der Maschinenfront. Die Versandung wird durch den speziell entwickelten Filterkorb ausgeschlossen und die Abwasserrohre so vor grober Verschmutzung geschützt. Technische Probleme können durch den Einsatz einer Schmutzwasserpumpe sauber und hygienisch einwandfrei gelöst werden.

Und es ist vorgesehen, diese Box auch in einem Keller betreiben zu können, der keinen Abfluss hat. Dann rüsten wir die Filterbox gleich mit einer Schmutzwasserpumpe, einer so genannten Sumpfpumpe, aus. Wir haben etwa drei Jahre an der Entwicklung der Filterbox gearbeitet und



Harald Zimmer Zur Person

Harald Zimmer ist Geschäftsführer bei der ZIMTEC GmbH.

Im Betrieb ist er für den Verkauf und für die Technische Beratung zuständig. Harald Zimmer ist gelernter Bauschlosser sowie Textilreiniger und Wäschereimeister.

Bereits seit 1983 ist er selbstständig in der Wäschereitechnik tätig. Im März 2003 gründete er zusammen mit seinem Bruder Guido die ZIMTEC GmbH.

produzieren sie selbst. Jetzt wird sie auf Messen präsentiert, und wir haben auch mit anderen Maschinenherstellern Kontakt aufgenommen.

Harald Zimmer: Die Filterbox von Herrn Schneider hat viele Besonderheiten. Unter anderem hat sie ein Gehäuse aus säure- und laugenresistentem Kunststoff. Alle Anschlüsse sind auf einer Seite, um die Verrohrung so einfach wie möglich zu halten: Von der Waschmaschine zur Filterbox und von der Box direkt in den Abfluss. Der herausnehmbare Filter macht diese Lösung zudem besonders wartungsfreundlich.

WRP: Was präsentiert Schneider außerdem am Stand?

Olaf Schneider: Wir informieren Besucher am Stand über unser Gesamtprogramm, das sich im Bereich von 30.000 bis 35.000 Produkten bewegt. Genauso sind wir hier als Firma Schneider zusammen mit ZIMTEC und Veit beratend tätig. Viele Jahre hat sich unsere Firma auf Bedarfsgüter konzentriert. Dieser Markt ist zwar noch nicht gesättigt, aber entwickelt sich nicht so weiter wie wir das erhoffen.

Deshalb erweitern wir unser Programm im Moment stark im technischen Bereich. Zum Beispiel mit Lösungen wie unserer neuen Filterbox, aber auch alles, was im Bereich der Installation in einer Reinigung oder Wäscherei benötigt wird. Zum Beispiel Anschlusseinheiten für Druckluft, Dampf und Wasser.

WRP: Welche Neuheiten zeigt Veit?

Johannes Thiel: Wir stellen den komplett neu entwickelten Hemdenfinisher SF 27 vor. Unser Hauptaugenmerk bei dieser Neuentwicklung lag auf der Energieeinsparung bei einem weiterhin perfekten Finish. Das ist uns überzeugend gelungen. Der SF 27 benötigt erheblich weniger Energie als sein Vorgängermodell, ohne Einbußen bei der Finishqualität.

Das zweite Modell, das wir auf der Messe in den Fokus rücken - neben unserer bewährten Handbügeltechnik -, ist der CF 20. Der kleine Tunnelfinisher, ein Kompaktfinisher, ist unsere Antwort auf den Mitarbeitermangel in unserer Branche. Denn mit dem CF 20 können mit minimalem Personaleinsatz bis zu 250 Teile in der Stunde gefinisht werden. Geeignet ist dieses

www.wrp-textilpflege.de

Gerät unter anderem für Bewohnerwäsche und Berufsbekleidung.

WRP: Die beiden zentralen, aktuellen Themen in der Branche - neben den fehlenden Mitarbeitern - sind Energie und Nachhaltigkeit. Welche Antworten kann ZIMTEC liefern, damit Kunden effizient und sparsam mit Technik arbeiten können?

Harald Zimmer: Grundsätzlich ist unsere aktuelle und moderne Technik immer sparsam und energieeffizient. Das ist für unsere Kunden eine zentrale Anforderung. Ein perfektes Beispiel ist die Reihe New Benchmark Machines.

