

# „Unser Know-how und unsere Erfahrung ist die Garantie für zufriedene Kunden“

Die Brüder Harald und Guido Zimmer haben Zimtec Wäschereitechnik, Andernach, zu einem erfolgreichen Dienstleister für die Textilpflegebranche entwickelt. Ihr Konzept: Sie bieten ihren Kunden einen Rund-um-Service – von der Planung, Beratung, Installation bis hin zum technischen Service der Wäschereitechnik. „Unsere Zielsetzung ist es, die Anforderungen des Kunden durch unser Know-how im Ergebnis zu optimieren“, betonen die beiden im Interview des Monats. Außerdem sprachen wir mit den Geschäftsführern unter anderem über ihre Wirtschaftlichkeits- und Energieberatungen für Kunden und darüber, warum Zimtec seit 1997 Partner von Miele ist.

**WRP:** Herr Harald Zimmer, Herr Guido Zimmer: Die schlechten Nachrichten aus vielen Bereichen der deutschen Wirtschaft häufen sich. Spürt die Geschäftsführung von Zimtec auch einen negativ Trend?

**Guido Zimmer:** Wir können für unseren Bereich keine negative Entwicklung feststellen. Die Auftragsbücher sind gut gefüllt, wir haben alle Hände voll zu tun. Das ist auch damit begründet, dass wir sehr gute Produkte, straff kalkulierte Preise und zuverlässige Dienstleistungen anbieten.

**WRP:** Wer ist Zimtec und was macht das Unternehmen heute?

**Harald Zimmer:** Bereits seit 1961 gibt es das Unternehmen. Unser Vater Egon Zimmer gründete damals einen Maschinen- und Reparaturhandel für gewerbliche Wäscherei- und Textilreinigungsmaschinen. Heute ist Zimtec ein spezialisierter Miele Vertragshändler für Waschschleuder- und Trockenautomaten von 6,5 bis 32 Kilogramm,

Heißmangeln und Bügeltechnik. Unser Sortiment umfasst außerdem Dampfkesselanlagen von Jumag und Loos. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit Zulieferfirmen können wir unsere Kunden unter anderem auch mit Mangelbewicklungen und Zubehör versorgen. Zimtec ist heute ein moderner, sehr gut geschulter Betrieb, der seine Wurzeln in der mechanischen Wäschereimaschinentechnik hat, heute aber im digitalen Zeitalter angekommen ist.

**WRP:** Sie erwähnten, dass Zimtec Partner für die Wäschereitechnik

von Miele Professional ist. Warum haben sie sich für diesen Markenhersteller entschieden?

**Harald Zimmer:** Schon seit 1997 arbeiten wir mit Miele zusammen. Wir suchten damals für unser Sortiment einen namhaften Wäschereimaschinen-Hersteller. Unsere Vorgabe war: Wir brauchen einen zuverlässigen Partner, der uns Markensicherheit, eine hohe Qualität und Produktionsbeständigkeit bietet. Miele ist Qualität „Made in Germany“, bietet gewachsene Strukturen, einen bundesweiten Kundendienst und Werkschu-

lungen in neuester Technik. Durch bereitgestellte Software mit Sprengbildzeichnungen kann eine sofortige Ersatzteilbestellung online erfolgen. Des Weiteren garantiert Miele die Ersatzteilversorgung auch bei Maschinen, die bis zu 20 Jahre alt sind.

**Guido Zimmer:** Miele steht für Leistung und Verantwortung. Das Unternehmen ist auf Hightech-Lösungen spezialisiert und ein international erfolgreicher Marktführer in Sachen Innovation. Wichtig ist die Langlebigkeit der Produkte, die wir unseren

## 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.



Kunden verkaufen, das schafft Vertrauen. Miele-Produkte stehen für Qualität, Robustheit, Anwendungsfreundlichkeit und hohe Wirtschaftlichkeit. Alle entscheidenden Maschinenkomponenten stammen aus firmeneigenen Entwicklungszentren, die meisten Bauteile werden im Miele-Werk in Lehrte gefertigt. Miele bietet individuelle Komplettlösungen - von Waschmaschinen über Trockner bis hin zu Muldenmangeln.

