

# NETEX Jaarbericht 2019

**NETEX**

KWALITEITSGARANTIE  
TEXTIELREINIGING





# Inhoud

## 1. Voorwoord voorzitter Tom Goutier

## 2. Historie, heden & toekomst

- 2.1 Start 27 januari 2019
- 2.2 NETEX 100 jaar MANIFEST
- 2.3 Jaarprogramma NETEX 100 jaar!
- 2.4 PR Jaarthemata's 2019

## 3. Branche-enquête

- 3.1 Intro
- 3.1.1 Omzetten, prijzen en marges
- 3.1.2 Ontwikkeling marktsegmenten
- 3.1.3 Openingstijden en locatie
- 3.1.4 Reinigingstechnieken
- 3.1.5 Marketing en advertising
- 3.1.6 Overig

## 4. Bedrijfsprofielen

- 4.1 De Jong stomerij en wasserij
- 4.2 Dobbi
- 4.3 Laundry on Demand (LOD)
- 4.4 Palthe GreenCleaning
- 4.5 Stomerij Excellent/TopCleaning

## 5. Kwaliteit & Certificering

- 5.1 Al zo'n 20 jaar op weg naar een hoger plan!
- 5.2 Cost model

## 6. NETEX werkprogramma

- 6.1 NETEXCARE
- 6.2 Bosatex
- 6.3 Communicatieplan
- 6.4 Workshops
- 6.5 TCT Opleidingen: Internationaal Meestercertificaat

## 7. Techniek

- 7.1 Solvetex VI: Natreiniging naar internationale kwaliteitseisen
- 7.2 Solvetex VII: Solvent Benchmark Studie

- 8.1 Bestuur en commissies
- 8.2 Ledenlijst





# 1. Voorwoord Jaarbericht 2018 -2019



## Een marktverdubbeling binnen 5 jaar!?

Dat onze branche als gevolg van veranderende marktomstandigheden en klantenwensen verandert, is inmiddels een open deur. Vrijwel alle textielreinigers hebben dat de afgelopen jaren ondervonden. De totale omzet van de branche bleef redelijk stabiel. Er was sprake van een beduidende vermindering in reiniging van P-Kleding en een opkomst van casual kleding. Daarnaast werd er volop gezocht naar nieuwe omzetraders voor zowel BtoC als BtoB markten. Dit alles met wisselend succes. Hoewel de bedrijfsgrootte gemiddeld toenam en het aantal afgiftepunten voor het reinigen van textiel enorm steeg, was er tegelijkertijd sprake van een forse daling van het aantal textielreinigingsbedrijven.

Het moet voor iedereen bijna als muziek in de oren klinken als recente studies vaststellen dat zowel de BtoB als ook de consumentenmarkt, de komende jaren zich ongeveer zullen verdubbelen en tal van kansen gaan bieden voor nieuwe winstgevende groei. Dat is iets waar de branche al decennia naar uitkijkt.

De crux zit hier in de arbeidsintensiteit en daarmee de relatief hoge kosten die kwalitatief

goede reinigingsbehandelingen met zich mee brengen. De consument is in de afgelopen jaren niet bereid gevonden deze kostenstijgingen te betalen en daarmee is bij veel bedrijven de winst sterk teruggelopen. Daarbij kan wel de vraag worden gesteld of de toegevoegde waarde van de service wel voldoende zichtbaar wordt gemaakt?

Nieuwe technologieën lijken een handje te gaan helpen. IT en online aansturing van bedrijfsprocessen, maken het mogelijk met minder "mensenhanden", kwalitatief beter aan persoonlijke klantenwensen te voldoen. En dat leidt weer tot een betere, meer winstgevende omzet.

Door een meer direct en persoonlijk contact met klanten via digitale online technologie komen nieuwe markten en klantengroepen weer binnen handbereik. "Laundry on Demand" en E-Commerce bieden daarbij de sleutel voor nieuwe kansen en mogelijkheden.

Is daarbij duurzaamheid nog wel een thema? Jazeker, meer dan ooit. Textielreiniging is zo'n 2 tot 3 keer minder belastend voor het milieu. Dat is nog steeds van toepassing. Daarbij hebben recente studies van TKT aangetoond dat professionele textielreiniging: 24% minder CO<sub>2</sub> uitstoot, 35% minder water verbruikt, slechts een bijna verwaarloosbare bijdrage aan de plastic soep heeft, alsmede de levensduur van kleding en textiel verlengt bij een betere kwaliteit/mildere reiniging.

Gaan we de nieuwe marktkansen benutten? Het zal afhangen van de mate waarin daadwerkelijk in innovaties kan worden geïnvesteerd. Branchebreed vraagt dat om schaalvergroting en specialisatie van dienstverlening gericht op specifieke doelgroepen. Samenwerking met collegae en in de keten met toeleveranciers en afnemers kan daarbij uitkomst bieden en voor een goede versnelling zorgen om klanten inderdaad met meer onderscheidendheid en dus winstgevender te kunnen bedienen.

Tom Goutier  
Voorzitter

## 2. Historie, heden & toekomst

### 2.1. Start 27 januari 2019

In de snelle wereld van vandaag is een 100-jarig bestaan best bijzonder. Het spoort ons aan de alledaagse beslommeringen eventjes te overstijgen en terug te kijken, vooruit te kijken. Waar we staan is een direct gevolg van waar we vandaan komen, en waar we heen gaan van waar we ons nu op inzetten. Keuzes die we vandaag maken bepalen de toekomst, en keuzes zullen we moeten gaan maken. Een snel veranderende wereld eist het van ons. Honderd jaar lang is branchevereniging voor de textielreinigers NETEX opgestaan voor de belangen van haar leden. Vaar vandaag eventjes met de stroom mee, tegen de stormen in, langs orkanen heen, onder leiding van het vakkundig stuurmanschap van het NETEX-vlaggenschip, een eeuw aan textielreiniging door.

#### V.W.C.W.V.

We steken van wal in 1919, waar op 27 januari een formele groep heren, gestoken in vers gestoomd kostuum, bijeenkwam in het grandioze Grand Hotel Krasnapolsky in Amsterdam. Zij gingen over tot de officiële ondertekening van de oprichtingsakte van de V.W.C.W.V. en kozen

uit hun midden de Rotterdammer H.J. Roeloff als voorzitter. Een vereniging met de verkorte naam V.W.C.W.V. oprichten spreekt op zich al van het karakter van die tijd, waarin klanten voor het stomen van een kostuum f 3,75 betaalden en het uurloon van een arbeider neerkwam op zo'n f 0,50. De V.W.C.W.V. was natuurlijk de Vereniging van Werkgevers in de Chemische Wasserijen en Ververijen, vandaag de dag beter bekend als Nederlandse Vereniging van Textielreinigers NETEX.

#### Ontplooiing

Na een noodgedwongen tijdelijke opheffing van de V.W.C.W.V. tijdens de tweede wereldoorlog, welke in die periode werd vervangen door een Vakgroep Chemische Wasserij en Ververij waarvan lidmaatschap verplicht was, meren we aan in 1945, waar na de bevrijding verenigingen weer de vrije hand kregen. Het 30-jarig jubileum werd in 1949 nog op sobere wijze herdacht, maar in de 50er jaren keek men vooruit. De V.W.C.W.V. werd lid van de internationale vereniging CITEN en na zeer langdurige onderhandelingen werd in 1955 de eerste cao in de branche tot stand



Dhr. H.J. Roeloff, eerste voorzitter van de V.W.C.W.V.



Oud-voorzitter dhr. P. Bouman (links) wordt benoemd tot erelid van de V.W.C.W.V. door voorzitter dhr. O.J. Keijser (rechts) tijdens de ledenvergadering van 1965. Dhr. P. Bouman herbevestigt zijn naam als humoristisch feestredenaar nadat hij de oorkonde heeft ontvangen



## Een eeuw aan vakkundig stuurmanschap

gebracht. Voorzitter drs. J.G. van Kuijk werd in 1959 genoodzaakt zijn functie neer te leggen na een ernstige brand in zijn bedrijf Krom in Alkmaar. Hij werd opgevolgd door dhr. J. den Engels en later dhr. P. Bouman. In 1965 werd dhr. O.J. Keijser voorzitter, en ontplooide 'met spetterende energie het ene na het andere initiatief'<sup>1</sup>.

De V.W.C.W.V. werd eindelijk afgekort tot VCW (Vereniging van Chemische Wasserijen) en er kwam een vakopleiding. Bovendien begon Ot Keijser tevens ieder jaar studiereizen, ter lering en vermaak, naar het buitenland te organiseren. Tijdens het 60-jarig jubileum houdt hij een warm pleidooi voor meer zichtbaarheid in de branche, inclusief kwaliteitskeurmerk, om de klant te overtuigen van het voordeel dat de branche biedt.

### Aanstormende milieuproblematiek

Het kwaliteitskeurmerk werd dan ook inderdaad geïntroduceerd in 1985, direct volgend op de invoering van het Handboek Klachten in 1981. In de 80er jaren werd men ook langzaam meer bewust van de milieuproblematiek omtrent

chemische reinigingsmiddelen. Als Ot Keijser het voorzitterschap na 22 jaar overdraagt aan dhr. F.K.J.J. Raadsheer wijst hij dan ook, bij wijze van nalatenschap, op de door hem verwachte strengere eisen en regelgeving omtrent het milieu, alsmede op het toenemende belang van integrale kwaliteitszorg, winkeluitstraling en winkelbediening. In 1988 worden verschillende commissies ingesteld, elk met een eigen werkerrein, waarmee beoogd wordt de continuïteit van werkzaamheden te waarborgen.

### Keten overschrijdende samenwerking

De jaren '90 luidden een nieuw tijdperk in. Het begint goed met een naams- en huisstijlverandering in 1990: NETEX is nu een feit. Een koers van keten overschrijdende samenwerking wordt benadrukt door uitreiking van de eerste NETEX-Jaarprijs in 1992, een prijs voor de meest verdienstelijke partner voor de textielreiniger, waarbij goede samenwerking en wederzijds voordeel, alsmede actieve PR en aantoonbare omzetverhoging worden meegewogen. De eerste Jaarprijs wordt in 1992 in ontvangst genomen door dhr. J.J.M. Schoenmaker



Voorzitter dhr. F.K.J.J. Raadsheer achter de nieuwe vlag van NETEX in 1990



Dhr. F. van Engelen overhandigt het NETEX Ideeënboek voor PR. en Reclame aan voorzitter dhr. F.K.J.J. Raadsheer

<sup>1</sup>Textielbeheer, 2009.08, p.5.



## 2.1. vervolg



*De WorkSOPdag wordt een groot succes*

van Sensora. De branche neemt de waarschuwing aangaande de milieuproblematiek van Ot Keijser ter harte: in 1995 wordt het Researchprogramma Alternatieve Reinigingstechnieken gestart. Het secretariaat verhuist twee jaar naar IR-TNO, daarna vindt het vanaf 1998 een haven in Ophemert.

### Stroomversnelling

We zeilen met stroomversnelling een nieuwe eeuw in, en de door NETEX ingezette ontwikkelingen volgen elkaar in het volgende decennium met een frisse wind op. In 1999 wordt al een start gemaakt met het benadrukken van de veelzijdigheid van de textielreiniger als het gaat om het te reinigen textielaanbod: de Nationale Reinigingsdag voor de Knuffeldieren vindt plaats op 12 juni. In 2000 ontvangen textielreinigers het "Ideeënboek voor PR en Reclame" en luisteraars van SkyRadio laten zich door een reclamespot met acteur Tygo Gernandt de stomerij in voeren.

In 2001 wordt de allereerste editie van de WorkSOPdag tot een spetterend succes. In 2004 ontstaat de Mantelovereenkomst Arbozorg en 2006 en 2007 laten respectievelijk de NETEX-Milieuprijs en de introductie van het Kwaliteitsgarantiecertificaat zien. De

facilitymanagementmarkt groeit dat jaar tot wel € 40,9 miljard. Niet alles gaat voor de wind. Het is een grote klap als branchereus Frits Raadsheer in 2006 plots overlijdt en een grote leegte in zijn kielzog laat. Hij wordt postuum tot ere-voorzitter van NETEX benoemd.

### Impact

Nieuwe voorzitter dhr. A.F. (of zoals allen hem kennen, Tom) Goutier vaart in 2008 een onstuimig



*Na tien jaar onderhandelen met het Ministerie van VROM is de oprichting van de Stichting Bosatex in 2008 een feit*



jaar tegemoet, zowel positief als uitdagend. Er wordt een nieuwe huisstijl geïntroduceerd. Het Duitse initiatief FashionCare, gericht op het veroveren van meer marktaandeel in de particuliere markt door samenwerking met high end modezaken slaat over naar Nederland. Het Europese project E-DryClean, de ontwikkeling van e-learning aansluitend bij de opleiding- en informatiebehoefte van de branche, gaat van start. Het lukt NETEX eindelijk, na 25 jaar onderhandelen, om een deal te sluiten met het Ministerie van VROM voor een gestandaardiseerde aanpak van de saneringen van de bodemverontreiniging die overal in Nederland is ontdekt onder de historische stomerijen: Stichting Bosatex is een feit. Deze inspanning redt talloze stomerijen van een aanstormend faillissement: Bosatex neemt publiek- en privaatrechtelijke aansprakelijkheden en verplichtingen grotendeels over. Een bijdrage van de stomerij wordt door de regeling aangevuld met subsidie van de overheid om in zes jaar met zo'n € 40 miljoen de historische "pluimen" te saneren. Maar 2008 is tevens de start van een grote, ingrijpende, wereldwijde kredietcrisis. Nederland belandt, met de rest van wereld, in een recessie.

