



DOELSECTOR

Uitgegroeid van een 100% Belgische familiale holdinggroep in de bakkerijsector tot een tiental productievestigingen in binnen- en buitenland, met een exportcapaciteit naar meer dan 25 landen grotendeels via eigen verkoopfilialen. Hun lange termijnvisie wordt vooral gekenmerkt door hun ondernemerschap en innovatie, samen met een aanstekelijke passie voor haar producten en klanten.

UITDAGING

Wij werden gecontacteerd door de klant omwille van een overname van een oude klant van Tensio. Bij hun vorige chemieleverancier ontbrak de service na verkoop. Aanwezigheid op de werkvloer was praktisch nihil.

OPLOSSING

De **omschakeling van de reinigingsproducten** verliep via like-is-like en werd aangevuld met onze **veiligheidsopleiding**.

Verder werd een volledig **Master Cleaning Plan** (kalender, planning, procedures, e.a.) uitgebouwd op slechts 3 maanden tijd zodat de procedure klaar was voor hun BRC/IFS audit waar dit normaal een proces van minstens 6 maanden is.

RESULTAAT

De opstart bij een eerste site verliep heel vlot en op korte termijn waarna de volgende sites 1 per 1 volgden.

Door de **continue communicatie tussen ons en de reinigingsverantwoordelijke** maken wij op deze manier echt deel uit van het hele reinigingsgebeuren en begrijpen heel goed wat er zich afspeelt.

Dit is waar Tensio naar streeft.

