



MARKETING

EEN BEZIGE BIJ IS MOEILIJKER TE VANGEN

Assessments, intelligentietesten, praktische proeven... Een werkgever kan in zijn zoektocht naar de witte merel om zijn team te versterken, beroep doen op tal van instrumenten. Als hij te weten wil komen hoe het met het stressniveau van de sollicitant gesteld is, volstaat het wellicht om eens te informeren hoe de persoon aan de andere kant van het bureau de wekelijkse hoeveelheid wasgoed атаqueert.

Het is daarbij niet eens zo belangrijk of iemand goed sorteert en de witte en bonte was van elkaar gescheiden houdt. Ook de keuze voor warm of koud water doet er niet toe. Net zo min als de tijd die wordt ingesteld op de droogkast. Als je iemands persoonlijke stressbestendigheid wilt voorspellen, stel je gewoon één belangrijke vraag over de was. "Hoe vaak wordt die gedaan?" De meeste mensen beperken zich namelijk tot één van de twee strategische keuze als ze een (huishoudelijke) klus, zoals het reinigen van kleding en linnen, moeten tackelen. Je hebt de 'all-at-oncers' en de 'little-at-a-timers'. De eerste soort laat alles bij elkaar komen, tot de manden met vuile was uitpuilen. Dan pakken ze die hele berg tegelijk aan. De droogkast kan de wasmachine niet meer volgen, de wasdraad onder de carport hangt helemaal vol, en dan moet het strijkwerk nog beginnen. Ze zijn er een hele dag zoet mee. En dus lijkt het ook een gigantische klus. De little-at-a-timers zijn eigenlijk nooit klaar met de was, omdat ze heel vaak kleine ladingen doen. Raad eens wie het minste stress heeft?

Zoals een berg beklimmen

Die volle manden zullen de huisvrouwen en -mannen dikwijls ontmoedigen. Terwijl een beperkte workload, de indruk geeft dat je je doel makkelijker kunt bereiken.

Nochtans is de totale hoeveelheid wasgoed in het tweede geval helemaal niet kleiner. Integendeel zelfs. Waarschijnlijk wordt er iets vlugger van kleding gewisseld. Het doel is snel bereikt en dat geeft je voldoening. Daardoor ben je ook bereid om die klus regelmatig te herhalen. Dat leren gedragspsychologen ons. Als het allemaal wat moeilijker te behapstukken is, als je je moet dwingen om de strijd met vele kilo's bad- en bedlinnen, tientallen onderbroeken, talloze hemden, broeken, rokken en bloesjes aan te gaan, dan zal de omvang van de inspanning de voldoening in de meeste gevallen verdrijven. Een volgende keer zal je nog meer opzien tegen die taak. Een HR-manager kan uit de wasstrategie afleiden of kandidaat-werknemers heel energiek, klaar voor meer, zullen zijn na de voltooiing van hun taak. Of eerder opgelucht, zelfs uitgeput.

De makkelijkste prooien liggen in hun zetel

De alles-in-één-keer-doeners voelen zich gestraft. Indien er een mogelijkheid bestaat, zullen ze toekomstige wasklussen vermijden. Daarom moeten net deze mensen onze targets zijn. Bestook hen – persoonlijk, als je dit gedrag bij hen herkent, of anders in het wilde weg – met beelden die hen er aan herinneren dat al dat werk haast onoverkomelijk is. Ze zijn daar gevoelig voor. Bij de andere groep zal je dienstverlening minder aanslaan. Zelfs al heeft een dame in die categorie een heel zware dagtaak, ze zal 's avonds toch nog altijd met plezier haar wasje draaien. Omdat ze zich daarna beloond voelt. Dat valt weg als ze het werk uitbesteedt. En dus zal ze alle onderhoud, dat binnen de technische mogelijkheden van haar machines ligt, altijd graag zelf blijven doen. Het is dus een misvatting dat carrièrevrouwen, die het druk-druk-druk hebben, het eenvoudigst te overtuigen zullen zijn om beroep te doen op een textielverzorgingsprofessional.



VERPLEGEND PERSONEEL TE HULP SCHIETEN

Geen horeca, een avondklok, weinig cultuur en nog minder sociale bubbel. Het Nieuwsblad ging daarom op zoek naar het kleine geluk van de Vlaming in moeilijke tijden,

naar hun eigen medicijn tegen corona. Ze kwamen zo ook uit bij textielverzorgster Caroline Simoens, die het volgende vertelde. "Op 1 december run ik al tien jaar zelfstandig mijn nieuwkuis en wasserette Nieuwkuis Caro in Veurne. Ik strijk supergraag. Ooit ben ik er één jaar mee gestopt, en daarna zei ik: geef me mijn strijkijzer terug. Het is een hobby die mijn beroep is geworden. Ik kán ook strijken, door een goeie opleiding en meer dan dertig jaar ervaring. Alles moet perfect zijn. Het toffe: je doet iets dat een ander niet graag doet. En daarom, nu ik mijn deuren moet sluiten (???, noot van de redactie), kunnen de zorgkundigen van het AZ West op mij rekenen. Ik wil hun persoonlijke was heel graag doen, zodat ze 's avonds na het werk kunnen genieten van die paar vrije momentjes zonder te moeten denken aan de strijk. Zolang ze de hulp kunnen gebruiken, sta ik klaar. Het ziekenhuis was al heel enthousiast. Bij de eerste coronagolf kregen ze vooral eten, taarten, koeken. Daar ben je natuurlijk niet zo veel mee als je thuiskomt. Vandaar dat ik met plezier een huishoudelijke taak overneem. Dan zijn ze toch al van iets ontlast."

ER IS ER ÉÉN JARIG, HOERA, HOERA!

Ideal, de droogkuis in de Anselmostraat van Antwerpen, bestaat honderd jaar. Daarmee is het ook één van de oudste familie zaken van 't Stad. Dat verdient uiteraard de nodige aandacht. En dus besteedde ATV een mooie reportage aan deze heuglijke gebeurtenis. In 1920 werd Ideal in Borgerhout opgericht door de Engelsman Henry Watson. Later kwam er een fabriek in Wilrijk bij. Het was uiteindelijk zijn boekhouder Victor Neven die de zaak overnam. Een eeuw later staat de vierde generatie van de familie Neven – in de persoon van Bernard – nog altijd in de droogkuis. Vader Piet mocht voor de camera zijn vakmanschap tonen aan het 'strijkbolleke' zoals hij dat zelf noemde. Leuke reportage, zeker omdat het woord corona er op geen enkel moment in voorkwam.