### Grote cijfers

De enorme crisis heeft vergaande, directe effecten op de zakenwereld. In sommige sectoren, zoals diverse horeca-segmenten, leidt dit tot ongekende omzetzakkingen. Waar in 2008



*Bubble & Stitch, de voorloper van Dobbi, brengt de trend van laundry lockers in de VS naar Nederland*



*NETEX laat de consument weten dat hij meer dan alleen kleding naar de textielreiniger kan brengen*

nog een gematigde negatieve ontwikkeling te ontcijferen valt, kent 2009 het laagste inflatiecijfer in 20 jaar, te weten 1,2%. In het derde kwartaal van 2009 zijn er 140.000 banen minder dan in hetzelfde kwartaal van 2008, de grootste daling in meer dan 25 jaar. Voorzitter Tom Goutier roept in zijn voorwoord van het jaarverslag in 2009 op tot creatief ondernemerschap, dat moet leiden tot oplossingen om nieuwe omzet te genereren. Hij suggereert aangepaste vormen van dienstverlening, het vergaand terugdringen van kosten door samenwerking, en specialisatie.

2009 laat ook positieve cijfers zien. 72% van de respondenten van de jaarlijkse branche-enquête geeft aan de Bosatex-regeling een belangrijke oplossing te vinden. 20% van de respondenten neemt deel of laat een medewerker deelnemen aan een TCT-cursus, een enorme stijging ten opzichte van 2008 toen 7% deelnam. 25% geeft aan in het komende jaar een cursus te gaan volgen. 88% van de NETEX-leden neemt inmiddels deel aan de NETEX-certificering, waar dit een jaar eerder nog 50% was. 60% maakt gebruik van een door NETEX gebouwde stomerijwebsite en 43% gebruikt het NETEX-format voor arbeidsovereenkomsten, een stijging t.o.v. 30% in 2008. In samenwerking met TKT en CCD gaat op 1 juli het project Solvetex van start, waarbij de kwalitatieve resultaten en

## 2.1 vervolg

werkwijzen van diverse reinigingsmethoden worden onderzocht. Tot slot viert NETEX in 2009 haar 90-jarig jubileum, waarbij onder andere aandacht wordt besteed aan de wereld van mogelijkheden die opengaat met slim textiel (smart textiles).

### Digitalisering, vrije tijd en bereikbaarheid

NETEX signaleert in deze jaren reeds terecht een belangrijke opkomende trend. De wereld is aan het veranderen, en deze verandering arriveert met name uit de windrichting van de digitalisering. Er vindt een megaverschuiving plaats waarbij kennis, informatie, maar ook producten en diensten van over de hele wereld binnen handbereik komen. Ook, of misschien daardoor, komt het tijdsaspect centraal te staan: mensen hebben het druk en willen hun tijd zo efficiënt mogelijk indelen. Vrije tijd komt steeds hoger in het vaandel te staan. De bereikbaarheid van textielreinigers wordt een aandachtspunt. NETEX roept haar leden op tot nieuwe logistieke oplossingen te komen om consumenten en zakelijke klanten beter te kunnen bedienen. Voorbeelden van 24-uurs aanname-/afgiftepunten, betere bereikbaarheid, slimme haal- en brengoplossingen moeten de branche stimuleren om met de veranderingen mee te bewegen. Langzaam ontwikkelt zich ook een verandering in kleding: het kostuum trekt zich terug uit het straatbeeld.

### Groen!

Een andere tendens, als een blikseminslag hot and happening, richt zich op duurzaamheid. Milieuproblematiek baant zich een weg naar een serieuze plek op de overheidsagenda en wordt een steeds prominenter pre in de zakenwereld. NETEX zet hier dan ook vol op in. Tom Goutier in het NETEX-Jaarverslag van 2010: "Professionele textielreiniging is groen! Dit jaar gaan we dat actief aan de markt en alle betrokkenen duidelijk maken."<sup>2</sup> TNO concludeert in 2011 dat professionele textielreiniging maar liefst 2 tot 3 keer milieuvriendelijker is dan de huishoudwasmachine<sup>3</sup> en daar profileert de branche zich vanaf nu dan ook actief mee. NETEX-Milieucertificering wordt een onderdeel van

het branchebeleid. Met Europese deskundigen worden veilige en duurzame werkmethoden vastgelegd en gecertificeerd middels E-Dryclean, internationaal onderzoek richt zich op biologisch afbreekbare reinigingsmiddelen, een maximale, bijna 100% recycling van reinigingsmiddelen wordt gerealiseerd, meer dan de helft van de reinigingsbehandelingen wordt in 2010 met alternatieve reinigingsmiddelen uitgevoerd, en maar liefst 1/3 van alle textielreinigerslocaties wordt in 2010 door Bosatex beoordeeld voor aankomende sanering.

### Social media

Het zware weer dat zich in 2008 aandeede duurt, tegen de verwachting, toch nog wat langer voort, ook voor 2013 wordt nog onweer voorspeld. Toch biedt de markt, die nu definitief verschuift van product naar dienstverlening, een legio aan kansen voor die textielreinigers die inzetten op het meebewegen met de diepere stroomversnellingen. Naast effectieve dienstverlening komt branding door slimme (online) PR-uitingen centraal te staan. Duurzaamheid wordt door consumenten verwacht, zij willen het gevoel hebben bij te dragen aan een betere wereld. Certificering



*Online leren is de toekomst. In 2014 maken al meer dan 150 mensen gebruik van online trainingen E-DryClean en E-WetClean*

<sup>2</sup> Jaarverslag 2010, voorwoord Tom Goutier.

<sup>3</sup> TNO, 2011.



wordt steeds essentiëler bij het creëren van (online) vertrouwen. Social media verovert zich een vast baken in de digitale zee. NETEX kiest uit de legio aan mogelijkheden Facebook en Twitter om haar doelgroep online aan te spreken.

### Omgaan met klachten

Omgaan met klachten wordt in deze tijd logischerwijze van enorm belang. Als een consument een klacht heeft, moet deze snel, efficiënt, en naar tevredenheid worden opgelost, want middels de uitgebreide online community worden slechte bedrijfsbeoordelingen makkelijk verspreid en door anderen gelezen. Waar de door NETEX gefaciliteerde Onafhankelijke Klachten Beoordeling in 2010 al voor grote verbeteringen op het gebied van klachtafhandeling bij textielreinigers zorgt, komt per 1 januari 2013 de Geschillencommissie Textielreiniging te vervallen en wordt vervangen door de NETEXCare-Geschillenregeling. Deze procedure is goedkoper, sneller en effectiever dan ooit: van vijf tot zes maanden duurt een procedure nu nog maar twee weken. De regeling, waarbij de eerste fase staat voor een informatieve en de tweede fase voor een juridische bemiddeling tussen de textielreiniger en haar klant, wordt een enorm succes. Zo'n 95% van de geschillen wordt in de eerste fase van de regeling naar tevredenheid binnen drie weken opgelost.

### Woelige wateren

In 2013 lijkt de echte crisis voorbij. De economie groeit weer en de huizenmarkt klimt uit haar dal. Maar de sector staat nog steeds onder druk: zij moet zich aanpassen aan een nieuwe maatschappij, waarin veranderingen op het gebied van pensioenen, verzekeringen en wetgeving hebben plaatsgevonden, casual kledinggewoontes een permanente plaats hebben veroverd en winkelgebieden krijgen te kampen met enorme leegstand door de exponentiële toename van online bestellingen. Toegenomen prijsconcurrentie leidt tot schaalvergroting en uitdagingen voor de textielreinigers die moeten opboksen tegen depots en servicepunten bij de supermarkt. Duidelijk wordt dat niet meer vanuit



*Van het informatietijdperk zijn we dan in 2019 volop in het communicatietijdperk beland. Digitalisering en delen is de nieuwe succesformule. NETEX speelt hier krachtig op in*

de oude succesformules gedacht kan worden. Klantbeleving wordt essentieel. Albert Heijn levert boodschappen tot in de keuken en Uber haalt en brengt mensen met een druk op de smartphone. Niet de hele branche gaat mee: in 2014 heeft nog maar 55% van de bedrijven een website en bevindt 50% zich op social media. Anderen nemen het voortouw: Bubble & Stitch neemt een voorbeeld aan de Laundry Lockers in de VS en introduceert de eerste lockers in Nederland.

### Een nieuwe generatie

De babyboomgeneratie heeft plaatsgemaakt voor generaties Y en Z, die digitaal onderlegd zijn en keuzes maken op basis van emotie en social proof van anderen. Deze generatie vraagt nogal wat. Zij wordt aangetrokken door producten en services met een beter basisaanbod, hyper gemak, en emotionele beleving. De consument is mondig, kritisch, en niet snel tevreden. Respect moet je verdienen. Als je als bedrijf bij je consument de juiste snaren raakt, wordt hij je persoonlijke ambassadeur. Strijk je hem tegen de haren in, kan één persoon zich ontpoppen tot een geducht tegenstander. Oppervlakkige marketingpraatjes worden doorgeprik, authenticiteit en ambachten zijn key. Het wordt van essentieel belang te weten wie nu eigenlijk je klant is en hoe je deze klant aanspreekt. Giganten die hier niet op inzetten, zoals V&D, gaan failliet.

### Online leren

Dat online leren in vogelvlucht toeneemt in deze



tijd, zal niemand verbazen. TCT focust zich op een mix van leren in de praktijk en zelf online aan de slag gaan en boekt hier successen mee. Het Meestercertificaat wordt ingevoerd: een allround opleiding voor mensen die het vak van textielverzorging volledig beheersen. Dat blijkt zo populair dat het een aantal jaar later op drie niveaus wordt aangeboden. Ook E-Dryclean en E-Wetclean zijn populair. In 2014 maken al meer dan 150 mensen gebruik van deze opleidingen, en wordt ook E-Finish ontwikkeld.

### **Digitalisering en delen**

In tegenstelling tot vorige generaties wordt toegang nu belangrijker dan eigendom. Digitalisering en delen is de nieuwe succesformule. Dit verklaart het succes van AirBNB, Netflix en Uber. NETEX ondersteunt Laundry on Demand: een online dienstverlening en haal- en brengservice, zaken doen met de textielreiniger via de smartphone. In navolging van de veranderende kleding trends stimuleert NETEX een verschuiving van stoomkleding naar wasgoed en zet tevens in op het creëren van bewustwording in het brede scala aan textiele artikelen die de consument bij de textielreiniger kwijt kan. Eerste actie in het kader van collectieve nationale PR-acties, de Dekbeddenactie, levert een golf aan positieve respons op.

Ook roept NETEX nu meer dan ooit op tot samenwerking. Niet de collegatextielreiniger, maar de huishoudwasmachine is de concurrent, is de boodschap die zij in 2017 en verder uitdraagt: "Als je kunt delen, kun je vermenigvuldigen. Elkaar en de positie van de sector."

### **Toekomstbeeld**

Hoe ziet de toekomst eruit? In de aanloop naar haar 100-jarig jubileum draagt NETEX een aantal kernpunten uit. Als de sector zich richt op het uitbesteden van de was zijn 30-35ers met dubbel

besteedbaar inkomen de eerste focus. Door de toenemende vergrijzing zijn er echter ook niet alleen meer ouderen, maar deze ouderen zijn zelfstandiger, welgestelder, en actiever. De wereld draait te snel om achter te blijven, evolutie maakt plaats voor revolutie. De tijd voor de branche is nu: voor veel bedrijven is het erop of eronder. Samenwerking is nodig om een miljardenmarkt die voor het oprapen ligt, met elkaar te ontwikkelen. De inzet is hoog. De oude methoden zijn voorbij, maar een nieuwe weg ligt open voor wie meebewegen met de tijd.

NETEX manoeuvreert het vlaggenschip naar een koers voor de wind en roept textielreinigers op om de Nederlandse samenleving dit jaar te overtuigen: "Doe de was de deur uit!" Mark Rutte is door NETEX alvast aangesproken. In het kader van de hoge eisen op het gebied van CO2-daling herinnert zij Rutte eraan dat de was de deur uit doen een vermindering van maar liefst 42% oplevert als het gaat om CO2-uitstoot, naast 35 liter waterbesparing per wasbeurt en ruim 30% minder bijdrage aan de plastic soep voor Nederland. Slechts een eerste begin van een enorm potentieel.



*Doe de was de deur uit!*

<sup>4</sup> Jaarverslag 2017, voorwoord Tom Goutier.

# JOIN THE NETEX LAUNDRY REVOLUTION!



## 2.2 NETEX 100 jaar MANIFEST

We kijken terug op een bewogen eeuw, waarin veel veranderingen plaatsvonden. Gestart als een vereniging van bedrijven die verf- en reinigingsbehandelingen van hoge kwaliteit leveren, tot anno nu, een totaaloplossing voor textielreiniging met gemakconcepten die vandaag in de markt gezet worden. En met goede reden! Was er in de 60'er, 70'er en 80'er jaren sprake van hoogtijdagen, met stapels stoomgoed, de samenleving anno 2019 is 'gecasualiseerd'. Daarbij is de thuiswasmachine erin geslaagd 95% van de gehele markt in handen te krijgen!

### Belangrijkste doelgroepen

Willen we als branche nieuwe markten aanboren, dan blijkt in de praktijk dat deze voornamelijk worden gezocht binnen onderstaande doelgroepen. De meest voor de hand liggende nieuwe doelgroepen, welke bereid moeten zijn (delen) van 'de was de deur uit te doen', zijn in de bovenste rij geplaatst. Met de NETEX 100 jaar-campagne zal voornamelijk op deze doelgroepen worden ingezet, en dan specifiek mensen in de leeftijdscategorie 30-35 jaar.

