

Politica ed Obiettivi Aziendali per la Qualità e l'Ambiente

• L'identità e il posizionamento di Methis

Methis è la realtà industriale con cui Coopsette opera nel mercato dell'arredamento ufficio.

La "Cultura del Progetto" rappresenta il contenuto identitario attraverso il quale Methis si rapporta al mercato e, nello stesso tempo, interpreta quell'originalità distintiva rappresentata dalla sua appartenenza ad una grande azienda come Coopsette.

Cultura del Progetto intesa come capacità d'ascolto e d'interpretazione dei bisogni del Cliente e loro traduzione in una proposta in grado di soddisfarli in maniera innovativa.

Il prodotto rappresenta il risultato e la sintesi di questa cultura d'ascolto e innovazione; nello stesso tempo, attraverso il suo processo di sviluppo, la alimenta e la fa crescere.

Methis esercita la Cultura del Progetto con competenza ed esperienza nell'ambito delle partizioni interne; in tale ambito il prodotto, l'esperienza nel gestire la commessa, la capacità di progettare lo spazio nei parametri rivolti all'utilizzatore e in quelli rivolti all'edificio, concretizzano l'identità di fondo di Methis.

In coerenza con questa identità d'azienda Methis deve sviluppare una visione d'insieme, ambientale, dello spazio ufficio e forte del proprio know-how potrà valutare progetti articolati anche in altri ambiti (spazi collettivi, dell'ospitalità, ecc.).

Methis compete nel settore arredo per ufficio nella fascia di mercato medio - alta, ed opera in quattro specifiche Aree Strategiche d'Affari: Arredo Ufficio Italia, Progetto Italia, Arredo Ufficio Export e Progetto Export, articolando la sua offerta, pur con impegno differenziato, in due grandi linee di prodotto quali partizioni interne e mobili per ufficio a cui si aggiunge una terza area di prodotto rappresentata dalle sedute.

• Organizzazione e risorse di Methis

In coerenza con la strategia di base e con le linee guida di Coopsette (centralità del mercato, efficienza come fattore di competizione e crescita aziendale), nel prossimo triennio Methis si concentrerà:

- nel potenziare la capacità di sviluppo del business;
- nel potenziare la capacità d'innovazione e sviluppo di prodotto/processo;
- nel potenziare l'affidabilità e il servizio verso il Cliente;
- nel potenziare le process ownership organizzative, supportando ruoli e responsabilità;
- nel migliorare coordinamento, reattività e formazione dei gruppi professionali.

• L'organizzazione e gli obiettivi dei servizi

Di seguito vengono quindi individuati i principali obiettivi che Methis intende perseguire all'interno dei suoi specifici servizi.

Ricerca e Sviluppo (R&D)

- alimentare la cultura del progetto, cardine dell'identità aziendale, attraverso l'innovazione e la ricerca, dando anche continuità all'esperienza di "Officina Methis";

- aumentare l'affidabilità del time - to - market nello sviluppo del prodotto e nel rispetto del "Piano Prodotti" di Methis;
- aumentare l'efficienza del processo di sviluppo del prodotto attraverso il lavoro di squadra (Gruppi di Progetto), la gestione coordinata delle attività allocate nelle diverse funzioni aziendali (Project Management) e la rimozione degli ostacoli nel processo, siano essi effettivi e/o potenziali (Ingegneria Industriale, canali privilegiati per prototipi e campionature, ricerca di tecnologie e fornitori);
- supportare le direzioni commerciali nella definizione tecnica di progetti complessi, con l'obiettivo di soddisfare il Cliente e contemporaneamente ottenere la migliore redditività per Methis;
- perseguire la certificazione ambientale di prodotto (LCA) e prevedendo ove possibile una adeguata comunicazione attraverso specifiche certificazioni di tipo EPD;
- risparmio attivo e costante di risorse naturali e di materie prime, con l'uso crescente di materiali riciclati.

Marketing

- rafforzare l'immagine dell'azienda valorizzando il marchio Methis attraverso pagine pubblicitarie, publi - redazionali su stampa specialistica ed in rete, eventi sul territorio;
- rafforzare l'immagine dell'azienda valorizzando il prodotto organizzando e coordinando la partecipazione a fiere e ad eventi valorizzando continuamente esperienze sul mercato e referenze;
- revisionare cataloghi, manuali, strumentazione di marketing, per comunicare non solo gli aspetti tecnici del prodotto ma soprattutto la capacità di proporre soluzioni per lo spazio ufficio;
- testare nuovi strumenti di comunicazione;
- analizzare con continuità i principali concorrenti in termini sia di soluzioni e servizi proposti, che di politica dei prezzi, in collaborazione con le strutture commerciali;
- collaborare alla formazione della rete di vendita sulle politiche di prodotto, realizzando un maggiore interscambio informativo con la rete di vendita diretta.

Progetto e Servizio al Cliente (PSC)

- qualificazione e valorizzazione del servizio attraverso la formazione delle risorse della funzione, il miglioramento della capacità di proporre personalizzazioni di prodotto, l'incremento della capacità di relazione con i clienti interni ed esterni;
- qualificazione del processo di offerta e progetto al Cliente attraverso la creazione di standard di confezionamento, livellati sull'importanza del Cliente e sulla complessità dell'offerta stessa;
- migliorare la patrimonializzazione di esperienze e di soluzioni;
- introduzione di una figura altamente qualificata che sia punto di riferimento per la gestione di eventi particolari, showroom, impianti normativi e per i rapporti con le associazioni di categoria di cui Methis fa parte.

