

PIANIFICAZIONE POLITICHE DELLA QUALITA' TRIENNIO 2019/2021

Sulla scorta del precedente piano triennale si evidenzia che i cambiamenti del mercato già preannunciati, sono in atto. Imperativo fondamentale per OCAM, è rafforzare la presenza sul mercato nazionale di fronte ad un mercato in recessione e in continua decrescita, ma ancor più, porsi come obiettivo strategico basilare, lo sviluppo e tutte le attività ad essa correlate, volte a determinare significativi risultati nei prossimi anni, di penetrazione commerciale sui mercati europei ed extra Europa. La sfida basata sulla competitività aziendale si incentrerà su politiche basate sulla qualità del prodotto offerto, in termini di servizi, di solidità economica, di flessibilità, di resilienza, cioè dimostrando capacità di adattamento in termini di risposte positive e propositive di fronte alle evoluzioni e alle mutazioni in divenire dei progetti che solitamente vanno completamente rivisitati. Occorrerà presentarsi ai potenziali clienti e ai nostri fornitori consolidati e non, proponendo soluzioni tecniche innovative, sistemi integrati, logiche di squadra. Occorrerà pianificare **sistematicamente** tutti i processi evidenziando le dinamiche da attuare.

Di seguito gli obiettivi:

1. Potenziamento del controllo gestione commessa – inserimento di nuova figura professionale;
2. Ricerca di aziende di montaggio da considerare come partner alleato per la penetrazione nei mercati esteri;
3. Continuare con il miglioramento della formazione del personale addetto alla produzione e trasporti;
4. Continuare a sviluppare procedure operative finalizzate ad elevare il livello qualitativo della produzione;
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 pressopiegati;
6. Sviluppare accordi con i partner della dismessa Rete d'Imprese ISW;
7. Ottenimento della UNI EN ISO 14001:2015.

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

Questa attività presuppone la ricerca sul mercato di una figura professionale adeguata.

2. Miglioramento della politica commerciale con l'individuazione di aziende del montaggio per operare su mercati esteri che possano contribuire a generare anche nuove 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;

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

5. 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.

6. Qualità in 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.

7. 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.

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.

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'impresе ISW: termine di un percorso.

Il Contratto di Rete d'Impresе ISW si è risolto. Riteniamo importante però continuare a sviluppare sinergie e accordi commerciali con gli ex partners, in modo che si possa continuare nella condivisione di risorse, esperienze, contatti e concrete iniziative promozionali, volte allo sviluppo commerciale condiviso.

Continua l'approccio ai mercati esteri: un'esigenza necessaria a far fronte alla crescita negativa del settore dell'edilizia del mercato italiano.

- Individuare partners già operativi sui mercati di riferimento (Francia) per organizzare insieme politiche di penetrazione sul mercato individuato.

Al vaglio una nuova soluzione strutturale riguardante la costruzione di magazzini verticali, avvalendosi della collaborazione dei tecnici dell'Università di Pisa.

E' all'esame un progetto innovativo finalizzato a proporre una soluzione strutturale impiegando profili commerciali tradizionali e non presso-piegati, finalizzata a migliorare l'efficienza dei telai alle azioni di sisma e vento, senza aumentare i costi di realizzazione.

L'Amministratore Delegato
(Galazzi geom. Andrea)

Formigine, 21 Febbraio 2019