## 2.3 Jaarprogramma NETEX 100 jaar!

Van deze mijlpaal willen we samen met jullie, alle leden, gebruikmaken om een jaar lang te werken aan de oproep: "Doe de was de deur uit"! Daarbij hoort een uitgebreid activiteitenplan en natuurlijk een selectie aan communicatiethema's.

- 22 januari 2019: Buitengewone ALV
- 25 maart 2019 - Laundry Revolution Day: Doe de was de deur uit!
- Vanaf 25 maart tot 13 april voor 17:00 loopt de 'teGOED TO BE TRUE' win-actie
- 13 maart - 25 mei: Radioreclame: "Doe de was de deur uit"!
- 13 april 2019: Jubileumfeest NETEX 100 jaar – Join the Laundry Revolution
- 13-14 September 2019: Laundry Experience Event
- Gezamenlijke NETEX-leden acties gedurende het hele jaar





# Samenwerken aan nieuwe gewoontes in Nederland:

## 2.4 PR Jaar thema's 2019

Vanaf 25 maart moet heel Nederland worden bereikt met de boodschap: 'Doe de was de deur uit'!

Vervolgens zal de rest van het jaar steeds een wisselend thema onder de aandacht worden gebracht aan de hand van onderstaande thema's.

Tijd	PR acties in 2019: The Laundry Revolution (Thema's naar consumenten)	Thema's naar de stomerijen
25 febr. - 25 mrt	Teasen: via social media	Vorbereiding: ledenacties!
25 maart: <i>NETEX Laundry Revolution day</i> Gemak	Doe de was de deur uit! NETEX sprankelende actie met mega wasmand (jaarlang wasgoed 1-persoonshuishouden) inclusief infographic.	Join the Laundry Revolution! Zie <a href="http://www.netex.nl">www.netex.nl</a> voor allerlei spraakmakende voorbeeldacties met wasmanden, wasmachines 'kapot slaan' in drukke winkelgebieden, etc.
1 april Kosten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bespaar kosten &amp; tijd: Doe de was de deur uit!</li> <li>Is thuiswassen wel goedkoper dan de textielreiniger? Hoeveel kost mijn hulp in de huishouding? Hoeveel uur ben ik zelf kwijt aan de was en wat is mijn uurloon?</li> <li>Wist je dat textiel 25% langer meegaat als je het laat wassen door de professional?!</li> </ul>	Op <a href="http://www.netex.nl">www.netex.nl</a> marketingtools & -tactiek, communicatie met klanten, ontwikkeling PR-campagnes gericht op het leveren van gemak.
1 mei Hygiëne & bacteriën	Is mijn huis (dekbed, gordijnen, tapijt, babybedje) wel echt schoon? Dekbeddenpromo!	Innovatieve dienstverlening en succesvol ondernemen; Hoe zorg ik voor modernisering in de winkel? Is mijn bedrijfsstructuur en businessmodel toekomstbestendig?
1 juni Beste service	<ul style="list-style-type: none"> <li>Online bestellen, thuisbezorgd: geen omkijken meer naar de was!</li> </ul>	NETEX-professional, de grootste service! Welke servicecomponenten zijn voor mijn klanten belangrijk? Voorbeelden uit buitenland.
1 september Nieuwe producten	Wist je dat...je (sport)schoenen, tassen & petten/hoeden ook kunt laten wassen bij de textielreiniger? In Azië is dit heel normaal!	Jonge ondernemers brengen frisse wind! Nieuwe ideeën, nieuwe markten! Voorbeelden uit buitenland.
1 oktober Fashion	<ul style="list-style-type: none"> <li>De hoogste kwaliteit: gegarandeerd schoon!</li> <li>Certificering en samenwerking met fashionmerken.</li> </ul>	Kwaliteit (kennis, techniek, innovatie) en vertrouwen van de consument in kwaliteit. Hoe breng ik dit over op mijn klanten?



# Join the Laundry Revolution!

## #LaundryRevolution

**NETEX**  
KWALITEITSGARANTIE  
TEXTIELREINIGING

Tijd	PR acties in 2019: The Laundry Revolution (Thema's naar consumenten)	Thema's naar de stomerijen
15 oktober <b>Kwaliteit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kleding weer als nieuw! De hoogste kwaliteit, professioneel gereinigd.</li> <li>Waarom gaat textiel 25% langer mee?</li> <li>Welke machines worden gebruikt in het proces?</li> </ul>	Garantie (NETEXCARE): wat betekent ga-rantie voor mijn klant? Hoe creëer ik meer vertrouwen naar klanten?
15 november <b>Duurzaamheid</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Help mee CO<sub>2</sub>-uitstoot te verlagen: Doe de was de deur uit!</li> <li>Hoeveel draag ik bij aan het milieu door mijn was uit te besteden? Per jaar? Per wasje? Verminder plastic soap, besteed je was uit!</li> </ul>	Duurzaamheid en EKO-keurmerk: hoe duurzaam is mijn proces? Kan ik mijn bedrijf promoten met een EKO-keurmerk? En hoe doe ik dat? Welke doelgroep past hierbij?

NETEX  
100 JAAR  
1919 - 2019

NETEX  
KWALITEITSGARANTIE  
TEXTIELREINIGING

there's a revolution coming in laundry & dry cleaning

“Een bewogen eeuw met veel veranderingen”

## 3. Branche-enquête

### 3.1 Intro

Uit contacten met leden blijkt dat de bedrijvigheid over het algemeen toegenomen is; mensen zijn druk met het verwerken van het aanbod. Een positief gegeven en met nieuwe initiatieven zal het aanbod verder groeien. Met nieuwe technieken kan dit aanbod efficiënter verwerkt worden. Helaas zien we dat prijzen en marges

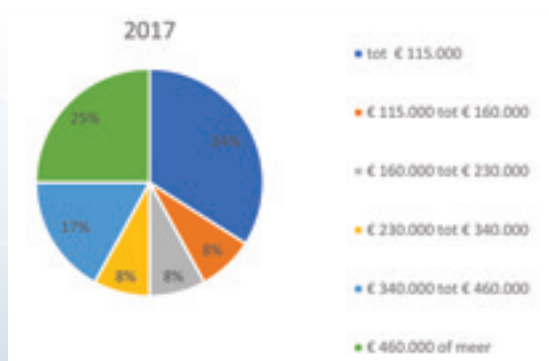
nog steeds niet meegroeien. Waardoor ook de investeringsruimte minder is. Nieuwe initiatieven boren wellicht klantgroepen aan met meer bestedingsruimte en meer gevoel voor service, gemak en kwaliteit. Waardoor de "stomerij" extra toegevoegde waarde krijgt die ook een meerprijs rechtvaardigt.

#### 3.1.1 Omzetten, prijzen en marges

De meeste textielreinigers (70%) heeft prijzen niet verhoogd. De 20% die wel een verhoging doorvoerde, beperkte deze tot maximaal 3%. Bijna logischerwijze is de omzet van 50% van de respondenten gelijk gebleven hetgeen ook in iets mindere mate (40%) voor de winstmarge geldt. Wel geeft 30% aan dat deze marge gedaald is. Ten opzichte van 2017 zijn deze percentages licht gestegen; toen ging het om

respectievelijk 41 en 25%. Opvallend blijft dat 70% van de respondenten stelt niet bij te houden hoe het aantal klanten zich ontwikkeld; 60% stelt dit met betrekking tot het aantal orders.

In de verdeling van het aantal bedrijven naar omzetklassen zitten ten opzichte van 2017 geen substantiële wijzigingen.



Verdeling bedrijven naar omzetklassen 2017



Verdeling bedrijven naar omzetklassen 2018

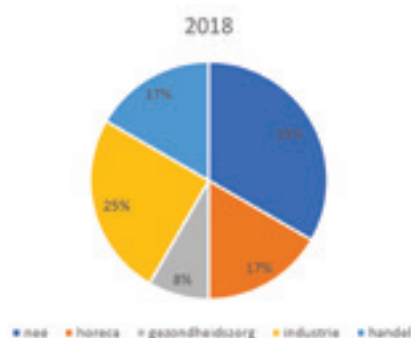
#### 3.1.2 Ontwikkeling marktsegmenten

De consumentenmarkt levert nog steeds het leeuwendeel van de omzet maar we zien vooral het omzetaandeel van het bedrijfsleven verdubbelen. Dit jaar geeft 40% van de respondenten aan in een ander marktsegment actief te willen worden; vorig jaar was dit nog 58%. Gezondheidszorg lijkt het minst

aantrekkelijke segment. Vraag hier is op welke manier textielreinigers het "persoonsgebonden goed" van bewoners van zorg-/verpleeghuizen kwalificeren? In combinatie met "on demand" dienstverlening kan dit een interessant segment zijn. Evenals vorig jaar heeft het segment industrie de meeste belangstelling.



Verdeling omzetaandelen per segment 2017-2018



Uitbreiding activiteiten naar anderen segmenten

### 3.1.3 Openingstijden en locaties

Qua openingstijden zien we ten opzichte van vorig jaar weinig verandering. De meeste bedrijven kennen een dagopening tot of 17.30 of 18.00 uur. Openingstijden variëren meer; bij sommigen zijn om 07.00 uur de klanten al welkom. Respondenten kennen – op een enkeling na – geen koopavonden. De meeste bedrijven zijn wel op zaterdag de hele dag open.

Nog steeds is de ouderwetse A-locatie in een winkelcentrum van een binnenstad favoriet; winkelcentra buiten een stads- of dorpscentrum zijn een goede tweede. De groei van “at home” service, al dan niet op vaste tijden, zet niet echt door en blijft vooralsnog stabiel ten opzichte van 2017.

### 3.1.4 Reinigingstechnieken

Het aandeel “PER” onder de respondenten fluctueert enorm tussen 5 en 50%. Echter, dit jaar geven de cijfers weer dat “PER” (22%) minder gebruikt wordt dan natreiniging (26%), KWL (27%)

en natwas (26%). Het aandeel natwas is gegroeid ten opzichte van 2017 (17%), KWL blijft stabiel en natreiniging is bij respondenten iets minder in gebruik (2017: 33%).

### 3.1.5 Marketing en advertising

Het aandeel van Facebook in de mediamix is gestegen maar het aandeel advertenties in huis-aan-huis-bladen en kranten alsmede folders en sponsoring ligt ten opzichte van vorig jaar eveneens iets hoger. Opnieuw geeft een groot deel van de respondenten, namelijk 60%, aan geen marketingbudget te hebben. In relatie

tot de prijsontwikkeling, veelal gelijkblijvende omzetten en zelfs onder druk staande marges een constatering die aangeeft dat de aanval blijkbaar niet wordt verkozen om de markt te verruimen. Wellicht dat de nationale campagne die NETEX samen met haar leden voert hierin verandering brengt.

### 3.1.6 Overig

De meeste werknemers zijn vrouwen die parttime werken; in totaal gaat het om 59%. Dit aandeel is met 10% toegenomen ten opzichte van 2017. 37% van de werknemers werkt minder dan 20 uren per week werken (2017: 27%). 16% van de fulltime werknemers is man, 13% is vrouw. Onder de respondenten heeft 10% uitbreidings-

en verhuisplannen. De investeringen in ICT en aanverwante zaken staan op een laag pitje; 70% zegt het niet nodig te vinden, 10% heeft reeds geïnvesteerd. Vooral administratie, klantbeheer en email zijn de belangrijkste gebruiksdoelen. 10% wil ICT in gaan zetten voor automatisering van het proces, 10% voor on demand applicaties.



## 4. Bedrijfsprofielen

### 4.1 De Jong stomerij en wasserij

De Jong stomerij en wasserij B.V. is een echt familiebedrijf. Opgericht in 1911 en inmiddels heeft de vierde generatie de leiding. Het bedrijf is in Rhenen begonnen als wasserij, vervolgens uitgebreid met een stomerij en inmiddels uitgegroeid tot regiobedrijf. Er zijn tien medewerkers in dienst die zeer gewaardeerd worden. Zonder hen zouden ze niet de kwaliteit halen die ze de klanten nu kunnen bieden.

#### Klantencontact onmisbaar

De dienstverlening kenmerkt zich door service in het klein: particulieren, kleine bedrijven en instellingen kunnen bij De Jong terecht voor stomen, natreiniging en kledingreparatie. Dick de Jong geeft aan dat klanten voor hen kiezen,

omdat ze korte lijnen hebben en hun was- en stoomgoed goed kennen. Vermissingen zijn daarom zeldzaam. Via de chauffeurs die als vertegenwoordigers beschouwd worden, houden ze wekelijks contact met de klanten. Daarnaast wordt veel aandacht gegeven aan klantencontact in de winkel. Dat is natuurlijk onmisbaar.

#### Service tot in de locker

De afgelopen jaren zijn er innovaties doorgevoerd. Zo was er uitbreiding van dienstverlening aan bedrijven. De kleding van de medewerkers wordt tegenwoordig na de reiniging terugbezorgd tot in de locker van iedere medewerker. Particulieren kunnen bellen of mailen om de was op te laten halen. Binnen een week wordt de was weer kastklaar thuisbezorgd.



*In de winkel wordt de klant warm ontvangen*

## Service in het klein

### Cradle-to-cradle

Ook Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is een aandachtspunt. Cradle-to-cradle past het bedrijf toe bij klanten waar overalls voor gereinigd worden. Als een overall is afgeschreven, wordt deze hergebruikt om kapotte overalls te repareren.

