

Zu Besuch bei M.D. Wasch- und Bügelservice, Bielefeld

Der Luxus eines leeren Wäschekorb

„Gönnen Sie sich den Luxus eines leeren Wäschekorb“: Mit diesem Call to Action im Laden und auf ihrer Homepage konnte Marita Döscher bereits ihre Wunschkunden gewinnen. Das war vor der Pandemie. Nun sollten es dringend wieder mehr werden: Menschen, die textile Dienstleistungen als Entlastung und Problemlösungen verstehen. Bis es so weit ist, braucht sie einen langen Atem.



Marita Döscher sammelte viele Jahre Erfahrungen in der Textilpflegebranche, bevor sie sich 2012 mit M.D. Wasch- und Bügelservice in Bielefeld selbstständig machte.

Fotos: Wort und Idee

Ausreichend Kundinnen und Kunden, die ihre gesamten Textilien des täglichen Bedarfs vertrauensvoll in ihre Hände geben, das wäre der Idealfall, sagt Marita Döscher, Inhaberin eines kleinen Textilpflegebetriebs in Bielefeld. Für Kunden unterschiedlichen Alters sei dies eine attraktive Option: Den kompletten Korb mit gebrauchter Wäsche abzugeben, sich dadurch zu entlasten und stets hygienisch gepflegte Textilien im Kleiderschrank zu haben. Ob dieser Rundumservice langfristig ein

tragendes Standbein ist, bleibt abzuwarten. Die Pandemie hat alles verändert, das Geschäft von Döscher wurde auf ein Minimum heruntergefahren, ungeachtet der Leidenschaft der Unternehmerin für ihre Dienstleistungen.

Denn perfekt gereinigte Obergarderobe oder tipp topp gewaschene und gebügelte Wäsche über die Ladentheke zu reichen, mache Freude, sagt die überraschend optimistische Unternehmerin. Die Nassreinigung ermöglicht die „kleinteilige“ Bearbeitung von sehr

unterschiedlichen Bekleidungs- und Wäschestücken oder Heimtextilien aller Art. Mit der sorgfältigen Pflege individueller Textilien und erstklassigen Bügelergebnissen „von Hand“, wie sie betont, hat sie sich in den vergangenen Jahren ihre Position am Markt erobert.

Mit Liebe zum Beruf in die Selbstständigkeit

Als sie sich im Jahr 2012 selbstständig machte, war sie keine Quereinsteigerin



Döschers Betrieb ist bekannt für handgebügelte Hemden und den Einsatz von Nassreinigung.



Kunden des M.D. Wasch- und Bügelservices legen der Unternehmerin zufolge Wert auf besondere Pflege „von Hand“.

im eigentlichen Sinne. Bis dahin hatte sie bereits 12 Jahre lang in einem alteingesessenen Textilpflegebetrieb in Bielefeld Erfahrung und Praxiswissen gesammelt. Döscher wusste, worauf sie sich einlässt. Sie hatte sich von der Handwerkskammer beraten und begleiten lassen, Seminare für Existenzgründer besucht und sich Unterstützung in der Branche geholt. Sie wurde Mitglied in der Innung Bielefeld und im Deutschen Textilreinigungs-Verband, von dem sie sich in der Pandemie-Zeit übrigens bestens informiert fühlt. Die Mitgliedschaft im Verband und in der Innung hätten ihr von Anfang an Sicherheit gegeben.

Fach- und branchenkundige Hilfestellung bekommt Döscher seit der Gründung ihres Betriebs insbesondere von ihrem Innungskollegen Reinhard Poltrock, der sie mit seinem Fachwissen als Textilreinigermeister und als Berater der Firma Seitz bei dem Einstieg in die Nassreinigung begleitete. Von Anfang an war Döscher von der Leistungsstärke des Wet-Cleaning-Verfahrens überzeugt; sie bewirbt es als nachhaltige Alternative zur Haushaltswäsche explizit auch auf ihrer Website. Dass sich Kunden tatsächlich umfassend erklären lassen, was die Nassreinigung ist oder kann, sei zwar selten der Fall. „Es haben mich allerdings schon etliche Kunden darüber im Internet gefunden“, sagt sie. Sie berät gerne alle, die gezielt danach gesucht und sie gefunden haben, unter anderem um auf die Bandbreite ihrer Leistungen hinzuweisen. Oder auch um Zusatzleistungen wie die Imprägnierung zu verkaufen. Jetzt habe sie ausreichend Zeit,

beispielsweise zu demonstrieren, wie wirkungsvoll so eine Textilveredelung eine Daunenjacke vor Nässe schützt.