**WRP:** Welche Maschinen kann Zimtec seinen Kunden anbieten?

**Harald Zimmer:** Im Bereich Miele Neumaschinen bieten wir unseren Kunden - je nach Anforderungsprofil - die passenden Lösungen an: Es gibt Maschinen speziell für Wäschereien und Textilreiniger mit Nassreinigung. Für die Gebäudereiniger haben wir Mopp-Maschinen, für Altenheime und Krankenhäuser bieten wir Durchlademaschinen mit passenden Programmpaketen an.

Eine weitere wichtige Säule in unserem Betrieb sind die Miele Gebrauchtmaschinen, die wir mit hohem technischem Aufwand generalüberholen. Im Dampfsektor empfehlen wir Geräte der Hersteller Jumag und Loos.

Den Finishbereich können wir mit Bügelgeräten von Veit und Pallas Finishsysteme bedienen. Schließlich können wir als Eigenbau einen Kombi-Waschautomaten mit Dampf- und elektrischer Beheizung anbieten. Abgerundet wird unser Angebot durch gewerbliche Spülmaschinen von Miele.

**Guido Zimmer:** Und sollte ein Kunde eine größere Maschine benötigen, die außerhalb des Miele-Sortiments zu finden ist,

helfen wir natürlich auch über andere Hersteller weiter.

**WRP:** Welche Dienstleistungen werden angeboten?

**Harald Zimmer:** Zimtec berät und plant, wir bieten Textiltflegetrieben einen Rund-um-Service an. Zimtec liefert und installiert die Technik und leistet den technischen Service.

Wir ermitteln für den Kunden die aktuellen Energiekosten für seine Wäschereitechnik und führen darüber hinaus Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen

Ansicht nach wichtig, dass die Bewohnerwäsche im Haus gewaschen wird. Wenn die Wäsche der Bewohner extern bearbeitet wird, kann in einer großen Wäscherei schnell etwas verloren gehen. Ist die Wäsche im Haus, ist dieses Risiko geringer.

**Harald Zimmer:** Weitere Dienstleistungen von Zimtec sind der technische Kundendienst und die Vermietung von Wäschereimaschinen. Diese Option bieten wir, um den Kunden liquide zu halten. Beispiel: Ein Gebäudereiniger mietet die Maschine, wir stellen sie ihm in das Objekt,

triebnahme der neuen Technik weisen wir die Mitarbeiter ein und schulen sie vor Ort.

**WRP:** Wie sieht eine Kundenberatung von Zimtec aus?

**Guido Zimmer:** Am Anfang steht die Ortsbegehung, um den Kunden und seinen Betrieb kennen zu lernen. Die benötigten Maschinendimensionen werden klargestellt. Dann stimmen wir zusammen mit dem Kunden das für ihn passende Paket ab. Schließlich bekommt er ein schriftliches Angebot mit unserer Empfehlung für die optimalen Geräte.

**WRP:** Wie könnte ein solches „passende Paket“ aussehen?

**Guido Zimmer:** Dieses Paket ist natürlich abhängig von der Größe der Wäscherei und den Anforderungen des Kunden. Zum Beispiel könnte es im Falle einer größeren Wäscherei so aussehen, dass wir den Dampfkessel, die Wäschereimaschinen- und die Bügeltechnik liefern. Wir installieren die ganze Technik und können die notwendigen Leitungen für Wasser, Dampf und Luft verlegen. Später übernehmen wir natürlich noch den technischen Service.

