

TEXTILE DIENSTLEISTER

Zeitenwechsel in Weiß

Bei den textilen Dienstleistern herrscht zurzeit Alarmstimmung. Die Preise für Energie und Rohstoffe explodieren, hinzu kommt der Mangel an Gas und an Fachkräften. Krankenhäuser müssen sich auf erhebliche Mehrkosten für ihre Wäsche einstellen.

Deutsche Krankenhäuser müssen sich auf deutlich höhere Kosten für die Reinigung ihrer Wäsche einstellen. Darauf hat der Deutsche Textilreinigungs-Verband (DTV) bereits im Frühjahr hingewiesen. Schätzungen zufolge waschen 95 Prozent der Gesundheitseinrichtungen nicht mehr selbst. Sie haben die Reinigung von Flachwäsche wie Handtücher oder Bettwäsche und Berufsbekleidung an eine externe Wäscherei ausgelagert. Vielfach gehört den medizinischen Einrichtungen nicht einmal mehr die Wäsche, sondern wird vom textilen Dienstleister zur Verfügung gestellt. Während diese noch vergleichsweise gut durch die Pandemie gekommen sind, setzen ihnen jetzt gleich mehrere Faktoren zu.

Explodierende Gaspreise

„Ab 2023 müssen sich Gaskunden auf eine Verdreifachung der Abschläge einstellen, mindestens“, stellte der Präsident der Bundesnetzagentur, Klaus Müller, im Juli gegenüber dem Redaktionsnetzwerk Deutschland fest. Da die Energiekosten einer Krankenhauswäscherei 10 bis 12 Prozent der Gesamtkosten ausmachen, treffen die steigenden Gaspreise die Großwäschereien bis ins Mark. Der immense Kostendruck im Gesundheitswesen hat in den vergangenen Jahren, wie in anderen Branchen auch, zur Abhängigkeit vom billigen Gas

50
Prozent

der Kosten einer Wäscherei sind Personalkosten.

geführt. Bis Ende der 1990er-Jahre wurde die Wäschereitechnik noch überwiegend mit Öl betrieben. Die Transformation von Öl zu Gas in den vergangenen 20 Jahren hat dazu geführt, dass die heute verwendeten Dampfkessel, Trockengeräte und Mangeln nahezu ausschließlich gasbetrieben sind. Hinzu kommt, dass die auf Energieeffizienz getrimmten Anlagen der textilen Dienstleister hochkomplex sind. „Es handelt sich um energetisch miteinander vernetzte und verzahnte Anlagen mit Abwasserwärmerückgewinnung und Abluftwärmerückgewinnung“, erklärt Henrik Bier, DTV-Vizepräsident und Inhaber einer mittelständischen Wäscherei in Thüringen. „Die können Sie allein schon wegen der Prozessenergieführung nicht einmal schnell auf eine andere Energieform umstellen.“

Zwar gibt es eine stromgeführte Wäschereitechnik, aber nicht in den Dimensionen, die Großwäschereien benötigen. Deshalb arbeiten aktuell nur kleinere Betriebe mit

Strom. „Selbst wenn es diese Technik in den Dimensionen gäbe, die wir benötigen, ist das dazu erforderliche starke Leitungsnetz noch nicht vorhanden“, gibt Bier zu bedenken. Hinzu kommt, dass auch der Energieträger nicht in der benötigten Menge verfügbar ist. Die Kesselhersteller arbeiten allerdings bereits an stromgeführten Lösungen für Großwäschereien. Die Entwicklungen gehen auch in die Richtung, Kessel mit Wasserstoff oder zumindest mit Wasserstoffbeimischungen zu betreiben. „Wir sprechen momentan mit den Maschinenherstellern intensiv über dieses Thema“, sagt DTV-Hauptgeschäftsführer Andreas Schumacher. „Aber das ist keine kurzfristig verfügbare Lösung.“ Hinzu kommt, dass Wäschereitechnik nicht billig ist. Ein neuer Dampfkessel schlägt mit mehreren zehntausend Euro zu Buche, neue Mangeln und Trocknungsmaschinen sind in der Regel noch teurer.

