

Diagnosi organizzativa e benchmark

Gian Franco Poggioli
Referente Confindustria Emilia



*Il Modello UMIQ: strumento per la
diagnosi organizzativa di base*



Milestone

UMIQ® (Unindustria Metodo Innovazione e Qualità) è lo strumento di verifica dell'organizzazione che:

- **aiuta l'imprenditore a migliorare la gestione aziendale (fase 1: diagnosi, fase 2: proposta di miglioramento).**
- **permette al mondo della consulenza di disporre di uno strumento ad alto valore «di fiducia» per valorizzare le proprie competenze.**

Possibilità utilizzo UMIQ

Autovalutazione delle aziende sul portale www.umiq.it

Che riporta le principali domande della check list UMIQ®

E permette sia la pesatura delle prospettive che la definizione dei giudizi su ciascuna con delle domande e spiegazioni

Valutazione supportata da esperti formati sul metodo

Che permette un confronto sia sulle pesature che sui giudizi

Sovrapponibile all'autovalutazione se effettuata

Effettuabile sempre sul portale reso disponibile e personalizzabile

Certificazione con enti terzi

Basata sulla check list completa ed un regolamento specifico

Che prevede oltre le qualifiche di Lead Auditor qualità sia l'aver ottenuto la qualifica di Executive Auditor® sia quella di esperto UMIQ®

Terzo corso di formazione per esperti UMIQ – autunno 2017

Il metodo
UMIQ®



CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO: le imprese di Bologna, Ferrara e Modena



*Corso rivolto a consulenti e auditor per conoscere
e saper applicare il Metodo UMIQ® nelle aziende*

Presentazione

Governance, strategie e cambiamento organizzativo

Gestione mercato e vendite

Gestione portafoglio prodotti

Gestione delle operations

Gestione economico finanziaria

Gestione risorse umane

Organizzazione, ICT e cambiamento

Contatti

Enrica Bonzani

Tel. 0514151911

formazioneaziendale@fav.it

www.fav.it

In termini pratici



Metodo Innovazione e qualità

UMIQ (Unindustria Metodo Innovazione e Qualità) è il **metodo di verifica e controllo dell'organizzazione** che aiuta l'imprenditore a **migliorare la gestione aziendale**. Il metodo, di proprietà di Unindustria Bologna, è stato sviluppato con il contributo degli imprenditori, dei consulenti, del mondo accademico, di un'Ente terzo di verifica (Tuv Italia) e prevede la possibilità di una **certificazione volontaria** che dà il diritto triennale di fregiarsi del marchio UMIQ (depositato presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi).

Il metodo prevede una verifica puntuale e il suggerimento di piani di miglioramento nelle seguenti aree:

1. **Governance e strategia**
2. **Gestione dell'informazione**
3. **Gestione economico-finanziaria**
4. **Gestione risorse umane**
5. **Gestione delle operations**
6. **Gestione portafoglio prodotti**
7. **Gestione mercato e vendite**

Vuoi provare a **valutare GRATUITAMENTE assieme a un esperto** la tua azienda sulla base di una parte del metodo UMIQ?

[CONTATTACI](#)

Vuoi provare a **valutare in autonomia** la tua azienda sulla base di una parte del metodo UMIQ?

[INIZIA →](#)

Il metodo prevede una verifica puntuale e il suggerimento di piani di miglioramento nelle seguenti aree:

1. Governance e strategia
2. Gestione dell'informazione
3. Gestione economico-finanziaria
4. Gestione risorse umane
5. Gestione delle operations
6. Gestione portafoglio prodotti
7. Gestione mercato e vendite

Vuoi provare a **valutare**
GRATUITAMENTE assieme a un
esperto la tua azienda sulla base di
una parte del metodo UMIQ?

CONTATTACI

Vuoi provare a **valutare in autonomia** la
tua azienda sulla base di una parte del
metodo UMIQ?

INIZIA →



UMIQ



UNINDUSTRIA BOLOGNA

1. Dati Generali

2. Pesatura

3. Domande

4. Report

COD. TEST: hivq7m

RAG.SOC.: a

REF. a

La pesatura rappresenta l'indicazione dell'importanza che l'imprenditore attribuisce a ciascuna delle **7 aree** che compongono il metodo UMIQ. Essa stabilisce anche un ordine di **priorità** con il quale l'imprenditore intenderebbe applicare il metodo alle varie aree allo scopo di migliorarle; per questo motivo non è possibile avere aree con pesi uguali: il peso va da 1 (meno importante) a 7 (più importante).

GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA

4.5.1 E' disponibile presso l'azienda un Business plan almeno triennale?

?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---

4.5.2 L'azienda adotta procedure, metodi (e software) e indicatori per budgeting e controlling ?

?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---

4.5.4 L'azienda ha identificato i propri cdc (centri di costo) e ne ha formalizzato sia i livelli di delega gestionali che gli indicatori di performance ?

?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---

4.5.5 L'azienda dispone di un *sistema informativo* che partendo da quello contabile consente

?



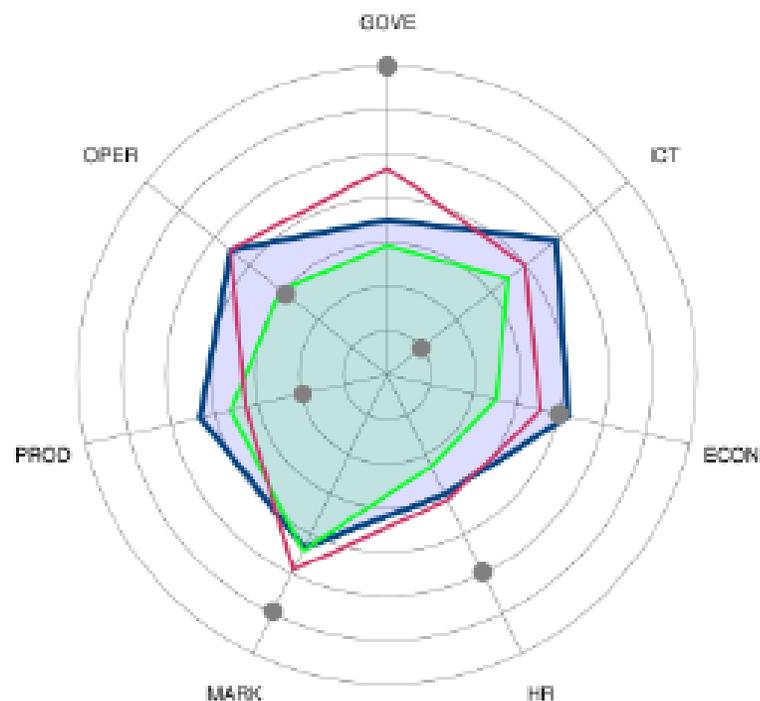
Valutazione UMIQ

(Unindustria Metodo Innovazione e Qualità)

Rag. Soc. xxxxxxxxxxxxxxxx	Tel. 00000000000
Indirizzo xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Sito web xxx.xx
Località xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	E-Mail a.mari@xxx.xx
Fatturato Fra 5 e 15 milioni di Euro	
Dipendenti Fra 16 e 50 dipendenti	
Settore Meccanico / Metallurgico	
Check up 7nthmr	
Compilato da Alberto Mari (a.mari@xxxxx.xx)	
Data February 9, 2016, 12:56 pm	

Radar Chart Pesì e Valutazioni finali

Il radar chart è una diagramma sintetico in cui sono evidenziati in modo sovrapposto i pesi e i livelli di valutazione finale di ognuna delle 7 aree UMIQ. In questo modo è possibile comprendere immediatamente quali sono le criticità e in particolare qual è il livello di adeguatezza organizzativa di ogni area in relazione al livello di importanza che riveste per l'azienda.



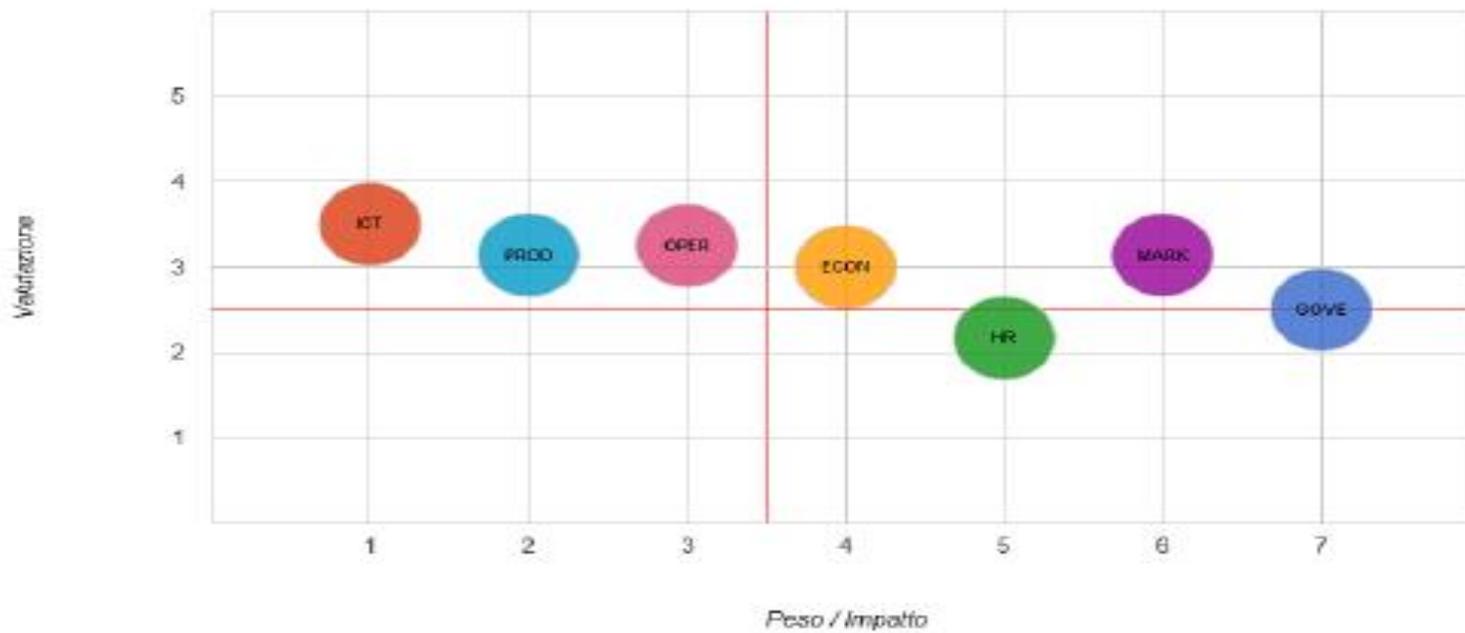
Cod.	Modulo	Peso	Valut.	Val.2	Val.3
GOVE	Governance, strategia e cambia...	7	2.50	2.13	3.38
ICT	Gestione dell'informazione e d...	1	3.50	2.50	2.89
ECON	Gestione economico-finanziaria	4	3.00	1.83	2.57
HR	Gestione risorse umane	5	2.17	1.67	2.29
MARK	Gestione mercato e vendite	6	3.14	3.17	3.50
PROD	Gestione portafoglio prodotti	2	3.14	2.60	2.38
OPER	Gestione delle operations	3	3.25	2.20	3.25

7nthmr	xxxxxxxxxxxxxxxx	Alberto Mari
sin4d1	00000000000000	ANGELO xxxxxxxxxxxx
4md9hu	xxxxxxxxxxxxx	Sara xxxxxxxxxxxx



Matrice delle priorità di intervento

La matrice delle priorità di intervento riporta i pesi e le valutazioni finali, ottenute dal check up, su un asse cartesiano in cui sono evidenziati anche i livelli minimi di soddisfazione dei criteri UMIQ.



Rating

Governance, strategia e cambiamento organizzativo	2.50
Gestione dell'informazione e dotazione ict	3.50
Gestione economico-finanziaria	3.00
Gestione risorse umane	2.17
Gestione mercato e vendite	3.14
Gestione portafoglio prodotti	3.14
Gestione delle operations	3.25

RATING FINALE

2.96

Conclusioni:

In relazione a quanto emerso si consiglia di:

migliorare la definizione degli obiettivi aziendali rendendoli sempre più analitici e granulari rispetto ai prodotti ed i segmenti di mercato di riferimento;

- responsabilizzare maggiormente le risorse rispetto ad obiettivi e centri di costo sui quali hanno influenza;
- valutare la possibilità di integrare quanto sopra con sistemi incentivanti.

In termini UMIQ le priorità possono identificarsi nell'ordine:

Governance e strategie

Gestione risorse umane

Minireport

Risultato di una visita in azienda con un esperto di organizzazione aziendale e con uno strumento di valutazione e autovalutazione mutuato dagli strumenti di audit per la certificazione.

PRIMO STEP DI UN SERVIZIO DI DIAGNOSI ORGANIZZATIVA E MIGLIORAMENTO AZIENDALE

Tre anni e mezzo veri

130 visite in azienda

Confronto tra visione terza originale e visioni aziendali

Serenità del confronto

20 fasi di proposta di miglioramento organizzativo

Conoscenza e competenze in azienda senza promesse miracolose

Tempo di analisi

Economia industriale

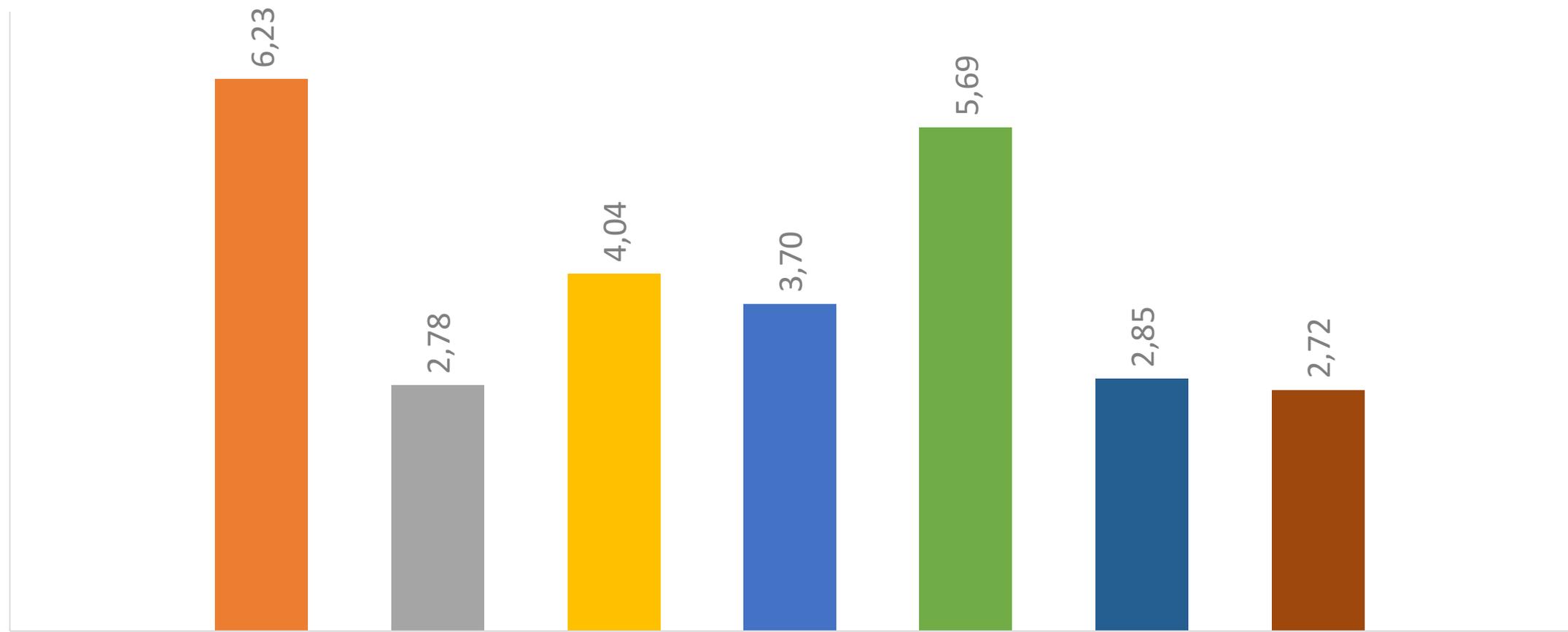
- Analizza i mercati visti dal lato dell'offerta:
 - Struttura (mercato)
 - Condotte
 - Performance
 - (Retroazione)

Organizzazione aziendale

- Analizza l'impresa in sé:
 - Strategie
 - Struttura (organizzativa)
 - Controllo
 - (Retroazione)

RANKING SETTE AREE GESTIONALI TOTALE CAMPIONE – VALUTATORE TERZO

GOVE ICT ECON HR MARK PROD OPER



RANKING

Ranking



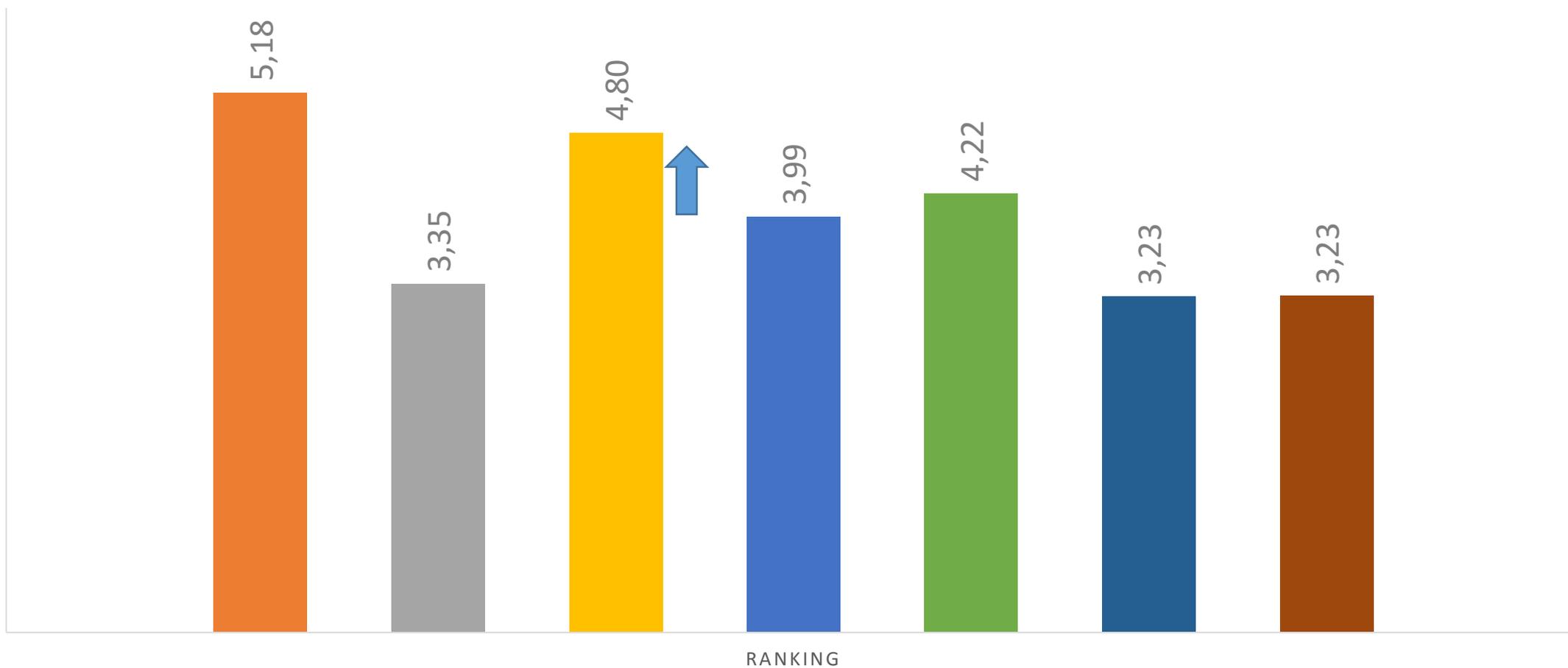
Contesto esterno e ranking



Ranking per Aree

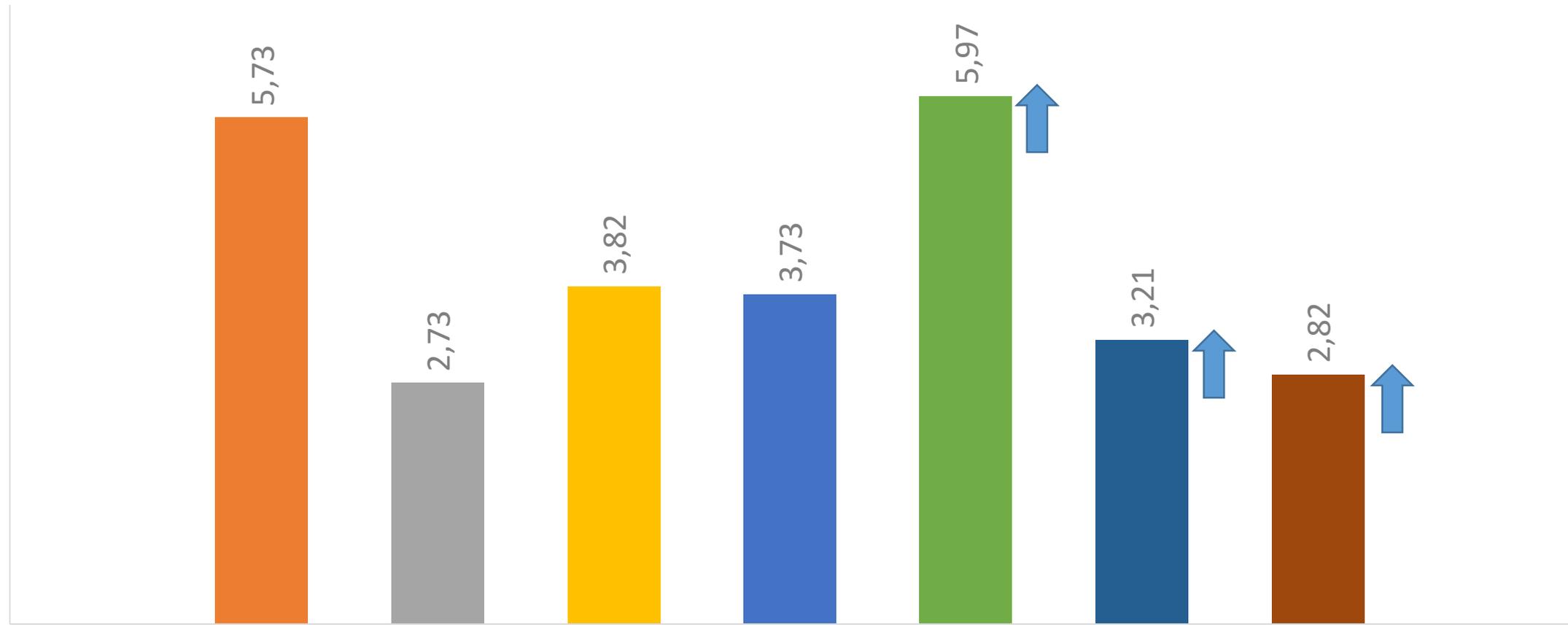
RANKING SETTE AREE GESTIONALI TOTALE CAMPIONE – VALUTATORE INTERNO

■ GOVE ■ ICT ■ ECON ■ HR ■ MARK ■ PROD ■ OPER



RANKING SETTE AREE GESTIONALI **IMPRESE SOTTO 15** DIPENDENTI – VALUTATORE TERZO

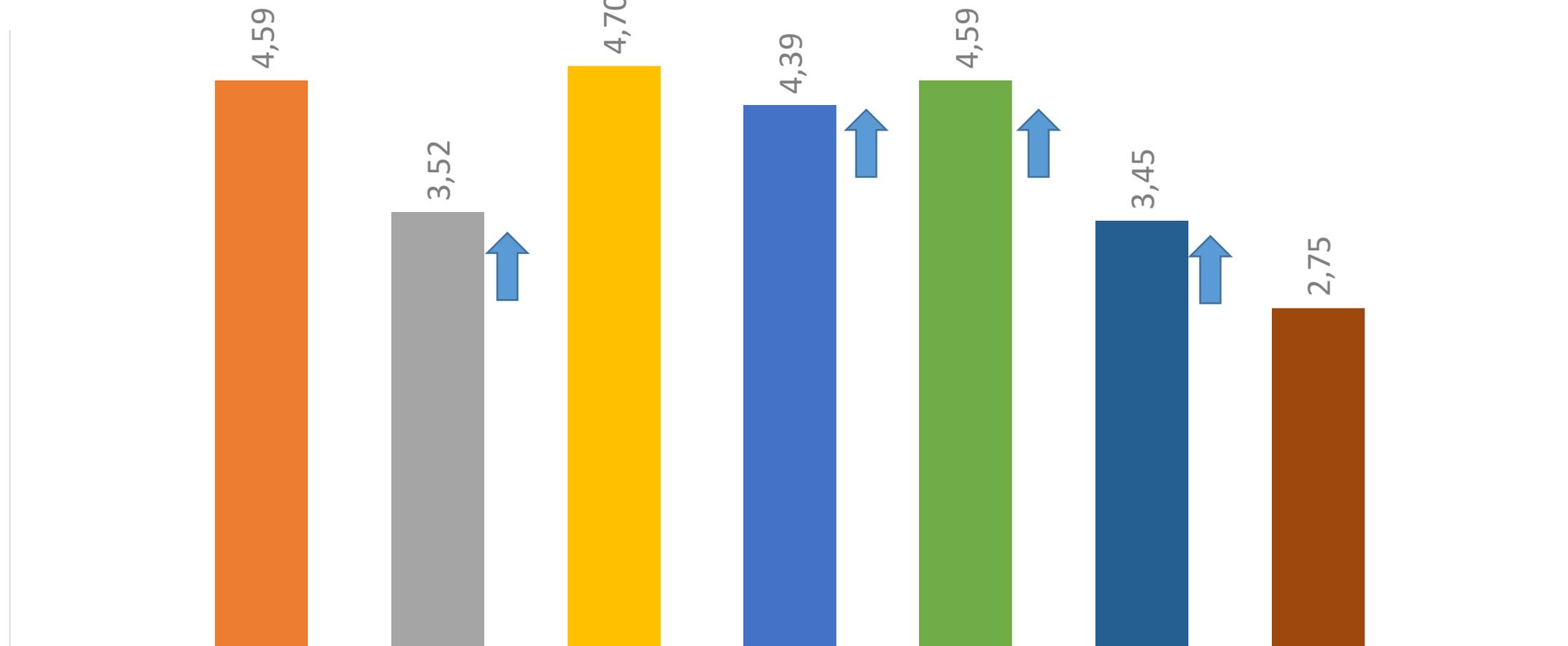
■ GOVE ■ ICT ■ ECON ■ HR ■ MARK ■ PROD ■ OPER



RANKING

RANKING SETTE AREE GESTIONALI **IMPRESE SOTTO 15** DIPENDENTI – VALUTATORE **INTERNO**

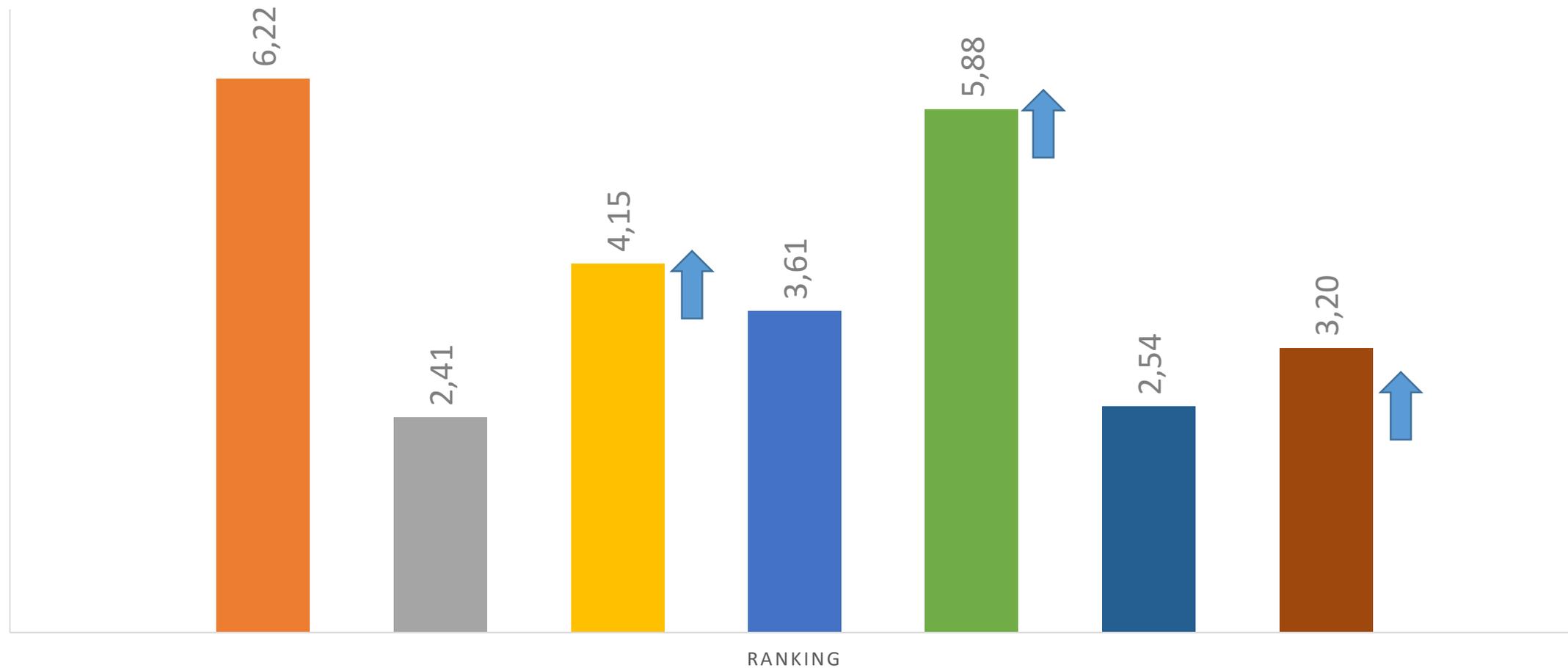
■ GOVE ■ ICT ■ ECON ■ HR ■ MARK ■ PROD ■ OPER



