



Ecotex wahrt bei der Modernisierung von Wäschereimaschinen einen hohen technischen und rechtlichen Standard.

Foto: Mr Twister – stock.adobe.com

Im Gespräch mit Thomas Michaelis, Geschäftsführer Ecotex

## Gebraucht ist das neue Neu

Branchenkennner Thomas Michaelis weiß um das Potenzial von gebrauchten Wäschereimaschinen. Im Gespräch mit **R+WTextilservice** erklärt der Geschäftsführer von Ecotex, wie sich bei der Modernisierung ein hoher technischer und juristischer Standard wahren lässt und welchen Einfluss die Coronakrise auf den Nischenmarkt hat.

**E**cotex hat sich auf die technische Überholung, Modernisierung bzw. Aufarbeitung von gebrauchten gewerblichen und industriellen Maschinen sowie Anlagen für Wäschereien spezialisiert. Insgesamt etwa 5.000 m<sup>2</sup> Fläche hat das Unternehmen in Plaidt zur Verfügung für Verwaltung, Werkstätten und Lager. Bereits seit Ende der 1980er befindet sich das Unternehmen hier. Von hier aus plant, konstruiert, fertigt sowie liefert und installiert Ecotex einzelne Maschinen wie auch komplette Anlagen

weltweit. Zum Leistungsangebot des Unternehmens gehört auch, dass Kunden ihre eigenen Maschinen oder Anlagen nach gemeinsamer Begutachtung in Plaidt modernisieren lassen können.

Geschäftsführer ist Thomas Michaelis, der seit rund 30 Jahren in der Textilpflegebranche, speziell in der Wäschereitechnik, tätig ist. Seit 1. Januar 2015 ist er alleiniger geschäftsführender Gesellschafter der Ecotex GmbH & Co. KG. Wir haben mit dem technikaffinen Branchenkenner gesprochen.

**R+WTextilservice: Herr Michaelis, wie ist die Lage bei Ecotex?**

**Thomas Michaelis:** „Das Jahr 2021 ist ein deutlich besseres als 2020, dafür sind wir dankbar. Wir haben viel geschafft und u.a. in neue Geschäftsfelder, eine neue Homepage und ein Warenwirtschaftssystem investiert. Wir haben keine Mitarbeitenden verloren, sondern weitere eingestellt. Aber: Vor der Coronakrise waren wir beispielsweise in Europa, im mittleren Osten und Südamerika stark im Export. Hier ging viel verloren, diese

Märkte werden auch noch einige Zeit auf sich warten lassen. Trotzdem konnten wir einiges wieder aufholen. Wenn man die Verhältnismäßigkeit der Zeit betrachtet, war es ein positives Jahr für Ecotex – auch wenn nach wie vor im operativen Geschäft zu wenig reinkommt.“

### Die Krise trifft die Wäschereien hart, das Budget in vielen Betrieben ist knapp. Schlägt nun die Stunde der Gebrauchtmaschinen?

„Aus meiner Sicht sind die Herausforderungen für die industriellen Wäschereien gigantisch: Energiewende, Rohstoffpreise, Mitarbeitendenmangel. Ich glaube, dass wir in eine anspruchsvolle Zeit laufen, die die Wäschereien aber bewältigen werden. Die Kapitalertragslage ist nicht mehr so stabil, wie sie einst war. Unternehmer überlegen, in was, wo und wie viel sie investieren. Da können gebrauchte, gut modernisierte Maschinen durchaus eine spannende Alternative bieten. In anderen Branchen ist „Reselling“, z.B. mit Textilien, Baumaschinen und Autos, seit Jahrzehnten Gang und Gäbe. Das kann bald auch für Wäschereitechnik gelten, denn: Es gibt beim technischen Zustand kaum erkennbare Unterschiede. Die Investition ist aber wirtschaftlicher. Außerdem spielt eine weitere aktuelle Entwicklung mit rein: die Nachhaltigkeit. Wir machen etwas sehr Spezielles im Maschinen- und Anlagenbau und be-



**Thomas Michaelis ist seit 2015 Geschäftsführer von Ecotex.**

Foto: Ecotex

ren gebrauchte Maschinen technisch höchst anspruchsvoll und wir geben Kunden beim Kauf Sicherheit und Gewährleistung. Der Kunde bekommt eine technisch und juristisch neuwertige Maschine inklusive neuer Zertifizierung und Prüfung durch den TÜV Süd. Die Maschine hat die gleichen Verbräuche und die gleiche Leistung wie eine neue, die Investition ist aber deutlich attraktiver.“