Dann stellen wir Maschinen so ein, dass nur ein Minimum an Energie für das passende Waschverfahren verwendet wird. Wasserstände können inzwischen digital programmiert werden. Damit wird die Laufzeit der Maschine beeinflusst. Und Zeit ist in jeder Wäscherei ein großer Faktor. Aber natürlich darf man diesen Faktor nur unter Berücksichtigung der Temperaturhaltezeiten für die hygienische Aufbereitung von Wäsche minimieren.

WRP: Wie schwierig ist es, in diesem Bereich weitere Optimierungen zu realisieren? Kommt

die Entwicklung nicht irgendwann an gewisse Grenzen, die von der Technik vorgegeben werden?

Harald Zimmer: Ich denke, dass der Fortschritt tatsächlich keine Grenzen kennt. Es gibt immer wieder Optimierungsmöglichkeiten. Selbst wenn eine neue Maschinenserie auf den Markt kommt und man meint, diese ist nah am Optimum und zudem ziemlich komplett ausgestattet, tauchen trotzdem Details auf, die verbessert werden können.

Olaf Schneider: Es gibt im Bereich der Wärmerückgewinnung und der Nutzung der Abwassertemperatur stetig neue Entwicklungen. Bei der Frage der Energieersparnis landet man eigentlich immer bei der Dampfanlage. Genauso beim Thema Wartung der Geräte. Nehmen wir als Beispiel den Kondensatableiter. Es ist leider so, dass seine Wartung - der Kondensatableiter kann viel Energie durch- oder ablassen - in der Vergangenheit oft sträflich vernachlässigt wurde. Aber wir registrieren hier langsam ein Umdenken. Die massiv hohen Energiekosten zwingen die Betriebe dazu, dass sie den Dampf, den sie mit sehr viel Energie erzeugen, optimal nutzen müssen. →



Johannes Thiel (links) und Matthias Hackinger vertreten Veit auf der Messe.

www.wrp-textilpflege.de

Johannes Thiel: Innovationen sind immer möglich. Ich denke aber, die perfekte, die finale Maschine werden wir nie erreichen, weil sich die Technik immer weiterentwickelt. Zum Beispiel im Bereich der Computertechnologie. Anfangs wurden wir von Kunden gefragt, wofür Bügeltechnik diese Technik benötigen soll? Heute sind Mikrocomputer in Bügelgeräten und Finishern eine Selbstverständlichkeit.

Es bieten sich immer neue Möglichkeiten und Ideen. Aber natürlich muss stets zwischen Kosten und Nutzen abgewogen werden. Bedeuten sie tatsächlich eine deutliche Verbesserung? Schließlich kosten Innovationen auch immer viel Geld. Hat der Markt dafür überhaupt einen Bedarf? So manche tolle Idee entpuppt sich dann doch als nicht praxisnah. Ich denke, wir bei Veit sind mit unseren Maschinen schon ziemlich weit, haben auch viele Ideen für neue Entwicklungen. Aber nicht jede Idee schafft den Weg zur Marktreife.

WRP: Die Firma ZIMTEC hat nicht nur ein Neumaschinengeschäft, sondern bereitet auch gebrauchte Maschinen für eine neue Nutzung auf.

Wie ist die Nachfrage nach diesem Angebot? Und nach energie- und ressourcenschonenden Neumaschinen?

Harald Zimmer: Die Nachfrage ist sehr groß. Der Gebrauchtmaschinenmarkt ist ein separater Bereich, der bedient werden möchte. Unsere Aufgabe ist es, diese Maschinen in einer sehr guten Qualität als eine Alternative zu neuer Technik anzubieten. Sie bieten genauso Langlebigkeit und einen großen Nutzen, aber eine Kostenersparnis in der Anschaffung. Kunden können bei der Anschaffung circa 40 bis 50 Prozent gegenüber einer neuen Maschinen einsparen.