RANKING

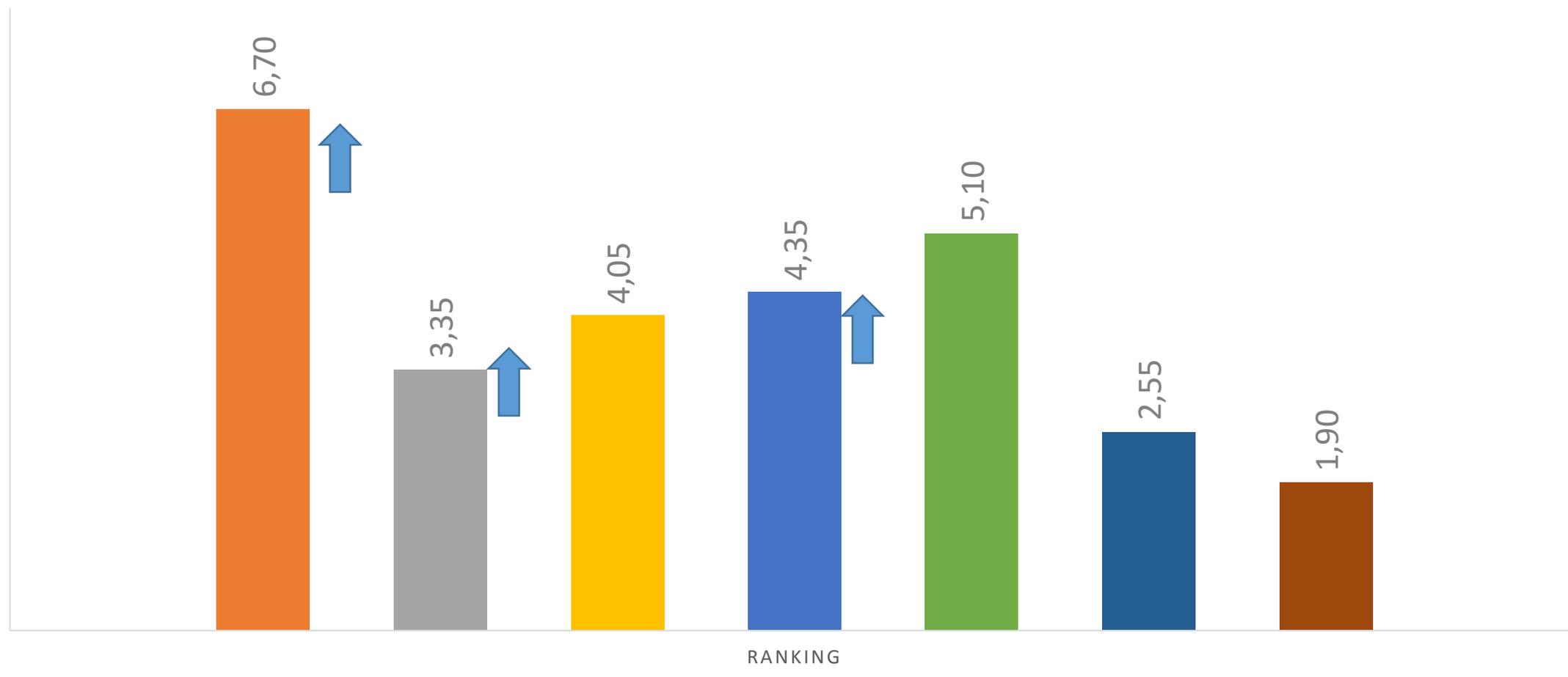
RANKING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SETTORE MECCANICA - VALUTATORE TERZO

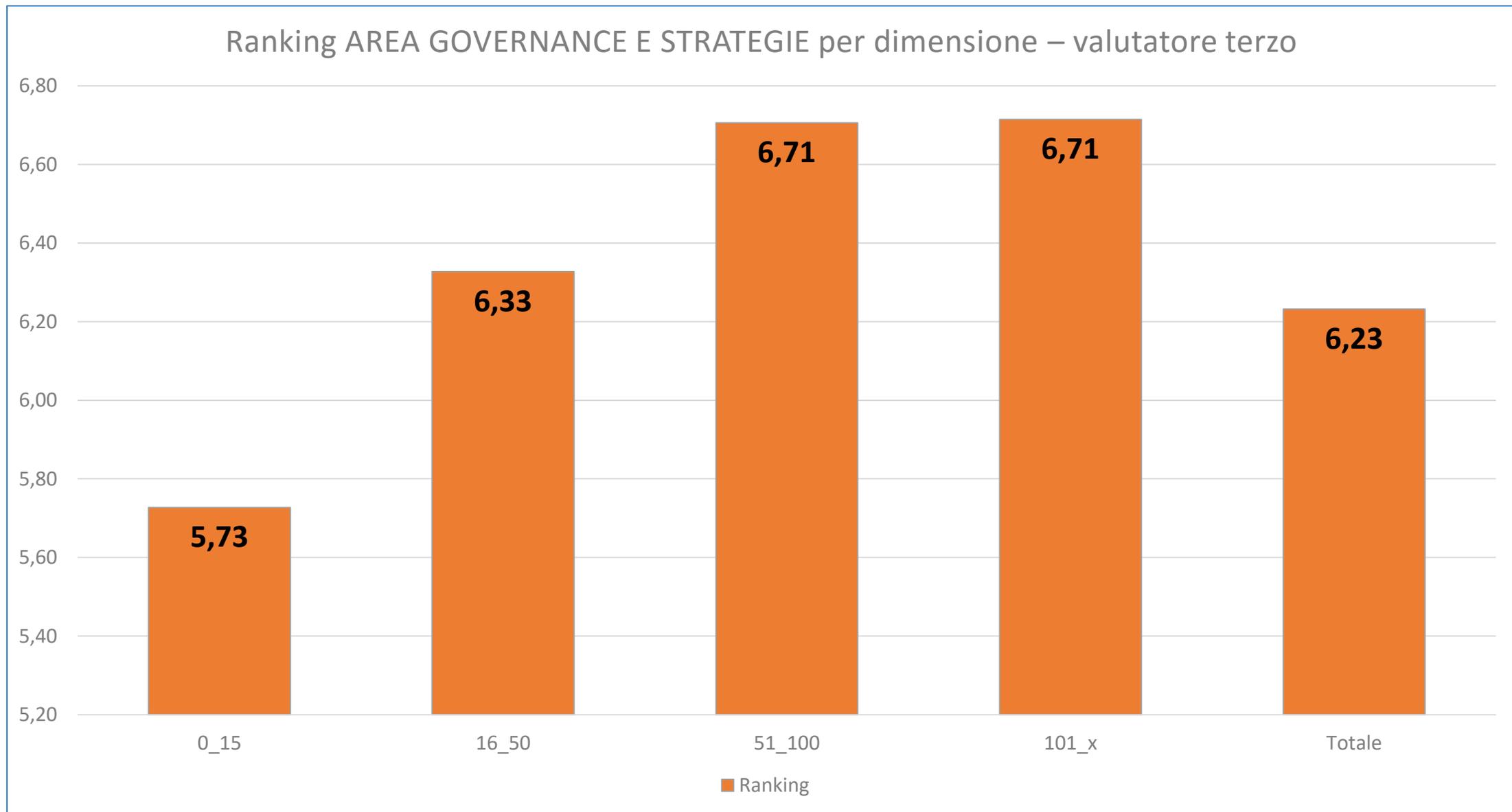
GOVE ICT ECON HR MARK PROD OPER



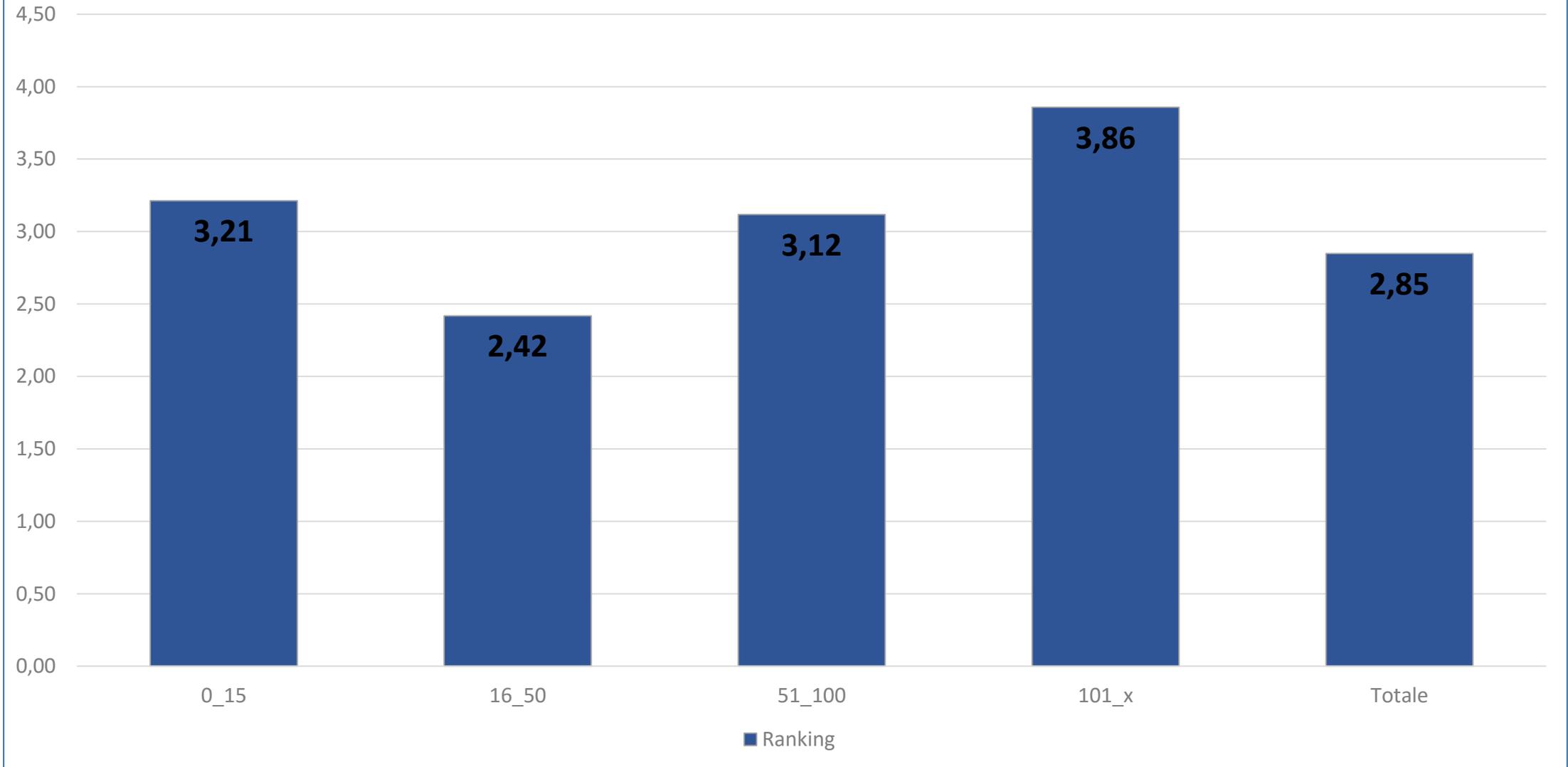
RANKING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SETTORE COMMERCIALE – VALUTATORE TERZO

GOVE ICT ECON HR MARK PROD OPER

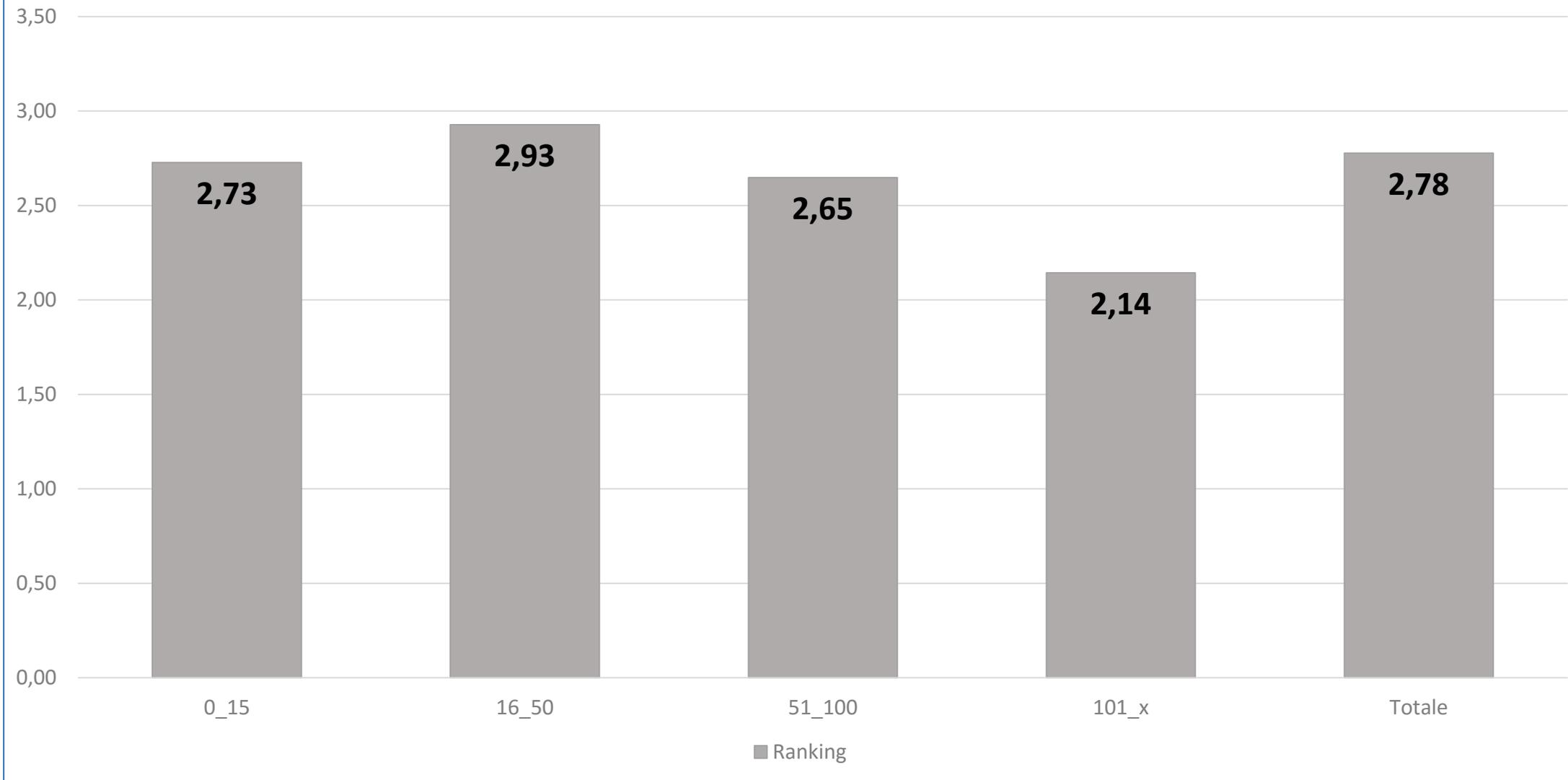




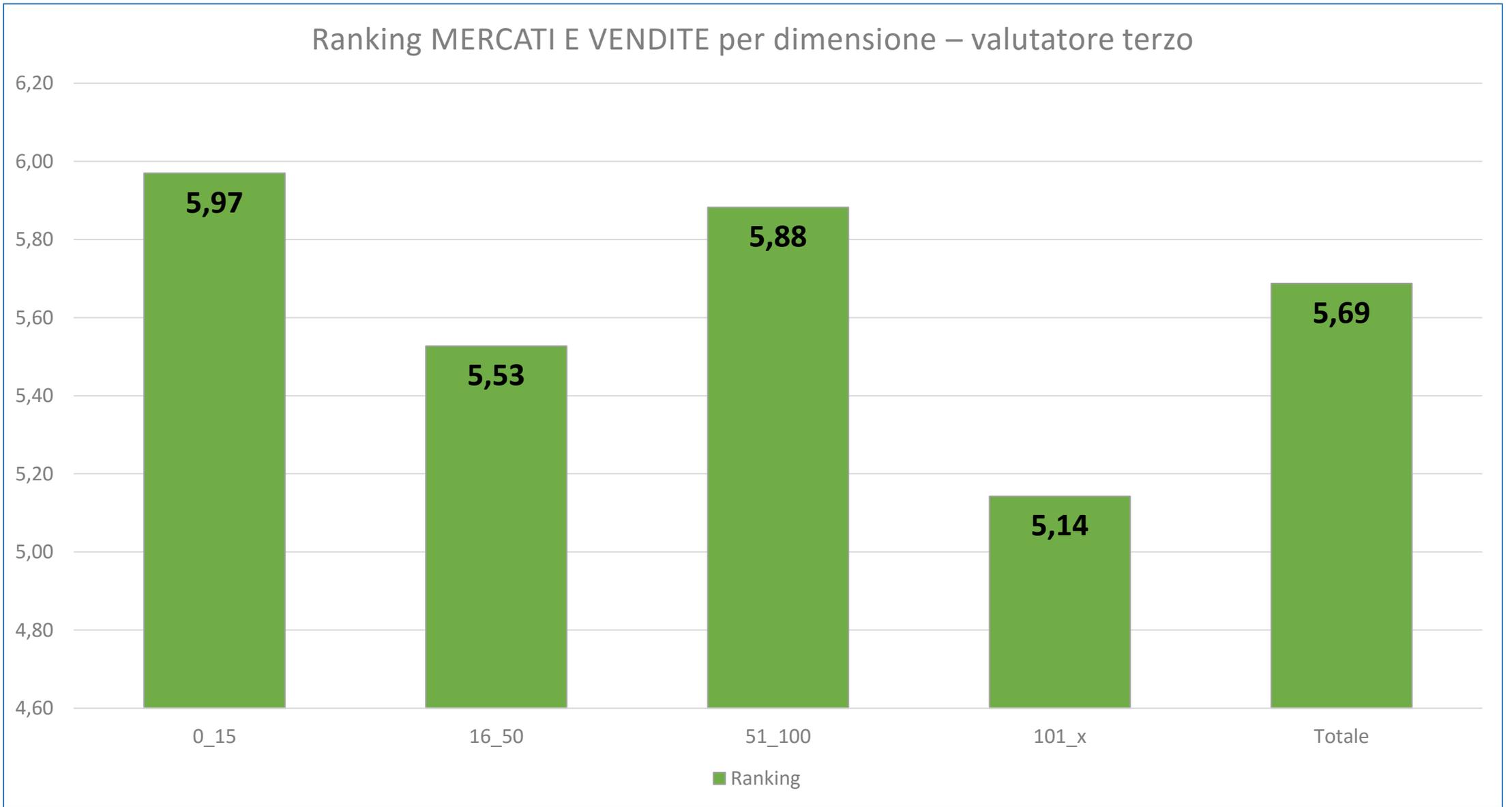
Ranking PORTAFOGLIO PRODOTTI per dimensione – valutatore terzo

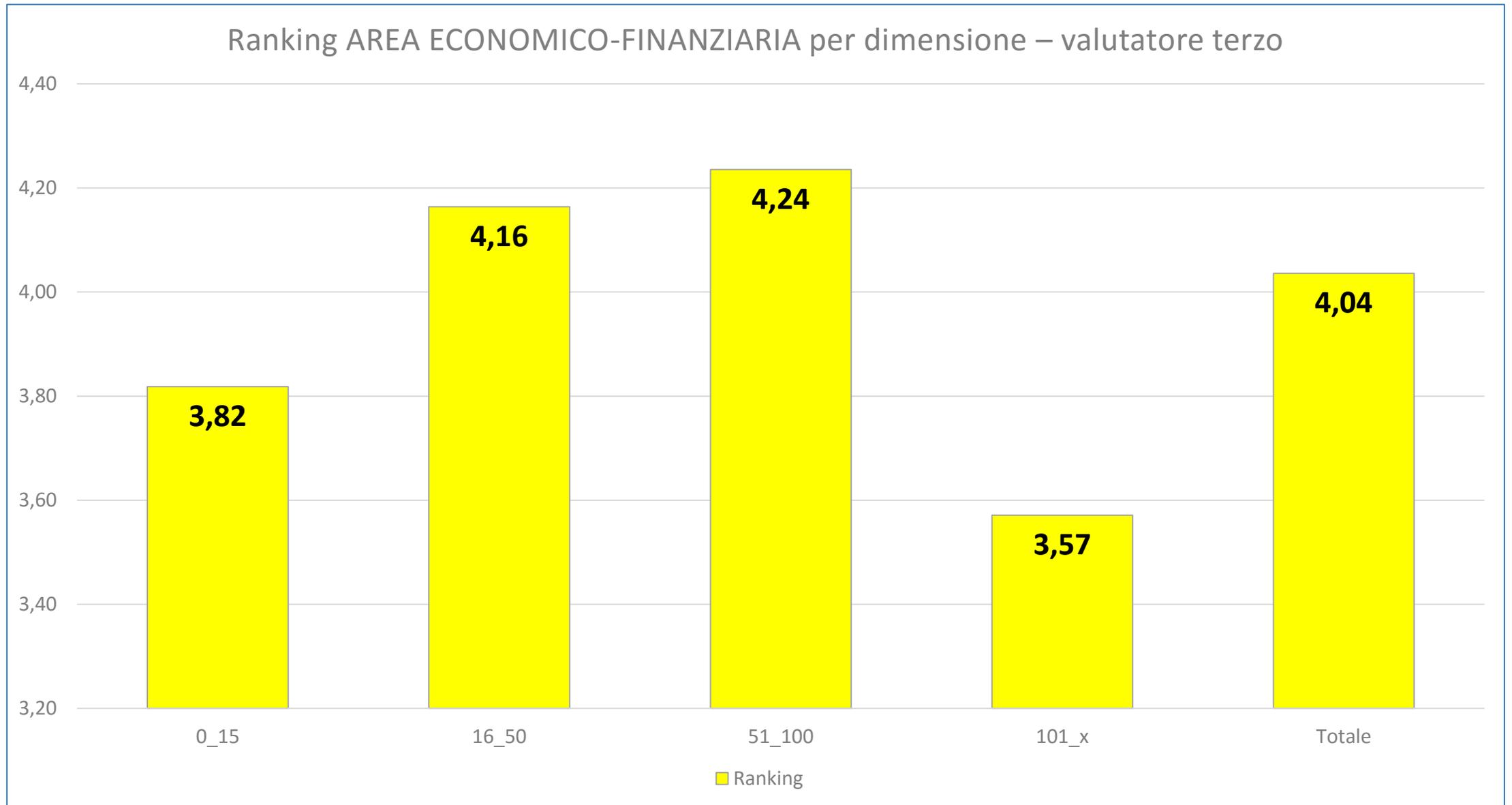


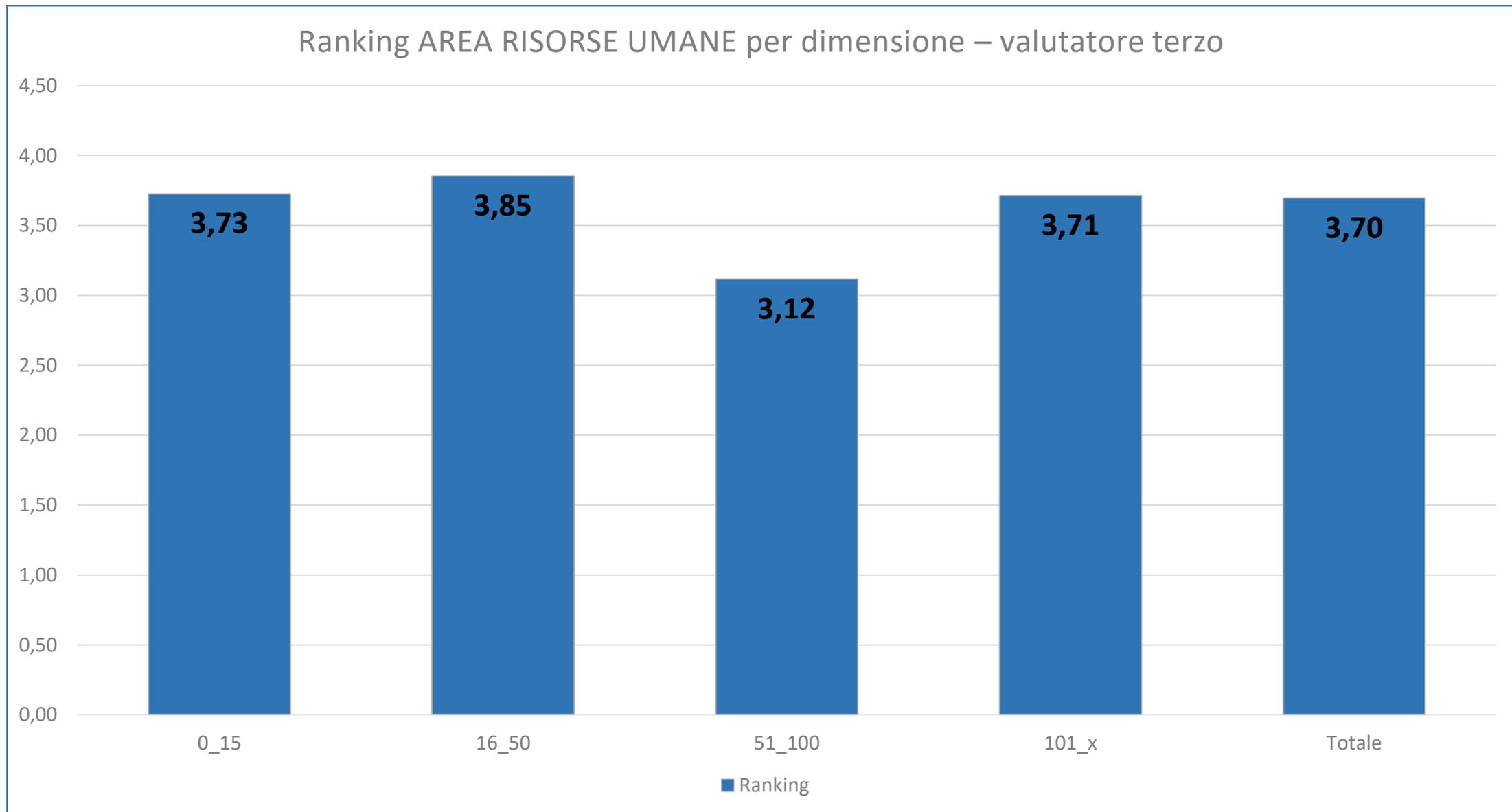
Ranking AREA SISTEMI INFORMATIVI per dimensione – valutatore terzo

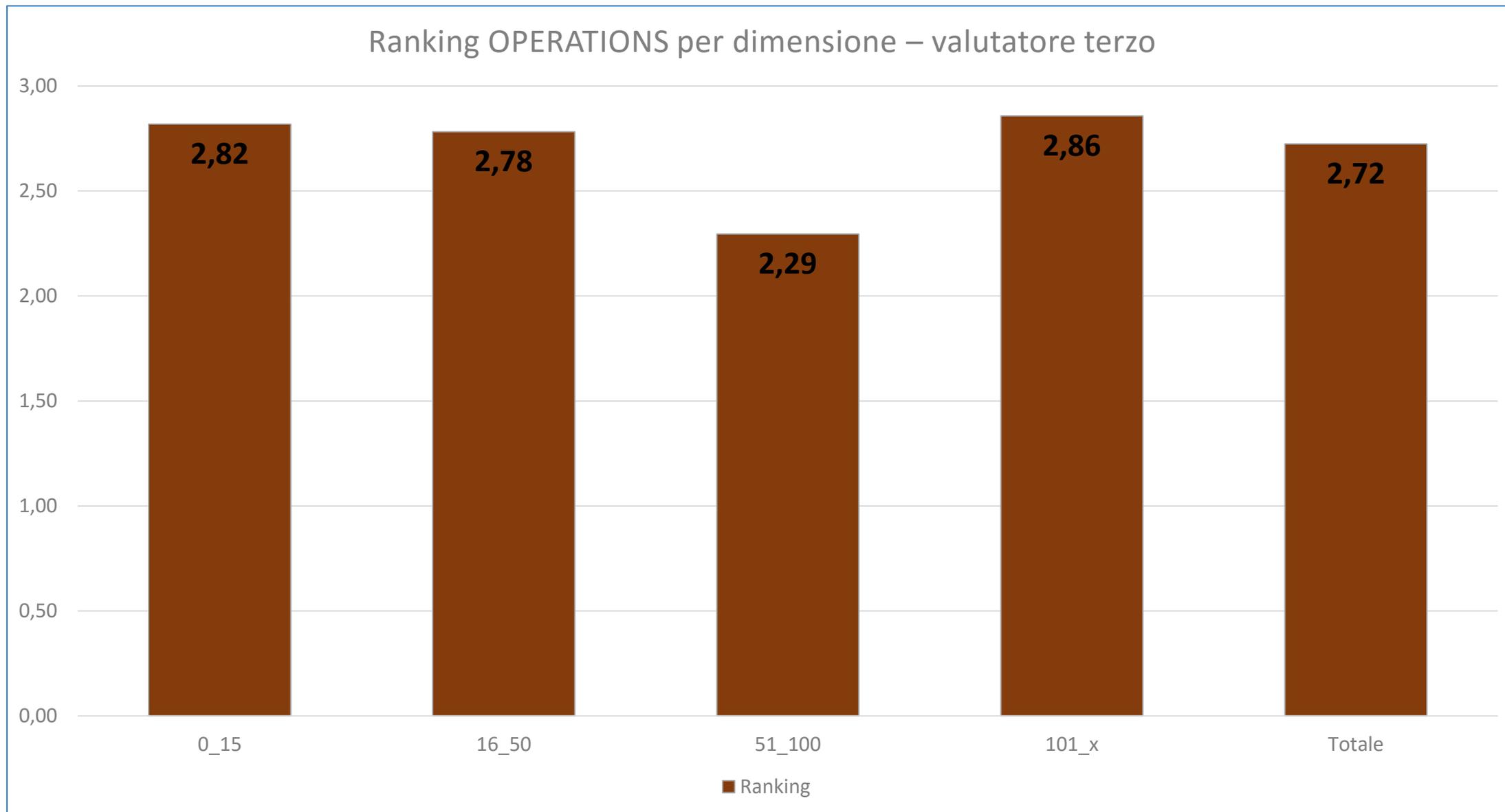


Ranking MERCATI E VENDITE per dimensione – valutatore terzo









Rating

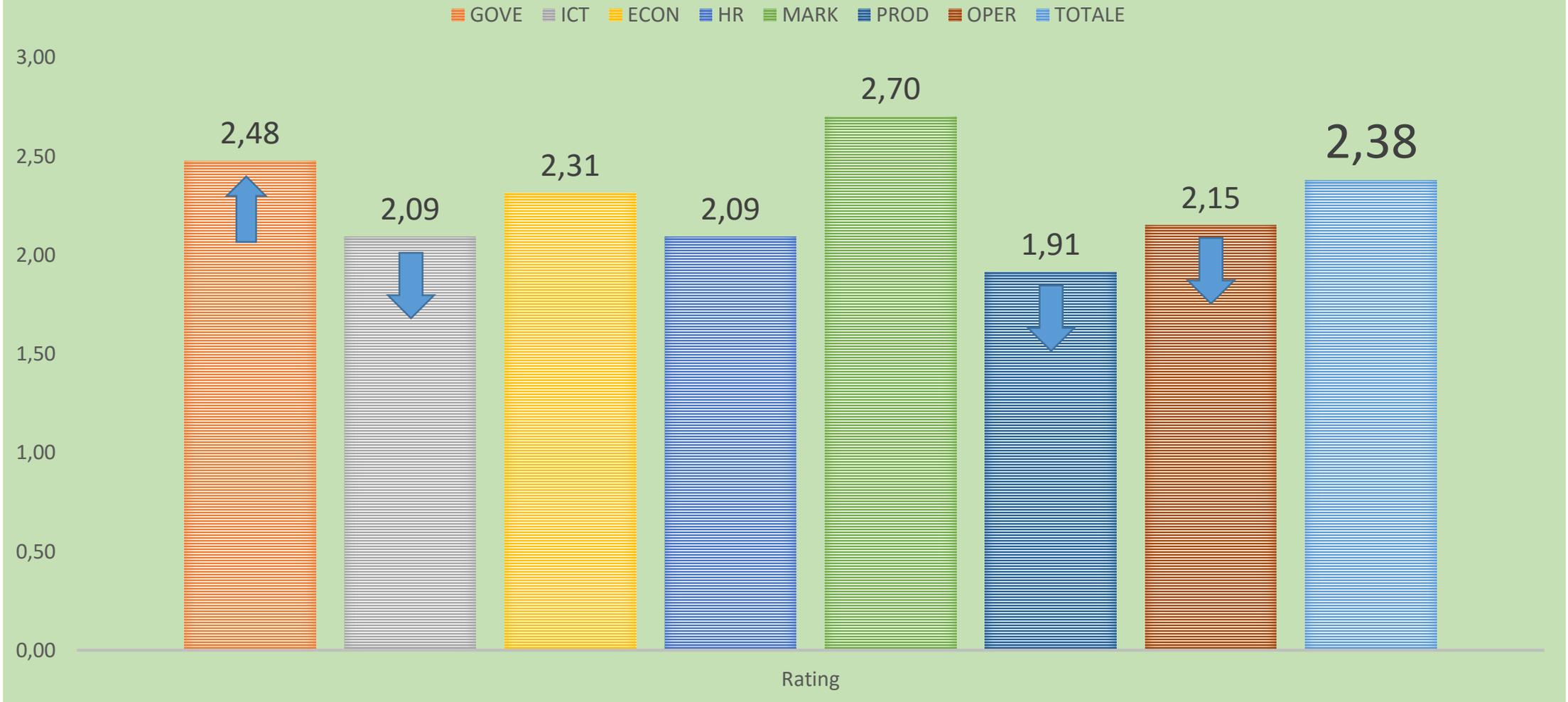
- 1 = l'attività non è riscontrabile o non ancora iniziata
- 2 = parzialmente vero, circa 25% di applicazione, la pratica è visibile solo in alcune aree
- 3 = parzialmente vero, circa 50% di applicazione
- 4 = quasi sempre vero, circa 75% di applicazione, l'attività è sistematica con soltanto alcune eccezioni
- 5 = sì, sempre vero, vicini al 100% di applicazione

