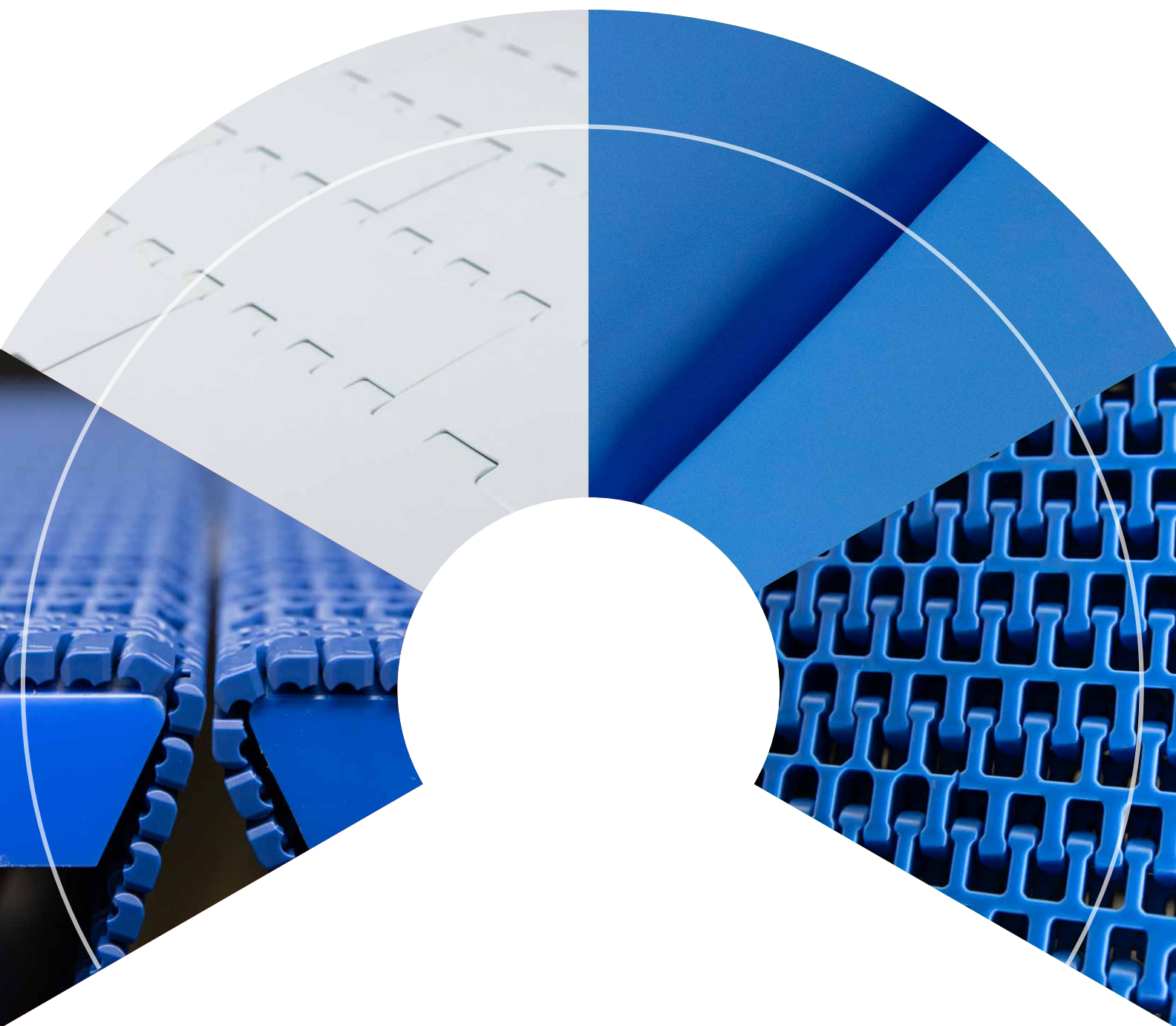


PODREČZNIK OCENY RYZYKA: **WYBÓR DOSTAWCY TAŚMY**



Twój sukces wisi na włosku

Do zepsucia reputacji marki spożywczej nie trzeba wiele. Wystarczy trochę złego prowadzenia taśmy, nieco zużyte brzegi... i już mamy zanieczyszczenie obcymi materiałami (FMC) skutkujące katastrofalnym dla firmy wycofaniem produktu. Istnieją jednak metody na minimalizację ryzyka takiego obrotu spraw.

Jednym z takich sposobów jest wykorzystanie systemu **Intralox® FoodSafe™** do przenoszenia produktów. Jest to najbezpieczniejszy i najbardziej wydajny system taśm, komponentów i usług, jaki kiedykolwiek stworzono dla przemysłu spożywczego, który zapewnia możliwie najniższe ryzyko związane ze zdarzeniami FMC w obrębie przenośników.

Bez względu na to, z jakich rozwiązań przenośnikowych korzystasz, chcemy dostarczać najbezpieczniejsze produkty spożywcze wszystkim klientom na całym świecie. Innym sposobem na zminimalizowanie ryzyka jest skorzystanie z niniejszego podręcznika do oceny potencjalnych dostawców taśm.



