

Spezifikationen für Folienverpackungen

Mit praktikablen Spezifikationen Ressourcen und Nerven schonen

- Eine nachhaltige Investition -



Dipl.-Ing.
Karsten Schröder

Kurzzusammenfassung

Spezifikationen erfreuen sich wachsender Beliebtheit – ist das wirklich so? In diesem ersten Teil einer neuen Artikelserie möchte ich gerne einige praktische Erfahrungen aus dem Gebiet der Folienspezifikationen für Lebensmittel beisteuern. Hier wird es heute um das Thema „Datenblatt im Vergleich zur Spezifikation“ gehen. Durchaus provokativ stelle ich beide Dokumente „etwas überzeichnet“ dar, um den Blick zu schärfen und die Motivation anzufachen, die manchmal durch drohende Bürokratie gebremst wird. Die Investition in Spezifikationen und ein Spezifikationswesen, das lebt, lohnt sich. Und zwar lohnt es sich nachhaltig, denn es ist ökonomisch sinnvoll, sozial relevant und ökologisch bedeutsam. Spec's, wie manche Qualitäts-Experten liebevoll abkürzen, tangieren somit alle drei Säulen der Nachhaltigkeit.

1 Definition Spezifikation und Datenblatt

1.1 Datenblatt

Datenblätter zeichnen sich dadurch aus, dass sie unverbindlich daherkommen. Angaben sind schwammig formuliert. Ein Bezug zu allgemein akzeptierten Normen und Prüfbedingungen, die Reproduzierbarkeit und Überprüfbarkeit erzeugen, fehlt oft gänzlich. Warum ist das so? Ein Datenblatt wurde und wird oft als Spezifikationsersatz, und wie sich zeigen wird, als fauler Kompromiss herangezogen. Datenblätter sind oft vom Marketing gesteuert oder getrieben. Sie dienen dazu, ein Produkt „glänzend“ aussehen zu lassen, auch wenn für den gefragten Anwendungsfall vielleicht „matt“ gefragt wäre. Mit anderen Worten: Es werden Eigenschaften herausgestellt und betont, die scheinbare Vorteile zeigen sollen. In der Realität ist aber oft das Gegenteil der Fall. Ist eine ehrliche, der Realität nahe kommende Darstellung eines Produktes nicht immer das bessere Erfolgs-Modell?

Datenblätter haben im Wesentlichen die Aufgaben:

- Richtwerte zum groben, aber unverbindlichen, Vergleich zu liefern.
- Typische Werte darstellen – ohne Fokus auf Qualitätskonstanz oder Toleranzen
- Einen guten Eindruck beim Kunden zu erzeugen – vom Einkauf über die QS bis hin zum jungen Entwicklungs-Ingenieur, der dann den Wald vor lauter Bäumen nur schwer erkennen kann

Nun hat der Druck einiger Auditoren insbesondere aus dem Hygiene- und Lebensmittelbereich dazu geführt, dass eben diese schwammigen, hohlen und teilweise unpassenden Datenblätter

für die entsprechende Anwendung als „Spezifikation“ abgestempelt, unterschrieben und abgeheftet wurden. Dieses hatte das Ziel, aus Nichts eine Spezifikation zu machen – per berittenem Amtsschimmel sozusagen.

Heute, einige Jahre weiter, lassen sich mündige, mehr und mehr aufgeklärte Auditoren damit aber nicht mehr abspeisen – sie fordern echte, blitzsaubere Spec´s.

1.2 Spezifikation – ein Dokument mit vielen Aufgaben

Die Spezifikation ist die Schnittstelle zwischen Lieferanten und Kunden – liest man da in der Fachliteratur. Aber ist es nicht eher der systematische Versuch einer Schnittstellenbeschreibung?