### Informatisering en automatisering

Met behulp van de computer worden routelijsten voor de chauffeurs gemaakt. Klanten die onregelmatig wasgoed aanbieden, melden zich per e-mail. Voor het registreren van de artikelen in de was wordt ook gebruik gemaakt van de computer. Wat betreft social media is De Jong vooral op Twitter actief bezig geweest met promotie. Facebook en Instagram zullen in de toekomst waarschijnlijk volgen.

### Toekomst

De Jong ziet de toekomst positief en blijft zich concentreren op kleinschaligheid. De kracht zit in het zich onderscheiden door vakmanschap, zoals donsreiniging en het reinigen van bedrijfskleding. De consument wil gemak en die kan geboden



*De schone was ligt klaar*

worden door een overhemdenservice en Laundry on Demand. Voor reiniging die in de huishoudmachine niet lukt kan men ook in Rhenen terecht. Ook het verwijderen van vlekken als kauwgom, wijn, kaarsvet, balpen en make-up is geen probleem. De Jong verwacht dat samenwerking met collega's op het gebied van Laundry on Demand van meerwaarde zal zijn voor een goede toekomst.



*Bus van De Jong Stomerij en Wasserij*



## 4.2 Dobbi; kwaliteit staat bovenaan!

Huishoudelijke taken worden vandaag de dag meer en meer uitbesteed. Er is tevens een groeiende vraag naar "ultiem gemak", denk aan het succes van diensten als Uber en takeaway. Combineer deze twee trends en het wordt meteen duidelijk waarom de oprichters van Dobbi het een goed idee vonden om een alternatief te ontwikkelen voor zowel de textielreiniger als de huishoudelijke wasmachine. Plaats een bestelling in de Dobbi-app, overhandig je kleding aan de chauffeur, wacht maximaal 48 uur en doe je voordeur nog eens open. Dat is hoe Dobbi professionele textielreiniging mogelijk maakt voor iedereen in Nederland, zonder dat iemand daarvoor nog het huis uit hoeft. Alsof dat nog niet genoeg was, organiseert het bedrijf haar activiteiten ook nog met een sterke focus op kwaliteit en het milieu. Niet voor niets won Dobbi in 2018 de CINET Best Practice Innovatie Award.

### Netwerk van textielreinigers

Elke partner in het netwerk van Dobbi ondergaat een intensieve audit door NETEX. Deze voert

verschillende metingen en onderzoeken uit. De textielreiniger moet zich ook houden aan strikte milieu- en kwaliteitseisen. Werkplaatsen en installaties worden gecontroleerd op correct gebruik en inrichting. De textielreiniger moet voldoen aan de normen van het Kwaliteitsgarantiecertificaat en het Milieucertificaat van de branchevereniging NETEX. Op deze manier stimuleert Dobbi haar partners om hun bedrijf op een professionele en duurzame manier te runnen, bijvoorbeeld door het optimaliseren van operationele procedures en recycling.

### Het proces, hoe het werkt

Dobbi werkt volgens een simpel stappenplan: 1. Plaats een bestelling in de app, 2. De eerste keer ontvangt de klant de volgende dag een beginnerskit met een gepersonaliseerde waszak in de brievenbus, 3. De chauffeur haalt de was op binnen een gekozen tijdslot van twee uur, 4. De bestelling wordt de volgende dag verwerkt en de klant ontvangt een e-mail met een overzicht van de kledingstukken, prijzen, en een link voor de



*Was wordt bij de klant opgehaald in een gepersonaliseerde waszak*

## Kwaliteit staat bovenaan



*Plaats je bestelling in de app*

betaling, 5. De klant betaalt, 6. De chauffeur levert de schone was af op een doordeweekse dag die de klant kiest, binnen een tijdslot van twee uur, 7. De bestelling wordt afgeleverd in de persoonlijke, hoge kwaliteit waszak voor "Stomen&Strijken" of voor "Wassen&Vouwen".

### **Kwaliteit staat bovenaan**

Dobbi werkt met een filosofie die zit verweven in

alles wat ze doet: kwaliteit staat bovenaan. Of het nu gaat om de reiniging van een kledingstuk of de bezorgservice, hoge kwaliteit wordt te allen tijde gegarandeerd. Eén manier om dit te bereiken is middels de bovengenoemde NETEX certificering van partners; een andere manier is het gebruiken van geavanceerde software. Voor de ophaal- en bezorgservice heeft Dobbi Nederlands grootste logistieke bedrijf ingeschakeld: PostNL.



## 4.3 Laundry on Demand (LOD): een andere aanpak binnen de textielreinigingsbranche

Laundry on Demand (LOD) biedt een technologisch platform genaamd Wassie, bestaande uit een app en een website, dat haar klanten verbindt



Laundry on Demand werd opgericht door veertien gerenommeerde textielreinigers. Zij zagen de mogelijkheid om de markt een hoognodige impuls te geven middels een service als deze. LOD Benelux werkt samen met partners die als autoriteiten op hun zakelijke gebied worden beschouwd. Het bedrijf werkt verder met een aantal van de best beschikbare textielreinigers en sloeg de handen ineen met de succesvolle app Laundrapp om een sterke technologische basis te creëren en ideeën uit te wisselen.

### Managen van wasgoed makkelijker dan ooit

Met de introductie van de Wassie-app in de Benelux, ondersteund door Laundrapp's solide technologie, werd het managen van wasgoed makkelijker en handiger dan ooit. Alleenstaanden, studenten, samenwonenden en hele gezinnen, iedereen kan zijn was en andere textielreinigingsactiviteiten regelen met één druk op de knop. Het technologische platform, in combinatie met het uitgebreide netwerk van LOD, verbindt elke

**"De Laundry on Demand-app brengt de toekomst van textielreiniging naar Nederland."**

met professionele textielreinigers. Het idee is om iedereen, overall, toegang te bieden tot hoge kwaliteit textielreiniging. Het enige wat de klant hoeft te doen is de app te openen om een bestelling te plaatsen. Daarna zorgt LOD voor de rest. De kleding wordt opgehaald, gereinigd, en teruggebracht naar een door de klant gekozen locatie. Laundry on Demand werd in oktober 2018 op de CINET Best Practice Awards beloond met een "Special Award for Extraordinary Business".

klantvraag met betrekking tot wasgoed met de juiste aanbieder. Vraag en bijbehorende services van aanbieders worden op de meest efficiënte manier samengebracht. Dit kan variëren van

### Een samenwerking van gerenommeerde textielreinigers



## Vanaf eind april beschikbaar!



gewoon een wasmand vol met was tot het met zorg reinigen van een delicate artikelen.

### Diensten worden afgestemd op de specifieke behoeftes van de klant

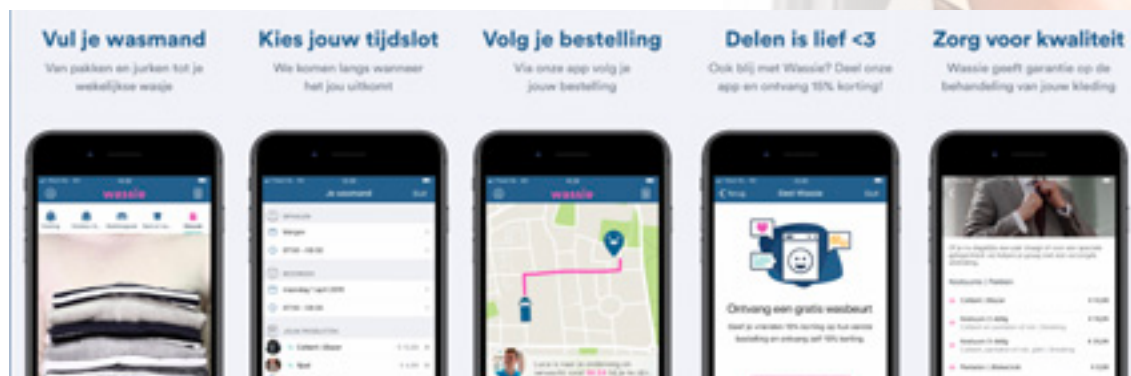
Klanten kunnen hun bestelling plaatsen via de app, waarna het bedrijf de artikelen ophaalt, ze naar de gekozen aanbieder brengt, ze na reiniging weer ophaalt en retourneert aan de klant. Laundry on Demand werkt zonder gedoe. Het uitbesteden van de was wordt geregeld op een manier die afgestemd is op de behoeften van elke specifieke klant. Elke bestelling kan bijvoorbeeld worden aangepast naar een

bepaald tijdslot en een specifieke plaats, die de klant het beste uitkomt. Een tijdslot kan zo kort als één uur zijn, zodat klanten niet lang hoeven te wachten om hun artikelen terug te ontvangen.

De dienst is met name gericht op klanten die geen (reguliere) klanten van de stomerij zijn, maar die wel het doen van de was op een efficiënte manier willen regelen. De doelgroep bestaat uit klanten met voldoende technische kennis, die gewend zijn om "on demand" diensten aan te vragen via apps of op websites, en die tevens bereid zijn te betalen voor deze diensten. Op deze manier hoeven zij die dagelijkse klusjes, waarvan ze het lastig vinden die op een goede manier uit te voeren, of waar ze gewoon geen tijd hebben, niet te doen.



"Klanten kunnen het complete managen van hun wensen met betrekking tot wasgoed nu regelen met één druk op de knop."





## 4.4 Palthe GreenCleaning

Het is een veel gehoorde klacht in de stomerijbranche: geen jeugd die het stokje in de zaak wil overnemen. Hoe anders is dat bij de Palthe Stomerij GreenCleaning in Ede. De jonge Marvin de Rooi staat te trappelen om de onderneming van zijn moeder over te nemen en verder uit te bouwen. Alle seinen staan daarvoor op groen met een mooi nieuwbouwpand in Ede en het meestercertificaat dat Marvin inmiddels op zak heeft.

Palthe Stomerij GreenCleaning bestaat al meer dan vijftig jaar. Op het gloednieuwe bedrijventerrein BTA12 – inderdaad, BedrijvenTerrein A12, langs de snelweg tussen Arnhem en Utrecht – heeft GreenCleaning een mooi nieuw bedrijf ingericht.

### Sportopleiding

Marvin de Rooi treedt in de voetsporen van zijn moeder, de huidige eigenaar van de stomerij in Veenendaal. Dat lag bepaald niet voor de hand: Marvin komt niet uit het stomerijvak. Integendeel, hij deed een sportopleiding. „Mijn ouders hadden dat winkeltje in Veenendaal, maar ook zij komen niet uit de stomerij. Ze wilden het eigenlijk van de hand doen, maar dat vond ik zonde. Daar kwam bij dat ik die sportopleiding niet heel leuk vond, dus stelde ik voor te wachten met de verkoop van de zaak en dat ik wilde proberen om er iets van te maken.” Daarna werd de zaak in Ede overgenomen.

„Dat leverde weer extra klanten op, het begon eigenlijk best aardig te lopen. Vanaf dat moment ben ik full time in de zaak gaan werken.”

### Bruidsjaponnen en gordijnen

De geschiedenis van het kent een opmerkelijk verloop, helemaal als je bedenkt dat zowel de huidige eigenaar als de toekomstige eigenaar niet uit het vak komen. De stomerij in Veenendaal waarmee het begon, kwam op het pad van de familie, zoals dat mooi heet. Die stomerij draaiden ze een tijdje met twee vennoten. De vennoten gingen op een bepaald ogenblik de Palthe Groep doen en De Rooi de stomerij in Veenendaal, totdat de stomerij in Ede er ook bij kwam. Dat bleek wel een uitdaging, vertelt Jannette de Rooi. „We wisten eigenlijk niet wat we zagen. Het was sterk verouderd en eigenlijk konden we er helemaal niks mee. Je had geen plek om gordijnen uit te hangen en als je een paar bruidsjaponnen had, hing de winkel vol. Dat probleem hadden we ook al in Veenendaal.” De bezem ging er letterlijk door in Ede en de zaak kon nog een paar jaar draaien, zelfs naar tevredenheid.

### Centrale locatie

„Het draaide best goed, mede dankzij de depots waarmee we toch een flink deel van Gelderland konden bestrijken,” vertelt Jannette. Probleem was echt de fysieke locaties. „De winkeltjes



Marvin de Rooi

## Nieuwe generatie met ambitie in Ede

uitbreiden was niet mogelijk. We wilden het daarom verkopen, totdat Marvin zei dat hij er wel wat in zag. Toen zijn we de plannen gaan maken om het bedrijf ook echt de ruimte te geven." De plannen voor de nieuwbouw van het aluminiumbedrijf van De Rooi lagen er al. De keus om de stomerij er dan direct bij te bouwen, was toen snel gemaakt. Het aluminiumbedrijf grenst nu met de achterkant aan de stomerij op het nieuwe terrein in Ede, over de volle breedte van veertig meter zodat er een mooie ruime hal ontstaat waar textiel overzichtelijk gesorteerd en gereinigd kan worden: op één centrale locatie. Logistiek een hele verbetering ten opzichte van de twee verschillende winkels in twee plaatsen. „Op twee plaatsen reinigen moet je echt niemand willen aanraden.“

### Pantalon

Er staat nu een mooi bedrijf met alle mogelijkheden tot groei. Dat past bij de ambitie van Marvin. Er was echter één puntje van aandacht: „Het is de bedoeling dat ik het overneem, maar dan is vakkennis noodzakelijk.“ Juist dat was een uitdaging, geeft Marvin toe. Hij ging die uitdaging aan en volgde de opleiding voor textielbeheer. Een pittige opleiding, stelt hij achteraf. „Het was allemaal nieuw voor mij. Ik was op de zaterdag begonnen in de winkel, maar dat was vooral het aannemen van textiel. Ik wist nog niet eens wat een pantalon was. Ik

dacht: dat is een broek, stond er in de kassa ineens pantalon. Ik had geen idee.“ Maar inmiddels heeft Marvin de opleiding volledig doorlopen en heeft hij zelfs het meestercertificaat op zak.