GEEN GOED NIEUWS VOOR HOTELWASSERIJEN

Dat de typische wasserijen die vooral voor hotels werken het zo moeilijk hebben, hoeft niet meer gezegd. Hotels mogen weliswaar open blijven, maar vooral de buitenlandse gasten sturen hun kat. Het verschil met voorgaande jaren bedraagt maar liefst 75 procent. Jammer genoeg bracht Het Nieuwsblad weinig bemoedigend nieuws na een rondvraag bij de toeristische diensten van de grootste Vlaamse steden en Brussel. Het zal nog vier tot vijf jaar duren vooraleer alle buitenlandse toeristen opnieuw de weg hier naartoe terug gevonden hebben. Het lijkt er op dat deze sector als laatste uit de crisis zal geraken. En dus zullen er op korte termijn vooral budgetten uitgetrokken worden om de Belgen te overtuigen vakantie in eigen land te houden. Het zal hoe dan ook een geleidelijk proces worden. Alle hotels – en met hen de toeleveranciers – hopen dat er ondertussen weer niets anders gebeurt.



MILIEU



EEN GODSGESCHENK MOET JE KOESTEREN

Klimaatvoorspellers weten het wel: periodes van droogte zullen ook in onze contreien veelvuldiger en langer voorkomen. Logisch gevolg daarvan is dat drinkwater het nieuwe goud wordt. En toch gebruiken we dat kostbare goedje voor alles en nog wat. Bijvoorbeeld om het toilet door te spoelen of om de tuin te besproeien. Door regenwater op te vangen en te hergebruiken, kan je zowel het milieu als je portemonnee ontlasten. We staan er te weinig bij stil dat zoet water altijd uit de lucht is komen vallen. Als niet eerst Sint-Pieters sluizen zijn open gezet, kan het ook niet uit de kraan komen. En laat ons vooral de voordelen van dit hemels, gratis product niet vergeten. Het is van nature schoon en zacht. Kalk zit er niet in. Wil je de opgevangen regen, hagel en sneeuw nog beter benutten, dan kies je toch best voor een hemelwatersysteem. Dat laat ook bedrijven toe om de zware waterrekeningen door te spoelen. Uiteraard is ook VLAKWA zeer begaan met dit thema. Bedrijven die bezig zijn met het inzetten van hemelwater of daar meer info over wensen, kunnen rechtstreeks contact opnemen met Veerle Depuydt van VLAKWA (vd@vlakwa.be) of Pieter-Jan De Buyck, doctoraatsmedewerker aan de Universiteit Gent (pieterjan.debuyck@ugent.be).

GEZOCHT: STICHTENDE LEDEN VOOR CIRCLETEX

Sinds goed twee jaar is FBT samen met Creamoda de drijvende kracht achter Circletex. Dat is een proactief en (voorlopig) vrijwillig systeem voor de selectieve inzameling van (bedrijfs)textiel dat zijn beste leven wel gehad heeft. Er bestaat Europese interesse voor dit project. In de ideale wereld zou het systeem trouwens ook in de andere Europese landen overgenomen worden. Tot september van dit jaar werd de opstart van Circletex gefinancierd door Vlaanderen Circulair. Momenteel wordt de laatste hand gelegd aan het oprichten van de vzw die in 2021 met haar activiteiten moet beginnen. Er wordt nog gezocht naar stichtende leden. Leden die hiervoor interesse zouden hebben, kunnen zich steeds aanmelden bij FBT. Dat mogen ook leden zijn uit het Brussels of Waals gewest. Alles wat met textiel te maken heeft, is

IN MEMORIAM

Wij melden u het overlijden van

De Heer Charles Deconinck

Geboren in Reningelst
op 23 maart 1933

Van ons heengegaan in
Brugge op 20 november 2020

Stichter van was- en
nieuwkuisbedrijf Moderna in
Ichtegem.



namelijk nationale wetgeving. Het project is gestart vanuit Vlaanderen Circulair maar steeds werd een nationale focus voor ogen gehouden. Enkel een nationaal systeem zal toelaten om aan de nodige volumes te geraken.



ATAR

atar.be



ATAR uw partner voor het reinigen van :

Tapijten * Zetels * Gordijnen * Leder * Speciale droogkuis



ATAR BV Mallekotstraat 71 - 2500 Lier 03 435 02 03



COOL CHEMISTRY

Totaal wasconcept
voor een
desinfecterende
behandeling
van platgoed en
uniformen van de
gezondheidszorg

RKI geregistreerd
bij 60° C



- Uitstekende desinfecterende eigenschappen vanaf 40°C
- Virucide werking met Cool Asepsis als geregistreerd biocide
- Spectaculaire witheid en uitstekende vlekverwijdering
- pH-neutraal proces
- Langere levensduur van het textiel

PASSIONATE ABOUT LAUNDRY


CHRISTEYNS
LAUNDRY TECHNOLOGY

WELLICHT DE ENIGE TEXTIELVERZORGER MET EEN EIGEN POSTZEGEL

Wie 31 oktober afstemde op een Belgische TV-zender, moest een keuze maken tussen allerlei bekende en minder fraaie horrorfilms. Halloween, weet je wel. Op de Duitse stations zag je die dag echter vooral zwart-wit beelden passeren. Afgewisseld door gesprekken met heel oude heren, van wie je zelfs door hun grijze haren en rimpels heen kon zien dat het ooit sportlui waren geweest. Het maakte allemaal onderdeel uit van een hommage aan Fritz Walter, één van de beste voetballers aller tijden en gewezen wasserij-eigenaar.

