

Mietwäsche

Ein Service, der sich lohnen kann

Bei vielen Gewerben wie Restaurants, Hotels und auch in Krankenhäusern oder Pflegeheimen fallen täglich große Mengen an Wäsche an. Mietwäsche kann hier eine Lösung sein.

Über die Vor- und Nachteile des Service

Wenn in einem Betrieb täglich die Wäsche von Handtüchern, Bettlaken oder Tischdecken anfällt, kann es wirtschaftlich sinnvoll sein, einen Mietwäsche-Service in Anspruch zu nehmen, den viele Wäschereien anbieten. Dabei erwirbt die Wäscherei Textilien und stellt sie einem Kunden gegen Bezahlung zur Verfügung.

Doch die passende Wäscherei zu finden ist für Gewerbetreibende nicht immer einfach. Jedes Hotel, jedes Krankenhaus und jedes Restaurant hat andere Bedürfnisse und Ansprüche. Manche wollen nur eine Schmutzfangmatte reinigen lassen, andere tausende Bettgarnituren pro Woche. Da auch die Mietwäsche-Leistungen der Wäschereien je nach Kundenstamm stark variieren, ist es wichtig, die verschiedenen Modelle zu vergleichen, um zu einer idealen Lösung für den eigenen Betrieb zu kommen. Das unabhängige Internet-Portal "www.waescherei-suche.de" bietet hierzu die Möglichkeit und liefert zudem viele Informationen zu den Vorteilen und Nachteilen von Mietwäsche, die hier nun zusammengefasst dargestellt sind.

Vorteile der Mietwäsche

1. Keine Investition

Ein Vorteil von Mietwäsche und Mietberufskleidung für den Kunden ist, dass die Wäscherei die Investition in die Textilien tätigt. Das bedeutet für den Mieter keinen Liquiditätsabfluss. Allerdings werden der Kauf und die Finanzierung der Textilien vom Vermieter in den Mietpreis eingerechnet und somit über die Laufzeit des Vertrages vom Mieter bezahlt.

2. Der Bestand kann flexibel angepasst werden, keine Lagerkosten

Bei Neueröffnungen oder bei Bedarfsspitzen ist es deutlicher Vorteil der Mietwäsche, dass die Wäschemenge flexibel angepasst werden kann – entweder nach Vereinbarung oder auf Zuruf. Der Kunde muss also nicht die gesamte Wäschemenge vorab kaufen, sondern kann je nach Auslastung die Menge erhöhen. Ebenso kann bei einem langfristigen Kapazitätsabbau die Menge reduziert werden. Kurzfristige Bedarfsspitzen können aus dem Lager der Wäscherei bedient werden. Lagerkosten fallen nicht an, da die Wäscherei die Bevorratung der gerade nicht benötigten Textilien vornimmt. Auch das Risiko, dass in der Zeit der Einlagerung die Textilien verloren gehen oder zerstört werden, liegt dann bei der Wäscherei.

3. Ersatz bei Verschleiß, langfristiger Bezug

Der Ersatz bei natürlichem Verschleiß ist durch die Mietzahlung an die Wäscherei abgedeckt. Ebenso gewährleistet der Vermieter, daß er dem Mieter immer eine ausreichende Anzahl an gebrauchsfertigen Textilien zur Verfügung stellt. Auch muss sich der Kunde nicht selber um den Nachkauf der Textilien mühen. Die meisten Lieferanten garantieren einen langfristigen Bezug der Ware und damit Planungssicherheit für beide Seiten.

4. Sichere Kalkulationsgrundlage durch flexible Vertragsgestaltung

Durch die flexible Vertragsgestaltung können Kunde und Wäscherei eine für beide Seiten optimale Abrechnungsmethode wählen. Wie bereits angesprochen werden die

meisten Textilien – außer bei der Mietberufsbekleidung – pro sauber geliefertes Stück abgerechnet. Dadurch hat der Kunde eine einfache, variable Kostenstruktur, sowie eine einfache Nachkalkulation. Da es sich um einen privatwirtschaftlichen Vertrag handelt, sind aber fast alle Abrechnungsmodelle möglich.

