



DOELSECTOR

Leidende Europese voedingsgroep in bakkerijproducten met hoofdkantoor in België. Samenwerken om te leren wat hen drijft is nog altijd de beste manier om de juiste producten en service aan te bieden die perfect aansluiten bij de wensen van de klant. Tensio heeft hetzelfde streefdoel voor ogen.

UITDAGING

Voornaamste doel voor ogen: de efficiëntie van de site analyseren en optimaliseren en het kostenplaatje omlaag brengen.

OPLOSSING

In een eerste fase lag de nadruk vooral op de **omschakeling van de reinigingsproducten** via like-is-like. De klant gaf aan dat men hiermee tevreden was.

Hierdoor werden wij uitgedaagd om de reiniging in een tweede fase nog verder te optimaliseren en in overleg met de klant werden de noden en doelstellingen in een Customer Service Agreement gedefinieerd. Onze **Plan-Do-Check-Act aanpak** werd geïmplementeerd op alle reinigingsprocessen.

RESULTAAT

Door onze 'fit for purpose' reinigingsproducten te gebruiken naast onze werkwijze werden onderstaande doelstellingen gemakkelijk bereikt.

- De reinigingsuren werden op 3 jaar tijd met 29 % ingekort omdat er efficiënter gereinigd werd.
- Het effect op de loonkost was dan ook aanzienlijk. Er werd immers een besparing gerealiseerd van ruim 321.000 € gespreid over 3 jaar.
- Het warmwaterverbruik daalde over dezelfde periode eveneens met 16% wat een bezuiniging betekende van 1625 m³.
- In totaal werd er gemiddeld **122.763 € op jaarbasis bespaard**.

Wilt u ook de **Tensio Cleaning Experience** ervaren? Vraag dan nu uw gratis audit aan op info@tensio.be.



Een goede reiniging ontstaat uit hoge kwaliteitsproducten, deskundigheid en passie voor het vak.