Sonnenschutz für den Sommer startklar machen

Die richtige Reinigung ist eine Sache für qualifizierte Profis

sicht+sonnenschutz zeigt, was bei der Reinigung zu beachten ist, und stellt einen Betrieb vor, der Produkte verkauft und reinigt. Wie dieser von dem zweigleisigen Geschäftsmodell profitiert.

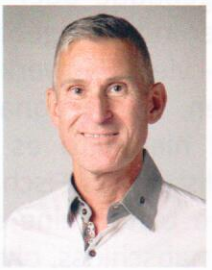
Wenn Fachhandwerker Sonnenschutzprodukte regelmäßig warten und reinigen, erstrahlt die Terrasse in neuem Glanz.
Foto: BVRS

Auch wenn Sonnenschutzprodukte speziell für den Außeneinsatz gemacht sind, hinterlässt die Witterung ihre Spuren. Grobe Verschmutzungen wie Staub und Blätter können Hausbesitzer mit einem Handfeger abbürsten, erklärt Andrea Papkalla-Geisweid von der Informationsstelle für Unternehmensführung Technik am TKZ des Bundesverbands Rollladen + Sonnenschutz (BVRS). Eingetrocknete Flecken ließen sich mit Wasser und einem weichen Schwamm entfernen. „Hochdruckreiniger sind für Sonnenschutzprodukte aber tabu. Der Wasserstrahl kann Lamellen verbiegen oder das Markisentuch aufrauen – und damit dauerhaft beschädigen."

Schon kleine Schäden an den Anlagen erfordern den Einsatz eines Profis, sagt Papkalla-Geisweid. Hier sind Rollladen- und Sonnenschutztechniker die richtigen Ansprechpartner. Sie nehmen Zustand und Funktion der Anlage unter die Lupe und beheben Witterungsschäden. Einer dieser Rollladen- und Sonnenschutztechniker ist Jens Fritsche, stellvertretender Vorsitzender des Verbands Deutscher Sonnenschutzreiniger (VDS). Seit Ende der 90er Jahre verkauft, montiert und wartet er Sonnenschutz-Produkte. Angefangen hat er aber mit der Reinigung. Das war 1989. „Reinigung und Verkauf sind zwei getrennte Geschäftsbereiche", erklärt Fritsche. Den Großteil seines Umsatzes – etwa 70 Prozent – erwirtschaftet er inzwischen mit dem Verkauf neuer Produkte, berichtet er. Dennoch: Dass Fritsche auch Reinigung anbietet, goutieren die Kunden: „Etwa ein Drittel von ihnen nutzen den Reinigungsservice."

Außenjalousien und Raffstores reinigt Fritsche vor Ort mit AJR Professional, einem Handgerät mit rotierenden Bürsten. Lamellen- und Flächenvorhänge sowie Rollos, Plissees, Markisen, Sonnensegel und -schirme säubert er mit speziellen Maschinen in seinem Betrieb, erklärt er. „Vor allem Markisen, Sonnenschirme und -segel schauen danach wieder fast wie neu aus", sagt Fritsche.

Ob sich eine Reinigung lohnt, sei immer eine Kosten-Nutzen-Frage. „Bei hochwertigem Sonnenschutz macht der Quadratmeter-Reinigungspreis für eine extern erbrachte Dienstleistung zirka 15 Prozent des Neuanschaffungspreises aus. Besonders im gewerblichen Bereich, in dem oft Markisen, Sonnensegel oder Sonnenschirme mit Werbung bedruckt sind, ist die Reinigung in der Regel deutlich preiswerter im Verhältnis zur Neuanschaffung und Bedruckung eines Tuchs", sagt Fritsche. Die Relation zwischen Neuanschaffungs- und Reinigungspreis spreche eindeutig für das Refreshment.



Jens Fritsche ist stellvertretender Vorsitzender des Verbands Deutscher Sonnenschutzreiniger (VDS).
Foto: wirreinigenalles.de

Sein Wissen über Reinigung nutzt er für die Beratung. „Produkte, die nicht zu reinigen sind, verkaufe ich nicht und begründe das im Gespräch mit dem Kunden." Flächenvorhänge seien bspw. in der Anschaffung sehr teuer. „Ich möchte nicht, dass der Kunde neue Behänge kaufen muss, nur weil die alten dreckig sind." Für ihn sei in dem Kontext das Argument der Nachhaltigkeit bedeutsam. Fritsche rät seinen Kunden ebenfalls vom Kauf heller Stoffe ab, da bei diesen die Verschmutzung sehr schnell zu sehen sei. „Kariertes Gewebe dagegen kaschiert den Schmutz." Auch von der Farbe Gelb rät er ab. „Die zieht Insekten an."

Der VDS hat Geräte für die Reinigung von Außenjalousien getestet. Auf Platz eins landete das oben genannte AJR Professional. Lesen Sie einen ausführlichen Bericht auf www.sicht-sonnenschutz.com.

Bundesverband
Rollladen + Sonnenschutz
Tel. 0228 - 952 10 - 0
rs-fachverband.de

Verband Deutscher Sonnenschutzreiniger
Tel. 069 - 560 34 90
vds-sonnenschutz.de