Alle Neumaschinen, die wir anbieten, gibt es auch – soweit sie auf Lager sind – als Gebrauchtmachine. Und das immer in der generalüberholten, sehr guten Qualität. Dafür ist unsere Werkstatt verantwortlich, sie bereitet die Maschinen vor und ist auch für den Vertrieb zuständig. Das alles ist vom Gebrauchtmaschinenmarkt so gewünscht. Der große Vorteil von dieser aufbereiteten Technik ist neben den geringeren Anschaffungskosten, dass

die Maschinen, die mit sehr viel Energie- und Rohstoffeinsatz hergestellt wurden – Stichwort Nachhaltigkeit –, wieder von uns fit gemacht werden für ein zweites Leben im Markt. Wir gehen davon aus, dass sie etwa fünf Jahre eingesetzt werden können.

WRP: Wie arbeiten Sie diese Maschinen auf? Gibt es bestimmte Standards?

Harald Zimmer: Der Standard ist angelehnt an die Formel 1, wo man die Autos nach jedem Rennen in alle Bestandteile zerlegt. Das machen wir genauso. Wir tauschen dann alle Verschleißteile aus und bauen die Maschine bis hin zur neuen Lackierung wieder auf. Das kostet natürlich viel Zeit und natürlich auch qualifiziertes Personal. Durch die Verteuerung der Ersatzteile ist auch der Herstellungspreis einer generalüberholten Waschmaschine gestiegen. Da die Preise für die Neumaschinen genauso nach oben gingen, bleibt die Preisdifferenz von 40 bis 50 Prozent gegenüber neuen Maschinen bestehen.

Die generalüberholten Maschinen können auch mit einem Dualheizsystem versehen werden. Das heißt, sie können umgeschaltet werden auf Dampfheizung oder auf Elektro. So können wir eine Maschine immer an die betrieblichen Gegebenheiten anpassen.

WRP: Welche Kunden adressiert Zimtec mit der generalüberholten Technik?

Harald Zimmer: Die drei Branchen, die am häufigsten auf unsere generalüberholte Technik zurückgreifen, sind Wäschereien, Textilreinigungen und Gebäudereiniger. Altenpflegeheime und Behinderteneinrichtungen schaffen ausschließlich Neugeräte an. Sie haben eigene Regularien, zum Beispiel bezüglich Abschreibungszeit und außerdem gerne neueste Technik, um dann zum Beispiel von Energieeinsparungen und Bedienungen, die zum Beispiel zum Smartphone passen, zu profitieren.

Johannes Thiel: Für Altenheime sind Investitionsgüter in der Regel Neumaschinen, da sie mehr Zuverlässigkeit und Produktionssicherheit bedeuten. Bei Gebrauchtmaschinen wird hier oft ein höheres Risiko vermutet.

WRP: Wie hat sich der Gebrauchtmaschinenmarkt – auch mit Blick auf Corona – entwickelt? Und wie sehen Sie dessen mittelfristige Zukunft?

Harald Zimmer: Im Rückblick auf die Corona-Zeit hatten wir zusätzliche Aufträge für schnell lieferbare Gebrauchtgeräte. Zum Beispiel im Rettungsbereich für das Waschen von Stoffschutzmasken zu Beginn der Pandemie. Besonders die Rettungsdienste mussten viel schneller ihre Kleidung wechseln und waschen, aus Sorge, sich sonst anzustecken.

Und der Gebrauchtmaschinenmarkt wächst in guter Qualität durch die Entwicklung der Preise. Die Nachfrage steigt. Zudem hat mancher Hersteller noch immer Lieferschwierigkeiten. Und diese sind gerade im Professionalbereich nicht gewünscht. Wenn eine Maschine ausfällt, braucht der Kunde schnell einen Ersatz. Oder einen schnellen Kundendienst und zudem ständig verfügbare Ersatzteile.

Olaf Schneider: Bei uns ist die Nachfrage – wir decken sämtliche Bereiche des Waschens und Reinigens ab – in der Pandemie stark zurückgegangen. Viele Wäschereien waschen für Hotels und Restaurants, dort sind die Umsätze in dieser Zeit zum Teil deutlich eingebrochen. Für alle Wäschereien, die für Krankenhäuser, Altenheime etc. arbeiten, blieb die Nachfrage dagegen konstant bzw. ist sogar noch gestiegen. Grund war der höhere Hygieneanspruch. Jetzt sind wir wieder auf einem Vorpandemie-Niveau.

