

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.  
Mitglied im Deutschen Marketing-Verband Berufsverband des Marketing-Managements

## Eine saubere Sache – Besuch und Präsentation bei Rentex

Eine Präsentation die sich gewaschen hatte erlebten am 7. September weit über 50 Mitglieder und Gäste des Marketing-Clubs Hagen. Das Unternehmen, ein echter Hidden-Champion seiner Branche rückte sich eindrucksvoll in das Bewußtsein seiner Besucher.



Jeder der schon einmal auf einem OP-Tisch liegen mußte, ist wohl schon mit Produkten von Rentex in Berührung gekommen. Im wahrsten Sinne des Wortes, denn textile

Logistik für Krankenhäuser ist der primäre Leistungsbereich von Rentex. So werden allein in Nordrhein-Westfalen 90 Krankenhäuser vom Unternehmen im Hinblick auf textile Bedürfnisse umfassend betreut: OP-Tücher, Kleidung für Operateure, Bettbezüge und viele andere Artikel gehören dabei zum Programm.

Textile Logistik bedeutet bei Rentex die gezielte und direkte Versorgung mit Textilien an die Bedarfstelle. Dabei verfügt das Unternehmen über einen sogenannten Wäsche-Pool, d.h. eine große Menge an bedarfsgerechten Textilien, die dem Kunden stets in der benötigten Qualität zur Verfügung stehen. Alle entstehenden Kosten werden auf diese Weise kalkulierbar, planbar



und vor allem steuerbar und das minimiert für den Kunden natürlich das Risiko im Vergleich zur in-house Wäscherei mit eigenem Wäschebestand. Durch das textile Controlling von Rentex werden gemeinsam mit dem Kunden die Kosten für die Versorgung mit Textilien budgetiert, gesteuert und kontrolliert. An ein Krankenhaus erinnerte vor allem die Schutzkleidung der Mitarbeiterinnen, die den täglichen Wäscheberg von unzähligen Operationen fachgerecht bewältigen. Aufgrund der Anforderungen an die Sterilität der Endprodukte ist das gesamte Wäschereigebäude in eine reine und eine unreine Seite getrennt. Auf der unreinen Seite kommen die benutzten Textilien an und werden zunächst einer gründlichen Reinigung und Kontrolle unterzogen. Anschließend werden die einzelnen Textilien von Hand sortiert und durchlaufen dann einen stark automatisierten Finishing-Prozeß. Auf riesigen Mangeln werden Bett- und OP-Tücher geglättet. Dabei legt Rentex auch stets Wert auf ökologische Belange: Die benötigte Prozeßwärme kommt zum großen Teil in Form von heißem Dampf aus der wenige hundert Meter entfernten Müllverbrennungsanlage.

Je nach Verwendungszweck erfolgt anschließend noch die Sterilisation der Textilien.

Die Rentex-Geschäftsführer Franz Gödde (l.) und Christian Meijer mit Clubpräsident Dr. Hoffmeister

Bei 170°C werden alle Infektionsgefahren eliminiert. Die sogenannte »Reine Seite« des Betriebs unterliegt dabei gesteigerten Anforderungen an die Sterilität. Ein erhöhter Luftdruck in allen Räumen verhindert sogar das Eindringen von Keimen über zuströmende Luft von außen.

Insgesamt gibt es in Europa 43 Rentex Betriebe. Über 1000 Einrichtungen mit ca. 130000 Betten werden im deutschsprachigen Raum durch Rentex versorgt.



In informativen Vorträgen schilderten drei Referenten Struktur und Leistungsbereiche des Unternehmens. Herr Gödde selbst zeigte eindrucksvoll, wie sich das Unternehmen aus der im Jahre 1904 gegründeten Wäscherei Edelweiss entwickelt hat. Ein Meilenstein war dabei der von Rentex entwickelte Handtuchspender, der wohl jedem Leser aus der Gastronomie bekannt sein dürfte.



