

Schweizer Bekleidungshersteller Wimo, Rothrist: voll auf Kurs

Qualität am Tag der offenen Türen eindrücklich präsentiert

Bei schönstem Sommerwetter hatte die Wimo AG, Rothrist, besten Grund zum Feiern. An drei Tagen der offenen Türen waren Kunden, Behörden und Interessierte aus dem Gesundheitswesen eingeladen. Nebst kulinarischen Highlights der Senevita Residenz Bornblick zeigten sich die Gäste vom neuen Produktionsgebäude und den modernsten Zuschnitt- und Fertigungseinrichtungen begeistert. „Eben echte Schweizer Qualität“, brachte es eine Wäschereileiterin aus der Innerschweiz zum Ausdruck. Grund genug für „clinicum“, dem Erfolgsrezept näher auf den Grund zu gehen.

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 die Schweiz als Produktionsstandort entschieden, und das nicht erst seit das Thema «Swissness» in aller Munde ist, sondern bereits seit 1973. Den attraktiven Neubau, ein paar hundert Meter neben dem ersten Gebäude, bezog das kreative Unternehmen im August 2014.

Das Eingehen auf kundenspezifische Bedürfnisse und Anforderungen in Bezug auf Gewebe, Schnitte, Aufbereitungsprozesse und mehr ist entscheidend. Wichtig sind auch die kurzen Lieferzeiten und -wege sowie die Gewissheit, dass die Produkte über Jahre hinaus lieferbar sind. Ingrid und Patrick Moosmann, die Firmen-Inhaber, meinen dazu: „Es darf dabei nicht vergessen gehen, dass die Mitarbeitenden sich in ihrer Berufswäsche wohlfühlen sollen. Ebenso ist jeder Betrieb, dessen Infrastruktur und dessen modischen Anspruch anders.“

Zeit und Raum für besondere Wünsche

„Offene Ohren hatte Wimo schon immer für uns“, lobte an den Tagen der offenen Türen eine Leiterin Hauswirtschaft aus Bern, „das ist exakt das, was wir uns wünschen. Berufsbekleidung muss strapazierfähig und aus hochwertigem Gewebe hergestellt sein. Wir arbeiten den ganzen Tag über hart und wollen uns in unserer Berufsbekleidung wohlfühlen. Dazu kommt, dass sie eine Visitenkarte darstellt. Patienten und Besucher

nehmen das sehr positiv zur Kenntnis. Und wir freuen uns, wenn wir neben der unentbehrlichen Funktionalität auch mit modischem Schnitt und Farben auffallen, die dem Stil unserer Arbeitsstätte entsprechen.“

Hohen Anforderungen gerecht werden

In den neuen grosszügig konzipierten Räumen in Rothrist konnten sich die BesucherInnen der Tage der offenen Türen aus nächster Nähe davon überzeugen, auf welche Weise Berufskleider entstehen, die begeistern. Ausserdem ist nun ausreichend Platz zur Verfügung, um die Modelle zu präsentieren. „So bereitete das Ausschauen für uns Ende des letzten Jahres besonders Spass“, bemerkte Marco Petruzzi, Heimleiter des „Hauses zur Heimat“ in Olten, mit dem wir ein Glas Prosecco genossen. „Präsentation, Beratung und das gute Gefühl, einen verlässlichen Partner gefunden zu haben, sind prima. Das entspricht auch der Zielsetzung unserer Institution, nachhaltige Leistungen zu erbringen.“

Die Wimo AG kann nun im Neubau optimale Arbeitsabläufe abwickeln, „was sich“, so Patrick Moosmann, „besonders positiv auf die ganze Atmosphäre im Betrieb auswirkt. Uns allen gefällt es hier ausgesprochen gut. Die Investition war ein goldrichtiger Entscheid.“

Viele Trümpfe, die zählen

Effiziente Prozesse für eine hohe Qualität, moderne Präsentationsräume und helle, freundliche Flächen prägen die Szene. Patrick Moosmann nennt darüber hinaus die massgeschneiderte Beratung und Belieferung. Dabei gibt es ganz spezifische Zusatzelemente. So führt er beispielsweise die Möglichkeit diverser Zahlungs- und Leistungsmodalitäten auf wie z.B. Kauf, Ratenkauf, Abzahlung, Voll-/ Teilleasing, oder Mietkauf und verweist auch auf das vielseitige Thema „Aufbereitungs- und Logistikvarianten“. 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 auch Patientenbekleidung, OP-Textilien, Bettwäsche und Spezialartikel gefertigt. Der Produktionsstandort Schweiz ermöglicht eine effiziente Verarbeitung in höchster Qualität und er garantiert Kundennähe. Patrick Moosmann und

sein Team betreuen ihre 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 selbst anspruchsvollsten Anforderungskatalogen voll Rechnung tragen.

Ein klares Bekenntnis zum Standort Schweiz

Die Schweizer KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Die Wimo AG gehört seit mehr als 40 Jahren dazu und ist stolz darauf, dem Standort Schweiz immer treu geblieben zu sein. Das ist sicher nicht immer einfach. „Das stimmt“, bemerkt Patrick Moosmann, „aber trotz unterschiedlicher wirtschaftlicher Zeiten sind wir seit unserem Start gut unterwegs. Am Standort Rothrist beschäftigen wir aktuell 37 Mitarbeitende.“

Schweizer Produkte sind gefragt. Wimo-Kunden schätzen die mit Freude praktizierte Swissness des Unternehmens sehr. Gemäss Kundenaussagen wird dabei klar 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“, pflichtet Patrick Moosmann bei, „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. An den drei Tagen der offenen Türen überzeugten sich über 170- BesucherInnen auf von der modernen Produktion und dem attraktiven Showroom in Rothrist. Bei der teilnehmenden Firma Schaerer Textilpflege konnte man sich über die neuesten Bügelmaschinen informieren und diese im Einsatz sehen. Von der Firma Jura wurden die BesucherInnen mit warmen und kalten Kaffee-Spezialitäten verwöhnt. Sie tauschten ihre Erfahrungen aus, diskutierten miteinander und fachsimpelten in ungezwungenem Rahmen über die vielfältigen Möglichkeiten.

Das dürfte auch im normalen Alltag der Fall bleiben: Die neusten Modelle und Farbmuster vor sich zu sehen, betriebsspezifische Fragen beantwortet zu bekommen und Ideen an Ort und Stelle zu erarbeiten, ist bei den Projektteams von Spitälern und Heimen äusserst beliebt und der beste und effizienteste Weg zu einer wirklich optimalen Gesamtlösung. Schliesslich vergleicht man auch im privaten Bereich gerne diverse Materialien und Schnitte. Ein Ausflug nach Rothrist mit Besuch des Standorts inklusive Showroom lohnt sich heute dank des Neubaus umso mehr.