Furcht vor der Gas-Triage

Galten die Krankenhauswäschereien in der Pandemie noch als systemrelevant, stehen sie jetzt (Stand: Redaktionsschluss) nach Paragraph 53 a EnWG (Energiewirtschaftsgesetz) nicht auf der Liste der geschützten Gaskunden. Sollte es zu einer Gasmangellage kommen, könnte die Notfallstufe des Notfallplans Gas ausgerufen werden. Dann werden nur noch die

Juli / August	September	Oktober	Dezember
Finanzierung	Outsourcing von Dienstleistung im Krankenhaus	Digitalisierung und E-Health	Beratung und Prozessoptimierung im Krankenhaus

„Der Lieferant meines Hauptwaschmittels hat mir mitgeteilt, dass er den Preis zum 1. August um 15 Prozent erhöhen muss.“

Henrik Bier, Inhaber eines mittelständischen textilen Dienstleisters

„Viele Kliniken halten zu viele Textilien vor, es wird zu viel transportiert und umgelagert.“

Michael Cammann, Geschäftsführer Curatis

„Viele unserer Mitgliedsunternehmen haben bereits von ihrem Gasversorger mitgeteilt bekommen, dass sie nicht zu den geschützten Kunden gehören.“

Andreas Schumacher, Hauptgeschäftsführer Deutscher Textilreinigungs-Verband

„Wenn die Kliniken ihre Prozesse im Bereich der Wäsche optimieren würden, hätten sie die Chance, bis zu 30 Prozent einzusparen.“

Franz Kissel, Geschäftsführer Curatis



© www.d-v-c.net/ Stefan Wendt

Eine Wäscherei ist ein energieintensiver Betrieb. © www.d-v-c.net/ Stefan Wendt

geschützten Gaskunden, wie etwa Krankenhäuser, mit ausreichend Gas beliefert. Industrieunternehmen droht eine Reduzierung oder sogar ein Stopp der Gaslieferung. Ob die Bundesregierung es tatsächlich dazu kommen lässt, dass der Betrieb der textilen Dienstleister eingeschränkt wird, ist fraglich. Denn ohne den Nachschub an frischer Wäsche halten die Kliniken nicht lange durch. Doch die Unsicherheit bei den Wäschereien ist da. „Viele unserer Mitgliedsunternehmen haben bereits von ihrem Gasversorger mitgeteilt bekommen, dass sie nicht zu den geschützten Kunden gehören“, so Schumacher.

Lohnsteigerungen und Rohstoffkosten
Die Lohnkosten einer Wäscherei, die etwa 50 Prozent der Gesamtkosten ausmachen, steigen in diesem Jahr um 20 bis 25 Prozent. Ursache ist die schrittweise Anhebung des gesetzlichen Mindestlohns auf 12 Euro. Dies führt in den Wäschereien durch eine allgemeine Anpassung der Gehälter zu einer Parallelverschiebung der Lohnstruktur.

Die meisten Textilien werden nach wie vor in Asien hergestellt. Durch die gestörten Lieferketten sind die Kosten für Tex-

tilien innerhalb des letzten Jahres um 30 Prozent gestiegen. „Die notwendigen Neu- und Ersatzbeschaffungen konnten wir auch während der Krise realisieren, wenn auch im Einzelfall mit längeren Lieferzeiten als gewöhnlich“, stellt Götz Gessner, Geschäftsführer des Branchenprimus Elis, fest. Schumacher hingegen warnt: „Im Moment werden Textilien knapp.“

Als ob das alles noch nicht genug wäre, haben sich auch die Kosten für die Waschmittelchemie verteuert. Ursache ist eine weltweite Verknappung wichtiger Waschmittel-Grundbausteine wie Phosphate und Sulfate, die zu einem großen Teil aus Asien bezogen werden. Zudem hat die Nachfrage nach Palmkernöl und Kokosöl, die auch für die Herstellung von Tensiden verwendet werden, stark zugenommen. Gestörte Lieferketten haben auch hier bereits im vergangenen Jahr zu einem deutlichen Preisanstieg geführt. „Der Lieferant meines Hauptwaschmittels hat mir mitgeteilt, dass er den Preis zum 1. August um 15 Prozent erhöhen muss“, sagt Bier. Ausweichen auf ein anderes Waschmittel bringe nichts, so Bier, weil alle Produkte in etwa gleich teuer seien.

