

“Wij willen de **branche**
van *morgen* vormgeven”

Expodetergo 2026: slimmer, duurzamer en mensgerichter
Branche betaalt de prijs van wereldpolitiek: "We weten niet
wanneer het misgaat"
Fornet opent stomerij na stomerij in Amsterdam: "Ik zie veel
kansen voor onze branche"

Grip op werkkleding. Inzicht in elke textielstroom.

Vermiste kleding, ondoorzichtige voorraad en handmatige processen kosten tijd, geld en zekerheid. LCT-Textilligence helpt dit onder controle te krijgen.

Intelligent
workwear
and linen
solutions



Voor elke sector

Zorg, industrie, hospitality en food. Elke sector eigen eisen, elke oplossing op maat.

Maatwerk oplossingen voor al uw kledingbeheer

In veel organisaties is kledingbeheer een ondergeschoven onderwerp, tot het misgaat. Tekorten bij shiftwisseling, discussies met de wasserij over ontbrekende items, audits waar de registratie ontbreekt. De gevolgen raken de operatie, compliance en kosten tegelijk. Wij lossen dat op met kledinguitgiftesystemen die passen bij uw operatie.

Geen oversized oplossing, maar een configuratie die aansluit bij uw schaal, uw proces en uw ambitie. Van inventarisatie en advies tot implementatie en inbedding.

Als textielreiniger kunt u uw klant helpen door kledinguitgiftesystemen in uw proces mee te nemen. Bel ons voor een afspraak.

Grip op kledingbeheer, sinds 1984. Plan een vrijblijvend adviesgesprek: [LCT-Textilligence.com](https://www.LCT-Textilligence.com)



De Blomboogerd 8, NL-4003 BX Tiel • +31 (0)344 633 414
info@LCT-Textilligence.com • www.LCT-Textilligence.com

Voorwoord

Wereldpolitiek lijkt soms iets dat zich ver van ons afspeelt. Conflicten in het Midden-Oosten, spanningen rond belangrijke vaarroutes en onzekerheid op de internationale markten. Toch merken we de gevolgen daarvan inmiddels allemaal. Als consument aan de pomp of op de energierekening, maar ook als ondernemer wanneer grondstoffen duurder worden, transport vertraagt of leveranciers hun prijzen moeten aanpassen.

Voor onze branche geldt dat misschien nog wel sterker. Wasserijen en stomerijen zijn afhankelijk van energie, water, textiel, chemie en betrouwbaar transport. Juist op die punten werkt internationale onrust direct door in de dagelijkse bedrijfsvoering. In deze editie van Textielbeheer kijken we

daarom naar de gevolgen van geopolitieke ontwikkelingen voor onze sector. Leveranciers en producenten vertellen wat zij merken van stijgende energie- en grondstofprijzen, problemen in de internationale aanvoer en de onzekerheid die daarbij hoort. Hun boodschap is duidelijk: niemand weet precies wat er morgen gebeurt, maar niets doen is geen optie.

Diezelfde noodzaak om vooruit te kijken komt op meer plekken in deze editie terug. Van energieopslag en energiebesparing tot nieuwe wetgeving, opleidingen en ontwikkelingen in de markt.

Juist in onzekere tijden blijft kennis delen belangrijk. Ik wens u veel leesplezier.



Bianca van der Hoeven

TEXTIELBEHEER 2026.04 nieuwsblad textielverzorgingsbranche

Textielbeheer is het officiële orgaan van de Federatie Textielbeheer Nederland, de Nederlandse Vereniging van Textielreinigers en Vematex. TextielBeheer, waarin opgenomen het vaktijdschrift textielverzorging, verschijnt zes keer per jaar in printversie. Het blad wordt uitgegeven door Linssen Bureauservices B.V. in opdracht van de Stichting Vakblad voor Textielreiniging.

Linssen Bureauservices B.V.
Buys Ballotstraat 4
4207 HT Gorinchem
tel.: +31 (0)85-902 93 86
e-mail: info@textielservice.info
internet: www.textielservice.info

REDACTIE, ACQUISITIE, ABONNEMENTEN en ADMINISTRATIE

mw. B. van der Hoeven
dhr. A. Linssen
dhr. R. Wezeman
mw. C. van Haaren

BESTUUR ST. VAKBLAD VOOR TEXTIELREINIGING

mw. C. Drent
dhr. C. van Haasteren
dhr. R. van Houten
mw. A. Janssen (vz)
dhr. D. Tiegelaar
dhr. L. Wennekes

De auteur draagt de verantwoordelijkheid voor de inhoud van de door hem geschreven artikelen, ook als deze niet zijn gesigneerd. De redactie is uitsluitend verantwoordelijk voor mededelingen of artikelen, waarvoor deze verantwoordelijkheid uitdrukkelijk is weergegeven. Overname uit deze uitgave is alleen toegestaan na voorafgaande schriftelijke toestemming.

ADVERTEERDERSINDEX

Bedrijf	Pagina
Christeyns	24
Expodetergo	9
Kannegiesser	30
Landuwasco	16
LCT-Textelligence	2
Netex	33
VEMATEX	36



06 Expodetergo 2026: slimmer, duurzamer en mensgerichter

Van kunstmatige intelligentie en procesautomatisering tot energie-efficiëntie, ergonomie en het aantrekken van medewerkers: tijdens Expodetergo International 2026 komen vrijwel alle grote vraagstukken binnen de professionele textielverzorging samen. De internationale vakbeurs wordt van 23 tot en met 26 oktober gehouden in Fiera Milano Rho. Eind juli hadden 229 exposanten uit 26 landen hun deelname bevestigd. Ook vijf Nederlandse bedrijven staan op de voorlopige deelnemerslijst.



10 Branche betaalt de prijs van wereldpolitiek: "We weten niet wanneer het misgaat"

Internationale onrust hakt erin bij het bedrijfsleven en de wasserij- en stomerijbranche vormt daarop geen uitzondering.

Sinds medio 2025 zorgen de conflicten in het Midden-Oosten, de spanningen rond de Straat van Hormuz en de onveilige Rode Zee voor stijgende energieprijzen, duurder transport en haperende aanvoer van grondstoffen. Juist onze sector is daar gevoelig voor.



12 Fornet opent stomerij na stomerij in Amsterdam: “Ik zie veel kansen voor onze branche”

Vijf jaar geleden opende Leon Wennekes zijn eerste stomerij, op de Zuidas in Amsterdam. Inmiddels heeft hij er vier, allemaal in de hoofdstad. En hij wil door. Wennekes breidt het liefst nog meer uit, wijk voor wijk, met een fris concept, sneaker cleaning en een haal- en brengservice op de e-bike. “Ik heb zin in de toekomst”, zegt hij.

En verder...

- 14 EU-regels voor textielservice: duidelijkheid over voorraad en labels
- 15 Van cao-app tot scholing: Raltex vernieuwt
- 17 Nieuwe website helpt consumenten met textielonderhoud
- 18 - 20 Product- en leveranciersoverzicht
- 21 Uitgezocht en opgelost: Waarom stijgen de waterheffingen zo sterk?
- 22 Eerst meten, dan opslaan: Kansen voor energieopslag in wasserijen
- 25 CITV bereidt nieuwe energietender voor: zekerheid vanaf 2029 centraal
- 26 Netex-leden ontdekken praktische AI-toepassingen bij Stomerij Panda
- 27 Netex bouwt in tweede helft van 2026 verder aan kennis, kwaliteit en zichtbaarheid
- 28 Textieltafel geeft B2B-textielservice een eigen positie in circulaire keten
- 31 Leren voor een veranderende werkvloer
- 32 NextGen groeit uit tot ontmoetingsplek voor nieuwe generatie textielverzorgers
- 33 FTN-symposium op 19 november: kennis delen, verdiepen en ontmoeten
- 34 Energiebesparingsplicht vraagt om tijdige voorbereiding
- 35 Energie en techniek op de M&T-agenda



Expodetergo 2026: slimmer, duurzamer en mensgerichter

Van kunstmatige intelligentie en procesautomatisering tot energie-efficiëntie, ergonomie en het aantrekken van medewerkers: tijdens Expodetergo International 2026 komen vrijwel alle grote vraagstukken binnen de professionele textielverzorging samen. De internationale vakbeurs wordt van 23 tot en met 26 oktober gehouden in Fiera Milano Rho. Eind juli hadden 229 exposanten uit 26 landen hun deelname bevestigd. Ook vijf Nederlandse bedrijven staan op de voorlopige deelnemerslijst.

Expodetergo behoort al tientallen jaren tot de internationale ontmoetingsplaatsen voor fabrikanten, leveranciers, wasserijen, stomerijen en textielservicebedrijven. Tegenwoordig vindt de beurs eens per vier jaar plaats. Wie terugbladert in oude nummers van Textielbeheer, ziet hoe sommige vraagstukken in de sector verrassend constant zijn gebleven. De technische oplossingen waarmee leveranciers daarop inspelen, zijn daarentegen ingrijpend veranderd.

Oude vraagstukken, nieuwe technologie

Een verslag in Textielbeheer van november 1989 beschrijft Expodetergo al als een internationale vakbeurs voor textielverzorging, natwas en chemische reiniging. De editie van dat jaar vond van 23 tot en met 27 november plaats op het toenmalige terrein van Fiera Milano in de stad. In drie grote hallen presenteerden circa 220 exposanten uit zestien landen hun producten en diensten, op samen meer dan 13.000 vierkante meter beursoppervlak.

Het artikel blikte ook terug op de editie van 1987. Die trok meer dan 10.000 bezoekers, onder wie ongeveer 1.500 buitenlandse vakgenoten. Het aantal Italiaanse bezoekers was 17,8 procent hoger dan bij de voorgaande editie, terwijl het bezoek uit andere Europese landen en Amerika volgens het verslag met 34 procent toenam.

Bijna veertig jaar later zijn de aantallen groter en is vooral het internationale karakter verder toegenomen. De laatste Expodetergo, in 2022, trok 17.144 vakbezoekers. Veertig procent daarvan kwam uit het buitenland, uit in totaal 106 landen. Er waren 250 exposanten, waarvan ongeveer een derde afkomstig was van buiten Italië, uit 22 landen.

Voor 2026 hadden eind juli 229 exposanten uit 26 landen hun deelname bevestigd. De hallen 1 en 3 waren toen al volledig volgeboekt. Daarmee ligt het aantal deelnemende bedrijven enkele maanden voor de opening al dicht bij het uiteindelijke exposantenaantal van 2022.

Interessanter dan de cijfers alleen is de vergelijking van de onderwerpen op de beursvloer. In 1989 presenteerden leveranciers machines en installaties voor industriële wasserijen en chemische reiniging, maar ook oplossingen voor beroepskleding, gezondheidszorg, horeca, tapijtreiniging, finishing en droging. Automatisering en computerisering werden toen expliciet als ontwikkelingen genoemd. Daarnaast was er aandacht voor energiebesparing, stoom, waterbehandeling en milieuvriendelijker reinigen.

Ook kennisuitwisseling hoorde er toen al bij. Tijdens rondetafelgesprekken werd onder meer gesproken over hygiëne

en kostenbesparing in de gezondheidszorg en over de positie van professionele wasserijen en chemische reinigingsbedrijven.

Wie die onderwerpen naast het programma van 2026 legt, ziet meer continuïteit dan misschien verwacht. Energie besparen, kosten beheersen, hygiëne garanderen, processen automatiseren en het werk efficiënter organiseren zijn nog steeds belangrijke onderwerpen. Alleen zijn de technische mogelijkheden sterk veranderd. Waar in 1989 over computerisering werd gesproken, gaat het in 2026 over verbonden machines, databeheer, RFID en kunstmatige intelligentie. Energiebesparing is uitgegroeid tot een veel bredere discussie over grondstoffen, water, chemicaliën, CO₂-uitstoot en duurzame productiviteit.

De opgaven zijn dus deels hetzelfde gebleven; de gereedschapskist waarmee wasserijen ze kunnen aanpakken is fundamenteel veranderd.

Van het centrum van Milaan naar Rho

Niet alleen de technologie veranderde. Ook de omgeving waarin Expodetergo wordt gehouden ziet er inmiddels heel anders uit.

In 1989 vond de beurs nog plaats op het historische terrein van Fiera Milano in de stad. Dat beurscomplex stamde uit de eerste helft van de twintigste eeuw en groeide in de loop der jaren steeds verder uit. In de jaren negentig kwamen er bij Portello nog nieuwe hallen bij, maar uiteindelijk koos Fiera Milano voor een veel grotere herontwikkeling van zijn beursinfrastructuur.

In 2005 werd buiten de stad het nieuwe beurscomplex Fieramilano in Rho-Pero geopend. Het complex beschikt over circa 530.000 vierkante meter overdekte ruimte in twintig paviljoens en nog eens 60.000 vierkante meter buitenruimte. Door de grotere beschikbare ruimte wordt Expodetergo tegenwoordig gehouden in Fiera Milano Rho.

Vier dagen internationale textielverzorging

De editie van 2026 vindt plaats van vrijdag 23 tot en met maandag 26 oktober. De slogan luidt 'Towards a Changing World'. Daarmee verwijst de organisatie naar een sector die niet alleen met nieuwe technologie te maken krijgt, maar ook met veranderingen op het gebied van personeel, energie, grondstoffen, duurzaamheid en bedrijfsvoering.

Onder de deelnemers bevinden zich zowel gevestigde internationale leveranciers als nieuwe exposanten. Automatisering, digitalisering, kunstmatige intelligentie, RFID, databeheer, energie-efficiëntie en ergonomie behoren tot de terreinen waarop veel nieuwe ontwikkelingen worden verwacht.

De omstandigheden waarin textielservicebedrijven opereren maken die onderwerpen extra relevant. Ook tijdens de vorige editie in 2022 speelden hoge energieprijzen, verstoorde toeleveringsketens en personeelstekorten al een grote rol. Vier jaar later zijn verschillende van die vraagstukken nog steeds actueel, maar worden de mogelijke oplossingen steeds nadrukkelijker gezocht in geïntegreerde technologie en datagedreven bedrijfsvoering.

Productiviteit en duurzaamheid groeien naar elkaar toe

Een belangrijk uitgangspunt van Expodetergo 2026 is dat duurzaamheid en productiviteit steeds moeilijker los van elkaar kunnen worden gezien. Minder water, energie en chemicaliën

gebruiken is niet alleen een milieuvraagstuk. Het heeft rechtstreeks invloed op kostprijs, capaciteit en concurrentievermogen.

Op de beurs zijn daarom oplossingen te zien voor vrijwel de volledige textielverzorgingscyclus: van energiezuinige machines en geautomatiseerde productiesystemen tot doseertechniek, professionele wasmiddelen, beheerssoftware en systemen waarmee het verbruik van water, energie en chemicaliën nauwkeurig kan worden gevolgd.

Daarbij verschuift de aandacht steeds meer van de prestaties van één afzonderlijke machine naar het rendement van het totale proces. Een energiezuinige wasmachine levert bijvoorbeeld pas optimaal resultaat wanneer ook belading, dosering, droging, intern transport en productieplanning goed op elkaar aansluiten.

Verbonden systemen maken het mogelijk om de verschillende processtappen continu te volgen. Afwijkingen kunnen sneller zichtbaar worden en productiegegevens kunnen worden gebruikt om processen verder te verbeteren.

Duurzaamheid krijgt daarmee een steeds meetbaarder en bedrijfseconomischer karakter. Minder stilstand, een hogere beladingsgraad of het voorkomen van overdosering kunnen immers tegelijkertijd de milieu-impact én de operationele kosten verminderen.

Voor wasserijen die actief zijn in bijvoorbeeld gezondheidszorg, horeca en voedingsmiddelenindustrie komt daar nog een belangrijke voorwaarde bij: verduurzaming mag niet ten koste gaan van hygiëne, betrouwbaarheid, traceerbaarheid en een constante kwaliteit.