**Harald Zimmer:** Die persönliche Betreuung des Kunden ist für uns ganz wichtig. Schließlich setzen wir auf langfristige Geschäftsbeziehungen. Wir betreuen unsere Kunden auch nach dem Verkauf und übernehmen zum Beispiel die jährlichen Wartungsarbeiten und führen die BGR 500-Prüfungen durch. Gibt es ernsthafte Probleme mit der Technik sind wir schnell da, um dem Kunden zu helfen. Denn im Gewerbebereich darf es keine langen Stillstandszeiten geben. ▶

---

**Harald Zimmer**  
**„Zimtec ist heute ein moderner, sehr gut geschulter Betrieb, der seine Wurzeln in der mechanischen Wäschereimaschinenteknik hat, heute aber im digitalen Zeitalter angekommen ist“**

durch. Dazu tragen wir im Kundenbetrieb alle relevanten Parameter wie zum Beispiel Strom, Gas, Wasser, Miete bis hin zu den Lohnkosten zusammen. Diese Angaben fließen in die Wirtschaftlichkeitsrechnung ein. Am Ende können wir dem Kunden einen genauen Preis präsentieren, was ihm das gewaschene und gebügelte Kilo Wäsche mit der neuen Technik kostet. Diesen Kilo-Preis kann er mit seinem Wäschepreis vergleichen, den er mit seinen alten Maschinen erreicht. Mit diesem Wäsche-Kilo-Preis können wir zum Beispiel für ein Altenpflegeheim Rentabilitätsberechnungen durchführen.

**Guido Zimmer:** Aber gerade für Altenheime ist es meiner

und wenn die Maschine nicht mehr gebraucht wird, holen wir sie wieder ab.

Wenn wir in einem Betrieb sind, erkennen wir sehr schnell, in welchem technischen Zustand sich dieser befindet und können daraus auch den ungefähren Energieverbrauch taxieren. So können wir relativ schnell eine Auskunft darüber geben, wie sich der Energieverbrauch durch den Einsatz neuer Technik senken lässt.

Wir unterbreiten unseren Kunden Finanzierungsangebote und schließen mit ihnen Wartungs- und Instandhaltungsverträge ab. Die neuen Maschinen programmieren wir entsprechend den Anforderungen. Nach der Inbe-

**Guido Zimmer:** Wenn ein Kunde von unserem Konzept überzeugt ist, es aber sein Budget überschreitet, können wir darauf reagieren, indem wir Alternativen schaffen: Statt der geplanten zwei Neumaschinen kann zum Beispiel eine Kombination bestehend aus einer Neu- und einer generalüberholten Gebrauchtmaschine angeboten werden. Der Kunde kann so die Neumaschineninvestition in die Zukunft verschieben und dann kaufen, wenn es die wirtschaftliche Situation zulässt.

Genau einen solchen Fall hatten wir vor kurzem: Eine Kundin in der Nähe wusste nicht mehr, wie sie die wachsenden Wäscheberge bewältigen sollte. Da aber die finanziellen Mittel fehlten, um in neue Technik zu investieren, haben wir ihr ein Paket mit generalüberholten Maschinen geschnürt und die Waschmaschinen kombiniert auf Dampf/elektrisch umgebaut. So konnte die Kundin unter anderem durch Verkürzung der Kesselaufzeiten große Energieeinsparungen verzeichnen. Lief der Kessel zuvor rund um die Uhr, wurde er jetzt schon um 16 Uhr abgeschaltet.

Die Waschautomaten konnten mit elektrischer Beheizung bei 30°C beziehungsweise 40°C weiter betrieben werden. Für dieses Angebot haben wir der Kundin eine Hausfinanzierung mit einem niedrigen Zinssatz zusammengestellt. Wir konnten die Kundin mit dieser Lösung vollends zufrieden stellen.

Wir bauen auch Maschinen entsprechend den speziellen Anforderungen des Kunden um. Ein Beispiel: Ein Kunde wollte in eine 7,5-Kilogramm Maschine von Miele investieren – aber nur mit Dampfheizung. Das Problem ist, dass Miele diese Ma-

## Guido Zimmer – Zur Person

Guido Zimmer ist Geschäftsführer bei der Zimtec GmbH. Im Betrieb ist er für die Bereiche Kundendienst und Technik verantwortlich. Guido Zimmer ist gelernter Maschinenschlosser und Elektro-Meister. Seit 1988 ist er selbstständig in der Wäschereitechnik tätig. Guido Zimmer gründete zusammen mit seinem Bruder Harald im März 2003 die Zimtec GmbH.



schine nicht mit Dampfheizung baut. Deshalb haben wir uns ab Werk eine Maschine liefern lassen und diese ausschließlich auf Dampf umgerüstet.