Die Krux mit den Verträgen

Viele textile Dienstleister sind durch langfristige Gasverträge bislang noch nicht von den steigenden Gaspreisen betroffen. Dies könnte sich bei einer Verschärfung der Gaskrise aber schlagartig ändern. Sobald die Preisanpassungsklausel nach Paragraf 24 Energiesicherheitsgesetz aktiviert wird, dürfen die Energieversorger umgehend alle bestehenden langfristigen Lieferverträge auf Eis legen und von ihren Kunden aktuelle Marktpreise verlangen. Diese Maßnahme, die einen Zusammenbruch des deutschen Energiemarktes verhindern soll, stellt für die textilen Dienstleister ein existenzielles Problem dar. Denn viele Verträge mit den Krankenhäusern haben in der Regel eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren. Diese vergleichsweise langen Vertragslaufzeiten hängen mit der Lebensdauer der Textilien zusammen, erklärt Schumacher. Das wichtigste Element eines solchen Vertrages ist deshalb die Preisanpassung während der Laufzeit. Bei Ausschreibungen von öffentlichen Krankenhäusern ist eine Preisanpassung im Vertrag aus vergaberechtlichen Gründen oder wegen der Budgetierung oft ausgeschlossen oder stark eingeschränkt. Um eine Preiserhöhung in einem laufenden Vertrag

durchzusetzen, benötigen die textilen Dienstleister deshalb die Bereitschaft ihrer Kunden. „Eine Weitergabe der Kostensteigerungen ist in dieser außerordentlichen Situation unvermeidlich“, sagt Gessner. „Die allermeisten unserer Kunden verstehen die besonderen Herausforderungen, denen wir uns aktuell stellen müssen.“ Der Mittelständler Bier macht dieselbe Erfahrung. „Die Kunden erkennen, dass die gesamte Branche davon betroffen ist und sie auf unsere Dienstleistung letztendlich angewiesen sind.“

Doch nicht alle Krankenhäuser akzeptieren eine Vertragsänderung. Der textile Dienstleister versucht dann, eine Aufhebung des Vertrags vor Gericht durchzusetzen. Dass es auch anders geht, zeigt die Baubranche. Dort hat das Bundesbauministerium unlängst eine Empfehlung abgegeben, wie die öffentlichen Stellen mit den gestiegenen Rohstoffpreisen umgehen sollen. „Der DTV hat sich an das Bundeswirtschaftsministerium gewandt mit der Bitte, eine entsprechende Empfehlung für die textilen Dienstleistungsverträge auszusprechen“, sagt Schumacher.

Bei einer Vertragsaufhebung ist das Krankenhaus zurzeit in der schwächeren

Position. Zwar lässt der textile Dienstleister nach einer einvernehmlichen Trennung die Wäsche in der Regel bei seinem früheren Kunden, um den Klinikbetrieb nicht zu gefährden. Eine neue Ausschreibung dauert aber rund neun Monate. Wie organisiert das Krankenhaus in der Zwischenzeit die textile Versorgung und die Ersatzbeschaffung? Auch der Markt ist heute schwieriger als vor der Pandemie. Die Schließung von Wäschereien, die sich auf Hotels spezialisiert hatten, und der aktuelle Personalmangel haben zu einer Unterkapazität am Markt geführt. Hinzu kommt, dass es mit Elis und Sitex nur zwei überregionale Anbieter gibt. Wenn ein Krankenhaus seinem textilen Dienstleister kündigt, hat es nicht automatisch eine größere Auswahl an Interessenten.

Insourcing ist auch keine Lösung

Angesichts der aktuellen Situation könnten Krankenhäuser auf die Idee kommen, die Aufbereitung ihrer Wäsche wieder selbst zu übernehmen. Experten raten ab. Franz Kissel und Michael Cammann, die beiden Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Curatis, gehen davon aus, dass die Räumlichkeiten der früheren Krankenhauswäschereien längst anderweitig



© СЕЕРНАНА ПЛААПЕНКОЕ / stock.adobe.com – Stock Photo. Posed by a model.

Elektronischer Sonderdruck zur persönlichen Verwendung.

genutzt werden und auch die Wäschereitechnik nicht mehr vorhanden ist. Selbst wenn eine Klinik Platz schafft für eine neue Wäscherei und das Geld für Dampfkessel, Mangeln und Trockner aufzutreiben würde: Neue Wäschereitechnik gibt es nicht um die Ecke im Elektromarkt zu kaufen gibt. Aufgrund der gestörten Lieferketten sind Lieferzeiten nicht kalkulierbar. Die Krankenhäuser müssten sich, wie die textilen Dienstleister, auf monatelange Lieferzeiten ihrer Wäschereitechnik und der Textilien einstellen. Billiger wird das Waschen in Eigenregie auch nicht, da die gleichen Lohn- und Energiekosten anfallen bei den textilen Dienstleistern. Und wo sollen die neuen Mitarbeiter angesichts des Personal mangels herkommen?

