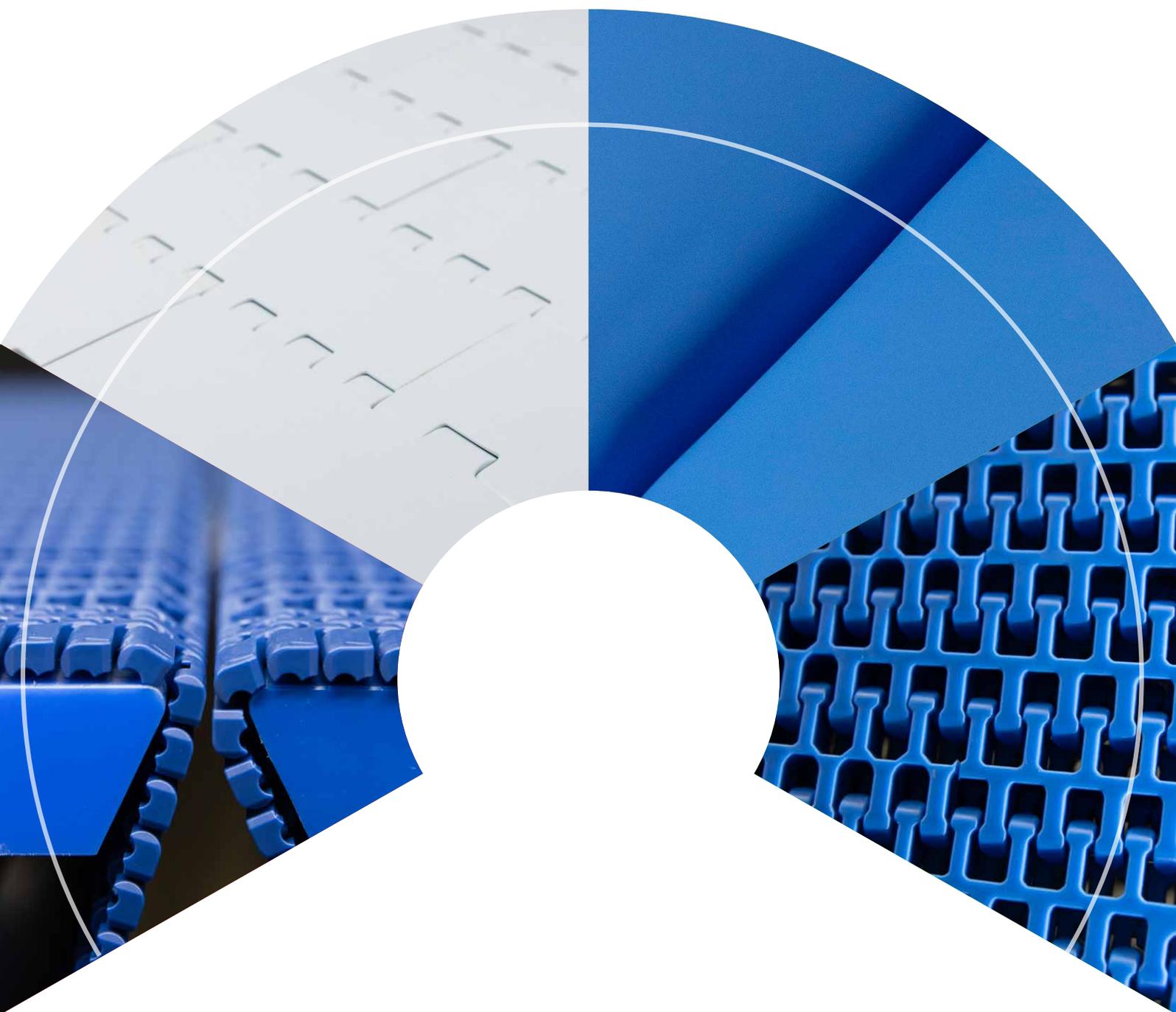


WORKBOOK PER LA VALUTAZIONE DEL RISCHIO: **SCELTA DEL FORNITORE DI NASTRI**



Il vostro successo è in gioco

Basta poco per compromettere la reputazione di un marchio alimentare. Un leggero disallineamento e una minima usura dei bordi possono generare contaminazione da materiale estraneo (FMC), con conseguente richiamo del prodotto e danni all'immagine del marchio. Fortunatamente, esistono modi per ridurre il rischio al minimo.

Uno di questi è utilizzare il sistema **Intralox® FoodSafe™** per il trasporto dei prodotti. È il sistema di nastri, componenti e servizi più sicuro e produttivo mai sviluppato per l'industria alimentare, con un rischio di FMC minimo.

Indipendentemente dalle soluzioni di trasporto che utilizzate, l'obiettivo di Intralox è garantire la massima sicurezza alimentare per tutti i consumatori a livello globale. Un altro modo per ridurre il rischio è utilizzare questo workbook per valutare i potenziali fornitori di nastri.



