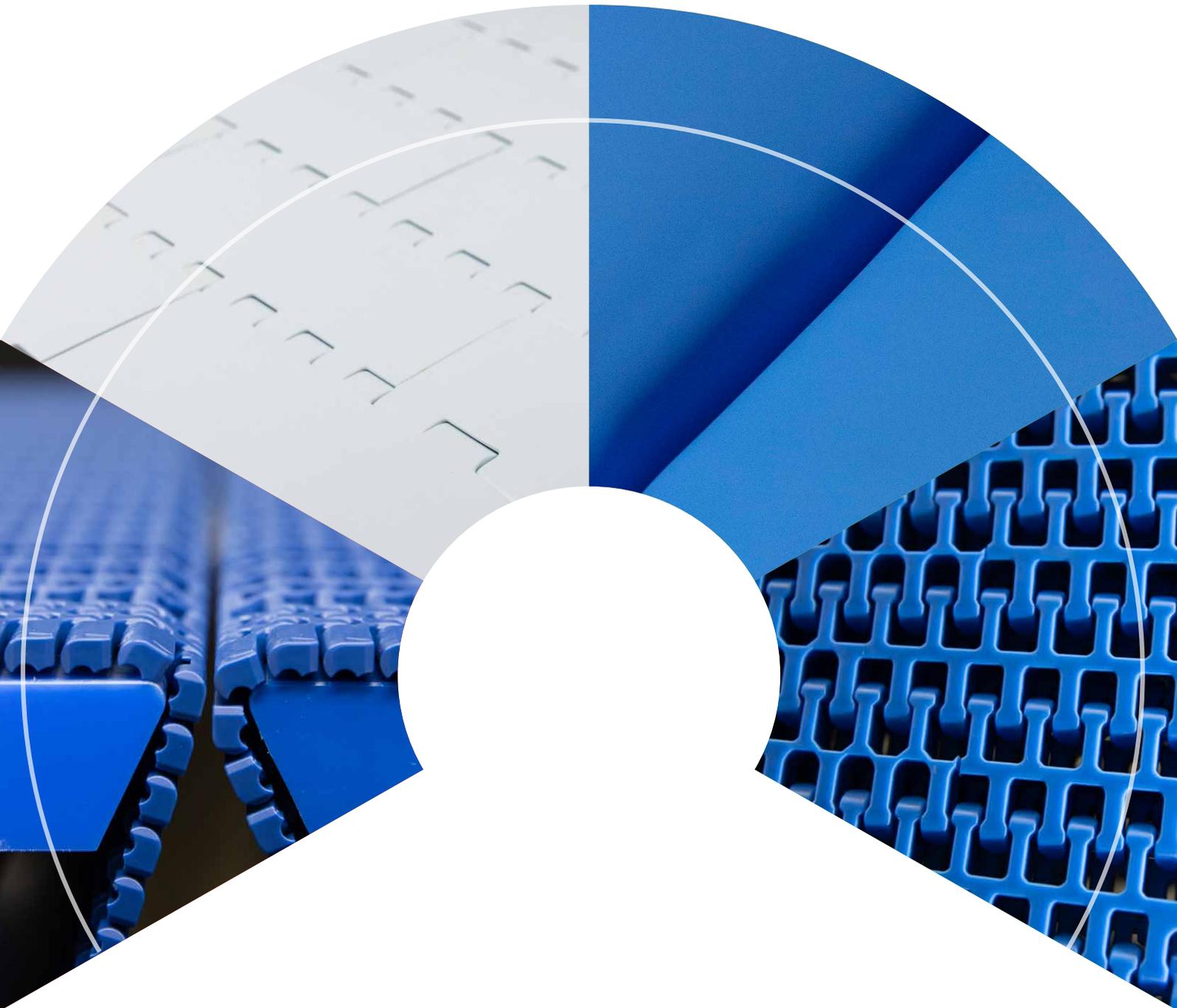


ARBEITSBUCH ZUR RISIKOBEWERTUNG: **DIE AUSWAHL IHRES BANDANBIETERS**



Fördern Sie Ihren Erfolg

Es braucht nicht viel, um den Ruf einer Lebensmittelmarke zu ruinieren. Ein kleiner Versatz des Bandes, etwas Verschleiß an der Bandkante, und schon führt die Verunreinigung durch Fremdkörper (FMC) zu einem Rückruf, der große Auswirkungen für die Marke hat. Es gibt jedoch Möglichkeiten, das Risiko zu minimieren.

Eine Möglichkeit besteht darin, **das Intralox® FoodSafe™-System** zur Beförderung Ihrer Produkte zu verwenden. Es ist das sicherste und produktivste System für Förderbänder, Komponenten und Services, das jemals für die Lebensmittelindustrie entwickelt wurde, und bietet das geringstmögliche Risiko von Verunreinigungen durch Fremdkörper im Zusammenhang mit Förderern.

Aber egal, welche Förderlösungen Sie verwenden: Wir streben nach den sichersten Lebensmitteln für alle Verbraucher weltweit. Eine weitere Möglichkeit, das Risiko zu minimieren, besteht also darin, dieses Arbeitsbuch zu verwenden, um Ihre potenziellen Bandanbieter zu bewerten.