Einsparpotenzial ausschöpfen

Die textilen Dienstleister können die Preissteigerungen kaum durch Prozessoptimierungen abfedern. „Es ist seit vielen Jahren eine priorisierte Aufgabe von spezialisierten Teams bei Elis, die eingesetzten Ressourcen zu optimieren“, so Gessner. Dementsprechend hat das Unternehmen auch schon vor der aktuellen Krise kontinuierlich geschaut, wo es beispielsweise Energie einsparen oder auf

30
Prozent

Kostensteigerung bei Textilien innerhalb eines Jahres

alternative Energien zurückgreifen kann. Auch der Wäschereieinhaber Bier hat sein Einsparpotenzial nahezu ausgereizt. Seit 2001 führt er genau Buch darüber, wie viel Energie er pro Kilogramm Wäsche benötigt. Bereits 2013 konnte er den Gesamtenergieeintrag halbieren. „Wir sind energetisch schon sehr optimiert aufgestellt“, stellt er fest. „An der einen oder anderen Stelle ist vielleicht noch etwas im einstelligen Prozentbereich möglich“, ergänzt er und verweist darauf, dass die Wäschereien beim Energieeintrag an die vom Robert Koch-Institut gelisteten Desinfektionswaschverfahren gebunden sind. „Wir können sicherlich noch weiter im Niedertemperaturbereich arbeiten“, sagt er, „aber je weiter wir mit den Temperaturen runter gehen, desto mehr Wäsche müssen wir aufgrund von Restverfleckung noch einmal waschen.“ Auch der Photovoltaik und Solarthermie

zur Erzeugung von Prozesswärme erteilt er eine Absage. „Damit können Sie Wasser in der Regel nur auf 100 Grad Celsius erwärmen und für den Waschprozess nutzen“, stellt er fest. Bleibt das Problem der Trocknung: eine industrielle Mangel wird in der Regel mit Satttdampf auf 180 bis 200 Grad Celsius geführt, damit die Mangelplatten heiß werden. „Hier nützt Ihnen ein Heißwassersystem nichts.“

Weitaus größere Einsparpotenziale gibt es offenbar in den Krankenhäusern. Curatis ist auf Prozessoptimierung im Krankenhaus spezialisiert. In ihren letzten 15 Projekten im Bereich Krankenhauswäsche haben die Berater ein Einsparpotenzial von jeweils rund 30 Prozent identifiziert. „Viele Kliniken halten zu viele Textilien vor, es wird zu viel transportiert und umgelagert“, stellt Cammann fest. „Wenn der Chefarzt mehr Arztkittel bekommt als er benötigt, muss die Klinik jede Woche diese überschüssige Kleidung bezahlen“, ergänzt er. „Vielleicht reichen ja weniger Kittel.“ Einsparpotenzial sehen die Experten auch beim Verteilen der Wäsche durch die Klinikmitarbeiter. „Wenn eine Klinik mit fünf Mitarbeitern auskommt, eine andere acht benötigt, fallen dort jährlich rund 150 000 Euro mehr Personalkosten an“, rechnet Kissel vor. Ein anderes Beispiel ist das Stecklaken – ein Inkontinenzprodukt – das vom Klinikpersonal gerne genutzt wird, um Patienten umzulagern. Eigentlich sind hierfür wiederverwendbaren Pflegegurte vorgesehen. Cammann berichtet von einer Klinik, die Stecklaken nur noch dort einsetzt, wo sie wirklich benötigt werden. Dadurch konnte sie den Jahresverbrauch an Stecklaken von 90 000 auf 20 000 Stück reduzieren und insgesamt 40 000 Euro einsparen. „Wenn die Kliniken ihre Prozesse im Bereich der Wäsche optimieren würden, hätten sie die Chance, bis zu 30 Prozent einzusparen“, stellt Kissel fest. „Dann können sie sich eine Kostenerhöhung um 15 Prozent leisten und sparen immer noch etwas.“

Dr. Michael Lang
Freier Journalist