



silap srl

via Po, 5 - 20871 vimercate (MB) - Italy
tel. +39 039 6085966 - fax +39 039 6081536
silap@silap.com
p. iva 00817170962 - c.f. 06138900151

silap.com

"Politica per la qualità anno 2019 "

La nostra azienda si rivolge al mercato B to B (Business-to-Business) della subfornitura meccanica fornendo la propria esperienza e capacità nella produzione ed industrializzazione di semilavorati e particolari metallici su richiesta specifica del cliente.

La sua attività si concentra nel mercato italiano ed europeo, l'Azienda dispone di un adeguato parco macchine automatiche e semiautomatiche impiegato per la realizzazione di manufatti con volumi di produzione sia piccoli che medio-grandi, destinati a differenti campi d'applicazione industriale. Tra i settori industriali in cui opera l'Azienda, il principale è costituito dal settore della distribuzione energia, a cui fanno seguito quello dell'automotive, dell'elettronica, della componentistica meccanica per il settore medicale, dell'illuminotecnica, degli accessori per il mobile e la comunicazione e della carpenteria in genere.

La soddisfazione del cliente, nel rispetto delle normative cogenti e dei requisiti richiesti, è la condizione indispensabile per il successo e la crescita in un mercato estremamente variegato e competitivo come quello della meccanica .

Per tutte questi ragioni il nostro Sistema della Gestione per la qualità è certificato **UNI EN ISO 9001** da molti anni e l'intera organizzazione è costantemente impegnata ed incentivata nella ricerca di miglioramenti sull'efficacia ed efficienza.

Per riuscire ad essere sempre più competitivi e per rispondere sempre meglio alle esigenze di tutti i nostri clienti, con rapidità, efficacia e convenienza, ci vogliamo dare degli obiettivi che sono alla base della nostra **Politica della Qualità**.

Il nostro Sistema di Gestione si basa quindi sulla determinazione precisa delle responsabilità di ognuno e delle modalità operative, inclusi controlli e verifiche, da effettuare per monitorare e garantire la conformità ai requisiti dei clienti ed il soddisfacimento degli obiettivi imposti (rispetto dei tempi di consegna, dei requisiti tecnici, dei costi e dei tempi preventivati), minimizzando qualsiasi fattore di rischio attraverso uno strutturato processo d'identificazione ed analisi delle criticità per garantire l'esecuzione ottimale, conveniente e rapida dei lavori assegnati. Il processo di gestione del rischio consente inoltre l'identificazione di opportunità di miglioramento sia dei singoli processi che dell'intero sistema.

Il nostro lavoro è disciplinato da regole e procedure operative che ci permettono di fornire prodotti e/o servizi assolutamente rispondenti ai requisiti con efficienza ed affidabilità e di perseguire gli obiettivi di crescita e consolidamento del fatturato che ci siamo posti per quest'anno.

La nostra Politica della Qualità per l'anno 2019 si basa sui seguenti obiettivi:

- **Consolidamento del volume di fatturato generato nel 2018.** Il buon risultato raggiunto lo scorso anno ha permesso alla direzione di effettuare scelte d'investimento sia in risorse macchina che uomo, ciò significa che bisogna concentrare gli sforzi per soddisfare al meglio le richieste di tutti clienti ed in particolare quelli di recente acquisizione, per mantenere un valore di fatturato auspicato. Ciò è raggiungibile solo tramite un'azione congiunta tra ufficio tecnico-pianificazione-reparti produttivi, il cui singolo contributo verrà monitorato dalla direzione tramite opportuni indicatori;
- **Incremento quota di mercato estero del 10% del fatturato annuo entro la fine del 2019.** La collaborazione con un consulente esperto, ha permesso all'azienda di ottenere un'espansione del fatturato estero pari al 10% nell'anno 2018, ma l'obiettivo finale è più ambizioso ovvero quello di arrivare ad una percentuale di fatturato estero pari al 35% in tre anni, con l'obiettivo finale di fidelizzare la maggior parte di essi nel tempo. Per quest'anno l'obiettivo è quello di incrementare di un ulteriore 10% la quota export, consolidando i rapporti con i clienti esteri in essere. Il monitoraggio di tale obiettivo prenderà in esame le offerte emesse dall'ufficio commerciale rispetto a quelle evase, rapportando i parametri significativi nei vari mesi dell'anno.
- **Attuazione di un controllo di gestione che metta in comunicazione le informazioni generate nei vari processi aziendali (produttivo, commerciale, contabilità e acquisti);** nel corso del 2018 è stata implementata la struttura di base del nuovo modulo software gestionale, affrontando la maggior parte delle difficoltà di attuazione in relazione ai processi di Silap. Quest'anno ci poniamo l'obiettivo di utilizzare attivamente il sistema e raccogliere i dati provenienti dalla produzione e dall'ufficio tecnico per supportare le decisioni dell'ufficio commerciale e della direzione.

Aprile 2019
La direzione