Dieses spezielle Dienstleistungsangebot könnte man übrigens noch viel weiter ausbauen. Es gibt im Automobilbereich Anbieter, die sich ab Werk ein Auto zukommen lassen und dieses dann für den Kunden individuell modifizieren. Diese Vorgehensweise können wir uns auch für unsere Dienstleistung vorstellen: Miele liefert die Maschinen und wir bauen sie dann speziell nach Kundenwunsch um.

**Harald Zimmer:** Wenn wir unsere Kunden beraten, kommen uns unsere Erfahrungen aus der Textilpflege zu Gute. Unsere Eltern betrieben unter anderem auch eine Textilreinigung und eine Wäscherei. In beiden Textilpflegebereichen haben wir gearbeitet und wissen ganz genau, wie die Waschprozesse in Waschstraßen und -maschinen funktionieren, wie man Betriebsmittel dosiert und Flecken entfernt. Wir kennen uns in der Teppich- und Gardinenreinigung sowie in der Qualitätsüberwachung Bügeltechnik aus. Wir wissen also exakt, wie unsere Kunden heute saubere Wäsche

produzieren können. So beherrschen wir nicht nur die Maschinenteknik, sondern können auch zeigen, wie man damit am besten umgeht, um ein optimales Ergebnis zu erreichen.

**WRP:** Ist Zimtec regional oder bundesweit aktiv?

**Guido Zimmer:** Unser Alltagsgeschäft findet zwischen Köln und Frankfurt statt. Aber natürlich sind wir auch überregional tätig, denn unsere gezielte Werbung in Fachzeitschriften sowie unser Internetauftritt ist bundesweit ausgerichtet.

**WRP:** Welche Unternehmensphilosophie hat Zimtec?

**Harald Zimmer:** Ganz einfach: Wir möchten zufriedene Kunden, die auch in Zukunft mit uns zusammen arbeiten wollen. Deshalb bieten wir Gesamtkonzepte „Alles aus einer Hand“ – von der Planung bis zur späteren Betreuung im Kundendienst.

**WRP:** Zimtec stattet seine Kunden mit Wäschereitechnik aus. Wer sind ihre Kunden, aus welchen Branchen kommen sie?

**Guido Zimmer:** Sowohl bei Neu- und Gebrauchtmaschinen als auch beim Kundendienst gibt es eine Branchenspreizung:

Zimtec berät und betreut Altenpflegebetriebe, Gebäudereiniger, Hotels, Textilpflegebetriebe, Wäschereien und Heißmangelbetriebe. Hier in der Region sprechen wir mit unseren 6,5 Kilogramm Wasch-Trockensäulen auch Bäckereien und Metzger an. Diese Handwerksbetriebe können mit den Maschinen ihre Berufskleidung pflegen. Durch den Verkauf von Dampfkesselanlagen haben wir auch Kunden in der Nahrungsmittelindustrie, Kunststoffverarbeitung und Vulkanisierungsbranche.

**WRP:** Zimtec bereitet auch Gebrauchtmaschinen auf. Wie sieht eine solche Aufbereitung aus?

**Guido Zimmer:** Die generalüberholte Maschine ist unser Flaggschiff. Nach kompletter Zerlegung bis zur Grundplatte werden alle Bauteile gesäubert und lackiert, Verschleißteile sowie Gummidichtungen, Lagerungen und elektronische Bauteile erneuert.

Dabei arbeiten wir nicht nur Maschinen auf, die wir zum Beispiel aus Inzahlungnahmen bekommen. Es kommt auch vor, dass uns eine Kunde anruft und fragt, ob wir seine Maschine wieder fit machen können. Grundsätzlich reparieren wir alle Maschinen, für die wir Ersatzteile bekom-

men – unabhängig vor der Marke des Herstellers.

