

PIANIFICAZIONE POLITICHE DELLA QUALITA' TRIENNIO 2022/2024

Sulla scorta delle evoluzioni e incertezze dei mercati degli ultimi anni legati fondamentalmente alla pandemia ed al rincaro delle materie prime si evidenzia per OCAM, la necessità di rafforzare la presenza sul mercato nazionale, puntando su un deciso incremento del fatturato in modo da compensare le inefficienze generate da tale congiuntura. Per ottenere un tale risultato le sfide da affrontare sono rappresentate principalmente da tre fattori fondamentali:

- la necessità di avviare una politica di cambiamento dei processi e dei metodi che conduca a migliorare in termini di efficienza le tempistiche e le rese di produzione, a ridurre i potenziali errori, a esplorare e sviluppare nuove tecniche costruttive.
- La competitività aziendale si incentrerà su politiche basate sulla qualità del prodotto offerto, in termini di servizi, cioè dimostrando capacità di adattamento attraverso risposte propositive nei confronti dei progetti che solitamente vanno completamente rivisitati.
- Occorrerà presentarsi ai potenziali clienti e ai nostri fornitori consolidati e non, proponendo soluzioni tecniche innovative, facendo comprendere che il nostro operato si incentra su logiche di squadra, rafforzando e qualificando i rapporti con tutti gli stakeholders.

Occorrerà pianificare **sistematicamente** tutti i processi evidenziando le dinamiche da attuare.

Il prossimo triennio sarà inoltre caratterizzato da un fattore fondamentale rappresentato dal rinnovamento della maggioranza della compagine societaria che comporterà certamente alcuni assestamenti degli equilibri interni influenzando sul clima aziendale. Le politiche aziendali del prossimo triennio dovranno tener conto di quest'ultima fondamentale problematica, pertanto ogni scelta dovrà essere ponderata tenendo conto anche di eventuali variazioni o modifiche che dovrebbero sopraggiungere nel momento dell'avvenuta variazione della compagine societaria.

Si analizzano di seguito gli obiettivi raggiunti e/o da raggiungere facenti parte del precedente piano triennale con l'inserimento di quelli relativi al successivo:

1. Potenziamento del controllo gestione commessa – inserimento di nuova figura professionale; **(obiettivo raggiunto)**
2. Ricerca di aziende di montaggio da considerare come partner alleato per la penetrazione nei mercati italiani/esteri; **(obiettivo raggiunto)**
3. Continuare con il miglioramento della formazione del personale addetto alla produzione e trasporti; **(obiettivo raggiunto)**
4. Continuare a sviluppare procedure operative finalizzate ad elevare il livello qualitativo della produzione; **(obiettivo in corso)**
5. Proseguire nei processi di valutazione di nuovi sistemi produttivi e tipologie di lavoro: accordo con l'Università di Pisa per un nuovo progetto destinato alla realizzazione di magazzini verticali con profili commerciali e non presso-piegati; **(obiettivo raggiunto)**
6. Sviluppare accordi con i partner della dismessa Rete d'Imprese ISW; **(obiettivo raggiunto)**
7. Ottenimento della UNI EN ISO 14001:2015. **(obiettivo declinato)**

Nuovi obiettivi:

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

La riunione di programmazione e riesame delle attività settimanali viene spostata dal lunedì al mercoledì in modo da verificare meglio le attività in corso; la partecipazione alla riunione è estesa a tutti i responsabili delle attività.

2. Migliorare la formazione del personale

Si prosegue con corsi di formazione specifici organizzati con relatori esterni.

3. Conseguire livelli qualitativi che siano di piena soddisfazione del Cliente

Proseguire con corsi formazione specifici per impiegati, con consulenti esperti riguardanti le problematiche di gestione, sistema qualità, gestione rifiuti, gestione trattamenti protettivi.

4. Revisione dei processi, industria 4.0:

È stata incaricata una società di programmazione per la realizzazione di un software gestionale per informatizzare tutte le attività di produzione e in generale tutti i processi, in modo da impostare le attività correnti e futura verso industria 4.0;

5. Qualità nella fase di studio del preventivo e nella redazione dell'offerta:

Proseguire con la formazione del personale commerciale sulle problematiche connesse alla produzione, gestione del cantiere, norme riguardanti la progettazione e la EN 1090-1-2, e relativo potenziamento dell'ufficio commerciale.

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, anche attraverso una valutazione di rischi ed opportunità;
- Una migliore efficienza e controllo di tutto il sistema aziendale;
- 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.

Si ribadiscono di seguito i concetti chiave definiti dalla direzione aziendale:

Organizzazione orientata al Cliente

Impostare la struttura commerciale in modo che l'offerta possa comprendere più attività: gestione del preventivo basato su opere sempre più complete, con opere complementari in grado di soddisfare le richieste del cliente. Iter operativo così riassunto:

- 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.

Assunzione di nuova figura professionale per migliorare:

- Il rapporto con il cliente durante la fase di gestione della commessa, assicurare all'azienda un migliore controllo di gestione.

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.

Si richiamano le linee guida sul controllo dei processi e della 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, si farà affidamento al nuovo software gestionale che dovrebbe evidenziare le criticità del sistema.

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, il nuovo software gestionale

dovrebbe intervenire fornendo i dati necessari a intraprendere da subito le decisioni necessarie a risolvere problemi /tempi/metodi.

Si rinnova l'impegno al 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.

Formigine, 03 Febbraio 2022

L'Amministratore Delegato
Andrea Galazzi



OCAM S.R.L.
strutture in acciaio
Via P. Giusti, 26 Formigine 41043 (MO)
Partita IVA 00286810365
Tel. 059 574022 - Fax 059 574003