



Fotos: Sianka

Trafen sich zum Sianka-Branchengespräch in Mühlhausen (v.l.):  
Sven Nahrman, Henrik Bier und Christian Schmidt.

**Sianka Branchengespräch**, Mühlhausen

# „Wir müssen Investitionen langfristiger denken“

Henrik Bier ist Unternehmer, Visionär und Politiker in einer Person. Um wachzurütteln und Prozesse anzustoßen, legt er den Finger gern direkt in die Wunde. Für den Geschäftsführer Waschbär und Vizepräsidenten Deutscher Textilreinigungs-Verband (DTV) ist klar, dass an die Stelle von tradierten Schemen in der Textilpflegebranche ein langfristiges Investitionsdenken treten muss. Er hat viele Ideen, wie die Zukunft einer ökologischen und ökonomischen Textilwirtschaft aussehen kann. In seiner Wäscherei in Mühlhausen traf sich Henrik Bier zum Sianka Branchengespräch mit Christian Schmidt, Geschäftsführer Sianka, und Sven Nahrman, Teamleiter Sianka.

**Christian Schmidt:** *Wäschereien gehören zu den besonders energieintensiven Betrieben, profitieren als Branche aber nicht von der vergünstigten Stromsteuer. Wie hat der DTV darauf reagiert?*

**Henrik Bier:** Als DTV haben wir uns gegenüber der Bundesregierung stark gemacht, dass die Absenkung der Stromsteuer nicht nur für bestimmte Branchen gelten darf. Wenn das Handwerk und der Mittelstand ausgenommen sind, wissen wir, wer das Ganze gegenfinanziert. Dabei hätte die Regierung dadurch

ein starkes Signal in Richtung regionales Handwerk und den Mittelstand gesetzt. Wir können unsere Wäschereien nicht abbauen und ins europäische Ausland gehen. Wir laufen auch deshalb nicht weg, weil wir systemrelevante Branchen, wie das Gesundheitswesen oder Sicherheitsorgane, versorgen. Wir stehen zu den Menschen vor Ort, die die Wirtschaft am Laufen halten.

**Sven Nahrman:** *Wie versuchen Sie gegenzusteuern, wenn alles teurer wird?*

## PremiumLine & iLine

### Schwarz oder Weiß – Schmal oder Breit



**Henrik Bier:** Indem wir uns darauf konzentrieren, die Lebenszyklen unserer Produkte zu verlängern. Je länger ich die Waren im Kreislauf halten kann, desto weniger muss in Neuanschaffungen investieren. Dann ist es auch egal, was das Textil auf den Cent genau kostet, weil ich es lange im Kreislauf halten kann. Insgesamt müssen wir unsere Investitionen langfristiger denken und nicht allein am Anschaffungspreis festmachen. Dann muss ich auch bei Angeboten nicht mehr der mit dem besten Preis sein, sondern bin der mit dem besten Produkt.

**Christian Schmidt:** Setzen Sie das in Ihrer Wäscherei schon um?

**Henrik Bier:** Ja, als ein spezialisierter Anbieter in der Region haben wir uns die Nische gesucht. Die Preisführerschaft anzustreben ist gar nicht mein Ziel. Dafür sind wir Diversitätsführer. Damit meine ich, dass wir sehr individuell auf die Wünsche der Kunden eingehen. Beispielsweise versorgen wir eine Senioreneinrichtung mit nur 23 Bewohnern, die ausschließlich Textilien aus dem Luxus-Hotel-Sektor verwenden. Die Individualität ist unsere Nische. Daher spreche ich mit Kunden erst über die gewünschte Leistung und wie effizient wir sie mit

unseren Services wie der Logistik- und Prozessoptimierung unterstützen können. Dann sprechen wir über das beste Produkt für den Kunden und erst zuletzt über den Preis. Genau andersherum als allgemein üblich. Mir ist auch wichtig im Gespräch zu klären, ob der Kunde und wir zueinander passen. Das ist mein Denk- und Handlungsansatz und gleichzeitig eine Lebensentscheidung. Das ist auch der Grund, warum Waschbär und Sianka Partner sind. Wir sind beide für unsere Kunden die Problemlöser.