Expodetergo druk bezocht in 2022

AI van theorie naar wasrijvloer

Kunstmatige intelligentie is een van de nadrukkelijke thema's van de komende editie. Niet als technologie die op termijn misschien relevant wordt, maar steeds meer als praktisch hulpmiddel bij de dagelijkse bedrijfsvoering.

Mogelijke toepassingen liggen bijvoorbeeld bij voorspellend onderhoud, kwaliteitscontrole en het analyseren van productiegegevens. Door afwijkende patronen vroegtijdig te herkennen, kan een systeem mogelijk waarschuwen voordat een machine daadwerkelijk uitvalt. Ook kan AI ondersteuning bieden bij het analyseren van productiestromen, energieverbruik, bezettingsgraden en terugkerende kwaliteitsproblemen.

De meerwaarde zit daarbij niet uitsluitend in het verder automatiseren van werkzaamheden. Machines, software, data en de kennis van medewerkers raken steeds sterker met elkaar verbonden. Data kunnen operators en bedrijfsleiding helpen om eerder in te grijpen en beter onderbouwde beslissingen te nemen.

Dat kan uiteindelijk leiden tot een beter voorspelbaar productieproces: onderhoud kan nauwkeuriger worden gepland, storingen kunnen eerder worden gesignaleerd en capaciteit kan beter worden benut. Tegelijkertijd ontstaan nieuwe vragen. Hoe betrouwbaar zijn de verzamelde gegevens? Kunnen systemen van verschillende leveranciers met elkaar communiceren? En beschikt een wasserij over voldoende kennis om alle informatie goed te beoordelen?

AI haalt de mens daarmee niet uit het proces. De technologie verandert vooral de informatie waarover medewerkers beschikken en de manier waarop zij machines en productieprocessen aansturen.

Van digitalisering naar AI op het congres

Die ontwikkeling komt nadrukkelijk terug in het inhoudelijke programma. Op zaterdag 24 oktober spreekt Alessandro Martemucci van Officinae van 11.00 tot 12.00 uur over 'Van digitalisering naar AI – de evolutie van de professionele en industriële wasserij'.

Later die dag, van 16.00 tot 17.00 uur, behandelt Gabriele Carifi van LART de ontwikkeling van textielontwerp en de gevolgen daarvan voor onderhoud. Daarbij staat centraal hoe veranderende materialen en textielconstructies invloed hebben op de professionele verzorging en levensduur van textiel.

Op zondag 25 oktober verschuift de aandacht van technologie gedeeltelijk naar de mens. Elena Lai van de European Textile Services Association, ETSA, bespreekt tussen 11.00 en 12.00 uur hoe de textielverzorgingsindustrie personeel kan aantrekken. Europese strategieën en praktijkvoorbeelden worden daarbij met elkaar vergeleken.

Die middag sluit Ezio Molinari van L.T. SRL het programma af met een presentatie waarin hij een lijn trekt van wasserijtextiel naar prestaties in de Formule 1. Centraal staat de vraag welk ontwikkelingsmodel daarvoor nodig is.

De conferenties vinden plaats bij de stand van Expodetergo en AIFL in hal 3. Deelname is vrij en reserveren is niet nodig.

Hoewel het gepubliceerde congresprogramma vooralsnog vier lezingen omvat, weerspiegelt het daarmee goed de breedte van de ontwikkelingen in de sector: van datagedreven productie en textielontwikkeling tot innovatie en het vinden van medewerkers.

Technologie én mens

Dat laatste onderwerp is belangrijk, want tegenover steeds verdergaande automatisering staat tegelijkertijd een andere uitdaging: het vinden en behouden van voldoende medewerkers.

Ergonomie behoort daarom eveneens tot de hoofdthema's van Expodetergo 2026. Wasserijen zoeken naar manieren om fysiek zwaar en repeterend werk te verminderen zonder capaciteit of kwaliteit te verliezen.

Leveranciers spelen daarop in met onder andere ergonomische werkplekken, automatische invoer- en vouwsystemen, verstelbare apparatuur en gebruiksvriendelijkere bedieningsinterfaces. Automatisering kan daarmee niet alleen werkzaamheden overnemen, maar ook het werk dat overblijft veiliger en minder belastend maken.

Dat geeft een belangrijke nuance aan de veelbesproken 'intelligente wasserij'. Het eindbeeld is niet noodzakelijk een wasserij waar nauwelijks nog mensen werken. Technologie kan medewerkers juist ondersteunen door zware handelingen over te nemen, informatie overzichtelijk beschikbaar te maken en complexe processen eenvoudiger te bedienen.

Gebruiksgemak wordt daardoor minstens zo belangrijk als technische intelligentie. Een geavanceerde installatie heeft immers weinig waarde wanneer slechts enkele specialisten ermee kunnen werken. Intuïtieve bediening, duidelijke waarschuwingen en geautomatiseerde instellingen kunnen ervoor zorgen dat techniek toegankelijk blijft voor de mensen die er dagelijks mee moeten werken.

Zien wat een installatie werkelijk doet

Een kenmerk van Expodetergo is dat veel machines en systemen tijdens de beurs daadwerkelijk in bedrijf worden getoond. Bezoekers zien daardoor niet alleen een opgesteld apparaat of digitaal model, maar kunnen ook beoordelen hoe een installatie zich in de praktijk gedraagt.

Voor wasserijen kan dat bij een investeringsbeslissing veel zeggen. Capaciteit, geluidsniveau, bedieningsgemak, bereikbaarheid voor onderhoud en de manier waarop een machine in een bestaande productielijn kan worden geïntegreerd, zijn op basis van een productspecificatie niet altijd goed te beoordelen.

Live demonstraties maken het bovendien gemakkelijker om verschillende oplossingen naast elkaar te leggen en leveranciers gerichte vragen te stellen. In die zin is Expodetergo niet alleen een etalage voor nieuwe techniek, maar ook een tijdelijke proeftuin waar bezoekers kunnen beoordelen wat innovaties in hun eigen bedrijf zouden kunnen betekenen.

Nederlandse exposanten en bekende internationale leveranciers

Op de exposantenlijst, bijgewerkt tot en met 7 juli 2026, staan vijf bedrijven waarbij Nederland als land is vermeld: Avery Dennison (Thermopatch), Dunnewolt B.V., Foltex B.V., Vega Systems B.V. en WSP Systems B.V.

Daarnaast zijn op Expodetergo verschillende internationale leveranciers vertegenwoordigd die een kantoor of vestiging in Nederland hebben en daardoor zeer bekend zijn bij Nederlandse stomerijen en wasserijen. Het gaat onder meer om Christeys, Ecolab, Electrolux Professional, Jensen Group, Kannegiesser en Kreussler. Voor Nederlandse bezoekers betekent dit dat naast de vijf officieel als Nederlands geregistreerde exposanten ook een groot aantal vertrouwde leveranciers op de beursvloer aanwezig is.

De bedrijven vertegenwoordigen verschillende onderdelen van het textielverzorgingsproces. Avery Dennison, dat Thermopatch in 2023 overnam, is binnen de sector onder meer bekend van oplossingen voor textielidentificatie, labels, emblemen en transfers.



Dergelijke identificatietechnieken worden steeds relevanter naarmate traceerbaarheid en automatisering een grotere rol spelen.

Dunnewolt richt zich op onderdelen en oplossingen voor industriële wasserijtechniek. Foltex levert onder meer vouw- en stapeltechnologie voor professionele wasserijen. Vega Systems ontwikkelt industriële wasserijmachines en systemen voor verwerking en finishing van textiel. WSP Systems is actief met software en automatiseringsoplossingen voor het beheersen van productieprocessen en goederenstromen.

Daarmee laat de beurs voor Nederlandse bezoekers een breed aanbod zien: van mechanische techniek en finishing tot identificatie, chemie, software en procesbesturing. Juist de combinatie van Nederlandse exposanten en internationaal opererende leveranciers met een sterke aanwezigheid in Nederland maakt Expodetergo relevant voor de Nederlandse wasserij- en stomerijsector.

Beurs als beslismoment

Voor bezoekers ligt de waarde van Expodetergo uiteindelijk niet alleen in het ontdekken van een nieuwe machine. De beurs biedt de gelegenheid om investeringsplannen naast de nieuwste technische mogelijkheden te leggen, leveranciers te vergelijken en ervaringen met vakgenoten uit andere landen uit te wisselen.

Dat wordt belangrijker naarmate investeringsbeslissingen complexer worden. Niet alleen aanschafprijs en capaciteit tellen mee. Energie- en waterverbruik, personeelsbezetting, onderhoud, leveringszekerheid en de mogelijkheid om een installatie met bestaande software en andere machines te verbinden, bepalen mede of een investering op langere termijn de juiste keuze is.

Daarmee is de cirkel met 1989 eigenlijk rond. Ook toen kwamen leveranciers en gebruikers naar Milaan om oplossingen te vinden voor efficiency, hygiëne, energieverbruik, automatisering en kostenbeheersing. Bijna vier decennia later zijn die vragen nog herkenbaar. Alleen beschikken wasserijen nu over mogelijkheden die destijds nauwelijks voorstelbaar waren.

Van computerisering naar kunstmatige intelligentie, van afzonderlijke machines naar verbonden productielijnen en van energiebesparing naar meetbare duurzame productiviteit: Expodetergo laat vooral zien hoe snel de middelen veranderen waarmee een sector haar vertrouwde uitdagingen probeert op te lossen.

Van 23 tot en met 26 oktober kan in Fiera Milano Rho worden bekeken welke volgende stap daarin mogelijk is. ■

**SPEED UP
FOR YOUR
VISITOR
PASS**

**BOOK YOUR
FREE TICKET
HERE**





Branche betaalt de prijs van wereldpolitiek: "We weten niet wanneer het misgaat"

Internationale onrust hakt erin bij het bedrijfsleven en de wasserij- en stomerijbranche vormt daarop geen uitzondering.

Sinds medio 2025 zorgen de conflicten in het Midden-Oosten, de spanningen rond de Straat van Hormuz en de onveilige Rode Zee voor stijgende energieprijzen, duurder transport en haperende aanvoer van grondstoffen. Juist onze sector is daar gevoelig voor.

Wassen kost veel energie, het textiel komt grotendeels uit het buitenland en de wasmiddelen worden voor een belangrijk deel gemaakt van grondstoffen uit olie en gas. Daar komt bij dat een groot deel van de aanvoer over zee gaat, precies de routes die nu onder druk staan. Wij vroegen enkele leveranciers en producenten wat ze daar in de praktijk van merken.

Stijging van energieprijzen

Een groot deel van de kostenstijging zit in de energie. Chemieleverancier Kreussler voerde eind maart 2026 een tijdelijke energiekostentoeslag van 15 procent in op het hele assortiment. In het persbericht daarover rekent het bedrijf voor dat de olieprijs sinds december 2025 met zo'n 60 procent steeg en de gasprijs met bijna 80 procent, door de volatiele situatie in het Midden-Oosten. Kreussler zegt er alles aan te hebben gedaan om de klap voor klanten te beperken, maar die niet langer volledig zelf te kunnen opvangen. De toeslag is nadrukkelijk tijdelijk en gaat eraf zodra de markt normaliseert.

Bij Christeyns ligt het knelpunt bij aardgas, maar anders dan veel klanten denken. "In onze industrie komt een groot aantal producten voort uit aardgas, zoals perazijnzuur en industriële zuren", vertelt Gerard Bakker, Operational Director Laundry Technology. "En zo'n veertig procent van de wereldwijde aardgasvoorraad komt uit Qatar en Iran. Dan is het logisch dat die prijzen de lucht in schieten en alles veel duurder maken." Belangrijk daarbij: het staat los van de aardgaslevering aan huishoudens en aan de industrie zelf. Juist dat maakt het lastig uit te leggen. "Voor onze klanten wijzigt de aardgasprijs voor het drogen en verwarmen van processen niet of nauwelijks, terwijl de industriële productie van producten wél duurder wordt. We moesten halsoverkop naar onze klanten om aan te geven dat de kosten omhooggingen."

Ook wasmiddelenproducent BÜFA-Care voelt het aan alle kanten. "Bij de productie van grondstoffen voor onze middelen wordt energie gebruikt, en alleen daarom al zijn onze middelen aanzienlijk duurder geworden", zegt Matthijs Meinen, accountmanager. "Wij hebben onze prijzen tot maximaal acht procent moeten verhogen." Dat is voor hem veruit de belangrijkste reden achter de kostenstijging. "En dan komt het transport naar de klant er nog bij."

Onvoorspelbaar

De prijzen schommelen bovendien sterk. Gerard maakt dat van dichtbij mee. "Toen er een vredesdeal leek te komen, reageerde de markt positief. Twee weken lang zag ik de prijzen flink dalen, en ik wilde een deel van de verhoging alweer teruggedraaien. En toen vlogen er weer bommen rond." Zijn conclusie is nuchter. "We weten gewoon niet wanneer het misgaat."

Matthijs herkent die grilligheid, en probeert die juist buiten de deur te houden. "Met klanten die bepaalde basischemie afnemen, hebben we prijsafspraken gemaakt waarmee ook sterke prijsverhogingen zijn gedekt. Zo weten beide partijen vooraf waar we aan toe zijn." Op een stabiele markt rekent hij voorlopig niet. "Vroeger sloegen we weleens een jaar met prijsverhogingen over. Nu moet je echt nadenken over de langere termijn", vertelt hij.

Ook het textiel zelf wordt geraakt. "Alles wat van olie afhangt, is duurder geworden", legt Martijn Witteveen, technisch manager van textielproducent Dibella uit. "De prijs voor paraxyleen en monoethyleenglycol, de grondstoffen voor polyester, is door de oorlog omhooggegaan. En omdat de prijzen van katoen en polyester elkaar volgen, steeg katoen mee." Hij noemt concrete cijfers. "Sinds het conflict zijn polyester en katoen zo'n dertig procent duurder. In dollars ging katoen 28,5 procent omhoog, in euro's zelfs 33 procent, want de wisselkoers werkt nu tegen ons. Polyester ging van 97 cent naar 1,30 euro." Dat de aanvoer stopt, merkt Gerard ook bij zijn klanten. "Textiel wordt voor de afgesproken prijs soms niet geleverd. Is er niet betaald, dan wordt het van het schip gehaald en moet je wachten. Wil je tienduizend kilo linnengoed inkopen, dan heb je soms geen andere keuze." Dan zit er soms niets anders op dan meer te betalen.

Omvaren en lage waterstanden

Een tweede grote kostenpost is het transport. "De transportkosten zijn flink gestegen, mede doordat de schepen omvaren en de route langs Egypte mijden", zegt Martijn. "Door langere reistijden, meer oliegebruik, en omdat de verzekeringen van de boten omhooggeschoten zijn." Daarbovenop komt nu ook de lage waterstand. "Nu komen daar uitvallende schepen bij en lage waterstanden die tot december kunnen aanhouden. Dan moet het over de weg, met alle beperkingen en dieselprijzen die daarbij komen kijken." Matthijs ziet datzelfde risico bij de aanvoer naar de eigen fabriek. BÜFA-Care maakt zijn wasmiddelen in het Duitse Oldenburg. "Als goederen niet meer over de rivieren kunnen, moet het via de weg. Dan duurt het langer voordat het bij de klant is. Die problemen hebben wij nu nog niet, maar het kan zomaar gebeuren."

En de rekening valt niet voor iedereen gelijk uit, waarschuwt Gerard. "De transportkosten lopen op door kilometerheffing of aanschaf van dure elektrische vrachtwagens. Grote partijen kunnen dat wellicht dragen, maar kleinere wasserijen worden ermee opgezadeld." Daar komt bij dat dit ook de voorraad treft. Wanneer die weer op peil is, is vaak onduidelijk. "Vraag ik mijn inkopers naar onderdelen in backorder, dan weten de toeleveranciers zelf ook niet wat de levertijd is", vertelt Gerard. "Bij klanten ontstaat daar onbegrip, en langzaam ook gelatenheid. Het wordt normaal dat je niet weet wanneer je onderdelen kunt leveren."