**WRP:** Was unterscheidet eine neue Maschine von einer rund erneuerten?

**Guido Zimmer:** Der wichtigste Unterschied ist der Preis. Durch die Kooperation mit Miele Professional werden sowohl die neue als auch die generalüberholte Maschine durch den bundesweiten Kundendienst betreut. Zudem stehen eine Vielzahl von Partnerhändlern zur Verfügung.

Mit unseren generalüberholten Maschinen sprechen wir Kunden an, die sich besonders für Gebrauchtmachines interessieren, also keine Neumaschine kaufen würden. Sie wird als Alternative zur Neumaschine in bester Qualität angeboten. Gerade bei Caritativen Einrichtungen, bei denen für die Wäschereiplanung nur ein bestimmtes Jahresbudget zur Verfügung steht, spielt die Mischung Neu- und Gebrauchtmachine eine große Rolle.

Grundsätzlich müssen alle unsere Gebrauchtmachines einen Qualitätsstandard besitzen, so dass man sie bedenkenlos quer durch Deutschland schicken kann. Unsere Erfahrung ist, dass bei unseren Gebrauchtmachines in den ersten fünf Jahren keine Reparaturen notwendig sind. Gibt es ausnahmsweise doch Probleme, erledigen wir das selbst sofort oder kooperieren mit Partnerfirmen.

**WRP:** Welche Bedeutung hat das Gebrauchtmachinesgeschäft für Zimtec?

**Harald Zimmer:** Das Gebrauchtmachinesgeschäft macht rund 25 Prozent unseres

Jahresumsatzes aus. Der Löwenanteil, nämlich 50 Prozent, werden mit Neumaschinen erzielt. Die restlichen 25 Prozent deckt der Kundendienst ab.

**WRP:** Waren Sie mit dem letzten Geschäftsjahr zufrieden?

**Harald Zimmer:** Wir hatten ein sehr erfolgreiches Jahr 2008, obwohl wir sehr viel Energie in unseren Neubau und Umzug investierten. Seit der Gründung der Zimtec GmbH im März 2003 konnten wir jährlich konstante Steigerungen beim Jahresumsatz verzeichnen. Mit einem guten Produkt und unseren Dienstleistungen werden wir

mit der Rück- beziehungsweise Inzahlungnahme von Altgeräten anbieten, um die Investition attraktiver zu machen.

Für Zimtec und seine Kunden ist deshalb die heute oft zitierte Abwrackprämie ein alter Hut. Für uns stellt dieses Prämien- und Bonussystem schon seit längerer Zeit ein bewährtes Mittel dar, um Anschaffungen interessant zu machen. Wir benötigen dafür keine schlechten Wirtschaftsnachrichten und auch keine staatliche Unterstützungsmaßnahmen.

**Guido Zimmer:** Vergleicht man aktuelle Technik mit der

**WRP:** Zimtec bietet seinen Kunden also unterschiedliche Modelle der Finanzierung an?

**Harald Zimmer:** Es gibt zwei Arten von Finanzierungen: Bei unseren Neumaschinen arbeiten wir mit Miele und der Gefa-Leasing-Bank zusammen. Außerdem gibt es noch unsere hauseigene Finanzierung für Gebrauchtmachines.

**WRP:** Was sind aktuell die bestimmenden Themen in den Textilpflege-Betrieben? Welche Trends beobachten Sie?

**Guido Zimmer:** In den Textilreinigungen wird die Nassreinigung immer wichtiger. Reiniger können sich heute nicht nur auf die Reinigung im Lösemittel verlassen. Zudem entstehen stetig neue Geschäftsfelder wie zum Beispiel der Hemdenservice. Fakt ist auch, dass sich die Beschaffenheit von Textilien in verschiedenen Bereichen verändert: Der waschbare Anteil, dies kann man bei der Outdoor- und Freizeitkleidung gut beobachten, wächst ständig. Für all diese waschbaren Textilien bietet sich die Nassreinigung an, die neben einer schonenden Behandlung auch eine hohe Wirtschaftlichkeit offeriert.