### Welche Maschinen bereiten Sie auf?

„Wir bieten in Sachen Wäschereitechnik quasi alles: von der kleinen einzelnen Maschine bis hin zu Großprojekten. Sehr kleine Maschinen machen technisch und kaufmännisch allerdings keinen Sinn

dann auf unserem Firmengelände lagern. Zeigen Kunden Interesse, z.B. an einer Waschstraße, setzt sich ein Prozess in Gang; die Maschine wird modernisiert und durchläuft sechs Arbeitsbereiche.

Im ersten Bereich wird die Maschine ausgeschlachtet, ausgenommen sind z.B. die Trommel und der Rahmen. Gummis, Schläuche, Motoren, Pumpen werden komplett demontiert, die Anlage wird gesäubert, gesandstrahlt, dann neu lackiert. Im zweiten Fachbereich dreht sich alles um die Hydraulik und Pneumatik. Neu bestellte Ersatzteile werden eingebaut, z.B. Pumpen, Motoren und Ventile, die natürlich ganz andere sind als noch vor 5 oder 15 Jahren. Die Maschine wird auf den heutigen Stand der Technik gebracht. Der Maschinenbau steht dann im Mittelpunkt des dritten Fachbereichs: Ketten, Riemen und Co. werden erneuert.

Im vierten Bereich, der Metallverarbeitung, werden sämtliche Arbeiten zur Blech- und Metallverarbeitung erledigt. Unsere Mitarbeitenden im fünften Bereich kümmern sich schlussendlich um Software, Hardware, Technik und Schaltschränke. Sie arbeiten, als würden sie die Maschine neu bauen. Im finalen sechsten Bereich arbeiten wir neuerdings mit unserem Partner TÜV Süd Industrie Service zusammen. Der TÜV begleitet uns bei Tests, Probeläufen und der Abnahme.“

### Wie sieht eine Zusammenarbeit mit dem TÜV aus, was bringt sie Ihnen?

„Der TÜV schult unsere Mitarbeitenden und hilft uns, die Prozesse zu optimieren und auf dem höchsten Stand der Technik zu halten. Dazu gehört auch die Erfassung von neuen Typenschildern von TÜV und Ecotex. Als „Inverkehrbringer“, was wir laut EU-Recht sind, arbeiten wir mit einem hohen rechtlichen und technischen Standard. Die Modernisierung an sich ist nicht gesichert, das darf jeder. Was wir machen, das schreibt der Gesetzgeber vor. Der TÜV prüft, ob das, was der Gesetzgeber, z.B. im Bezug auf die CE-Kennzeichnung, Konformität und Maschinenrichtlinien vorschreibt, eingehalten wird. Wenn der Kunde die Maschine kauft, ist sie damit technisch und rechtlich auf dem Niveau einer neuen Maschine.“

## „Wenn der Kunde die Maschine kauft, ist sie technisch und rechtlich auf dem Niveau einer neuen Maschine.“

Thomas Michaelis

dienen eine Nischenbranche. Das passt sehr gut in Zeiten der Nachhaltigkeit. Die Menschen stellen sich die Frage: Muss immer alles neu sein? Anlagen müssen nicht verschrottet werden, wenn man sie professionell aufbereitet, wie wir es tun.“

### Kurz zusammengefasst: Was bieten Sie Ihren Kunden genau?

„Wir sind Service- und Technikpartner der Wäschereien, d.h. wir modernisie-

mehr für uns, das ist nicht darstellbar. Es geht bei Ecotex vorwiegend um industrielle Wäschereimaschinen und die Klassiker: Mangelstraßen, Waschstraßen, große Trockner, Finisher, Faltmaschinen, Pressen, Zentrifugen.“

### Wie kann ich mir die Abläufe bei der Modernisierung im Detail vorstellen?

„Wir bekommen von Wäschereien Anlagen der führenden Hersteller, die wir

**Trotzdem: An eine neue Maschine kommt für manche Kunden nichts heran, häufig herrscht Skepsis gegenüber gebrauchten Maschinen. Warum?**