### Zakelijke markt

Vanuit het nieuwe pand in Ede kan Marvin de onderneming nu verder gaan uitbouwen. „We houden de winkels voorlopig wel aan, maar meer als depot. Je kunt daar verder niet zoveel. Het reinigen doen we hier, waar we alles bij de hand hebben: natreinigen, KWL en GreenEarth.“ Het belangrijkste is dat de nieuwe locatie ook nieuwe markten bereikbaar maakt, dankzij de uitbreidingsmogelijkheden. Een heel bewuste keuze, want GreenCleaning wil zich meer gaan richten op de zakelijke markt. Jannette: „Die ideeën hadden we al veel langer, maar we konden ze gewoon niet uitvoeren. Als je zoiets wilt opzetten voor een zakelijke markt, moet je het waar kunnen maken. Nu hebben we bijvoorbeeld een verhuurbedrijf als klant. Die doen onder meer het verhuur van tenten. De binnententen reinigen wij, maar ook dekens, lakens, noem maar op. In die twee winkeltjes was dat niet te doen, we konden het niet kwijt.“ Er komt dus focus op de zakelijke markt. „Er zal echt nog wel eens een particulier hier binnen komen lopen, maar daar hoeven we het eigenlijk niet meer van te hebben,“ vertelt Marvin. „Het wordt echt een ander bedrijf.“



Jannette en Marvin de Rooi



## 4.5 Stomerij Excellent/TopCleaning

Gedachten over uitbreiding van de zaak speelden al langer bij Chantal Drent en Barry Evers van Stomerij Excellent B.V. te Eerbeek. Binnen de bestaande muren van hun bedrijf was dit echter niet mogelijk, ook de optie om in de buurt een groter bedrijfspand te betrekken bleek niet haalbaar. Aangezien al hun medewerkers, zo'n 20 stuks, in en rond Eerbeek wonen, kozen Chantal en Barry ervoor hun plannen voorlopig te parkeren. Ze wilden tenslotte niet hun trouwe en zeer kundige personeel kwijt, en een verhuizing op grote afstand had dit zeker als gevolg gehad.

Toen hen ter ore kwam dat de eigenaren van een ander, zeer gerenommeerd textielbedrijf met pensioen wilden, "kon een gesprek aangaan geen kwaad.", aldus Chantal. Het bleef niet bij een gesprek, sinds medio vorig jaar is het koppel naast de zaak in Eerbeek, tevens eigenaar van Topcleaning in Harderwijk. Een slimme zet, het personeelsbestand verdubbelde en het productenpakket en klantenbestand groeiden gestaag.

### Paradepaardje

Op de vraag wat deze textielverzorger zo bijzonder maakt, kan Chantal meerdere voorbeelden noemen, maar het reinigen van

trouw-jurken is toch wel het paradepaardje van Excellent en Topcleaning. Trouwkleiding wordt gereinigd tegen een vast tarief, incl. ophalen en bezorgen, door heel Nederland. Op de website kunnen klanten via een zeer gebruiksvriendelijk formulier een afspraak maken voor het reinigen van trouwjaponnen. Onder de knop genaamd 'Save the Date' gaat een keuzemenu schuil waarin naast de trouwjapon ook reiniging van bijvoorbeeld "het pak", kinderbruidskleding, de sluier en/of avondjurken gereserveerd kan worden.

### Met trouwkleiding is het nog niet gedaan met de specialiteiten van de firma

De vestiging in Eerbeek bedient zowel de particuliere, als de zakelijk klant. Met name de bedrijven betrokken bij ouderenzorg en de plaatselijke horeca, weten de stomerij goed te vinden. Voor hotels reinigt de firma naast de gastenwas, ook het bed- en badlinnen en de bedrijfskleding. Binnen gastenverblijven ligt de lat al redelijk hoog als het aankomt op hygiëne, voor de ouderenzorg gaat dit dubbel en dwars op.

Chantal zegt ook hoog in te willen zetten



*Inluiden van een welverdiend pensioen en een nieuw tijdperk*

## Kansen zien en kansen grijpen

om de particuliere klant binnen te halen in de stomerijen in Eerbeek en Harderwijk. "Er is een tendens waar te nemen waarin de particuliere klant steeds milieubewuster wordt en het is nu eenmaal een feit dat de huishoudwasmachine een grote vervuiler is. Ging vroeger alleen het zondagse pak en ander bijzonder textiel naar de professionele reiniger, mensen zouden er nu goed aan doen alle was naar ons te brengen."

### Zelfs een kleine brand kan al veel schade aanrichten

Gelukkig is er dan de vestiging in Harderwijk, bij uitstek de brand- en waterschadereinigder in de regio. Voor mensen die te kampen hebben met de nasleep van een brand, zijn het de kleine dingen het hem doen. Als dan blijkt dat via de verzekering de eigen woningtextiel en kleding gereinigd kan worden, is dat in ieder geval een zorg minder. Niet alleen na een brand komt Topcleaning in actie, ook de brandweer vertrouwt op het vakmanschap van de textielreiniger. De bedrijfskleding van de dames en heren die in de kazernes werken wordt brandwerend gemaakt in Harderwijk, uiteraard kan ook ander textiel behandeld worden om de risico's die gepaard gaan met vuur te minimaliseren.

Alsof dit nog niet specialisatie genoeg is, gaat het team van Topcleaning nog een stapje verder in hun motto 'Goed, Beter, Schoon'; met behulp van een uniek systeem kunnen de medewerkers

namelijk airsocks reinigen. "Hygiëne zit hem ook in de lucht die we ademen in onze woon- en werkomgeving. Schone lucht wordt in veel gebouwen gerealiseerd door ventilatiesystemen. Een essentieel onderdeel van een goedwerkend ventilatiesysteem zijn de luchtverdeelslangen, oftewel airsocks. Deze filters raken na verloop van tijd vervuild en zullen gereinigd moeten worden. Wij bieden een complete service om een optimale luchtkwaliteit te garanderen."

### Wat is het geheim achter het succes?

Volgens Chantal zijn er drie dingen te benoemen die aan de grondslag van het succes liggen. "Met stip op 1 onze medewerkers, de knowhow van de mensen op de vloer is ongekend. Op de tweede plaats communicatie, we houden onze klanten overal van op de hoogte, zodat zowel zij, als wijzelf het juiste verwachtingspatroon hebben. En als laatste, maar zeker niet minder belangrijk, innovatief blijven. Je moet altijd blijven streven naar het ontdekken, implementeren en toepassen van nieuwe dingen. Op dit moment ligt de innovatie voornamelijk op het vlak van milieuvriendelijker werken. Hier komt ook weer de wens in terug om de particuliere klant aan ons te binden, het is voor iedereen beter als wij, professionele textielreinigers, alle huishoudwas van Nederland gaan doen; beter voor onze bedrijven, onze klanten en niet op de laatste plaats beter voor onze aarde."



*De plek waar trouwjurken weer schoon worden na gebruik*



## 5. Kwaliteit & Certificering

### 5.1 Al zo'n 20 jaar op weg naar een hoger plan!

#### Certificatie in historisch perspectief

Zo rond de eeuwwisseling bezorgde toenmalig minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, de heer Pronk, mening textielreineren een, op zijn minst gezegd, slechte dag. Met een kersvers Besluit Textielreinigingsbedrijven milieubeheer (d.d. 1 april 2001 maar helaas geen grap) gingen toezichthouders en bevoegde gezagen energiek op pad en bezochten zo'n 50 bedrijven. Hetgeen er toe leidde dat onder meer in Breda een drietal bedrijven acuut hun taken moesten staken, de deuren moesten sluiten. Met name de PER-emissie lag hieraan ten grondslag.

#### Actie: de beste verdediging!

Deze acties hadden natuurlijk een enorme impact op de sector. Als reactie is NETEX gezamenlijk met het Ministerie van VROM het programma "Schoner Produceren" gaan ontwikkelen. Dit werd breed uitgerold onder de leden. De overheid ondersteunde deze ontwikkeling zodat alles ook aansluit op de nieuwe regels. Het programma richtte zich op de bedrijfsvoering en -processen en met name VOS-registratie, ventilatie, opslag gevaarlijke/chemische stoffen en ook de maximaal toegestane blootstelling aan PER.

#### Groot succes, hersteld vertrouwen

Er werden snel grote stappen gezet. Het NETEX Milieucertificaat werd geïntroduceerd. Het vertrouwen van met name overheid en toezichthouders in de branche werd hersteld; het certificaat erkend als bewijs dat aan alle voorschriften werd voldaan. Het hieraan ten grondslag liggende programma en eisenpakket, opgenomen in het "Eisenstellend Document" was zeer praktisch en laagdrempelig. Bedrijven konden met weinig tijd en inspanning, maar wel met maximaal effect, aan de eisen voldoen. Daarom kon het programma ook kosteloos aangeboden worden aan leden.

Dit leidde er zelfs toe dat NETEX in overleg en samenwerking met de overheid de Bosatex-regeling kon realiseren; Bodemsanering Textielreining. De overheid deed, na zo'n 25 jaar onderhandelen, een toezegging van € 32,5 miljoen om de bodemsanering van textielreinigingsbedrijven vooruit te helpen. Voor veel bedrijven was en is de Bosatex-regeling de redding!

#### Kwaliteitsgarantiecertificaat

Het succes van Schoner Produceren en de milieucertificatie, leidde er toe dat het certificatieprogramma werd uitgebreid. Het NETEX Kwaliteitsgarantiecertificaat werd toegevoegd. Onder andere Arbo-aspecten, onderhoud en (machine-)veiligheid en kwaliteitsaspecten werden aan het eisenpakket toegevoegd. Nog steeds met een praktische, laagdrempelige aanpak en zonder kosten voor de leden. Ruim 60% van de leden beschikt over dit certificaat en toont daarmee aan de bedrijfsvoering op orde te hebben als het gaat om Arbo, milieu en kwaliteit, service en dienstverlening en te voldoen aan (inter-) nationale standaarden en best practices.

#### Stap voor stap beter worden met Cerclean®

Het opzetten en invoeren van een kwaliteitsmanagementsysteem als bijvoorbeeld ISO9001 vraagt veel tijd en energie. Om de sector opnieuw te ondersteunen bij deze uitdagingen met een laagdrempelige, praktische aanpak, biedt NETEX haar leden Cerclean® aan. Een internationaal programma op het gebied van kwaliteitsmanagement én hygiënemanagement. De pijlers hiervan rusten op internationale best practices, NETEX-certificatie en ISO 9001. Voor hygiënemanagement zijn hieraan toegevoegd de eisen van EN 14065 Risk analysis Biocontamination Control (RABC). Dit is de HACCP voor industriële wasserijen.

Cerclean® heeft E-learning-ondersteuning. Stapsgewijs worden alle aspecten van kwaliteitsmanagement toegelicht. Na een uitgebreide introductie over het hoe en waarom van kwaliteitsmanagement, worden alle deelprocessen binnen een bedrijf toegelicht. Aan de hand hiervan kan een bedrijfsspecifiek handboek worden samengesteld dat bestaat uit onder meer een bedrijfsbeschrijving, procedures en formulieren waarvan voorbeelden gedownload kunnen worden. De volgende hoofdstukken passeren de revue: generieke aspecten, wassen/reinigen, verkoop, inkoop, techniek en onderhoud, logistiek, personeel en werkomstandigheden, administratie, kwaliteit en milieu.

### KPI's

Al deze onderdelen van het bedrijfsproces grijpen op elkaar in. Kunnen elkaar versterken

of verzwakken. Door ze stap voor stap in beeld te brengen en te gaan volgen kunnen stap voor stap verbeteringen doorgevoerd worden. Kunnen "key performance indicators (KPI's)" vastgesteld worden om de verbeteringen ook daadwerkelijk vast te kunnen stellen. Want dat is het kenmerk van een kwaliteitsmanagementsysteem. Het is een cyclus die steeds weer doorlopen wordt. En dus steeds weer tot actie kan leiden. Plan – Do – Check – Act. Ook voor KPI's geldt natuurlijk dat niet alles ineens hoeft te gebeuren. Door jaarlijks KPI's te meten en nieuwe vast te stellen, wordt continu gewerkt aan verbetering van de bedrijfsvoering- en processen.

Dit vertaalt zich in meer efficiency en kostenbesparing. En een hoger kwaliteitsniveau. Het mes snijdt dus aan twee kanten. Uw klanten ervaren een betere service en dienstverlening, u minder klachten maar ook een hoger rendement!

## 5.2 Cost model

Kwaliteitsmanagement is het krijgen van inzicht in alle aspecten van uw bedrijfsvoering. En hierop grip krijgen. Zodat efficiency en effectiviteit verbeteren. Er werd gesproken over klanten, producten/diensten en marges. NETEX heeft voor haar leden een uniek tool ontwikkeld dat juist ook hierop inzoomt. Het Cleaning Cost Calculation Model dat als webtool op de NETEX-website aangeboden wordt.

