

LA STRATEGIA DEL GRUPPO

Come Gruppo Ciemme ed Abas Business Solutions Italia fanno Impresa

QUALITA'

Per raggiungere quanto indicato nella missione aziendale sono fondamentali i seguenti elementi, basi necessarie per garantire la sopravvivenza e il buon funzionamento aziendale, in uno scenario altamente competitivo come quello in cui oggi si opera.

- **Motivazione nel raggiungere gli obiettivi** - a tutti i livelli aziendali, ognuno nelle proprie funzioni.
- **Organizzazione** - per tutte le attività aziendali e in ogni area aziendale.
- **Squadra** - il lavoro di gruppo rende l'azione aziendale più fluida, efficace, veloce e completa.
- **Tempestività ed efficacia decisionale** - flessibilità e concretezza in ogni decisione.
- **Chiarezza e rispetto delle regole e delle strategie verbali e scritte** - per evitare incomprensioni ed inefficienze.
- **Formazione e informazione** - per tutti i dipendenti, a tutti i livelli.
- **Miglioramento continuo** - interno, presso clienti e fornitori, tramite appositi strumenti gestionali.
- **Ordine, pulizia, razionalizzazione** - sono elementi necessari per lavorare in un ambiente di qualità.

STRATEGIA - Forte e condivisa.

Obiettivo: riferimento tecnologico nelle nostre specifiche competenze

- Strategia chiara e pianificata.
- Qualità in tutto ciò che si fa.
- L'azienda deve muoversi all'unisono.
- Prevenzione.
- Essere raffinati, precisi e innovativi.
- Controllo e gestione manageriale.
- Ambienti di lavoro belli e accoglienti.
- Grinta e passione.
- Caccia agli sprechi in tutte le aree.
- Ascolto del mercato.
- Obiettivi ambiziosi ma raggiungibili.
- Cambiamento continuo e velocità.
- Rispetto dell'ambiente e sicurezza.
- Etica e professionalità.

RISORSE UMANE – Motivate, preparate e che lavorano in squadra

- Consapevolezza e autorevolezza.
- Spirito di squadra e coinvolgimento.
- Aggressione al problema e lavoro per obiettivi.
- Pianificazione continua.
- Meritocrazia.
- Disciplina.
- Mai arrendersi.
- Spirito del vincitore.
- Responsabilità.
- Formazione e preparazione.
- Condivisione dei risultati.
- Indipendenza e spirito imprenditoriale.
- Concentrazione 24 ore al giorno.
- Delega.
- Rispetto delle persone.
- Attenzione sociale.
- Mantenere le promesse.

OPERATIVITA' – Rapida, economica e di qualità

- Caccia agli sprechi.
- Fornitori come partner.
- Qualità di prodotto.
- Qualità di servizio.
- Qualità di comunicazione.



Il cliente è sovrano.

Essere consulenti dei clienti.

Chiarezza, precisione, puntualità e velocità.

*Consapevolezza di rappresentare
l'azienda per il cliente.*

*Ogni nostro errore è un errore
che arriva al cliente.*

Essere responsabili.

Calderara di Reno (BO),

La Direzione
Luca Ferri
CEO Gruppo Ciemme Srl e Abas Business Solutions Italia Srl

Il Collaboratore
.....



Abas Business Solutions Italia Srl
Gruppo Ciemme Srl

LA CARTA DEI VALORI DEL GRUPPO

Tutti, all'interno del Gruppo, a partire dalla Direzione, devono rispettare i valori indicati in questa Carta. Devono divulgarli e verificare che siano compresi ed applicati, raccogliendo e sviluppando i suggerimenti che arrivano dai collaboratori. Ogni responsabile di area deve attivarsi e promuovere con continuità iniziative autonome che vadano nella direzione indicata dalla Carta dei Valori.

VISIONE

Il gruppo è una squadra di persone con competenze diverse e complementari, che deve proporsi e svilupparsi come società di riferimento nel mercato dell' ICT.

MISSIONE

Attraverso il nostro impegno quotidiano il cliente ci riconosce come partner responsabile.

DIREZIONE

La Direzione deve garantire la strategia aziendale con una visione almeno triennale assumendosi la responsabilità della missione, della visione e dei valori aziendali. Delegare, pianificare e controllare le attività strategiche e coordinarle, sapendo che il gruppo fonda il successo sulla qualità, l'innovazione e il livello di servizio e che ha nell'eccellenza l'obiettivo primario.