In 2002 werd zijn begrafenis door vele duizenden bijgewoond. Als hij toen niet overleden was, zou hij op 31 oktober van dit jaar zijn honderdste verjaardag gevierd hebben. Dat was de aanleiding voor een terugblik in zowat alle media bij onze oosterburen. Fritz Walter hoort namelijk thuis in het rijtje Franz Beckenbauer, Uwe Seeler, Oliver Kahn. Op die anderen had hij voor dat hij altijd zo gewoon was gebleven, als zoon van eenvoudige arbeiders. Net daardoor werd hij immens populair. Uiteraard ook door zijn successen. De linksmidde won als aanvoerder van het West-Duitse elftal de wereldtitel van 1954. In 61 interlands scoorde hij 33 doelpunten. Tijdens het vijftigjarig jubileum van de UEFA werd hij gekroond tot Golden Player. Als prof speelde hij nooit voor een andere club dan Kaiserslautern. Gedurende enkele jaren was hij daar zelfs speler-trainer. Bijna 400 wedstrijden



droeg hij het shirt van dit team. Het stadion werd dan ook naar hem vernoemd. In diverse documentaires was er veel aandacht voor de carrière van Walter naast de sport. Daaraan werkte hij al tijdens zijn actieve loopbaan als voetballer. Hij probeerde voet aan de grond te krijgen in het maatschappelijke leven. Maar de lokroep uit het buitenland klonk luid. In 1951 deed Atletico Madrid hem een recordaanbod: 500.000 mark tekengeld – in die tijd een klein fortuin –, een stevig maandloon en een huurvrije woning. Toenmalig bondscoach Sepp Herberger zag zijn spelmaker echter liever niet naar Spanje vertrekken. Hij kreeg het geregeld dat voetbalclub Kaiserslautern haar sterspeler een renteloze lening verschafte voor het opstarten van een business.

Te ongezonde omgeving voor een sportman

En dus opende Walter in 1952 een wasserij. In de hoop dat de populariteit hem veel klandizie zou opleveren, zeker omdat hij voor deze tweede loopbaan in de binnenstad van Kaiserslautern bleef. Grote gele neonletters moesten duidelijk maken dat hij de eigenaar was van deze zaak. De natte omgeving zou hem trouwens ook liggen. Omdat hij tijdens de oorlog door malaria was getroffen, presteerde hij altijd beter bij regenweer. Ook nu nog wordt een stevige plensbui nog vaak 'Fritz-Walter-weer' genoemd. Het leek allemaal te lukken. Walter prijkte samen met zijn vrouw Italia zelfs op de voorpagina van het bekendste voetbalmagazine Kicker, voor één van zijn wasmachines. Met één ding had hij echter geen rekening gehouden. De machines waren in die tijd allesbehalve milieuvriendelijk. Allerlei logen en dampen hadden een nadelige invloed op zijn conditie. Hij kon dus niet blijven meewerken in het atelier. Zijn echtgenote kwam er alleen voor te staan in de zaak. Ook zij gaf er later de brui aan. Supporters waren immers weggebleven omdat ze hun idool niet meer tegen het lijf konden lopen in de wasserij. Die bleek daardoor niet langer rendabel te zijn. Het echtpaar kocht vervolgens een bioscoop en een lotto-agentschap. Later ging Walter sportboeken schrijven en wedstrijden commentariëren.

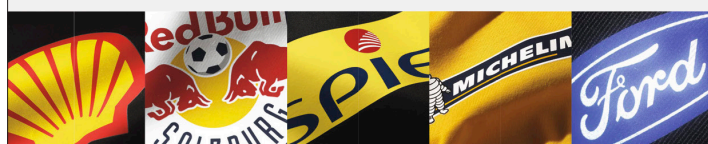


Elk kledingstuk is uniek.

Een werknemer met een gepersonaliseerd label op een mooi gewassen outfit zit beter in zijn vel. Wij bij Harmsen zorgen daarvoor. We voorzien wasserijen van labeloplossingen op maat: elk formaat, elke kleur elk lettertype. Kijk voor meer info op www.harmsen.be



harmsen
Personalised clothing labels



TE KOOP

Grote voorraad tweedehands waskarren op wieltjes

Prijs: overeen te komen

Steeds vrij om een kijkje te komen nemen

Contact: NV Dekeukelaere
09/386.15.12



BÜFA *care*

"Bewust voor een schone toekomst"

- Professionele middelen voor een perfecte textielverzorging
- Wetcleaning (informatiedagen)
- Sensene
- Innoveren
- Kennis delen
- Samenwerken



DE/039/004




SENSENE™

www.bufacare.nl • info@bufacare.nl

HET IS MISTIG IN DE GLAZEN BOL

Tijdens een digitale meeting van ETSA op 12 november deelde ook de federatie van de Amerikaanse textiel-servicebedrijven een aantal rapporten. Die behandelden niet alleen de markt aan de overkant van de grote plas.

Eerst even wat de cijfers van de voorbije kwartalen betreft. Het hoeft niet te verwonderen dat die ook in de States ver onder de verwachtingen lagen. In vergelijking met platlinnen deed werkkleding het nog redelijk goed en daar zat men in oktober toch alweer boven de 65 procent van de prognoses vóór covid. Op vlak van platgoed moet er trouwens een groot onderscheid gemaakt worden tussen gezondheidszorg en horeca. In ziekenhuizen waren de bedden overbezet, in hotels bleven ze leeg. Met alle gevolgen van dien voor de wasserijen. Het is hier niet anders. De impact was groot. Diverse linnenservicebedrijven sloten voorgoed de deuren, anderen zagen hun marges slinken, moesten geld gaan lenen of zagen zich genoodzaakt om personeel te ontslaan. De meeste Amerikaanse textielverzorgers verwachten dat ze pas over een goed jaar aan de vroegere volumes zullen geraken. Intussen zijn ze op zoek gegaan naar alternatieve bronnen van inkomsten. Ze vonden die onder andere in de rechtstreekse verkoop van maskers, handschoenen en schorten, bij tandartsenpraktijken die plots meer nood hadden aan beschermingsmiddelen en bij daklozencentra en gevangissen. En ze zagen ook lichtpuntjes. Onder meer in de hernieuwde interesse voor herbruikbare beschermkleding en een hogere focus op hygiëne en properheid.

Nog even door de zure appel heen

Joe Ricci van TRSA presenteerde ook de belangrijkste conclusies uit een rapport dat het vooraanstaande magazine The Economist publiceerde over de toekomst van de textielservicebranche. De verwachting is dat de markt hier in West-Europa tussen nu en 2024 jaarlijks met 1 tot 1,5 procent zal groeien. Dat is lager dan in pakweg China of Australië. Maar het oude continent moet dan ook echt bekomen van de heersende pandemie. Zeker 2021 wordt

nog een moeilijk jaar, in het bijzonder wat hotellinnen betreft. De branche van de workwear zou relatief stabiel blijven. Maar daarna zouden textielverzorgers mee kunnen profiteren van de lessen die getrokken worden uit corona. Er ontstaat intussen bijvoorbeeld al een grotere bewustwording over het belang van herbruikbare beschermingsmiddelen.