Rating per Aree

RATING SETTE AREE GESTIONALI TOTALE CAMPIONE – VALUTATORE TERZO



RATING SETTE AREE GESTIONALI TOTALE CAMPIONE – VALUTATORE INTERNO



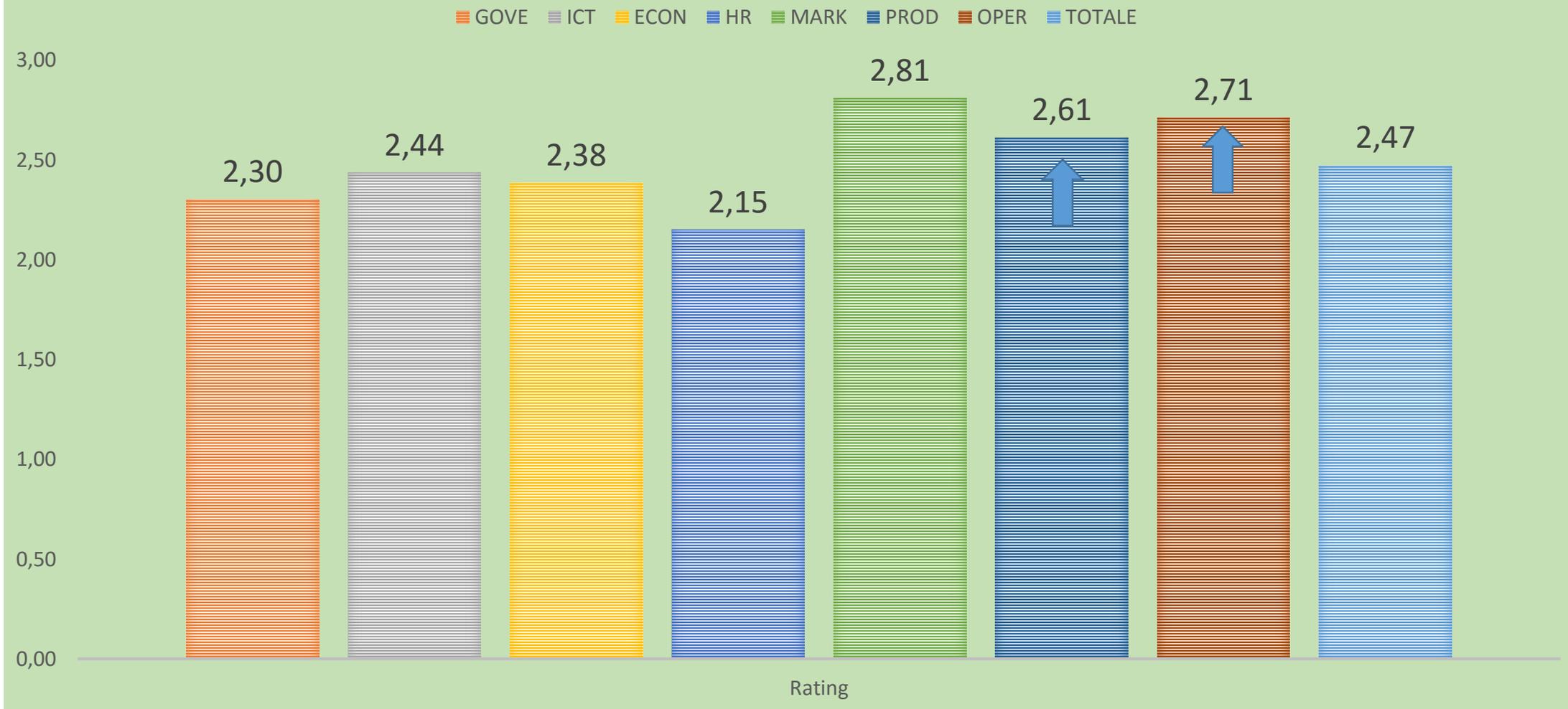
RATING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SOTTO 15 DIPENDENTI – VALUTATORE TERZO



RATING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SOTTO 15 DIPENDENTI – VALUTATORE INTERNO

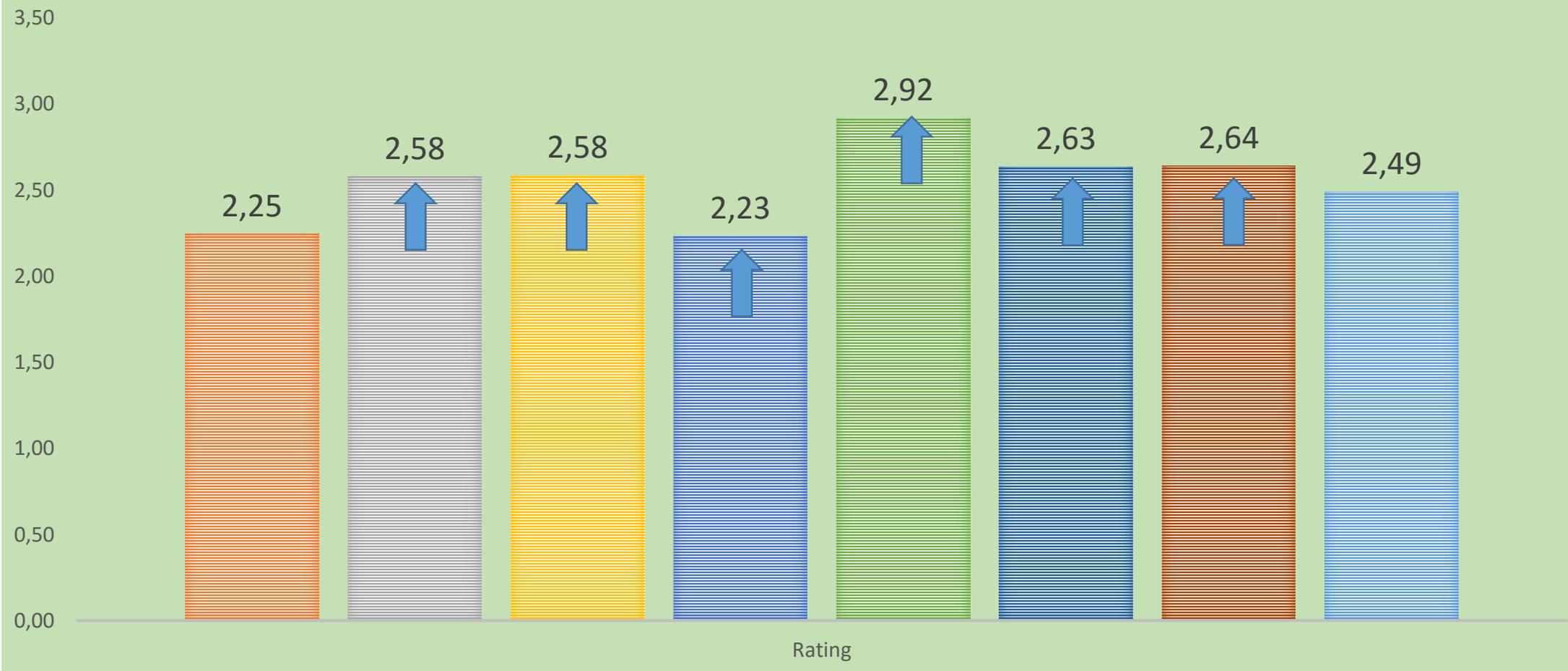


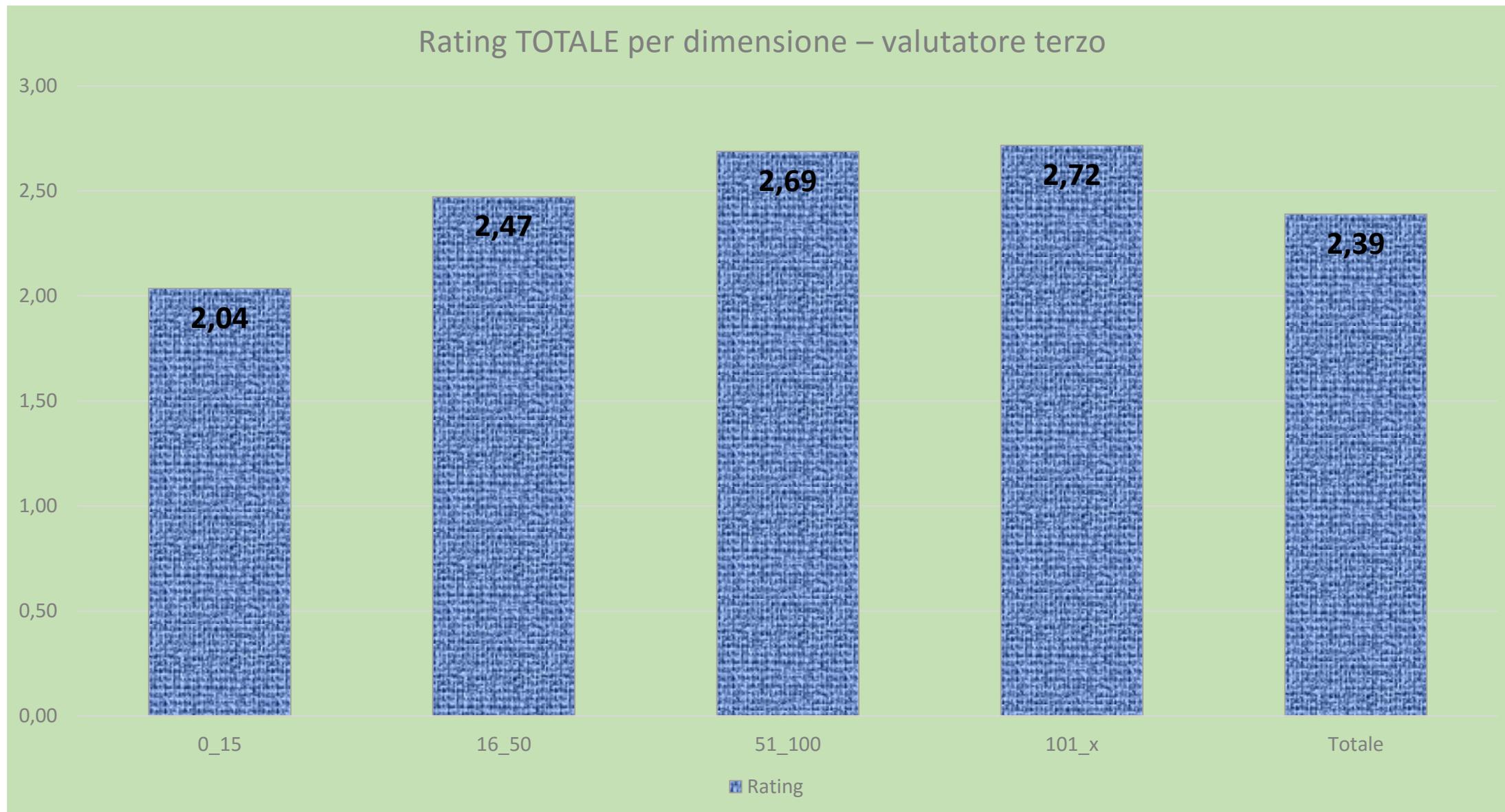
RATING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SETTORE MECCANICA – VALUTATORE TERZO

