

Wimo: Herausforderung für Hersteller und Besteller innovativ gelöst

Berufsbekleidung: Konzept mit Pfiff

Heute wird in Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen die Berufsbekleidung in der Regel aufgrund eines Anforderungskataloges beschafft. Je grösser der Betrieb, desto vielschichtiger die Anforderungen und desto wichtiger der nahe, direkte Bezug zum Hersteller. Die Wimo AG, Rothrist, hat sich daher für die Herstellung ihrer Textilien für den Schweizer Produktionsstandort entschieden, und das nicht erst, seit das Thema «Swissness» in aller Munde ist, sondern bereits seit 1973.



Patrick Moosmann, Wimo AG, Rothrist

Das Eingehen auf kundenspezifische Bedürfnisse und Anforderungen in Bezug auf Gewebe, Schnitte, Aufbereitungsprozesse etc. ist entscheidend. Wichtig sind für den Betrieb auch die kurzen Lieferzeiten und -wege sowie die Gewissheit, dass die Produkte über Jahre hinaus lieferbar sind. Patrick Moosmann meint dazu: «Es darf dabei nicht vergessen gehen, dass die Mitarbeitenden sich in ihrer Berufswäsche wohlfühlen sollen. Ebenso ist jeder Betrieb, dessen Infrastruktur und dessen ökonomisches Potenzial anders.»

Hohen Anforderungen gerecht werden

Er führt als weitere Beispiele die Möglichkeit diverser Zahlungs- und Leistungsmodalitäten auf wie z.B. Kauf, Ratenkauf, Abzahlung, Voll-/Teilleasing, Individual-Leasing oder Mietkauf und verweist auch auf das vielseitige Thema «Aufbereitungsvarianten». Auch hier gilt es, die für den Betrieb wirtschaftlichste Lösung zu finden. Je unabhängiger und neutraler die Beratung (ohne Verbindung zu Finanzunternehmen/Wäschereien/Leasinggesellschaften), umso optimaler das Resultat.

Probieren und Sehen macht die Auswahl einfacher

Die Wimo AG stellt modische und qualitativ hochwertige Inhouse-Berufsbekleidung für Spitäler, Heime und Kliniken her. Im hauseigenen Betrieb in Rothrist werden seit 1973 aber auch Patientenbekleidung, OP-Textilien, Bettwäsche und Spezialartikel gefertigt. Der Produktionsstandort Schweiz ermöglicht eine effiziente Verarbeitung in höchster Qualität und er garantiert Kundennähe.

Patrick Moosmann, der Inhaber, betreut seine Kunden vorwiegend persönlich vor Ort, und das wohlverstanden in der ganzen Schweiz. Im gemeinsamen Gespräch werden Bedürfnisse ermittelt, aufgrund derer erarbeitet die Wimo AG individuelle Konzepte, die dem vorerwähnten Anforderungskatalog voll Rechnung tragen.

Ein klares Bekenntnis zum Standort Schweiz

Die Schweizer KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Die Wimo AG gehört seit bald 40 Jahren dazu und ist stolz darauf, dem Standort Schweiz immer treu geblieben zu sein. Das ist sicher nicht immer einfach. Die «clinicum»-Redaktion befragte dazu den Inhaber der Wimo AG, Patrick Moosmann. «Das stimmt, aber trotz schwieriger wirtschaftlicher Zeiten sind wir gut unterwegs. Am Standort Rothrist beschäftigen wir aktuell 37 Mitarbeitende. Diese Zahl entspricht einem Zuwachs von 10%. Dabei konnten in den vergangenen zwölf Monaten drei zusätzliche Stellen geschaffen werden.»

Dies ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass die bestehenden Kunden die systematisch praktizierte Swissness des Unternehmens sehr



schätzen. Gemäss Kundenaussagen wird wahrgenommen, dass Betriebe wie die Wimo AG in der Schweiz investieren, Steuern und Krankenkassenprämien bezahlen, die Sozialwerke alimentieren und Arbeitsplätze schaffen. Auch der Erhalt und die Weiterentwicklung des einheimischen Textilwissens wird wohlwollend vermerkt.

Ein nachhaltiger Partner, der mehr Sicherheit bringt

Und noch ein wichtiges Argument kommt hinzu. Patrick Moosmann strahlt: «Es ist wohl auch die Nähe zu unseren Kunden, faktisch wie emotional, welche einen weiteren entscheidenden Faktor darstellt. Daran arbeiten wir ständig. Das bedeutet, dass eine solide Basis immer weiter entwickelt werden muss, nämlich hervorragende Beratung, ausgezeichnete Produkte, kundenfreundliche Dienstleistungen und stimmiges Preisgefüge. Wenn das gegeben ist, ist der Standort Schweiz gerechtfertigt. Wir bleiben am Ball, um für unsere Kunden im Spital- und Heimbereich ein zuverlässiger Partner zu bleiben, der Nachhaltigkeit schafft.» – Und damit wohl auch eine erhöhte Investitionssicherheit. «Natürlich», bekräftigt unser Interviewpartner,

«wir sind schon lange für unsere Kunden da und bieten ihnen mit innovativen und kreativen Lösungen Gewähr, dass sie beruhigt eine längere Zusammenarbeit mit uns eingehen können. In diesem Sinne ist eben eine qualitativ sorgfältig hergestellte Berufsbekleidung eine Vertrauenssache, etwa so wie ein Hausarzt, auf den man sich verlassen kann.»

Sich vor Ort selber überzeugen

Das sind Argumente, die überzeugen. Allerdings kauft niemand die Katze im Sack. Vor Ort zeigt sich, was Sache ist. Die Gelegenheit eines persönlichen Augenscheins benutzen kritische EinkäuferInnen regelmässig. Im modernen und attraktiven Showroom in Rothrist bietet die Wimo AG einen umfassenden Überblick bezüglich Modelle, Musterkollektionen, Individualfertigungen und Stoffvarianten. Die neusten Modelle und Farbmuster vor sich zu sehen, betriebs-spezifische Fragen beantwortet zu bekommen und Ideen an Ort und Stelle zu erarbeiten, ist bei den Projektteams äusserst beliebt und der beste und effizienteste Weg zu einer wirklich optimalen Gesamtlösung. Schliesslich vergleicht man auch im privaten Bereich gerne diverse



Modelle, Materialien und Schnitte. Ein Ausflug nach Rothrist mit Besuch des Standorts inklusive Showroom lohnt sich denn auch entsprechend.

Weitere Informationen

Wimo AG
Patrick Moosmann,
Geschäftsführer/Inhaber
Stauwehrweg 10, 4852 Rothrist
Tel. 062 785 00 60, Fax 062 785 00 66
info@wimoag.ch
www.wimoag.ch

caldomet

caldomet by Berndorf Luzern AG
Grossmatte Ost 24, 6014 Littau
info@caldomet.ch, www.caldomet.ch

Ihr Gesamtanbieter für anspruchsvolle Lösungen in der Gemeinschaftsgastronomie.

Verlangen Sie nach unserem Katalog.



Transportwagen zu Caldo Casa



Normregalwagen



Mobiler Foodcounter