Die Spezifikation löst in ihrer Rolle gleich mehrere Aufgaben:

- Gemeinsames Kommunikations-Dokument für Lieferant(en) und Auftraggeber
- Integration von Anforderungen aus mehreren Abteilungen (Einkauf, Technik, Produktion, Vertrieb, Marketing, etc.)
- Herstellen einer Rechtsverbindlichkeit für vereinbarte Produkteigenschaften

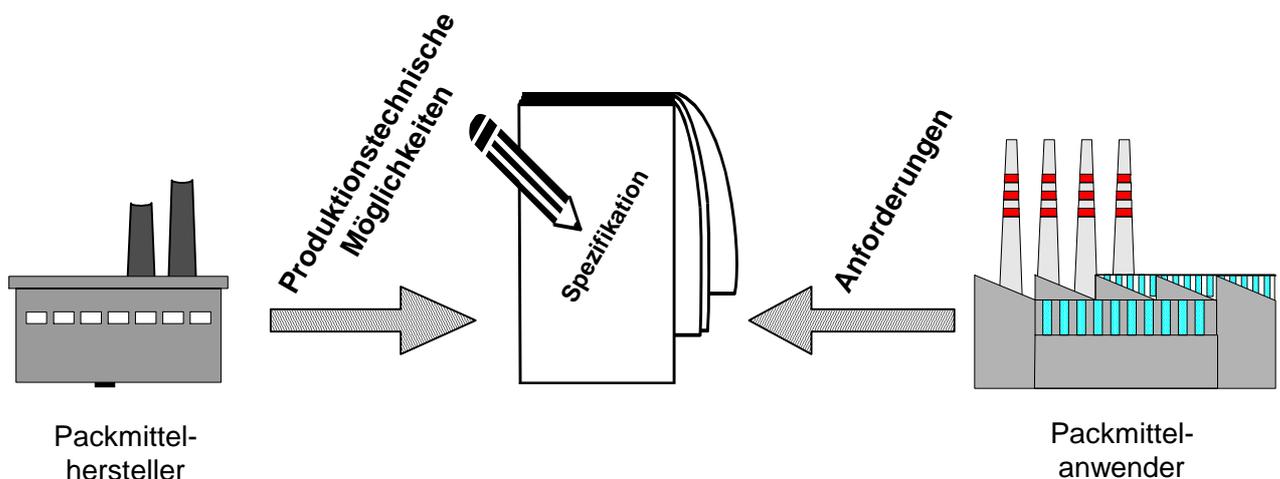


Abbildung 1: Schematische Darstellung: Aufgabe einer Spezifikation, Quelle: OFI Vortrag, Dr. Johannes Bergmair, Wien 2006

Aus dieser Aufgabenstellung ergeben sich vereinfacht ausgedrückt folgende Mindestanforderungen:

- Genaue Produktbeschreibung
- Nennung aller Vertragspartner
- Gültigkeit
- Messwerte mit Toleranzen
- Prüfumfang/Wichtigkeit der Prüfungen muss klar erkennbar sein (informative Werte müssen separat gekennzeichnet werden)

- Unterschrift und Datum als Dokumentation der beidseitigen Anerkennung

Das alles macht Arbeit und fordert das Fachwissen und menschliche Kompetenzen wie Vertrauen und Kommunikationsfreude heraus.

Wie so etwas realisiert werden kann, wird im weiteren Teilen dieser Veröffentlichung beispielhaft dargelegt werden.

Warum finden Spezifikationen denn trotz der Mühen, die man reinstecken muss, immer mehr Anhänger und größere Budgets in den Unternehmen? Nun – eine Triebfeder sind die Kunden, die viele Hebel in Bewegung setzen um Standards und Gesetzen gerecht zu werden:

- Gesetzgeber – als Anwalt des Verbrauchers
- EU 1935/ 2004, 10/2011 (PIM) etc.
- Lebensmittelrechtliche Konformität/ LFGB (Lebensmittel- und Futtermittel-Gesetzbuch)
- Forderungen nach Eignungsnachweis von Versicherungen
- Erfüllung von Standards (z.B. IFS, BRC/IoP, ISO 22000, DIN EN 15593)

