

CARE-CALL STYRKER SERVICE-ORGANISATIONEN PÅ SJÆLLAND MED KØBET AF COMAX

AF SUSAN KARMAR

Den danskejede virksomhed care-call, der i forvejen er en kendt leverandør af kalde- og kommunikationsløsninger til kommuner og regioner i hele Danmark, har styrket sig væsentligt på Sjælland ved overtagelsen af Comax i Glostrup.

Comax har i de seneste år været en del af Telesikring a/s og care-call a/s overtager aktiviteterne inden for områderne patientkaldeanlæg, lydanlæg, talevarslingsanlæg, teleslyngeanlæg samt ur-anlæg. Comax indlemmes som et selvstændigt varemærke i care-call a/s, der bliver det fortsættende selskab.

"Vi er meget stolte over, at det er lykkedes for os at overtage Comax," udtaler direktør Peter Kirkegaard, care-call. "Overtagelsen vil betyde en kraftig udvidelse af vores aktiviteter på Sjælland og samtidig give store muligheder for at realisere vores vækstplaner."

Med overtagelsen af Comax tilføres care-call a/s en meget stor viden om mange forskellige fabrikater af patientkaldeanlæg, hvilket kunder i hele landet vil kunne få glæde af, når ældre udstyr skal serviceres. "I praksis vil vi nu kunne servicere ca. 80 % af alle de patientkaldeanlæg som findes på markedet," udtaler Peter Kirkegaard. "Vi har nemlig været så heldige, at det tekniske perso-

nale fra Comax fortsætter og den store erfaring, der ligger her, vil således også fremover være til stede."

OVERTAGELSEN AF COMAX ER ET LED I CARE-CALLS VÆKSTSTRATEGI

"Hos care-call har vi formuleret en strategi, hvor ambitionen blandt andet er vækst og til at hjælpe med gennemførelse af strategien er Hans Houlinde i foråret indtrådt som ny bestyrelsesformand. En af hans opgaver er at hjælpe med at optimere vores vækst," siger Peter Kirkegaard.

Overtagelsen af Comax er da også et resultat af dette arbejde, idet care-call, der har hovedkontor i Hørning syd for Århus, længe har haft et ønske om i endnu højere grad end tidligere at være til stede tæt på kunderne på Sjælland. Derfor har man i et stykke tid overvejet, hvorvidt man skulle udvide servicekontoret i Ballerup gennem egen vækst eller ved at overtage aktiviteterne hos en kollega. Da der blev mulighed for at overtage Comax, der var ejet af samarbejdspartneren Telesikring a/s og primært arbejdede på Sjælland, var beslutningen nem at tage.



Peter Kirkegaard glæder sig over at care-calls serviceorganisation er styrket

Der arbejdes på højtryk med udbygning af care-calls hovedkontor



Ny software sikrer akutalarmeringen på hospitalerne



POSITIV VÆKST TRODS FINANSKRISEN

Trods krisen har care-call, der har eksisteret siden år 2000, formået at holde en sund økonomi og en positiv vækst ved blandt andet at holde fokus på investeringer og udgifter. Dette forår har været helt fantastisk med en vækst på 40 % og hermed også nyansættelser, således man i dag er 18 medarbejdere og 5 fast tilknyttede freelancere.

Virksomheden opfatter sig selv som en niche-virksomhed med fokus på faglig stolthed, ærlighed og nærhed til såvel kunder som leverandører. "Vi har valgt, at vi ikke vil sprede os over mere, end vi fortsat kan være specialister og samtidig "følge med" i forhold til vores kunder," siger Peter Kirkegaard. "Hos care-call oplever os selv som en virksomhed, der sælger tillid og troværdighed og derfor spørger vi til stadighed os selv om en given aktivitet eller tiltag har værdi for vores kunder - hvis svaret er nej, skal vi ikke gå videre med aktiviteten!"

"I dagligdagen er et af vore mål at agere med fleksibilitet, hvor kundens behov altid er i centrum og det er blandt andet derfor, vi har udvidet med købet af Comax, således at vores serviceorganisation er blevet bedre repræsenteret rent geografisk."

KUNDERNE FÅR BEDRE MULIGHEDER FOR AT UDNYTTE INVESTERINGERNE

På produktsiden er der de seneste år sket en stor udvikling og care-calls pri-

mære leverandører har hver især lanceret nye produkter og løsninger som aldrig er set før. Dette har bekræftet Peter Kirkegaard i, at man hos care-call har det helt rigtige produktmix fra de absolut førende leverandører på markedet.

"De sidste par år har vi oplevet en række nye teknologier fra vore hovedleverandører og disse muligheder ønsker vi i endnu højere grad at udnytte til gavn for vores kunder," udtaler Peter Kirkegaard. "Vi bruger mange ressourcer på at finde de helt rigtige leverandører, således vore kunder sikres optimalt udbytte af investeringerne. Helt afgørende er, at de oplever, at investeringen i udstyr og service står mål med det udbytte der opnås."

NY TEKNOLOGI HJÆLPER TIL AT SIKRE AKUTALARMERING PÅ HOSPITALERNE

Netop ved hjælp af ny teknologi har care-call kunnet hjælpe med at løse problematikken med at alarmfejl i telefon- og kommunikationsudstyr på de danske hospitaler har kostet mange liv ved hjertestop. Dette var der en voldsom debat om i medierne i foråret og Hvidovre Hospital var fremhævet som et af de steder, hvor der var problemer. Her havde man dog allerede fuld fokus på problemstillingen.

Problematikken er nu løst med en meget sikker løsning, når der skal tilkaldes specialister til kritiske situationer. Løsningen er udviklet i et samarbejde mellem Hvidovre Hospital, care-call og BEST Teleprodukter AB, der er Nordens

største producent og leverandør af kaldeanlæg til den skandinaviske sundhedssektor og softwaren er designet netop til håndtering af kritiske alarmer på hospitaler.

Den helt nye software er en revolution på markedet i forhold til patienternes sikkerhed. Løsningen kan håndtere mange former for kritiske alarmer som f.eks. hjertestop, sectio, akut dårligt barn og traumekald og er opbygget, så der opnås en meget stor sikkerhed, da hele alarmvejen konstant overvåges. Dette er en markant forbedring i forhold til mange af de løsninger som i dag anvendes på flere danske hospitaler.

"På Hvidovre Hospital er systemet allerede taget i brug, mens man på Aalborg Sygehus er i fuld gang med installationen - installationerne i Danmark er i øvrigt de første i verden," fortæller Peter Kirkegaard.

"Det er netop den slags løsninger, vi ønsker at være med til at give vores kunder. Et af vores erklærede mål er, at opretholde en enestående viden om situationen hos vores kunder i relation til de produkter og ydelser vi leverer. Denne viden skal omsættes til løsninger som til fulde indfrier vore kunders ønsker, behov og forventninger. Det synes vi er lykkedes med akutalarmeringen på Hvidovre Hospital."