Geen nieuwe trends

Het valt natuurlijk altijd af te wachten welke strategische beslissingen onze regeringen zullen nemen, maar de verwachting van The Economist is alvast dat de Europese overheden de vraag naar textielservices zullen aanwakken, door zelf te investeren in duurzame oplossingen en meer personeel in onder andere de gezondheidssector. Wat werkkleding betreft zal de switch van overall voor de zware industrie naar lichtgewicht outfits voor jobs in geautomatiseerde sectoren, zich verder zetten. Anderzijds zal van de wasserijen verwacht worden dat ze hun ecologische voetafdruk nog verlagen. Verder luidt de prognose van de onderzoekers dat de heersende sectortrends ook voor de komende vijf jaar nog zullen gelden. Dat betekent: consolidatie en overname van bedrijven, wat tot grote spelers en een intensere concurrentie zal leiden, een toenemende vraag naar vernieuwende producten door het cliënteel, en nog meer investeringen in automatiseringstrajecten om de loonkosten onder controle te houden.



ZELFS FRAGIELERE SCHOULDERS KUNNEN EEN KLOPJE VERDRAGEN

Het is een steeds weerkerend tafereel in de laatste maanden van het jaar: zowel werknemers als hun bazen zitten vaak te schuifelen op hun stoel. De eerste categorie omdat ze hopen op een positief gesprek dat uiteindelijk zal leiden tot een beloning. De tweede omdat men niet weet hoe men een aantal negatieve punten moet aankaarten. Dat is er wellicht ook de oorzaak van dat meer dan 30 procent van de bedrijven nooit een evaluatiegesprek met de medewerkers houdt. Bij KMO's ligt dat percentage zelfs nog hoger. Jammer, want het loont zeker de moeite om minstens één maal per jaar open kaart te spelen. Ook als je maar heel weinig medewerkers hebt. Ook in deze aparte tijden.

Volgens een Nederlands onderzoek denkt een groot aantal bedrijven er aan om de jaarlijkse evaluatie van het personeel nu maar eens te laten passeren. Omdat er teveel zaken gebeurden die we twaalf maanden geleden niet konden voorzien. Tijdelijke sluiting van de zaak, een tekort aan werk, coronaveiligheidsregels binnen het bedrijf, doelstellingen die ook jij als baas niet kon waarmaken, de onzekerheid over wat komen gaat... Maar specialisten vinden het een slecht idee om het functioneringsgesprek uit te stellen. Juist nu is continue dialoog belangrijk. Er wordt zelfs aangeraden om kleine bijpraatsessies te organiseren met je personeel, bijvoorbeeld om de 2 weken. Je toonbankmedewerker, je administratieve kracht, de mensen aan de mangel, jouw chauffeurs... allemaal zitten ze op dit moment met vragen over hoe het verder moet. Want mogelijk worden de doelstellingen en de visie van het bedrijf bijgesteld. Door hierover open te communiceren, voorkom je dat er in het atelier allerlei onjuiste geruchten de ronde doen. Die laagdrempelige groepsgesprekjes zijn niet te onderschatten. Door social

distancing vallen veel andere spontane contactmomenten immers weg.

Van vragenlijst tot actieplan

Maar ook dat individuele gesprek moet er dus zeker komen. Het is een beproefde methode om samen met de uitnodiging een beknopte vragenlijst mee te geven, die zowel de medewerker als de leidinggevende moet invullen. De vragen volgen min of meer de thema's van het gesprek. Denk bijvoorbeeld aan: Hoe kijk ik terug op de afgelopen periode? Op welke punten heb ik goed gescoord? Op welke aspecten zou ik mijzelf willen verbeteren? Wat zijn mijn ambities op middellange termijn? De vragenlijst stimuleert de medewerker om vooraf na te denken over wat hij/zij wil zeggen. Het biedt ook houvast: men zal het gesprek eerder gaan beschouwen als iets om naar uit te kijken dan om tegen op te zien. Er zijn een aantal thema's die in elk evaluatiegesprek zouden moeten terugkomen. **Taakhoud en taakvervulling:** Hoe gaat de medewerker met zijn taak om, worden de verwachtingen waargemaakt? **Ondersteuning:** Voelt de medewerker zich voldoende gesteund en wat verwacht hij/zij van de leidinggevende? **Verkomstandigheden:** Van werkuren tot materiaal, hoe ervaart de medewerker dit? Heeft hij/zij voldoende middelen ter beschikking? **Samenwerken met collega's:** Hoe functioneert de medewerker in groepsverband? **Mogelijkheden voor ontwikkeling:** Hoe wil de medewerker zich ontwikkelen en welke mogelijkheden ziet de manager? **Doelstellingen:** Welke doelen formuleren we samen en hoe denken we die te bereiken? Deel tijdens het gesprek regelmatig complimenten uit. Natuurlijk moeten die pluimpjes welgemeend zijn en gaan over recente feiten. Wees ook niet bang om minder sterke punten aan de kaak te stellen. Eindig steeds met een actieplan. Vergeet daarbij niet: om grote doelen te bereiken, zijn vaak kleine tussenstappen nodig.





DE OODIE VERVANGT EEN KNUFFEL

Het is intussen een markt waarin miljarden omgaan: die van de cocoongarderobe, ook wel homewear of loungekleding genoemd. Hoe comfortabeler en gezelliger, hoe populairder een item wordt. Elk jaar is er wel een gekke nieuwkomer die de kroon spant als ultieme comfortoutfit. Eerst was er de onesie, daarna de slanket – een plaid met mouwen – en de snuggie. Deze winter is de 'oodie' aan de macht.

Zonder dat je dit kledingstuk gezien hebt, alleen al door de naam te noemen, weet je het wel: dit moet iets heel zachts zijn. Het concept houdt ongeveer het midden tussen een dekentje en een hoodie sweater. In feite zijn het twee lagen dikke fleece, met daaraan mouwen en een kap. Je zou ook kunnen stellen dat het gewoon een giga oversized hoodie is. Maar dan wel eentje met een hoog teddybeercentage. Eenvoudig, zo lijkt het. Designers spreken echter van een geniale mix.