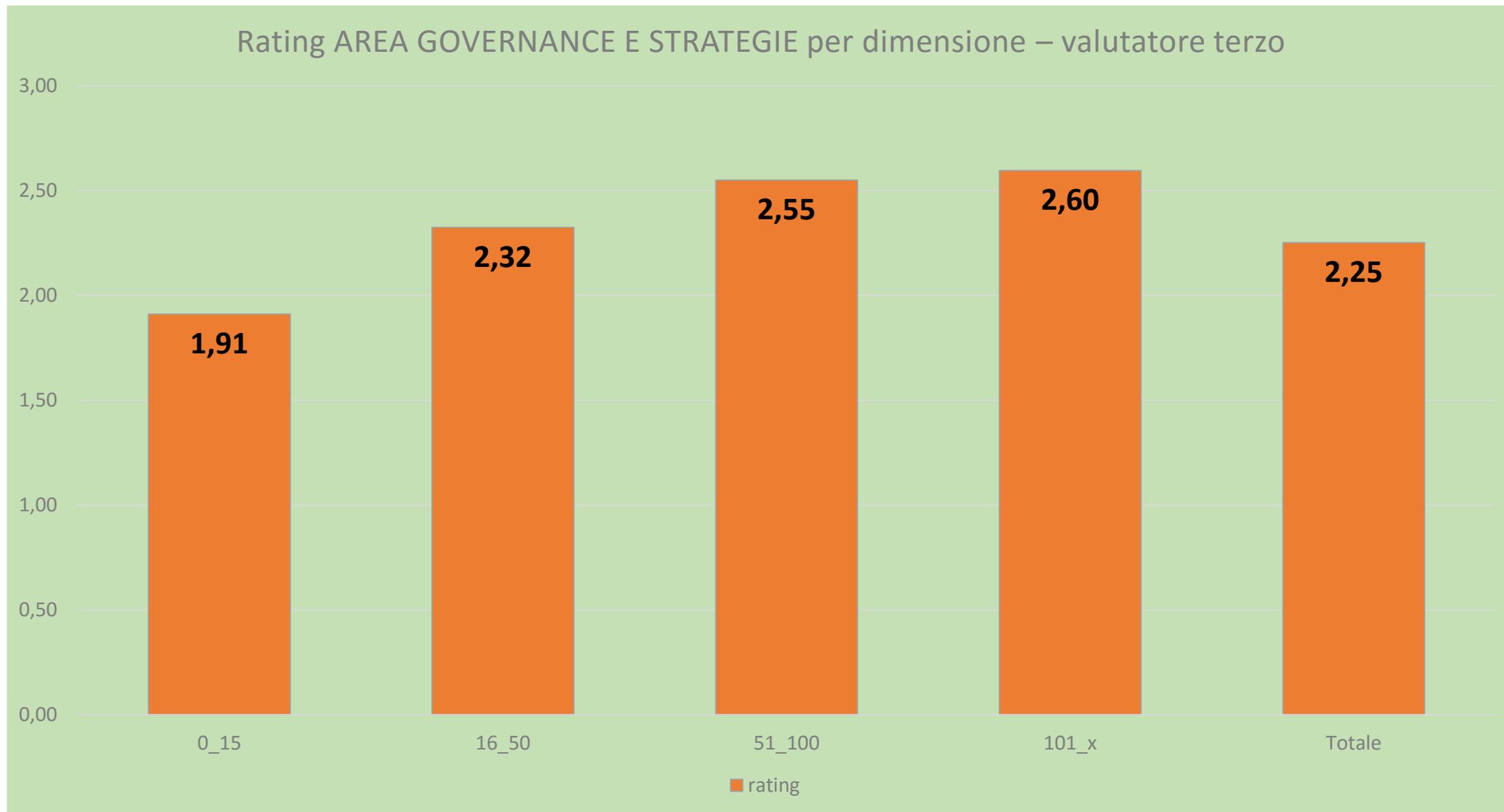


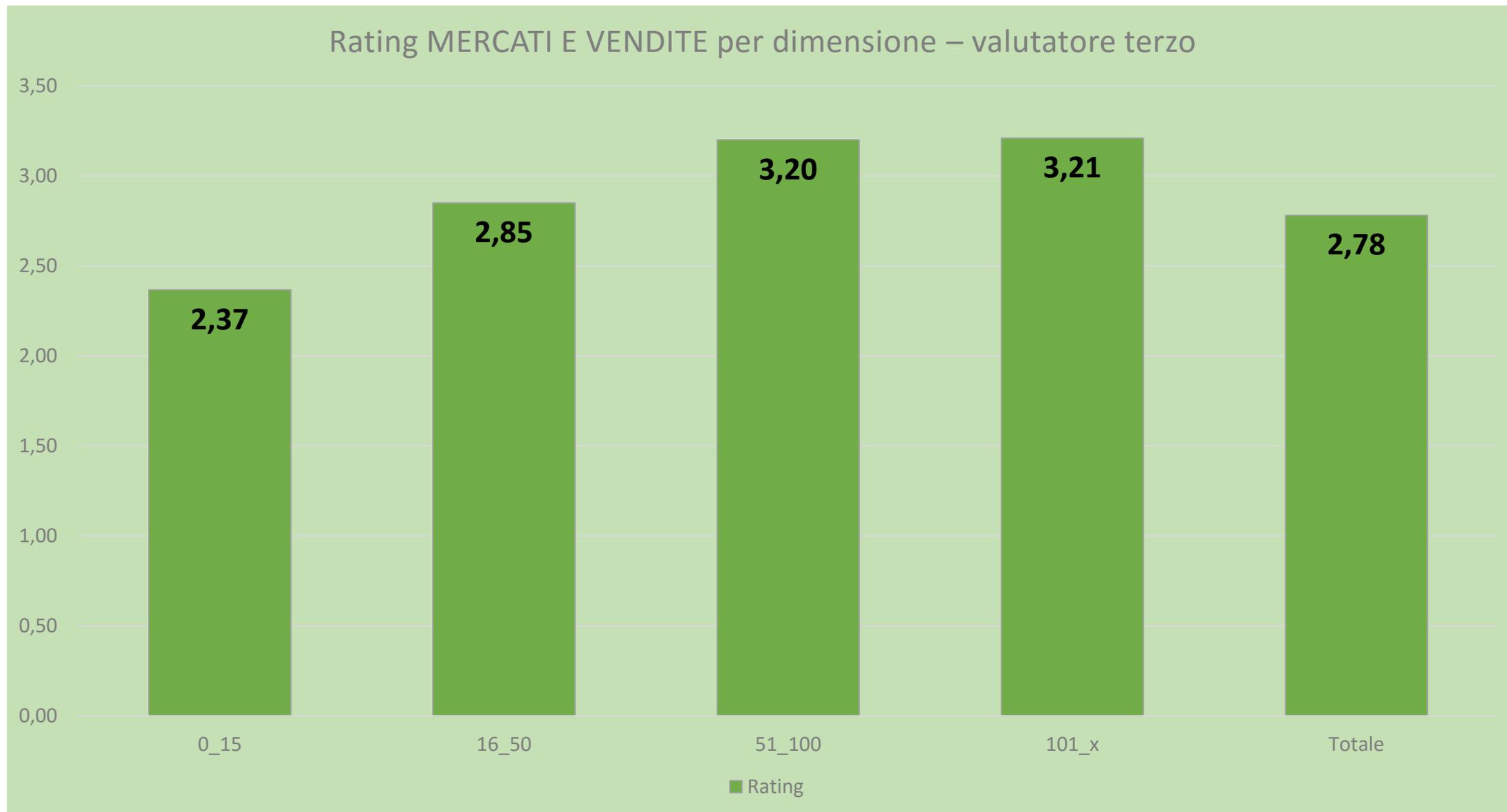
RATING SETTE AREE GESTIONALI IMPRESE SETTORE COMMERCIALE – VALUTATORE TERZO

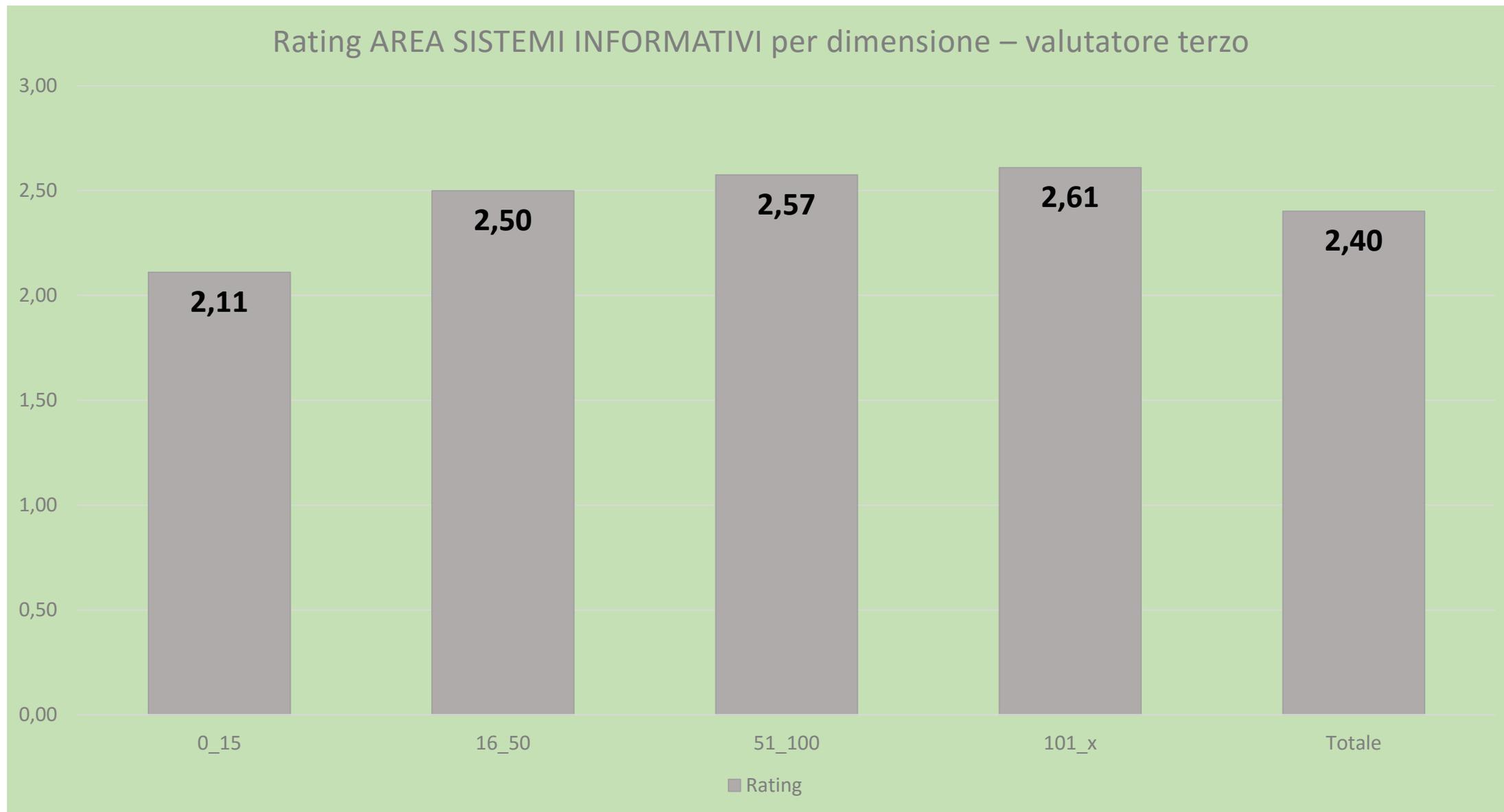
GOVE ICT ECON HR MARK PROD OPER TOTALE

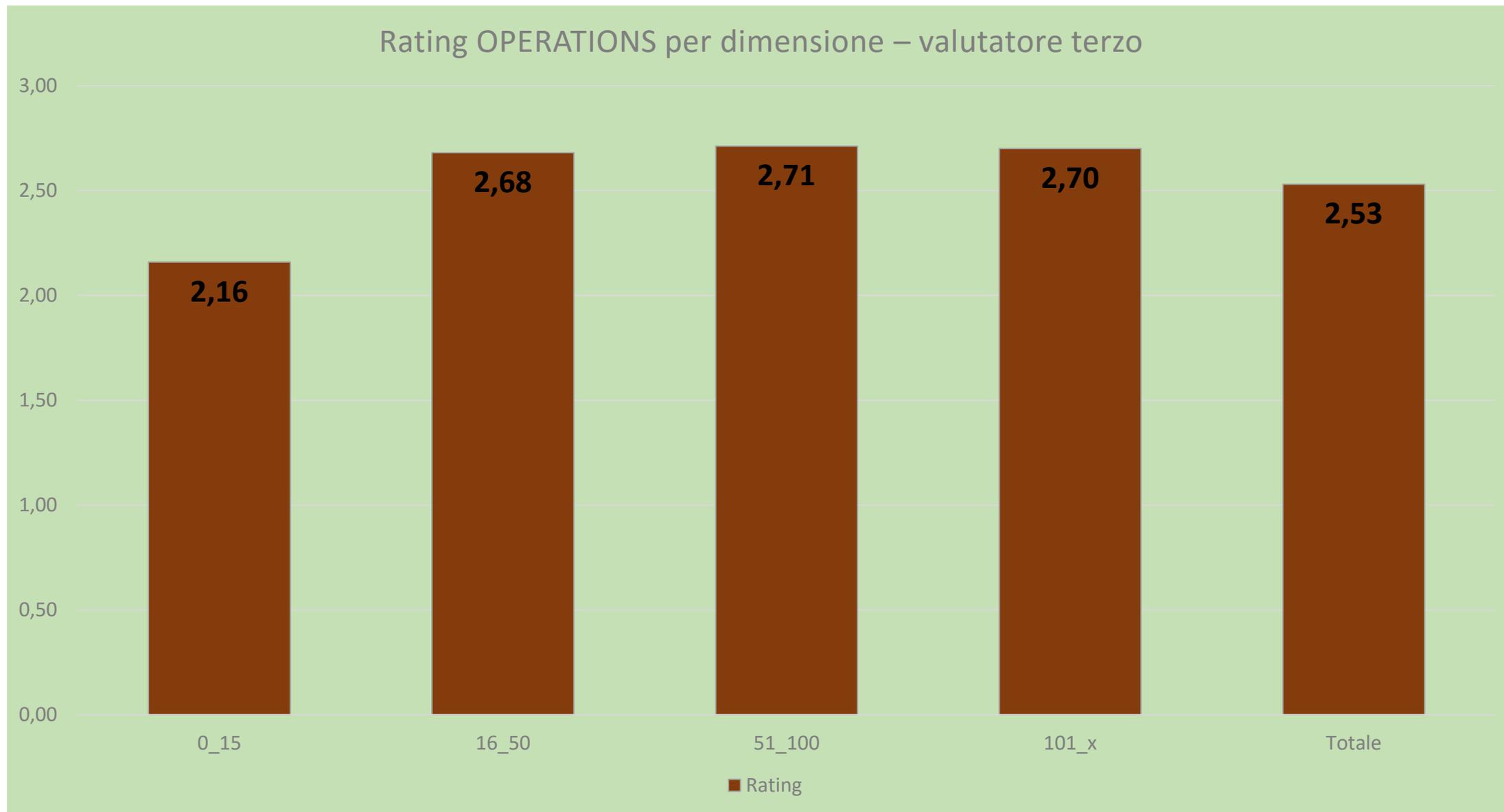




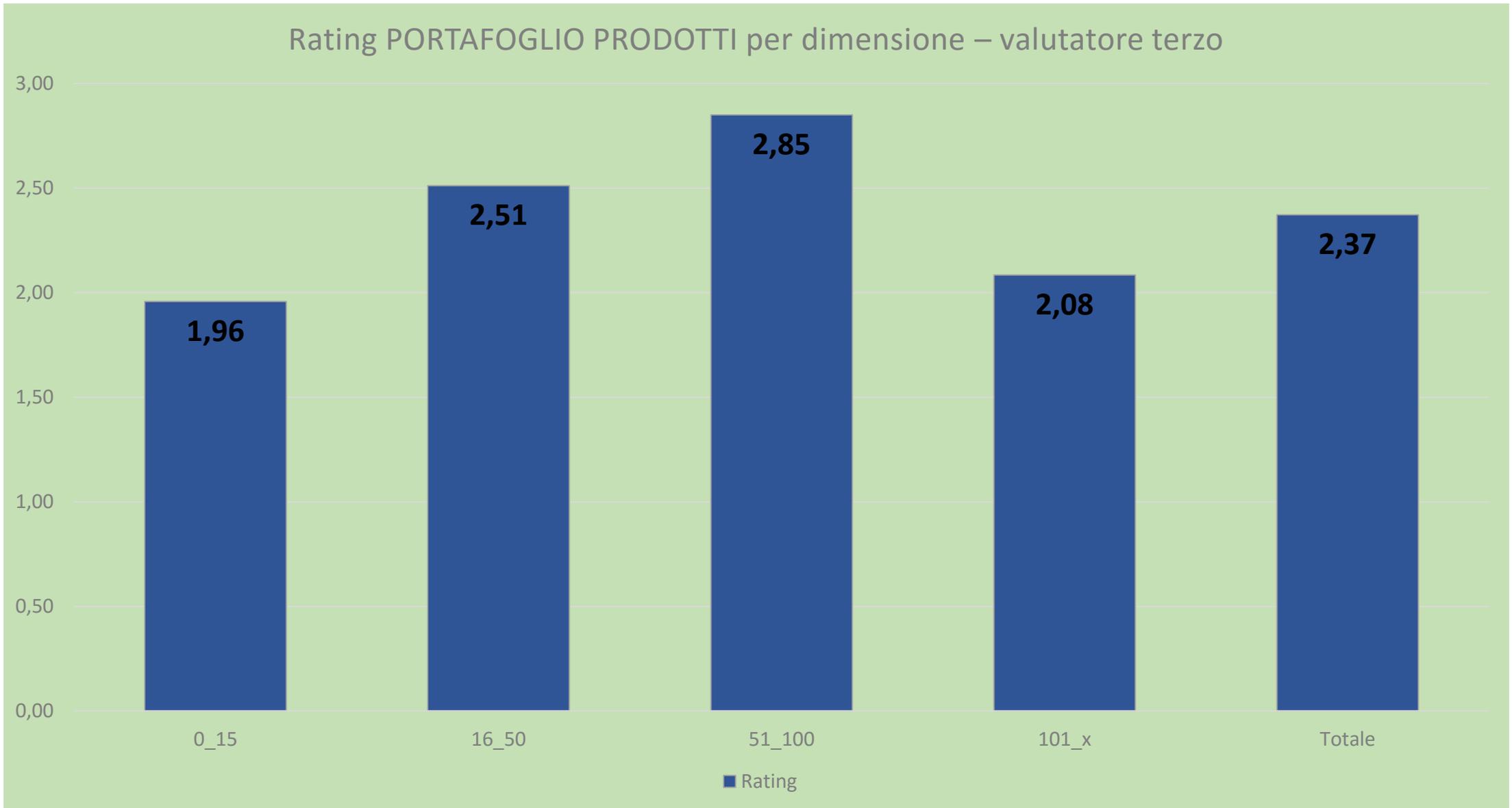


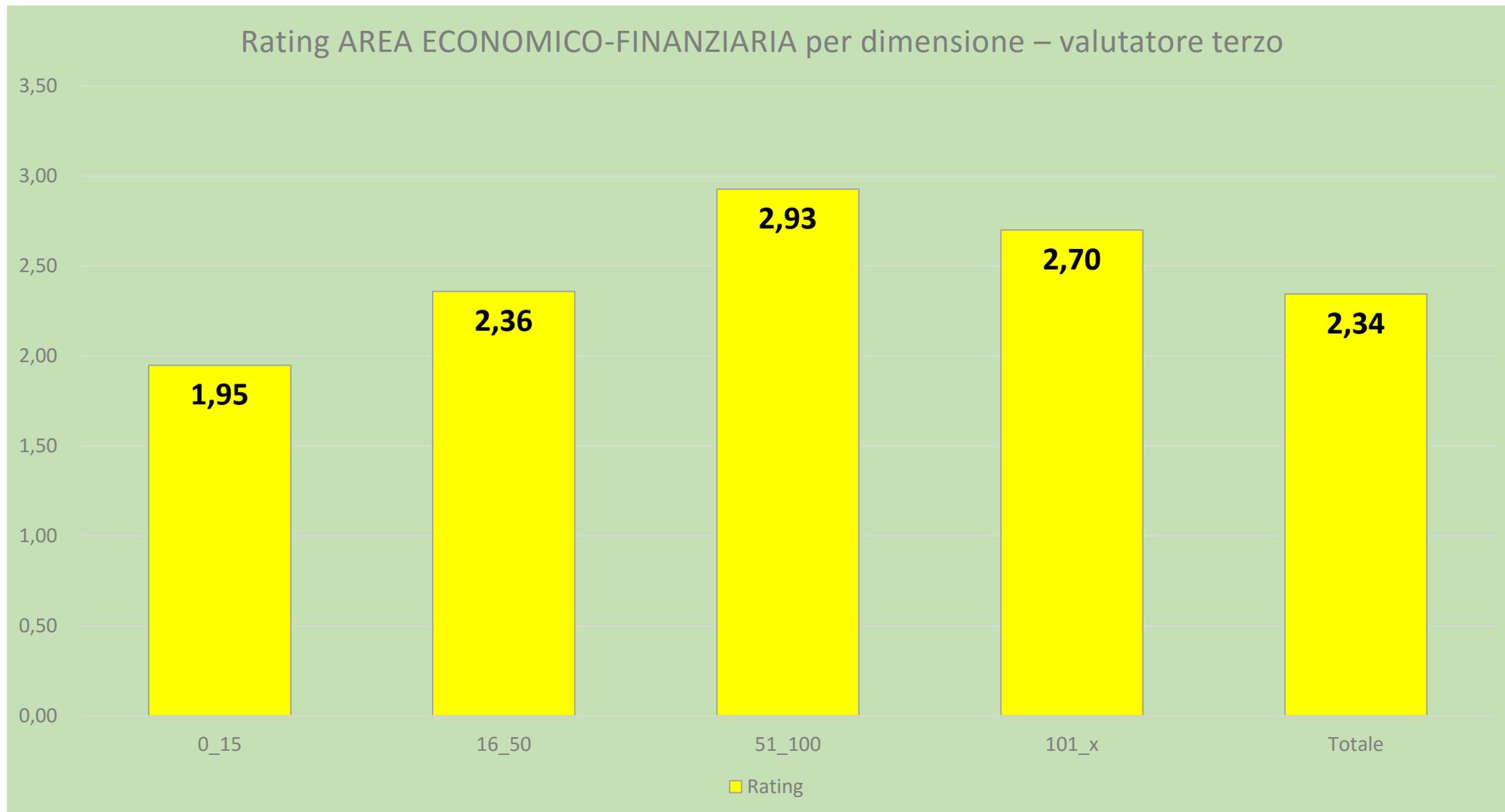


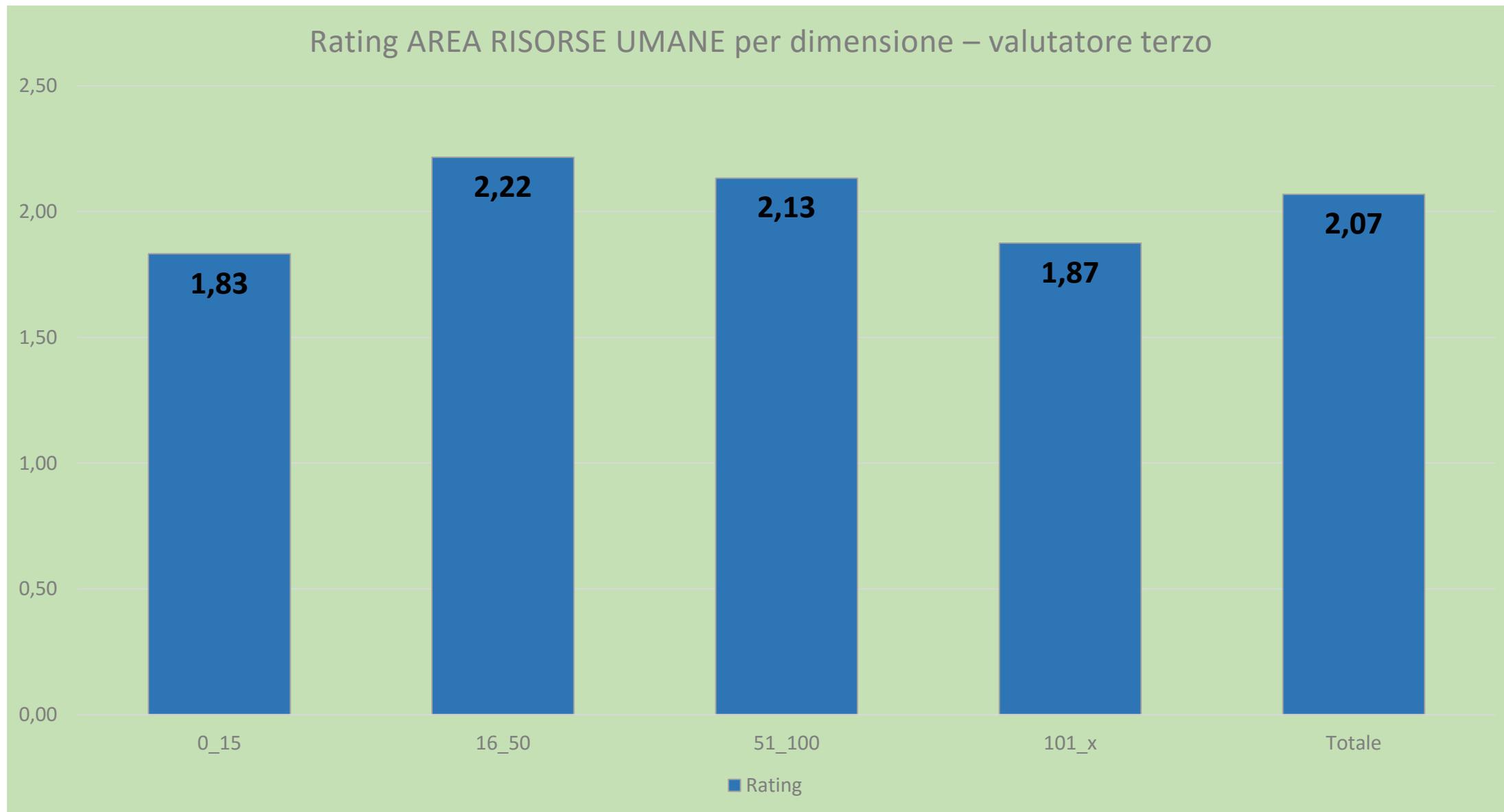




Rating PORTAFOGLIO PRODOTTI per dimensione – valutatore terzo







Rating per Domande

Le domande UMIQ-STRGOV

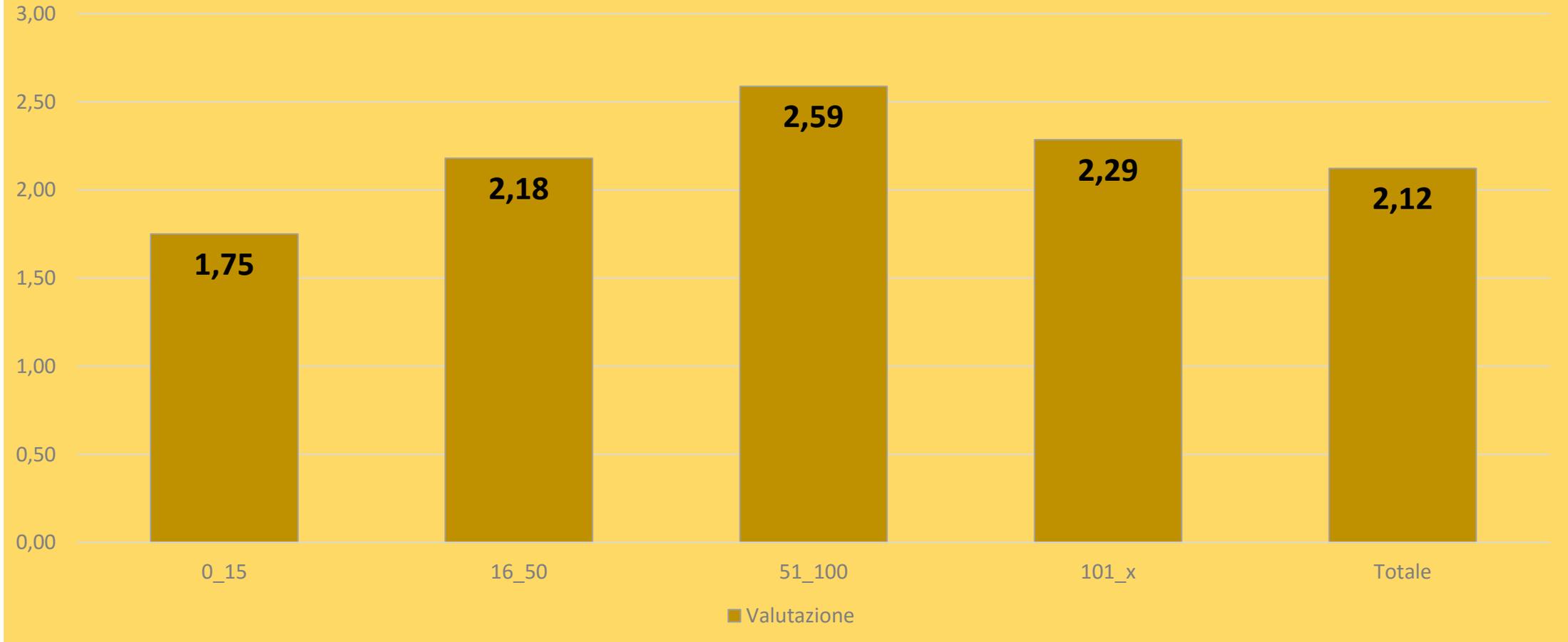
- Gli **obiettivi** contemplano segmenti, prodotti/servizi, mercati e **competenze distintive** sviluppate dall'azienda per conseguire un vantaggio difendibile nel lungo periodo ?
- L'azienda utilizza per evidenziare i propri punti di debolezza (autocritica) e per l'analisi e definizione della Pianificazione Strategica **strumenti di sintesi ed analisi** quali a titolo di esempio : Analisi delle 5 forze competitive (proiezione dell'evoluzione futura), la SWOT analysis, l'Impact analysis, l'analisi di diversificazione etc?
- I **processi aziendali, sono stati identificati e mappati** per assicurare che l'organizzazione sia coerente con le strategie e si possa effettuare una "gestione per obiettivi"?
- A fronte degli obiettivi della pianificazione strategica sono stati **individuati tempi, risorse e responsabili organizzativi** cui affidarne il perseguimento?
- In azienda si effettuano **valutazioni dei rischi**, organizzativi, 231/01, economico finanziari.... per definire periodicamente e formalmente delle azioni che permettono di pianificare azioni utili per la sostenibilità del business?
- **Condivisione/comunicazione** valori, vision, mission ?

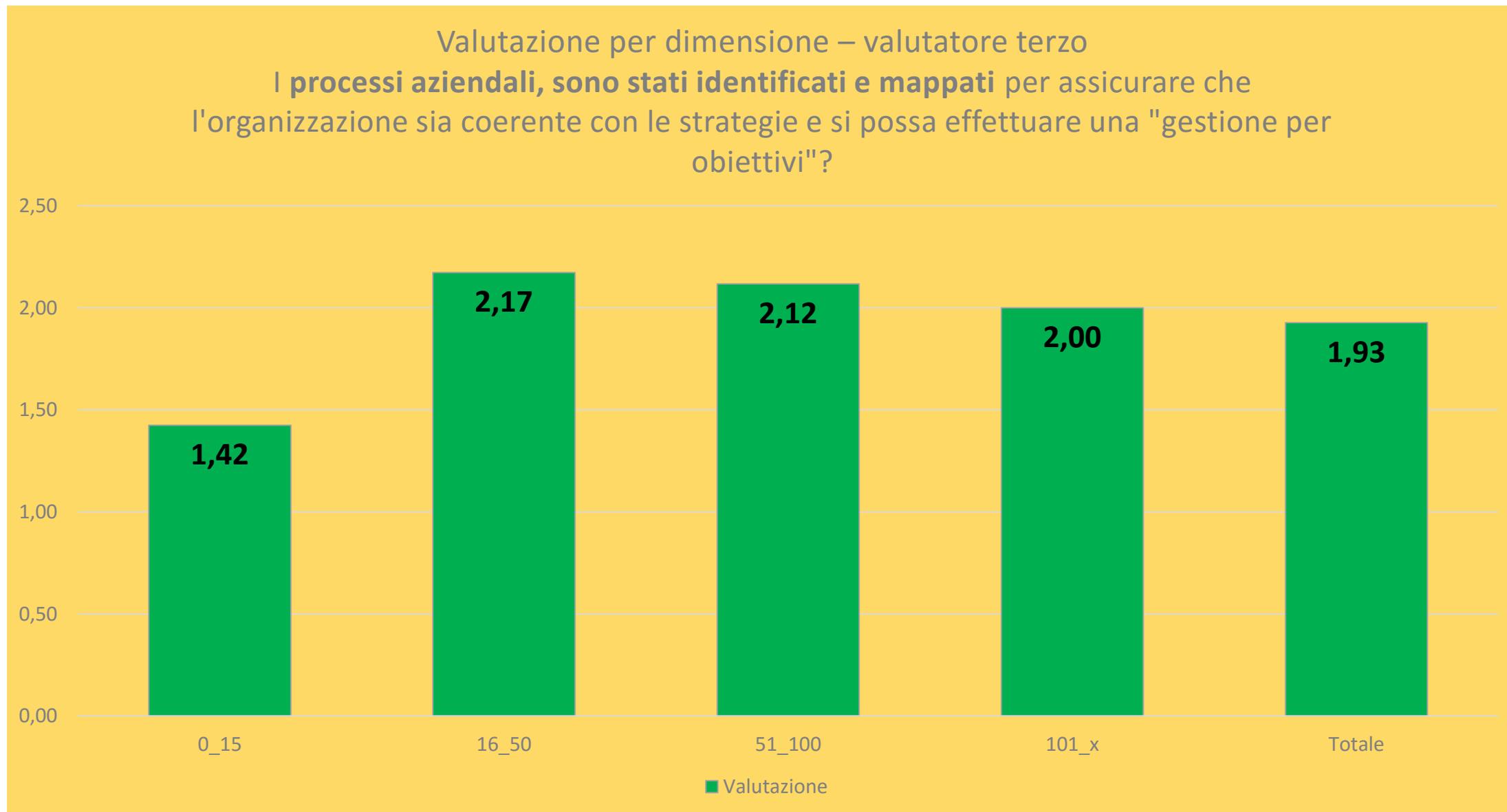
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Gli **obiettivi** contemplano segmenti, prodotti/servizi, mercati e **competenze**
distintive sviluppate dall'azienda per conseguire un vantaggio difendibile nel lungo
periodo ?



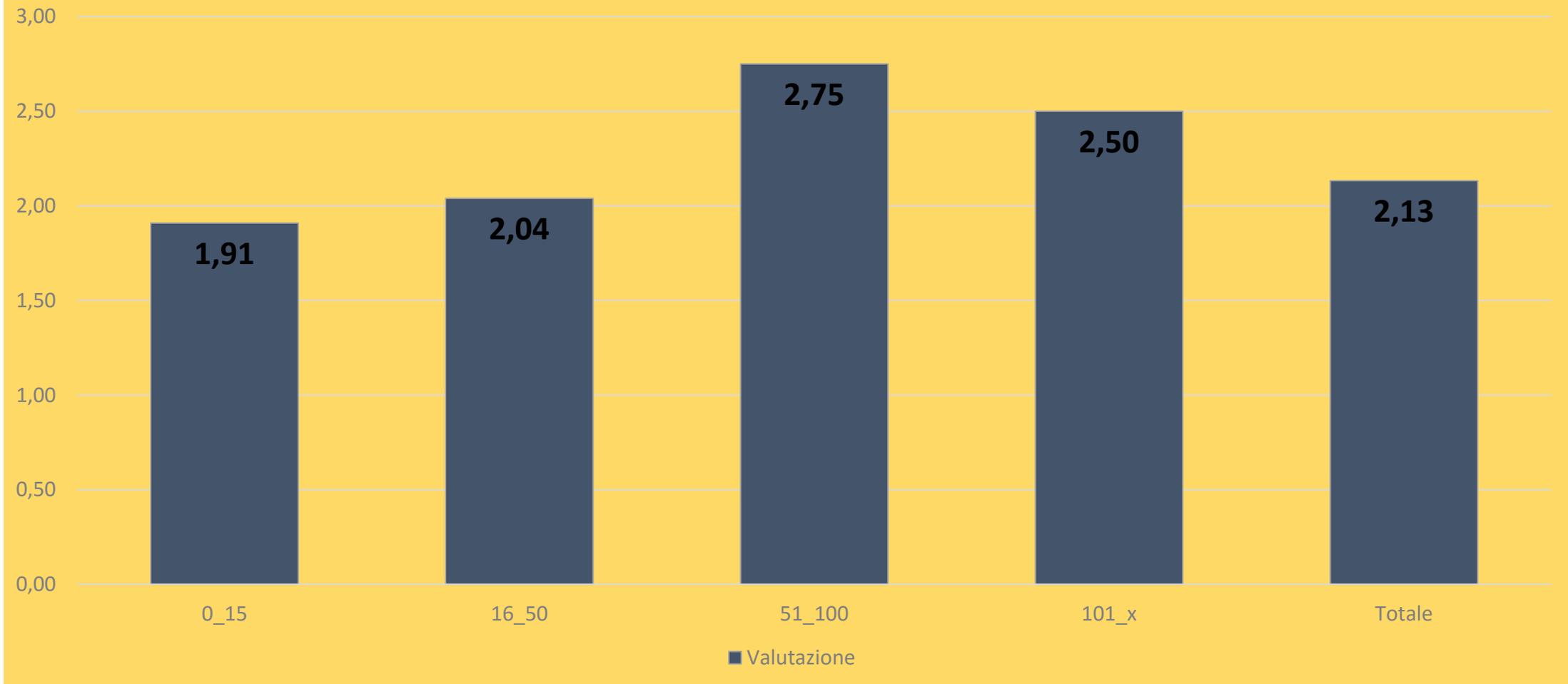
Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda utilizza per evidenziare i propri punti di debolezza (autocritica) e per l'analisi e definizione della Pianificazione Strategica **strumenti di sintesi ed analisi** quali a titolo di esempio : Analisi del



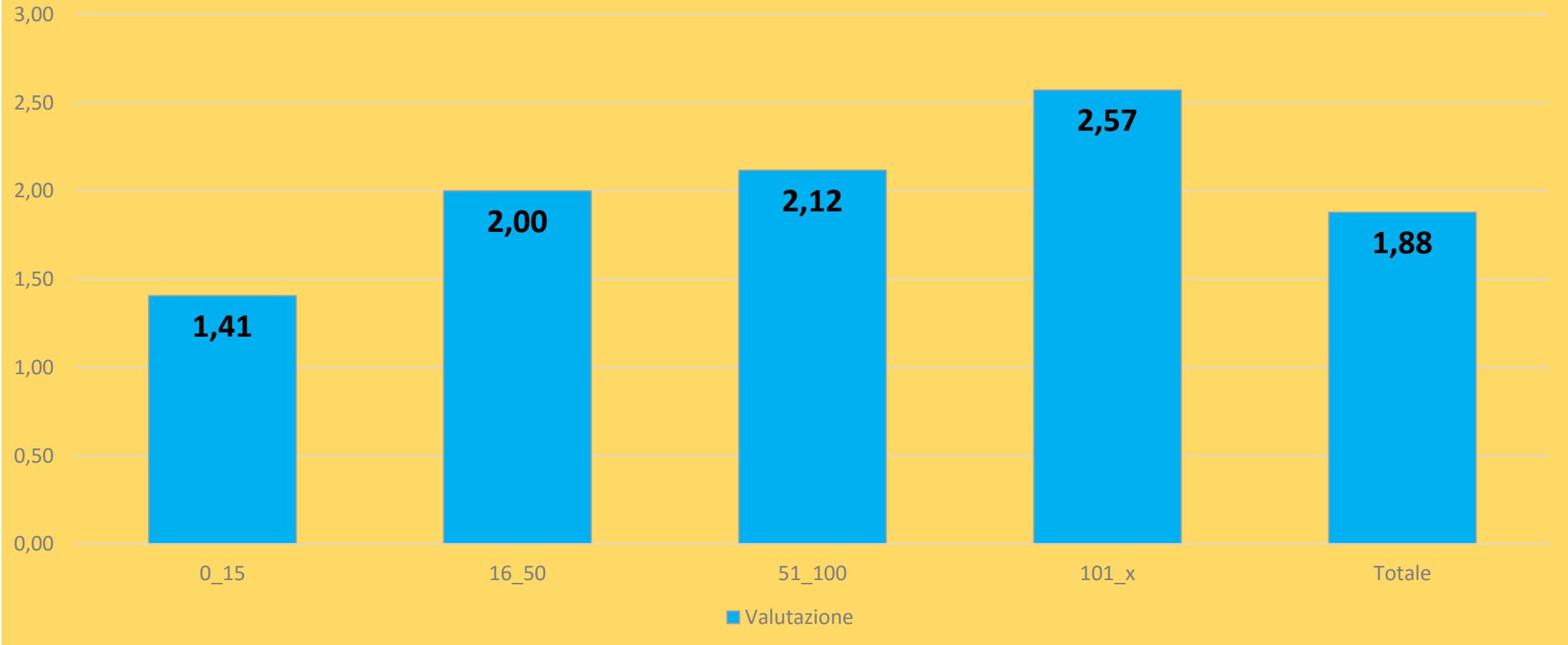


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
A fronte degli obiettivi della pianificazione strategica sono stati individuati **tempi, risorse e responsabili organizzativi** cui affidarne il perseguimento?



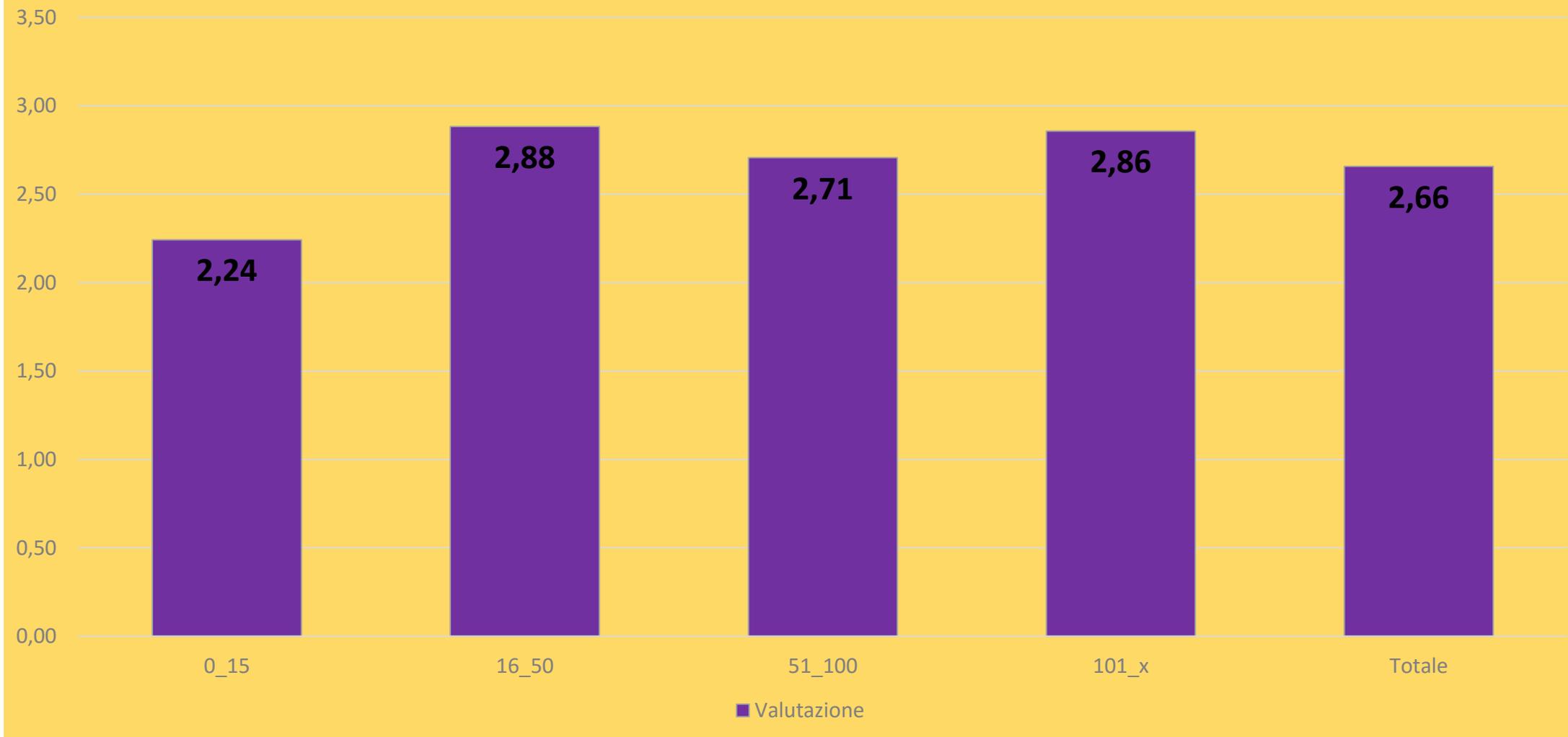
Valutazione per dimensione – valutatore terzo

In azienda si effettuano **valutazioni dei rischi**, organizzativi, 231/01, economico finanziari... per definire periodicamente e formalmente delle azioni che permettono di pianificare azioni utili per la sostenibile



Valutazione per dimensione – valutatore terzo

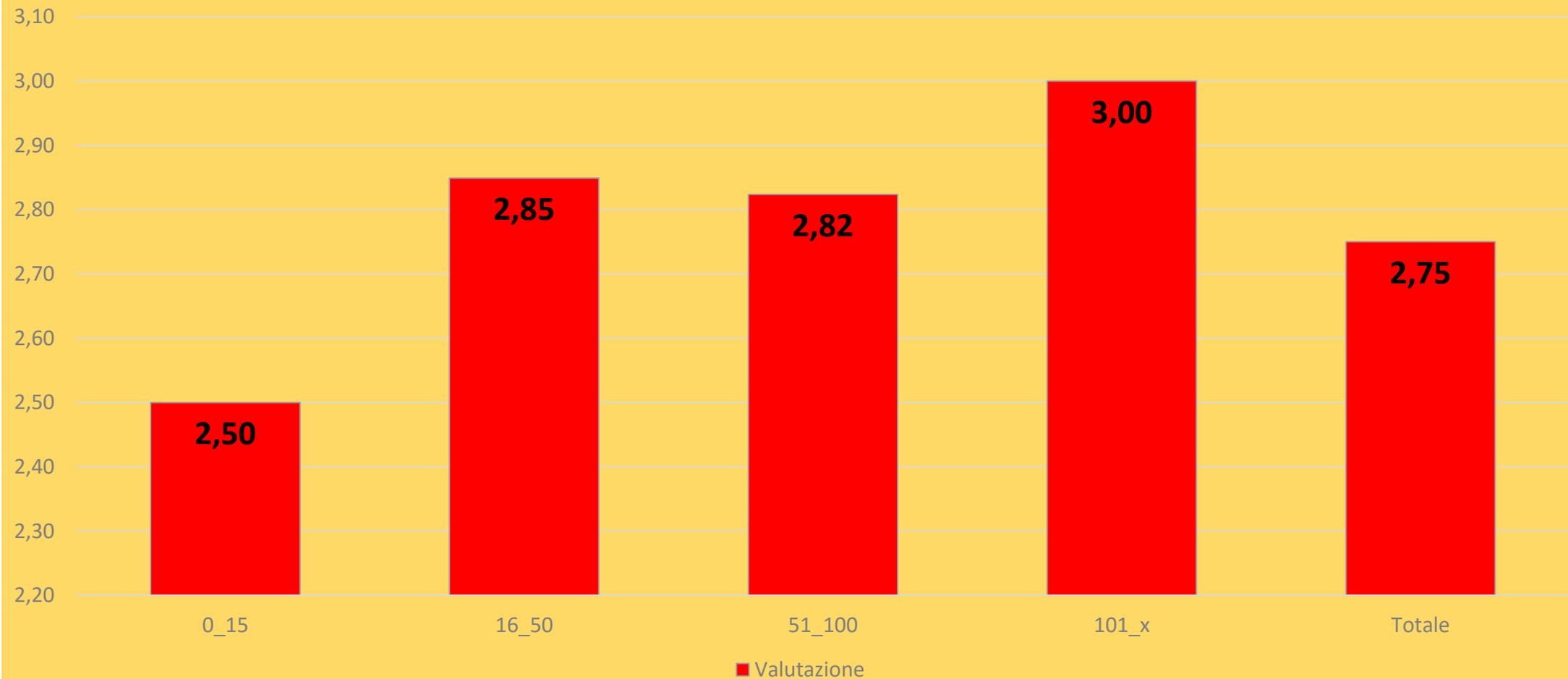
Condivisione/comunicazione valori, vision, mission ?



Le domande UMIQ-INFO

- Il **Sistema Informativo** è considerato un elemento strategico per l'efficienza e lo sviluppo dell'impresa ed è quindi **gestito da un responsabile di alto livello**?
- Il Sistema Informativo aziendale permette una automazione dei flussi informativi attraverso **l'uso di un ERP** che integra i principali processi: vendite, acquisti, gestione magazzino, produzione, amministrazione, ecc.
- L'azienda **dispone di un CRM** per la gestione di contatti e relazioni, aspettative e bisogni dei clienti, pianificazione delle attività marketing e di vendita, decisioni commerciali sui clienti, statistiche di vendita, ecc.
- L'organizzazione utilizza **portali web integrati** al sistema informativo come strumenti di comunicazione e interazione con il mondo esterno?
- L'azienda, se produce, dispone di **strumenti per la progettazione, la gestione tecnica dei prodotti** e la tracciabilità delle modifiche, ad es. PDM-PLM (Product Data & Life Management), Progettazione con modellazione solida, Simulazione, Configurazione di prodotto e rendering - sistemi CAD, ecc.
- L'azienda, se produce, dispone di **strumenti per la gestione delle operations**: fabbisogni dei materiali e schedulazione dei lavori (MRP-I e MRP-II), monitoraggio avanzamento di produzione (MES - Manufacturing Execution Systems), automazione della logistica con movimentazione merci tramite bar-code e rintracciabilità dei materiali (WMS - Warehouse Management System)?
- Gli strumenti per l'assicurazione e la **gestione della Qualità** sono integrati tra di loro e col sistema informativo aziendale?
- Sono disponibili in azienda strumenti di **Business Intelligence** che consentono l'elaborazione dei dati e in particolare il calcolo di KPI (Key Performance Indicator) per tutti i processi aziendali?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Il **Sistema Informativo** è considerato un elemento strategico per l'efficienza e lo sviluppo dell'impresa ed è quindi **gestito da un responsabile di alto livello**?