Weitermachen, was sonst?

Über die Vorzüge und Möglichkeiten der Profiwäsche mit ihren Kunden im Dialog zu bleiben, ist eines ihrer Erfolgsgeheimnisse. „Die Beziehungen zu meinen Kunden sind oft sehr persönlich.“ Aber das seien Textilien ja immer, vor allem die aus dem privaten Wäschekorb. Dass es Durchhaltevermögen braucht, um sich mit einer kleinen Textilreinigung eine eigene unternehmerische Existenz aufzubauen, war Marita Döscher klar. Ihre Tatkraft und ihr Optimismus siegen bis heute. Sich mental darauf einzustellen, im ersten Jahr so gut wie gar kein Geld zu verdienen, hatte ihr damals die Beraterin der Handwerkskammer ans Herz gelegt. Die Prognose bewahrheitete sich. Döscher blieb geduldig, arbeitete beharrlich weiter und bewahrte sich das gute Gefühl, mit dem Schritt in die Selbstständigkeit alles richtig gemacht zu haben.

Ein echtes Erfolgsjahr war schließlich 2019. „Jetzt habe ich es geschafft – dachte ich. Dann traf uns die Pandemie mit voller Wucht.“ Wie alle Textilreinigungen durfte ihr Geschäft geöffnet bleiben, der Lockdown hatte allerdings einen unmittelbaren Rücklauf an Kunden und Umsatz zur Folge. „Viele Kunden wussten gar nicht, dass wir weiterhin geöffnet haben, andere hatten einfach kaum oder gar keinen Bedarf mehr“, so Döscher. Zum Glück war sie durch die Jahre zuvor nicht verwöhnt. Vielleicht helfe ihr

das jetzt, die ungeahnt harte Durststrecke zu überstehen. Abgesehen davon sei sie krisenerprobt, die Überzeugung, dass es irgendwie immer weitergeht, gelebte Erfahrung.

Nach der Wende waren sie und ihre Familie von Güstrow nach Bielefeld gezogen, weil hier bereits Verwandte wohnten. Eine gute Entscheidung, sagt Döscher. Sie fühlt sich in der Puddingstadt am Teutoburger Wald zu Hause. Hier hat sie ihre drei Söhne großgezogen und beruflich Fuß gefasst. Wie viele Menschen in der ehemaligen DDR hatte sie ihren Traumberuf nicht erlernen können. Ihre Lehre in der Metallindustrie sowie Berufserfahrungen als Bürokräft und Sekretärin betrachtet sie inzwischen als optimale Grundlagen für eine unternehmerische Tätigkeit in einem handwerklichen Dienstleistungsbereich.

Nassreinigen aus Überzeugung

Ihre Liebe zur Textilpflege entdeckte sie zunächst als Büglerin und später Allroundkraft in einem Kollegenbetrieb. Da es hier keine Entwicklungschancen für sie gab, reifte ihr Entschluss, die Bügelstube an der Otto-Brenner-Straße in Bielefeld zu übernehmen, mit ausreichend Platz, überschaubaren Mietkosten und einer technischen Grundausstattung.

Döscher gründete den M.D. Wasch- und Bügelservice und erweiterte das Angebot um die Wäsche und Reinigung sämtlicher Textilien, ob Obergarderobe, Businessbekleidung, Bettwaren oder

Teppiche. Sie selbst wollte ausschließlich waschen und blieb dabei, zunächst mit einfachen Waschmaschinen und schließlich mit einem modernen Nassreinigungssystem. Ware, die definitiv im Lösungsmittel gereinigt werden muss, gibt sie an einen Kollegenbetrieb ihres Vertrauens ab, Klassiker wie Wollanzüge oder nicht waschbare Abendmode.