Grundsätzlich ist in Anbetracht der stetig steigenden Kosten das Energiesparen das große Thema. Die Betriebe wollen sparen – dafür muss die Bereitschaft zur Investition vorhanden sein, aber es müssen auch die finanziellen Mittel bereit stehen.

**WRP:** Wie reagiert Zimtec auf diese Entwicklungen beziehungsweise Anforderungen in den Betrieben?

**Harald Zimmer:** Mit dem Thema Energiesparen im Betrieb ▶

---

**Guido Zimmer**  
**„Um Energie einzusparen, gibt es heute eine Vielzahl von Möglichkeiten: Man kann sich zum Beispiel eine Solaranlage auf das nach Süden ausgerichtete Dach stellen und produziert damit Warmwasser, das man zum Waschen nutzt“**

auch langfristig sehr gut positioniert im Wettbewerb stehen.

**WRP:** Wie beurteilen Sie das Investitionsverhalten der Textilpflege-Betriebe?

**Harald Zimmer:** Wir beobachten eine positive Entwicklung. Unsere Kunden sind sich darüber im Klaren, dass sie mit neuer Technik Energie einsparen können. Im letzten Jahr haben wir zum Beispiel eine hauseigene Verkaufsfaktion gestartet, die sehr gut angenommen wurde. Auch in diesem Jahr werden wir wieder Miele-Neumaschinen in Verbindung

vorangegangenen, zeichnen sich besonders im Energieverbrauch erhebliche Unterschiede ab. Trotzdem gestaltet es sich manchmal schwierig, langjährige Arbeits- und Bedienabläufe durch das Einbringen neuester Innovationen zu optimieren. Natürlich muss man erst einmal Geld in die Hand nehmen und investieren, am besten in langlebige Technik. Deshalb bieten wir günstige Finanzierungen zu 48 beziehungsweise 60 Monaten an. Ein zehn Kilogramm Waschsleuderautomat kommt somit auf einen Tagessatz von circa 4,97 Euro.

## Zimtec Wäschereitechnik

Kräwerweg 88  
56626 Andernach  
Tel.: 02632/959560  
Fax: 02632/953559  
E-mail: info@Zimtec-gmbh.de  
Web: www.Zimtec-gmbh.de

Geschäftsführer:  
Harald Zimmer  
Guido Zimmer

Zimtec Zulieferer:  
Miele Professional  
Veit Bügeltechnik  
Pallas Finishsysteme  
Jumag Dampferzeuger  
Loos International



und Wäschereimaschinen und verdienten sich das erste Taschengeld durch das Zerlegen von Maschinen und Säubern von Ersatzteilen. Später sammelten die beiden Erfahrungen in den Betriebsabläufen in Textilreinigung und Wäscherei, Guido Zimmer ist für die technische Überwachung des Maschinenparks verantwortlich.

Harald Zimmer steigt 1983 nach abgeschlossener Bauschlosser-Ausbildung in den väterlichen Betrieb ein. Darüber hinaus macht er eine Textilreiniger-Ausbildung, die er mit der Meisterprüfung abschließt.

Der Maschinen- und Reparaturhandel spezialisiert sich auf Dampfkesselanlagen, den Eigenbau von Wärmeaustauschern, Kundendienst und Anlagenbau für Wäschereien und



Die Leistungen im Überblick:

- Neumaschinen und Kundendienst
- An- und Verkauf von Gebrauchtmaschinen
- Ersatzteilservice
- Mangelbewicklung und Zubehör
- UVV Prüfabnahme nach BGR 500
- Planung von Wäschereisystemen und Bügeltechnik
- Beratung Waschverfahren und Verfahrenstechnik
- Finanzierung von Neumaschinen
- Reparaturen aller Fabrikate.

