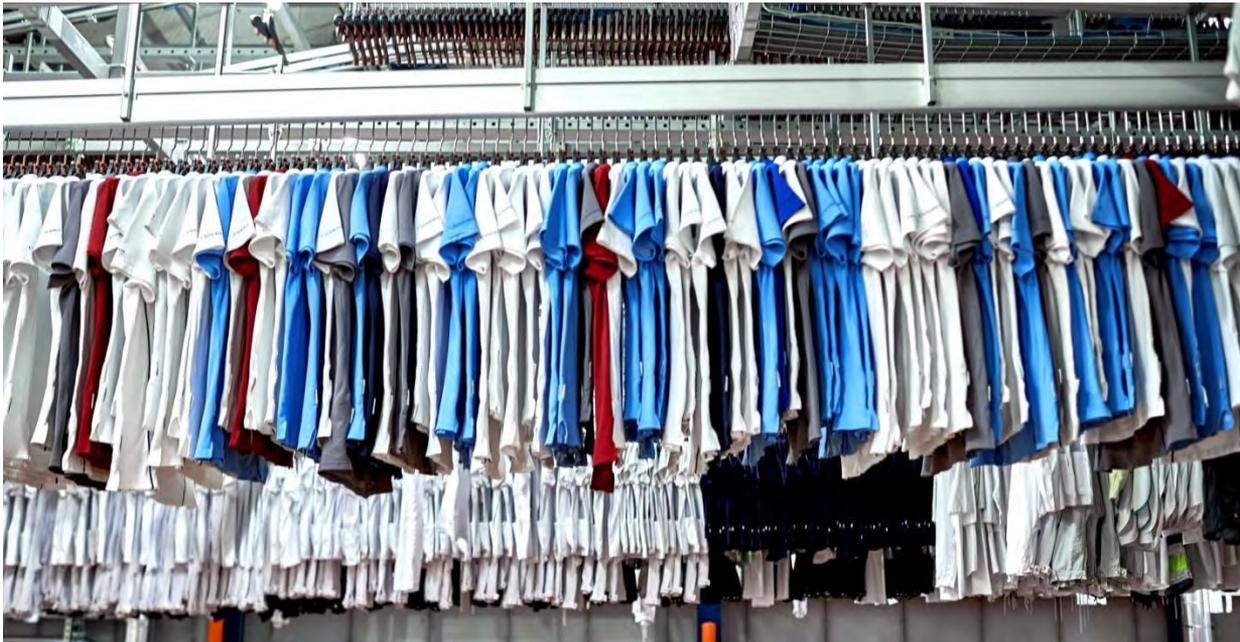


Traitement du Linge – Exigences Fournisseurs et Clients



Histoire

- 1969 Création de la Blanchisserie Centrale de Berne
- 1972 Mise en service



- 2000 Privatisation et changement de nom InoTex Bern AG
- 2013 Reprise par le groupe Elis, Paris

- 11 sociétés: InoTex, Lavotel, Blanchâtel, SNDI, Papritz, Kunz, Domeisen, Prohotel, Wäscheria, Mariano et Hygienis
- 18 unités de production
- 950 collaborateurs - 3'000 clients
- Traitement du linge: 640 tonnes par semaine, 240'000 pièces de vêtements par semaine.

InoTex – Service Textile innovant



... plus que du linge propre

Nos clients

- Santé
 - Hôpitaux et cliniques de réhabilitation
 - Etablissements psychiatriques
 - Maisons de retraite / centres de soin
- Industrie sensible à l'hygiène
 - Industrie alimentaire
 - Industrie médicale et pharmaceutique
 - Autres Institutions, administrations, Université etc.



Quels sont les Exigences du Client

1. Traitement hygiénique du linge
2. Traitement du linge contaminé
3. Livraisons régulières et fiables
4. Prix raisonnables
5. Facturation correcte
6. Service clients