Abgesehen von Spezialaufträgen, Mangelwäsche oder der Reinigung von Teppichen, Polstern und Lederwaren bleibt das meiste im eigenen Betrieb. „Mit der Nassreinigung bekomme ich immer ein frisches, sauberes Ergebnis, denn die meisten Flecken lösen sich am besten im Wasser“, sagt sie. Alle nicht wasserlöslichen Flecken werden vorher oder nachher in der Detachur entfernt. „Ich bin immer wieder begeistert, wie sich ein hartnäckiger Fett- oder Kugelschreiberfleck buchstäblich auflöst und ich ihn dann in der anschließenden Nassreinigung randlos entfernen kann. Dann sind auch meine Kunden aus dem Gesundheitswesen beeindruckt, denen gerne mal ein Kuli in der Kitteltasche vollständig ausläuft.“

Textilpflege muss Probleme lösen

Mit Qualität und kundennaher Kommunikation zu punkten, bleibt ihre Strategie. Andere greifbare Lösungsansätze gebe es aktuell nicht, daher ist es wichtig, weiterhin präsent zu sein. Besserung erhofft sie sich von der fortschreitenden Impfkampagne.

Noch arbeite eine Vielzahl ihrer Kunden im Homeoffice. Wie wir bei unserem Besuch sehen, hängen immer noch eine Menge Hemden im Betrieb. Das sei kein Vergleich zu vorher, daher hoffe sie, dass sie ihre Hemdenkunden zurückbekommt. Mit der Nassreinigung habe sie ihren erfolgreichen Hemdenservice



Mit der Imprägnierung fand Döscher ein lohnendes Zusatzgeschäft.

etabliert. Handgebügelte Oberhemden sind ihr Markenzeichen – anziehfertig, das verstehe sich von selbst.

Aufmerksam prüft die Fachfrau jedes Hemd und jedes Detail, bevor sie es in die schützende Klarsichthülle verpackt. Eine Reihe von Kunden konnte sie bereits dafür gewinnen, auf Mehrweg-Transporthüllen umzusteigen. Nachhaltigkeit werde sich durchsetzen, davon ist sie überzeugt, vor allem bei den jüngeren Kunden. Erfolgsentscheidend bleibt für sie allerdings das gute Gefühl, das einwandfrei saubere Textilien und ein sichtbar hygienisches Ergebnis vermitteln. Oder eben der Aha-Effekt, wenn eine hochwertige Kaschmirbettdecke nach der Nassreinigung wieder wie neu aussieht. „Textilien aus hochwertiger Wolle oder Naturtextilien sind in der Regel teuer; hier können wir wirklich beweisen, dass wir Experten sind.“ Döscher hofft, dass ihr Expertenwissen nach der Pandemie wieder ausreichend gefragt ist. Aufgeben sei „noch“ keine Option. Sie liebt ihre Arbeit und ihren Betrieb, in dem sie inzwischen nicht mehr Einzelkämpferin, sondern auch Chefin ist. „Auch das war für mich eine völlig neue Erfahrung, mich mit Personalfra-

gen zu beschäftigen. Es war allerdings eine riesige Erleichterung, nicht mehr jeden Auftrag allein ‚wuppen‘ zu müssen.“ Was sie besonders freut, ist die Tatsache, dass sich ihre beiden Mitarbeiterinnen gerade jetzt als sehr loyal und flexibel erweisen. Qualifizierte Mitarbeiterinnen und vor allem gute Büglerinnen seien wahre Schätze. Das dürften alle Innungskollegen bestätigen. Umso wichtiger sei es, die zuverlässigen Teilzeitkräfte mit flexiblen Stundenlösungen zu halten.

Wie viele Frauen in der Branche ist Marita Döscher eine Frau der Tat. Nur wer sich vor schmutziger Wäsche nicht scheut, könne so einen Job machen. Das weiß sie aus inzwischen mehr als 20 Jahren Berufserfahrung. Mit Hilfe von Überbrückungsgeldern und Förderungen hat sie es bis hierhin geschafft. Wie es weitergeht, wisse niemand. Leicht dürfte es nicht werden, die Preise für Hilfsmittel seien bereits drastisch gestiegen. „Diese Kostensteigerung müssen wir natürlich weitergeben. Damit unsere Kunden das verstehen, müssen wir deutlich machen, dass wir Probleme lösen, die über das Fleckentfernen hinausgehen.“

Gabriele Rejschek-Wehmeyer
www.textilpflege-bielefeld.de

Newsletter

+++ Immer wissen, was Sache ist +++ Jetzt anmelden unter: www.rw-textilservice.de +++

R+W Textilservice aktuell