

	<b>POLITICA DELLA QUALITA'</b>	Cod.	Rev.	Data emiss.
		D-MQ-03	01	20/11/2019

## MISSION

Seguendo le indicazioni della ns. casa madre, la Mission di FURUNO ITALIA è quella di migliorare il nostro valore aziendale attraverso fornitura di prodotti e sistemi di qualità, training continuo del personale e fornitura di servizi di assistenza tecnica di alto livello. Il nostro fine ultimo è la soddisfazione dei nostri clienti.

## VISION

La nostra compagnia esiste per servire la società; la gestione dell'azienda deve essere creativa, la felicità e soddisfazione dei dipendenti sono necessari per la crescita dell'azienda. Noi di FURUNO riteniamo che il nostro lavoro contribuisca alla società creando nuovi valori; questo è chiaramente stabilito nel nostro principio di gestione e questo è considerato il nostro valore focale da osservare.

## POLITICA DELLA QUALITA'

### Fattori di successo

A fronte di un'analisi del contesto in cui opera l'organizzazione nonché delle aspettative delle parti interessate (Stakeholders individuati e ritenuti rilevanti per il Sistema di Gestione della Qualità), sono stati individuati i principali fattori (sia interni che esterni) che la Direzione ritiene fondamentali.

L'analisi di questi fattori è riportata nelle documentazioni del Sistema Qualità. L'analisi dei fattori esterni è effettuata utilizzando una tecnica STEEPLED (Socio-culturale, Tecnologico, Economico, Ecologico, Politico, Legale, Demografico), mentre per i fattori interni si utilizza la tecnica PRIMO-F (Personale, Risorse, Innovazione e idee, Marketing, Operations, Finanza).

La direzione si impegna a rianalizzare periodicamente questi FATTORI. Questa analisi viene formalizzata in specifici documenti che analizzano il CONTESTO in cui opera l'organizzazione, i PROCESSI interessati e ne valuta RISCHI ed eventuali OPPORTUNITA' DI MIGLIORAMENTO.

### Indicatori

Al fine di impegnarsi per un miglioramento continuo del sistema di gestione della qualità, la Direzione si impegna a monitorare periodicamente almeno i seguenti indicatori.

- Processo Sales & Marketing:
  - Ricavi di vendita;
  - Margine;
  - Nr navi in gestione Servizi Radiomarittimi.
- Processo Customer Care e approvvigionamenti:
  - Nr fornitori qualificati con riserva;
  - Nr fornitori con qualifica revocata.
- Processo progettazione e installazione:
  - Nr. Documenti emessi / periodo;
  - Nr. Revisioni / periodo.
- Service:
  - Ricavi Service;
  - Customer Satisfaction compilata (% sul totale campionato);
  - Customer Satisfaction (% emotico verdi sul totale campionato).

	<b>POLITICA DELLA QUALITA'</b>	Cod.	Rev.	Data emiss.
		D-MQ-03	01	20/11/2019

- Qualità:
  - Nr Non-Conformità rilevate durante gli audit
  - Nr. Osservazioni / raccomandazioni rilevate durante gli audit

MD  
Didier Gilles Bureau

GM  
Massimo Bugli