Met dit model kan bepaald worden wat de kostprijs en, nog veel belangrijker, de marge is van verschillende producten. In het model worden alle gegevens over onder meer machines, onderhoud, transport en arbeid ingebracht waarna de tool alles doorrekend. Per product

wordt inzicht gegeven in alle kostencomponenten en, als gesteld, de marge die gehaald wordt. Ook hiermee kan geanalyseerd worden op welke punten veranderingen doorgevoerd kunnen of moeten worden. Kunnen onderbouwde keuzes gemaakt worden om zaken wel of niet te (blijven) doen. Kortom, ook dit is een kompas voor ondernemers die de juiste koers uit willen



zetten!

### Samenvatting

	Broeken	Jassen	Mantels	Overhemden	Overig 1	Overig 2	Totaal
Productie	33.60 kg	8.75 kg	32.00 kg	30.00 kg	10.00 kg	3.50 kg	117.85 kg
Productie	160.00 #	25.00 #	80.00 #	200.00 #	40.00 #	35.00 #	540.00 #
Verkoop volume's	1.320.00 €	423.75 €	1.196.00 €	1.590.00 €	1.500.00 €	523.25 €	6.553.00 €
Reinigingskosten	16.77 €	4.37 €	15.98 €	14.98 €	4.99 €	1.75 €	58.83 €
Afwerk kosten	10.93 €	1.72 €	5.50 €	13.64 €	2.74 €	2.39 €	36.90 €
Montage kosten	204.00 €	27.74 €	124.66 €	245.56 €	34.00 €	14.88 €	650.84 €
Indirecte kosten	521.55 €	167.43 €	472.55 €	628.22 €	592.67 €	206.74 €	2.589.16 €
Totale kosten	753.25 €	201.25 €	618.69 €	902.40 €	634.40 €	225.75 €	3.335.73 €
Marge	566.75 €	222.50 €	577.31 €	687.60 €	865.60 €	297.50 €	3.217.27 €
Marge (%)	42.94 %	52.51 %	48.27 %	43.25 %	57.71 %	56.86 %	49.10 %



## 6. NETEX werkprogramma

### 6.1 NETEXCARE

De NETEXCARE- service biedt NETEX-leden veel toegevoegde waarde. In het geval dat de reiniging niet naar wens is van de klant, en dus een klacht oplevert die niet onderling opgelost kan worden, biedt NETEXCARE een snelle procedure. Binnen maximaal zo'n twee weken na ontvangst van een artikel, krijgt de textielreiniging een rapportage toegestuurd.

Over het hele jaar 2018 werd 241 keer een beroep gedaan op NETEXCARE. In 79% van de gevallen werd de reiniger in het gelijk gesteld en was de klacht niet te wijten aan zijn behandeling. In 19% van de gevallen was dat wel zo en kreeg de consument gelijk. In slechts 2% van de aantallen kon de technische commissie geen uitspraak doen. 14 maal werd een formele beoordeling aagevraagd; vier aanvragen werden ingetrokken. Drie uitspraken waren in het voordeel van de consument, 7 uitspraken in het voordeel van de reiniger.

### 6.2 Bosatex

Textielreiniging is bijzonder duurzaam en milieuvriendelijk. In vroeger tijden waren de chemische eigenschappen van PER en de mogelijke effecten daarvan onvoldoende bekend. Voortschrijdend inzicht leidde tot het besef dat extra maatregelen moesten worden genomen en voorafgaande historische bodemverontreiniging moest worden aangepakt. Veel ondernemers werden met enorme problemen en kosten geconfronteerd om dit volgens nieuwe wetgeving aan te pakken. Zij zagen hun oudedagsvoorziening bijna in rook opgaan. Maar net als de sector met het programma "Schoner Produceren" liet zien een enorm zelfreinigend vermogen te hebben, zo liet het met Bosatex ook bij dit saneringsvraagstuk zien, dit probleem voortvarend op te pakken.

Bosatex ontwikkelde zich door de jaren heen als hét kenniscentrum op gebied van bodemsanering,



#### Zorgvuldigheid erg belangrijk

Consumenten komen bij de textielreiniger met artikelen die zij zelf niet kunnen of mogen reinigen. En doen dus een beroep op uw vakmanschap. Daarom is de eerste stap aan de toonbank of bij het in behandeling nemen van artikelen eigenlijk de belangrijkste. De beoordeling van de textielreiniger bepaalt welke behandeling wel of niet kan. Daarbij gaat het om welk artikel het betreft, hoe het is geconfectioneerd en met welke materialen. Gelden de door de fabrikant aangebrachte labels voor het hele kledingstuk of niet? Op basis van deze beoordeling wordt de klant geadviseerd. Dit kan ook tot de conclusie leiden dat het artikel eigenlijk niet zonder risico van beschadiging of minder reinigings-resultaten kan worden gereinigd.



ook voor externe partijen en betrokkenen. Maar de specialisten van Bosatex hebben ook de sanering van vele locaties begeleid. Dit werd mede mogelijk gemaakt door een forse ondersteuning van het ministerie van I&W. Waardoor ondernemers door konden gaan met hun be-drijf!

In 2017 bereikte Bosatex een mijlpaal met het afronden van de eerste fase waarin meer dan 300 locaties uitvoerig werden onderzocht en waar nodig gesaneerd. 2019 wordt gekenmerkt door een bestuursoverdracht die gepland is voor juli 2019. De Bosatex-regeling, die blijft bestaan in de huidige opzet, wordt vanaf dat moment door een nieuw bestuur uitgevoerd. Daarbij blijft ook de kennis van Bosatex behouden en beschikbaar voor aan de regeling deelnemende bedrijven.

## 6.3 Communicatieplan

### Nieuwe klantwensen/nieuwe dienstverlening

Afgelopen maart is de campagne "Doe de was de deur uit!" gestart. Een aanpak om de moderne professionele textielreiniger meer bekendheid te geven. En daarbij vooral de consument te overtuigen van de vele voordelen die het uitbesteden het "wasgoed" (breed scala textielproducten) heeft. De campagne haakt in op allerlei actuele thema's, waarvan er iedere maand één centraal staat, én de levensstijl van vooral jongere consumenten. Online-communicatie, webwinkels, thuisbezorgen, vrije tijdsbesteding, extra zorgtaken, carrière; het zijn enkele facetten van het moderne leven. Huishoudelijke taken horen daar gewoon bij.

Voor een deel van deze taken biedt uitbesteding van de was een alternatief. De campagne heeft als doel om meer (jonge) consumenten kennis te laten maken met de uitgebreide dienstverlening van de "stomerij".

Mei	Hygiëne; betrouwbaar schoon!
Juni	Gemak! Meer vrije tijd (6 uur per week)!
September	Nieuwe producten, meer dan alleen kleding!
Oktober	Kwaliteit en service!
November	Duurzaamheid: 32% minder CO <sub>2</sub>
<b>Tabel: overzicht campagnethema's</b>	

### De NETEX Laundry Revolution

De was de deur uit doen. Meer vrije tijd. Kleding die langer meegaat. En in alle opzichten echt schoon is! Wasmanden die op elke gewenste plek en tijd opgehaald en bezorgd worden. Met

als bonus dat de consument enorm duurzaam, milieubewust bezig is en bijdraagt aan 24% minder CO<sub>2</sub>-uitstoot! Argumenten die de eigentijdse, bewuste consument aanspreken.

Maar de "was de deur uit doen" heeft andere voordelen. Denk aan mensen die thuis verzorgd worden en slecht ter been zijn. Die terug moeten vallen op verpleegkundige hulp, vaak in combinatie met mantelzorgers. Voor hun is het geweldig als ze per week 5 uren minder nodig hebben voor de was en die uren aan de hulpbehoevende kunnen besteden. Het thuis wassen van (werk-)kleding of ander textiel biedt nauwelijks tot geen garantie dat textiel ook echt hygienisch schoon wordt. Dit is natuurlijk onwenselijk, zeker als mensen al verzwakt zijn. Maar als bijvoorbeeld mantelzorgers de was meenemen naar huis, bestaat ook nog eens het risico van kruisbesmetting als het wasgoed samen met het wasgoed van anderen gewassen wordt. Natuurlijk is ook dit onwenselijk. Kortom, ook dit pleit er voor om textielreiniging aan de specialist over te laten!

De campagne wil Nederland overtuigen van het feit dat het vraagstuk van verantwoorde textielreiniging maar één antwoord kent: namelijk "de was de deur uit doen!"





## 6.4 Workshops

### Arbeidsvoorwaarden

De nieuwe CAO Textielverzorging 2018 – 2020 en de nodige wetwijzigingen waren aanleiding om een Workshop Arbeidsvoorwaarden te organiseren. Daarin kwamen ook de pilots aan bod die onderdeel zijn van de CAO-afspraken Textielverzorging. Modernisering en flexibilisering zijn een belangrijk onderwerp. Doel is om de arbeidsvoorwaarden meer aan te laten sluiten bij de behoefte van werknemers om flexibeler te kunnen werken. Datzelfde doel geldt ook voor werkgevers die behoefte hebben om de bezettingsgraad beter aan te laten sluiten bij het feitelijke werkaanbod. Duurzame inzetbaarheid is een andere afspraak die er vooral op gericht is om mensen op een goede, gezonde manier langer inzetbaar te laten zijn. Bij voorkeur binnen het eigen bedrijf maar eventueel ook een ander bedrijf.

### Calculatietool

NETEX heeft voor leden een calculatietool ontwikkeld. Daarmee kunnen ondernemers per artikel en de kostprijs en de marges berekenen. Een belangrijk hulpmiddel om de bedrijfsvoering te optimaliseren. Het verschaft

inzicht maakt het mogelijk de juiste keuzes te maken. Om de tool te introduceren, maar vooral de uitgebreide mogelijkheden te demonstreren, werd de workshop georganiseerd.

### Digitalisering & E-commerce

Hierboven is het al beschreven; de digitalisering neemt hand over hand toe waardoor consumenten feitelijk niet meer de deur uit hoeven om kleding, witgoed, etenswaren etc. thuis te laten bezorgen. Met Laundry on Demand biedt NETEX leden de mogelijkheid om deze manier van dienstverlening aan te bieden aan de consument die gemak en service weet te waarderen. Veel textielreinigers zijn geïnteresseerd zoals ook bleek uit de belangstelling voor de workshop Digitalisering & E-Commerce.

Natuurlijk worden ook in 2019 de nodige workshops georganiseerd om bepaalde onderwerpen met elkaar uit te kunnen diepen en bediscussieren. Met als bijkomstig voordeel dat het ook ruimte biedt om weer even bij te praten.....



Gratis toegankelijk voor leden: <https://www.netex.nl/ccm>

## 6.5 TCT Opleidingen: Internationaal Meestercertificaat

Los van alle ontwikkelingen in de (digitale) dienstverlening blijft vakbekwaamheid een basisvoorwaarde om succesvol een bedrijf te kunnen runnen. Daarom biedt TCT in de eerste plaats een compleet programma vakopleidingen. Mensen kunnen hiermee hun kennis opdoen en verdiepen over alle facetten van het vak textielreiniging. Textielwarenkennis, Algemene Procestechiek, Detacheren en Finishing. Zo maar een aantal voorbeelden uit het complete aanbod. Het volgen van die opleidingen is volledig flexibel. Door de online E-learning-modules kunnen cursisten op elke gewenste plek en elk gewenst moment het cursusmateriaal doornemen. Deze cursussen worden afgerond met een praktijk- en examendag. De theorie wordt door een vakspecialist toegelicht in een praktijkomgeving waarin ook geoefend kan worden. Een examen sluit de dag en ook de cursus af.

### Meestercertificaat Textielreiniging

Alle cursussen kunnen gevolgd worden binnen het internationale programma Meestercertificaat Textielreiniging. Dit levert niet alleen een kostenvoordeel op. Het certificaat laat zien dat iemand echt een allround vakspecialist is met

uitgebreide kennis. Daarmee is hij/zij in staat is om altijd weer een topresultaat te halen. De module "Uitme klantgerichtheid" maakt dat de specialist ook in heeft leren spelen op de consument die het de reiniger niet altijd even makkelijk maakt.... De allround kennis levert niet alleen vakwerk op. Ook de bedrijfsvoering wordt efficiënter omdat er kennis is over de machines en processen. De werksituatie wordt veiliger, machineveiligheid is een aparte module, ook omdat cursisten veel inzicht krijgen in de risico's van werken met machines en chemische stoffen.

### Maatwerk en subsidie

TCT levert maatwerk. Verschillende cursussen kunnen incompany verzorgd worden. Hetgeen vaak gebeurt bij zogenaamde "Code 95"-cursussen voor chauffeurs of de training Bedrijfshulpverlening. Dit biedt veel voordeel met als extra bijkomende factor teambuilding. Desgewent ontwikkeld TCT een opleidingsprogramma voor een bedrijf of bedrijven.

Voor erkende trainingen bestaat een verletkostenregeling die een vergoeding biedt van € 50,- per dagdeel, per cursus, per cursist (maximaal 4 dagdelen).