So heißt es beispielsweise im IFS Standard Version 5:
Kapitel: 4.2.2 KO-Kriterium:

„Für alle Rohwaren (Rohwaren/Zutaten, Zusatzstoffe, Verpackungsmaterialien, Rework) liegen Spezifikationen vor und diese werden respektiert.
Diese Spezifikationen sind aktuell und eindeutig formuliert und entsprechen immer den gültigen Bestimmungen.“

Ein klarer Appell also an die Qualität dieses Dokumentes – Spezifikation.

Zudem bewegt immer mehr Geschäftsführer von Lebensmittelunternehmen die Angst, dass von Verpackungen eine erhebliche Gefahr ausgehen könnte. Diese Angst oder Sorge wird insbesondere durch die immer schneller aufeinander folgenden Lebensmittelskandale angeheizt.

Es ist aber auch festzustellen, dass viele sehr vernünftige Produktions- oder Produktverantwortliche erkannt haben, dass Spezifikationen in vielerlei Hinsicht sinnvoll sind.

Dazu hier eine Liste aus unseren Seminaren:

- Gute, lebende Spezifikationen (er)sparen:
 - hohes Risiko und generieren Sicherheit
 - viele Diskussionen durch frühzeitige, verbindliche Klarheit
 - Millionen an Schadensersatz
 - Verlust von Gesundheit
 - Verlust von zufriedenen Kunden
 - Wissensverlust, da Wissen dokumentiert wird – ein unterschätzter Schatz!

Also schaffen Spezifikationen das, was wir alle möchten und nach dem wir prinzipiell streben:

- Sicherheit
- Klarheit
- zufriedene Kunden
- langlebige Wissensspeicher
- Kostenersparnis
- Effiziente Kommunikation durch weniger Fehler
- Gesundheit für Verbraucher

1.3 Erste Schlussfolgerungen zum Spezifikationswesen

Die viele Mühe, die manche Grafiker und Marketiers in Datenblätter stecken, könnten in Spezifikations-Budgets umgeleitet werden, um dort nachhaltigen Nutzen zu stiften. Verkaufsfördernde Maßnahmen (wie Datenblätter) sollten von technischen, rechtlich relevanten Dokumenten wie Spezifikationen unterschieden werden. Im Gegenteil – es ist strikt zu vermeiden, aus einem Datenblatt eine Spezifikation durch Unterschrift und Stempel zu generieren. Dieses Dokument kann nicht gültig sein, da wesentliche Informationen fehlen werden (z.B. Toleranzen, Gegenstandsbezeichnung des Vertrages etc.).

Positiv formuliert möchte ich festhalten, dass es ökonomisch (weniger Fehler), sozial (weniger Schäden an Menschen durch schlechte Verpackungen) und ökologisch (weniger Abfall, Schäden und Nacharbeit) sinnvoll ist, Spezifikationen zur Chef-Sache im Unternehmen zu machen

Letztlich schaffen Spezifikationen hauptsächlich eines: Vertrauen. Grundbausteine des Vertrauens sind u.a.

- Wissen
- Können
- Systematisiertes Tun

Diesen drei Punkten liegt das **Wollen** zugrunde. Und genau dieses Wollen, möchte ich gerne mit dieser Artikelserie unterstützen und mit Fakten untermauern.

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe:

2 Arbeiten mit Normen

3 Festigkeiten mit dem Zugversuch bewerten?!

Haben Sie Interesse an Folienspezifikationen, dann fordern Sie unsere kostenlose Innoform Branchen-Folienspezifikationsvorlage kostenlos formlos per E-Mail unter Coaching@innoform.de an.

Karsten Schröder
Mitglied von InnoNET-Partners



Innoform GmbH Testservice
Industriehof 3
26133 Oldenburg

www.innoform.de
TS@innoform.de

