

“Wäschereien können oft leicht mehr Gewinn machen”

Text | Nienke Ledegang

Interview mit Redmer Aarnink
Eigentümer von Aarnink Laundry Consultancy



Redmer Aarnink ist seit vielen Jahren in der Wäschereibranche tätig. Aufgewachsen in der elterlichen Wäscherei und mit langjähriger Erfahrung in der Wäschereibranche, weiß Redmer, wie einfache Schritte Wäschereien helfen können, Kosten zu sparen und so höhere Gewinne zu erzielen.

Redmer, wie sind Sie zu diesem Beruf gekommen?

„Schon als Kind war ich intensiv in die Wäscherei meiner Eltern eingebunden. Dass ich in der Wäschereibranche landen würde, war fast selbstverständlich. Nachdem meine Eltern ihre eigene Firma verkauft haben, bin ich in den Beruf eingestiegen. Am Anfang habe ich mich hauptsächlich mit der Technik in

Wäschereien beschäftigt. Ich half Unternehmen dabei, effizienter zu arbeiten, indem ich zum Beispiel Hängeförderer oder Förderbänder empfahl, um manuelle Arbeit zu minimieren. Davor bin ich um die ganze Welt geflogen und habe Wäschereien dabei unterstützt – ob groß oder klein – Prozesse zu optimieren.“

Wie setzen Sie Ihre Erfahrung jetzt ein?

„Als selbstständiger Berater habe ich nun die Möglichkeit, mein Wissen als Kapital einzusetzen. Von der Beratung bis hin zur aktiven Implementierung von Optimierungen in der Praxis. Das Ergebnis? Mehr Rendite, oft ohne Investitionen.“

Lesen Sie mehr auf der nächsten Seite →

INTERVIEW

„Optimierungen können in vielen Prozessen am Arbeitsplatz durchgeführt werden. Die Wäschereibranche besteht aus viel Handarbeit. 40 bis 50 Prozent der Gesamtkosten sind Lohnkosten. Automatisierungen sind kostenintensiv, führen jedoch zu einer signifikanten Gewinnoptimierung nach Ablauf der Amortisierung. Es gibt noch weitere, entscheidende Stellschrauben: Energie, Transport, Chemie, Ihre Fixkosten, gute Haushaltsführung. Da ich viele Jahre als technischer Leiter in Wäschereien gearbeitet habe, sehe ich schnell, wo Verbesserungsbedarf besteht.“

Wo liegt Ihrer Meinung nach am meisten Optimierungspotential?

„**Was mir auffällt, ist, dass der Betriebsgewinn ohne viele Investition gesteigert werden können.** Nach einem zweistündigen Firmenbesuch kann ich in kürzester Zeit Einsparungen aufzeigen, beispielsweise bei den Transportkosten. Und das bedeutet: mehr Gewinn.“

Können Sie uns mehr darüber erzählen?

„Die Transportkosten zum Beispiel sind eine meiner Spezialitäten. Ich zeichne genau auf, wie viel ein Transport kostet. Und ob das im Verhältnis zu dem steht, was es bringt.“

Manche Wäschereien haben ein Tourenmanagement und wissen fast alles über ihre Lkws: wie viele Kilometer, welche Strecke und wie viel Sprit sie verbrauchen. Aber was sie immer noch nicht wissen, ist, ob dieser Transport effizient ist. Das ich Ihnen auch ohne ein fortschrittliches Routensystem leicht verdeutlichen. **Ich habe eine Methode, die ganz einfach die Transportkosten und den Umsatz pro Strecke, Kunde und Lkw aufteilt** und so die prozentualen Kosten anzeigt, sehr übersichtlich mit einem Farbschema. So sehen Sie auf einen Blick, wie es sich mit der Effizienz verhält. Das sind Informationen, die Ihnen wirklich helfen.“

Wie würden Sie Ihren Ansatz beschreiben?

„Down to Earth. Ich gehe am liebsten gemeinsam mit dem Kunden in die Wäscherei, und mache deutlich, wie sich etwas verbessern lässt. Sie wissen oft nicht, dass sie die anfallenden Kosten beeinflussen können. Das ist das Schöne an meinem Job: Ich genieße es, Leute aus der Wäschereibranche zu treffen, Ihnen zuzuhören und Ihnen die Tricks beizubringen, die Ihr Geschäft verbessern.“

Sie können mich jederzeit für einen unverbindlichen Termin und 'Quick-Scan.' kontaktieren.

www.laundry-consultancy.com