

  	Politica per la Qualità	
	ANNO 2025	Pagina 1 di 1

Campo di attività	Progettazione e produzione, completamente Made in Italy, di sensori di temperatura a termocoppia e termoresistenza e coperte termiche.
Vision	Prodotti specifici ed altamente personalizzati, rispondenti alle più esigenti necessità ed ai più elevati standard qualitativi, oltre che articoli di serie, scrupolosamente testati e collaudati.
Mission	Diventare il punto di riferimento nella gestione della temperatura in ogni sua applicazione, fornendo soluzioni innovative di precisione e sviluppando attività di ricerca e formazione
Contesto e Valori	Il contesto è caratterizzato sempre più dall'innalzamento del livello qualitativo atteso in termini di prodotto, prezzo e servizio. I nostri valori principali sono pertanto: • identificare e determinare le esigenze delle parti interessate; • mantenere attivi processi atti a monitorare il contesto dell'organizzazione e il grado di soddisfazione dei requisiti e delle esigenze di tutte le parti interessate; • il rispetto dei requisiti contrattuali definiti dai Clienti tramite ordine/contratto; • Il rispetto di tutte le normative cogenti, in particolar modo quelle riferite alle marcature di prodotto, quali la marcatura secondo la direttiva 2014/34/UE; • Il miglioramento continuo dei processi sviluppati in azienda per garantire qualità e competitività del prodotto finale; • la formazione continua di tutto il personale operativo, per poter contare sulla massima espressione di professionalità a tutti i livelli; • l'impegno costante nella prevenzione degli inconvenienti che possono generare indesiderati costi della "non qualità"; • l'affidabilità del servizio e la qualità del prodotto.
Obiettivi strategici	I principali obiettivi strategici che l'azienda intende perseguire sono: • A livello commerciale: sviluppare la presenza nei mercati di riferimento (chimico-farmaceutico, oil&gas, alimentare), ricercare nuove nicchie di mercato, rendere percepibili le nostre competenze tecnico-qualitative al fine di ampliare il nostro campo d'azione e soddisfare un numero sempre maggiore di richieste, facendo crescere l'attuale parco Clienti. Questo richiederà un potenziamento della funzione commerciale. • A livello operativo: mettere in atto tutte le azioni necessarie ad accrescere la soddisfazione dei Clienti, per quanto concerne il prodotto e il servizio fornito. Questo richiede: il massimo sforzo per una continua ottimizzazione di tutti i processi sviluppati in azienda, con lo scopo di recuperare efficienza e ridurre i costi di produzione; proteggere e procedurare il know-how produttivo attraverso il perfezionamento e l'ottimizzazione delle istruzioni operative redatte con le linee guida per la realizzazione dei principali prodotti; implementare e consolidare il processo di digital transformation in atto per la conservazione e archiviazione di tutta la documentazione; • A livello di tutto il personale: Accrescerne coinvolgimento, interessamento e soddisfazione. Questo richiede di mantenere un ambiente di lavoro sicuro e una costante formazione, per favorire la crescita professionale e la sensibilità ad una miglior comunicazione interna, capace di trasmettere consigli ed informazioni utili al miglioramento di tutta l'organizzazione (Team Building).

	La Direzione
	18/11/2025