Nog gezelliger dan een pyjama

“Is er iemand die dit wil dragen?” vraagt u zich misschien af. Het leek tien jaar geleden ook onwaarschijnlijk dat volwassenen zonder schaamte gekleed wilden gaan als een baby. En toch werd de pyjama-jumpsuit een echte hype. Net als de plaid in de vorm van een zeemeerminstaart die in 2016 talloze voeten warm hield. Nu al staat vast dat de oodie een echte hit gaat worden. Levertijden lopen op tot meerdere maanden. De corona-tijdgeest zal daar voor iets tussen zitten. Ons leven speelt zich veel meer thuis af, nu we zelfs niet meer naar kantoor mogen om te gaan werken. Bovendien missen we de knuffels van vrienden, familie en anderen die ons dierbaar zijn. En dus zoeken we dat behaaglijke gevoel maar bij ons zelf. Deze kledij die zo zacht aanvoelt, kan onszelf geruststellen. Psychologen durven zelfs te stellen dat we er ons fysiek en mentaal



veilig in voelen. Het is daarbij mooi meegenomen dat dit comfortelement ook nog als cool wordt beschouwd. Om het in influencer-termen te zeggen: de oodie is instagramwaardig.

Welke kapstok gebruiken?

Al blijft het in die social media-middens natuurlijk wel belangrijk waar je dit item hebt aangeschaft. Bij de uitvinders – het Australische bedrijf 'The Oodie' – weet je je verzekerd van een speels printje en sherpa fleece (met veel katoen erin verwerkt) aan de binnenkant. Kostprijs: zo'n 100 euro. Niet alleen omwille van die prijs wordt er aangeraden om toch maar voorzichtig te zijn bij het onderhoud. Maar wie wat rondzoekt kan ook al exemplaren vinden voor 15 euro, weliswaar enkel op kindermaat. Uiteraard heeft ook de luxury-markt zich hier op gestort. Nog betere, warmere, als boter aanvoelende materialen, drijven de prijs op. En toch wordt dit één van de topcadeaus voor onder de kerstboom. Wie helemaal wild is van het idee, kan zelfs een familypack kopen, waardoor iedereen in een gezin 's avonds in dezelfde oodie gehuld op de zetel kruipt.

In zo'n warme kledingdeken ga je natuurlijk als vanzelf ook flink zweten. Je morst er koffie op, de hond of kat komt er tegenaan liggen. Het kan dus haast niet anders dan dat deze hype de komende maanden ook richting wasserij of droogkuis uit komt.





SNELLE WEG NAAR PROPER WASGOED: DE FIETSKOERIER

Fietskoeriers kennen we vooral van de thuisbezorging van maaltijden. In grote steden worden ze ook ingeschakeld om documenten en pakjes sneller door het verkeer

te loodsen. Maar in deze branche is er dus nog ruimte voor ondernemende geesten. Sel Reynders uit Hasselt is er zo één. Onlangs startte hij een nieuw bedrijf op. Bij 't Koerierkje ben je niet alleen aan het juiste adres voor de bezorging van gerechten. Reynders wil ook thuiswerkers en ouderen te hulp schieten als ze geen zin hebben in boodschappen doen of daartoe fysiek niet meer in staat zijn. Wie bijvoorbeeld medicijnen nodig heeft, kan hem bellen om naar de apotheek te gaan. Maar er is meer. Sel komt zelfs je vuile was ophalen, brengt die naar de droogkuis en zet alles weer proper terug voor de deur. Daarvoor is hij 24/7 beschikbaar. Met zijn bakfiets kan hij tot 13 kg (vuile) was transporteren. Los van de kost van het onderhoud rekent hij 10 euro voor het vervoer, als dat binnen een straal van 10 kilometer van het Hasseltse stadscentrum blijft. Helemaal nieuw is het idee trouwens niet. Vijf jaar geleden pakte een ondernemer in Austin Texas al uit met de waskoerierdienst per velo. Die pikt zelfs hele ladingen was van hotels op in drukke steden.

BELGIAN QUALITY MASKS

Mondmaskers: iedereen had er dit jaar de mond van vol. Het woordje kwaliteit ging daarbij echter te weinig over de lippen. De vier federaties van de textielketen (Creamoda, FBT, Febelsafe en Fedustria) zijn daarom samen rond een grote tafel gaan zitten. Op die tafel lag de vraag hoe het mogelijk zou kunnen zijn om Belgische kwalitatieve mond-neusmaskers correct te maken, te onderhouden en op de markt te brengen. Hieruit is het nieuwe kwaliteitslabel BQM (Belgian Quality Masks) ontstaan. Met minimumvereisten waaraan deze herbruikbare mond-neusmaskers moeten voldoen, zowel qua ontwerp, afmetingen, materialen, luchtdoorlaatbaarheid, filtratie, herbruikbaarheid, wasbaarheid zowel thuis als industrieel en stockage en recyclage. Sinds kort kunnen producenten dit label aanvragen. FBT zal mee testen of de maskers integraal voldoen aan de vereisten. De site www.belgianqualitymasks.be is nu online.



HOE HERKEN JE NOG EEN FOUTJE?

Exact 162 euro. Zoveel vraagt modemerken Gucci deze dagen voor nylon panty's... met een ladder. Vroeger zou je die gewoon in de vuilbak gooien, nu is het echter een mode-item. Het past binnen de trend van de 'distressed fashion' die een aantal jaren geleden werd ingezet met moedwillig aangebrachte scheurtjes in jeans. Maar het wordt steeds erger. Peperdure spijkerbroeken die aan de knie nog slechts met enkele draadjes aan elkaar hangen, denim met fake moddervlekken of gedeeltelijk gebleekt, topjes die met opzet gekrompen zijn, blouses die men expres heeft laten verkleuren, een nieuwe sweater van 500 euro die eruit ziet alsof de ratten er aan hebben gezeten. Het kan allemaal. Het wordt zelfs hooglijk gewaardeerd door jonge en helaas ook door niet meer zo jonge mensen. Terwijl textielverzorgers in het verleden net voor dit soort resultaten een proces werd aangedaan. De beoordeling van klachten door onze geschillencommissie wordt er niet gemakkelijker op. Hoe maak je na het onderhoud nog het onderscheid tussen een fake en een echte beschadiging van een kledingstuk?

PARTICIPEREN AAN DE AIRBNB VAN DE FASHION?