Valutazione per dimensione – valutatore terzo

Il Sistema Informatico aziendale permette una automazione dei flussi informativi attraverso l'uso di un ERP che integra i principali processi: vendite, acquisti, gestione magazzino, produzione, amministrazione,

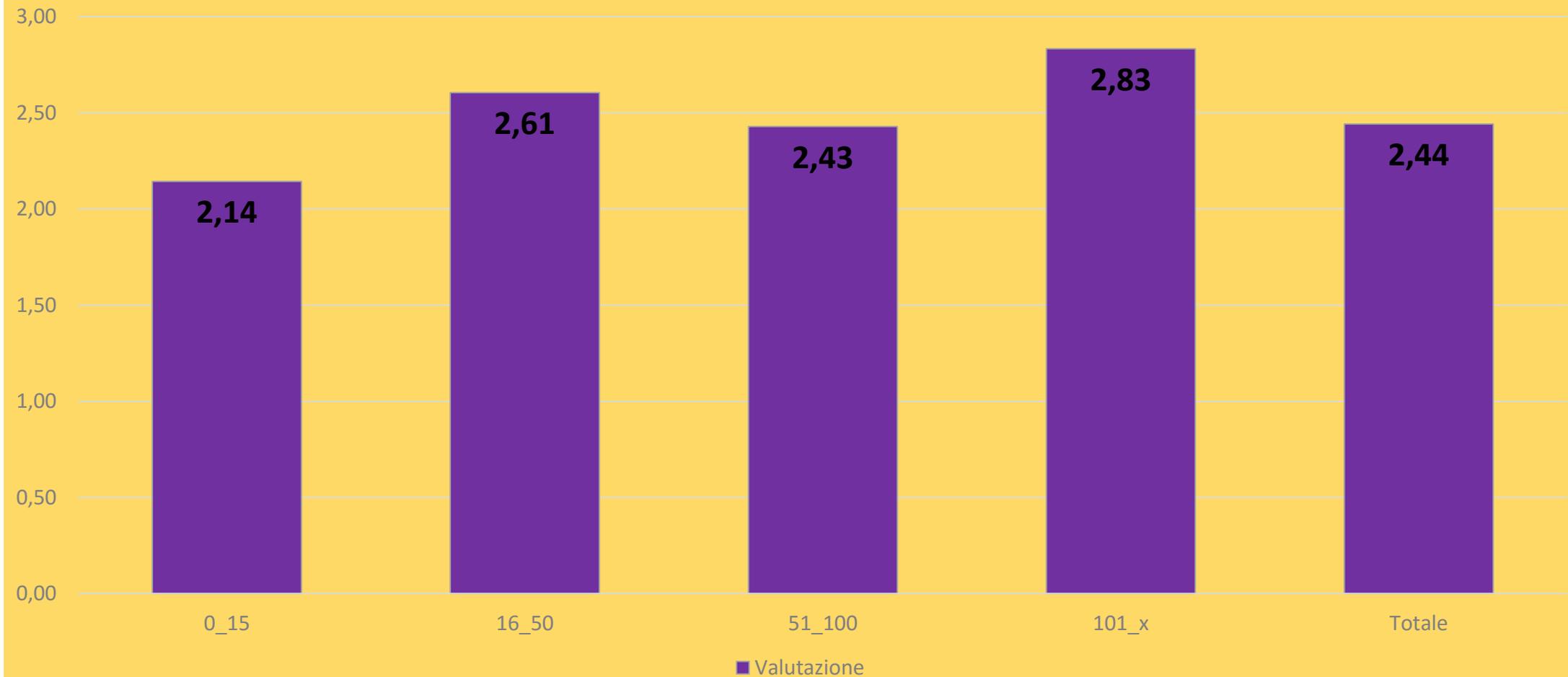


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda **dispone di un CRM** per la gestione di contatti e relazioni, aspettative e bisogni dei clienti, pianificazione delle attività marketing e di vendita, decisioni commerciali sui clienti, statistiche di ve



Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'organizzazione utilizza **portali web integrati** al sistema informativo come strumenti di comunicazione e interazione con il mondo esterno?

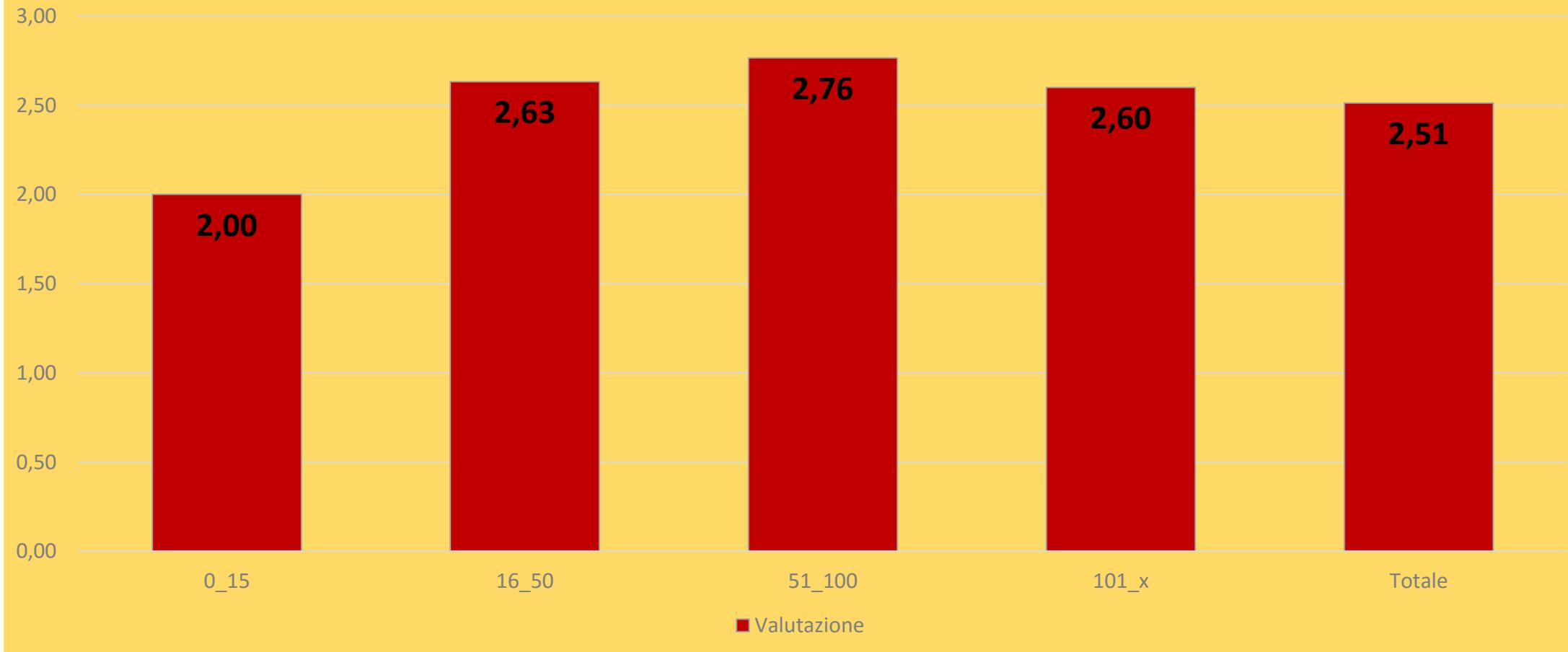


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda, se produce, dispone di **strumenti per la progettazione, la gestione tecnica dei prodotti** e la tracciabilità delle modifiche, ad es. PDM-PLM (Product Data & Life Management), Progettazione con modellaz

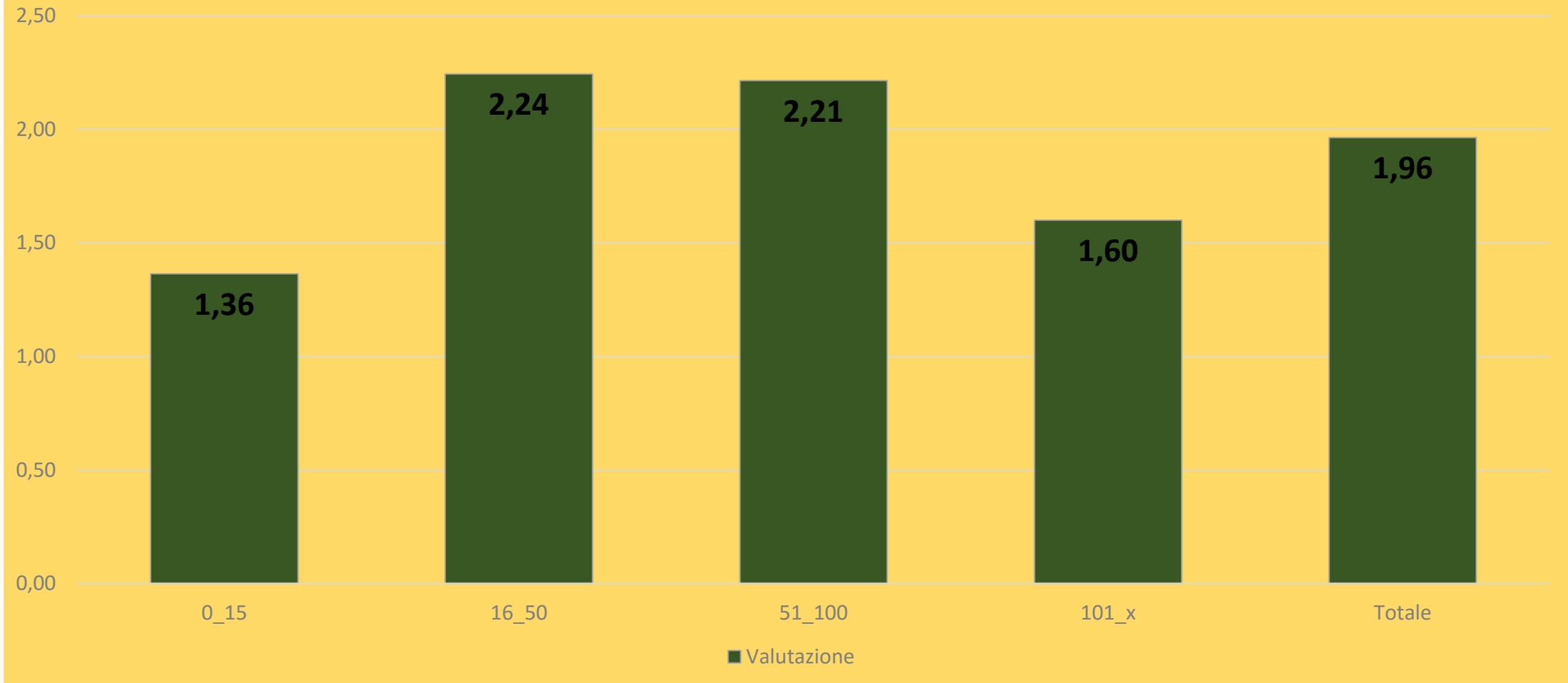


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda, se produce, dispone di **strumenti per la gestione delle operations:**
fabbisogni dei materiali e schedulazione dei lavori (MRP-I e MRP-II), monitoraggio
avanzamento di produzione (MES - Manufacturing Ex



Valutazione per dimensione – valutatore terzo

Gli strumenti per l'assicurazione e la gestione della **Qualità** sono integrati tra di loro e col sistema informativo aziendale?



Valutazione per dimensione – valutatore terzo

Sono disponibili in azienda strumenti di **Business Intelligence** che consentono l'elaborazione dei dati e in particolare il calcolo di KPI (Key Performance Indicator) per tutti i processi aziendali?



Gestione economico-finanziaria

Prezzi

- Come fate i prezzi?
- Margine solo su costi variabili? Attribuzione costi fissi a forfait?

Costi

- I dati ? Distinta base per materie prime e cicli di lavorazione per macchine e risorse umane ?
- Centri di costo ? Contabilità per commessa ?

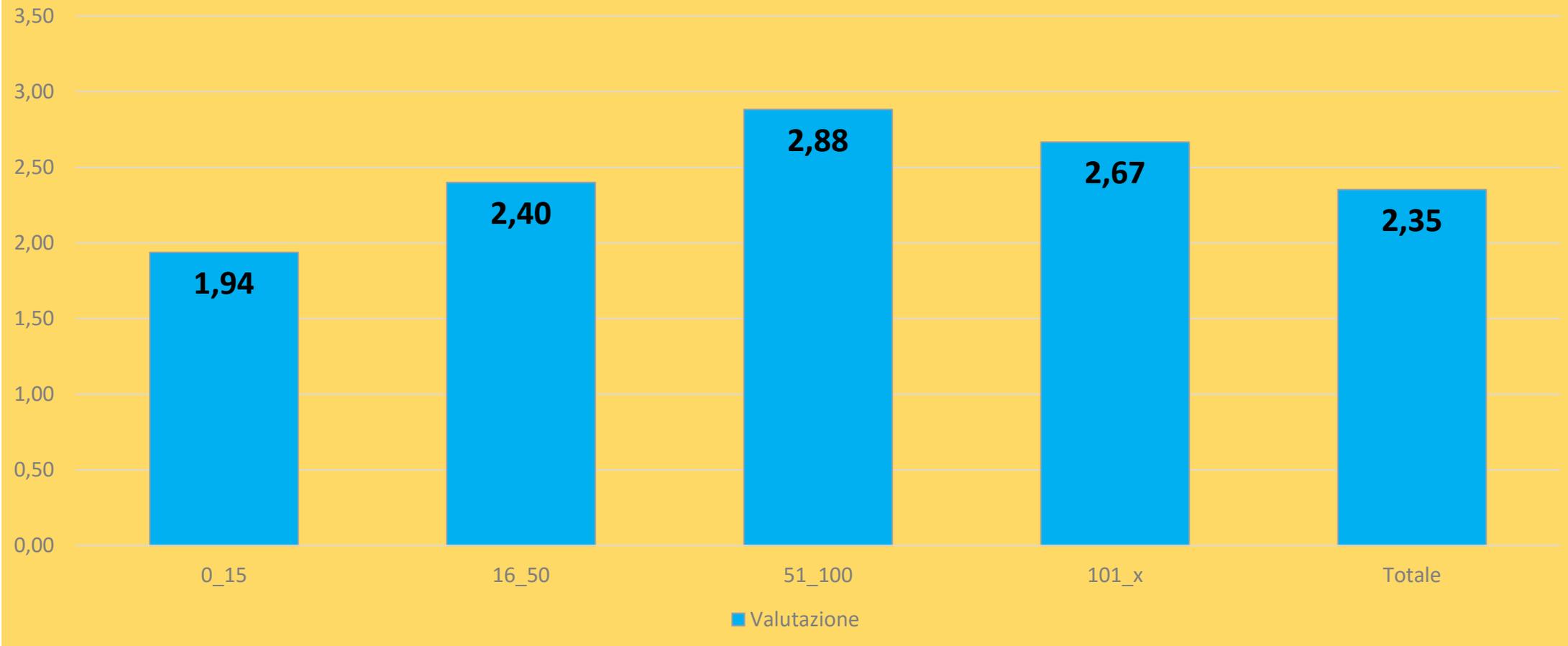
Cash flow

- Bilanci infrannuali? Budget solo commerciali o completi?
- Strumenti informativi per la tesoreria (conciliazione contabilità e banche) e per la finanza (inerzia incassi e pagamenti e (?) verifica consuntivi e forecast)

La circolarità delle vere domande UMIQ-GEF

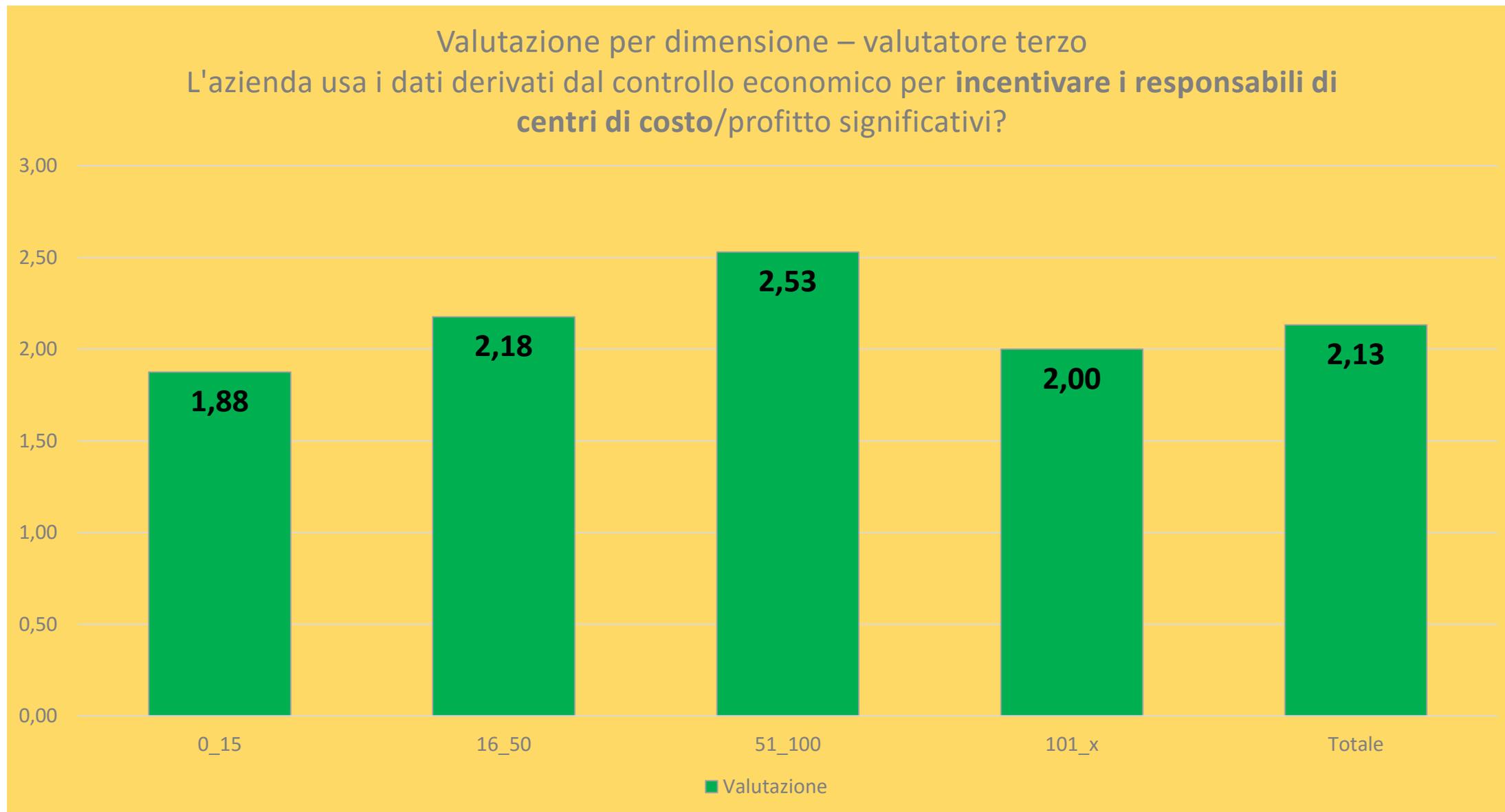
- L'azienda dispone di un **sistema informativo** che partendo da quello contabile consente la gestione dei **budget per centro di costo** almeno trimestrale e del controllo almeno mensile?
- L'azienda ha identificato i propri **centri di costo** e ne ha formalizzato sia i **livelli di delega** gestionali che gli **indicatori di performance** ?
- L'azienda usa i dati derivati dal controllo economico per **incentivare i responsabili di centri di costo/profitto** significativi?
- L'azienda periodicamente effettua dei **controlli a consuntivo** e soprattutto forecast ?
- L'azienda adotta **procedure, metodi e software** e indicatori per budgeting e controlling ?
- E' disponibile presso l'azienda un **Business plan** almeno triennale?
- L'azienda dispone di un sistema integrato di indicatori che confluiscono in un **rating aziendale** complessivo?
- L'azienda definisce i **rating di clienti, fornitori e concorrenti** e la gestione strutturata del credit management?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda dispone di un sistema informativo che partendo da quello contabile consente la gestione dei **budget per centro di costo almeno trimestrale e del controllo almeno mensile?**



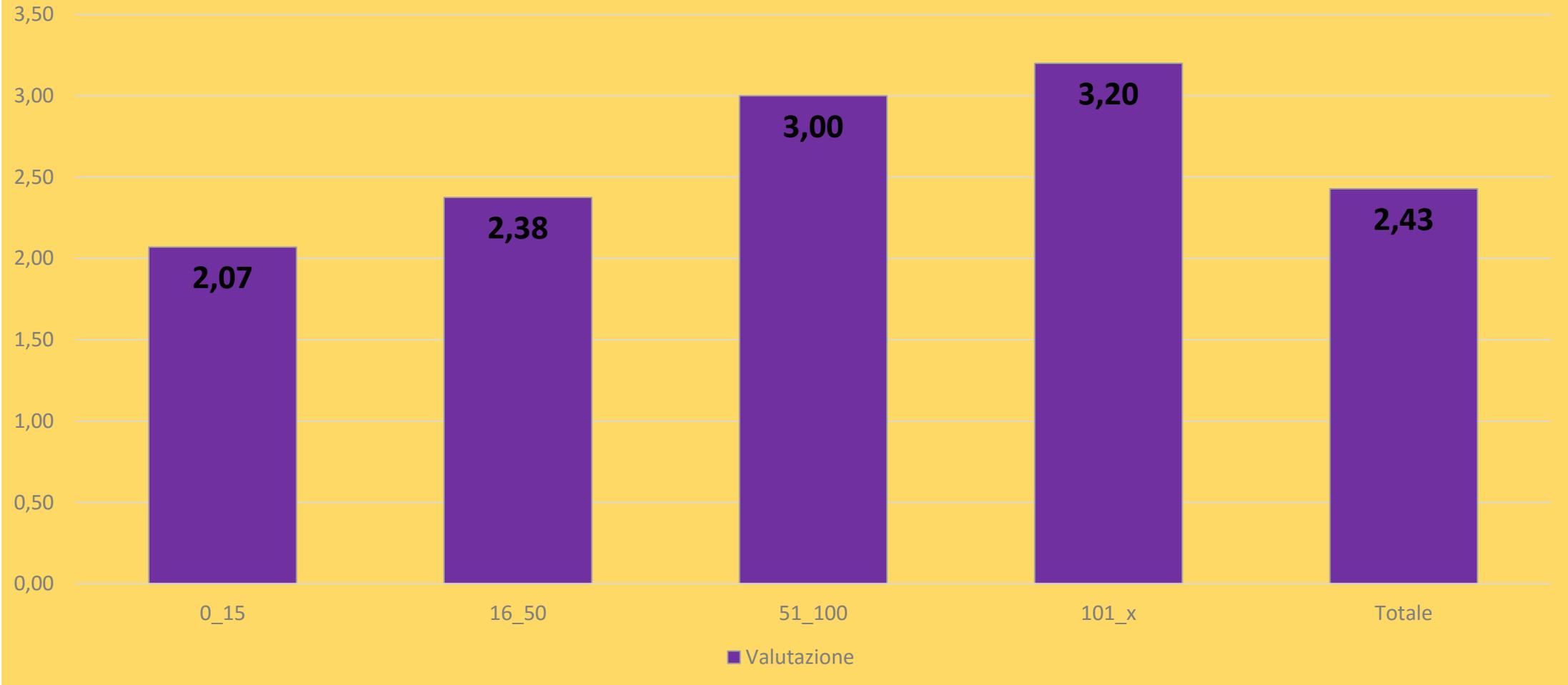
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda ha identificato i propri **centri di costo** e ne ha formalizzato sia i **livelli di delega gestionali** che gli **indicatori di performance** ?

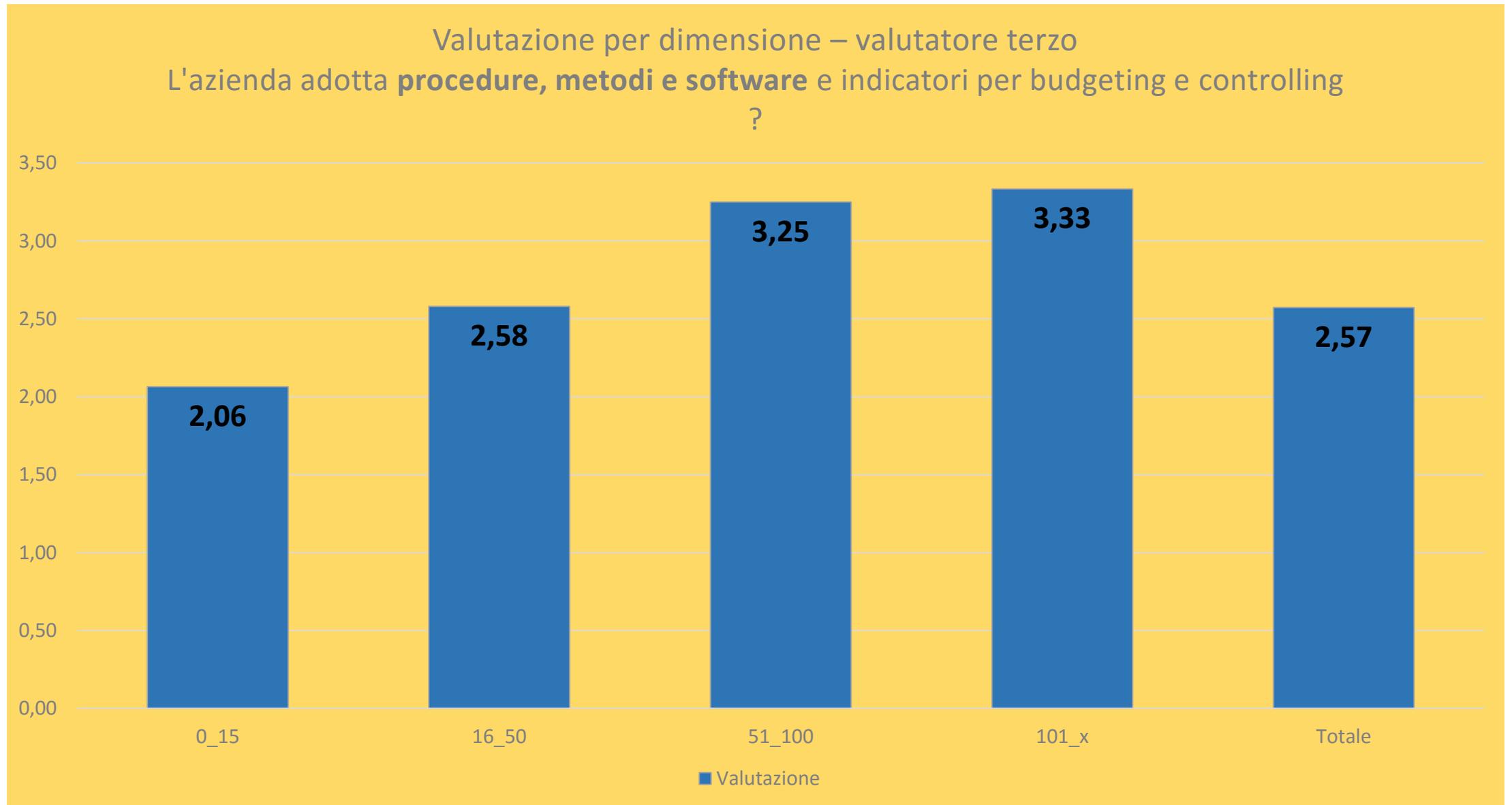




Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda periodicamente effettua dei **controlli a consuntivo e soprattutto forecast**
?

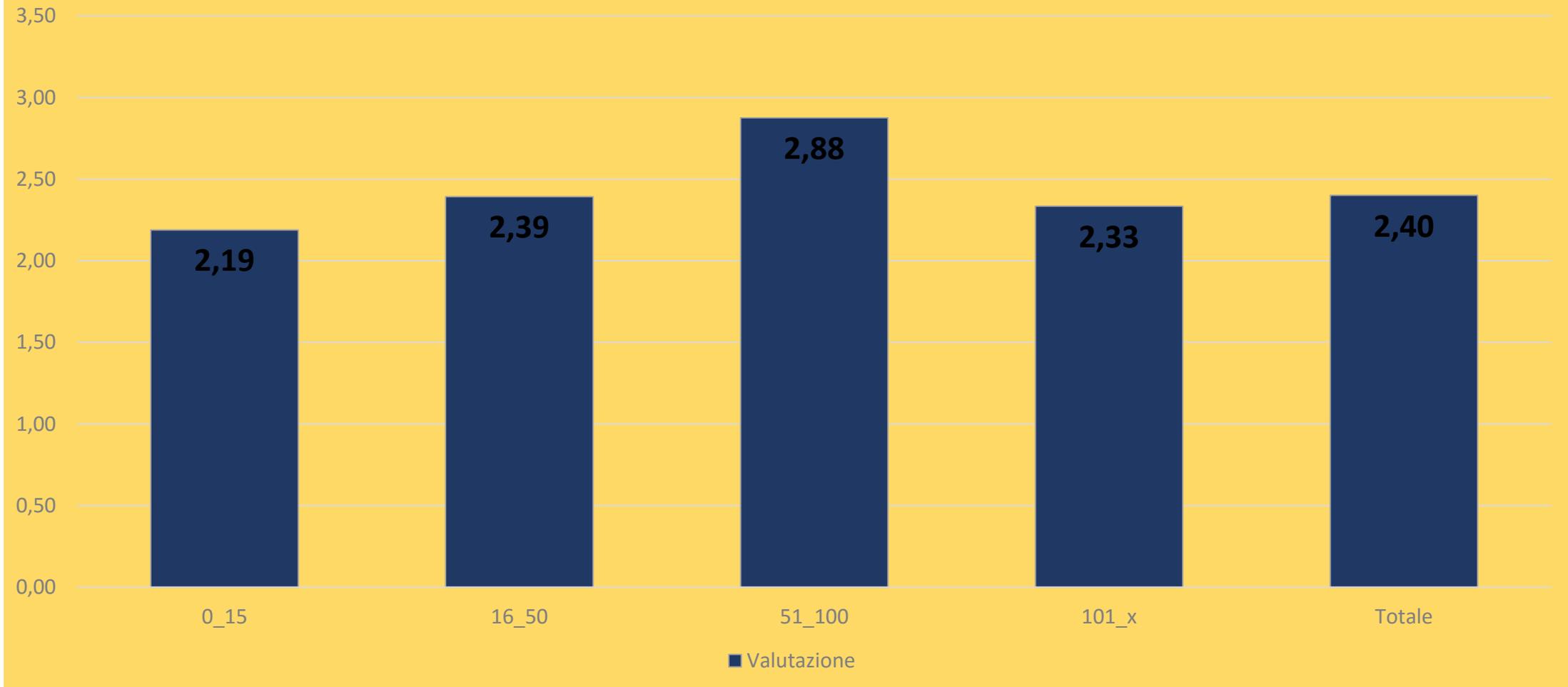




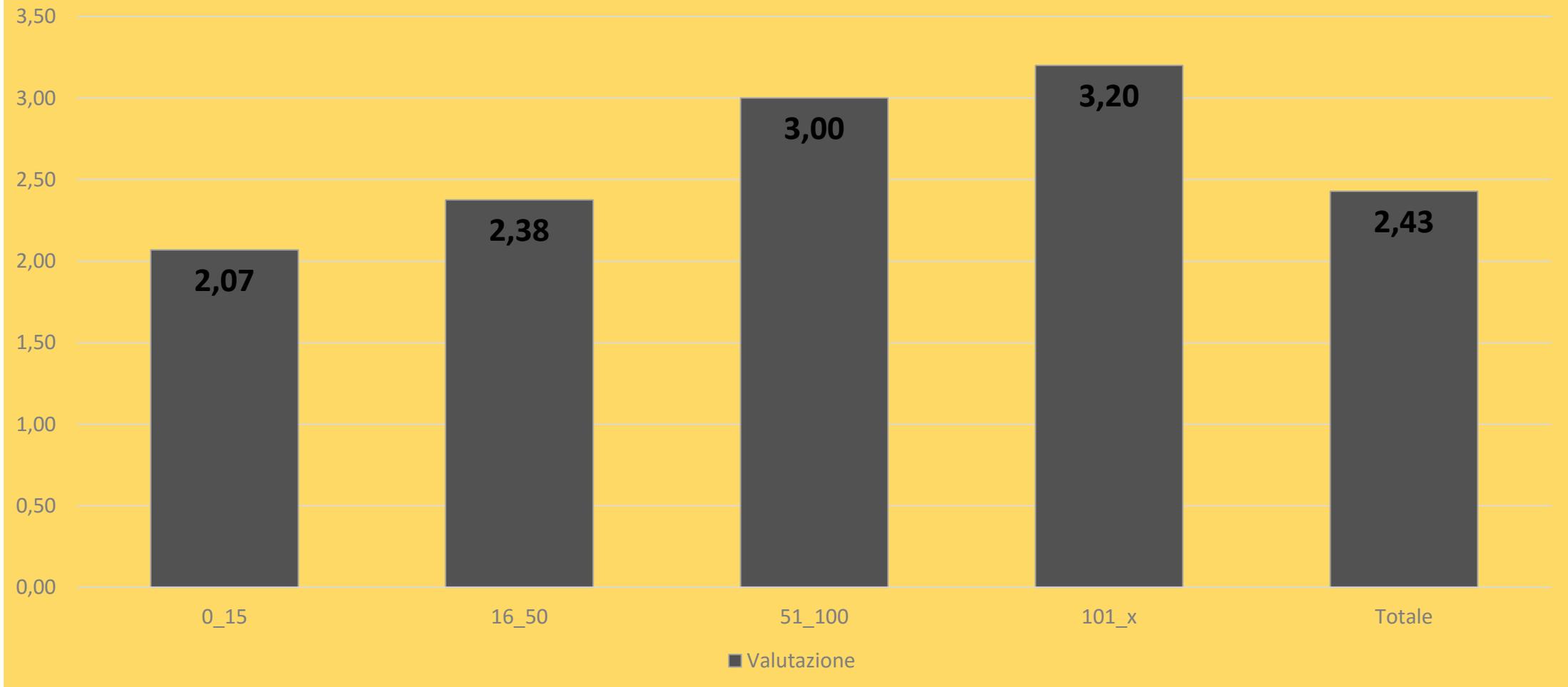
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
 E' disponibile presso l'azienda un **Business plan** almeno triennale?



Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda dispone di un sistema integrato di indicatori che confluiscono in un **rating aziendale complessivo**?



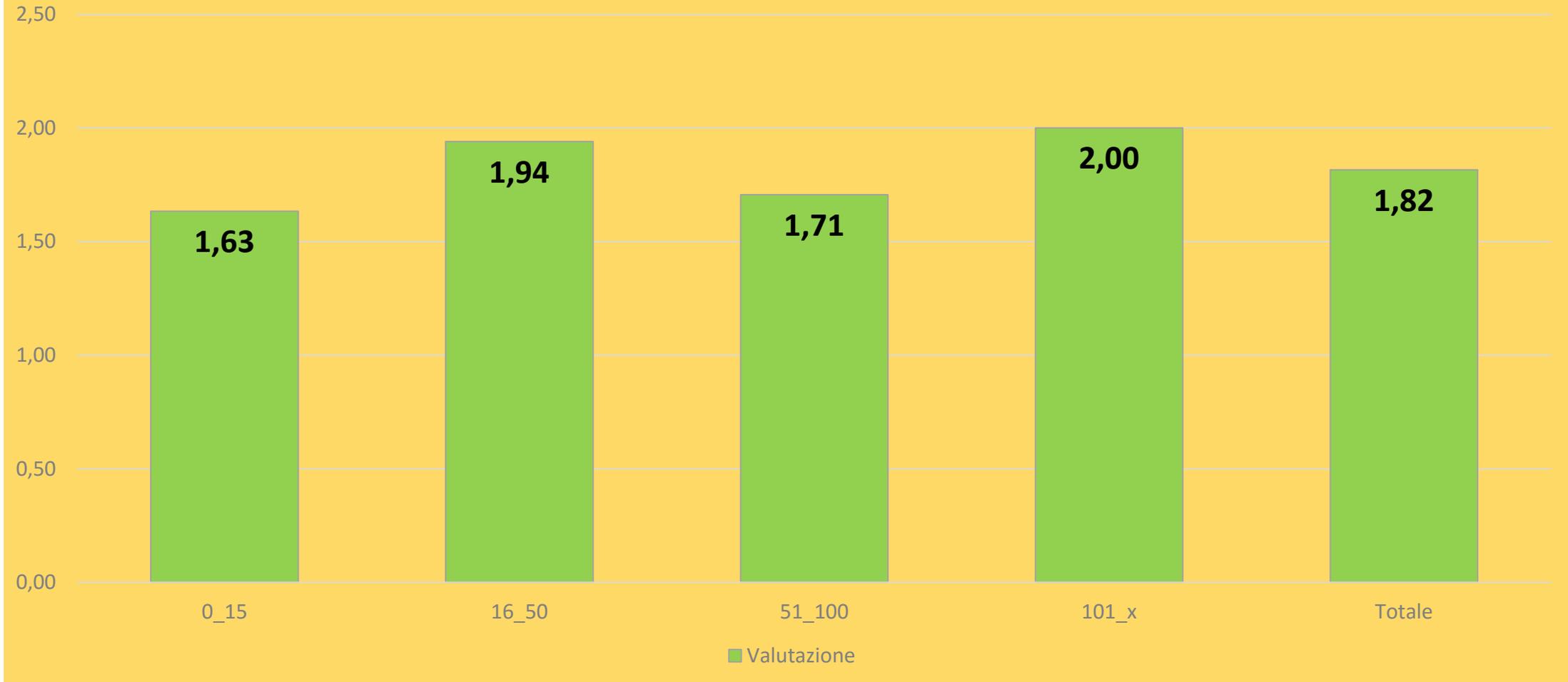
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda definisce i **rating di clienti, fornitori e concorrenti** e la gestione strutturata del credit management?

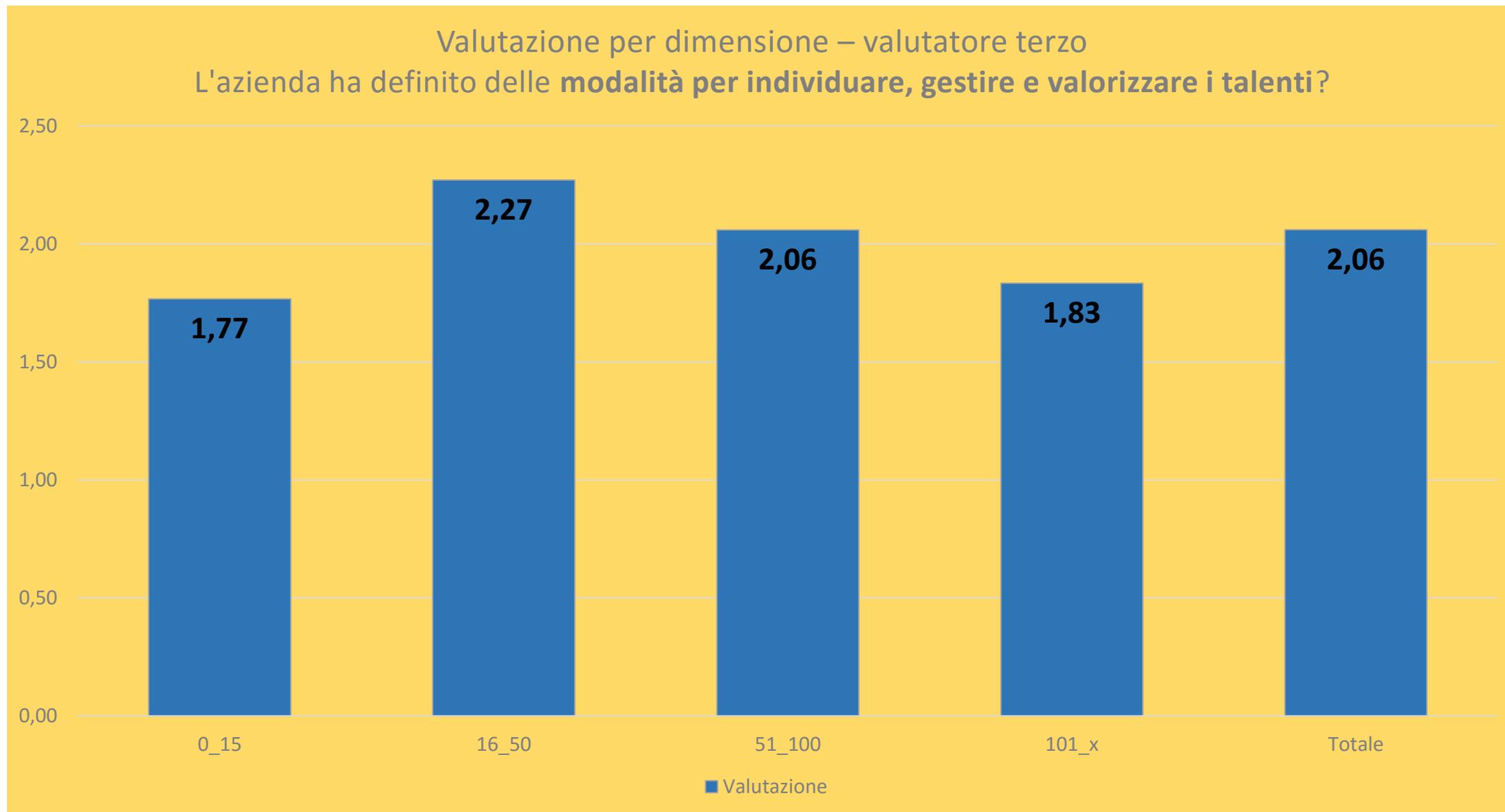


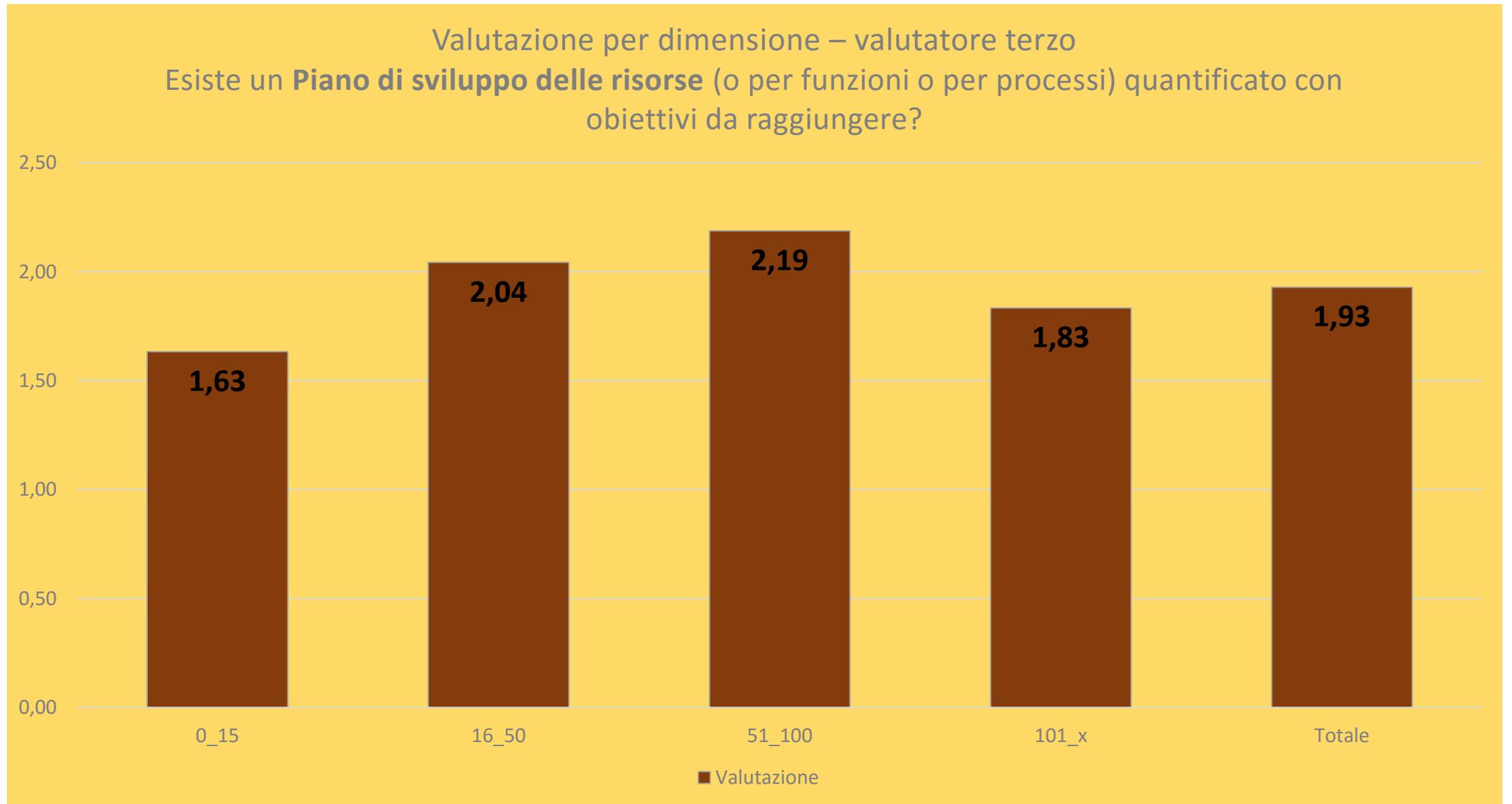
Le domande UMIQ-GRU

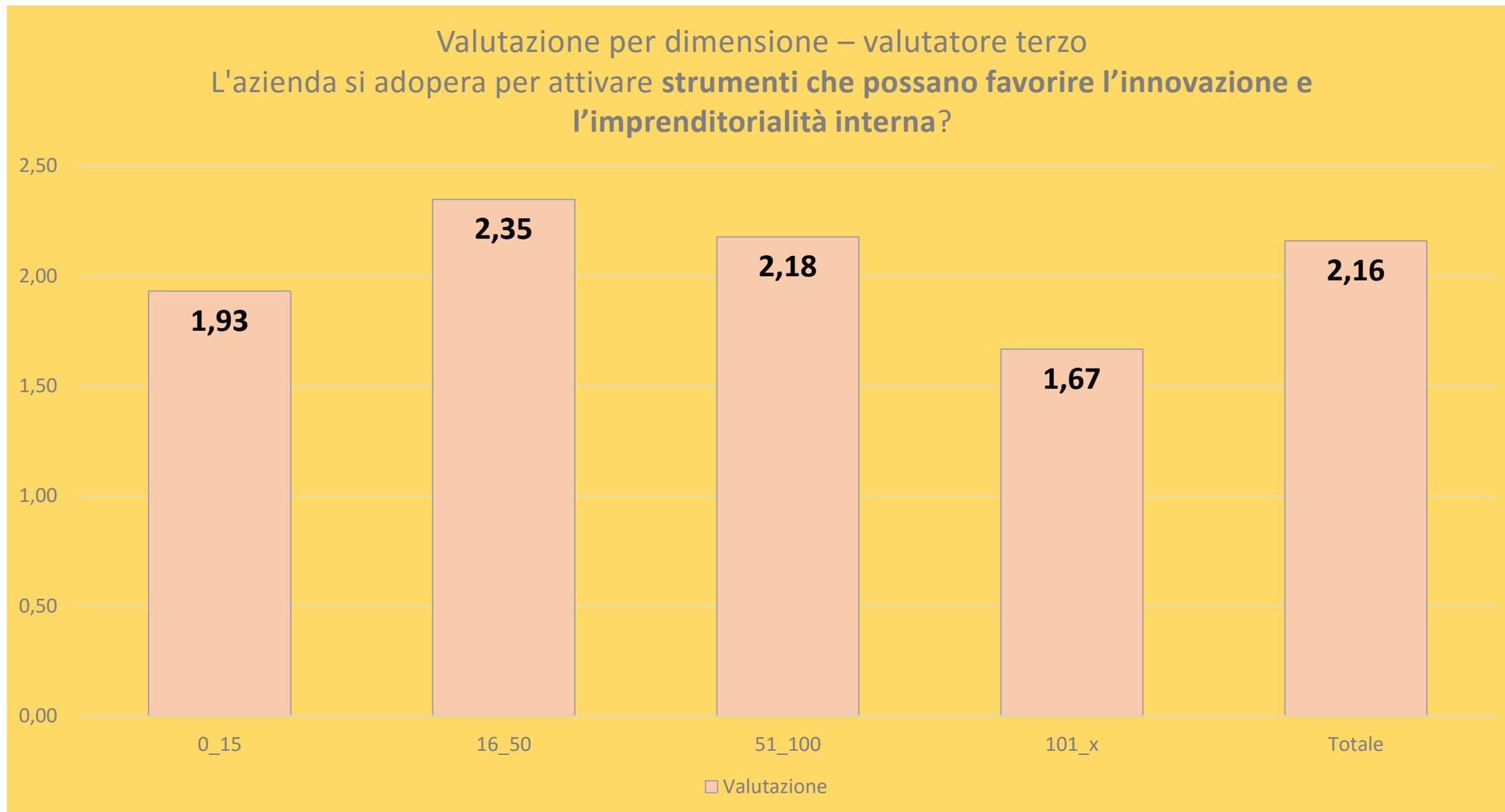
- L'azienda effettua periodicamente una **mappatura delle competenze** presenti **e dei fabbisogni** derivanti da eventuali iniziative strategiche programmate?
- L'azienda ha definito delle **modalità per individuare, gestire e valorizzare i talenti**?
- Esiste un **Piano di sviluppo delle risorse** (o per funzioni o per processi) quantificato con obiettivi da raggiungere?
- L'azienda si adopera per attivare **strumenti che possano favorire l'innovazione e l'imprenditorialità interna**?
- L'azienda ha un sistema per la **valutazione della produttività individuale e per area**?
- L'azienda ha definito **sistemi di carriera e premianti** coerenti con gli obiettivi di innovazione?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda effettua periodicamente una **mappatura delle competenze** presenti e dei
fabbisogni derivanti da eventuali iniziative strategiche programmate?

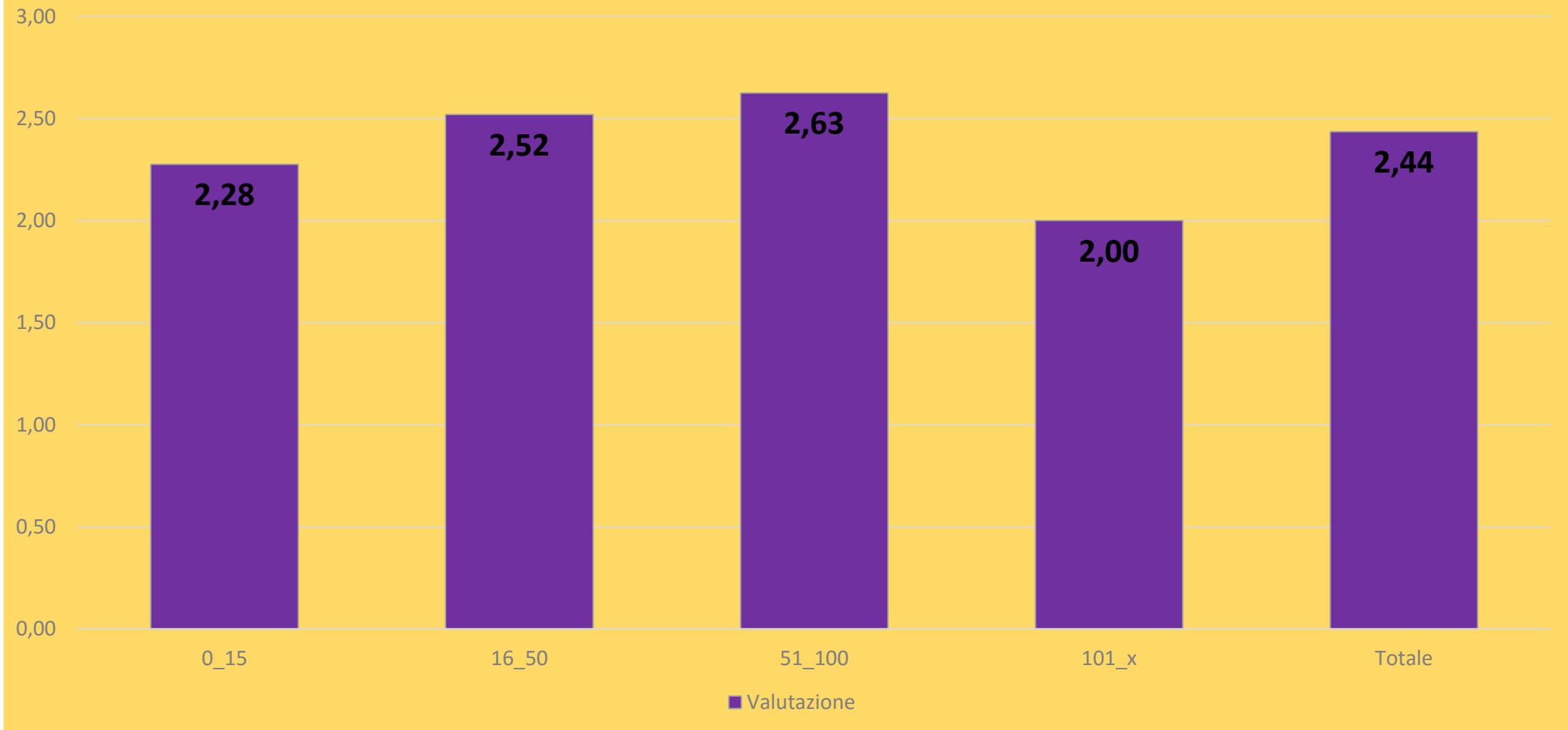




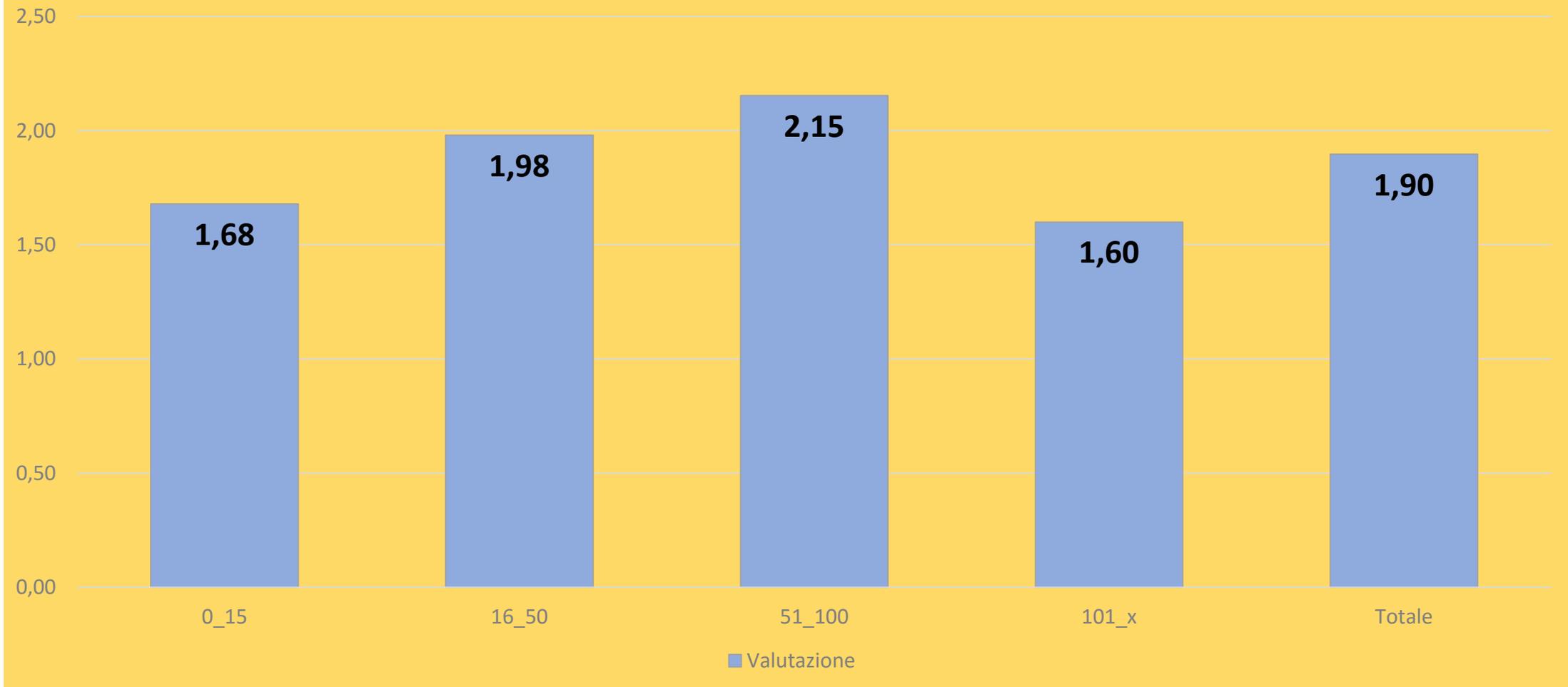




Valutazione per dimensione – valutatore terzo
 L'azienda ha un sistema per la **valutazione della produttività individuale e per area?**



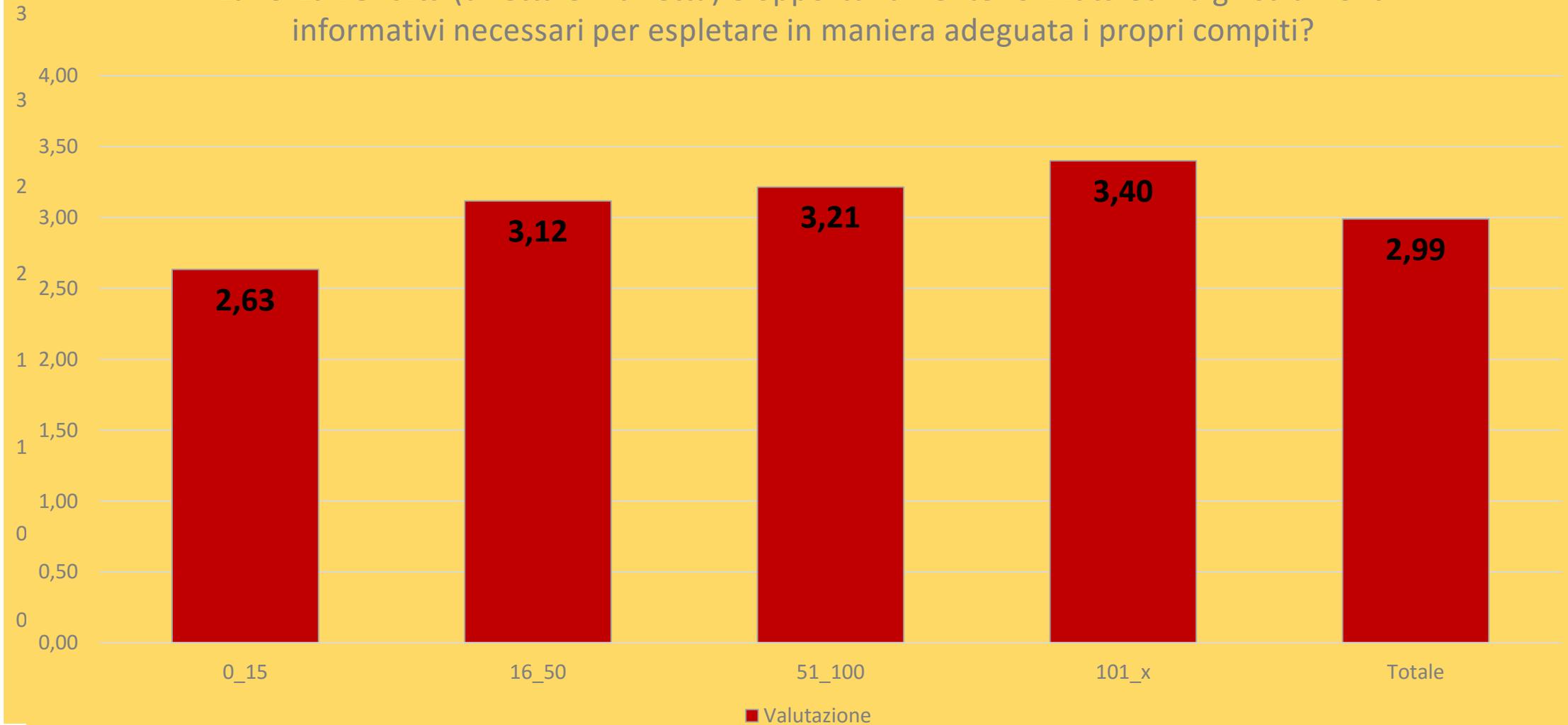
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda ha definito **sistemi di carriera e premianti** coerenti con gli obiettivi di
innovazione?



Le domande UMIQ-GMV

- La **forza vendita** (diretta e indiretta) è opportunamente **formata** ed ha gli strumenti informativi necessari per espletare in maniera adeguata i propri compiti?
- E' attivo un processo di verifica periodica della **customer satisfaction**?
- L'organizzazione può dimostrare di fornire le **risorse necessarie a soddisfare i requisiti cliente** individuati?
- Sono regolarmente **esaminati i cambiamenti delle condizioni di mercato** inclusa la competitività?
- I **risultati dell'attività commerciale** vengono **riesaminati** dalle funzioni interessate?
- Viene elaborato annualmente un **Business Plan** con orizzonte almeno triennale che **preveda la verifica delle vendite** e della competitività della propria offerta?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
La **forza vendita** (diretta e indiretta) è opportunamente **formata** ed ha gli strumenti informativi necessari per espletare in maniera adeguata i propri compiti?