**TCT TRAININGSCENTRUM TEXTIELVERZORGING**

# MASTER IN PTC!

## MEESTERCERTIFICAAT TEXTIELVERZORGING!



**E-Learning**



**Workshops**



**Webinars**

**Retail Textielreiniging (TC)**

- Introductie procestechiek
- Detacheren
- Textielverontreiniging
- E-Dry-Clean
- PER
- CWL
- Natreining
- Machineveiligheid
- Stomerijen
- Repas en ordens
- Klantverledenheid
- Bedrijfshulpverlening

**Textielservice (TS)**

- Introductie procestechiek
- Diverse industriële natreining
- Machineveiligheid
- Textielverontreiniging
- Microbiologie (in de was)
- Veiligheid (in de was)
- Bedrijfshulpverlening
- Klantverledenheid
- Naderlands op de werklocatie
- Chauffeursveiligheid

**MELD U AAN VIA: [WWW.TCT-NL.NL](http://WWW.TCT-NL.NL)**



## 7. Techniek

### 7.1 Solvetex VI: Natreiniging naar internationale kwaliteitseisen

#### Introductie

Tot nu toe waren de Solvetex-projecten, zoals uitgevoerd door TKT namens CINET, gericht op het evalueren van de reinigingsprestaties van schoonmaaktechnologieën in de praktijk om een maatstaf te bieden voor de professionele textielreinigers. In de PTC-industrie wereldwijd is er een toenemende vraag naar onafhankelijke informatie over de prestaties van de nieuwe natreinigingsprocessen, textielproductkwaliteit, procesomstandigheden (inclusief afwerking) en vereiste knowhow. Deze behoefte heeft geleid tot het nieuwe project, Solvetex VI. In het Solvetex VI project zijn daarom zes leveranciers bijeengebracht (Alliance, Büfa, Cole&Wilson, Electrolux, Kreussler en Seitz) om de wet cleaning-systemen te testen naar internationale maatstaven.

Het doel van het project was om de prestaties van wet clean processen te evalueren door een minimum aan prestatie-eisen vast te stellen om een actueel beeld te geven van de kwaliteit van de huidige technologie. Kwaliteitsaspecten waren vlekverwijdering, vergrauwing en krimp. Wet-cleaning processen die aan de minimumvereisten voldoen, werden beloond met een prestatieverklaring van CINET. De prestatieverklaring is een bewijs voor de markt dat het beloonde wet-cleaning systeem voldoet aan de kwaliteitsnormen van CINET voor textielverzorgingsprocessen voor gevoelige kleding. De normen voor de kwaliteitsaspecten, zoals gedefinieerd door CINET, zijn als volgt:

- Voor vlekverwijdering is de norm dat de som van de vlekverwijdering in %, voor alle niet-wateroplosbare vlekken >100 moet zijn en de som van de vlekverwijdering in % voor alle wateroplosbare vlekken moet >125 zijn.
- De standaard voor vergrauwing is dat de

vergrauwing, <10 na 10 reinigingscycli moet zijn.

- Om de uiterlijke beoordeling te doorstaan, moeten alle aspecten na 3 reinigingscycli met een '1' of '2' worden beoordeeld.
- De krimp van de kledingstukken moet na 3 reinigingscycli 2% of minder zijn. De dimensionale verandering wordt gemeten na finishing.

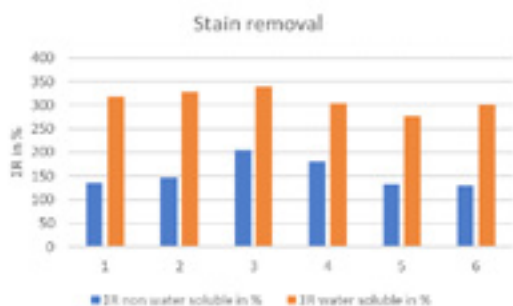


*Proefdoek*

#### Resultaten

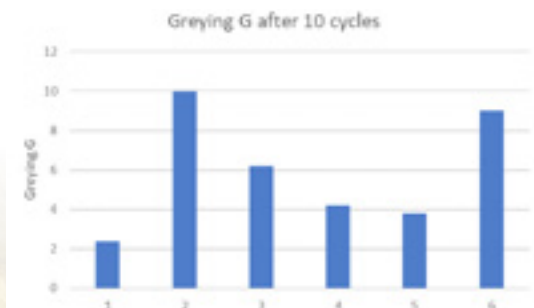
De prestaties van de processen van 6 leveranciers zijn getest door een onafhankelijk testinstituut en worden hier gepresenteerd. Alle leveranciers gebruikten wet-cleaning processen en apparatuur welke representatief is voor de dagelijkse praktijk. Alle processen

waren moderne dry-to-dry-processen met verwerkingstijden van 70 minuten en minder. De resultaten voor vlekverwijdering worden hieronder weergegeven in figuur 1.



Figuur 1) Resultaten vlekken verwijdering R.

De resultaten voor vergrauwing na 10 cycli zijn weergegeven in figuur 2.



Figuur 2) Resultaten vergrauwing G na 10 cycli.

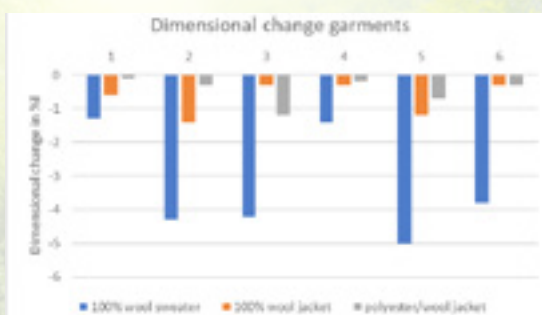
De resultaten voor de krimp van de kledingstukken na 3 cycli zijn weergegeven in figuur 3.

### Testresultaten en conclusies

Voor geen van de geteste processen werd het uiterlijk van de kleding na het reinigen en finishen beoordeeld met een 3. Dus, met als conclusie dat de resultaten voor vlekverwijdering, vergrauwing en het uiterlijk

na het reinigen voldeden aan de normen voor de kwaliteit van natreiniging zoals vastgelegd door CINET. De krimp van de jassen, 100% wol en polyester / wol, voldoet ook aan de normen die zijn gesteld voor de kwaliteit van natreinigen. De krimp voor de trui vertoonde enigszins grotere waarden. Dit is waarschijnlijk te wijten aan het feit dat, in tegenstelling tot in de praktijk, de gevoelige truien werden gereinigd en gedroogd samen met de jassen. Hierdoor kon de droog- en reinigingsprocedure voor jassen en sweaters samen niet optimaal afgesteld worden. Ook was de druk tijdens het finishingproces identiek voor alle partners en kon deze daarom niet aangepast worden aan de eisen van de specifieke reinigingsprocedure. Een optimale instelling van het reinigings- en droogproces voor de trui, samen met een optimale setting voor de finishing van de trui, zou moeten leiden tot betere resultaten voor de krimp.

CINET kon daarom concluderen dat alle zes de natreinigingssystemen deze test goed doorstaan hebben, en het certificaat voor wet cleaning hebben behaald. Deze is in Milaan op de 21ste oktober 2018 bij Expo Detergo overhandigd.



Figuur 3) Resultaten voor de krimp van de kleding na 3 cycli.



## 7.2 Solvetex VII: Solvent Benchmark Studie

### Introductie

In de afgelopen jaren hebben veel leveranciers van chemicaliën en wasmiddelen hun eigen oplosmiddel ontwikkeld. Er zijn daarom een aantal oplosmiddelen opnieuw getest. De oplosmiddelen die werden geëvalueerd in deze benchmarkstudie zijn: HiGlo (Cole & Wilson), Intense (Seitz), K4 (Kreussler) en Sensene (SafeChem). Om een up-to-date benchmark te bieden, werden deze oplosmiddelen op een testlocatie door TKT

geëvalueerd om de reinigingsprestaties volgens de Solvetex-procedure te bepalen. Dit maakt het mogelijk om de Solvetex-benchmarkstudie bij te werken met de meest recente oplosmiddelen. De resultaten van deze reeks metingen worden vergeleken met die voor PER en KWL zoals gemeten in het Solvetex 1-project.

### Testcondities

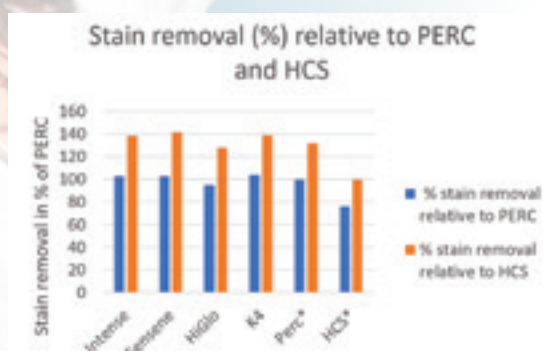
De volgende testcondities zijn gebruikt:

Naam	Machine	Programma	load	Detergent1	Detergent dosing
Intense	Boewe M18	P2	70%	Sigma Intense	0,5 %
Sensene	Boewe M30	P2	70%	Secasene Clean	0,7 %
HiGlo	Boewe M18	P22*	70%	Sultrasoft Deo HI	0,7 %
K4	Boewe M66	P22*	70%	Clip K4	0,7 %

\* P22 zoals gebruikt voor HiGlo en K4 is identiek aan P2 voor Intense en Sensene.

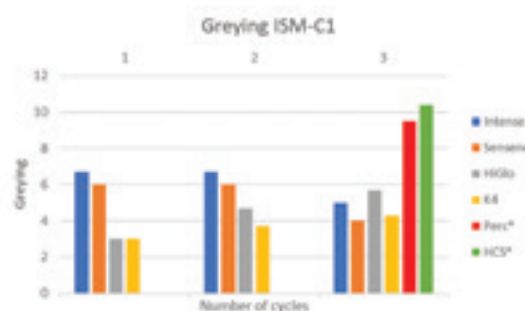
### Resultaten

De resultaten voor vlekverwijdering worden hieronder weergegeven in figuur 1.



Figuur 1) Resultaten vlekken verwijdering t.o.v. PER en KWL(HCS).

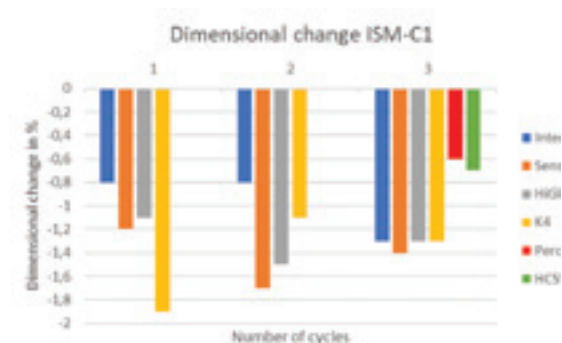
De resultaten voor vergrauwing van het katoenen testdoekje na 3 cycli zijn weergegeven in figuur



Figuur 2) Resultaten vergrauwing G na 3 cycli van de katoenen doekjes.

2. De resultaten voor de vergrauwing van de wollen doekjes zijn terug te vinden in het volledige rapport. Het verschil tussen de wollen en katoenen doekjes zal wel in de conclusies benoemd worden. De resultaten voor de krimp van de kledingstukken

na 3 cycli zijn weergegeven in figuur 3. De krimp van de wollen doekjes en kleding stukken zijn terug te vinden in het volledige rapport. De resultaten zullen wel in de conclusie benoemd worden.



Figuur 3) Resultaten voor de krimp van de kleding na 3 cycli van de katoenen doekjes.

### Conclusies

De algemene conclusie is dat alle 4 geteste oplosmiddelsystemen goed presteren en dat het verschil tussen de prestaties van de 4 geteste oplosmiddelsystemen relatief klein is. PER wordt in dit rapport als standaard gebruikt. Uit de resultaten kunnen wij opmaken dat alle oplosmiddelen minstens aan deze standaard voldoen of zelfs beter presteren.

Met betrekking tot de reinigingsprestaties lijkt het erop dat de prestaties alle 4 de oplosmiddelen vergelijkbaar zijn met de prestaties van PER zo niet beter zijn. Alle 4 geteste oplosmiddelen vertonen een significant betere vlekverwijdering dan KWL. Over het algemeen zijn de verschillen in vlekverwijdering tussen de 4 geteste oplosmiddelen relatief klein. Bij het vergelijken van de resultaten van 4 geteste oplosmiddelen met die voor PER en KWL van Solvetex 1, moet in gedachten worden gehouden dat de procesomstandigheden in Solvetex 1 niet identiek waren.

### Vergrauwing

Met betrekking tot vergrauwing zijn opnieuw de verschillen tussen de vier geteste oplosmiddelen relatief klein, waarbij de vergrijzing voor het katoenen doek ernstiger is dan voor het wollen doek. Vergrauwing met Sensene op wol is erg laag. De vergrauwing van de vier geteste oplosmiddelen is aanzienlijk minder dan die van de PER en KWL.

### Krimp

Ook zijn, met betrekking tot de krimp van de testweefsels WSM C1 en WSM W1, de resultaten van de 4 geteste oplosmiddelsystemen vergelijkbaar, waarbij de krimp van het wollen testweefsel kleiner is dan die van het katoentestweefsel. De krimp van de teststoffen die zijn gereinigd met PER en KWL is lager.

Met betrekking tot de krimp van de kledingstukken is het duidelijk dat de krimp voor de gebreide trui (100% wol) (3-4%) aanzienlijk hoger is dan de krimp van de jassen. De krimp van de jas (wol / polyester) (0-1%) is kleiner dan die van de 100% wollen jas (1-1,5%). De krimp werd gemeten zonder finishing. Sensene vertoonde iets minder krimp met de jassen dan de andere oplosmiddelen, maar HiGlo en K4 laten iets minder krimp van de trui zien dan Sensene. K4 toont de hoogste krimp voor de jas wol / polyester. Concluderend echter, ook met betrekking tot de krimp van de kledingstukken, zijn de resultaten voor de 4 in dit project geteste oplosmiddelen vergelijkbaar.

### Visuele beoordeling

De visuele beoordelingsresultaten zijn vrij positief, met Intense-resultaten iets beter dan die van de rest. Echter, zelfs na 3 cycli zonder tussentijds afwerken, werden geen slechte resultaten voor het visuele uiterlijk bereikt. Er werd verder geconcludeerd dat de kleine afwijkingen in uiterlijk kunnen worden gecorrigeerd zonder enig probleem door te finishen.