Die unternehmerischen Wurzeln von Zimtec gehen zurück auf das Jahr 1961. Damals gründete Egon Zimmer einen Maschinen- und Reparaturhandel. Parallel dazu führte er zusammen mit seiner Frau Inge einen Reinigungsbetrieb, später kam noch eine Wäscherei dazu. Schon damals spielten die Brüder Harald und Guido zwischen Reinigungs-

Textilpflegebetriebe. Im Jahr 1989 kommt Guido Zimmer nach abgeschlossener Ausbildung zum Maschinenschlosser in den Familienbetrieb und erwirbt den Handwerksmeister Elektro an der Handwerkskammer Koblenz.

Das Unternehmen spezialisiert sich auf das Generalüberholen von Waschstraßen, Trockneranlagen und Mangeln und arbeitet dabei eng mit der Konrad GmbH/Ecotex Plaidt zusammen. Im Jahr 1997 gibt es den ersten Kontakt zu Miele Professional als H.+G. Zimmer Wäschereitechnik. Man entscheidet sich für Miele Maschinen mit Belademengen 6 bis 32 Kilogramm.

Im Jahr 2003 wird die Zimtec GmbH gegründet. Aktuell hat der Betrieb acht Mitarbeiter. Seit 2008 verstärkt die nächste Zimmer-Generation das Unternehmen: Nichte Sarah Zimmer unterstützt den kaufmännischen Bereich.

beschäftigt sich Zimtec schon lange. Schon vor 20 Jahren haben wir einfache und vor allem bezahlbare Wasserrückgewinnungssysteme entwickelt und gebaut – schon zu Zeiten also, als das Thema Energiesparen noch keine so große Bedeutung hatte. Diese Systeme sind maßgeschneidert auf die Anforderungen des Kunden und unabhängig von der Waschmaschinengröße. In jedem Waschprozess fallen zwei bis drei Spülbäder an, deren Wasser ungenutzt durch den Kanal abgeführt wird. Und dies können unsere Wasserrückgewinnungssysteme nutzen.

**Guido Zimmer:** Miele Maschinen sind nach dem neuesten Stand der Technik auf Wasserrückgewinnung programmierbar. Das geht schnell und problemlos: Man baut die entsprechenden Module wie zum Beispiel den Behälter an. Anschließend wird die Maschine auf Wasserrückgewinnung programmiert. Mit diesem System kann man den Wasserverbrauch der Miele-Maschine um rund ein Drittel reduzieren.

Um Energie einzusparen, gibt es heute eine Vielzahl von Möglichkeiten: Man kann sich zum Beispiel eine Solaranlage auf das nach Süden ausgerichtete Dach stellen und produziert damit Warmwasser, das man zum Waschen nutzt. Wir würden uns bei Bedarf mit den Herstellern von Solaranlagen zusammen setzen und versuchen, mit ihnen Lösungen für Wäschereien zu entwickeln. Eine weitere Möglichkeit wäre, das große Dach auch zum Sammeln von Regenwasser zu nutzen. Dieses wunderbar weiche Wasser kann man zum Kühlen oder Waschen einsetzen. Auch in den Reinigungsbetrieben gibt es eine Vielzahl von Optionen, um Energie einzusparen – gerade wenn das Thema Dampfkessel eine Rolle spielt. In vielen Betrieben wird auch das Kühlwasser, das durch die Reinigungsmaschine läuft und dabei aufgewärmt wird, ungenutzt durch den Kanal abgeführt. Auch dieses Wasser könnte man in einem Behälter auffangen und per Pumpe der Waschmaschine zuführen.