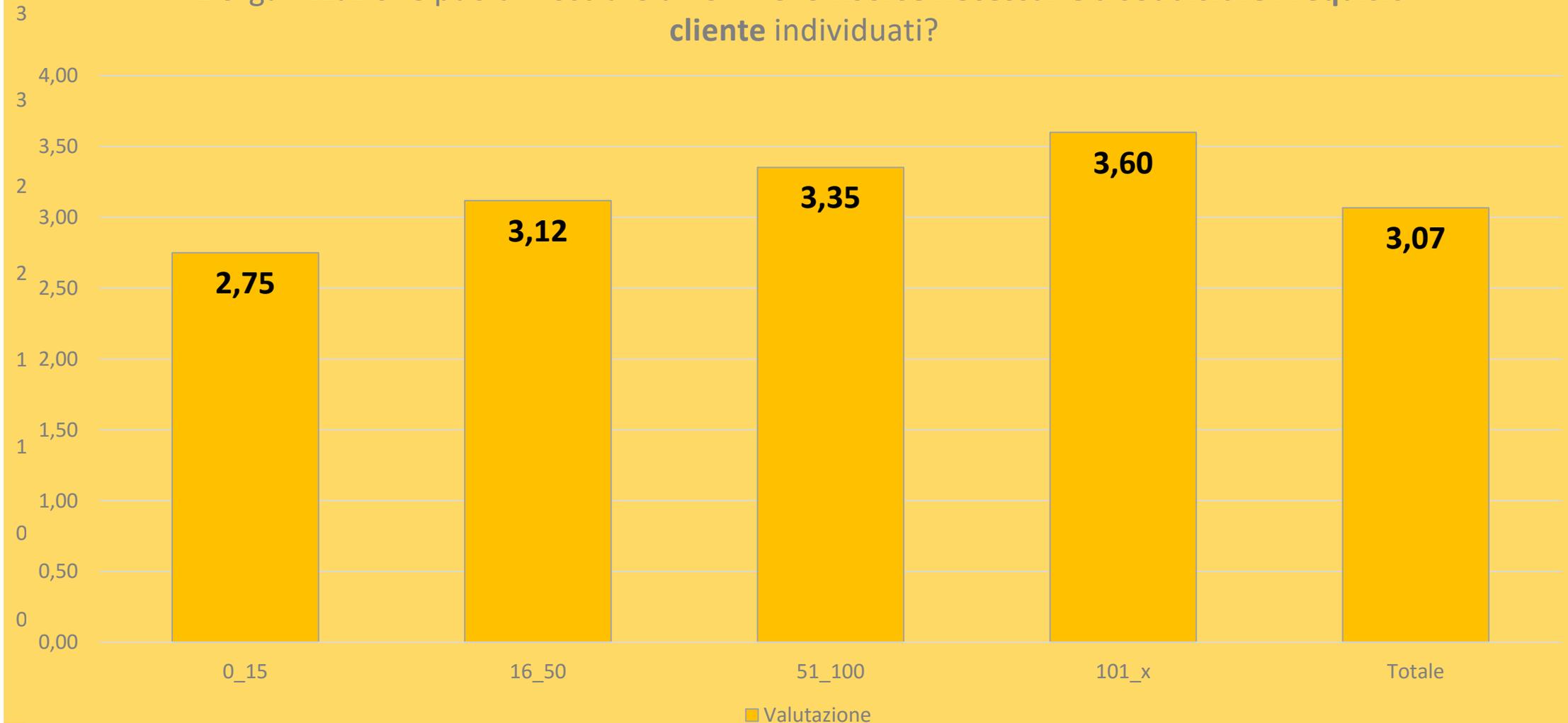


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

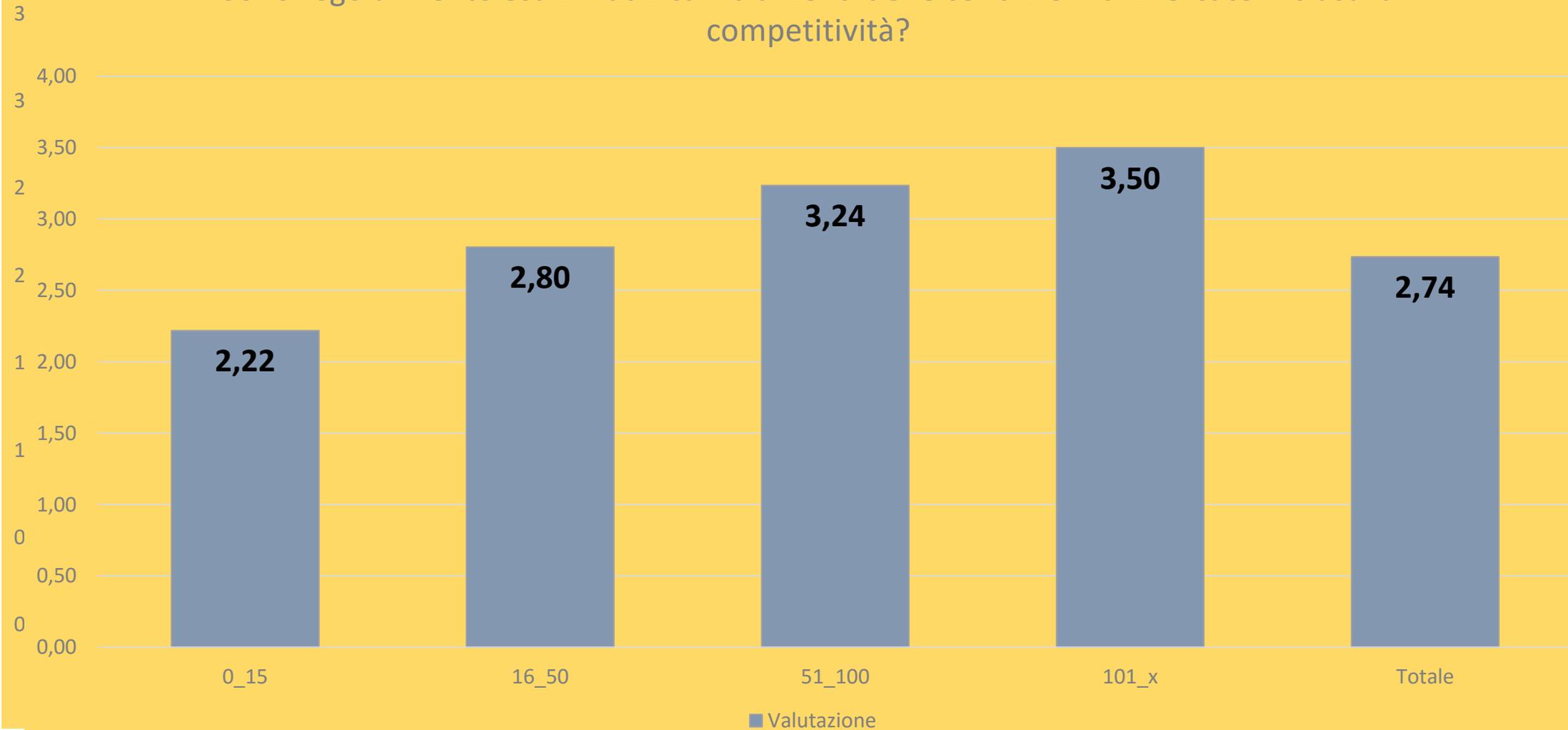
E' attivo un processo di verifica periodica della customer satisfaction?



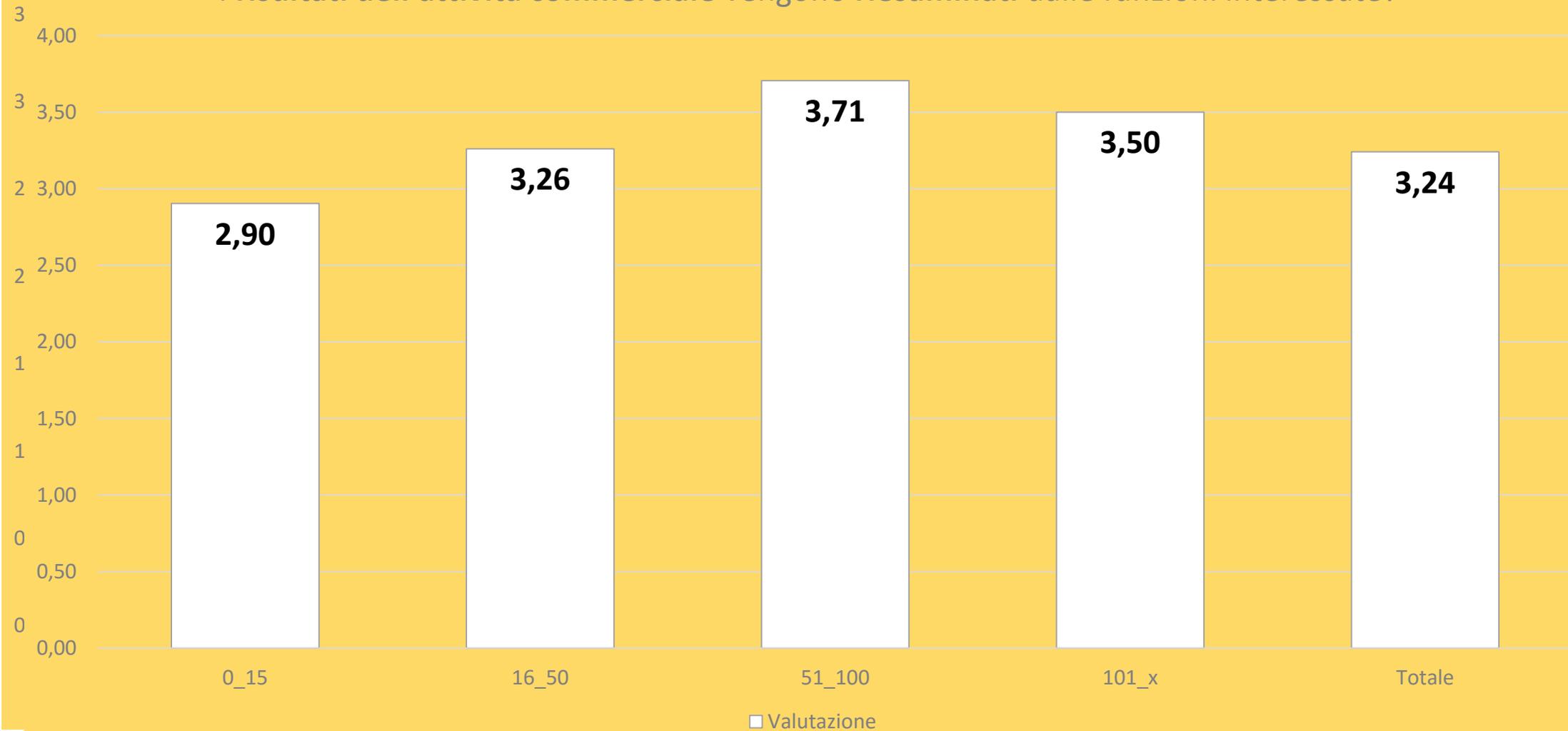
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'organizzazione può dimostrare di fornire le **risorse necessarie a soddisfare i requisiti cliente** individuati?



Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Sono regolarmente esaminati i cambiamenti delle condizioni di mercato inclusa la competitività?

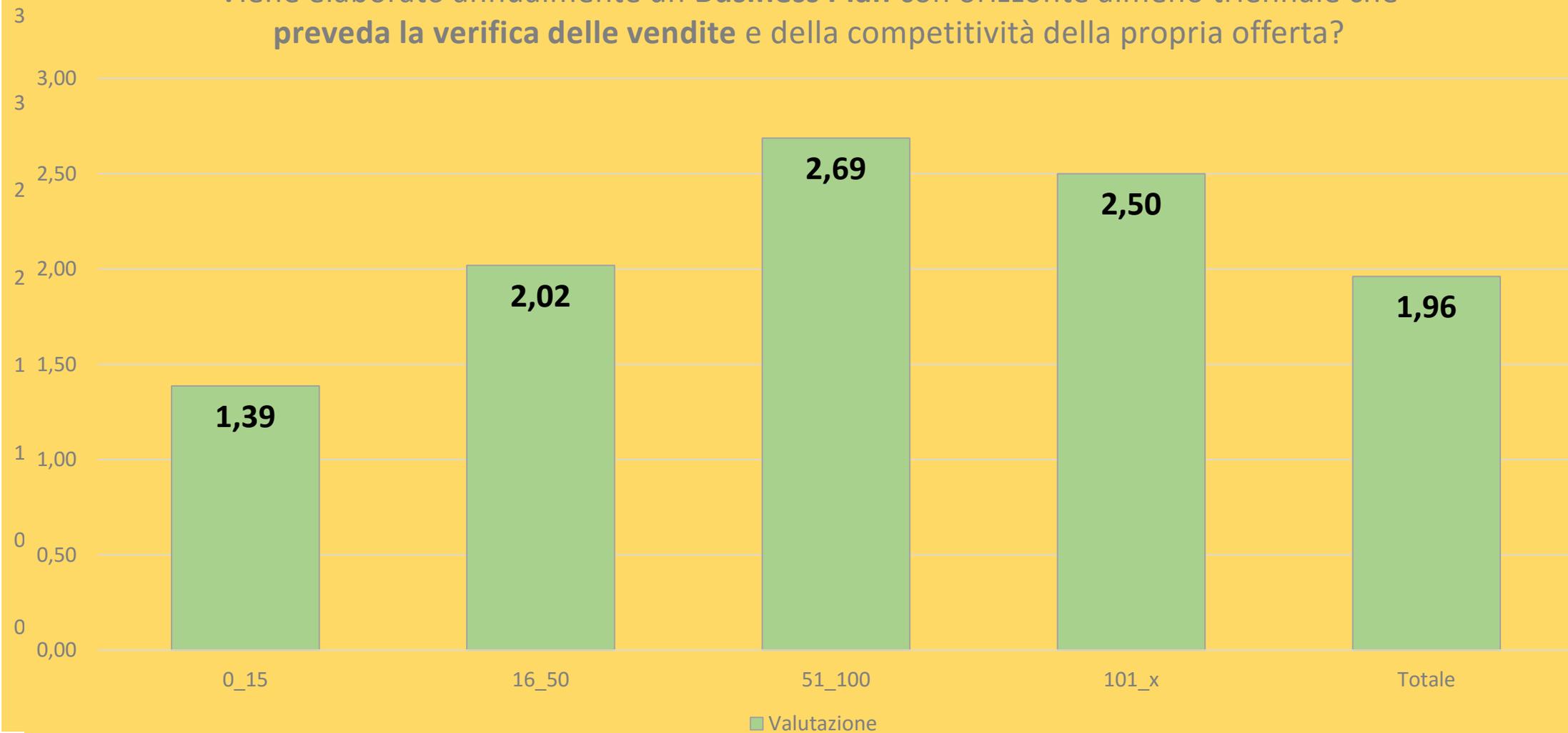


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
 I risultati dell'attività commerciale vengono riesaminati dalle funzioni interessate?



Valutazione per dimensione – valutatore terzo

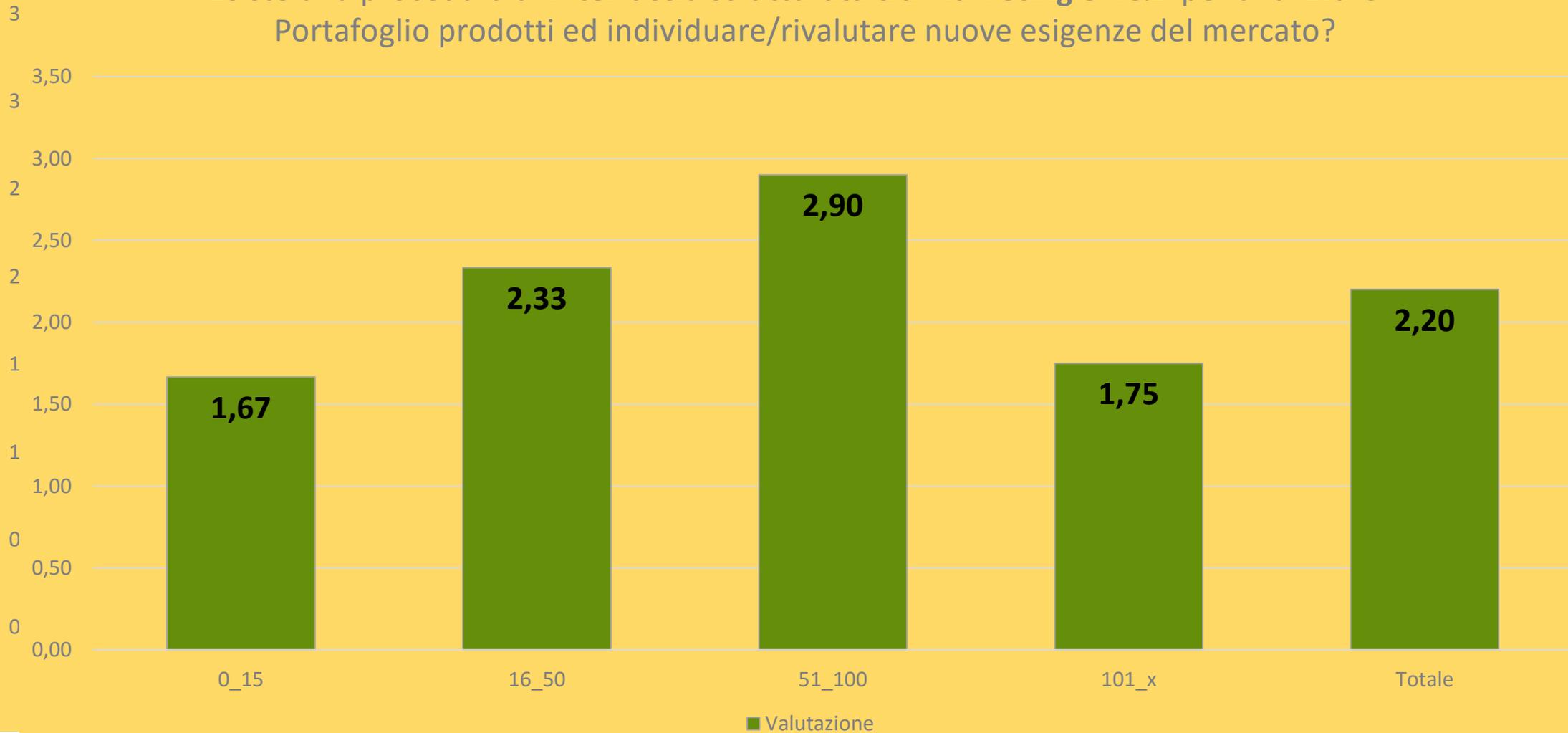
Viene elaborato annualmente un **Business Plan** con orizzonte almeno triennale che **preveda la verifica delle vendite** e della competitività della propria offerta?



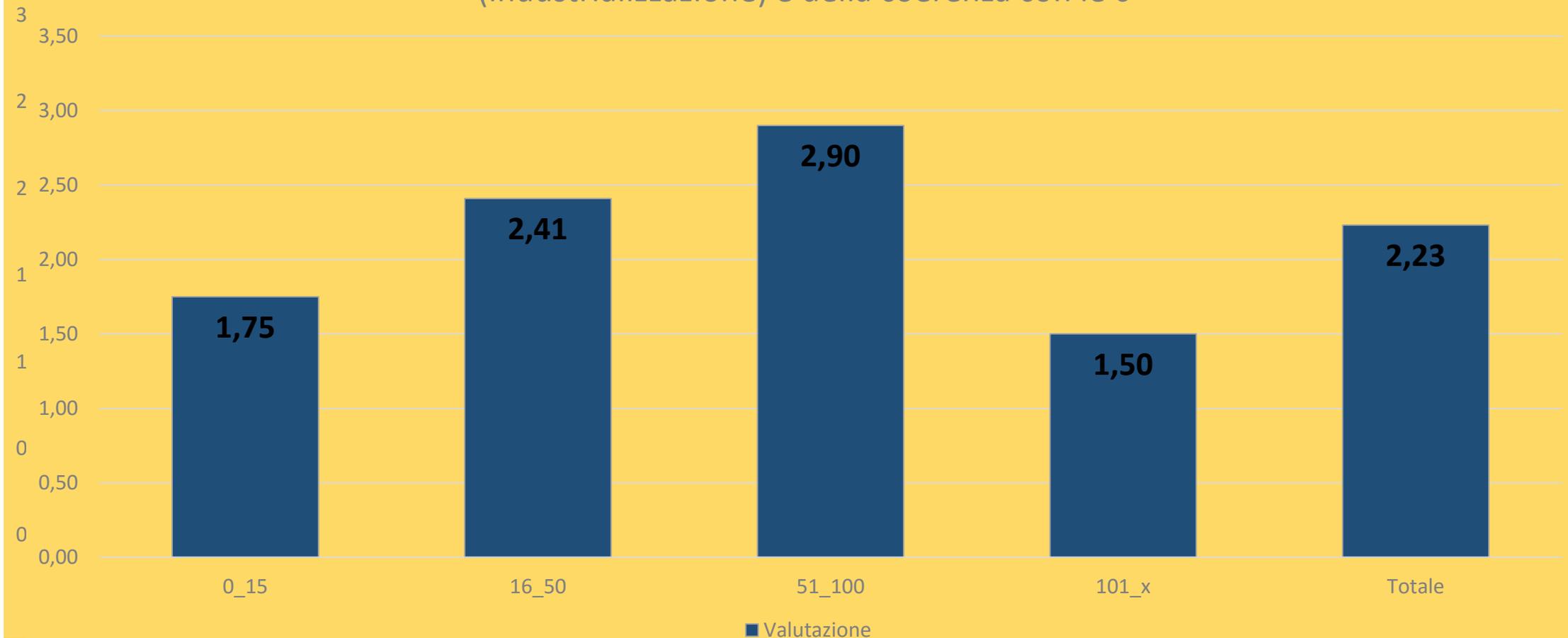
Le domande UMIQ-GPP

- Esiste una procedura di **interfaccia strutturata tra marketing e R&D** per analizzare il Portafoglio prodotti ed individuare/rivalutare nuove esigenze del mercato?
- Esiste una procedura di **interfaccia strutturata tra Marketing e Produzione/acquisti** per analizzare il Portafoglio prodotti sul fronte della economicità produttiva ?
- L'azienda **monitora** in modo sistematico il livello di ritorno degli investimenti, il **livello di originalità e innovazione** contenuta nel Portafoglio prodotti e gli eventuali rischi di obsolescenza dei prodotti immessi nel mercato?
- Esiste un **piano di sviluppo prodotti** pluriennale correlato al piano strategico aziendale?
- L'azienda adotta metodologie strutturate di **Project Management per la gestione del portafoglio progetti** (ad es. definizione di template stage and gate per il progetto, individuazione dei project manager)?
- Il piano di sviluppo prodotti e l'avvio di un nuovo prodotto prevedono **analisi economico finanziaria della redditività dei progetti** (es VAN)?
- I **fornitori sono attivamente coinvolti** nel processo di sviluppo prodotto?
- L'azienda adotta modalità sistematiche per la **tutela del know how e della proprietà intellettuale**?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Esiste una procedura di **interfaccia strutturata tra marketing e R&D** per analizzare il Portafoglio prodotti ed individuare/rivalutare nuove esigenze del mercato?

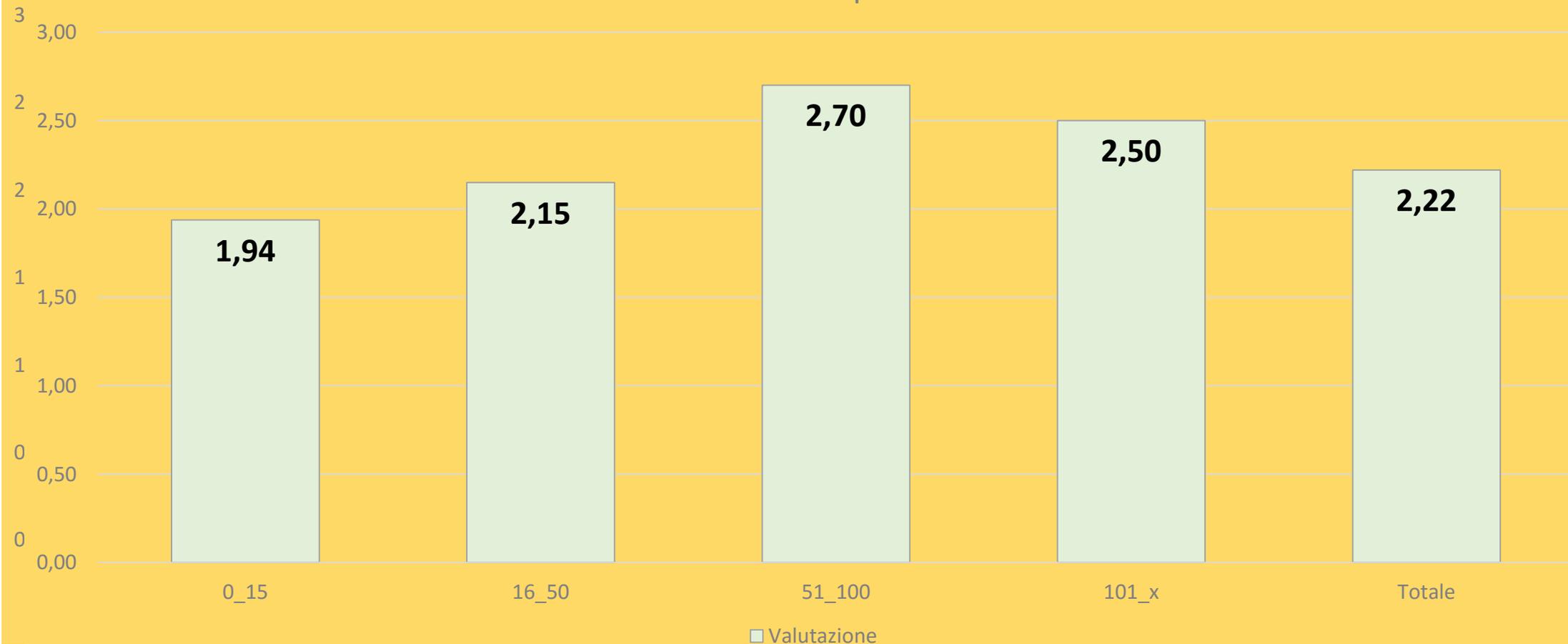


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Esiste una procedura di **interfaccia strutturata tra Marketing e Produzione/acquisti**
per analizzare il Portafoglio prodotti sul fronte della economicità produttiva
(industrializzazione) e della coerenza con le c

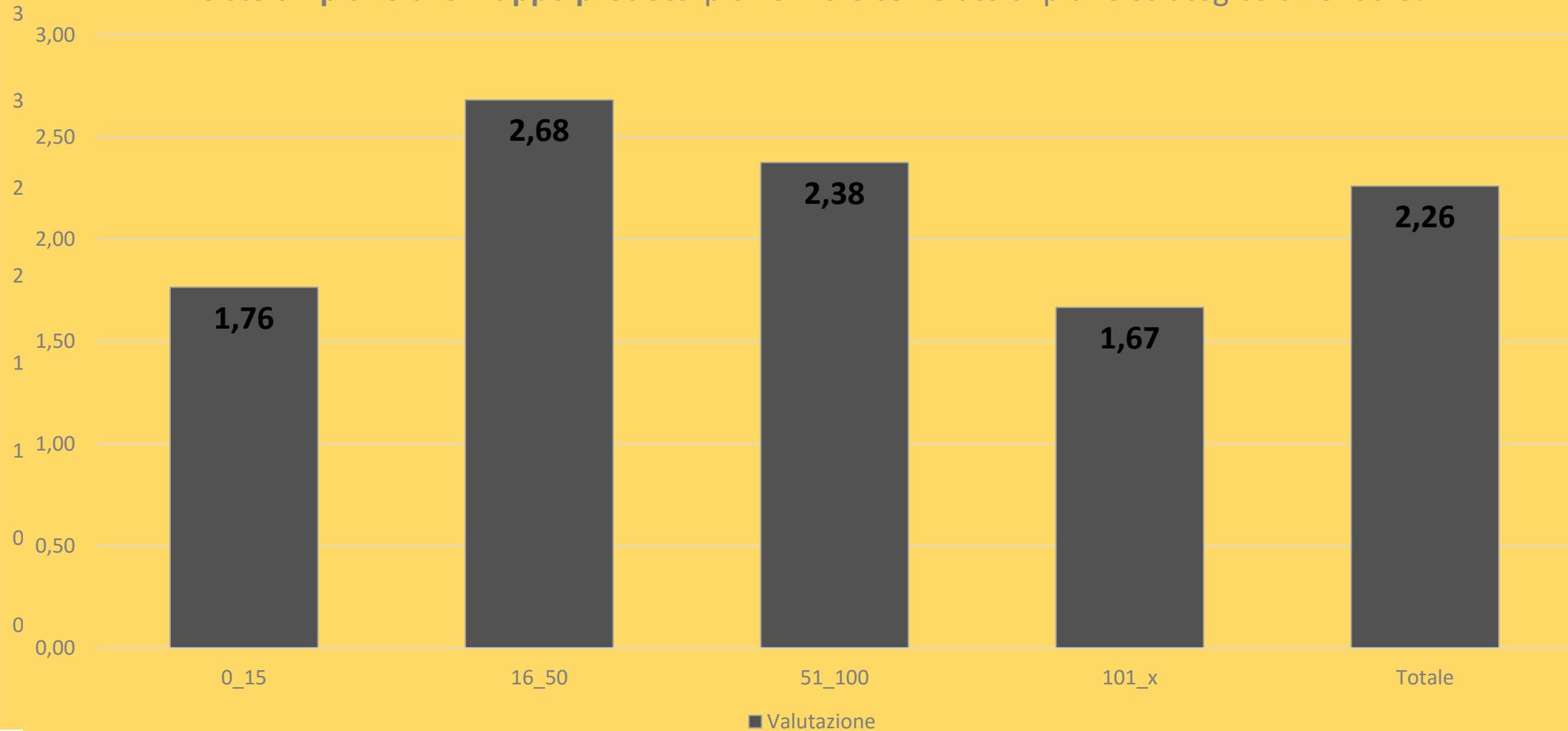


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda **monitora** in modo sistematico il livello di ritorno degli investimenti, il **livello di originalità e innovazione** contenuta nel Portafoglio prodotti e gli eventuali rischi di obsolescenza dei prodotti im

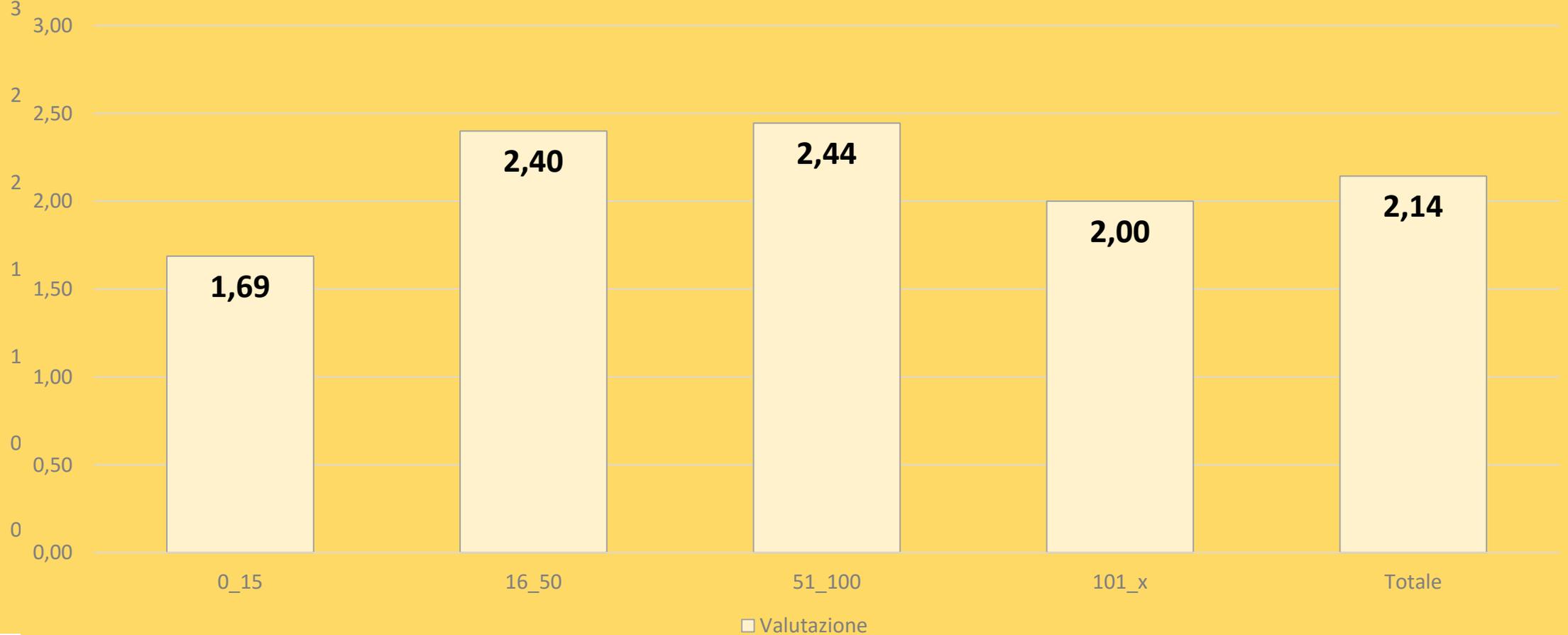


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Esiste un **piano di sviluppo prodotti** pluriennale correlato al piano strategico aziendale?

