

PIANIFICAZIONE POLITICHE DELLA QUALITA' TRIENNIO 2024/2026

Alla luce della nuova composizione societaria e sulla scorta del precedente piano triennale si evidenziano i grandi cambiamenti che Ocam Srl dovrà porre in atto anche in funzione delle nuove opportunità ed esigenze del mercato. Imperativo fondamentale in primis, è rafforzare la presenza sul mercato nazionale con un deciso incremento del fatturato. La sfida, basata sulla competitività aziendale, si incentrerà su politiche per l'eliminazione di inefficienze e sprechi, in modo da rendere Ocam Srl più competitiva anche nei confronti di quei lavori medio-piccoli in cui per diversi anni ha volutamente distolto la sua attenzione. Occorrerà presentarsi ai potenziali clienti e ai nostri fornitori consolidati e non, proponendo soluzioni tecniche innovative, sistemi integrati, logiche di squadra, strategie volte a recuperare quote di mercato.

Occorrerà pianificare inoltre e in modo **sistematico rivisitare** tutti i processi evidenziando le dinamiche da attuare in funzione del nuovo assetto societario.

Il Neo Consiglio di Amministrazione ha recentemente approvato la costruzione della nuova sede di Ocam Srl, offrendo così alla società che opererà nel futuro le effettive potenzialità per raggiungere gli obiettivi di crescita prefissati dai soci. I nuovi obiettivi sono volti a seguire logiche di gruppo e non più solo per se stessa.

La nuova sede consentirà di operare in spazi importanti e garantirà la dismissione della sede secondaria di Castelnuovo Rangone. Si potrà disporre di una superficie di oltre 4000 mq. e di importanti locali uffici, che consentiranno di ampliare l'organico attuale. Si prevede di entrare a regime nella nuova sede, nei primi mesi del successivo anno 2026.

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 dell'efficienza organizzativa basata su un maggiore controllo di gestione della commessa; **(obiettivo raggiunto)**
2. Migliorare la formazione del personale; **(obiettivo raggiunto)**
3. Conseguire livelli qualitativi che siano di piena soddisfazione del Cliente; **(obiettivo raggiunto)**
4. Revisione dei processi, industria 4.0 **(obiettivo in corso di sviluppo)**
5. Qualità nella fase di studio del preventivo e nella redazione dell'offerta **(obiettivo raggiunto)**

Di seguito gli obiettivi legati a questa nuova fase di implementazione:

- 1. Potenziamento del controllo gestione commessa e dell'ufficio commerciale – inserimento di nuove figure professionali;**
Questa attività presuppone la ricerca sul mercato di n.2 figure professionali, che permettano di incrementare sia ufficio del personale sia la direzione.
- 2. Accordi quadro con aziende addette al montaggio, da considerare come partner alleato per la definizione di nuove commesse anche legate al settore infrastrutture;**
Oltre alla introduzione di proprie squadre interne, sarà necessario organizzare accordi e gestire i propri cantieri con anche personale esterno, fidelizzando dei fornitori atti a svolgere tali attività.
- 3. Continuare con il miglioramento della formazione del personale;**
Date anche le nuove assunzioni risulta importante definire corsi atti al continuo miglioramento, formazione ed informazione di tutto il personale. Questi saranno gestiti mediante la predisposizione di corsi interni, sia corsi esterni.
- 4. Continuare a sviluppare procedure operative finalizzate ad elevare il livello qualitativo della produzione;**
Migliorare i controlli specifici sulle saldature, riesame della saldatura, pulizia dei lembi, pre-montaggio delle strutture per la verifica dei nodi. Dotarsi di strumentazione di controllo saldature in autonomia. Formazione specifica del personale addetto ai controlli.
- 5. Proseguire nei processi di valutazione di nuovi sistemi produttivi e tipologie di lavoro;**
In procinto della nuova sede aziendale sarà necessario analizzare e scoprire nuovi sistemi operativi per affrontare il processo produttivo anche in virtù di nuovi macchinari.
- 6. Dotarsi di un sistema di gestione organizzato in base al D.lgs. 231/2001.**
Con il nuovo asset societario e con l'obiettivo di incremento significativo di fatturato diventa fondamentale dotarsi di uno strumento che aiuti a prevenire la commissione di reati che potrebbero danneggiare la reputazione e la stabilità dell'organizzazione aziendale.
- 7. Portare a regime il nuovo sistema gestionale DATAOCAM;**
Il gestionale interno è stato creato al fine di informatizzare tutti i processi produttivi di officina e per cui risulta necessario implementare altre funzionalità per rendere lo strumento fruibile a tutto lo staff di Ocam Srl.
- 8. La costruzione della nuova sede di Ocam**
Dopo circa 30 anni dal trasferimento di Ocam dalla via Giardini in località Baggiovara è finalmente approvato il finanziamento da parte della nuova proprietà alla costruzione della nuova sede. L'area individuata di circa 20.000. mq situata a poca distanza dall'attuale sede di via Pietro Giusti consentirà di realizzare un importante corpo di fabbrica e l'ampliamento degli uffici attuali.

Gli attuali obiettivi sono alla base di un cambiamento importante, strategico e di grande impatto sia sul piano lavorativo che su quello psicologico dei dipendenti e degli stessi soci.

La determinazione verso un cambiamento radicale in cui occorre davvero credere affinché il cambiamento sia possibile necessiterà dello sforzo di tutti.

Ora come non mai vinceranno le logiche di squadra e l'impegno di gruppo di cui tutta Ocam Srl crede fermamente. Ringraziamo fin d'ora tutti coloro che ci aiuteranno e ci crederanno divenendo parte attiva per il bene di tutti.

Si rinnova di seguito l'impegno assunto nel triennio precedente affinché, attraverso l'inserimento del nuovo gestionale, si possa garantire:

- 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;

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.

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. Molto determinante per questo obiettivo la funzionalità legata al DATAOCAM.

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 Maggio 2024

Il Legale Rappresentante
(Galazzi geom. Andrea)



a P. Giusti, 26 - 41043 Formigine (MO)
Partita IVA 002886610365
Tel. 059 574022 - Fax 059 574003