Slechts 20 procent van de kleding in een kast wordt met regelmaat gedragen. Dat heeft vooral met modegrillen te maken. In feite zijn het dus slechte investeringen. Maar je kunt je aankoop beter laten renderen. Op voorwaarde dat de kleedjes, jassen, broeken, blouses en dergelijke, goed onderhouden worden.

Dat partners elkaars kleren aantrekken, is niet vreemd. Veel vrouwen hijsen zich wel eens in een hemd of trui van manlief, ook al is die kleding diverse maten te groot. Gewoon omdat het zo comfortabel zit, lekker praktisch is, en bovendien ook nog gezond. Onderzoekers ontdekten namelijk dat de geur van een partner er voor kan zorgen dat je minder stress hebt, dat je je minder eenzaam voelt. Bovendien kan het angst onderdrukken. Als je wilt dat die odeur niet verloren gaat, mag de kledij natuurlijk niet gewassen zijn. Personen die het bed met elkaar delen, vinden dat niet meteen een probleem. Anders is het gesteld bij mensen die een andere soort relatie hebben: ze huren bijvoorbeeld samen een kot of een appartement en ze beslissen dat ze samen gebruik zullen maken van niet alleen de kleerkast zelf, maar ook van de inhoud daarvan. Dat kan enkel als de kledingmaten en de smaak gelijk lopen. En als er goede afspraken gemaakt worden. Je kunt immers niet zomaar gedragen spullen terug op een kapstok hangen. Dat is niet fris, en het zal op den duur tot discussies en ruzies leiden.

Cruciale rol voor de dry cleaner

Er bestaat ook nog zoiets als het 'lenen' van kleding van een huisgenoot. Het komt vooral voor bij meisjes die een jurk of een ander item ongevraagd wegnemen uit de kast van ma of zus. Deze onofficiële werkwijze werd volledig heruitgevonden door het modeplatform Wardrobe. Het platform laat toe om luxueuze mode, designerkleding of delicate vintage spullen, aan een aantrekkelijke prijs



te huren. Er komt geen tweedehandsverkoper aan te pas. De kleding wordt rechtstreeks aangeboden door de eigenaars. Om alles zonder problemen te laten verlopen, wordt binnen dit concept samengewerkt met plaatselijke droogkuisers. Die zorgen niet alleen voor de reiniging, ze beschikken ook over de nodige opbergruimte en ze fungeren als inlever- en afhaalpunt. De textielverzorgers worden op die manier de alternatieve mode-hubs van de buurt. Deze strategische partnerships verminderen de overheadkosten aanzienlijk, zodat de verhuurprijs laag kan gehouden worden. Daar zit ook het grote verschil met traditionele kledingverhuurbedrijven. Met dit idee rond circulaire economie gingen die initiatiefnemers vorig jaar de boer op, met de bedoeling investeerders aan te trekken. In geen tijd werd de verhoopte 1,5 miljoen dollar overschreden. De geldschietters werden vooral aangetrokken door het volgende argument: een concept als Airbnb is een dergelijk succes omdat mensen er geen enkel probleem mee hebben om te overnachten in het huis van een doodvreemde, terwijl de verhuurders er geen punt van maken dat ze niet weten wie er over de vloer zal komen. Zolang de accommodatie maar proper is en de gasten die ook in dezelfde staat weer achterlaten. Dat moet dat ook kunnen voor kleding die maar één of twee keer gedragen is.

In New York is dit intussen al een groot succes. Andere steden volgen. Het uiteindelijke doel is om de wereld te veroveren met dit concept. U kunt er dus op wachten dat er op een dag ook een vertegenwoordiger van Wardrobe bij u aan de toonbank zal staan, met de vraag of u wil participeren aan dit peer-to-peer platform.

Become a Wardrobe Hub partner today!

Sign Up



Increase Revenue

After joining Wardrobe dry cleaners see an increase in revenue from rentals + customer acquisition.



Proven ROI with no cost to you

Dry cleaners who join Wardrobe see an increase in brand exposure through the Wardrobe app, and increased foot traffic.



New Customers

Tap into potential customers in your neighborhood, Wardrobe will do the marketing for you.



Easy-to-use Technology

Streamline the customer's experience with Wardrobe's comprehensive, simple Hub OS platform that can be accessed on any computer, tablet, or phone.

KNUFFEL CONTACT



ALS HIJ
PROPER
GEWASSEN IS

PROPERE KLEDING: AANGENAAM GEZELSCHAP



EEN WERKBLAD DAT WERKT

In 2021 viert de droogkuissector een bijzondere verjaardag: het is dan namelijk 200 jaar geleden dat Michael Faraday – inderdaad, ook de man van de bekende kooi die naar hem vernoemd werd – als allereerste tetrachlooretheen bereidde. Dat scheikundig product kennen we tegenwoordig ook als perchloorethyleen, afgekort tot PER. Het was overigens pas in het midden van de 19e eeuw dat de Fransman Jean-Baptiste Jolly per toeval op het idee kwam van de droogkuis, toen zijn meid een petroleumlamp, gevuld met tetrachlooretheen, omstootte op een tafellaken. En nog veel later, pas na de Tweede Wereldoorlog, werd deze reinigingsmethode echt populair. De hoerastemming verdween op het moment dat bleek hoezeer het jarenlange gebruik van solventen het milieu belastte. Zij reinigen fantastisch, maar eens in de bodem gedrongen, verontreinigen ze. Gevolg: noodzakelijke saneringen van historisch verontreinigde gronden. Het is dan ook goed nieuws dat probleembezitters opnieuw kunnen toetreden tot VLABOTEX, en dit tot 30 april 2024. U sluit zich dan aan bij het grootste expertisecentrum op het vlak van bodemverontreiniging binnen de droogkuissector. Dat stelt trouwens een heel interessant werkblad ter beschikking.