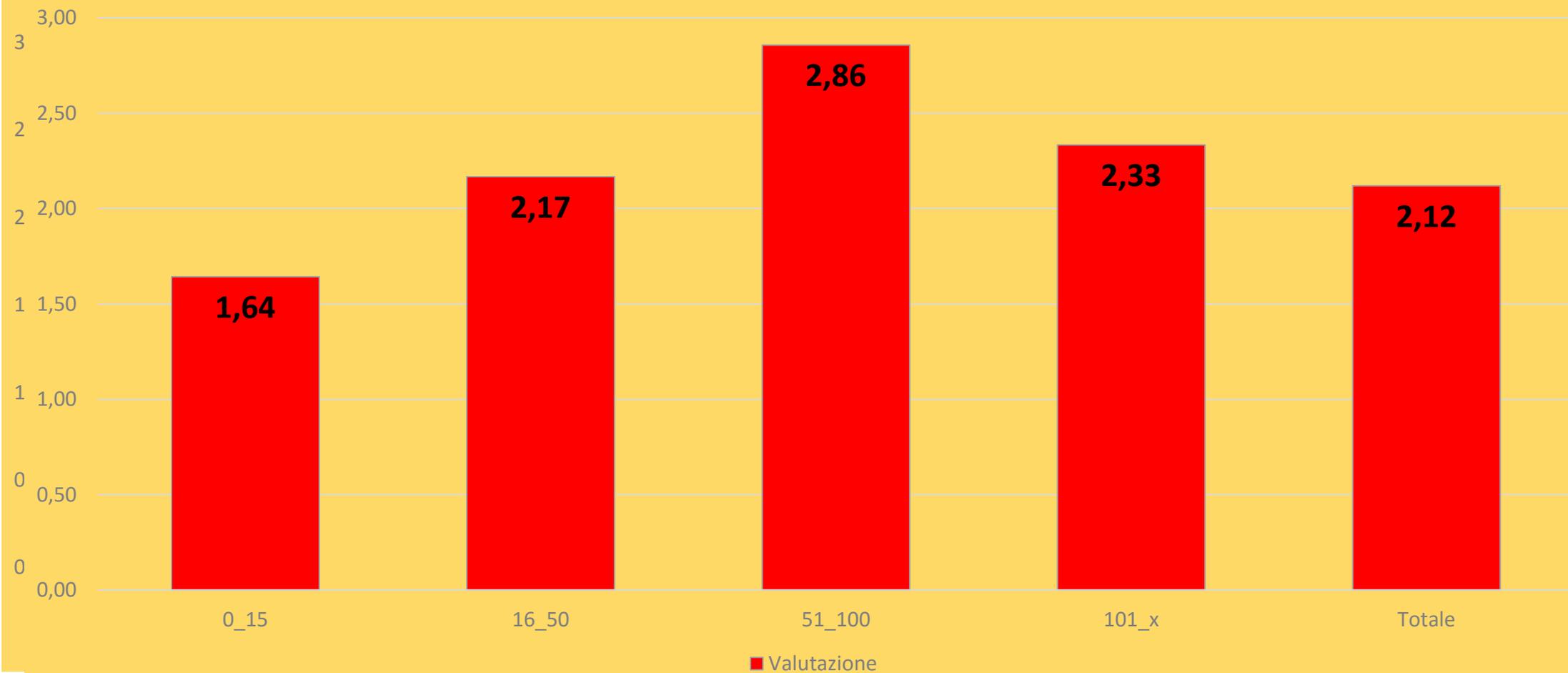


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

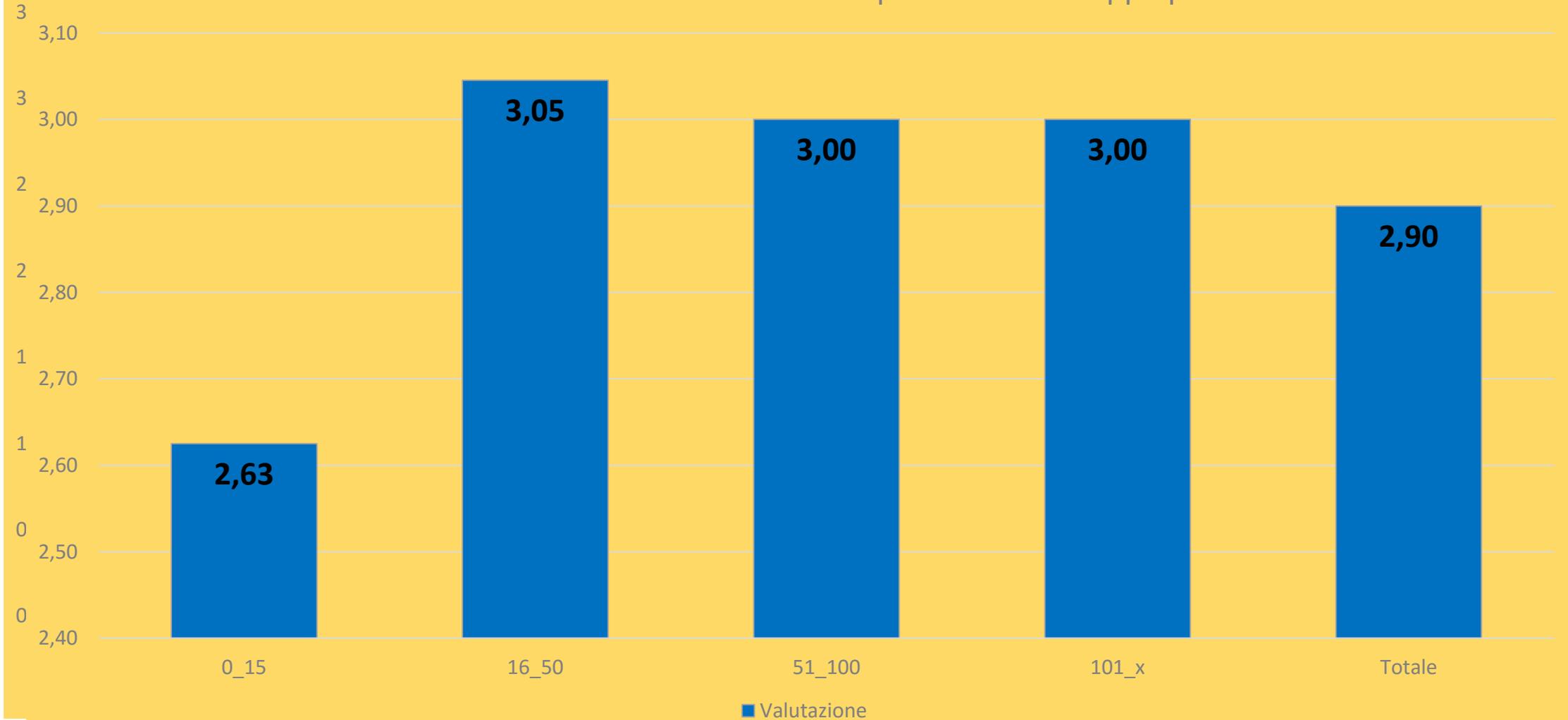
L'azienda adotta metodologie strutturate di **Project Management per la gestione del portafoglio progetti** (ad es. definizione di template stage and gate per il progetto, individuazione dei project manager)?



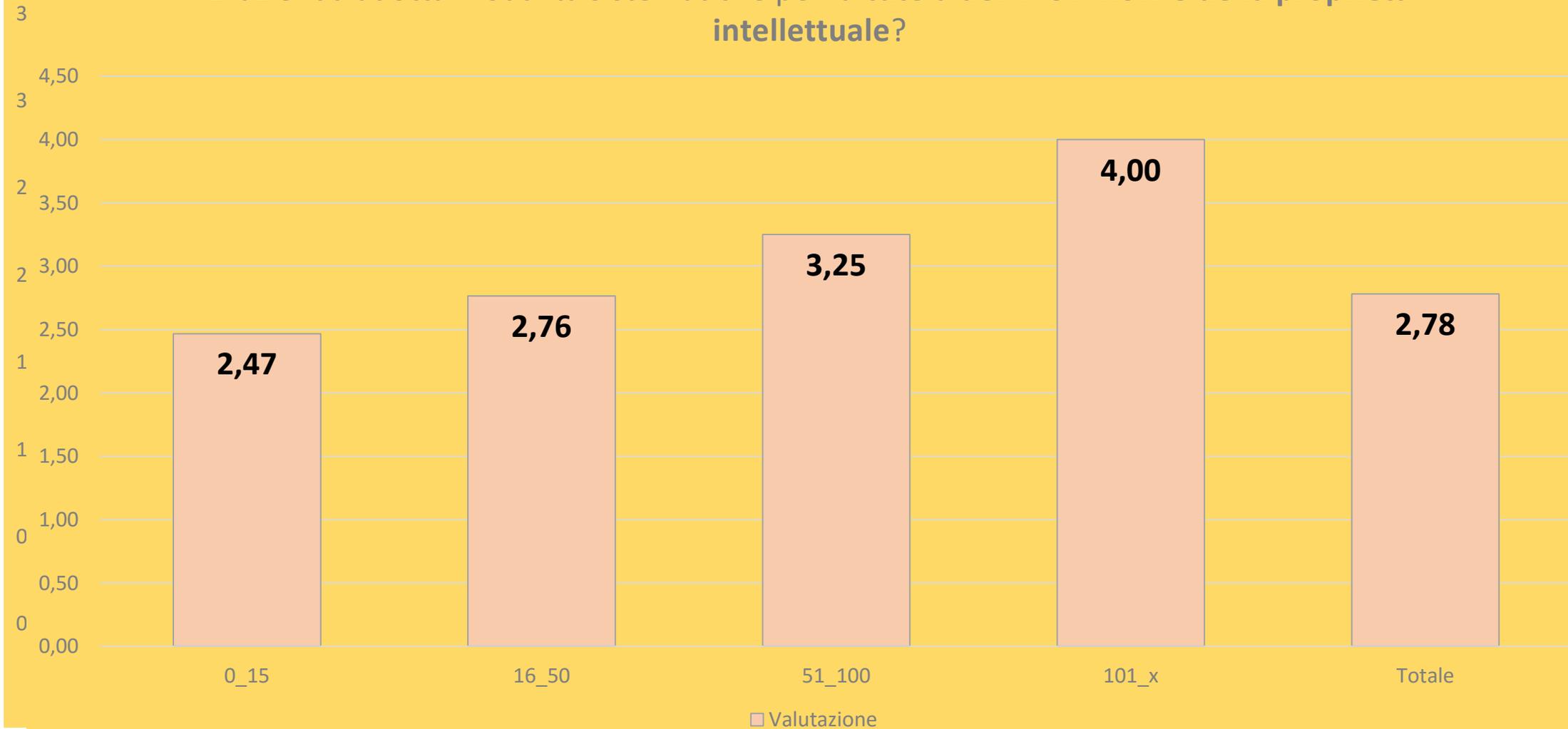
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Il piano di sviluppo prodotti e l'avvio di un nuovo prodotto prevedono **analisi economico finanziaria della redditività dei progetti (es VAN)?**



Valutazione per dimensione – valutatore terzo I fornitori sono attivamente coinvolti nel processo di sviluppo prodotto?



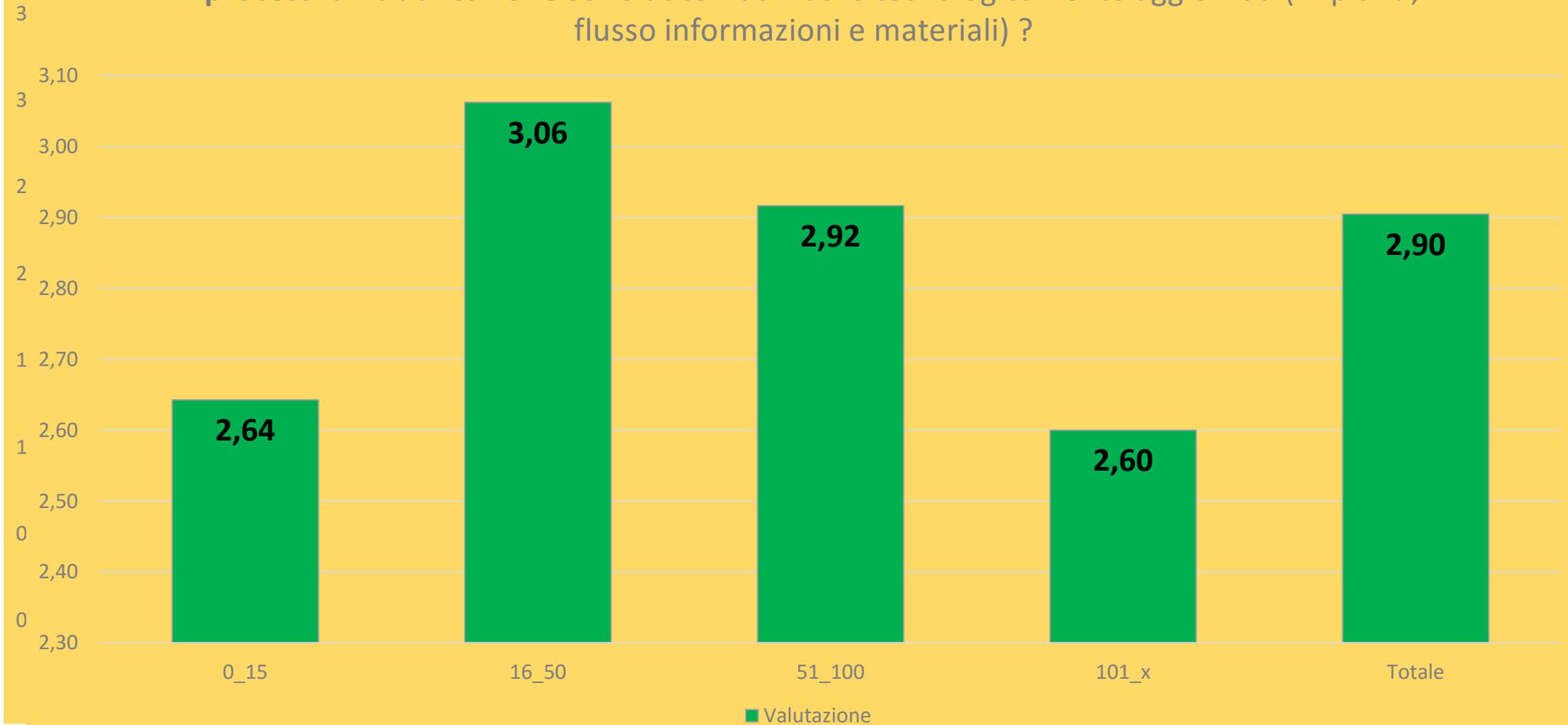
Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda adotta modalità sistematiche per la tutela del know how e della proprietà intellettuale?



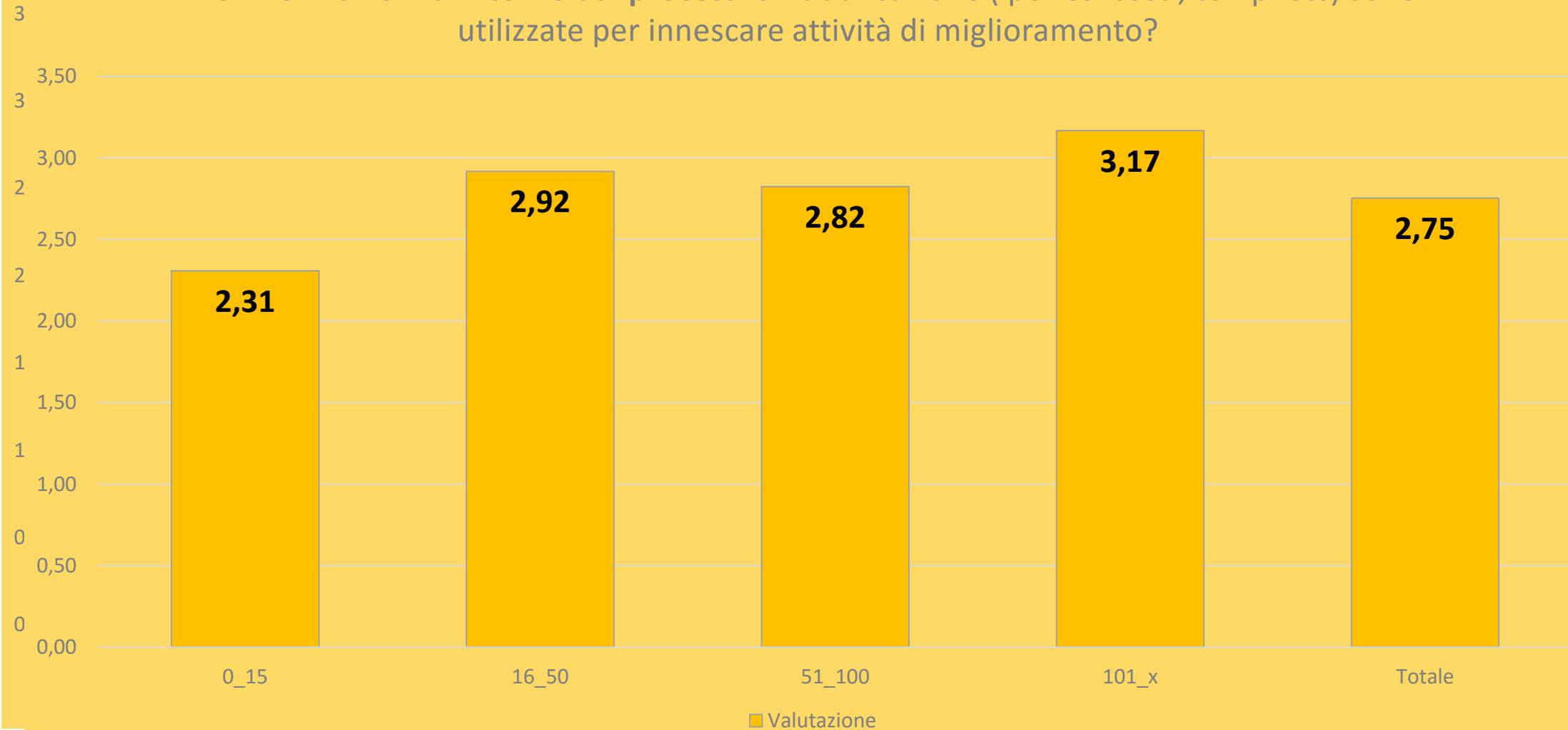
Le domande UMIQ-GO

- I **processi di fabbricazione sono automatizzati** e tecnologicamente aggiornati (impianti, flusso informazioni e materiali) ?
- Le **informazioni di ritorno dai processi** di fabbricazione (per es. costi, tempi etc) sono utilizzate per innescare attività di miglioramento?
- Si effettua una **valutazione dei fornitori** che tiene conto: dei rischi correlati ai prodotti servizi acquistati, della periodicità, dei dati di ritorno anche di audit e prevede azioni di correzione e miglioramento strutturate?
- L'azienda adotta **metodologie lean** per: la velocizzazione dei flussi , la massimizzazione dell'efficienza produttiva e la riduzione degli sprechi, il corretto dimensionamento delle scorte , l'incremento della flessibilità, la gestione "visual" della fabbrica?
- Le **interfacce** tra funzioni (es: produzione - vendite, produzione - sviluppo prodotto) sono **presidiate** con regole chiare, condivise e documentate?
- L'azienda **misura i propri livelli di servizio** fornito al cliente (tempi di erogazione, consegne)?

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
I processi di fabbricazione sono automatizzati e tecnologicamente aggiornati (impianti, flusso informazioni e materiali) ?

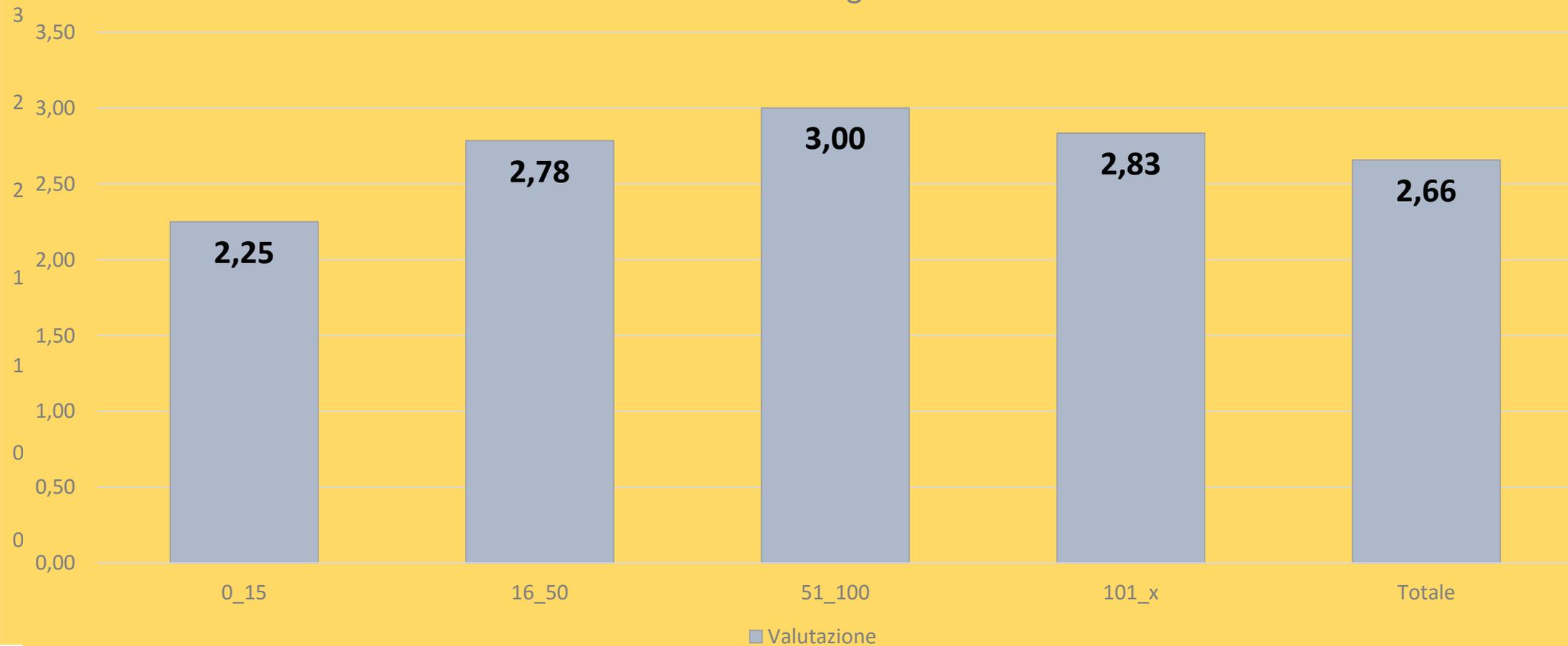


Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Le informazioni di ritorno dai processi di fabbricazione (per es. costi, tempi etc) sono utilizzate per innescare attività di miglioramento?



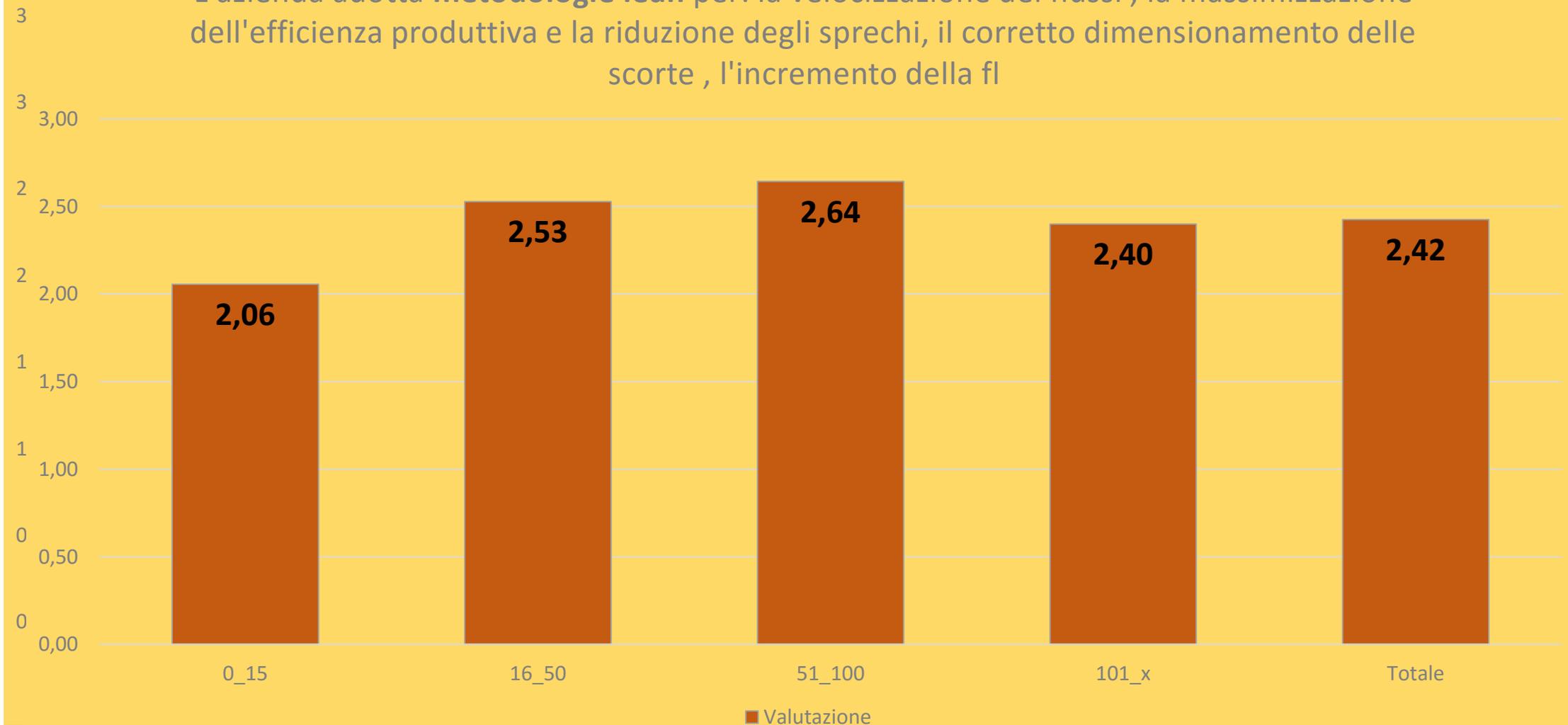
Valutazione per dimensione – valutatore terzo

Si effettua una **valutazione dei fornitori** che tiene conto: dei rischi correlati ai prodotti servizi acquistati, della periodicità, dei dati di ritorno anche di audit e prevede azioni di correzione e miglioramen

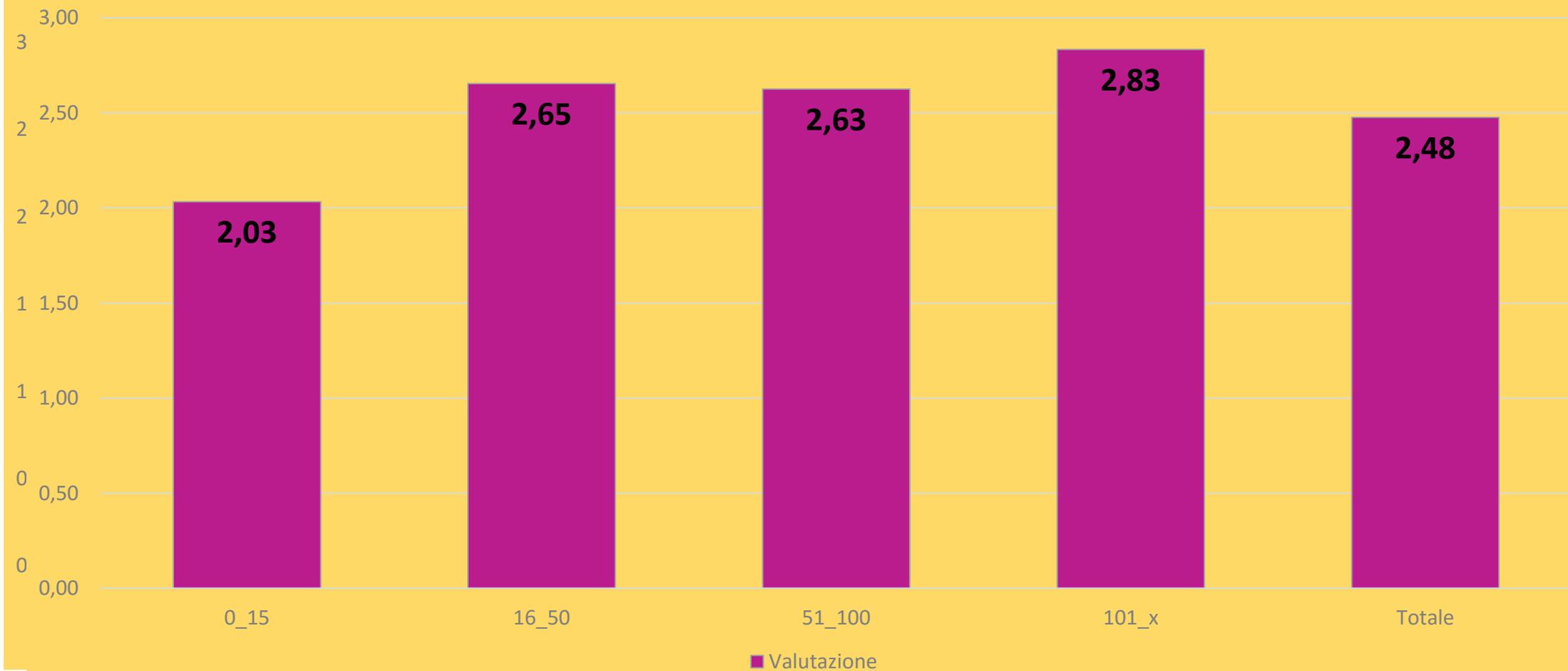


Valutazione per dimensione – valutatore terzo

L'azienda adotta **metodologie lean** per: la velocizzazione dei flussi , la massimizzazione dell'efficienza produttiva e la riduzione degli sprechi, il corretto dimensionamento delle scorte , l'incremento della fl



Valutazione per dimensione – valutatore terzo
Le **interfacce** tra funzioni (es: produzione - vendite, produzione - sviluppo prodotto) sono **presidiate** con regole chiare, condivise e documentate?



2,66
3,15
3,25
3,33
3,03

Valutazione per dimensione – valutatore terzo
L'azienda misura i propri livelli di servizio fornito al cliente (tempi di erogazione, consegne)?

