

Politica ed obiettivi strategici per la Qualità

In linea con lo standard UNI EN ISO 9001:2015 relativo alla Gestione per la Qualità, Mecoil Diagnosi Meccaniche Srl si è prefissata di accrescere la soddisfazione del cliente e migliorare continuamente nel tempo i propri standard qualitativi, sia a livello di servizi che di professionalità dei propri operatori.

Dal 1997 la Direzione ritiene che la Gestione per la Qualità costituisca uno strumento di conduzione aziendale che porti vantaggi non solo in termini di conformità del servizio ai requisiti, ma anche in termini di produttività ed economicità di gestione.

A tale scopo la Direzione:

- assicura la continua attenzione e adeguatezza ai bisogni dei clienti, bisogni assunti come base per definire gli obiettivi aziendali e gli indirizzi generali
- determina il coinvolgimento, l'impegno e la partecipazione di tutti i componenti dell'organizzazione nel conseguimento degli obiettivi per la Qualità, destinando risorse e mezzi idonei alle necessità
- garantisce la disponibilità di professionalità sempre adeguate alle esigenze degli stakeholder e comunque del mercato di riferimento
- mantiene elevata la sua partecipazione in ambito tecnico tramite pubblicazioni e partecipazione ad eventi di settore
- coinvolge i propri partner e fornitori in iniziative congiunte di miglioramento
- analizza il contesto in cui si colloca l'azienda e valuta periodicamente rischi e opportunità per la società
- rispetta le attese della società civile come sicurezza, ambiente ed etica professionale
- instaura una serie di verifiche per mantenere sotto controllo l'intero ciclo delle attività
- riesamina periodicamente il SGQ per assicurarne l'adeguatezza, l'efficacia e la corretta applicazione nel tempo.

Gli obiettivi strategici fissati dall'organizzazione sono:

- rivedere periodicamente la Politica dell'organizzazione per constatarne l'adeguatezza agli obiettivi che l'organizzazione si è data soprattutto in riferimento ai bisogni dei clienti
- rinnovare annualmente gli ordini contrattuali relativi ai clienti più importanti
- ridurre le non conformità operative (errori, difformità ecc.) e gestionali (non osservanza di quanto stabilito) e i reclami dei portatori di interesse (clienti e *stakeholders*) attraverso l'elaborazione di programmi specifici di formazione e verifica
- ridurre i costi degli insuccessi attraverso una maggiore attenzione in fase di organizzazione del lavoro (scelta dei fornitori e controlli in accettazione)
- aumentare gli utili e le quote di mercato con aumento del portfolio della clientela con la partecipazione a manifestazioni di settore e azioni mirate di marketing
- aumentare il margine operativo, ampliando al tempo stesso la penetrazione nel mercato (un'operazione complessa data la specificità del nostro business, che non può prescindere dalla educazione e formazione dei potenziali clienti) evidenziando i vantaggi che derivano dall'applicazione estensiva di tecniche legate alla prevenzione del guasto
- coinvolgere maggiormente il personale nelle problematiche della Qualità.

La Direzione, Dr G. Adriani

