

PIANIFICAZIONE POLITICHE DELLA QUALITA' TRIENNIO 2016/2018

In un momento di forti cambiamenti di mercato e grande incertezza, la Direzione della OCAM Srl, allo scopo di accrescere il livello di competitività dell'azienda, ritenendo strategico rafforzare la politica commerciale e la presenza sul mercato, ha intrapreso azioni basandosi sul principio di crescita del fatturato attraverso azioni commerciali mirate ad acquisire commesse sull'intero territorio nazionale, allargando quindi i confini commerciali meramente individuati nell'arco di circa 200-300 km di distanza dalle sedi di produzione. OCAM Srl promuoverà inoltre, tutte quelle attività volte alla collaborazione con reti d'impresa già con presenza commerciale all'estero.

Si sono individuati i seguenti obiettivi :

1. Potenziamento dell'efficienza organizzativa basata su un maggiore controllo di gestione;
2. Miglioramento della politica commerciale con l'inserimento di nuove figure professionali da individuare in aree nuove, che possano segnalare opportunità di business;
3. Ricerca di partners su mercati esteri;
4. Migliorare la formazione del personale addetto alla produzione e trasporti;
5. Conseguire livelli qualitativi che siano di piena soddisfazione dei Clienti;
6. Valutare nuovi sistemi produttivi e tipologie di lavoro;
7. All'interno del programma della Rete d'Imprese ISW, promuovere la collaborazione con altri operatori già presenti sui mercati esteri.

1. Potenziamento dell'efficienza organizzativa basata su un maggiore controllo di gestione;

Questa attività presuppone un periodo di formazione interna da parte del datore di lavoro alle figure professionali coinvolte nel processo.

2. Miglioramento della politica commerciale con l'individuazione di nuove figure professionali nelle zone oggetto di espansione commerciale che possano segnalare opportunità di business;

Questa attività sarà promossa unicamente dalla direzione commerciale.

3. Ricerca di partners su mercati esteri;

Questa attività sarà promossa unicamente dalla direzione commerciale.

4. Migliorare la formazione del personale addetto alla produzione e trasporti;

Intraprendere specifici corsi basati sul raggiungimento dell'obiettivo. Valutazione dei mercati esteri: esigenze del cliente, problematiche derivanti dall'applicazione delle norme internazionali.

5. Conseguire livelli qualitativi che siano di piena soddisfazione dei Clienti in ambito nazionale ed internazionale;

Intraprendere corsi specifici per impiegati con consulenti esperti riguardanti le problematiche contrattuali, di spedizione e controllo della merce in modo da aumentare il livello di conoscenza del personale OCAM Srl, da mettere a disposizione dei nostri clienti.

6. **Qualità in produzione:** controlli specifici sulle saldature, riesame della saldatura, pulizia dei lembi, svasatura dei fori, imballi, reggiature, packing list, pre-montaggio delle strutture per la verifica dei nodi.
7. **Qualità nella fase di progettazione:** formazione del responsabile della saldatura in fase di progettazione, sensibilizzazione del progettista sulle problematiche connesse alla produzione.
8. **Qualità personale commerciale:** ricerca sul mercato di nuove figure professionale finalizzate alla penetrazione in mercati esteri quali a titolo esemplificativo e non esaustivo: Medio Oriente, Emirati Arabi Uniti, Egitto, Russia, Area del Magreb, Marocco e Tunisia.

