

POLITICA DELLA QUALITÀ

L'azienda Gardanet consente di offrire una molteplicità di prodotti rivolti ad una pluralità di fabbisogni e di clienti potenziali in svariati ambiti industriali in quanto l'azienda è Rappresentante Ufficiale e Channel Partner di svariate gamme di prodotti Honeywell, Resideo e altri costruttori.

La Politica per la qualità dell'azienda vuole essere un documento snello e immediato per capire i valori e i principi che l'azienda intende perseguire negli anni, collegandoli inoltre con indicatori e obiettivi per il loro raggiungimento.

L'adozione di una politica per la qualità ed il mantenimento di un Sistema Qualità, vuole rappresentare il mezzo con cui l'azienda raggiunge i propri obiettivi in termini di prodotto e di servizio come richiesto dai clienti dei nostri mercati di riferimento.

Obiettivo primario di Gardanet è quello di fornire un prodotto di qualità ai propri clienti, essendo il principale rivenditore nazionale del marchio Honeywell.

Inoltre Gardanet vuole sviluppare un approccio manageriale basato sull'analisi del RISCHIO e definizione delle OPPORTUNITÀ aziendali oltre che all'analisi del CONTESTO interno/esterno e definizione degli STAKEHOLDERS con cui l'azienda si interfaccia periodicamente.

Firma DG: 

Data: 11/01/2022

PRINCIPI/VALORI	INDICATORE
<p>Costante consolidamento del mercato e dell'attuale parco clienti.</p> <p>Collaborazione con il cliente per la scelta del prodotto adatto (consulenza personalizzata).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - % di incremento ordini rispetto anno precedente - % di incremento del fatturato. - Soddisfazione del cliente, tenuto sotto controllo attraverso due indicatori: <ol style="list-style-type: none"> 1. Miglioramento del grado di soddisfazione dei clienti misurato sul numero dei clienti attivi 2. Ricerca di nuovi clienti
<p>Costante riduzione di criticità</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rapporti di NC interni - N° di RMA aperte da segnalazioni clienti
<p>Riduzione dei tempi di risposta e/o risoluzione dei reclami (inteso come tempo di invio della richiesta al produttore per risolvere il reclamo).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tempo medio di invio al produttore / fornitore per la risoluzione di un reclamo o NC cliente.
<p>Costante aggiornamento delle risorse umane per garantire sempre più alti livelli qualitativi legati al processo, al prodotto e al servizio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ore di formazione media del personale
<p>Monitoraggio dei fornitori: Monitorare i fornitori per puntualità e qualità Rafforzare la collaborazione con i fornitori strategici.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Numero NC totali dei fornitori (NC esterne o Reclami) - Riduzione dei ritardi maggiori di 35 giorni dai fornitori principali (fornitori obbligati)
<p>Controllo periodico del proprio sistema di gestione (Audit interno)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - N° Audit eseguiti / N° Audit previsti (percentuale)
<p>Identificazione, monitoraggio continuo e implementazione dei contesti interni/esterni, delle parti interessate e analisi dei rischi/opportunità.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aggiornamento dei contesti e delle parti interessate