Hij maakt zich intussen ook zorgen over een ander thema: water. "Bij warme zomers komt er minder vers water uit Duitsland en België het land in, en dan wordt de Rijn slechter bevaarbaar", zegt hij. "Drinkwaterbedrijven laten in zo'n situatie andere sectoren voorgaan, terwijl van het Hoogheemraadschap steeds minder grondwater mag worden opgepompt. En ondertussen draait de hele gezondheidszorg op onze was." Ook waterzuivering kost energie, en zo grijpen de problemen in elkaar. Dat maakt de keten kwetsbaar.

Energietransitie

De crisis raakt ook de verduurzaming. Sommige maatregelen die kosten zouden besparen, lopen vast op het overvolle stroomnet. "De overheid pusht elektrisch vervoer, maar de elektra is er niet", zegt Gerard. "Wie nu nog zonnepanelen wil leggen, raakt de aansluiting soms kwijt."

Bij BÜFA-Care is het wagenpark sinds 2021 volledig elektrisch en dit jaar wordt de eerste elektrische vrachtwagen geleverd. Zonnepanelen liggen op het kantoor en op de nieuwe hal voor lege emballage. "Op het magazijn waar onze chemie is opgeslagen, mag dat niet", zegt Matthijs. Maar met eigen opwek en elektrisch transport valt een deel van de gestegen energiekosten te compenseren.

Prijzen worden doorberekend

De hogere kosten worden doorberekend, maar de manier waarop verschilt per bedrijf. Dibella hield de prijzen van 2024 op 2025 gelijk en stond in maart op het punt ze te verlagen, tot de prijsschommelingen dat onmogelijk maakten. Met grote klanten worden de tarieven vaker bijgesteld, afhankelijk van de afspraken. BÜFA-Care voerde voor het eerst in twee jaar weer een prijsverhoging door, en denkt na over de langere termijn. En Kreussler koos voor een toeslag die eraf gaat zodra de markt het toelaat.

De houvast is in elk geval ver te zoeken. In zo'n markt wordt het belangrijker met wie je zakendoet. Martijn hecht daarom aan vaste partners, die geen trucjes uithalen om van de situatie gebruik te maken. Dat is niet overbodig, want Gerard ziet ook het omgekeerde gebeuren. "Er zijn partijen in de wereld die er een slaatje uit slaan." Hij doelt op leveranciers en tussenhandelaren die de schaarste en de onzekerheid aangrijpen om hun prijzen extra op te drijven. "Een vat Brent-olie stond in 2023 en 2024 net zo hoog als nu, terwijl eenieder veel meer betaalt aan de pomp. Oliemaatschappijen maken recordwinsten."

Wat rest is realisme. "Iedereen heeft ermee te maken, voor ons is het niet anders dan voor een ander", vat Matthijs samen. De branche kan de wereldpolitiek niet bijsturen, maar wel bepalen hoe hard die doorwerkt op de werkvloer: door verder vooruit te kijken dan één kwartaal, risico's duidelijk vast te leggen en te blijven investeren in wat de afhankelijkheid van olie, water en gas verkleint. ■



Fornet opent stomerij na stomerij in Amsterdam: "Ik zie veel kansen voor onze branche"

Vijf jaar geleden opende Leon Wenckes zijn eerste stomerij, op de Zuidas in Amsterdam. Inmiddels heeft hij er vier, allemaal in de hoofdstad. En hij wil door. Wenckes breidt het liefst nog meer uit, wijk voor wijk, met een fris concept, sneaker cleaning en een haal- en brengservice op de e-bike. "Ik heb zin in de toekomst", zegt hij.

Leon is grootgebracht in de stomerijbranche. "Als kleine jongen pakte ik al foldertjes in voor het bedrijf van mijn ouders, dat voor de sector werkte. Daar leerde ik veel. Bijvoorbeeld over nieuwe oplosmiddelen en machines. Zo groeide mijn eigen interesse in de sector."

Hij studeerde bedrijfskunde, schreef zijn scriptie over de branche en werkte daarna voor de Nederlandse en internationale brancheorganisatie. Als auditor kwam hij bij bedrijven over de vloer om ze op kwaliteit en milieu te certificeren, en hij reisde de wereld over voor beurzen en congressen, tot in China. De naam Wenckes klinkt veel mensen in de branche bekend in de oren, en door al dat reizen bouwde Leon een breed netwerk op. "Als je elkaar een paar keer per jaar wereldwijd tegenkomt, bouw je een band op."

Toen hij bij die organisaties stopte, wist hij eigenlijk al waar hij naartoe wilde. "Ik reed op de fiets naar Spanje, en na twee weken wist ik het zeker: ik wil in deze sector

blijven, met al die start-ups die opkomen en soms ook weer verdwijnen." Binnen een half jaar had hij een overeenkomst met Fornet. "Het is een familiebedrijf van een Belgisch-Chinese familie die ik al meer dan vijftien jaar ken. Daar had ik het meest vertrouwde gevoel. We hebben mooie afspraken gemaakt en nu bouw ik het concept verder in dit deel van de wereld."

Het Fornet-concept

De focus van Fornet ligt op een totaaloplossing voor de garderobe. "We doen aan wash and fold, lakenpakketten, sneaker cleaning en een haal- en brengservice op de e-bike", legt hij uit. "We willen geen stoffig imago, maar iets fris dat ook een jongere doelgroep aanspreekt." Nieuw is het niet, maar de combinatie van diensten en de uitstraling wel. Het draait om gemak voor de dagelijkse was, niet alleen om pakken of andere gelegenheidskleding. Een klant brengt zijn wasmand langs of laat die ophalen, en krijgt alles gewassen, gevouwen en wel weer terug. Juist die herhaling maakt het model interessant.

Ook de manier waarop een winkel wordt neergezet is goed doordacht. "We maken eerst een bouwtekening, en daarna komt al het benodigde materiaal in een zeecontainer aan. Het werkt een beetje als een IKEA-bouwpakket: tegels, glasplaten, machines, alles wat je nodig hebt om het concept rond te maken." Handig, want zo kun je een nieuwe locatie relatief snel en efficiënt inrichten. En dat komt van pas als je grote ambities hebt.

Opschalen

Groeien wilde Leon vanaf het begin, al doet hij het bewust stap voor stap. "Het idee is om steeds hetzelfde kunstje te doen: eerst zelf een stuk of vier, vijf winkels draaien met een goed rendement, en pas daarna nadenken over franchise." Amsterdam is daarvoor ideaal, omdat de markt er zo lokaal is. "Zo'n 80 procent van onze klanten loopt een paar keer per week langs de deur. Het Gelderlandplein is vier minuten fietsen, maar er is nul overlap in klantenkring. Het is echt buurtwerk."

Amsterdam heeft nog een voordeel, zegt hij. "Alles zit dicht bij elkaar, dus mijn team kan elkaar makkelijk aanvullen. En een merk onder de aandacht brengen gaat hier sneller dan wanneer je door het hele land verspreid zit. De



Sneaker cleaning blijkt een interessante dienst

gemiddelde Amsterdammer kent je zo." Het tempo houdt hij bewust in de hand. "We doen het wijkje voor wijkje, stad voor stad. Rustig aan." Eerst bewijzen dat het werkt, dan pas verder. "We hebben de standaardpropositie van Fornet uitgebreid met wash and fold en lakenpakketten. Na een jaar wisten we dat het de goede kant op ging in Amsterdam. Elke maand kwamen er 75 tot 150 nieuwe klanten bij. De helft kwam binnen afzienbare tijd terug." Daarom durfde hij de stap te zetten naar nieuwe Fornet-vestigingen.

Brand tijdens de verbouwing

Niet alles gaat volgens plan. Bij een overgenomen stomerij in De Pijp zou in februari de verbouwing tot een Fornet-vestiging beginnen. Maar in de nacht van 17 februari ging het mis. "Het pand is total loss afgebrand", vertelt Leon. "Dat was veel puinruimen, en er kwam van alles op me af. Verzekeraars, klanten en medewerkers: iedereen moest ik langs."

Bij een brand in zo'n pand denk je misschien meteen aan broei of oververhitting van een machine. Dat bleek niet het geval. "Er stonden 's nachts een paar nachtlampjes aan, spotjes in het plafond. Uit het brandonderzoek kwam naar voren dat een van die lampjes de oorzaak was." Je kon goed zien waar de brand was ontstaan, een foto van het plafond was genoeg voor de inspecteur. Van nalatigheid was gelukkig geen sprake. "De verzekering keerde uit. Anders was het helemaal een probleem geweest." Eén les trok Leon er wel uit. "Laat je zaak voortaan altijd taxeren, zodat je de actuele waarde hebt. De verzekering liep al jaren, maar na de overname was ik niet als eerste met die waarde bezig."

Lang stilstaan bij de schade doet hij niet. "Je wordt er niet beter van. Maar we wilden toch al verbouwen." De wederopbouw is in volle gang: het wasserijdeel van het pand draait. Aan het andere deel wordt nog gewerkt, met een beetje geluk is dat eind oktober klaar. "Samen kunnen we er weer iets moois van maken."

Groei van het concept

Met de overnames van andere stomerijen hoopt Leon de keten verder te laten groeien. Leon ziet daar kansen, omdat veel ondernemers in de branche moeite hebben een opvolger te vinden. "Er zijn prachtige bedrijven opgebouwd, denk aan Hendrikse of Clean Center. Maar veel ondernemers

hebben moeite met opvolging. Er komen de komende jaren nog een hoop bij die daar tegenaan lopen."

Het is een probleem dat veel breder speelt dan de stomerijbranche. Uit onderzoek van ABN AMRO blijkt dat ongeveer twee derde van de Nederlandse ondernemers binnen tien jaar wil stoppen, terwijl de opvolging nog niet is geregeld. Juist in sectoren met veel oudere ondernemers, zoals de retail, groeit daardoor het risico op waardeverlies. In de detailhandel heeft naar schatting driekwart van de winkeliers boven de 55 nog geen opvolger gevonden.

Tegelijk laat onderzoek van lector bedrijfsoverdracht Lex van Teeffelen iets hoopvol zien: bij een flink deel van de overnames volgt kort daarna een verbouwing die juist zorgt voor meer vernieuwing, omzet en werk. En dat is precies wat Leon voor ogen heeft.

"Wij proberen daar een oplossing voor te verzinnen", zegt hij. "Hoe kun je met respect voor wat er is opgebouwd toch de slag maken naar overnames en minder, maar grotere locaties? Hoe behoud je de sector en moderniseer je tegelijk?" Zijn antwoord: nieuwe software, digitalisering, haal- en bezorgdiensten per e-bikes, en ja, het reinigen van sneakers erbij. "De hele wasmand, met goede service. Daar zit veel potentie." Zo'n overname is niet niks, geeft hij toe. "Er verandert van alles, dat is soms eng en er zijn struggles. Maar we verbreden er de markt mee, met nieuwe services en een fris concept dat ook jongere klanten trekt."

Terugkerende klanten

Een stomerij staat of valt bij terugkerende klanten, en daar schuilt een structureel risico. De vaste klantenkring vergrijsst, mensen verhuizen of hebben de dienst minder nodig, en zonder voldoende nieuwe aanwas slinkt de basis langzaam. "Verlies je jaarlijks vijf procent van je klanten en komt er weinig bij, dan wordt je businessmodel steeds minder interessant. Dat hoorde ik van andere stomerijen", zegt Leon.

Fornet draait dat om door in te zetten op nieuwe klanten die vaker langskomen. De dagelijkse wasmand maakt van een eenmalig bezoek een gewoonte: wassen, vouwen, ophalen en bezorgen komen steeds terug. In combinatie met de hyperlokale ligging, waar veel mensen dagelijks langs de deur lopen, groeit de vaste kern vanzelf. "Wij hebben per winkel zo'n 75 tot 150 nieuwe klanten per maand, en minstens de helft komt binnen afzienbare tijd terug. Zo wordt die groep van vaste klanten steeds groter."

Daar hoort volgens hem ook een andere houding over marketing bij. "In de NETEX jaarverslagen las ik interviews waarin stond: ik geloof niet in marketing. Maar als je ooit je zaak wilt verkopen, of de sector wat minder stoffig wilt maken, moet je daar toch echt over nadenken." ■



Hendrikse draagt vestiging in Oud-Zuid, Amsterdam over aan Fornet



EU-regels voor textielservice: duidelijkheid over voorraad en labels

Voor textielservicebedrijven spelen twee Europese regelgevingsvragen rond professioneel textiel: het verbod op vernietiging van onverkochte textielproducten en de eisen rond etikettering en productinformatie. Over de eerste vraag is inmiddels duidelijkheid gekomen. Over fysieke etikettering binnen professionele B2B-dienstverlening voert FTN het gesprek verder.

Verhuurtextiel is geen onverkochte voorraad

De Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR) bevat vanaf 19 juli 2026 een verbod op het vernietigen van bepaalde onverkochte consumentenproducten, waaronder textiel en schoeisel. FTN heeft bij het ministerie nagevraagd wat dit betekent voor textiel dat niet wordt verkocht, maar door textielservicebedrijven wordt verhuurd of geleased.

Na juridische beoordeling is het antwoord duidelijk: regulier verhuurtextiel valt niet onder het begrip 'onverkochte voorraad'. Het textiel is immers niet geproduceerd en aangeboden met het doel het te verkopen. Het wordt als bedrijfsmiddel ingezet en daadwerkelijk gebruikt.

Daarmee is het vernietigingsverbod voor onverkochte voorraad in de normale textielservicepraktijk geen aandachtspunt. Textiel dat na intensief gebruik wordt afgeschreven, is iets anders dan kleding die voor verkoop is geproduceerd maar geen koper heeft gevonden.

Wel blijven andere regels voor afgedankt textiel van toepassing. Zo kan de uitgebreide producentenverantwoordelijkheid (UPV) relevant zijn wanneer textiel aan het einde van de gebruiksfase wordt afgevoerd.

Informatie over vezelsamenstelling blijft verplicht

Een tweede vraag betreft de informatie die op of bij professioneel textiel moet worden verstrekt. De Europese Textielverordening, Verordening (EU) 1007/2011, verplicht bedrijven in beginsel informatie over de vezelsamenstelling te verstrekken wanneer textielproducten op de markt worden aangeboden. Dat geldt ook in een B2B-keten.

Dat betekent echter niet automatisch dat ieder afzonderlijk textielartikel een fysiek ingenaaid etiket moet hebben. Artikel 14, lid 2 van de Textielverordening biedt binnen de toeleveringsketen tussen marktdeelnemers de mogelijkheid om deze informatie via handelsdocumenten te verstrekken.

Voor leden is het onderscheid belangrijk: de informatieverplichting blijft bestaan, maar de informatie hoeft in een zakelijke keten niet in alle gevallen fysiek op ieder artikel te staan. Veel producten in de Nederlandse textielservicesector hebben momenteel dan ook geen label.

GPSR vraagt om nadere afbakening

Ook de General Product Safety Regulation (GPSR) speelt een rol. Deze verordening richt zich op consumentenproducten: producten die voor consumenten zijn bestemd of

waarvan redelijkerwijs kan worden verwacht dat consumenten ze gebruiken.

Volgens de NVWA zal de GPSR in beginsel niet gelden voor producten die uitsluitend professioneel worden gebruikt en waarvan ook niet redelijkerwijs kan worden verwacht dat consumenten ze gebruiken. Tegelijkertijd kan de beoordeling anders uitvallen wanneer textiel feitelijk door consumenten wordt gebruikt, bijvoorbeeld in zorg- of hospitalityomgevingen.

Als samenstelling en herkomst aantoonbaar bekend zijn, heeft een fysiek label binnen een gesloten B2B-keten geen toegevoegde waarde.