Si rinnova di seguito l'impegno assunto nel triennio precedente affinché attraverso un più rigoroso impegno al rispetto del Sistema di Gestione per la Qualità dell'Azienda possa essere impostato sui seguenti impegni della Direzione e di tutto il personale dell'azienda:

- Il conseguimento e l'accrescimento della soddisfazione del Committente, realizzando lavori conformi agli elaborati progettuali ed alle esigenze dello stesso;
- Il miglioramento continuativo dell'efficacia del Sistema di Gestione per la Qualità come metodo per migliorare prodotti e servizi ottimizzando i costi di produzione;
- Il rispetto di norme e leggi vigenti in materia di qualità, sicurezza e ambiente;
- La riduzione dei costi di produzione con una migliore pianificazione delle attività;
- La riduzione degli errori e delle non conformità;
- Una migliore efficienza e controllo di tutto il sistema azienda;
- Una riduzione dei tempi di fornitura;
- Maggiore flessibilità produttiva;
- La ricerca di collaborazioni stabili, la definizione di impostazioni e criteri unici tra azienda e stakeholders attraverso l'identificazione e l'approvazione di un codice etico e comportamentale.

Il Sistema di Gestione per la Qualità dell'Azienda è impostato sui principi di qualità descritti di seguito.

Organizzazione orientata al Cliente potenziando il servizio e le aree d'intervento, in modo da poter offrire strutture sempre più complete di opere complementari in grado di soddisfare le richieste del mercato basate su interventi completi chiavi in mano a prezzi sempre più competitivi, bypassando la figura dell'impresa general contractor ritenuta onerosa ai fini commerciali, seguendo le linee di seguito enunciate:

- Formulare offerte sulla base di una completa e chiara definizione degli elaborati progettuali e delle eventuali esigenze ed aspettative del Committente e dei requisiti cogenti;
- Stipulare contratti che non presentino aree d'incertezza chiarendo e risolvendo, con il Committente, le eventuali differenze tra offerta e richiesta;
- Coinvolgere il Committente o suo rappresentante, nella pianificazione delle attività realizzative;
- Svolgere le attività realizzative in condizioni controllate per assicurare la conformità dei prodotti ai requisiti;
- Misurare quanto la prestazione complessiva dell'Azienda abbia soddisfatto i requisiti del Committente e quelli cogenti, al fine di acquisire informazioni per decisioni di miglioramento dei processi e di sistema;
- Avvalersi di partner affidabili e professionalmente preparati;
- Inserire commercialmente e nelle fasi di produzione la Rete d'Imprese ISW in modo da fare sistema, accrescendo il potenziale di know-how ed esperienza, nei processi interni e durante le fasi di montaggio in cantiere.

Coinvolgimento del personale e leadership, che significa creare un clima favorevole alla partecipazione di tutto il personale al conseguimento degli obiettivi aziendali e vale a dire:

- “trasmettere” la consapevolezza che non ci può essere qualità del prodotto finale senza il concorso e l’impegno di tutti;
- l’importanza di considerare come Clienti (interni) da soddisfare, gli utilizzatori dei risultati delle proprie attività, antepoendo l’interesse più generale dell’Azienda a quello limitato della propria funzione.

Coinvolgimento dei fornitori ed in generale degli stakeholders: il fornitore e/o il partner in generale che partecipa al processo produttivo dell’Azienda, va attentamente selezionato in quanto è da considerarsi risorsa viva e fondamentale riferimento nel processo, pertanto deve collaborare secondo i principi e i requisiti imposti dalla Direzione.

A tal fine e per meglio monitorare e valutare l’efficienza del fornitore e di tutti gli stakeholders dell’azienda, saranno predisposti nuovi questionari maggiormente incisivi anche sotto l’aspetto amministrativo e contributivo.

Approccio basato sui processi e gestione integrata degli stessi.

- Per verificare se le attività comprese in un processo sono state condotte in modo efficace e i risultati predefiniti sono stati conseguiti, al fine di prevenire non conformità e migliorare in modo continuo l’efficacia dei processi.
- Per gestire in modo integrato ed economicamente ottimale tutti i processi necessari ad attuare il Sistema di Gestione per la Qualità, sia per quanto riguarda la gestione delle interazioni tra i processi (attività e responsabilità connesse ad un comune obiettivo/risultato), sia perché tutti i processi concorrono alla realizzazione degli obiettivi Aziendali.