Herr Meßbauer, Geschäftsführer Rentex, Textilservice

Die neueste Entwicklung bei Rentex ist das TRILOG Konzept. Zusammen mit der Firma InstruClean, dem größten nationalen Anbieter der Sterilgutversorgung, werden neben Textilien auch sterile Instrumente für Krankenhäuser angeboten. So werden in Kooperationen mit den Krankenhäusern Dienstleistungszentren gegründet, die mit dem vorhandenen Personal des Kunden in seinen eigenen Räumen und dem Know-how von TRILOG kostengünstige und optimale Lösungen bieten.

Rentex bot einen gelungenen Clubabend, der allen Teilnehmern auch wegen der schmackhaften Bewirtung in angenehmer Erinnerung bleiben wird.



# intern



Liebe Clubmitglieder, Kennen Sie den »LQ« Ihres Unternehmens?

Globalisierung der Märkte, Standardisierung der Produkte, härterer Wettbewerb und steigender Kostendruck zwingen zu immer exakterem Überprüfen immer ausgeklügelte betrieblicher Kennzahlen, um Abläufe zu

optimieren und Kosten zu reduzieren.

Aber verfolgen Sie auch den »LQ« Ihres Unternehmens – den »Lächel-Quotient«? Die besten Leistungen Ihres Unternehmens nutzen nämlich wenig, wenn Ihre Mitarbeiter/innen untereinander und Ihren Kunden gegenüber nicht »lächelnd kommunizieren« können. Schon in der Bibel steht »..... und hätte ich der Liebe nicht, so wäre ich ein tönend Erz oder eine klingende Schelle.«

Dieses Lächeln läßt sich natürlich nicht erzwingen und schwer trainieren. Es ist von vielen anderen Faktoren abhängig wie: eigene Persönlichkeit, Stimmung, Anerkennung, Betriebsatmosphäre, Unternehmensphilosophie etc. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter/innen selbst einmal testen, wieviele Ihrer Kunden (und Kollegen/innen) auf ein geschenktes Lächeln zurücklächeln. Sie werden

Clubabend am 19. Oktober 1999

## Marktwert schlägt Shareholder Value

Zu diesem Thema wird Prof. Weissman am 19. Oktober 1999 referieren. Shareholder Value ist zu einem Modewort geworden, das die unterschiedlichsten Assoziationen weckt. Für einige ist es die alleinseligmachende Maxime der Unternehmensführung, für andere ist der Begriff eher negativ belegt.

Bei der ganzen Diskussion ist in den letzten Jahren jedoch oft vergessen worden, daß der eigentliche Wert eines Unternehmens von der Fähigkeit bestimmt wird, im Markt verteidigungsfähige Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Nicht die Verzinsung des eingesetzten Kapitals entscheidet, sondern Werte wie Neukundengewinnung, Kundenbindung, Markentreue bestimmen den eigentlichen Wert. Ein sinnvolles Unternehmenskonzept konzentriert

schnell feststellen, daß Abteilungen mit einem hohen »LQ« erfolgreicher (und weniger krank) sind als andere.

Schon die Olympioniken in Griechenland wußten: »Das Volk trägt sein Geld in die Kabine des strahlenden Siegers ...«

Prüfen und fördern Sie also bewußt Ihren »LQ« und Sie können den Erfolg Ihres Unternehmens kaum verhindern.

Ihr   
Dr. rer. nat. Klaus J. Fehske

sich deshalb nicht auf die Macht der Anleger (deren Bedeutung unbestritten permanent zunimmt), sondern es konzentriert sich darauf, mit allen Kräften und Energien Kundenmehrwert aufzubauen, der in zweiter Linie dann auch den Wert für die Anleger aufbaut.

Prof. Dr. Arnold Weissman ist geschäftsführender Gesellschafter der Firma WEISSMAN & CIE. und seit 20 Jahren selbständiger Unternehmer und Berater. Er gilt als Spezialist für Marketing- und Management-Strategien. Neben seinem Lehrstuhl an der FH Regensburg hat er mehrere Aufsichtsratsmandate sowie Sitze in Beiräten inne. 



## Der MC Hagen und Schröder Druck laden ein ins Queens Hotel Hagen

Die Schröder GmbH & Co. Druck- und Verlags KG in Hagen bietet grafische Dienstleistungen rund um den Druck. Vom Entwurf über Satz und Schnelldruck bis hin zur Weiterverarbeitung werden alle Aufträge professionell ausgeführt.

