

bardusch propose des solutions innovantes pour plus d'efficacité dans les cliniques et les maisons de soins

Comment optimiser le potentiel de vos services textiles

Dans l'environnement exigeant des cliniques, des maisons de retraite et des établissements de soins, où la pression des coûts et le manque de personnel qualifié rythment le quotidien, le soutien de partenaires efficaces est décisif. José Conde, Directeur de la succursale de bardusch AG à Bâle, partage son point de vue sur la manière dont bardusch aide ces établissements à relever les défis tout en se concentrant sur leurs compétences clés.

«clinicum»ROMANDIE: Monsieur Conde, vous accompagnez de nombreuses cliniques, maisons de retraite et maisons de soins depuis des années et vous disposez d'une connaissance approfondie du secteur. Quels sont les principaux défis que vous identifiez actuellement dans ces établissements?

José Conde: Le quotidien dans ces établissements est souvent marqué par une forte pression. La pénurie de personnel qualifié oblige les collaborateurs en place à effectuer des tâches supplémentaires, qui s'écartent souvent for-

tement de leurs compétences de base. À cela s'ajoute une énorme pression sur les coûts. Dans cette situation, il est crucial d'alléger les charges de travail de chacun, surtout pour les fonctions support comme les services textiles par exemple.

Quels sont les défis auxquels vos clients sont confrontés dans la gestion de leurs textiles?

L'un des principaux problèmes que nos clients du secteur de la santé rencontrent est la néces-

sité d'un approvisionnement fiable et continu en textiles professionnels. Les cliniques et les maisons de soins ont besoin d'une disponibilité sans faille de leur linge professionnel afin de répondre aux normes d'hygiène élevées et de garantir des soins optimaux aux patients. À cela s'ajoute le défi de la transparence des coûts. Nos clients doivent pouvoir comprendre exactement combien ils dépensent pour quels services afin de gérer efficacement leurs budgets. bardusch propose des solutions qui garantissent une prise en charge sans faille, tout en permettant au client d'avoir un aperçu détaillé





Écouter et agir: L'équipe de José Conde (tout à droite) s'engage chaque jour à répondre aux besoins des clients. Des intervalles et des méthodes de livraison optimisés garantissent un approvisionnement sans faille et une qualité maximale des produits traités.

de sa consommation par pièce ou service. Cela aide nos clients à allouer leurs ressources de manière optimale tout en contrôlant leurs coûts.

Comment aidez-vous vos clients, concrètement?

Nous aidons les cliniques et les EMS à se concentrer sur leurs missions principales. Nous y parvenons grâce à des services textiles sur mesure et à une collaboration partenariale avec nos fournisseurs et nos clients. Nos services comprennent le lavage des vêtements professionnels, du linge des résidents, du linge de lit et des rideaux, mais aussi des conseils complets et un accompagnement logistique. Nous proposons en outre des solutions numériques qui s'intègrent parfaitement dans les systèmes d'exploitation des établissements de santé, et respectent les normes les plus strictes en matière de protection des données.

Pouvez-vous donner un exemple de la manière dont vos services facilitent le

quotidien dans une clinique ou une maison de soins?

Avec plaisir ! Un aspect décisif est la logistique. Grâce à des intervalles de livraison intensifs, nous réduisons considérablement les stocks intermédiaires dans les hôpitaux, les cliniques ou les foyers et assurons la disponibilité de tous les textiles nécessaires. Nous livrons certains gros clients jusqu'à quatre fois par jour. Nos systèmes numériques permettent d'identifier et de suivre chaque vêtement ou pièce de linge par puce électronique, ce qui facilite grandement la gestion et favorise l'efficacité et la transparence.

Acheter ou louer ses textiles: que recommandez-vous à vos clients?

Nous recommandons le leasing. Le principal avantage réside dans une répartition claire des coûts pour un meilleur calcul. Les clients peuvent planifier et contrôler leurs dépenses avec précision, ce qui est souvent plus difficile

avec l'achat. De plus, le leasing offre une flexibilité qui permet de s'adapter à l'évolution des besoins – un grand avantage dans le secteur dynamique de la santé. Le leasing est également durable: il permet de réduire les stocks de textiles, d'économiser des frais de stockage et de diminuer l'impact environnemental de la surproduction et du gaspillage.

Les critiques peuvent souvent être dures et directes. Comment vous assurez-vous que bardusch ne se contente pas d'y réagir, mais qu'elle utilise activement ces retours pour améliorer ses services?

La critique est pour nous un instrument d'apprentissage important. Nous apprécions chaque feedback, car il nous aide à améliorer continuellement nos services. Grâce à un échange régulier avec nos clients, nous identifions rapidement les problèmes spécifiques et pouvons les aborder de manière ciblée. Nous renforçons ainsi la confiance et nous nous adaptons encore mieux aux besoins individuels de chaque établissement.

La communication personnelle est souvent considérée comme un standard. Comment bardusch transforme-t-elle cet échange en une véritable valeur ajoutée qui améliore concrètement la sécurité et la qualité de ses services ? Pouvez-vous citer des exemples spécifiques où le dialogue direct a conduit à des améliorations mesurables ?

Nous nous réunissons une fois par semaine ou une fois toutes les deux semaines avec nos clients. Cela nous permet de réagir directement à leurs commentaires. Ces échanges immédiats nous aident à répondre rapidement aux exigences spécifiques et aux problèmes éventuels. Un exemple concret est l'adaptation de nos processus de livraison: sur la base des commentaires de nos clients, nous avons optimisé nos intervalles et nos méthodes de livraison afin de garantir un approvisionnement sans faille et une qualité maximale de nos produits. Ce dialogue permanent nous permet en outre de remettre en question et d'améliorer régulièrement nos processus internes, de sorte que nous puissions fournir nos services de manière efficace pour la plus grande satisfaction de nos clients.

bardusch ne propose pas seulement des services, mais aussi des ateliers de gestion textile. Comment les participants profitent-ils exactement de ces événements ? Ces ateliers sont-ils vraiment plus qu'une simple démonstration de vos technologies de pointe ?

Nos ateliers vont bien au-delà d'une simple présentation technique. Ils offrent aux responsables des services textiles du secteur de la santé et des soins la possibilité de se plonger en profondeur dans le sujet. Dans ces ateliers interactifs, les participants acquièrent des connaissances pratiques et des stratégies qu'ils peuvent appliquer immédiatement



Les réunions avec les clients, qui ont lieu toutes les semaines ou toutes les deux semaines, permettent à l'équipe de José Conde de réagir directement aux commentaires des clients.

dans leurs établissements. Nous abordons des thèmes clés tels que le choix des tissus, les économies d'eau et d'énergie et la prolongation de la durée de vie des textiles. En outre, nous enseignons comment réduire drastiquement les coûts d'exploitation grâce à des processus rentables, sans compromettre la qualité. Les ateliers sont ponctués d'exemples pratiques

et d'éléments interactifs afin de garantir que les participants puissent mettre directement en pratique ce qu'ils ont appris et obtenir ainsi des bénéfices tangibles pour leurs organisations.

Informations complémentaires

www.bardusch.ch



simple | mieux | intégré

ID DIACOS® Confort du codage

ID Suisse AG

www.id-suisse-ag.ch