**Sven Nahrman:** Lösungen ist einer der Hauptgründe, um mit uns zusammenzuarbeiten.

**Henrik Bier:** Richtig, als Wäscherei sind wir auch Logistiker. Eines unserer ersten gemeinsame Projekte war ein Logistikthema, wodurch wir gleichzeitig wieder ein Stück nachhaltiger geworden sind.

**Sven Nahrman:** Ziel war es, die Liesäcke für saubere Wischmopps so zu optimieren, dass darin auch die schmutzigen gesammelt und zurück zur Wäscherei transportiert werden können. Jetzt sind stabile, transparente Säcke aus Recyclingmaterial im Einsatz. Zusätzlich haben wir von Säcken auf Rolle zum Abreißen auf →



### SPEZIELLE BESCHICHTUNG GEGEN FLUSENBILDUNG

- ⊕ Kühler
- ⊕ Nadelfängerkorb
- ⊕ Schauglasflansch
- ⊕ Lüftergehäuse
- ⊕ Gehäuserückwand



### RUNDE FORMEN

- ⊕ Weniger Schweißnähte
- ⊕ Weniger Ermüdungsbrüche
- ⊕ Keine Flusennester
- ⊕ Bessere Luftzirkulation

- ⊕ 3 Lösemittel tanks als Standardausstattung
- ⊕ Trockenkontrolle durch Volumenmessung
- ⊕ 5 - 8 Jahre Garantie (auf ausgewählte Komponenten)
- ⊕ Niedrigster Lösemittelverbrauch
- ⊕ Selbstreinigende Wasserabscheider



**Besuchen Sie uns in  
unserem Showroom!**

[www.bowe-germany.de](http://www.bowe-germany.de) | [info@bowe-germany.de](mailto:info@bowe-germany.de)



gefaltete im Karton umgestellt, was eine große Erleichterung für das Personal mit sich gebracht hat.

**Henrik Bier:** Eine interessante Erfahrung war für mich, dass die Einziehdecken von Sianka nicht einlaufen wollten. Wir gehen meistens von einer 2- bis 5-prozentige Schrumpfung aus. Da fällt gute Qualität deutlich auf.

**Christian Schmidt:** Hier verfolgen wir dasselbe Ziel – wir wollen das beste Produkt liefern. Wichtigstes Kriterium dabei ist, dass es möglichst lange im Nutzungskreislauf bleibt. Und die zweite wichtige Frage, die wir uns beim Design eines Produktes stellen, ist, wie hoch kann der Anteil an Recyclingmaterial dabei sein – darum geht es uns als Hersteller und Lieferant.

**Henrik Bier:** Wir müssen uns viel mehr die Frage stellen, welchen Impact hat ein Produkt auf die Umwelt und die Gesellschaft? Jedes Produkt wird mit einem gewissen CO<sub>2</sub>-Abdruck geboren. Unser Endziel muss sein, diese Produkte in einen möglichst immer währenden stofflichen Kreislauf zu bekommen. Wie können am Ende des ersten Lebenszyklus Teile davon wieder verwendet werden? Die Idee dabei ist recht simpel: Einmal geschöpfte Ressourcen werden wiederverwendet, um die Geburts- und Veredelungskosten auf lange Lebenszyklen und sogar mehrere ‚Leben‘ zu verteilen. Cradle to Cradle, darin sehe ich unsere Aufgabe und darin ist unsere Branche absolut zukunftsfruchtig. Denn vom Geschäftsmodell her sind wir weiter als andere Branchen. Bei der Produktentwicklung besteht allerdings noch ein hoher Nachholbedarf, um dahin zu kommen, wo wir hinmüssen.

**Sven Nahrman:** Über den DTV können Sie sicherlich politisch mehr Einfluss nehmen.

**Henrik Bier:** Wir als DTV haben unter anderem an der Nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie mitgearbeitet und das Thema dort verankern können. Es geht uns nicht darum, andere Geschäftsmodelle zu zerschlagen, sondern gute Beispiele dafür zu liefern, wie es funktionieren kann. Ökomodulation für Textilien in Europa wäre der richtige Schritt, um der Fast Fashion-Industrie die Stirn zu bieten. Dadurch würde umweltbewusstes Handeln belohnt und umweltbelastendes bestraft. Die Preise für Fast Fashion würde dann automatisch steigen und gleichzeitig die langlebige, textilschonende Bearbeitung sowie Vermietung attraktiver machen.