Commerciale (Italia ed Export)

Mercato Italia

- continuare ad investire nella professionalità della rete di vendita diretta ed indiretta, attraverso la formazione continua;
- continuare ad investire sulla personalità d'impresa, con un utilizzo mirato della politica di valorizzazione del marchio e dei prodotti;
- focalizzazione della figura dell'Area Manager sullo sviluppo dei territori con azioni di tipo estensivo ed intensivo;
- riorganizzazione e redistribuzione dei territori e dei Clienti strategici;

- rafforzare e in certi casi ridefinire il rapporto con partners qualificati, capaci di veicolare l'identità di Methis;
- riorganizzare, sviluppare ed integrare le filiali;
- qualificare, valorizzare e rendere più selettivo il servizio erogato.

Mercato Export

- focalizzare su alcuni paesi europei di maggiore presenza e sui alcuni paesi extraeuropei nei quali si è consolidato un rapporto significativo con un rivenditore locale;
- concentrare il nostro impegno nell' Area Strategica d'Affari Progetto;
- proporzionare il livello di personalizzazione alla effettiva domanda;
- utilizzo dedicato e rigoroso delle risorse, potenziando e privilegiando quei canali che meglio possono valorizzare i nostri prodotti e la nostra identità;
- valutare e cogliere opportunità del momento;
- attivare una costante valorizzazione ed analisi di benchmarking delle aree e dei mercati;
- aumentare il fatturato nel mercato Export rispetto al valore attuale, del 72% nel triennio.

Operation (Approvvigionamenti, Produzione, Logistica)

- promuovere la visione per processi aumentando l'integrazione tra le funzioni coinvolte (Approvvigionamenti, R&D, Produzione, Logistica, ...);
- preparare e formare i Gestori di Commessa per una gestione più evoluta della commessa stessa, in team con l'Area Manager;
- potenziamento del servizio di Gestione della Commessa;
- creazione e formazione della figura del Promoter come supporto tecnico all'azione commerciale;
- aumentare il dialogo con le maestranze ed il loro coinvolgimento e responsabilizzazione sugli obiettivi aziendali ed in particolare su quelli dell'efficienza e dell'orientamento al Cliente;
- presidiare attentamente e continuativamente i processi interni allo scopo di ridurre i costi di non qualità;
- conferma del modello a Rete;
- potenziare e consolidare un parco fornitori in evoluzione grazie ai nuovi prodotti/processi introdotti; il rafforzamento dovrà riguardare anche i fornitori su scala internazionale;
- condividere le competenze del servizio Approvvigionamenti con il resto dell'azienda, supportando ed integrando in fase di preventivazione e gestione, lo sviluppo dei progetti complessi;
- attento presidio del servizio Approvvigionamenti dei pagamenti e del rapporto qualità/prezzo;
- potenziamento del servizio Approvvigionamenti nell'attività di analisi full - costing di processo in sinergia con gli altri servizi aziendali;
- analizzare ed implementare nuove linee guida nella logistica dei trasporti verso il Cliente, con l'obiettivo di contenere i costi senza ridurre il servizio e l'affidabilità;
- riorganizzazione dei servizi logistici;
- migliorare la rotazione delle scorte di magazzino con la verifica periodica dei nuovi inserimenti e delle necessarie dismissioni;
- migliorare la formazione su prodotti, processi e strumenti.
- riduzione dei consumi e risparmio energetico, con la progressiva adozione di tecnologie di produzione avanzate, che abbiano come priorità l'efficienza produttiva ed energetica.
- aumentare la percentuale degli imballi riciclati nell'ottica dell'eco - sostenibilità e dell'efficienza;

Customer Satisfaction & Quality Improvement – Qualità e Ambiente

- monitorare la qualità dei processi aziendali con orientamento alla eliminazione all'origine dei problemi;

- presidiare il miglioramento continuo con l'obiettivo di ridurre i costi della "non qualità";
- aumentare la tempestività nelle assistenze post - vendita, al fine della soddisfazione del Cliente;
- operare nel rispetto di tutte le leggi, regolamenti e le normative applicabili ai processi aziendali e quindi alle prestazioni aziendali di Methis e di impegnarsi nella ricerca del miglioramento continuo della propria performance ambientale;
- mantenimento e aggiornamento di procedure ed interventi da effettuare nel caso in cui sia stata rilevata una situazione non conforme alla politica ed agli obiettivi in materia ambientale;
- miglioramento della formazione ambientale di tutti i dipendenti e aumento del loro coinvolgimento, promuovendo tra essi un senso di responsabilità verso l'ambiente, favorendo le nuove idee e le proposte migliorative e garantendo che ogni responsabile coordini i propri collaboratori, indirizzandoli verso il miglioramento continuo;
- trattare i prodotti ed i processi di fabbricazione nel rispetto dell'ambiente e della legislazione cogente, promuovendo un'efficace politica della prevenzione e della protezione ;
- adottare le misure necessarie per prevenire le emissioni accidentali;
- totale rispetto e salvaguardia del suolo, dell'atmosfera e delle falde acquifere;
- riduzione, attualmente già al di sotto dei livelli definiti dalle normative europee, delle emissioni in atmosfera;
- sviluppare, produrre, immagazzinare, trasportare, usare ed avviare a corretto smaltimento i residui derivanti dall'attività produttiva in modo tale da proteggere l'Ambiente nonché la salute e l'incolumità dei dipendenti e del pubblico;
- monitoraggio delle attività effettuando periodiche valutazioni ambientali e applicando procedure di sorveglianza al fine di controllare la conformità alla politica ambientale.