Eén telefoontje, veel beantwoorde vragen

In 2008 werd voor de droogkuissector de verplichting ingevoerd om op jaarlijkse basis een Bodempreventie en

-beheersplan (BPBP) op te stellen. Dat moest een dubbel doel nastreven: enerzijds het voorkomen van nieuwe bodemverontreiniging door preventieve maatregelen en anderzijds het beheersen van de risico's die verbonden waren aan bodemverontreiniging die eventueel al aanwezig was, in afwachting van de sanering ervan. Het BPBP werd in 2018 vervangen door het Algemeen Bodempreventie Plan (ABP). VLABOTEX heeft in het kader van de BPBP-plicht, in de periode 2008-2015, op periodieke basis preventie-audits uitgevoerd op meer dan 120 droogkuislocaties. Ook al is de BPBP-plicht intussen afgeschaft, de indertijd gebruikte methodologie vinden wij nog steeds een zeer nuttig instrument om de status van uw exploitatie op vlak van bodempreventie te bewaken. Het werkblad dat toen werd gebruikt, kunt u nog altijd opvragen. Doe dat, en doe er uw voordeel mee. In dat werkblad kunt u genomen preventiemaatregelen invullen, is het mogelijk om het restrisico op het ontstaan van nieuwe bodemverontreiniging te bepalen en kan nagegaan worden of en welke bijkomende preventieve maatregelen nuttig zijn om het restrisico verder te reduceren tot een aanvaardbaar niveau. Het moet sowieso de betrachting zijn om op de kortst mogelijke termijn uit te komen bij een restrisico dat lager ligt dan 1.

Lees meer op p. 14





10 wil je niet zien

Misschien verdient het Excel-werkblad wel een woordje uitleg. Wanneer u het opent, zullen er diverse tabbladen zichtbaar worden. Het eerste is de preventie-screening blanco-tool. Daarin kunt u de toegepaste preventiemaatregelen invullen. Voor elk item antwoordt u in de gele kolom (kolom G) met een “ja” of een “neen”. Afhankelijk van de antwoorden wordt per item een restrisico berekend. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen 3 niveaus. Bij restrisico < 1 is het risico op het ontstaan van nieuwe bodemverontreiniging beperkt tot een aanvaardbaar niveau. Het is dan niet nodig om bijkomende preventieve maatregelen te nemen. Licht het restrisico tussen 1 en 10? Dan is er ruimte voor verbetering. Er moeten in dat geval op korte termijn bijkomende preventieve maatregelen geïmplementeerd worden, zodat het restrisico wordt verlaagd tot op een aanvaardbaar niveau. Bij een restrisico dat boven 10 uitkomt, is de kans op het ontstaan van nieuwe bodemverontreiniging ontoelaatbaar groot. Het is dan noodzakelijk om onmiddellijk concrete preventieve maatregelen te treffen om op die manier het risico sterk terug te dringen. Wie zich verder wenst te verdiepen in de gevolgde methodologie, krijgt meer duiding bij deze oefening via een aantal extra tabbladen.

De belangrijkste preventieve maatregelen

- De **best beschikbare technieken** voor de droogkuissector, volgens de nieuwe BBT-studie uit 2019, krijgen voorrang op de preventiemaatregelen uit de BPBP. De BBT-screening tool, die onder andere een solventenboekhouding bevat, is zo goed als klaar en wordt binnenkort aangekondigd.
- **Behandeling van contactwater:** Het lozen van contactwater via de riolering is de grootste oorzaak van bodemverontreiniging. Gelet op het risico van lozing van onvoldoende gezuiverd contactwater via een actief koolfilter, wordt in de nieuwe BBT-studie opgelegd dat het contactwater moet opgehaald worden door een erkend verwerker.
- **Opvangbak:** Producten die solventen bevatten en afvalstoffen moeten in voldoende grote opvangbakken opgeslagen worden. De opvangbak is hittebestendig, onbrandbaar en inert voor het gebruikte solvent. Het totale volume van de opvangbak moet groter zijn dan het grootste opslagreservoir en moet de helft van alle opgeslagen vloeibare producten kunnen opvangen. De opvangbak moet droog staan en mag geen roestvorming vertonen. De opvang van solventen en detergenteën moet gescheiden gebeuren.
- **Afvoerputten** ter hoogte van de opslagruimte en

droogkuismachines vormen een potentieel risico voor het ontstaan van verontreiniging bij eventuele calamiteiten. Indien mogelijk moeten afvoerputten in de nabijheid van risico-activiteiten daarom hermetisch (vloeistofdicht) afgesloten worden. Een opstaande rand rondom de afvoer plaatsen is een optie, indien vloeistofdicht afsluiten niet mogelijk is.

- **Lek-kits:** Die worden minimaal voorzien bij de machine(s) en bij de opslag van solventen en solventhoudend afval. De lek-kit bestaat in zijn eenvoudigste vorm uit absorberende doeken of cilindervormige kussens, solvent-resistente handschoenen, een veiligheidsbril en een opvangreservoir. Het doel is om verspreiding van gemorst solvent te voorkomen en direct contact met solventen te vermijden.
- **Solventdamp vermijden:** Als exploitant controleert u de machine best wekelijks op lekken. Tegelijk kijkt u na of leidingen en pakkingen die het solvent bevatten, nog dicht zijn. U kunt hiervoor gebruik maken van een elektronische lekdetector die het solvent (VOS, vluchtige organische solventen) detecteert. Vaten die solventen bevatten moeten goed afgesloten zijn.
- **Vloeistofdichte vloer** (bijvoorbeeld een gietvloer of betoncoatings met epoxyhars,...). Een dergelijk vloer moet o.a. inert zijn voor solventen, opstaande randen hebben en moet vrij zijn van scheuren, onderbrekingen, slijtage (regelmatige controle nodig)....

Hulp!ijn nodig?

Wij hebben dit werkblad via mailing op 13 november bezorgd aan alle exploitaties die bij ons gekend zijn. Indien u deze niet ontvangen heeft, laat ons dat dan weten zodat wij u er één kunnen toesturen. Voor toelichtingen bij het werkblad of (andere) ondersteuning kunt u altijd contact opnemen met VLABOTEX via 056/74 52 70 of info@vlabotex.be. In de maand februari 2021 organiseren wij telkens op donderdag om 11 uur een open infosessie via het digitaal platform “Microsoft Teams” waarop u vrijblijvend kunt deelnemen en uw vragen kunt stellen. Gelieve bij interesse vóór 9 uur op diezelfde dag uw aanvraag tot deelname te sturen naar info@vlabotex.be zodat wij u kunnen uitnodigen. U kunt met vragen over uw eigen mini-audit ook contact opnemen met Frederick Dormaels van TFTC. Wij willen u immers stimuleren om zelf het restrisico te bepalen. We begrijpen echter ook dat u wellicht druk bezet bent. Daarom kunt u vanaf 2021 ook voor deze taak beroep doen op de expertise van VLABOTEX. Wij bieden daartoe een 3-jaarlijkse audit aan tegen een beperkte vergoeding. Meer info hierover volgt later.