**Christian Schmidt:** *Das Fast Fashion im Schnitt nur 1,7-mal getragen wird ist besonders erschreckend. Außerdem bieten Handelskonzerne wie Temu oder Shein kaum Möglichkeiten des Recyclings. Könnte man nicht klare Vorgaben für die Zusammensetzungen von Textilien definieren?*

**Henrik Bier:** Wir haben den digitalen Produktpass bereits ins Gespräch gebracht. Wo kommt das Textil her, was steckt drin? Wie viel Energie und Rohstoffe hat es gebraucht, um geboren zu werden? Temu und Co könnten sich das Ganze nicht leisten, da sie mit KI-generiertem Modedesign arbeiten, um den Markt ständig mit neuer Fast Fashion fluten zu können.

Das Recycling von Textilien könnte auch durch die Schaffung von digitalen Zwillingen besser gesteuert werden, wie es in anderen Branchen schon Realität ist. Jeder Artikel existiert dann als Datensatz mit hinterlegtem Lebenszyklus, sodass man genau weiß, wann das Produkt dem Recyclingprozess zugeführt wird.



Der Vorteil gewerblich genutzter Textilien ist, dass sie deutlich einfacher konstruiert sind und die Faserzusammensetzung klarer ist, was die nachgelagerte Sortierung vereinfacht. Das Realisationspotenzial, um in einen Second-Life-Bereich zu kommen, ist daher viel größer. Darum setzt sich der DTV massiv dafür ein, dass mehr Recycling-Anlagen in der EU entstehen. Sortiersysteme und Recycling-Anlagen müssen gefördert, bevorzugte Projekte werden, um Textilrecycling attraktiv zu machen. Nur so haben wir die Chance, hier in Europa den Kreislauf zu schließen.

Das geopolitische Dilemma ist doch, dass wir die Baumwolle bereits in Niedriglohnländern anbauen und dort Wasser und Böden verseuchen. Dann werden die Rohstoffe ebenfalls unter teils fragwürdigen Bedingungen gefertigt. Und zu guter Letzt werden viele textile Abfälle oder Kleidung, die nicht mehr unseren Vorstellungen entspricht, außerhalb der EU auf Deponien oder in Küstengebieten verklappt. Etwas drastisch ausgedrückt: Wir beuten Regionen mit ihren Rohstoffen aus,quetschen die dortigen Produktionsprozesse aus und bringen zum Schluss auch noch unsere Abfälle dorthin. Neben der Umweltzerstörung ist Flüchtlingsdruck eine der Folgen. Darum ist globaler Umweltschutz aktive Migrationspolitik.

**Sven Nahrman:** Auch im Hinblick auf die Unsicherheiten in der Lieferkette durch Konflikte und Katastrophen in den Hauptanbaugebieten für

Baumwolle gewinnt das Thema Recycling noch weiter an Bedeutung.

**Henrik Bier:** Genau diesen Szenarien beugen wir vor beziehungsweise mildern sie ab, wenn wir es schaffen, eine Kreislaufwirtschaft innerhalb Europas abzubilden.

**Christian Schmidt:** Ich halte den Anreiz für richtig, den Einsatz von Recyclinganteilen bei der Herstellung zu belohnen. In England gibt es eine Kunststoffsteuer auf 1A-Material. Diese entfällt, wenn das Produkt Recyclinganteile enthält.

**Henrik Bier:** Genau das ist der richtige Weg. Die Niederlande verpflichten die Inverkehrbringer von Textilien bereits, Recyclingquoten einzuhalten. Wir müssen die Recyclingkapazitäten erhöhen und das muss attraktiver werden. Und wir müssen die Kosten einpreisen, die ein Textil wirklich verursacht. Im Sinne der Ökomodulation könnte das ein Umweltaufschlag sein, der die gesellschaftlichen Folgen mit berücksichtigt. Damit kämen wir weg von der rein betriebswirtschaftlichen zur volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise. Natürlich muss diese Herangehensweise ökonomisch sinnvoll sein und nicht dauerhaft von institutioneller Förderung abhängen. Was uns als nächstes fehlt, ist der Sprung aus der Lieferkette. Dazu müssen wir mit den Textilproduzenten und vielen weiteren Akteuren sprechen. Ich bin davon überzeugt, dass unsere Branche vor großen Chancen steht. Wir arbeiten weiter daran. □