FTN vindt dat professioneel textiel binnen een zuivere B2B-dienstverleningsketen niet automatisch hoeft te worden voorzien van fysieke etiketten, zolang de vereiste productinformatie aantoonbaar beschikbaar en herleidbaar is. Over de precieze afbakening en toepassing hiervan blijft FTN in gesprek met het verantwoordelijke ministerie.

Wat betekent dit voor bedrijven?

Voor onverkochte voorraad hoeven textielservicebedrijven binnen het reguliere verhuurmodel geen aanvullende maatregelen te treffen vanwege het ESPR-vernietigingsverbod. Bij etikettering is het vooral belangrijk dat informatie over onder meer vezelsamenstelling en herkomst goed beschikbaar en herleidbaar blijft. FTN informeert leden zodra over de toepassing van fysieke etikettering verdere duidelijkheid beschikbaar is. ■



Van cao-app tot scholing: Raltex vernieuwt

Sociaal Fonds Textielverzorging – Raltex (SFTV-Raltex) is volop in beweging. Sinds de vernieuwing van de organisatie in 2025 zijn verschillende nieuwe initiatieven gestart. Zo kwamen er een nieuwe website en een cao-app, werd het subsidiebeleid toegankelijker en werkt SFTV-Raltex aan een vernieuwde arbocatalogus en een nieuw opleidingsplatform. Ook krijgen bedrijven meer praktische ondersteuning bij de RI&E. Maar wat is SFTV-Raltex precies en wat betekenen deze ontwikkelingen voor werkgevers en werknemers?

Wie is SFTV-Raltex?

SFTV-Raltex is opgericht door de sociale partners die de cao Textielverzorging afsluiten: de werkgeversorganisaties FTN en Netex en de vakbonden FNV en CNV. Vanuit de cao bepalen de sociale partners gezamenlijk de koers en activiteiten van het fonds.

Het bestuur bestaat uit vertegenwoordigers van deze vier organisaties. De cao Textielverzorging bevat onder meer afspraken over loon en arbeidsvoorwaarden. SFTV-Raltex richt zich daarnaast op arbeidsmarktbeleid, opleiding en arbeidsomstandigheden. Het fonds ondersteunt daarmee het sociale beleid in de sector.

Voor werknemers betekent dit onder meer: veiliger werken, meer mogelijkheden om zich te ontwikkelen en duidelijke informatie over arbeidsvoorwaarden. Voor

werkgevers is SFTV-Raltex een praktische ondersteuner en kennispartner die helpt bij goed werkgeverschap en het naleven van cao- en arbo-eisen.

De activiteiten worden gefinancierd uit een bijdrage van werkgevers en werknemers: sinds 1 januari 2026 0,2% van het pensioengevend loon, waarvan werknemers de helft betalen.

Een nieuwe, overzichtelijke website

Om informatie beter vindbaar te maken, kreeg raltex.nl een nieuwe indeling. De informatie is verdeeld over vier duidelijke thema's: over Raltex, de cao Textielverzorging, gezond werken en werken aan groei. Daarmee is de website minder een documentenarchief en meer een praktisch startpunt voor werkgevers en werknemers. Ook oudere cao-documenten en jaarverslagen blijven eenvoudig terug te vinden. Daardoor biedt de site actuele informatie en blijft hij tegelijkertijd bruikbaar als naslagwerk.

Cao binnen handbereik: de nieuwe app

De onderhandelingen over een nieuwe cao Textielverzorging zijn in volle gang. Tegelijkertijd werken werkgevers- en werknemersorganisaties aan een betere toegankelijkheid van de cao-informatie.

Daarom is sinds 1 juli 2026 de gratis app Cao Textielverzorging beschikbaar, te downloaden via de App Store en Google Play. Cao-informatie die voorheen over verschillende pdf's en webpagina's was

verspreid, is nu ook op de werkvloer snel te raadplegen. De app geeft snel antwoord op vragen over werktijden, vakantiedagen, verlof en functieomschrijvingen, en wordt automatisch bijgewerkt zodra er nieuwe cao-afspraken zijn gemaakt. Voor de toekomst zijn aanvullende functies gepland, zoals cao-nieuws, peilingen en mogelijkheden om direct inbreng te leveren.

Subsidies: ook voor individuele bedrijven

Ook op het gebied van subsidies is de aanpak toegankelijker geworden. Sinds dit jaar kunnen ook individuele bedrijven subsidie aanvragen bij SFTV-Raltex. Het gaat om activiteiten die passen binnen de doelstellingen van het fonds, zoals projecten die duurzame inzetbaarheid vergroten, scholing vernieuwen of de arbeidsomstandigheden verbeteren. Juist dit soort initiatieven wil het fonds stimuleren.

Voor 2026 is in totaal 200.000 euro beschikbaar, met een maximum van 20.000 euro per aanvraag. Voorwaarde is dat de resultaten na afloop beschikbaar zijn voor de hele sector en dat de ondernemingsraad of personeelsvertegenwoordiging instemt met de aanvraag. Een aanvraag kan ieder jaar tot 1 september worden ingediend.

Arbocatalogus wordt vernieuwd

SFTV-Raltex werkt daarnaast aan een grondige vernieuwing van de arbocatalogus, het handboek voor veilig en gezond werken. De huidige catalogus is verouderd en sluit niet meer overal aan op de dagelijkse

praktijk. Een werkgroep van arbo- en hr-specialisten uit de branche herzielt daarom de verschillende onderdelen, waaronder gevaarlijke stoffen, psychosociale arbeidsbelasting, fysieke belasting en de inrichting van de werkplek.

De nadruk ligt op praktijkvoorbeelden, heldere taal en herkenbare situaties uit wasserijen en stomerijen. Zodra de werkgroep de modules heeft afgerond, beoordelen het bestuur en de betrokken partijen de tekst. Daarna wordt de vernieuwde arbocatalogus gepubliceerd op raltex.nl en onder de aandacht gebracht in de sector.

Praktische hulp bij de RI&E

Ook rond de wettelijk verplichte Risico-Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) biedt SFTV-Raltex concrete ondersteuning. Dankzij de landelijke erkenning van de branche-RI&E Textielverzorging kunnen aangesloten bedrijven kosteloos met het instrument aan de slag. Zij kunnen een licentie aanvragen, de vragenlijst doorlopen en verbeterpunten vastleggen in een plan van aanpak.

De afgeronde RI&E kan vervolgens worden gebruikt bij een inspectie. Een ontbrekende of verouderde RI&E kan bij een controle van de Nederlandse Arbeidsinspectie of na een ernstig ongeval tot aanzienlijke kosten leiden. Bedrijven met maximaal 25 medewerkers zijn onder bepaalde voorwaarden vrijgesteld van toetsing door een gecertificeerde deskundige.

Opleiden op een nieuw platform

Ook op het gebied van scholing staan veranderingen op stapel. De opleidingen verhuizen binnenkort naar een nieuw platform. Daar komen nieuwe modules voor de introductie van nieuwe medewerkers en voor basisveiligheid en hygiëne. Voor 2027 staat een module vakgericht Nederlands voor de textielverzorging op het programma.

Ook het bestaande opleidingsmateriaal wordt geactualiseerd en interactiever gemaakt. Medewerkers kunnen de lesstof straks via een tablet direct op de werkvloer volgen. Voor het actuele cursusaanbod en scholingssubsidies blijft het Trainingscentrum Textielverzorging (TCT) voorlopig het aanspreekpunt.

Sociaal beleid als rode draad

De verschillende vernieuwingen hebben één duidelijke rode draad: SFTV-Raltex wil niet alleen cao-afspraken bewaken, maar sociaal beleid vertalen naar praktische ondersteuning voor de branche. Daarbij staat samenwerking tussen werkgevers en werknemers centraal, op alle niveaus en met het oog op een toekomstbestendige textielverzorgingsbranche. Voor werkgevers en werknemers in de textielverzorging betekent dat nu al concreet: informatie die makkelijker te vinden is, ondersteuning die dichterbij de werkvloer staat en meer ruimte om zelf met vernieuwing aan de slag te gaan. De komende periode werkt Raltex de verschillende initiatieven verder uit. ■

Relax, wij draaien door!



Vakantie? Onze robots kennen dat niet. Terwijl jij geniet van je vakantie, draaien onze robots gewoon door. 24/7. Volautomatisch. Energiezuinig. Betrouwbaar. Ook tijdens een bloedhete, kurkdroge zomer. Want in productie is stilstand simpelweg geen optie.

Daarom zorgen slimme robotisering en automatisering ervoor dat jouw processen blijven draaien. Zonder onderbrekingen. Zonder zorgen. En mocht er toch iets zijn? Dan zijn wij er. Ook in de zomer. Want hoe slim de techniek ook wordt: uiteindelijk zijn het mensen die het verschil maken. Mensen die meedenken, problemen oplossen en ervoor zorgen dat jouw machines blijven doen wat ze moeten doen.

Klaar voor de toekomst?

Heeft je vakantie je aan het denken gezet? Hoe futureproof is jouw organisatie eigenlijk? Of beter nog: hoe futureproof wil je dat jouw organisatie wordt? Wij denken graag met je mee. Bel Walter via +31 (0)10 - 303 52 79 of mail naar walter@landuwasco.nl.

**Robotica is de techniek.
De mensen maken het verschil.**

landuwasco.nl

Landuwasco b.v. Bellstraat 10
3133 KE Vlaardingen, The Netherlands.
T +31(0)10 - 435 85 11 E mail@landuwasco.nl





Nieuwe website helpt consumenten met textielonderhoud

Een vlek in een jas, een onbekend symbool op het onderhoudslabel of twijfel over de juiste behandeling van een kwetsbaar kledingstuk: consumenten zoeken hierover veel informatie op internet. De nieuwe website 'Daarom naar de Stomerij' biedt hiervoor één centrale en toegankelijke informatiebron. Het platform geeft praktische uitleg over textielonderhoud en laat zien wanneer consumenten textiel zelf kunnen behandelen en wanneer professionele hulp verstandig is.

Eerst antwoord op de vraag van de consument

De website is ontwikkeld door branchevereniging Netex. Het doel is om consumenten op een laagdrempelige en betrouwbare manier te informeren over het reinigen en onderhouden van kleding en ander textiel, zodat deze producten langer meegaan.

De homepage opent niet met een algemene uitleg over de branche, maar met herkenbare problemen. Bezoekers kunnen direct doorklikken naar informatie over vlekken, wassymbolen en professionele textielreiniging. Dankzij deze taakgerichte opbouw vinden bezoekers met een specifieke vraag sneller relevante informatie.

Vlekkenwijzer als centraal onderdeel

De vlekkenwijzer vormt het inhoudelijke hart van de website. Hier vinden consumenten informatie over veelvoorkomende vlekken, zoals vet en olie, rode wijn, koffie, bloed, gras, inkt, make-up, transpiratie, saus en modder.

Per vlek wordt beschreven welke adviezen vaak op internet worden gegeven en welke risico's daaraan kunnen kleven. Hard wrijven, heet water of een willekeurig huishoudelijk middel kunnen de vlek verergeren, de kleur aantasten of de vezels beschadigen. Ook kan een eerdere thuisbehandeling het voor een textielreiniger moeilijker maken om de vlek later nog te verwijderen.

De boodschap is daarbij genuanceerd: soms kan een consument veilig zelf een eerste stap zetten, maar niet elk advies is geschikt voor elke textielsoort. Bij twijfel luidt het advies om de behandeling te stoppen en een professionele textielreiniger te raadplegen.

Uitleg over onderhoudslabels

Een tweede belangrijke ingang is de pagina over wassymbolen. Daar wordt uitgelegd wat de symbolen voor wassen, bleken, drogen, strijken en professioneel reinigen betekenen. Ook wordt duidelijk dat een onderhoudslabel niet het enige aandachtspunt is. Materiaal, kleur, afwerking en versieringen kunnen eveneens bepalen welke behandeling verantwoord is.

Vooraf bij kostbare, bijzondere of kwetsbare kleding kan het verstandig zijn om het kledingstuk eerst te laten beoordelen. Daarmee kan schade door krimp, verkleuring of een verkeerde behandeling worden voorkomen.

Meer dan kleding reinigen

Bezoekers vinden hier ook informatie over de artikelen die zij bij een stomerij kunnen laten reinigen. Naast pakken, jurken, overhemden

en kleding van wol, zijde, kasjmier of linnen gaat het onder meer om dekbedden, slaapzakken, gordijnen, vitrages, vloerkleden en bepaalde soorten schoenen.

Veel stomerijen bieden bovendien aanvullende diensten aan, zoals het repareren of herstellen van kleding. Door een kledingstuk te laten reinigen, opfrissen of repareren, kunnen consumenten het langer gebruiken en hoeven zij het minder snel te vervangen.

Inzicht in modern vakmanschap

De website legt ook uit dat een moderne stomerij meer doet dan alleen traditioneel 'stomen'. Professionele textielreinigers kiezen uit verschillende reinigingstechnieken. Daarbij beoordelen zij vooraf onder meer de vezelsoort, de kleur, de mate van vervuiling, de constructie en de afwerking van een kledingstuk of ander textielproduct. De juiste behandeling verschilt daarom per kledingstuk en situatie. Daarnaast vinden bezoekers informatie over Netex en NetexCare.

'Daarom naar de Stomerij' brengt op deze manier praktische consumentenvoorlichting en informatie over professioneel vakmanschap samen. Zo kunnen bezoekers beter onderbouwde keuzes maken over het onderhoud en het behoud van hun kleding en ander textiel. En wordt de branche op een sympathieke manier gepromoot. ■

Product- en leveranciersoverzicht

Hier treft u een overzicht van leveranciers binnen de textielverzorgingsbranche en direct daarmee verbonden producten en diensten. Deze editie kunt u als bewaarnummer gebruiken. Het complete en actuele overzicht vindt u tevens op de site www.textielservice.info onder de button "Leveranciers".



ABS Laundry Business Solutions B.V.
Dhr. Marien van Bezoooyen
Baandervrouwenlaan 243
5280 TP Boxtel
T: 0411-612761
E: contact@abslbs.com
W: www.abslbs.com



CleanLease B.V.
Hoogewaard 191
2396 AR Koudekerk aan den Rijn
T: +31 (0)88 - 400 2700
E: info@cleanlease.nl
W: nl.cleanlease.com/nl



Dunnewolt B.V.
Mevr. Danielle Verdoold
Franklinstraat 13a
4004 JK Tiel
T: 0344-673025
E: info@dunnewolt.nl
W: dunnewolt.nl



Blok Gouda BV
Dhr. J. Dominicus
Nieuwe Gouwe O.Z. 11
2801 SB Gouda
T: 0182-514166
E: info@blokgouda.com
W: www.blokgouda.com



Blycolin Textile Services BV
Dhr. Marc van Boekholt
Heksekamp 33
5301 LX Zaltbommel
T: 0418-541800
E: welkom@blycolin.com
W: www.blycolin.com



Christeyns BV
Dhr. C. van Haasteren
Lireweg 12
2153 PH Nieuw Vennep
T: 0252-345030 / 0651568441
E: cees.van.haasteren@christeyns.com
W: www.christeyns.com / nl



De Berkel B.V.
Dhr. E. Bruggers
Gesinkkampstraat 13
7051 HR Varsseveld
T: 0315-244 161
E: info@deberkel.nl
W: www.deberkel.nl



Ecolab B.V.
Dhr. Dirk Kwakernaak
Oude Rhijnhofweg 17
2342 BB Oegstgeest
T: 071 5241100 / 071 5241100
E: dirk.kwakernaak@ecolab.com
W: nl-nl.ecolab.com



Electrolux Professional B.V.
Van Nelleweg 1
3044 BC Rotterdam
T: +31 20 721 96 10
E: benelux@electroluxprofessional.com
W: www.electroluxprofessional.com/nl



FTN
Secretariaatsbureau van FTN
Buys Ballotstraat 4
4207 HT Gorinchem
T: 085-902 93 81
E: ftn@brancheorganisatieftn.nl
W: www.brancheorganisatieftn.nl

De vooraanstaande
leveranciers
van de sector

Product- en leveranciersoverzicht



Goudkuil B.V. Machinefabriek

Dhr. W. Goudkuil
Europaweg 200
7336 AR Apeldoorn
T: +31 (0)55 - 533 2023
E: info@goudkuil.com
W: www.goudkuil.com



Lampe Laundrytex

Dhr. R. Vellinga
Klompensmakersstraat 10
8601 WR Sneek
T: +31 (0)515 445543
E: wasserij@lampe.nl
W: www.lampe.nl



Lautratex B.V.