PC 110 - Lonen vanaf 01.01.2021 - 1% indexatie

	Voor ondernemingen met minder dan 50 werknemers, behoudens de ondernemingen die zijn toegetreden tot de collectieve arbeidsovereenkomst van 9 maart 1983	Voor ondernemingen met meer dan 50 werknemers en ondernemingen die zijn toegetreden tot de voormelde collectieve arbeidsovereenkomst
Loongroep 1	€ 11,56	€ 11,72
Loongroep 2	€ 11,85	€ 12,01
Loongroep 3	€ 12,14	€ 12,30
Loongroep 4	€ 12,43	€ 12,59
Loongroep 5	€ 12,72	€ 12,88
Loongroep 6	€ 13,63	€ 13,81
Loongroep 7	€ 13,95	€ 14,13
Loongroep 8	€ 15,30	€ 15,50

PC 110 - EINDEJAARSPREMIE 2020

Minder dan 50 werknemers en/of arbeidsstelsel 38 u/week		
van 01.12.2019 tot 31.12.2019		= € 0,9148
van 01.01.2020 tot 30.11.2020	+ 0,89 % index	= € 0,9229
50 en meer werknemers en of arbeidsstelsel 37,5u/week		
van 01.12.2019 tot 31.12.2019		= € 0,9846
van 01.01.2020 tot 30.11.2020	+ 0,89 % index	= € 0,9934

FBT-kostenindex : evolutie van de sectorale kosten	197	December 2020
--	-----	---------------

Samenstellingscomponenten FBT-kostenindex	
	Percentage in de kosten
1. Onveranderd gedeelte	7,000%
2. Lonen en sociale lasten	65,000%
3. Elektriciteit	3,000%
4. Diesel	3,000%
5. Stookolie	2,000%
6. Gas	4,000%
7. Milieu	1,500%
8. Water	1,500%
9. Transport	10,000%
10. Rioolrecht	1,500%
11. Grondwaterwinning	1,500%
Totaal	100,000%

Componenten van maand + jaar	december 2020	
Uurloon Niv 3 (+50)	12,7584	(*)
Bedrag Eindej.premie	0,9934	
Index VBO	65,87000	
Afgedragen perc. Gem.Fonds	1,85000	
Vermindering soc. lasten	0,86224	
Elektriciteit (tot 09 2005: 0,07439)	137,4500	(**)
Index diesel	1,0988	
Index stookolie	0,3476	
Gas (tot 09 2005: 2,21638)	73,9300	(***)
Index milieu	55,1700	
Index water	1,4857	
Transport	166,3700	
Rioolrecht	1,9310	
Grondwaterwinning	1,3953	

Welke componenten worden in aanmerking genomen ?	
1. Onveranderd gedeelte	
2. Lonen (*) : P.C. 110 : loon niv. 3 (+ 50 WN)+ eindej.pr. + maaltijdch.= kost 1 uurloon	
Lasten : index VBO + Gem. Fonds (% *108 %) +/- verm. soc.lasten	
Berekening soc.lasten op 1 uurloon. Nadien loon + lasten = totale kost 1 uurloon	
3. Elektriciteit (**): consumptieprijsindex elektriciteit Min. v. Econ. Zaken (vanaf jan.2014 - basis 2013)	
4. Diesel : index Min. v. Econ. Zaken	
5. Stookolie: idem	
6. Gas (***) : consumptieprijsindex gas Min. v. Econ. Zaken (vanaf jan. 2014-basis 2013)	
7. Milieu : jaartarief van één vervuilingseenheid	
8. Water : tarief De Watergroep	
9. Index Instituut wegTransport en Logistiek België : kilometerheffing 2016 (gem. stukgoederen en algemeen nationaal verkeer)	
10. Gemeentelijke saneringsbijdrage/vergoeding (max 1,4 x bovengemeentelijk tarief) €/ m³ excl BTW	
11. Index grondwater	

	janv-15	December 2020	janv-15	December 2020
1. Onveranderd			7,0000	7,0000
2. Lonen en lasten				
Lonen				
Loon Niv 3 *	11,5878	12,7584		
E.jaarspr.	0,9324	0,9934		
Totaal 1 basisuurloon	12,5202	13,7518		
Lasten				
Index VBO	75,4200	65,8700		
Gem. Fonds %*108%	1,9980	1,9980		
- verm.lasten	-3,4860	-0,8622		
73,9320		67,0058		
Tot.lasten 1 uurloon	9,2564	9,2145		
Ref.= tot. 1 uur Loon+last.	21,7766	22,9663		
65*index/ref	65,0000	68,5510	65,0000	68,5510
3. Elektriciteit ref =	88,3700	137,4500		
3* Index/ref	3,0000	4,6662	3,0000	4,6662
4. Diesel ref =	1,0182	1,0988		
3* Index/ref	3,0000	3,2375	3,0000	3,2375
5. Stookolie ref =	0,4844	0,3476		
2* Index/ref	2,0000	1,4352	2,0000	1,4352
6. Gas ref =	93,9200	73,9300		
4* Index/ref	4,0000	3,1486	4,0000	3,1486
7. Milieu ref =	44,2100	55,1700		
1.5*index/ref	1,5000	1,8719	1,5000	1,8719
8. Water ref =	1,4225	1,4857		
1.5*index/ref	1,5000	1,5666	1,5000	1,5666
9. Transport ref =	136,4000	166,3700		
10*index/ref	10,0000	12,1972	10,0000	12,1972
10. Rioolrecht ref =	1,7749	1,9310		
1,5* index/ref	1,5000	1,6319	1,5000	1,6319
11. Grondwaterwinning ref =	1,2824	1,3953		
1,5*index/ref	1,5000	1,6321	1,5000	1,6321
Totale kostenindex			100,0000	106,9381
Verschil t.o.v. basiskostenindex van jan. 2015				6,94%

Evolutie kostenindex op 3 maanden	0,23 %
Evolutie kostenindex op 6 maanden	0,74 %
Evolutie kostenindex op jaarbasis	-1,10 %

Laatst verschenen kostenindex is steeds te consulteren op: [http:// www.fbt-online.be](http://www.fbt-online.be)