

La Direzione Generale di SEGHERIA ALTO TENNA dichiara che la Politica è rivolta alla completa soddisfazione dei propri Clienti attraverso la fornitura di prodotti e servizi conformi alle specifiche richieste ed il miglioramento continuo dei processi aziendali.

Per tale scopo la Direzione è fattivamente impegnata a sostenere e condividere i seguenti principi generali, individuando ed aggiornando:

- Il *Contesto Organizzativo* in cui sviluppa il proprio business, determinando i *Fattori Interni ed Esterni* che possono influenzare la capacità di conseguire i risultati attesi;
- *Esigenze ed Aspettative delle Parti Interessate*: Clienti, Fornitori, Collaboratori Collettività e Proprietà,
- *Rischi ed Opportunità* in relazione a Contesto Organizzativo ed Esigenze e Aspettative delle *Parti Interessate*.

La Mission è fidelizzare il Cliente attraverso elevati standard qualitativi del prodotto e servizio erogato, senza attaccare la concorrenza con politiche di prezzo al ribasso. I Clienti soddisfatti consentono di produrre il reddito necessario a sviluppare, consolidare e dare continuità a SEGHERIA ALTO TENNA ed a tutti i portatori di interesse che con essa vivono (Titolari, Collaboratori e Fornitori).

Requisito indispensabile per il conseguimento di tale traguardo è il mantenimento di una struttura organizzativa flessibile, snella ed integrata per assicurare il massimo coinvolgimento, partecipazione e sviluppo della cultura aziendale, orientata al lavoro di team ed alla realizzazione professionale dei Collaboratori, consapevoli che

- Chi paga è il Cliente, elemento centrale del Sistema di Gestione; è nostro preciso dovere comprenderne e soddisfarne le aspettative.
- La logica degli obiettivi deve sostituire la logica burocratica: a ciascun processo sono assegnati obiettivi il cui raggiungimento richiede la collaborazione di tutti nel rispetto delle regole, che non devono essere disattese ma applicate sistematicamente a vantaggio di efficacia ed efficienza.
- Deve essere privilegiato il gioco di squadra: ogni attività realizzata ha un proprio Fornitore che deve esprimere il meglio delle sua capacità ed un Cliente le cui aspettative devono essere soddisfatte.
- È necessario imparare dagli errori: la loro individuazione non è finalizzata alla ricerca di un colpevole, ma alla comprensione delle cause che hanno portato all'insuccesso. Gli errori commessi non devono essere nascosti, bensì costituire preziose opportunità di crescita individuale e di squadra

In questo processo di continuo miglioramento intendiamo coinvolgere i nostri Fornitori, come parti interessate al corretto funzionamento e miglioramento del Sistema di Gestione Qualità, che devono aspirare al ruolo di partner per il raggiungimento di massima integrazione e sviluppo del business.

Gli stessi Collaboratori, per cogliere i cambiamenti del mercato e recepirne le mutate esigenze sono chiamati ad osservare, applicare e migliorare il Sistema di Gestione Qualità quale strumento voluto e promosso dalla Direzione Generale per assicurare

- Rispetto dei requisiti cogenti,
- Attenzione ai principi di sostenibilità aziendale,
- Rispetto delle specifiche richieste dal Cliente,
- Raggiungimento degli standard qualitativi prefissati,
- Prevenzione degli inconvenienti,
- Continuo coinvolgimento valorizzazione, motivazione, crescita professionale e formazione dei Collaboratori,
- Soddisfazione di tutti i portatori di interesse, interni ed esterni,
- Miglioramento continuo delle prestazioni

La Direzione Generale assicura l'Organizzazione, la disponibilità delle necessarie risorse umane e materiali oltre che ambienti di lavoro adeguati, contribuendo in prima persona a sostenere ed incoraggiare il Sistema di Gestione per la Qualità funzionale al raggiungimento degli Obiettivi per la Qualità periodicamente definiti. La