



Politica per la Qualità

La continua attenzione all'evoluzione del mercato è elemento fondante della politica aziendale. L'azienda opera nel settore automotive ed in particolare come fornitore di componenti per sistemi di scarico. Il mercato di riferimento, dopo una frenata dovuta alla crisi del 2007, è ritornato a livelli pre-crisi ed oramai stabilizzato da un paio d'anni; per il futuro prossimo prevediamo tassi di crescita minimi e costanti. Gli investimenti effettuati in promozione, unitamente agli sforzi volti a garantire un rating di performance elevato, ha fatto sì che l'azienda sia inserita presso le vendor list dei principali global player del settore, permettendo così alla nostra realtà di ricevere in automatico le richieste di offerta per i nuovi progetti. Ciò nonostante uno degli obiettivi aziendali è quello di ampliare il parco clienti omologando l'azienda verso nuove realtà a livello mondiale.

La tendenza tecnologica non prevede significativi stravolgimenti nel breve / medio periodo; quindi gli sforzi ed i relativi obiettivi si concentreranno sempre di più sul miglioramento continuo dei processi produttivi. Il fattore rischio dovuto alla ciclicità del trend di mercato, viene gestito con l'impostazione di un'azienda flessibile rispetto alle possibili mutazioni nelle richieste dei clienti. Non sono previste normative specifiche sul prodotto a cui l'azienda deve attenersi, se non le specifiche di ciascun cliente riferite ad aspetti qualitativi. Verso il mercato, l'azienda intende operare basandosi sui seguenti elementi:

- tempi di risposta brevi sui principali processi aziendali;
- capacità del personale Nuova Temas di supportare il cliente nell'analisi delle sue scelte tecniche e tecnologiche, per garantirgli una industrializzazione del prodotto che, oltre a tempi di risposta brevi, assicuri qualità del prodotto stesso,
- investimenti tecnologici adeguati al settore di riferimento.

Considerato il mercato a cui ci rivolgiamo, tale attenzione al cliente non può essere delegata solo al personale commerciale, pertanto è necessario che in Nuova Temas, a tutti i livelli, ci sia forte consapevolezza dell'importanza degli elementi di adattamento e di innovazione. Questa consapevolezza sicuramente ci consentirà di ottimizzare le risorse interne e di creare uno spirito di squadra che nel tempo assicuri un'evoluzione organizzativa in linea con quelle che sono le aspettative dei nostri clienti. A tal fine la Nuova Temas ha individuato al suo interno una figura specifica nominata "Voce del cliente" con il compito specifico di curare passo per passo l'industrializzazione, la produzione, i controlli e la spedizione in ottica specifica cliente. La misurabilità delle nostre performance, elemento che da sempre contraddistingue il metodo di analisi dei nostri clienti, deve essere considerato come punto di partenza per i piani di miglioramento continuo.

Quanto sopra riportato, porta la Direzione a definire come valore trainante del nostro operato la **credibilità**. Questo valore che si esprime sicuramente nei confronti del cliente, ma anche dell'organizzazione in generale, identifica nel senso di responsabilità e di autorevolezza i suoi presupposti di base.

La proprietà ritiene elemento di fondamentale importanza il personale, il quale è considerato un valore aggiunto all'interno dell'azienda, ponendo molta attenzione agli aspetti riferiti alla sicurezza e all'ambiente di lavoro. Lo spirito di squadra precedentemente esposto si conferma attraverso un coinvolgimento delle maestranze partendo da un ambiente di lavoro adeguato, e attraverso un orientamento all'obiettivo del miglioramento continuo. Il nuovo approccio "Based risk thinking" previsto dalla Norma UNI EN ISO 9001 Ed. 2015 è diventato la nuova linea guida, da integrare con la gestione per processi all'interno delle modalità gestionali della Nuova Temas. In particolare, per quanto riguarda i processi, sono state individuate delle aree prioritarie:

- il miglioramento dell'immagine e della reputazione sul mercato, tramite:
 - incremento del numero dei clienti,
 - incremento del fatturato al fine di poter consolidare ed aumentare l'occupazione ed eventualmente distribuire integrazioni salariali più consistenti ai soci,
 - ingresso in nuove aree di mercato;
- la soddisfazione delle parti interessate (soci, clienti, dipendenti, fornitori), e quindi:
 - raggiungimento degli obiettivi di incremento del livello occupazionale,
 - inserimento di nuovi dipendenti, miglioramenti salariali,
 - ridotto assenteismo e ridotta (o nulla) contenziosità con i dipendenti,
 - costante riduzione del numero dei reclami ,
 - elevato livello di soddisfazione dei clienti;
 - il rispetto degli impegni contrattuali espliciti ed impliciti;
 - la cura della comunicazione verso il cliente;
 - Il rispetto dell'ambiente e della normativa ambientale vigente;
 - Il rispetto della normativa sulla sicurezza sui luoghi di lavoro.

Una particolare attenzione viene posta al **processo di acquisto e gestione del fornitore**, che la Nuova Temas considera come parte integrante del sistema aziendale.