## 8.1 Bestuur en Commissies

### NETEX Bestuur en Commissies

#### Bestuur

Dhr. A.F. Goutier (voorzitter)  
Mevr. A.M.A. Peters-Kooiman  
Dhr. A.C. Alblas  
Dhr. M.A.J. Hetem (penningmeester)  
Dhr. N. Pols  
Dhr. P.N.M. Wennekes (secretaris)  
Dhr. L. Wennekes (ass-secretaris)

#### PR/MEEZ Commissie

Dhr. A.F. Goutier (voorzitter)  
Dhr. T. Jonkhout  
Mevr. J. de Rooi  
Dhr. L.P. Wennekes

#### RTMG Commissie

Dhr. F. Sijmons  
Dhr. A.C. Alblas (voorzitter)  
Dhr. B. Bielschowsky  
Dhr. J. Meijer  
Dhr. T. Goutier

#### AVC Commissie

Dhr. M.A.J. Hetem (voorzitter)  
Mevr. A.M.A. Peters-Kooiman  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### Ereleden

dhr. J. van Kuijk

### Deelname van NETEX-leden in overige besturen en commissies

#### Stichting Bosatex

Dhr. A.F. Goutier  
Dhr. J. van Kuijk  
Dhr. M.A.J. Hetem  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### Stichting TKT

Dhr. A.C. Alblas  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### Stichting TCT

Dhr. B. Bielschowsky  
Dhr. M. Vork  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### Stichting Vakblad Textielbeheer

Mevr. J. de Rooi  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### Stichting Raad voor Arbeidsverhoudingen voor Linnenverhuur- en wasserijbedrijven en voor Textielreinigingsbedrijven (RALTEX)

Dhr. M.A.J. Hetem  
Dhr. P.N.M. Wennekes

#### CINET

Dhr. A.C. Alblas

## 8.2 Ledenlijst

**NETEX**  
KWALITEITSGARANTIE  
TEXTIELREINIGING

Ambassade Textielreiniging	Loosduinseweg 373c/d	DEN HAAG
Buis Delft B.V.	Minervaweg 2	DELFT
Chemische Wasserij A. Helder	Raadhuisstraat 9-11	HOOGVEEN
Cleanomat Stomen	Slotlaan 283	ZEIST
Coöperatie Stomerij.nl Service Center	Andoorn 58	OLDENZAAL
Cristal Cleaning b.v.	Groenstraat 14	PRINSENBECK
DD&A	Visserspad 3a	KROMMENIE
De Roosendaalse Stomerij	President Kennedylaan 152	ROOSENDAAL
Dry Cleaning Center Textielverzorging	Kerketuinenweg 73	DEN HAAG
Dry Cleaning Ocean	Weissenbruchstraat 47	DEN HAAG
Dutch Drycleaners B.V.	Vijzelstraat 59	AMSTERDAM
Edelstomerij Miedema VOF	Mercuriusweg 4	LEEUWARDEN
Edelweiss Textielverzorging B.V.	Spaarnestraat 62	DEN HAAG
Emmer Expres Reiniging	Noorderstraat 9	EMMEN
Hendrikse Stomerijen	Rijksstraatweg 109	BAAMBRUGGE
Kwaliteitsstomerij Caronette	Laanstraat 107	BAARN
Kwaliteitsstomerij Good-Clean	Achterstraat 1	LOCHEM
Kwaliteitsstomerij Mengelers B.V.	Langheckweg 12	KERKRADE
Kwaliteitsstomerij Propernette	Brugstraat 10	RAALTE
London Dry Cleaning B.V.	Staringstraat 21c	NIEUW VENNEP
Medo Clean B.V.	Dorpsstraat 31	KOUDEKERK A/D RIJN
Mondial Express	Koninginnelaan 105	APELDOORN
Netex secretariaat	Molenstraat 29	OPHEMERT
Odinette	Hogestraat 7	DRUTEN
Palthe Den Haag	Laan van Meerdervoort 437	DEN HAAG
Palthe Kaneez Rotterdam - S. Esmeijerplein	S. Esmeijerplein 40	ROTTERDAM
Pamba Textielreiniging B.V.	Veemarkt 47	AMSTERDAM
Panda stomerij	Bruinings Ingenhoeslaan 24	VOORBURG



## 8.2 Ledenlijst - vervolg

Propershop Amsterdam B.V.	Buikslotermeerplein 154	AMSTERDAM
Rentex Floron	Koopman Heeresweg 2	BOLSWARD
Silk and Satin Bruidsmode-reiniging	Pottenbakkerstraat 39F	ASSEN
Single Clean 2000 B.V.	M.J. van Olmstraat 16	WINSCHOTEN
Sonse Stoom-Erette	Nieuwstraat 48 B	SON
Sterren dienstverlening	Modemstraat 12	AMSTERDAM
Stomatiek Dongen	Oude baan 2	DONGEN
Stomerij & Wasserij Meinen BV	Hoofdstraat 26	MEPEL
Stomerij Air Clean-Texasana	Van Baerlestraat 107	DEN HAAG
Stomerij Albert	Kerkallee 1	VELP
Stomerij City Cleaning	Baanstraat 11	UTRECHT
Stomerij De Cirkel v.o.f.	G. van Amstelstraat 118	HILVERSUM
Stomerij De Zon B.V.	Australieweg 9	HULST
Stomerij Etten Leur	Hof van den Houte 47	ETTEN-LEUR
Stomerij Excellent	Oranje Nassauplein 14	EERBEEK
Stomerij Green Cleaning Ede B.V.	Bonnetstraat 20 A	EDE
Stomerij Groos	Hoefkade 905	DEN HAAG
Stomerij Hartevelt B.V.	Molensteijn 8	DE MEERN
Stomerij Jeannette	Kastanjelaan 1	LEIDERDORP
Stomerij Koningsplein	Koningsplein 216	TILBURG
Stomerij Nico Pols V.O.F.	Dobbeweg 18	VOORSCHOTEN
Stomerij Pedro	Dorpsstraat 18	ZOETERWOUDE
Stomerij Peeters/Astor V.O.F.	Besterdring 105	TILBURG
Stomerij Primeur	Patijnenburg 8	NAALDWIJK
Stomerij Sassen	Zijlweg 39-43	HAARLEM
Stomerij Suijker v.o.f.	Straatweg 50b	ROTTERDAM
Stomerij Uniek	Oeverkruid 5	RAAMSDONKSVEER
Stomerij Van Boordt	Traay 153-F	DRIEBERGEN
Stomerij van Kan	Prins Frederiklaan 167	LEIDSCHENDAM
Stomerij Wasserij De Jong B.V.	Molenstraat 28	RHENEN
Stomerij Wasserij Peter Korf	Oonksweg 38	BORNE
Stomerij Wasservice Helvoet (WSH)	Noorddijk 3	HELLEVOETSLUIS

DOE DE WAS

## 8.2 Ledenlijst - vervolg

Stomerij Westmaas	Paramaribostraat 114 (1 hoog)	AMSTERDAM
Stomerij Zeenberg	Nieuwe Binnenweg 279	ROTTERDAM
Stomerij Zevenkamp	Rietdekkerweg 135	Rotterdam
Stomerij Zeyrek	Gildemeestersplein 302	ARNHEM
Stomerij.nl	Frankrijkweg 1	HARDENBERG
Stomerij-Wasserette Clean Center	Ferdinand Bolstraat 7-9	AMSTERDAM
Texon Textielreiniging	Molenstraat 43	TILBURG
Texana Textielreiniging	Oostzeedijk Beneden 233-235	ROTTERDAM
Textielverzorging Van den Elshout	Scheldestraat 18	OSS
Topcleaning B.V.	Fahrenheitstraat 50	HARDERWIJK
Topcleaning Harderwijk B.V.	Fahrenheitstraat 50	HARDERWIJK
Topcleaning Kampen	Oudestraat 234 I	KAMPEN
Van Hal Stomerij	Slootsekuilen 14-16	HELDEN-BERINGE
Veldkamp wassen en stomen	Fred. Hendriklaan 252	DEN HAAG
Wasserij Stomerij De Kim B.V.	Pater Ullingstraat 13	BUDEL-SCHOOT
Wasserij/Stomerij DingJan	Rooseveltstraat 7	LEIDEN
Wasservice Botlek v.o.f.	Kaaistraat 4	SPIJKENISSE
Westlandse Kwaliteit Stomerij	Fuchsiastreet 134	DEN HAAG

### Geassocieerde leden 2019

Cole & Wilson	Afrikalaan 182	GENT
Kreussler	Seoellaan 14	NIEUW-VENNEP
Landuwasco	Bellstraat 10	VLAARDINGEN
Miele Nederland BV	De Limiet 2	VIANEN
Polymark B.V.	Groningenhaven 30	NIEUWEGEIN
Renewi Nederland B.V.	Leigraaf 55	TWELLO

### Erelid 2019

De heer J. van Kuijk

# DE DEUR UIT!



## 8.2 Indirect aangesloten leden

Cristal Cleaning Alkmaar	Van Ostadelaan 262	ALKMAAR
Cristal Cleaning Capelle a/d IJssel	Amsteldiep 67	CAPELLE A/D IJSSEL
Cristal Cleaning Castricum	Geesterduin 24	CASTRICUM
Cristal Cleaning Culemborg	Prijsestraat 16	CULEMBORG
Cristal Cleaning Drachten	Moleneind NZ 24	DRACHTEN
Cristal Cleaning Eindhoven	Geldropseweg 50	EINDHOVEN
Cristal Cleaning Heerenveen	Burg. Kuperusplein 50	Heerenveen
Cristal Cleaning Heerhugowaard	Middenweg 241	HEERHUGOWAARD
Cristal Cleaning Hengelo	Bornsestraat 54-56	HENGELO
Cristal Cleaning Huizen	Oostermeent-Noord 198	HUIZEN
Cristal Cleaning Krimpen a/d IJssel	De Korf 37	KRIMPEN A/D IJSSEL
Cristal Cleaning Raamsdonksveer	Julianalaan 28	RAAMSDONKSVEER
Cristal Cleaning Rosmalen	Molenhoekpassage 1	ROSMALEN
Cristal Cleaning Rotterdam	Keizerswaard 67	ROTTERDAM
Cristal Cleaning Scheveningen	Gentsestraat 28a	SCHEVENINGEN
Cristal Cleaning Winkelcentrum Zwolle Z.	Patriottenlaan 2	ZWOLLE
Pamba Textielreiniging B.V.	Veemarkt 47	AMSTERDAM
Stomerij Eindhoven BV	Avignonlaan 20	EINDHOVEN
Stomerij Hardenberg	Postbus 83	HARDENBERG
Stomerij Zevenbergen	Koperslagerij 56	ZEVENBERGEN

## 8.2 Indirect niet aangesloten leden

Ambassade Wasserij	Weissenbruchstraat 69	DEN HAAG
Christel's wassalon	Heutzstraat 6	VENLO
Dry Cleaning Special	Patijnenburg 8	NAALDWIJK
Hendrikse Stomerijen	s-Gravelandseweg 29	HILVERSUM
Hendrikse Stomerijen	Cornelis Schuytstraat 32	Amsterdam
Kinhdo Tailor	Stikke Hezelstraat 50	NIJMEGEN

Loekinette  
 Palthe Kaneez Rotterdam B.V.  
 Panda dry cleaning  
 Roelofzen & co  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Buurtsuper Pekel)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Cartouche Mode)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Dagwinkel Hubers)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (De Letterie)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Henk Tromp)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Hip Mode)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Singer de Groot)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Spar Looijschelder)  
 Servicepunt Stomerij OdINETTE  
 (Stofwolk)  
 Stomerij Abbink  
 Stomerij De Kim  
 Stomerij Nico Pols  
 Stomerij Nico Pols  
 Stomerij Nico Pols  
 Stomerij Wasserij Beemster depot Purmerend  
 Stomerij Wasserij Joli  
 Stomerij Wasserij Middenbeemster  
 Topcleaning  
 Topcleaning

Postbus 1026  
 Aert van Nesstraat 35  
 Burgemeester Sweenslaan 52  
 Molenweg 21a  
 Zandstraat 72  
 Sportlaan 5  
 Van Lyndenstraat 2  
 Julianastraat 30  
 Kerkplein 9-9a  
 Dorpsstraat 2  
 Reinier van Ooijplein 21-25  
 Julianastraat 30  
 Winkelhof 12  
 Oranjeplein 221  
 Ommevoort 8  
 Hoornesplein 53  
 Stadhoudersplein 6  
 Kloosterstraat 96  
 Bamestraweg 17  
 Jufferenwal 21  
 Schans 37-39

BREDA  
 ROTTERDAM  
 LEIDSCHENDAM  
 BERGHAREN  
 BENEDEN LEEUWEN  
 HORSEN  
 MILLINGEN AAN DE RIJN  
 EWIIK  
 LEUTH  
 DREUMEL  
 OOIJ  
 Ewijk  
 LEIDERDORP  
 WEERT  
 OEGSTGEEST  
 KATWIJK  
 WASSENAAR  
 HEYTHUYSEN  
 MIDDENBEEEMSTER  
 ZWOLLE  
 DRONTEN



**NETEX**  
KWALITEITSGARANTIE  
TEXTIELREINIGING

NETEX Postbus 10 4060 GA Ophemert Tel.: 0344 - 650431 Fax: 0344 - 652665 [www.netex.nl](http://www.netex.nl) [netex@netex.nl](mailto:netex@netex.nl)

***Nederland: Doe de was de deur uit!***