Dhr. A. Poldervaart
Röntgenlaan 15
2719 DX Zoetermeer
T: 079-3616707
E: info@lautratex.nl
W: www.lautratex.nl



Jensen Group NV

Dhr. I. Buunk
Plesmanstraat 59-18
3905 KZ Veenendaal
T: +31 30 608 16 46
E: info-bnlx@jensen-group.com
W: www.jensen-group.com



LCT-Textilligence

Dhr. D. Tiegelaar
De Blomboogerd 8
4003 BX Tiel
T: 0344-633414
E: info@LCT-Textilligence.com
W: www.lct-textilligence.com



Kannegiesser Benelux B.V.

Dhr. H. de Bruijn
Jonkerbosplein 52
6534 AB Nijmegen
T: +31 (0)6 1264 2528
E: henk.debruijn@kannegiesser.nl
W: www.kannegiesser.com



LEM Holland B.V.

Dhr. T.J. Jaspers
Weegschaalstraat 46
7324 BH Apeldoorn
T: 055-3669539
E: info@lemholland.nl
W: www.lemholland.nl



Kreussler & Co. GmbH Chemische Fabrik

Dhr. M. Vork
Noordeinde 103
2371 CP Roelofarendsveen
T: 06-22394450
E: marcel.vork@kreussler.com
W: www.kreussler.de



Landuwasco B.V.

Dhr. W. ten Hagen
Bellstraat 10
3133 KE Vlaardingen
T: 010-4358511
E: walter@landuwasco.nl
W: www.landuwasco.nl



Miele Nederland B.V.

De Limiet 2
4131 NR Vianen
T: 0347-378884
E: professional@miele.nl
W: www.miele.nl/professional

De vooraanstaande
leveranciers
van de sector

Product- en leveranciersoverzicht



Netex

Secretariaatsbureau van Netex
Buys Ballotstraat 4
4207 HT Gorinchem
T: 085 – 902 93 82
E: netex@netex.nl
W: www.netex.nl



TBR B.V.

Dhr. J.H. Reinders
Steenkamp 8
9461 VC Gieten
T: 050-3604676
E: info@tbr-solutions.nl
W: tbr-solutions.nl



Van Bodegom laundry supplies B.V.

Dhr. Erik-Jan van Bodegom
Papegaaiweg 11 C
7345 DK Wenum Wiesel
T: 055-3120951 / 06-55810895
E: info@vanbodegom.org
W: www.vanbodegom.org



Prokal Stoomtechniek B.V.

Dhr. J. Rijnders
Kwadijkkerkoogweg 2
1442 LA Purmerend
T: 0299-427751
E: prokal@prokal.nl
W: www.prokal.nl

De vooraanstaande
leveranciers
van de sector



VEMATEx

Secretariaatsbureau van VEMATEx
Buys Ballotstraat4
4207 HT Gorinchem
T: 085 – 902 93 83
E: vematex@vematex.nl
W: www.vematex.nl



Rentex BV

Koopman Heeresweg 2
8701 PR Bolsward
T: 0515-578989
E: klantenservice@rentex.nl
W: www.rentex.nl



TCT

Secretariaatsbureau van T.C.T.
Buys Ballotstraat 4
4207 HT Gorinchem
T: 085 – 902 93 84
E: tct@tct-nl.nl
W: www.tct-nl.nl



Wevotex B.V.

Mevr. Z. Schutte
Het Lentfert 38
7547 SR Enschede
T: 053-4313568
E: info@wevotex.eu
W: www.wevotex.eu



Rijbo

Dhr. M. Bovenlander
Oder 7
2491 DD Den Haag
T: 070-3275804
E: info@rijbo.nl
W: www.rijbo.nl



Thermopatch B.V.

Mevr. P. Kristel
Draaibrugweg 14
1332 AD Almere
T: 036-5491133
E: sales@thermopatch.nl
W: www.thermopatch.nl



WSP Systems B.V.

Dhr. Elbert van Steenberghe
Industrieweg Noord 12
3958 VT Amerongen
T: 0343 - 48 15 80
E: info@wspsystems.com
W: www.wspsystems.com



✓ UITGEZOCHT & OPGELOST

In deze rubriek wordt een onderwerp behandeld waarover in de branche nogal eens onduidelijkheid blijkt te bestaan. De redactie zoekt het uit, en lost het op. Zelf een vraag? De redactie staat open voor suggesties.

Uitgezocht en opgelost

Waarom stijgen de waterheffingen zo sterk?

Textielverzorgingsbedrijven gebruiken vaak grote hoeveelheden leidingwater, grondwater of een combinatie daarvan. Daardoor krijgen zij te maken met verschillende belastingen en heffingen. De afgelopen tijd zijn de kosten voor sommige bedrijven flink gestegen. Dat komt onder meer door wijzigingen in de Belasting op Leidingwater, maar ook door heffingen op grondwatergebruik en afvalwaterzuivering. Welke ontwikkelingen verklaren die stijging?

Welke waterheffingen zijn er?

Bij het gebruik en afvoeren van water spelen drie verschillende regelingen:

- de Belasting op Leidingwater;
- de grondwaterheffing;
- de zuiveringsheffing.

Deze drie heffingen hebben ieder betrekking op een andere waterstroom: leidingwater, grondwater en afvalwater.

Hoe werkt de Belasting op Leidingwater?

De Belasting op Leidingwater, kortweg BoL, geldt voor leidingwater dat door een waterbedrijf wordt geleverd.

Tot en met 2025 werd de BoL berekend over maximaal 300 m³ per jaar. Hierdoor bedroeg de belasting maximaal € 127,50.

Sinds 2026 gelden hiervoor andere regels. Het tarief bedraagt € 0,437 per m³ en er wordt belasting geheven over maximaal 50.000 m³. De maximale BoL stijgt daardoor naar € 21.850 per jaar.

Vanaf 2027 vervalt ook het maximum van 50.000 m³. Dat betekent dat in beginsel het volledige belastbare leidingwaterverbruik wordt meegenomen.

Hoe zit het met grondwater?

Een bedrijf dat zelf grondwater oppompt, betaalt daarover geen Belasting op Leidingwater. Wel kan de provincie een grondwaterheffing opleggen. Het tarief en de vrijstellingen verschillen per provincie. Sommige provincies kennen een vrijstellingsgrens voor kleinere onttrekkingen. Welke regels gelden, hangt af van de provincie waarin de bron zich bevindt. Bij de grondwaterheffing is er meestal geen maximumbedrag. Zodra een onttrekking boven een eventuele vrijstellingsgrens uitkomt, loopt de heffing mee met de hoeveelheid opgepompt grondwater.

Wat is de zuiveringsheffing?

De zuiveringsheffing is bedoeld voor de kosten van het zuiveren van bedrijfsafvalwater. Deze heffing wordt opgelegd door het waterschap. Bij de aangifte moet een bedrijf doorgaans niet alleen het leidingwater vermelden. Ook zelf opgepompt grondwater en andere

gebruikte waterstromen kunnen meetellen als ingenomen water. Op basis van het watergebruik en de aard van het afvalwater wordt bepaald hoeveel vervuilingseenheden het bedrijf veroorzaakt. Het aantal vervuilingseenheden en de tarieven verschillen per waterschap. Daardoor kunnen de zuiveringskosten per bedrijf uiteenlopen.

Waarom lopen de kosten nu zo snel op?

De sterke stijging van de waterheffingen heeft verschillende oorzaken, maar voor veel textielverzorgingsbedrijven is vooral de wijziging van de Belasting op Leidingwater bepalend. De belasting wordt sinds 2026 over een veel groter waterverbruik berekend dan voorheen en vanaf 2027 vervalt het maximum zelfs volledig.

Daarnaast kunnen provinciale grondwaterheffingen en hogere zuiveringskosten de rekening verder verhogen. Welke factor het zwaarst weegt, verschilt per bedrijf en hangt af van de gebruikte waterbronnen en de hoeveelheid afvalwater die wordt afgevoerd.

Het antwoord op de vraag waarom waterheffingen zo sterk stijgen, ligt dus vooral in gewijzigde belastingregels voor leidingwater, in combinatie met bestaande heffingen op grondwatergebruik en afvalwaterzuivering. Voor waterintensieve bedrijven kan dat leiden tot een fors hogere jaarlijkse waterrekening. ■

Eerst meten, dan opslaan

Kansen voor energieopslag in wasserijen

De energietransitie verandert niet alleen de herkomst van energie, maar ook het moment waarop die beschikbaar is. Voor wasserijen en stomerijen wordt het daardoor belangrijker om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Het Technologisch Kenniscentrum Textielverzorging (TKT) onderzoekt welke vormen van energieopslag voor de branche bruikbaar zijn.

De belangrijkste kansen liggen bij batterijen wanneer netcongestie of een beperkt aansluitvermogen de bedrijfsvoering belemmert, en bij de opslag van teruggewonnen warmte in water. Waterstof en andere moleculaire energiedragers zijn voor individuele bedrijven vooralsnog geen realistische optie.

Meer elektriciteit, meer schommelingen

Wasserijen en stomerijen gebruiken vooral aardgas, elektriciteit en diesel. Met de afbouw van fossiele brandstoffen neemt het belang

van elektriciteit toe. Door de groei van zon en wind vallen productie en verbruik niet altijd samen.

Tegelijkertijd lopen ondernemingen vaker tegen de grenzen van het elektriciteitsnet aan. Door netcongestie is uitbreiding niet overal mogelijk en kan teruglevering van zonnestroom worden beperkt. Bedrijven zullen daarom vaker zelf maatregelen moeten nemen, alleen of samen op een bedrijventerrein.

Energieopslag kan daarbij een tijdsbuffer vormen. TKT onderscheidt elektriciteit, warmte en moleculen, met grote verschillen in capaciteit, opslagduur, kosten en rendement. Opslag is niet vanzelfsprekend de eerste keuze: iedere opslag- of omzettingstap kost energie, waardoor rechtstreeks gebruik efficiënter blijft.

Batterijen vooral geschikt voor korte opslag

Voor de opslag van elektriciteit is een batterij volgens TKT de enige reële techniek op bedrijfsniveau. Vliegwielen, perslucht en waterkracht passen minder goed bij de schaal van wasserijen en stomerijen.

Batterijen reageren snel, zijn schaalbaar en kennen relatief beperkte omzettingsverliezen. Ze zijn vooral geschikt voor opslag van enkele minuten tot maximaal een weekend, wat aansluit op bedrijven die weinig behoefte hebben aan seizoensopslag.

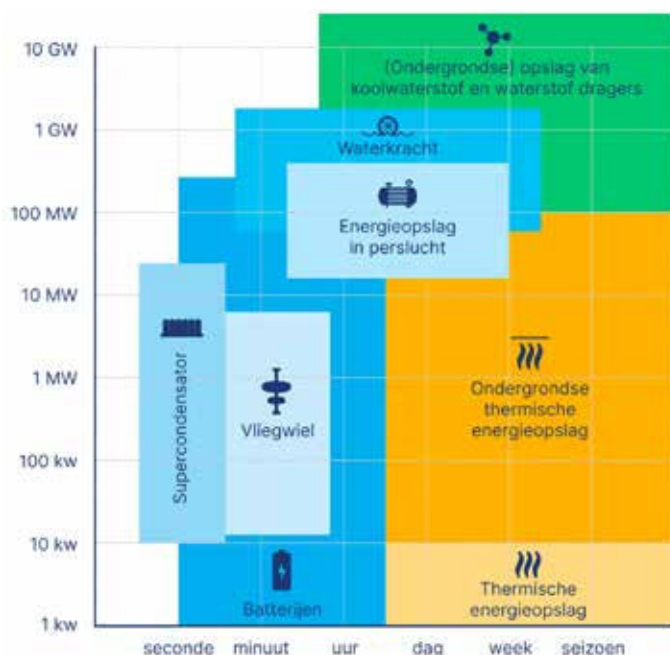
Een veelbelovende toepassing is peakshaving. De batterij levert tijdelijk elektriciteit als het bedrijfsverbruik boven het aansluitvermogen uitkomt. Ze kan 's nachts worden geladen en overdag tijdens productiepieken bijspringen, zodat de onderneming binnen de netaansluiting blijft.

Ook met zonnepanelen kan een batterij interessant zijn. Een weekendoverschot kan tijdens werkdagen worden gebruikt, vooral wanneer teruglevering niet mogelijk of financieel ongunstig is.

De noodzaak van een batterij moet uit een goede analyse blijken. Vooral het vermogen dat op afzonderlijke momenten wordt gevraagd is belangrijk. Ook een gezamenlijke batterij of lokale energiehub kan een optie zijn.

Dalende kosten, maar geen eenvoudige rekensom

De ontwikkeling van batterijen is sterk versneld door elektrisch vervoer, duurzame opwek en de behoefte om netcongestie te verminderen.



Verschiede opslagtechnieken onderscheiden zich in vermogen en opslagduur. Batterijen zijn vooral geschikt voor korte opslag; andere technieken richten zich op langere perioden en grotere schaal. Bron: TNO.

Lithium-ion is de dominante techniek. Volgens het rapport lagen de batterijkosten in 2025 rond 100 dollar per kilowattuur en wordt verdere prijsdaling verwacht. Een compleet systeem is duurder door omvormers, besturing, beveiliging, huisvesting en installatie. Alternatieven zijn natrium- en ijzerbatterijen, met ruim beschikbare en mogelijk goedkopere, minder milieubelastende grondstoffen. Volgens TKT zijn deze technieken nog niet rijp voor brede toepassing. Op termijn kunnen ook elektrische voertuigen een rol spelen. Bij Vehicle-to-Grid levert de accu stroom aan een gebouw of het net. Fiscale regels en zorgen over slijtage en garantie belemmeren brede toepassing. Batterijsystemen tot 1 MW moeten worden geregistreerd via energieleveren.nl; daarboven geldt een meldplicht bij de netbeheerder.

Warmteopslag ligt dicht bij de praktijk

Naast elektriciteit gebruiken wasserijen en stomerijen veel warmte. Juist daar liggen volgens TKT kansen die dicht bij de bestaande bedrijfsvoering staan.

Voor de textielverzorging is water het meest logische opslagmedium. Het is goedkoop, beschikbaar en geschikt voor de temperaturen die in de branche voorkomen. Warmwaterbuffers kunnen bovendien relatief eenvoudig worden gekoppeld aan bestaande installaties. Andere technieken sluiten minder goed aan. Gesmolten zout, steen en keramiek zijn vooral bruikbaar bij hogere temperaturen. Faseovergangsmaterialen en thermochemische opslag bevinden zich nog in ontwikkeling en zijn aanzienlijk duurder. TKT schat dat dergelijke alternatieven al snel een factor tien meer kosten dan opslag in water.

In zekere zin vindt warmteopslag al plaats. Veel bedrijven beschikken over warm- of heetwatertanks en ook een stoomketel bevat tijdelijk opgeslagen thermische energie. Warmteterugwinning wordt vooral toegepast bij afvalwater, waarbij warmte uit afgevoerd waswater wordt overgedragen aan koud toevoerwater.

Meer te winnen bij droogprocessen

Een nog weinig benutte mogelijkheid ligt volgens TKT bij de restwarmte van drogers, finishers en mangels. De warme, vochtige afvoerlucht bevat veel energie, maar wordt weinig benut.