Johannes Thiel: Wir haben es natürlich auch stark gespürt. Gerade im Bereich Reinigungen und Wäschereien im Endkundenbereich, da durch das Homeoffice der Hemdendienst bei vielen unserer Kunden stark zum Erliegen kam. Im Moment registrieren wir noch eine Zurückhaltung in diesem Markt. Offensichtlich muss er sich von den Strapazen der Corona-Zeit finanziell noch erholen. Aber es ist ein Aufwärtstrend spürbar. Es werden wieder Umsätze bei unseren Kunden generiert, die dazu führen, dass auch wieder vermehrt Investitionen getätigt werden können.

Im Bereich der Altenheime kann man feststellen, dass dieser Markt auch in der Pandemie recht stabil geblieben ist. Die Einrichtungen haben in dieser Zeit ihre Inhousewäschereien wieder stärker in den Blick genommen, um unabhängig zu sein von den Großwäschereien. Grundsätzlich ist die Branche insgesamt stark gebeutelt. Erst durch die Pandemie, dann die Mindestloohnerhöhung und die →



„Viele Jahre hat sich unsere Firma auf Bedarfsgüter konzentriert. Jetzt erweitern wir unser Programm im Moment stark im technischen Bereich.“

Olaf Schneider,
Geschäftsführer Hans-Joachim Schneider GmbH



Veit zeigte u.a. den Hemdenfinisher SF 27.



„Die Textilpflege wird es immer geben. Aber sie verändert sich ständig. Die Herausforderung besteht darin, diese Veränderung zu erkennen und richtig darauf zu reagieren.“

Johannes Thiel,
Sales Management
& Key Accounts Veit

explodierenden Energiekosten. Unsere Kunden müssen sich erst einmal neu orientieren, auch hinsichtlich ihrer finanziellen Aufstellung und Möglichkeiten. Aber die Lage ist jetzt deutlich besser als in der Coronazeit.

WRP: *Wie entwickelt sich die Textilpflegebranche in den nächsten Jahren? Und wie bereiten sie sich darauf vor?*



„Wir können die Maschinen so einstellen, dass nur das Minimum an Energie für das passende Waschverfahren verwendet wird.“

Harald Zimmer,
Geschäftsführer ZIMTEC

Harald Zimmer: Ich sehe die Partnerschaften mit den Zulieferern als eine Stärkung, um bestmögliche Produkte präsentieren zu können, lieferfähig zu sein, schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren und digitale Lösungen mit einfließen zu lassen. Zum Beispiel mit unserer Sprachsteuerung Mila, die wir aktuell entwickeln.

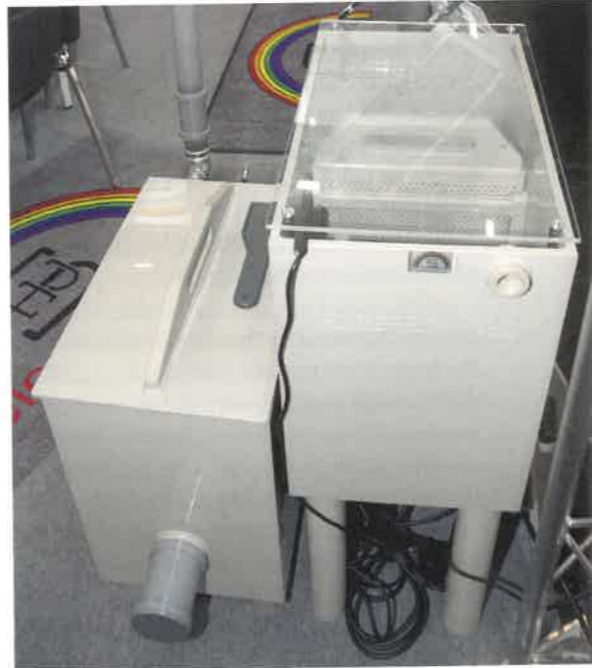
Ich sehe ein starkes Wachstum im Altenpflegebereich, das ist ganz einfach durch die Demografie bedingt. Und hier gehört die Textilpflege zum Service in den Heimen einfach dazu. Nicht nur in der Inhouse-Wäscherei, sondern auch beim externen Dienstleister.