**Harald Zimmer:** Beim Dampf haben wir schon ähnliches realisiert: Für einen Kunden haben wir einen 1.000 Liter Wasserbehälter mit einem Wärmeaustauscher



**Zimtec ist auch Spezialist für die Generalüberholung von Maschinen. Nach kompletter Zerlegung bis zur Grundplatte werden alle Bauteile der Maschine gesäubert und lackiert, Verschleißteile sowie Gummidichtungen, Lagerungen und elektronische Bauteile erneuert. Nach dem Zusammenbau kommt die Maschine auf dem Prüfstand. Die Programme werden auf die entsprechenden Kundenwünsche abgestimmt, nach einigen Testläufen erfolgt die Auslieferung.**

gebaut. Das Dampfkondensat beziehungsweise die überschüssige Dampfergie wird dabei über diesen Wärmeaustauscher geschickt und damit das Wasser für die Waschmaschine vorgewärmt. Um es auf die für den Waschprozess notwendige Temperatur zu bringen, muss man deshalb weniger Energie einsetzen. Und das ist genau die Ersparnis, die man mit dieser „Abfallenergie“ realisieren kann. Eine Solaranlage, die man zur Warmwasserproduktion einsetzen würde, hätte ein ähnliches Wirkungsprinzip.

**WRP:** Welche Trends beziehungsweise Entwicklungen gibt es bei der Maschinenteknik?

**Guido Zimmer:** Unsere Nassreinigungstechnik bietet den Reinigungsbetrieben und Wäschereien wichtige Chancen auf Umsatzzuwachs. Der Trend geht in Richtung sparsame Wäschereitechnik, denn für den Kunden wird geringer Wasser-, Strom- und Dampfverbrauch immer wichtiger. Im Bereich der Miele Maschinenteknik ist der Fokus auf Qualität und Wirtschaftlichkeit. Spezielle Entwicklungen

wie zum Beispiel die patentierte Schontrummel leisten dazu einen hohen Beitrag.

Dank der aktuellen frei programmierbaren Steuerungen kann man Programme Kunden- oder Wäschespezifisch abstimmen. So ist jede Maschine individuell auf die Anforderungen des Kunden ausgerichtet – denn jeder hat sein eigenes Waschverfah-

ein schönes Waschergebnis zu erzielen.

**WRP:** Wie werden die Textilpflegebetriebe ihrer Kunden in Zukunft aussehen?

**Harald Zimmer:** Es werden moderne Betriebe sein, die einzeln abgestimmt auf die jeweiligen Bedürfnisse sind. Sie werden dampfbetriebene Wäschereien

Die Energiekosten werden auch in Zukunft ein bestimmendes Thema sein. Im letzten Jahr haben wir schon einen Vorgesmack bekommen, als sich die Kosten für Öl, Gas und Strom massiv verteuerten. Die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung hat diese Aufwärtsspirale gestoppt, doch es ist absehbar, dass an der Energiepreisschraube wieder gedreht wird.

**WRP:** Welche Ziele hat Zimtec für die Zukunft?

**Guido Zimmer:** Natürlich wollen auch wir weiter wachsen. Wir werden deshalb unser Team mit eigens geschulten Kundendienst-Technikern verstärken. Denn als „Handwerker aus Leidenschaft“ tauschen wir nicht nur aus, sondern reparieren auch defekte Teile. Schon bald wollen wir Workshops und Schulungen für Wasch- und Bügeltechnik in unseren Räumen anbieten. Auch unsere Sparte mit der Vermietung von Wäschereimaschinen wollen wir weiter ausbauen. Geplant ist auch eine Teilnahme bei der Texcare International 2012 in Frankfurt.

## Harald Zimmer

**„Mit dem Thema Energiesparen im Betrieb beschäftigt sich Zimtec schon lange. Schon vor 20 Jahren haben wir einfache und vor allem bezahlbare Wasserrückgewinnungssysteme entwickelt und gebaut“**

ren und -system. Ein Beispiel: Ein Textilpflegebetrieb hat einen Kunden mit Wäsche, in der sich synthetische Fasern befinden. In diesem Fall programmieren wir die Maschine mit einem Cool-Down, um die Waschlösung langsam abzukühlen, damit die Fasern nicht knittern und um

mit niedrigsten Emissionen bei maximaler Wärmenutzung betreiben. Es wird unterschiedliche Leasing- beziehungsweise Finanzierungsangebote geben, mit denen sie ihre Technik auf den neuesten Stand halten können und die sie gleichzeitig liquide halten.