Een groot deel van die energie zit in waterdamp. Om de warmte terug te winnen, moet de lucht tot onder het dauwpunt worden gekoeld. Dan condenseert de waterdamp en komt latente warmte vrij, waardoor de teruggewonnen energie sterk toeneemt. Het hoogste rendement kan worden bereikt door in meerdere stappen te koelen. Iedere stap levert warmte op een ander



*Figuur: Indicatieve hoeveelheid teruggewonnen warmte als functie van de temperatuur na de warmtewisselaar. Onder het dauwpunt neemt de warmteterugwinning sterk toe.
Bron: TKT-rapport Energieopslag in wasserijen en stomerijen.*

temperatuurniveau, die in verschillende waterbuffers kan worden opgeslagen en passend kan worden ingezet.

Deze aanpak vraagt meer apparatuur, ruimte en investeringen, en voldoende vraag naar teruggewonnen warmte. Technisch acht TKT het systeem realiseerbaar; de bedrijfseconomische haalbaarheid moet per locatie worden onderzocht.

Voor de bedrijfsanalyse zijn metingen nodig van luchtvolumes, vochtgehalte, temperaturen, draaiuren en warmtevraag. Daarmee worden terugwinbare warmte en benodigde buffercapaciteit bepaald.

Opslagduur meestal uren, geen seizoenen

Warmte wordt doorgaans minuten of uren opgeslagen; een grotere buffer kan een nacht of weekend overbruggen. Seizoensopslag is meestal niet nodig, omdat de warmtevraag relatief constant is. Een compacte buffer die dagelijks wordt gebruikt, kan daardoor interessanter zijn dan een zeer groot systeem dat slechts incidenteel wordt benut.

Waterstof op een andere schaal

Voor langdurige, grootschalige opslag kan elektriciteit worden omgezet in waterstof, ammoniak of methanol. Deze energiedragers kunnen lang worden bewaard en zijn vooral relevant voor het landelijke energiesysteem en de zware industrie.

Voor een individuele wasserij of stomerij zijn ze minder geschikt door aanzienlijke omzettingsverliezen. Volgens het rapport heeft de route van elektriciteit naar waterstof en terug naar elektriciteit een totaalrendement van ongeveer 30 tot 40 procent. De installaties zijn bovendien complex en kostbaar. Voor korte vermogenspieken of dagelijkse verschillen tussen vraag en aanbod is een batterij veel efficiënter. TKT ziet opslag in moleculen daarom niet als reële optie voor wasserijen en stomerijen.

Eerst meten, dan investeren

Het rapport wijst geen standaardoplossing aan. De juiste keuze verschilt per bedrijf en hangt af van productieproces, energieprofiel, netaansluiting, zonnepanelen en beschikbare ruimte.

Een tekort aan aansluitvermogen vraagt iets anders dan veel verlies van restwarmte. Een goede aanpak begint daarom met het in kaart brengen van energiestromen, bijvoorbeeld via kwartierwaarden, productieplanningen, temperaturen en warmtebalansen.

Praktische route voor de branche

De conclusies van TKT leiden tot een nuchtere volgorde. Eerst onnodig energiegebruik voorkomen en restwarmte direct hergebruiken. Ook processen verschuiven naar momenten met voldoende netcapaciteit of zonnestroom kan goedkoper zijn dan opslag.

Wanneer dat onvoldoende is, kan een batterij uitkomst bieden, vooral bij netcongestie of een regelmatig overschot aan eigen elektriciteit. Voor warmte ligt de grootste onbenutte kans in verder terugkoelen van drooglucht en opslag van de teruggewonnen energie in waterbuffers.

Energieopslag is geen doel op zichzelf, maar een middel om concrete knelpunten op te lossen. Voor batterijen en warmtebuffers bepalen maatwerk en inzicht in de bedrijfsvoering het rendement. ■

Bezoek ons op
Expo Detergo

Hal 3
D10 E01 & D09

FROM WASH
TO WOW
80 JAAR AAN
KNOW-HOW



Maak kennis met onze oplossingen en experts op Expo Detergo 2026

From Wash to WOW! Al 80 jaar optimaliseren we wasprocessen, verlagen we kosten en bieden we oplossingen die verder gaan dan chemie.

HYDRO waterrecycling

EPIC enzymatisch wasconcept

PROCESS GUARD validatie van wasprocessen

HEAT-X energierterugwinning



CHRISTEYNS

LAUNDRY TECHNOLOGY

PASSIONATE ABOUT LAUNDRY



CITV bereidt nieuwe energietender voor: zekerheid vanaf 2029 centraal

De Centrale Inkoop Textielverzorging (CITV) is gestart met de tender voor de collectieve levering van elektriciteit en gas vanaf 2029. Het huidige contract loopt eind 2028 af. Daarom worden zowel de huidige leverancier EP NL als andere energieleveranciers uitgenodigd om een aanbieding uit te brengen. De prijs is belangrijk, maar CITV kijkt nadrukkelijk ook naar leveringsvoorwaarden, flexibiliteit en de spreiding van risico's.

Energie blijft bepalende kostenpost
Voor wasserijen en textielservicebedrijven vormt energie een belangrijk onderdeel van de kostprijs. Schommelingen op de energiemarkt kunnen daardoor rechtstreeks doorwerken in de bedrijfsvoering en de tarieven richting klanten. Collectieve inkoop via CITV geeft deelnemende bedrijven meer grip op deze ontwikkeling.

De aanbiedingen in de nieuwe tender worden beoordeeld in overleg met de Raad van Advies van CITV. BMD Advies ondersteunt het collectief bij het proces. Op basis van de voorstellen wordt bepaald welke leverancier en welke inkoopstrategie vanaf 2029 het beste aansluiten bij de deelnemers. Hoe groter het gezamenlijke volume, hoe sterker de uitgangspositie bij de onderhandelingen over prijzen en voorwaarden.

Collectief actief sinds 2002

CITV werd in 2002 door FTN opgericht, in de periode waarin de Nederlandse energiemarkt werd geliberaliseerd. Door de groei van

het aantal leveranciers, contractvormen en prijsconstructies werd het voor individuele bedrijven steeds lastiger om aanbiedingen goed met elkaar te vergelijken.

Het collectief organiseert sindsdien de energie-inkoop voor leden van FTN en Netex. CITV sluit een raamovereenkomst met een leverancier, waarna de afspraken worden verwerkt in afzonderlijke contracten met de deelnemende ondernemingen. De bedrijven krijgen daarbij in beginsel dezelfde algemene voorwaarden en profiteren van het gebundelde verbruik. Dit levert de deelnemers schaalvoordelen, tijdswinst, uniforme voorwaarden en stabielere prijzen op.



Aanmelden kan via de website van CITV

Vorige tender leidde tot keuze voor EP NL

De voorgaande tender werd in 2025 uitgevoerd. EP NL kwam als beste aanbieder uit de tender en levert in 2027 en 2028 energie aan de aangesloten bedrijven. Bij de selectie speelden ook praktische bepalingen een rol. Zo kiest CITV voor een ruime volumebandbreedte. Deelnemers lopen daardoor minder risico op extra kosten wanneer hun daadwerkelijke energieverbruik afwijkt van het vooraf opgegeven volume.

Ook teruglevering van elektriciteit, bijvoorbeeld vanuit zonnepanelen, is in de afspraken meegenomen.

Prijzen voor 2027 volledig vastgelegd

Na het afsluiten van het contract worden de energieprijzen niet in één keer volledig vastgezet. CITV koopt de benodigde volumes stapsgewijs in. Zo wordt voorkomen dat het volledige volume op één, mogelijk ongunstig, marktmoment wordt ingekocht.

Vanwege de aanhoudende geopolitieke spanningen en de onzekerheid op de energiemarkten heeft CITV, na overleg met de Raad van Advies, vroeg in de zomer van 2026 besloten ook de resterende 40 procent van de elektriciteits- en gasprijs voor 2027 vast te zetten. Daarmee zijn de energieprijzen voor 2027 volledig gefixeerd. De uiteindelijke inkoop is opnieuw scherp uitgekomen.

Ook voor 2028 is inmiddels een deel van de elektriciteits- en gasprijs vastgelegd.

Deelname vanaf 2029

Leden van FTN en Netex kunnen zich vanaf januari 2029 aansluiten bij de nieuwe collectieve energie-inkoop. Door tijdig deel te nemen, kunnen de verbruiksgegevens van ondernemingen worden meegenomen in het gezamenlijke verbruiksprofiel en in het totale volume waarmee CITV de markt benadert.

De tender moet opnieuw leiden tot een aantrekkelijke combinatie van concurrerende (profiel)tarieven en contractvoorwaarden die aansluiten bij de specifieke situatie van de deelnemers. ■



Netex-leden ontdekken praktische AI-toepassingen bij Stomerij Panda

Netex organiseerde op maandag 15 juni een Ontmoetenavond bij Stomerij & Wasserij Panda in Voorburg. Zestien deelnemers kwamen bijeen om collega-ondernemers te spreken, ervaringen uit te wisselen en kennis te maken met praktische toepassingen van kunstmatige intelligentie. De avond liet zien dat AI niet alleen een onderwerp voor grote organisaties of IT-specialisten is, maar ook bruikbaar kan zijn in de dagelijkse bedrijfsvoering van een textielreinigingsbedrijf.

De deelnemers werden vanaf 18.00 uur ontvangen door gastheer Dennis de Beer. Na een broodmaaltijd met soep was er gelegenheid om bij te praten en nieuwe contacten te leggen. Juist dat informele karakter is een belangrijk onderdeel van de Netex Ontmoetenavonden. Ondernemers krijgen er de ruimte om ervaringen, vragen en oplossingen met elkaar te delen.

AI als hulpmiddel in de dagelijkse praktijk

Het inhoudelijke programma bestond uit een workshop over kunstmatige intelligentie, verzorgd door Bert Bakker namens het Netex-secretariaat.

Daarbij lag de nadruk niet op technische achtergronden, maar op toepassingen waar ondernemers en medewerkers direct mee aan de slag kunnen.

Bakker demonstreerde hoe AI kan ondersteunen bij veelvoorkomende werkzaamheden. Zo kan een programma als ChatGPT helpen bij het formuleren van een antwoord op een e-mail of WhatsApp-bericht van een klant.

Ook bij het afhandelen van klachten kan AI als schrijfhulp worden gebruikt. Het systeem kan helpen om een duidelijke reactie op te stellen waarin begrip wordt getoond, de situatie wordt toegelicht en een mogelijke oplossing wordt aangeboden. Daarmee kunnen reacties aan klanten sneller en consistentier worden opgesteld.

Van offerte tot website

De workshop ging daarnaast in op het maken van offertes, contractteksten en ander bedrijfsmateriaal. Op basis van informatie over de klant, de werkzaamheden en de gemaakte afspraken kan AI een eerste tekstvoorstel opstellen. Dat biedt ondernemers een praktisch vertrekpunt voor werkzaamheden die normaal gesproken relatief veel tijd kosten.

Ook de mogelijkheden voor communicatie en presentatie kwamen aan bod. Bakker liet zien hoe AI kan helpen bij het bedenken en uitwerken van promotiemateriaal, zoals flyers, actieteksten en klantberichten. Daarnaast demonstreerde hij hoe met behulp van AI een eenvoudige onepage-website kan worden opgezet. Zo'n compacte website bevat de belangrijkste bedrijfsinformatie op één pagina, zoals

informatie over de dienstverlening, openingstijden en contactgegevens, aangevuld met een korte introductie van het bedrijf.

Ervaringen uit de branche

Tijdens de workshop deelden deelnemers ook hun eigen ervaringen met AI. Daardoor ontstond een levendig gesprek over toepassingen die binnen de dagelijkse praktijk van textielreinigingsbedrijven bruikbaar kunnen zijn. Deelnemers wisselden voorbeelden uit en stelden vragen over werkzaamheden waarbij AI tijd kan besparen of nieuwe mogelijkheden kan bieden.

De praktische insteek van de workshop sloot aan bij het karakter van de avond. AI werd niet als abstract onderwerp besproken, maar gekoppeld aan herkenbare werkzaamheden binnen bedrijven en direct toegepast.

Daarmee kregen de aanwezigen een concreet beeld van wat AI op dit moment kan betekenen voor onder meer klantcontact, administratie, het opstellen van offertes en bedrijfscommunicatie en konden ze zien hoe het zelf te gebruiken. Na het inhoudelijke programma was er volop gelegenheid om verder te praten. ■

Netex bouwt in tweede helft van 2026 verder aan kennis, kwaliteit en zichtbaarheid

Na een actief eerste halfjaar staan ook voor de rest van 2026 verschillende Netex-activiteiten op de agenda. De nadruk blijft daarbij liggen op ontmoeting, kennisuitwisseling en praktische ondersteuning van leden.

Terugblik op het eerste halfjaar

Netex begon het jaar met de nieuwjaarsbijeenkomst. Daarna volgden in maart de WorkSopDag en de Week van de Textielverzorging. Ook werd in het voorjaar de dekbeddenactie 'winter naar zomer' onder de aandacht gebracht. Met deze activiteiten combineerde Netex ontmoeting en kennisdeling met campagnes die leden konden gebruiken.

In juni vond de eerste Ontmoetenavond van het jaar plaats, een uitgebreid verslag hiervan is te lezen op pagina 26. Deze bijeenkomsten zijn bedoeld om leden op een laagdrempelige manier met elkaar in contact te brengen en ervaringen uit de dagelijkse praktijk uit te wisselen. De combinatie van ontmoeting en een inhoudelijk onderwerp krijgt in september een vervolg.

Kijkje achter de schermen bij Bever

Een bijzonder onderdeel van het programma was het bezoek aan het servicecentrum van Bever in Pijnacker. Een kleine groep Netex-leden kreeg daar begin juli uitleg over de onderhouds-, reinigings- en reparatieservices van de outdoorretailer.

Bever zet deze diensten in om de levensduur van kleding en uitrusting te verlengen. Tegelijkertijd wil het bedrijf klanten langer aan zich binden door ook na de aankoop ondersteuning te bieden. De onderhoudsactiviteiten zijn nog relatief klein ten opzichte van de verkoop, maar groeien. Jaarlijks worden ongeveer 15.000 wasbeurten uitgevoerd.

Tijdens het bezoek kwamen verschillende praktijkvragen aan bod. Zo heeft ook Bever te maken met lange droogtijden, uiteenlopende materialen en het risico op beschadigingen tijdens behandeling. Voor de aanwezige textielreinigers waren deze uitdagingen direct herkenbaar.

Een belangrijk inzicht was dat klanten vooral gebruikmaken van onderhoud en reparatie wanneer zij in de winkel op deze mogelijkheid worden gewezen. Landelijke campagnes dragen volgens Bever slechts beperkt bij aan de vraag. Dat benadrukt hoe belangrijk het is om dergelijke diensten op het juiste moment en dicht bij de klant zichtbaar te maken.

Ontmoetenavond over keurmerk-certificering

Op maandag 28 september 2026 staat vanaf 18.00 uur opnieuw een Ontmoetenavond gepland. Bert Bakker verzorgt dan een mini-workshop over het vernieuwde Netex Keurmerk en het bijbehorende certificeringstraject.

Het keurmerk is bedoeld voor stomerijen

die aantoonbaar voldoen aan de eisen binnen drie hoofdonderdelen: bedrijf en organisatie, kwaliteit van producten & diensten en milieu & veiligheid. Daarbij wordt onder meer gekeken naar bedrijfsvoering, personeel, apparatuur, reinigingskwaliteit, arbeidsomstandigheden, energie- en waterbeheer en de veilige omgang met gevaarlijke stoffen.

Tijdens de workshop wordt toegelicht hoe het traject verloopt. Na de aanvraag volgen een vragenlijst, controle van documenten, een bedrijfsbezoek en een eindbeoordeling door Netex. In de twee daaropvolgende jaren vindt een tussentijdse controle plaats. In het vierde jaar volgt opnieuw een uitgebreide beoordeling. Het keurmerk is vrijwillig en vervangt geen wettelijke inspecties of verplichtingen van het bevoegd gezag.