SUGGERIMENTO DEL TEAM INTRALOX

Combinare nastri e componenti di fornitori diversi può sembrare innocuo, ma spesso invalida le garanzie di entrambi i prodotti e aumenta il rischio di FMC. **Sul lungo termine, probabilmente non comporta il risparmio che si pensa di ottenere.**

Come valutare i fornitori di nastri

Per garantire che attrezzature, nastri e componenti funzionino in modo integrato, è fondamentale che voi e il vostro fornitore collaboriate attivamente. Utilizzate le domande contenute in questo workbook per prevenire in modo proattivo contaminazioni, garanzie annullate, costi nascosti e altri rischi. Spuntate la casella accanto a ciascuna domanda in cui il fornitore potenziale soddisfa le vostre aspettative e avvaletevi della griglia di punteggio alla fine per generare e interpretare il punteggio di valutazione del rischio.

Sezione 1: Partnership strategica

- Sono un partner a lungo termine o un fornitore occasionale?**
Chiedete loro di descrivere come vi supportano dopo la vendita, o cosa accade se avete bisogno di assistenza durante o dopo l'installazione.
- Offrono più dei semplici nastri?**
Forniscono componenti progettati per funzionare con i nastri? Offrono servizi e supporto per garantire prestazioni ottimali?
- Possono sviluppare soluzioni personalizzate per la vostra linea?**
Le soluzioni "universali" sono rare nel settore alimentare. Assicuratevi che il fornitore sia in grado di adattarsi alle restrizioni e alle sfide specifiche della vostra applicazione.
- Quali sono i loro tempi di consegna e come gestiscono le spedizioni urgenti?**
Chiedete sempre come vengono calcolati i costi di spedizione rapida. Se il fornitore afferma che non ci sono costi, significa che sono nascosti oppure che non ha esperienza nella gestione di spedizioni su larga scala.
- Quanto velocemente potete contattare qualcuno quando ne avete bisogno?**
Ci sono esperti o team dedicati alla vostra regione, settore o marchio? Oppure dovete competere per l'attenzione di un numero limitato di rappresentanti?

Sezione 2: Competenza nel settore

- Che esperienza hanno nel vostro settore?**
Si tratta di un'azienda giovane? Quanto sono consolidati i loro prodotti sul mercato?
- Considerano l'interazione tra nastri, componenti e attrezzature?**
Hanno chiesto informazioni sull'intera linea o solo su parti specifiche? Stanno valutando le implicazioni a livello di sistema o si limitano a verificare la compatibilità fisica?
- Chiedono informazioni sulla vostra applicazione o sul vostro prodotto specifico?**
Hanno chiesto quale problema devono risolvere o quali sono i vostri KPI? Sanno se avete bisogno di una movimentazione più delicata, maggiore produttività, resistenza all'abrasione o altro?
- Possono fornire riferimenti di clienti simili o linee che hanno contribuito a migliorare?**
Chiedete contatti o esempi di partner che hanno raggiunto obiettivi o superato sfide simili alle vostre.
- I loro rappresentanti del supporto tecnico sono esperti nel vostro settore?**
Quando chiamate per assistenza tecnica, parlate con ingegneri formati per affrontare le sfide specifiche del vostro settore? Oppure ricevete supporto generico e assistenza basata su procedure predefinite?

Sezione 3: Prestazioni e qualità del prodotto

- Com'è strutturato il loro processo di sviluppo prodotto?**
Collaborano con partner per colmare le lacune del mercato? Cosa guida la loro innovazione?
- Che tipo di test vengono eseguiti sui loro prodotti?**
Possono fornire dati su resistenza alla trazione, compatibilità chimica, resistenza alle alte temperature e all'abrasione, e altro?
- Le loro promesse di miglioramento delle prestazioni sono misurabili?**
Richiedete casi studio, testimonianze di clienti o confronti prima/dopo per verificarne l'efficacia.
- Dove vengono prodotti i loro articoli?**
La loro sede produttiva consente rapidità, controllo qualità e tracciabilità?
- Offrono garanzie sui loro nastri?**
Cosa è previsto per iscritto? Cosa accade se qualcosa va storto?

GRIGLIA DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO

Ogni casella selezionata vale 1 punto

Parte	Punti (0-5)	Note
1 - Partnership strategica		
2 - Esperienza nel settore		
3 - Prestazioni e qualità del prodotto		
PUNTEGGIO TOTALE		



Punteggio della valutazione del rischio

13-15 punti: un fornitore solido e a basso rischio per qualsiasi applicazione

9-12 punti: una scelta ragionevole, ma valutate le carenze rispetto alle vostre esigenze

0-9 punti: un potenziale rischio per il vostro marchio; considerate fornitori alternativi

Siamo felici di rispondere

Contattate il Servizio clienti Intralox per porci queste domande e iniziare a riflettere in modo più olistico sulla sicurezza alimentare.