Decisioni basate sui fatti: per massimizzare la produzione, ridurre i costi, migliorare la prestazione dell’Azienda e quindi di processi, personale, attrezzature, ecc. devono essere prese decisioni sulla base di dati ed informazioni oggettive.

Miglioramento continuo

- Stabilendo per i pertinenti livelli e funzioni dell’organizzazione obiettivi misurabili, verificando periodicamente il loro conseguimento, decidendo le azioni di miglioramento conseguenti;
- Decidendo le azioni sulla base delle analisi dei dati e informazioni relativi alle misurazioni della soddisfazione del Cliente, dell’andamento dei processi, sistema, fornitori, azioni di miglioramento attuate, ecc.

La rete d’imprese ISW: continua la politica di rete.

Con il Contratto di Rete d’Imprese ISW, le Imprese aderenti intendono perseguire l’obiettivo di promuovere un rafforzamento complessivo della propria capacità competitiva sul mercato attuando, grazie anche alla condivisione di risorse, esperienze e contatti, concrete iniziative promozionali volte allo sviluppo commerciale condiviso.

La collaborazione tra gli aderenti alla Rete, mira alla realizzazione dei seguenti obiettivi strategici:

- alla penetrazione commerciale in specifici settori e segmenti di mercato non ancora presidiati dalle Imprese aderenti, oltre a sviluppare quelli già consolidati attraverso l’individuazione di potenziali partner già presenti sui mercati esteri oggetto d’interesse;
- alla definizione di nuove strategie di business;
- allo sviluppo di sinergie nel settore del marketing e advertising;
- alla razionalizzazione delle specifiche spese sostenute in relazione alle attività promozionali oggetto del presente contratto;

- allo sviluppo della clientela anche estera a beneficio di tutti gli aderenti alla Rete;
- a proporre soluzioni tecniche-progettuali-produttive innovative, basate sul know-how specifico di ogni Azienda, applicate a commesse specifiche per migliorare la proposta tecnico-economica;
- ad aumentare il potenziale di acquisto delle singole Aziende, attraverso la forza espressa dalla Rete d'Impresa, nei confronti di Produttori e Fornitori in genere;
- ad utilizzare al meglio, al servizio della proposta commerciale e delle commesse acquisite, le specializzazioni organizzative e produttive delle singole Aziende partecipanti alla Rete, in quanto complementari al fine della proposta complessiva.

Continua l'approccio ai mercati esteri: un'esigenza, anche se il mercato interno offre attualmente migliori opportunità di crescita.

Il programma di rete consiste nella predisposizione di misure ed iniziative per il raggiungimento degli obiettivi strategici per la concretizzazione dei seguenti indirizzi:

- La Collaborazione all'interno della Rete d'Imprese che consiste nella condivisione di risorse, contatti ed esperienze, al fine dell'espansione commerciale dei singoli aderenti e dell'intera Rete d'Imprese sui target condivisi;
- La fornitura di servizi, prodotti e/o consulenze da parte degli aderenti stessi, inerente le competenze specifiche degli aderenti;
- Lo svolgimento da parte degli aderenti delle attività finalizzate al raggiungimento degli obiettivi strategici della Rete caratterizzate dalla consapevolezza di dover condividere tra gli aderenti alla Rete quanto necessario come risorse, contatti ed esperienze, al fine dell'espansione commerciale dei singoli aderenti e dell'intera Rete d'Imprese;
- Coordinare l'attività tecnica/commerciale dopo l'acquisizione delle commesse;
- Realizzazione di una Struttura Commerciale che promuova il marchio ISW "ITALIAN STEEL WORK" finalizzata all'acquisizione di nuove commesse;
- Ricercare nuovi Clienti sul territorio nazionale ed internazionale;
- Definire, a fronte di ogni nuova commessa acquisita, un programma comune per l'acquisto di beni e servizi, teso ad ottimizzare la gestione degli ordini ed i conseguenti vantaggi economici.

L'Amministratore Delegato
(Galazzi geom. Andrea)

Formigine, 16 febbraio 2016