Dekbeddenactie richting de winter

Begin oktober wordt de dekbeddenactie 'zomer naar winter' uitgerold richting de leden. Leden ontvangen materiaal waarmee zij professionele reiniging van dekbedden lokaal onder de aandacht kunnen brengen.

Met de Ontmoetenavond en de dekbeddenactie krijgt het verenigingsjaar na de zomer een praktisch vervolg. Ook later in het jaar blijft de agenda gevuld. Medio november en in december staan nog een bedrijfsbezoek of excursie, een feestkledingcampagne en een eindejaarsledenavond gepland. ■



Textieltafel geeft B2B-textielservice een eigen positie in circulaire keten

Na maanden van overleg tussen producenten, inzamelaars, sorteerders, recyclers, brancheorganisaties, overheid en maatschappelijke partijen presenteerde de Textieltafel op 17 juni haar eindrapport Samen verder in Circulair Textiel. Voor FTN is een belangrijk resultaat dat de professionele B2B-textielservicesector daarin nadrukkelijk wordt onderscheiden van de consumentenmarkt.

FTN nam vanaf het begin actief deel aan de Textieltafel en werkte bovendien mee aan de gezamenlijke visie op de toekomstige textielketen. Die inzet heeft ertoe bijgedragen dat de positie van gesloten professionele textielsystemen nu zowel in het eindrapport als in de kabinetsreactie herkenbaar is vastgelegd.

Een keten onder druk

De aanleiding voor de Textieltafel lag vooral bij de verwerking van afgedankt consumententextiel. De hoeveelheid afgedankt textiel groeit, terwijl de gemiddelde kwaliteit terugloopt. Inzamelaars en sorteerders zien hun kosten stijgen en opbrengsten afnemen, terwijl vezel-tot-vezelrecycling nog nauwelijks op schaal plaatsvindt. Nederland zamelt ongeveer de helft van het afgedankte textiel gescheiden in en heeft een relatief sterke positie in sortering en recycling, maar juist die infrastructuur staat financieel onder druk.

Die problemen kwamen al eerder in de nieuwsberichtgeving naar voren. Nieuwsuur meldde begin 2025 dat vezel-tot-vezelrecycling nog maar zeer beperkt van de grond kwam en dat inzamelaars waarschuwden voor een groot verschil tussen de kosten van verwerking en de beschikbare vergoeding. De berichtgeving leidde ook tot Kamervragen over de werking van de UPV Textiel.

Tegen die achtergrond kreeg de Textieltafel de opdracht om voorstellen te doen voor een stabiele en toekomstbestendige circulaire textielketen. Het eindrapport bevat twintig maatregelen, onder meer gericht op meer vraag naar post-consumer recyclaat, financiering van sortering en recycling, betere ketensamenwerking en verbetering van de uitgebreide producentenverantwoordelijkheid (UPV).

FTN bracht een ander ketenmodel aan tafel

Voor FTN was vanaf de eerste bijeenkomst duidelijk dat de analyse van afgedankte consumentenkleding niet één op één op de professionele textielservicesector kan worden toegepast. FTN bracht daarom actief het perspectief van wasserijen en textielservicebedrijven en bracht dat gedurende het traject consequent in.

De kern daarvan is dat bedrijfstextiel en huurtextiel veelal functioneren in gesloten professionele systemen. Producten blijven jarenlang in omloop, worden professioneel

onderhouden en gerepareerd en opnieuw ingezet. Vervanging vindt doorgaans pas plaats wanneer dat technisch of functioneel noodzakelijk is. Aan het einde van de gebruiksfase blijven de materialen bovendien binnen een overzichtelijke professionele keten en wordt een groot deel voor recycling aangeboden.



Professioneel textiel wijkt af van consumentenmode

FTN maakte daarmee het onderscheid zichtbaar tussen een open consumentenketen, waarin producten na verkoop uit beeld kunnen raken, en een servicesysteem waarin textiel gedurende een groot deel van zijn levensduur onder regie van professionele partijen blijft. Regelgeving die primair is ontwikkeld

rond fast fashion, particuliere consumptie en huishoudelijke textielinzameling hoeft daarom niet automatisch hetzelfde effect te hebben in de B2B-markt.

Meewerken aan de gezamenlijke visie

De inzet beperkte zich niet tot het verdedigen van de eigen sectorpositie. Arthur Linssen, directeur van FTN en vertegenwoordiger van de organisatie aan de plenaire Textieltafel, nam ook zitting in het schrijfteam voor de gezamenlijke visie. Dat team werkte aan het toekomstbeeld voor 2040 en aan de route voor de korte en middellange termijn. FTN behoorde daarmee tot de organisaties die inhoudelijk hebben meegewerkt aan een van de centrale onderdelen van het eindrapport.



Textieltafelpartijen op voorpagina rapport

In dat toekomstbeeld moet Nederland een strategische schakel worden in de Europese circulaire textielketen, met sterke posities in onder meer sortering, recycling, kennisontwikkeling, technologie en ketenregie. Producten moeten langer meegaan, hergebruik en reparatie krijgen voorrang en materialen die niet opnieuw gebruikt kunnen worden, moeten zo hoogwaardig mogelijk worden gerecycled.

Voor professionele textielservice is vooral relevant dat in die visie ruimte is gekomen voor verschillende ketenmodellen. Dat onderscheid is vervolgens ook expliciet in de aanbevelingen terechtgekomen.

Gaandeweg het werkproces werden twee deeltafels opgezet voor het verder uitdiepen van mogelijke businessmodellen en regelgeving. Hieraan namen namens de sector Nicolet Ketelaar van Blycolin en Hein Barnhoorn en Jan Lamme van Cibutex deel. Dat onderstreept opnieuw de actieve opstelling van de sector.

B2B expliciet erkend

Het eindrapport noemt de B2B-sector een wezenlijk andere categorie en omschrijft

gesloten B2B-textiel- en kledingsystemen als een onderscheidende en reeds circulaire keten. Volgens de Textieltafel moeten beleid en regelgeving passend en proportioneel rekening houden met deze sector. Maatregelen moeten aantoonbaar bijdragen aan verdere verduurzaming en mogen geen onevenredige kosten of regeldruk veroorzaken zonder effect op de circulariteit.

Die formulering is voor FTN van betekenis omdat de komende jaren veel regelgeving verder wordt uitgewerkt. Daarbij gaat het onder andere om de UPV Textiel, eco-modulatie, eisen uit de Europese Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR) en het Digitaal Productpaspoort.

Ook het kabinet onderkent de bijzondere positie. Bij de evaluatie van de UPV Textiel in 2028 wordt volgens de kabinetsreactie extra aandacht besteed aan de B2B-sector. Daarnaast blijven bedrijfskleding- en textielservicebedrijven vertegenwoordigd in het vervolg van de Ketentafel Textiel.

Dat betekent overigens niet dat de huidige UPV-bijdragen verdwijnen. De bestaande regels blijven gelden. FTN wijst er richting zijn leden dan ook op dat de erkenning vooral een sterkere uitgangspositie biedt voor toekomstige regelgeving en tariefssystematiek; zij verandert de huidige verplichtingen niet direct.

Samenwerking blijft kwetsbaar

Juist op het punt van governance blijft ondertussen zichtbaar waarom de Textieltafel zoveel nadruk legde op betere samenwerking. Nederland kent drie producentenorganisaties voor de UPV Textiel: Stichting UPV Textiel, European Recycling Platform Nederland (ERP) en Collectief Circulair Textiel (CCT). Het kabinet constateerde in juni al dat betere coördinatie tussen producentenorganisaties nodig is en werkt aan randvoorwaarden daarvoor.

Begin augustus werd duidelijk hoe ingewikkeld dat in de praktijk is. Na ruim een jaar overleg is de voorgenomen gezamenlijke communicatiecampagne van de drie producentenorganisaties niet tot stand gekomen. Volgens hen ontstonden verschillen van inzicht over de inrichting van de communicatie. ERP en CCT zetten de ontwikkeling van een publiekscampagne gezamenlijk voort; Stichting UPV Textiel volgt een afzonderlijk traject.

Dat is meer dan een communicatiekwesbie. De producentenorganisaties hebben op grond van de UPV ook een

verantwoordelijkheid om eindgebruikers te informeren over gescheiden inzameling. Tegelijkertijd zijn zij concurrerende organisaties. De spanning tussen samenwerken aan één goed functionerend stelsel en onderling concurreren was ook tijdens de Textieltafel een belangrijk governancevraagstuk. Het eindrapport constateert dat ketensamenwerking nog onvoldoende plaatsvindt en dat verschillen in uitvoering door producentenorganisaties kunnen leiden tot onzekerheid en versnippering.

Van resultaat naar vervolg

Voor FTN is het werk na het verschijnen van het rapport daarom niet afgerond. Het kabinet wil de opvolging van de aanbevelingen onderbrengen bij de bestaande Ketentafel Textiel, onder een onafhankelijke voorzitter. FTN blijft daar namens de professionele textielservice-sector aan deelnemen.



Kleding blijft onder regie van de wasserij in een servicesysteem

De Textieltafel heeft daarmee niet alle vraagstukken opgelost. Wel is een fundament gelegd dat voor de B2B-textielservice van belang is. Door vanaf het begin aan tafel te zitten, de praktijk van gesloten professionele systemen steeds opnieuw uit te leggen en actief deel te nemen aan de discussie, heeft FTN eraan bijgedragen dat deze sector niet langer alleen als onderdeel van één brede textielketen wordt beschouwd.

De komende jaren moet blijken hoe die erkenning wordt vertaald naar concrete regelgeving. Vooral bij de evaluatie en verdere ontwikkeling van de UPV, eco-modulatie en Europese productregels ligt de volgende opgave: regels zo vormgeven dat ze verduurzaming daadwerkelijk stimuleren en tegelijkertijd rekening houden met ketens die circulariteit al in hun dagelijkse bedrijfsmodel hebben verankerd. ■



Kannegiesser®
Technology. Sustainability. Efficiency.

TEXTIEL DIENSTVERLENERS ZIJN WERELDKAMPIOENEN IN SORTEREN

Bij industriële wasserijen denkt iedereen meteen aan wassen, afwerken en vouwen. De grootste uitdaging ligt echter in de logistiek: uw klanten zijn pas 100% tevreden als ze het benodigde wasgoed ook betrouwbaar en volledig ontvangen – keer op keer.

Samen bekijken we de logistiek in uw bedrijf, de klantstructuren en de soorten wasgoed. Op basis daarvan ontwikkelen we een sorteerconcept 'à la carte', afgestemd op uw eisen. Hoe? Met een breed portfolio aan sorteeroplossingen – voor vuil wasgoed, in het afwerkingsproces en bij het stapelbeheer.

U kunt op ons rekenen – als uw partner voor de sorteerbehoeften van de wasserij.



Leren voor een veranderende werkvloer

Nieuwe medewerkers een goede start bieden, specialistische kennis behouden en werknemers voorbereiden op meer verantwoordelijkheid: scholing speelt op verschillende momenten in een loopbaan een belangrijke rol. Het Trainingscentrum Textielverzorging (TCT) werkt daarom niet alleen aan de verdere ontwikkeling van bestaande vakopleidingen, maar ontwikkelt ook twee nieuwe branchemodules. De leerroute van Shadi Khoury van Cristal Cleaning Eindhoven laat zien wat investeren in vakkennis concreet kan opleveren.

TCT begon in 2008 als centraal aanmeldpunt en bewaker van opleidingen binnen de textielverzorgingsbranche. FTN, Netex, Vematex, FNV, CNV en Raltex/O&O stonden aan de basis van de stichting. Het centrum richt zich op medewerkers van textielreinigingsbedrijven, servicepunten en industriële wasserijen. Veel opleidingen bestaan uit een combinatie van zelfstandig online leren, een praktijkbijeenkomst en een theorie- of praktijkexamen.

Werken aan een meestercertificaat

Een medewerker die stap voor stap gebruikmaakt van dat aanbod is Shadi Khoury. Hij werkt bij Cristal Cleaning Eindhoven en volgt de opleiding voor het Meestercertificaat Textielreiniging. Binnen dit programma kunnen deelnemers zich ontwikkelen tot allround vakmensen met specialistische kennis van onder meer textiel, reinigingsprocessen en afwerking.

Shadi heeft inmiddels drie trainingen succesvol afgerond: Klanttevredenheid, Textielwarenkennis en PER, KWL en Natreiniging. Die laatste training sloot hij af tijdens een praktijkdag bij MedoClean in Koudekerk aan den Rijn, onder begeleiding van trainer Leo Wortman.

Zijn opleiding staat niet los van zijn toekomstplannen. Shadi kwam als vluchteling uit Syrië naar Nederland en bouwt hier aan een toekomst in de textielreiniging. De bedoeling is dat hij Cristal Cleaning Eindhoven op termijn overneemt. Met de meesteropleiding verdiept hij niet alleen zijn uitvoerende vakkennis, maar bereidt hij zich ook voor op de verantwoordelijkheden die bij het ondernemerschap horen.

Nieuwe behoeften op de werkvloer

Naast specialistische vakopleidingen kijkt TCT nadrukkelijk naar de scholingsbehoefte van de hele branche. Eind 2025 zijn hierover gesprekken gevoerd met industriële wasserijen en gespecialiseerde textielreinigers. Daaruit bleek dat er behoefte was aan korte, praktische en visueel ondersteunde leeractiviteiten. Vooral nieuwe medewerkers en productiemedewerkers werden als belangrijke doelgroepen genoemd. Ook hechten bedrijven waarde aan certificering, omdat daarmee zichtbaar wordt welke kennis en vaardigheden een medewerker heeft verworven.

Op basis van de scan en een gezamenlijke bespreking zijn drie prioriteiten vastgesteld: Onboarding, Basisveiligheid & Hygiëne en Vakgerichte Nederlandse Taal. Met de beschikbare financiering worden eerst

de branchemodules Onboarding en Basisveiligheid & Hygiëne ontwikkeld.

Van instructie naar begeleiding

De onboardingmodule moet ervoor zorgen dat nieuwe medewerkers snel vertrouwd raken met de branche, het bedrijfsproces, de werkplekken en de afspraken over gedrag en samenwerking. De inhoud wordt ontwikkeld met veel beeld en korte praktijkopdrachten.

De tweede module behandelt onder meer veilig gedrag, hygiëne, fysieke belasting en risico's op de werkplek. Deze is bedoeld voor zowel nieuwe als bestaande medewerkers. Mogelijke leervormen zijn microlearnings, instructievideo's, visuele werkplekkaarten, quizen en opdrachten met een buddy. Ook leidinggevendenden krijgen hulpmiddelen om medewerkers te begeleiden en het geleerde op de werkvloer te borgen.

Tijdens een werksessie op 30 juni hebben HR-professionals en andere vertegenwoordigers van FTN- en Netex-bedrijven de inhoud en leervormen verder aangescherpt. De conceptmodules zijn momenteel in ontwikkeling en worden vervolgens bij bedrijven getest. De verwachting is dat de modules eind 2026 gereed zijn en begin 2027 breed beschikbaar komen.

Daarmee beweegt TCT van een aanbieder en bewaker van afzonderlijke vakopleidingen steeds verder naar een samenhangend, modulair leerprogramma. Zo ontstaat een programma dat medewerkers vanaf hun eerste werkdag ondersteunt en verdere verdieping in het vak mogelijk maakt. ■



NextGen groeit uit tot ontmoetingsplek voor nieuwe generatie textielverzorgers

Een nieuwe generatie ondernemers en managers neemt steeds nadrukkelijker verantwoordelijkheid binnen de textielverzorgingsbranche. Zij krijgt te maken met vertrouwde bedrijfsvraagstukken, maar ook met snelle veranderingen op het gebied van personeel, technologie, marktverhoudingen en verduurzaming. Vanuit de behoefte om ervaringen hierover met generatiegenoten te delen, ontstond binnen FTN het platform NextGen.