„Es gibt viele Händler in der Branche, die jahrelang Anlagen gekauft und weiter verkauft haben, ohne sie aufzubereiten. Das führte zu Fehlkäufen bei den Wäschereien. Wir arbeiten aber anders und sehr aufwendig – mit hochqualifiziertem Fachpersonal. Wir verstehen uns als Technikpartner und nicht nur als Händler, wir beraten die Kunden ausführlich. Für diese Qualität geben Wäschereien mehr aus – das ist ein Trend, der sich nicht nur in Deutschland zeigt.“

**Seit Februar dieses Jahres beraten Sie Kunden auch beim Kauf der Marke „Alpha by Jensen“. Was wollen Sie damit erreichen?**

„Alpha“ ist quasi eine abgespeckte Produktpalette der sonstigen Produkte der Jensen-Group, vergleichbar mit Audi und Skoda. Skoda stellt ähnliche Produkte her wie Audi, nur weniger und simpler. So verhält es sich bei „Alpha“: Die Maschinen werden in China gebaut mit den entsprechenden regionalen Bedingungen, deshalb sind sie preiswerter. Der Rest ist original Jensen, die technischen Bauteile, z.B. die Software und Hardware ist identisch. Wir haben uns mit diesem Schritt „geoutet“ als Jensen-Partner, wir

technisch attraktiv. Durch das Mixen von gebrauchten und neuen Produkten können wir uns auf die Wünsche, Belange und Rahmenbedingungen der Wäschereien mehr einlassen.

**Auf die Wünsche Ihrer Kunden gehen Sie auch mit einem neuen Geschäftsfeld ein.**

Genau. Wir haben uns im Zuge der Coronakrise und auch schon davor gefragt, wer wir eigentlich sind, was wir machen und was wir wollen. Dabei haben wir fest-



**Insgesamt etwa 5.000 m<sup>2</sup> Fläche hat das Unternehmen in Plaidt zur Verfügung für Verwaltung, Werkstätten und Lager.**

Foto: Ecotex

**„Wir haben dieses Jahr viel investiert, u.a. in das neue Geschäftsfeld ‚technische Dienstleistungen‘.“**

Thomas Michaelis

haben Vertriebsrechte und bedienen den sehr interessanten Markt West- und Südwestdeutschland.

**Wie geht das mit dem Gebrauchtmaschinenkonzept von Ecotex zusammen?**

Wir haben jetzt die Möglichkeit, dem Kunden zu sagen: Sie können z.B. den neuen „Alpha“-Trockner aus dem Hause Jensen kombinieren mit einer gebrauchten, modernisierten, TÜV-zertifizierten Waschstraße von Ecotex. Diese Kombinationsmöglichkeiten sind finanziell und

gestellt: Wir können nicht überall auf der Welt sein.

Stattdessen haben wir einen vierten, lokalen Geschäftsbereich entwickelt: die ‚technischen Dienstleistungen‘. Dabei machen wir für Kunden nicht nur Montage und Demontage, sondern unterstützen in allen möglichen Bereichen, z.B. bei Wartungen und Inspektionen, bei Umbauten und Reparaturen, UVV-Untersuchungen, bei den DGUV Regeln 13 und 100 bis 500 und unterstützen bei der Medienplanung und Installation.

**Wenn Kunden Interesse an einem Ankauf haben, wie gehen sie am besten vor?**

Der Kunde kann sich auf unserer Homepage informieren. Wir werden mit dem Ankauf von Maschinen und kompletten Wäschereien derzeit einmal im Monat konfrontiert, weil Betriebe, die mehrere Filialen in Europa haben, z.B. kompensieren, zusammenführen und neu ausrichten.

**Die Coronakrise bringt Ecotex also nicht in die schlechteste Position?**

Es ist schon so, dass der Einkauf und der Preis für uns attraktiver ist als früher, weil wir mehr Anfragen kriegen. Andererseits ist der Verkauf auch nicht unattraktiver geworden, weil mehr Leute ihre Einstellung verändern und sich auf gebrauchte Maschinen einlassen. Sie erkennen: Die Preise bleiben fast gleich, ich kriege mit einer neuen Maschine nicht mehr und mit einer gebrauchten nicht weniger.

Außerdem kann es sein, dass Banken nicht mehr alles finanzieren. Deshalb denke ich, dass die Zeit der Maschinenmodernisierung und das Mischen aus gebrauchten und neuen Maschinen für den Kunden preislich und technisch attraktiver sein kann als in der Vergangenheit.

**Die Fragen stellte Tanja Bürgle.**  
[www.ecotex.de](http://www.ecotex.de)