5. Hohe Qualität und langlebige Wäsche

Wäschereien haben wegen der großen Nachfrage nach Mietwäsche spezialisierte Wäsche-Lieferanten, wodurch eine hohe Qualität gesichert wird, die sich zudem in den vergangenen Jahren deutlich gesteigert hat. Weil auch die Wäschereien von der hohen Qualität ihrer Waren profitieren, sieht gute Mietwäsche über die Nutzungsdauer hinweg länger besser aus, hat eine gleichmäßigere Abnutzung und in der Regel weniger Ermüdungserscheinungen.

6. Abgestimmtes Sortiment und Corporate Identity

Die Lieferanten der Wäschereien bieten ein abgestimmtes Sortiment von Textilien an. Sie können also mit aufeinander abgestimmten Farben, Schnitten und Mustern rechnen. Dies ist besonders bei Tischwäsche wichtig, weil gewährleistet ist, dass die einzelnen Sorten zueinander passen und sich auch nicht im Zeitlauf ändern. Durch ein einheitliches Sortiment ist auch sichergestellt, dass die Corporate Identity des Kunden umgesetzt wird. Ebenso können Trends besser aufgegriffen werden; denkbar wären beispielsweise Sonderaktionen zu Feiertagen.

7. Profis sind günstiger und bieten Zusatzleistungen

Gewerbliche Wäschereien sind spezialisiert, nutzen einen moderneren Maschinenpark, können Einkaufsvorteile vorweisen und haben Fixkostendegression. Das bedeutet gemeinhin, dass sie günstiger produzieren können als hauseigene Wäschereien. Moderne Informationstechnologie ermöglicht es zudem, genaue Aufstellungen über den Wäscheverbrauch eines Kunden zu machen. Diese Zahlen erlauben dem Kunden ein Vergleich mit anderen Unternehmen seiner Branche. Mögliche Kostenfallen können so zuverlässig aufgedeckt werden.

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass Mietwäsche eine Vielzahl von Vorteilen bietet – und das auch für kleinere Kunden. Doch man sollte auch die Nachteile oder Besonderheiten von Mietwäsche im Auge behalten.

Nachteile der Mietwäsche

1. Mietwäsche bleibt fremdes Eigentum

Mietwäsche bleibt immer fremdes Eigentum. Daher sind Verlust durch Unfälle oder Diebstahl sowie übermäßiger Verschleiß stets ein Problem. Im eigenen Haus sollte immer klar sein, dass es nur geliehene Textilien sind,

Sebastian Schweyen, Dipl. Kfm, MBA, ist Gründer und Geschäftsführer von Waescherei-Suche.de, einem unabhängigen Portal zur Suche von Wäschereidienstleistungen. Das Portal bietet eine einfache, sichere und vollständige überregionale Suche nach Wäschereien für die meisten textilen Dienstleistungen. info@waescherei-suche.de

die sachgerecht behandelt werden müssen. Gemeinsame Inventuren sind unverzichtbar.

2. Der Verbrauch kann steigen

Wenn ein Haus von Eigen- auf Mietwäsche umstellt, kann es passieren, dass der Verbrauch trotz gleicher Belegung plötzlich in die Höhe geht. Dies ist oft dann der Fall, wenn vorher mit sehr wenig Wäsche gearbeitet wurde und nun wegen der neuen Situation großzügiger mit der Ware umgegangen wird. Hier ist es wichtig, gesicherte Verbrauchszahlen zu eruieren, um gegenzusteuern.

3. Vertragliche Bindung

Nicht unbedingt ein Nachteil, aber ein Punkt der beachtet werden sollte: Eine vertragliche Bindung sollte auf der einen Seite lang genug sein, um auch der Wäscherei Planungssicherheit zu geben, auf der anderen Seite auch Möglichkeiten des Ausstiegs berücksichtigen, falls es etwa bei der Wäscherei zu anhaltenden Qualitätsproblemen kommt.

4. Kalkulationsgrundlagen ändern sich

Alle Kalkulationen beruhen auf Erwartungen einer gewissen Auslastung und damit auch eines gewissen Verschleißes. Weiterer Kostentreiber ist zum Beispiel die Anfahrtshäufigkeit und damit die Liefermenge. Sollte es bei diesen Punkten zu größeren Änderungen kommen, so ist eine Prüfung der Kalkulation angebracht. Am besten ist es, zusammen mit der Wäscherei nach Sparmöglichkeiten zu suchen. Oft haben kleine Umstellungen große Auswirkungen auf die Kosten einer der beiden Vertragsparteien.