INTRALOX-TEAM-TIPP |

Das Kombinieren von Bändern und Komponenten verschiedener Anbieter mag unproblematisch erscheinen, führt jedoch häufig zum Erlöschen der Garantieansprüche beider Produkte und erhöht das Risiko von Verunreinigungen durch Fremdkörper. **Auf lange Sicht wird es daher wahrscheinlich nicht die erwünschten Kosteneinsparungen bieten.**

So bewerten Sie Bandlieferanten

Damit Ihre Systeme, Bänder und Komponenten gut zusammenarbeiten, müssen auch Sie und Ihr Anbieter gut zusammenarbeiten. Verwenden Sie die Fragen in diesem Arbeitsbuch, um Verunreinigungen, erloschene Garantieansprüche, versteckte Gebühren und andere Probleme proaktiv zu vermeiden. Kreuzen Sie das Kästchen neben jeder Frage an, bei der der potenzielle Lieferant Ihre Erwartungen erfüllt. Verwenden Sie das Bewertungsraster am Ende, um die Risikobewertung zu erstellen und zu interpretieren.

Abschnitt 1: Strategische Partnerschaft

- Handelt es sich um einen langfristigen Partner oder um einen rein transaktionalen Lieferanten?**
Bitten Sie ihn, zu beschreiben, wie er nach dem Verkauf mit Kunden interagiert oder was passiert, wenn Sie während oder nach der Installation Hilfe benötigen.
- Bietet er mehr als nur Förderbänder an?**
Wie sieht es mit Komponenten aus, die in Ergänzung zum Förderband entwickelt wurden? Oder Dienstleistungen und Support, die eine ordnungsgemäße Funktion gewährleisten können?
- Kann er individuelle Lösungen für Ihre Linie erstellen?**
Für Lebensmittelverarbeiter gibt es nur sehr wenige allgemeingültige Lösungen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Anbieter die besonderen Vorgaben und Herausforderungen Ihrer Anwendung berücksichtigen kann.
- Wie lange sind seine Lieferzeiten, und was sind die Konditionen für Expresslieferungen?**
Fragen Sie immer, wie Express-Gebühren berechnet werden. Wenn der Lieferant sagt, dass es keine gibt, sind die Gebühren entweder verborgen oder der Lieferant hat keine Erfahrung mit der Express-Bearbeitung großer Mengen.
- Wie schnell können Sie jemanden erreichen, wenn Sie ihn kontaktieren?**
Gibt es Experten oder Teams, die speziell für Ihre Region, Branche oder Marke zuständig sind? Oder konkurrieren Sie mit anderen Kunden um die Aufmerksamkeit einer begrenzten Anzahl von Mitarbeitern?

Abschnitt 2: Branchenexpertise

- Wieviel Erfahrungen hat er in Ihrer Branche?**
Ist es ein junges Unternehmen? Wie bewährt sind die Produkte auf dem Markt?
- Berücksichtigt er, wie Bänder, Komponenten und Systeme zusammenarbeiten?**
Hat er nach Ihrer gesamten Produktlinie oder nur nach bestimmten Teilen gefragt? Berücksichtigt er systemweite Auswirkungen oder prüft er nur auf physische Kompatibilität?
- Fragt er nach Ihrer spezifischen Anwendung oder Ihrem Produkt?**
Hat er gefragt, welches Problem damit gelöst werden soll, oder was Ihre KPIs sind? Weiß er, ob Sie eine sanftere Produkthandhabung, einen höheren Durchsatz, Abriebfestigkeit oder etwas anderes benötigen?
- Kann er auf ähnliche Kunden verweisen, mit denen er gearbeitet hat, oder auf Förderlinien, die er verbessert hat?**
Fragen Sie nach Kontakten oder Beispielen seiner Partner, die die gleichen Ziele erreicht oder Herausforderungen überwunden haben, mit denen Sie konfrontiert sind.
- Sind die Supportmitarbeiter Experten für Ihre Branche?**
Wenn Sie technische Hilfe benötigen, können Sie Techniker erreichen, die speziell für die Herausforderungen Ihrer Branche geschult sind? Oder erhalten Sie allgemeinen Support und eine schematisierte Fehlerbehebung?

Abschnitt 3: Produktleistung und Qualität

- Wie sieht sein Produktentwicklungsprozess aus?**
Arbeitet er mit Partnern zusammen, um Marktlücken zu schließen? Was ist der treibende Faktor bei seinen Innovationsprozessen?
- Welche Tests durchlaufen seine Produkte?**
Kann er Daten zur Zugfestigkeit, Chemikalienverträglichkeit, Temperatur- und Abriebfestigkeit des Bandes und mehr bereitstellen?
- Sind seine Behauptungen zur Leistungsverbesserung messbar?**
Fordern Sie relevante Fallstudien, Kundenberichte oder Vorher-Nachher-Vergleiche zur Verifizierung an.
- Wo werden seine Produkte hergestellt?**
Ist der Standort geeignet für Geschwindigkeit, Qualitätskontrolle und Rückverfolgbarkeit?
- Steht er mit Garantien hinter seinen Förderbändern?**
Was ist schriftlich niedergelegt? Was passiert, wenn etwas schief geht?

RISIKOBEWERTUNGSRASTER

Jedes angekreuzte Kästchen zählt 1 Punkt

Abschnitt	Punkte (0–5)	Hinweise
1 – Strategische Partnerschaft		
2 – Branchenexpertise		
3 – Produktleistung und Qualität		
GESAMTPUNKTZAHL		



Ergebnis der Risikobewertung

13–15 Punkte: Ein starker, risikoarmer Anbieter von Förderbändern für jede Anwendung

9–12 Punkte: Eine passender Anbieter, aber wägen Sie Defizite gegen Ihre Anforderungen ab

0–9 Punkte: Ein wahrscheinliches Risiko für Ihre Marke – ziehen Sie alternative Anbieter in Betracht

Wir geben gerne Auskunft

Wenden Sie sich an den Intralox-Kundenservice, um uns diese Fragen zu stellen und das Thema Lebensmittelsicherheit ganzheitlich anzugehen.