Olaf Schneider: Ich sehe trotz der angespannten Situation nach der Pandemie die Aussichten nicht rosig, aber positiv. Wir haben schon seit Jahren besonders im Bereich Textilreinigung einen Trend, der ein bisschen nach unten zeigt. Aber der Vorteil an dieser Branche ist, dass es immer einen Textilservice geben muss. Es gibt keine Alternative für die Leistungen einer Großwäscherei, Inhouse-Wäscherei oder einer Textilreinigung. Somit ist diese Branche weiterhin zukunftsfähig. Sie wird sich immer mit Innovationen weiterentwickeln und weiter digitalisieren.

ZIMTEC GmbH

Die ZIMTEC GmbH bietet ihren Kunden aus der Textilpflege einen Rundum-Service. Der reicht von der Planung und Beratung bis zur Installation und zum technischen Service. Das Unternehmen bietet Wäschereimaschinen mit 6,5 bis 32 Kilo Beladegrößen, dazu noch Heißmangeln und Bügeltechnik. Neben neuen Geräten finden sich auch aufbereitete, gebrauchte Maschinen im Sortiment. ZIMTEC vertreibt Waschtechnik von Miele. Partnerschaften bestehen mit den Firmen Veit und der Hans-Joachim Schneider GmbH.

Die GmbH wurde 2003 gegründet, feiert in diesem Jahr ihren 20. Geburtstag. ZIMTEC selbst gibt es seit 1961, damals gründete Egon Zimmer die Firma. Heute leiten die Brüder Harald und Guido Zimmer den Betrieb.



Die Filterbox Modell S ist neu, patentiert und leicht zu warten.

Wir tauchen in der Branche immer mehr in das Thema Textilrecycling ein. Und somit in den Bereich Second-Hand-Kleidung und Textilaufbereitung. Hier entwickelt sich ein neuer Markt. Textilpflege hat immer eine Zukunft. Man muss auf den Markt reagieren und flexibel sein.

Johannes Thiel: Die Herausforderung in der Zukunft wird sein, wirklich den Bedarf immer wieder zu erkennen und Lösungen für den Kunden zu entwickeln und anzubieten. Immer wichtiger wird dabei, was Veit schon seit Jahren macht: fachkompetente Beratung sowie Einweisung und Schulung der Mitarbeiter an unseren Geräten.

Es ist uns wichtig, dass die Mitarbeiter mit unseren Maschinen richtig arbeiten. Dann ist nicht nur der Mitarbeiter, sondern auch sein Chef und vor allem der Kunde zufrieden. So bieten wir neben der Maschine auch gleich die Möglichkeit, die Mitarbeiter besser zu qualifizieren.

Ich sehe es genauso wie Herr Schneider: Diese Branche wird es immer geben. Sie verändert sich ständig, sie hat sich in den letzten 30 Jahren sehr gewandelt. Aber sie hat es bisher immer geschafft, sich auf die neuen Anforderungen einzustellen. □

SPEZIAL

Neue und aktuelle Lösungen in der Waschtechnik

1. **Alliance Laundry Germany**, Sindelfingen – Wärmepumpentrockner immer beliebter
2. **CLMTextfinity**, Arendonk (B) – Verbesserte Effizienz und mehr Kapazitäten
3. **Jensen**, Harsum – Dank BlueEdition nur 1,6 Liter Frischwasserverbrauch
4. **Kannegiesser / DBL Mecklenburg**, Parchim – Ergonomisch, automatisch, smart
5. **Multimatic**, Melle – Professionelles Waschen und Trocknen mit Girbau
6. **Gottlob Stahl Wäschereimaschinenbau**, Sindelfingen – Flexibel und energieeffizient
7. **Miele**, Gütersloh – Mehr als 40 Prozent Energie sparen