Unter dem Motto »Wir treiben's bunt, seit 100 Jahren« sorgen 30

Mitarbeiter für Kundenzufriedenheit durch hochwertige Printprodukte und Fullservice rund um die Uhr. Kundenbetreuung und qualifizierte Beratung durch den Aussendienst sorgen für zufriedene Kunden, die

das Unternehmen gerne weiterempfehlen.

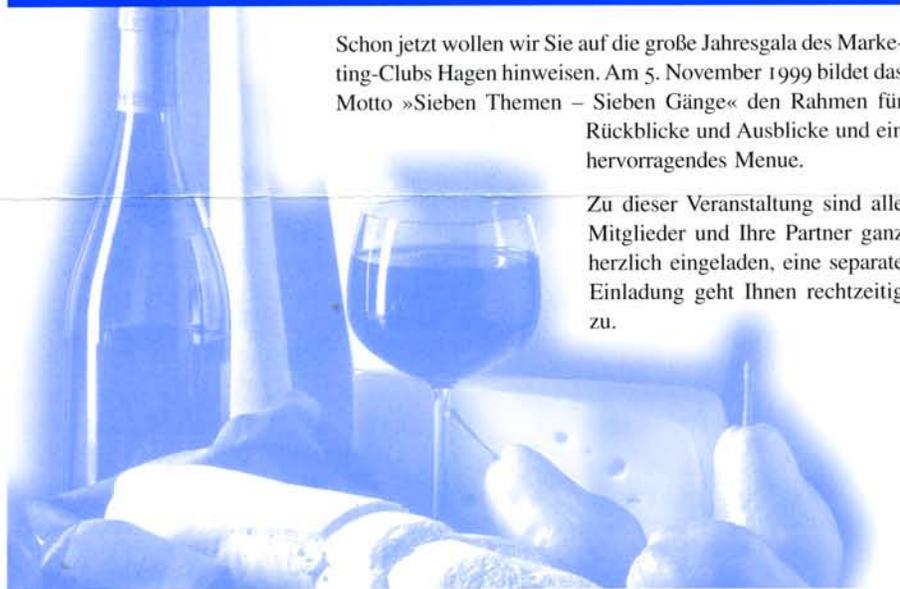


**SchröderDruck 1898**  
Stromer-Grafi & Co. Druck und Verlags KG

## Sieben Themen – Sieben Gänge

Schon jetzt wollen wir Sie auf die große Jahressgala des Marketing-Clubs Hagen hinweisen. Am 5. November 1999 bildet das Motto »Sieben Themen – Sieben Gänge« den Rahmen für Rückblicke und Ausblicke und ein hervorragendes Menue.

Zu dieser Veranstaltung sind alle Mitglieder und Ihre Partner ganz herzlich eingeladen, eine separate Einladung geht Ihnen rechtzeitig zu.



### Marketing-Club Hagen e.V.

#### Clubsekretariat:

Renate Kämpel  
DOUGLAS Media & Werbeagentur GmbH,  
c/o DOUGLAS HOLDING AG,  
Kabeler Straße 4, 58099 Hagen,  
Telefon 0 23 31/690-366,  
Fax 0 23 31/6 3602,  
www.mc-hagen.de

### Impressum

#### Konzept und Realisation:

CPC-Werbeberatung, Herdecke  
Foto Kühle, Hagen  
Werbestatt Wiesemann GmbH,  
Hagen

#### Redaktion:

Michael Jeskowiak

Der nächste Termin für den **ClubTable im Arcadon:**  
27. Oktober 1999, um 18.30 Uhr.

### ClubTable im Arcadon

An dieser Stelle wollen wir Sie auch wieder auf den kommenden ClubTable im Arcadon hinweisen.



Der nächsten Termin ist am 27.10. ab 18.30 Uhr. Hier sind alle Mitglieder und Interessierten herzlich eingeladen, in lockerer Atmosphäre Marketing-Themen zu diskutieren und sich dabei näher kennenzulernen. 