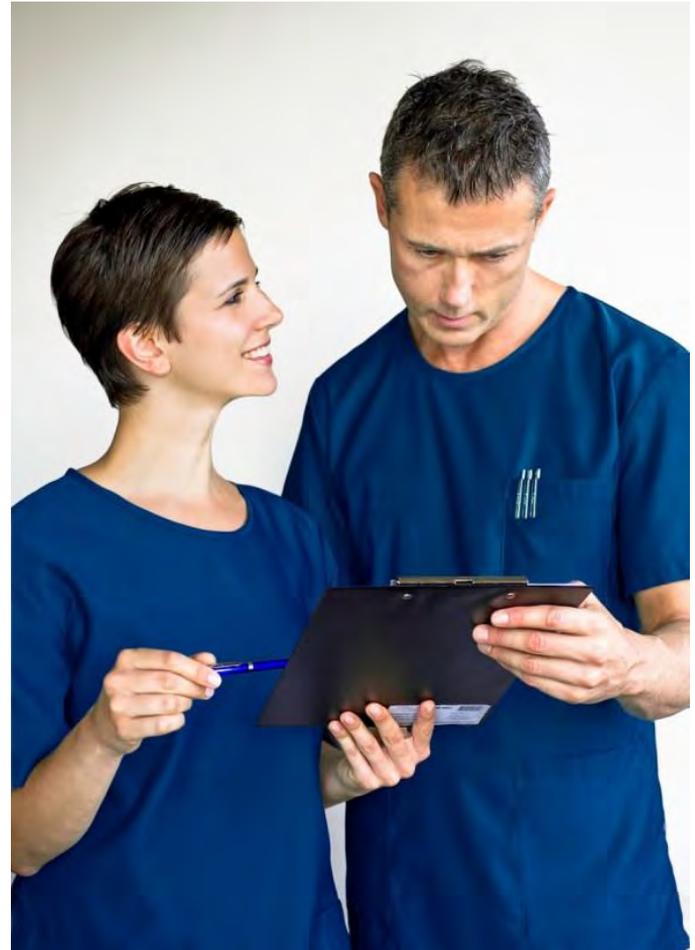
1. Traitement hygiénique du linge

- Enlèvement régulier du linge sale
- Triage correcte évite les contaminations croisées
- Lavage conforme aux directives de l'institut Robert Koch
- Emballage du linge plat
- Nettoyage régulière des conteneurs et des camions
- Contrôles réguliers de l'hygiène (Tests bactériens)



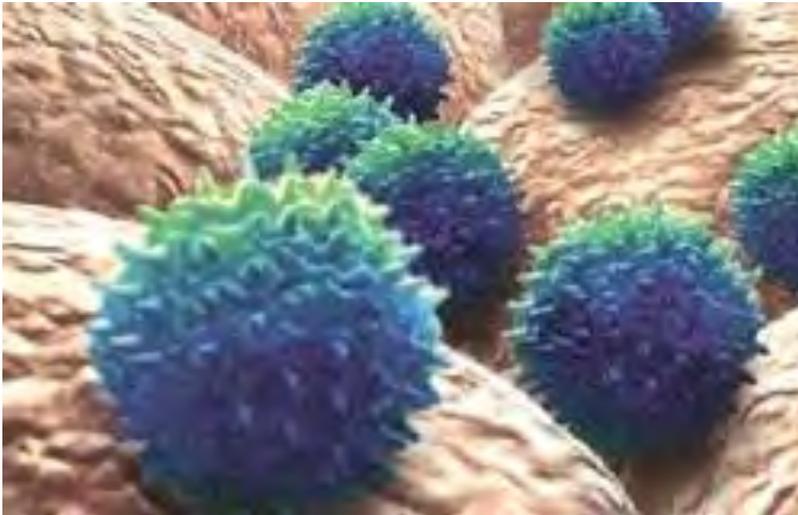
1. Traitement hygiénique du linge

- En plus: offre des produits antibactériens permanents (VT bloc opératoire-Pure)



2. Traitement du linge contaminé

- Désinfection séparé du linge contaminé (système double-sac)
- Protection du fournisseur et du client



Norovirus

3. Livraisons régulières et fiables

- Suffisamment de réserves sur stock
- Planning sérieux des tours des camions
- Considération des jours fériés et des variations saisonniers.



4. Prix raisonnables

- Développement considérant qualité et prix
- Prix des services optimisés et adaptés aux besoins du client
- Garantie des prix du réassortiment des produits



5. Facturation correcte

- Définition claire des services et des coûts
- Système de commandes bien organisé
- Bons de livraison et factures correctes



6. Service client

- Equipe professionnelle
- Accessibilité téléphonique
- Visites régulières chez les clients
- Aide et réaction rapides en cas de problèmes



Conditions essentielles

- Triage correcte du linge sale
- Mise en place régulière du linge sale par le client
- Bonne hygiène d'entreprise chez le fournisseur et le client
- Bonne communication entre fournisseur et client
- Information vite en cas d'urgences et de problèmes



Merci pour votre attention!