5. Lohnwäsche kann günstiger sein

Als Lohnwäsche bezeichnet man die eigene Wäsche, die im Lohnauftrag in die Wäscherei gegeben wird. Der Kauf und die Kosten für das Waschen der Wäsche pro Kilogramm Schmutzwäsche kann unter Umständen billiger sein als Mietwäsche.

Punkte die für eine günstigere Wäsche im Lohnauftrag sprechen, sind:

- wenn einfache Wäsche genutzt wird und unterschiedliche Wäsche kein Nachteil ist
- wenn nur wenige standardisierte Artikel genutzt werden (z.B. nur Handtücher)
- wenn der Verbrauch sehr hoch ist und durchgehend konstant bleibt
- wenn die Wäsche am Ende der Nutzungsdauer selbst verwertet werden kann
- wenn wenige Anfahrten notwendig sind
- wenn Anfahrten flexibel durch die Wäscherei erfolgen können
- wenn keine Sonderleistungen benötigt werden



Hier sind allerdings einige Punkte zu beachten: Zum einen muss erst einmal ein leistungsfähiger Lieferant gefunden werden. Danach müssen auch die Punkte Lagerhaltung, Nachkauf, Verschleiß und Austausch als Kosten berücksichtigt werden. Für 95 Prozent aller Hotel- und Gastro-Kunden ist Lohnwäsche darum keine bessere Alternative.

Vertragsgestaltung für Mietwäsche

Wie bei jeder Vertragsgestaltung gilt es auch bei der Mietwäsche, einige wichtige Punkte zu beachten. Als Grundsatz gilt: Legen Sie nicht nur fest, was die Pflichten beider Vertragsparteien sind, sondern auch, was passiert, wenn diese Pflichten nicht eingehalten werden. Das vermeidet Streitigkeiten im Fall der Fälle und hilft, implizite Annahmen beider Vertragspartner vorab sichtbar zu machen, so dass eine Einigung darüber möglich wird.

Zur Berechnung der Wäscherei-Leistungen empfiehlt es sich „gelieferte saubere Stück“ oder „pro Kilogramm Schmutzwäsche“ zu vereinbaren. So wird nur berechnet, was wirklich verbraucht wurde. Andere Abrechnungsmodelle sind Pauschalen pro Belegungstag oder pro Bohnertag, diese haben für die Wäschereien das Problem, dass sie nur schwer zu kontrollieren sind. Abzulehnen ist für Hotelwäsche eine wöchentliche Pauschale pro Umlaufteil. Während dieses Modell für Berufskleidung das Ideale ist, ist es bei genauer Kalkulation für Bett- und Tischwäsche oftmals äußerst unvorteilhaft für den Kunden.

Die Vertragsdauer sollte mit dem Abschreibungszeitraum übereinstimmen, besonders wenn im Vertrag Klauseln enthalten sind, die zum Vertragsende wirksam werden. Zumeist sind dies Klauseln, die sinngemäß vom Mieter verlangen, daß die Wäsche von ihm zum Restwert gekauft wird. Oftmals ist die Berechnung des Restwertes verklausuliert, das heißt, sie wird zum Beispiel als x Prozent pro eingesetzte Woche ausgewiesen. Rechnen Sie aus, wie viele Monate oder Jahre die Wäsche abgeschrieben wird. Als Faustregel sollte bei Berufskleidung oder Hotelwäsche 36 Monate angenommen werden, in Fällen mit starker erwarteter Abnutzung eher 24 Monate. Definieren Sie, was Restwerte und was Neuwerte sind und schreiben Sie diese Zahlen in den Vertrag. So sind Sie später vor unliebsamen Überraschungen geschützt.

Wichtig bei der Vertragsgestaltung ist, dass Sie regeln, was bei Verlust passiert. Möglich wäre eine Klausel wie „ein jährlicher Schwund oder Verlust von x Prozent der durchschnittlichen Ausstattungsmenge ist im Preis enthalten“, bei Überschreitung dieses Schwunds zahlt der Kunde pro Stück einen vorher festgelegten Preis. Legen Sie auch fest, wie Bestände ermittelt werden, zum Beispiel durch Inventuren.

Ist das Angebot genau auf den Betrieb abgestimmt und sind die Fallstricke der Vertragsgestaltung überwunden, ist Mietwäsche für den Kunden ein lohnender Service, der viel Arbeit und auch viele Kosten ersparen kann. ■

Sebastian Schweyen, Dipl. Kfm, MBA,
info@waescherei-suche.de/Foto: archiv fundus