Behoeftte aan onderling contact

De basis voor NextGen werd gelegd tijdens een verkennend gesprek in september 2025. Daaruit bleek dat jonge professionals met een eindverantwoordelijke positie behoefte hadden aan meer onderling contact en kennisuitwisseling.

NextGen is opgezet als een laagdrempelige ontmoetingsplek buiten de formele verenigingsstructuren. De deelnemers bepalen in belangrijke mate zelf welke onderwerpen aan bod komen en hoe de bijeenkomsten worden ingevuld. Ondernemerschap, innovatie, samenwerking en toekomstvisie vormden vanaf het begin de belangrijkste uitgangspunten.

Herkenbare vraagstukken

De eerste bijeenkomst vond op 11 december 2025 plaats in Utrecht, waar de deelnemers zonder vaste agenda met elkaar borrelden en van gedachten wisselden. Tijdens deze bijeenkomst werd onder

andere gesproken over personeelszaken en bredere ontwikkelingen, zoals vergrijzing, de positie van jonge ondernemers binnen de branche, marktconcentratie en prijsdruk. De deelnemers herkenden veel van de vraagstukken die anderen naar voren brachten. Dat bevestigde de meerwaarde van een platform waarin ervaringen vrijuit kunnen worden gedeeld.

Tijdens de bijeenkomst ontstonden ook ideeën voor een vervolg. Genoemd werden bedrijfsbezoeken, thematische sessies en bijdragen van externe deskundigen over bijvoorbeeld technologische ontwikkelingen, chemie en robotisering.

Praktijk centraal bij Newasco Van Houten

De tweede ontmoeting was het eerste bedrijfsbezoek van NextGen en vond plaats op 22 april 2026 bij Newasco Van Houten in Heemstede. Luuk en Koen van Houten namen de deelnemers mee in de geschiedenis van het familiebedrijf, dat teruggaat tot 1791. In ruim twee eeuwen ontwikkelde de onderneming zich van een bedrijf dat vooral particulieren bediende tot een moderne wasserij met een sterke focus op de zorgsector. Die ontwikkeling laat zien hoe een traditioneel familiebedrijf zich stap voor stap kan aanpassen aan veranderende klantvragen, schaalvergroting en nieuwe eisen aan de bedrijfsvoering.

Tijdens de rondleiding kregen de aanwezigen een beeld van de inrichting van de locatie, de verschillende processtappen en de manier waarop de productie is georganiseerd.

Luuk en Koen lichtten toe hoe de recente groei heeft geleid tot uitbreiding met een tweede locatie en tot verdere optimalisatie van processen. Daarmee bood het bezoek niet alleen inzicht in de dagelijkse praktijk, maar ook in de keuzes die nodig zijn wanneer een onderneming groeit en de bestaande capaciteit onder druk komt te staan.

Aansluitend stond een voor veel bedrijven herkenbaar strategisch vraagstuk centraal: is het verstandiger om een bestaande locatie uit te breiden of te verbouwen, of om te investeren in een nieuwbouwlocatie? In het gesprek kwamen onder meer de beschikbare ruimte, continuïteit van de productie, logistieke inrichting en toekomstbestendigheid aan bod. De deelnemers wisselden ervaringen uit over de gevolgen die zulke keuzes kunnen hebben voor investeringen, planning en bedrijfsvoering. Juist doordat het onderwerp werd besproken aan de hand van een concrete praktijksituatie, ontstond ruimte voor gerichte vragen en onderlinge kennisuitwisseling. De deelnemers sloten de middag af met een informele borrel.

Vervolg in het najaar

De ontwikkeling van NextGen laat zien dat er binnen de branche ruimte is voor een netwerk waarin jonge eindverantwoordelijken kennis kunnen delen en van elkaars ervaringen kunnen leren. De volgende bijeenkomst staat gepland voor het najaar van 2026. De precieze invulling wordt nog bekendgemaakt. Ook tijdens deze bijeenkomst blijft ruimte voor onderwerpen en ideeën vanuit de deelnemers zelf. ■

FTN SYMPOSIUM 2026

Donderdag 19 november 2026 . Wasserij Van der Kleij & Zn. in Utrecht

Kennis delen, verdiepen en ontmoeten

Op donderdag 19 november organiseert FTN opnieuw het jaarlijkse symposium bij Wasserij Van der Kleij & Zn. in Utrecht. Vanaf 15.00 uur komen leden samen voor de Algemene Ledenvergadering, waarna het symposium volgt. Net als bij de vorige editie worden inhoudelijke bijdragen gecombineerd met ruimte voor ontmoeting en uitwisseling.

Voortbouwen op succesvolle opzet

De editie van vorig jaar werd goed bezocht. De volle zaal, de actieve discussies en het

contact tussen de aanwezigen lieten zien dat er behoefte is aan bijeenkomsten waarin actuele ontwikkelingen worden gekoppeld aan de dagelijkse praktijk. Ook het informele contact tussen leden werd als waardevol ervaren.

FTN bouwt daarom dit jaar voort op dezelfde opzet. Het programma wordt momenteel ontwikkeld. Verschillende sprekers zullen onderwerpen belichten die relevant zijn voor ondernemers en medewerkers in de textielverzorging. Een belangrijk thema wordt artificiële intelligentie (AI). Daarbij staat centraal wat deze ontwikkeling voor bedrijven en hun bedrijfsvoering kan betekenen.

Meer ruimte voor verdieping

Nieuw is dat FTN overweegt om workshops aan het programma toe te voegen. Leden kunnen dan kiezen uit verschillende onderwerpen en daar in kleinere groepen verder op ingaan. Ook leveranciers worden bij het symposium betrokken, zodat kennis en ervaringen vanuit verschillende delen van de keten samenkomen.

Het definitieve programma en de sprekers worden later bekendgemaakt. Noteer **donderdag 19 november, vanaf 15.00 uur bij Van der Kleij in Utrecht** alvast in de agenda. ■



NETEX
KWALITEITSGARANTIE
TEXTIELREINIGING

NETEX Kwaliteitsgarantie

De standaard voor professionele textielreinigingsbedrijven

Unieke combinatie van certificeren en online training:

- Veiligheid
- Kwaliteit
- Hygiëne
- Duurzaamheid

Nadere info op www.netex.nl



Energiebesparingsplicht vraagt om tijdige voorbereiding

De energieregels voor wasserijen en textielreinigers veranderen de komende jaren. Tijdens een online sessie voor leden van FTN en Netex lichtte BMD Advies toe wat ondernemers kunnen verwachten en hoe zij zich daarop kunnen voorbereiden. Centraal stonden de aangescherpte energiebesparingsplicht, de Europese EED-richtlijn, structureel energiemanagement en netcongestie.

Bedrijven die per locatie jaarlijks minimaal 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 kubieke meter aardgas(equivalent) gebruiken, vallen onder de energiebesparingsplicht. Zij moeten maatregelen uitvoeren die zich binnen een vastgestelde periode terugverdienen. Die terugverdientijd gaat naar verwachting van vijf naar zeven jaar. Daardoor kunnen vanaf 2027 meer maatregelen verplicht worden, bijvoorbeeld op het gebied van warmteterugwinning, isolatie, ventilatie, perslucht, stoom, verlichting en energiezuinige procesinstallaties.

De ondergrens voor het energiegebruik blijft naar verwachting gelijk. Bedrijven moeten de vernieuwde Erkende Maatregelenlijst op locatieniveau nalopen en rapporteren over gebouwgebonden, facilitaire en procesgebonden maatregelen. De beoogde uiterste indieningsdatum is 1 december 2027. Omdat de terugverdientijd wordt verruimd, zal de lijst waarschijnlijk meer maatregelen bevatten dan tijdens de vorige rapportageronde. Maatregelen die eerder niet verplicht waren omdat de terugverdientijd langer dan vijf jaar bedroeg, kunnen

straks alsnog binnen de reikwijdte van de plicht vallen. Dat vraagt om een nieuwe beoordeling van installaties en processen, ook wanneer een bedrijf de vorige informatieronde al volledig heeft doorlopen.

Energiegebruik bepalend voor EED

Ook de Europese Energie-efficiëntierichtlijn, de EED, wordt herzien. Nu wordt de auditplicht nog bepaald door het aantal werknemers en financiële criteria. Straks staat het gemiddelde jaarlijkse energiegebruik van de onderneming centraal.

Bij een verbruik boven 10 terajoule geldt naar verwachting een auditplicht. Boven 85 terajoule wordt een energiebeheersysteem vereist, bijvoorbeeld volgens ISO 50001 of de CO₂-Prestatieladder. Bij de berekening moeten alle energiedragers worden meegenomen, waaronder elektriciteit, aardgas, brandstoffen, eigen opwek en zakelijk vervoer in eigen beheer. De nieuwe criteria zijn daardoor vooral relevant voor grotere ondernemingen en concerns. Een audit omvat onder meer een energiebalans, een analyse van het verbruik en een overzicht van mogelijke besparingsmaatregelen.

Van rapportage naar structurele aanpak

Volgens de adviseurs is het verstandig de voorbereiding niet te beperken tot het invullen van een rapportage. Structureel energiemanagement begint met inzicht in het actuele verbruik, de geldende wetgeving en al uitgevoerde maatregelen. Vervolgens kan een verantwoordelijke voor energie worden aangewezen en kan

een meerjarige ambitie met een concrete roadmap worden opgesteld.

Daarbij hoort ook het jaarlijks actualiseren van de energiebalans, het analyseren van verbruiken en het vergelijken van geplande en uitgevoerde maatregelen. Zo ontstaat niet alleen een betere voorbereiding op wettelijke verplichtingen, maar ook meer grip op kosten, investeringen en toekomstige verduurzaming. Een vaste jaarlijkse cyclus voorkomt bovendien dat informatie vlak voor een deadline alsnog onder tijdsdruk moet worden verzameld.

Ook netcongestie verdient aandacht. Een analyse van kwartierverbruik, piekbelasting en gecontracteerd vermogen kan zichtbaar maken wanneer overschrijdingen optreden en waar mogelijkheden liggen voor piekvermindering, andere contractvormen of batterijopslag.

De boodschap tijdens de sessie was daarmee vooral praktisch: breng tijdig in kaart welke verplichtingen voor de eigen locaties gelden, wijs intern een eigenaar aan en maak energiemanagement onderdeel van de reguliere bedrijfsvoering. ■



Energie en techniek op de M&T-agenda

Op woensdag 28 oktober 2026 organiseert FTN opnieuw een bijeenkomst van de commissie Milieu & Techniek (M&T). Tijdens de bijeenkomst in Gorinchem staan drie onderwerpen centraal die rechtstreeks raken aan de bedrijfsvoering van waterrijen: energieopslag, efficiënter en mogelijk gasloos drogen en actuele wet- en regelgeving rond water en energie.

Energie opslaan voor een flexibeler verbruik

De behoefte aan mogelijkheden om energie op te slaan neemt toe. Voor waterrijen kan opslag bijvoorbeeld interessant zijn om pieken in het elektriciteitsverbruik af te vlakken of meer gebruik te maken van elektriciteit op momenten dat deze goedkoper beschikbaar is.

TKT heeft onderzocht welke vormen van energieopslag beschikbaar zijn en welke daarvan mogelijk toepasbaar zijn binnen waterrijen. De uitkomsten van dit onderzoek worden tijdens de bijeenkomst gepresenteerd en besproken. Daarbij gaat het niet alleen om de techniek zelf, maar vooral om de vraag welke oplossingen in de praktijk voor bedrijven relevant kunnen zijn.

Energieopslag krijgt extra betekenis nu bedrijven in de energietransitie steeds meer naar hun totale energievoorziening moeten kijken. Voor waterrijen, waar processen veel energie vragen, kan een andere verdeling van het verbruik over de dag mogelijkheden bieden.

Droogprocessen blijven belangrijk aandachtspunt

Ook het droogproces staat nadrukkelijk op de agenda. Binnen waterrijen behoren droogprocessen tot de grootste energieverbruikers. Die energie is bovendien in de praktijk veelal afkomstig van aardgas.

De branche onderzoekt daarom al langere tijd hoe drogen efficiënter kan en welke mogelijkheden er zijn om het gebruik van fossiele energie terug te dringen. Dat vraagstuk wordt belangrijker door de ontwikkeling van de gasprijs en de overgang naar een energievoorziening waarin fossiele brandstoffen uiteindelijk een veel kleinere rol moeten spelen.

Tijdens de M&T-bijeenkomst worden de nieuwste inzichten op dit gebied besproken. Daarmee krijgen deelnemers een actueel beeld van technische ontwikkelingen en mogelijke richtingen voor verdere verduurzaming van hun droogprocessen.

Nieuwe regels blijven elkaar opvolgen

Het derde hoofdonderwerp is wet- en regelgeving. Op het gebied van water en energie verandert veel en de gevolgen daarvan kunnen waterrijen direct of indirect raken.

Sommige maatregelen hebben een rechtstreekse invloed op de bedrijfsvoering. Andere ontwikkelingen werken via de energieketen of via kosten door.

TKT volgt deze wijzigingen en zal tijdens de bijeenkomst een overzicht geven van de meest recente ontwikkelingen. Voor bedrijven is dat van belang om tijdig te kunnen beoordelen welke regelgeving gevolgen kan hebben voor investeringen, kosten of bedrijfsprocessen.

Eigen onderwerpen uit de praktijk welkom

Naast de vaste agendapunten is er tijdens de bijeenkomst ruimte voor leden die een eigen onderwerp, vraagstuk of praktijkcase willen inbrengen. De commissie M&T wil daarmee nadrukkelijk aansluiten bij actuele uitdagingen die binnen waterrijen spelen en waarvoor deelnemers kennis, ervaringen of advies willen uitwisselen.

Leden die hiervan gebruik willen maken, kunnen hun onderwerp vooraf aanmelden bij het secretariaatsbureau van FTN.

Ruimte voor uitwisseling

De bijeenkomst vindt plaats op het secretariaatsbureau van FTN in Gorinchem en duurt van 16.30 tot 19.30 uur. Tussen de presentaties door wordt voor eten gezorgd. Naast het delen van informatie is er ruimte voor vragen en discussie, zodat deelnemers ervaringen en aandachtspunten uit de praktijk kunnen inbrengen.

FTN-leden kunnen zich voor de bijeenkomst aanmelden via ftn@brancheorganisatieftn.nl. ■

Vematex: professionaliseren, innoveren & samenwerken



T +31 411 612 761
contact@abslbs.com



T +31 546 577 774
info@bufacare.nl



T +31 15 21 58 676
info@ccd.eu



CHRISTEYNS
T +31 252 345 030
cees.van.haasteren@christeyns.com



DIBELLA
Textiles. Trust. Together.
T +31 543 477 684
kleinpass@dibella.de



T +31 344 673 025
info@dunnewolt.nl



T +31 71 52 41 100
dirk.kwakernaak@ecolab.com



Electrolux
PROFESSIONAL
T +31 20 72 19 610
benelux@electroluxprofessional.com



T +31 55 53 32 023
info@goudkuil.com



T +31 30 60 81 646
info-bnlx@jensen-group.com



T +31 6 1264 2528
henk.debruijn@kannegiesser.nl



T +31 6 2239 4450
marcel.vork@kreussler.com



Lampe Laundrytex
Creators of hi-text solutions
T +31 515 445 543
wasserij@lampe.nl



LANDUWASCO
WASSERIJTECHNIEK
T +31 10 43 58 511
walter@landuwasco.nl



T +31 344 633 414
info@LCT-Textilligence.com



T +31 30 60 60 274
info@polymark.nl



T +31 50 36 04 676
info@tbr-solutions.nl



Thermopatch
an Avery Dennison Company
T +31 36 54 91 133
sales@thermopatch.nl



T +31 6 55 81 08 95
info@vanbodegom.org



wientjens
T +31 485 516 441
info@wientjens.com



T +31 343 481 580
info@wspsystems.com

vematex

Partners in textielverzorging