WSKAZÓWKA OD ZESPOŁU INTRALOX

Choć łączenie taśm i komponentów od różnych dostawców może wydawać się nieszkodliwe, to często zarówno unieważnia ono gwarancje produktów, jak i zwiększa ryzyko zdarzeń FMC. **W dłuższej perspektywie prawdopodobnie nie przyniesie Ci to zakładanych oszczędności.**

Jak oceniać dostawców taśm transportujących

Aby sprzęt, taśmy transportujące i komponenty właściwie współdziałały, Ty i Twój dostawca musicie współpracować. Skorzystaj z pytań zawartych w niniejszym podręczniku, aby proaktywnie unikać zanieczyszczeń, unieważnionych gwarancji, ukrytych opłat i nie tylko. Zaznacz pole obok każdego pytania, w przypadku którego potencjalny dostawca spełnia Twoje oczekiwania. Użyj znajdującej się na końcu siatki punktacji, aby wygenerować i zinterpretować wynik oceny ryzyka.

Sekcja 1: Partnerstwo strategiczne

☐ **Jest to długoterminowy partner czy dostawca transakcyjny?**

Poproś dostawcę o opisanie, jak angażuje się w obsługę posprzedażną albo co się stanie, jeśli będziesz potrzebować pomocy podczas instalacji lub po jej zakończeniu.

☐ **Czy dostawca oferuje coś więcej niż tylko taśmy transportujące?**

A co z komponentami zaprojektowanymi pod kątem pracy z taśmami transportującymi? Lub usługami i pomocą techniczną, które mogą zapewnić ich prawidłowe działanie?

☐ **Czy dostawca jest w stanie opracować niestandardowe rozwiązania dla Twojej linii?**

Uniwersalnych rozwiązań dla przetwórców żywności jest bardzo mało. Upewnij się, że Twój dostawca może sprostać unikalnym ograniczeniom i wyzwaniom związanym z danym zastosowaniem.

☐ **Jakie są czasy wykonania zamówień i jak wygląda obsługa wysyłek ekspresowych?**

Zawsze pytaj o sposób naliczania opłat za ekspresową realizację zamówień. Jeśli dostawca twierdzi, że takowe nie istnieją, oznacza to, że albo są one ukryte, albo dostawca nie ma doświadczenia w obsłudze wysyłek ekspresowych na dużą skalę.

☐ **Jak szybko można skontaktować się z dostawcą?**

Czy są dostępni eksperci lub zespoły dedykowane Twojemu regionowi, branży lub marce? A może rywalizujesz o uwagę ograniczonej liczby przedstawicieli?

Sekcja 2: Wiedza branżowa

☐ **Jakie jest doświadczenie dostawcy w Twojej branży?**

Czy jest to młoda firma? Na ile sprawdzone są jej produkty na rynku?

☐ **Czy dostawca uwzględnia to, jak taśmy, komponenty i sprzęt współpracują ze sobą?**

Czy zapytano Cię o całą linię, a może tylko o jej konkretne części? Czy wzięto pod uwagę skutki dla całego układu czy tylko ocenę dopasowania fizycznego?

☐ **Czy zapytano Cię o konkretne zastosowanie lub produkt?**

Czy usłyszałeś pytanie o to, jaki problem chcesz rozwiązać lub jakie są Twoje kluczowe wskaźniki wydajności (KPI)? Czy dostawca wie, czy potrzebujesz delikatniejszej obsługi produktu, większej wydajności, odporności na ścieranie lub czegoś innego?

☐ **Czy dostawca może przywołać przykłady podobnych klientów, z którymi współpracował, lub linii, które zmodernizował?**

Poproś o dane kontaktowe lub przykłady partnerów, którzy osiągnęli te same cele lub sprostali tym samym wyzwaniom, z którymi Ty się mierzysz.

☐ **Czy przedstawiciele działu obsługi klienta są ekspertami w Twojej branży?**

Czy w przypadku wezwania pomocy technicznej dotrzesz do inżynierów przeszkolonych w zakresie radzenia sobie ze specyficznymi wyzwaniami w Twojej branży? A może otrzymasz tylko ogólną pomoc i scenariusze rozwiązywania problemów?

Sekcja 3: Wydajność i jakość produktu

☐ **Jak wygląda proces opracowywania produktów?**

Czy dostawca współpracuje z partnerami na rzecz wypełniania luk rynkowych? Co napędza jego innowacyjność?

☐ **Jakie testy przechodzą produkty dostawcy?**

Czy dostawca może przedstawić dane dotyczące m.in. siły ciągnącej taśmy, zgodności chemicznej oraz odporności na temperaturę i ścieranie?

☐ **Czy deklaracje w zakresie poprawy wydajności są mierzalne?**

Poproś o odpowiednie analizy przypadków, opinie klientów lub porównania przed i po w celu weryfikacji.

☐ **Gdzie wytwarzane są produkty dostawcy?**

Czy jego lokalizacja pozwala na sprawną obsługę, kontrolę jakości i identyfikowalność?

☐ **Czy dostawca udziela gwarancji na swoje taśmy?**

Co jest na piśmie? Co się stanie, jeśli coś pójdzie nie tak?

SIATKA PUNKTACJI OCENY RYZYKA

Każde z zaznaczonych pól oznacza 1 punkt

Sekcja	Punkty (0–5)	Uwagi
1 – Partnerstwo strategiczne		
2 – Wiedza branżowa		
3 – Wydajność i jakość produktu		
ŁĄCZNY WYNIK		



Wynik oceny ryzyka

13–15 punktów: solidny dostawca taśm transportujących o niskim ryzyku w odniesieniu do każdego zastosowania

9–12 punktów: rozsądny wybór, lecz konieczna jest ocena braków pod kątem swoich potrzeb

0–9 punktów: prawdopodobne ryzyko dla Twojej marki; rozważ innych dostawców

Chętnie odpowiemy na Twoje pytania

Skontaktuj się z działem obsługi klienta firmy Intralox, aby zadać nam wymienione pytania i zacząć postrzeganie bezpieczeństwa żywności w bardziej holistyczny sposób.