- Onestà, trasparenza, etica, spirito imprenditoriale e sociale.
- Attenzione e rispetto per l'ambiente.
- Assumersi responsabilità, delegare, dare la possibilità ai collaboratori di "lasciare il segno".
- Valorizzare le risorse umane ma anche il metodo e la disciplina.
- Ispirare e promuovere un clima di eccellenza.
- Dare sicurezza ai collaboratori e favorire un clima di concentrazione, di forte orientamento al risultato ma al contempo sereno e semplice.
- Pianificare sempre – ogni giorno – ogni attività di breve oltre che di lungo periodo.
- Divulgare la cultura della pianificazione e della gestione del tempo.
- Dare la caccia agli sprechi in tutte le aree aziendali.
- Esprimere autorevolezza e non autoritarismo.
- Affrontare immediatamente i problemi con azioni tampone ma sempre seguita da azioni correttive.
- Avere propensione al cambiamento e all'innovazione senza mai perdere di vista i valori.

ACQUISTI

Garantire la continua performance in primo luogo della qualità delle forniture, in secondo luogo del livello di servizio e dei tempi di consegna, in terzo luogo dei costi, considerando il fornitore come un partner fondamentale dell'azienda. Coinvolgimento e partnership con i fornitori. Se noi vinciamo anche loro devono vincere. Pochi fornitori fidelizzati, motivati e coinvolti nella gestione e nella crescita. I fornitori devono essere trattati come clienti.

AMMINISTRAZIONE, CONTABILITA' E CONTROLLO

Monitorare, prevenire e gestire i dati e le informazioni per garantire il corretto andamento economico e finanziario. Il budget, il forecast, il controllo mensile e la verifica finanziaria settimanale e mensile sono i pilastri della gestione, della previsione e del controllo, quindi le fondamenta per garantire la gestione del Gruppo.

L'amministrazione ha il compito di garantire all'azienda e a tutti i partner (clienti e fornitori) la puntualità, la correttezza dei dati e delle informazioni, nel rispetto delle leggi vigenti e delle procedure aziendali.

Onestà, fedeltà, autorevolezza, puntualità, precisione, obiettivi, prevenzione, sistematicità e puntiglio in relazione a dati e procedure. Verso i fornitori (di materiali, consulenza e servizi): onestà, puntualità tassativa nei pagamenti, monitoraggio dell'andamento. Verso i clienti: onestà, precisione e trasparenza, puntualità in caso di insolvenza, orientamento e rispetto del cliente.

COMMERCIALE E MARKETING

Il cliente è sovrano. Consapevolezza delle proprie attività e del cliente grazie all'esperienza e agli strumenti tecnici di analisi. Sviluppo di una strategia formalizzata e preventiva (non di emergenza e recupero). Pianificazione, alto rendimento, velocità e aggressione del mercato. Professionalità, preparazione tecnica e di vendita. Lavoro di squadra: è solo la squadra che vince. Il nemico è la concorrenza e nessun altro. Essere il consulente del cliente. Imperatività nel raggiungere i budget assegnati. Prevenire in modo formalizzato e non istintivo, gestire e comunicare i bisogni e le aspettative dei clienti oltre che la loro soddisfazione o insoddisfazione. Monitorare la concorrenza e superarla.

REPARTO TECNICO

Produrre molto ma soprattutto bene. Le procedure possono essere sempre migliorate e cambiate, ma mai non rispettate. Il cliente è sovrano. Pianificazione delle attività e prevenzione. Quando un collaboratore o un collega sbagliano, spesso noi stessi non siamo stati in grado di prevenire e di aiutarlo e quindi abbiamo sbagliato. Collaborazione, qualità in tutto ciò che si fa. Caccia agli sprechi. Miglioramento continuo come responsabilità di tutti. Rispetto dei valori di produttività aziendali. Cura dei beni aziendali. Protezione della salute: esecuzione del proprio lavoro in sicurezza e rispetto delle norme di sicurezza. Ordine e pulizia.

RISORSE UMANE

Dipendenti impegnati, motivati, consapevoli e contenti, valori di squadra. Creare le condizioni di gestione e monitoraggio che consentano uno sviluppo aziendale che passi dalla serenità dei dipendenti. La serenità deriva dalla consapevolezza degli obiettivi e dei valori, il tutto supportato dalla formazione continua. Ascolto e propensione alla prevenzione dei problemi e delle difficoltà delle persone, oltre al continuo innalzamento culturale di tutti i collaboratori.

Clima di lavoro sereno, nel rispetto della disciplina. Osservare con grande attenzione gli andamenti e la soddisfazione dei dipendenti. Trasparenza e propensione all'adoperarsi per la soddisfazione dei clienti. Disciplina, puntualità, ordine, evidenza dei successi e correzione degli insuccessi senza criminalizzazioni, senza condanne ma con estremo rigore decisionale. Non discriminare ma creare un clima di integrazione sociale.

SISTEMI INFORMATIVI

Il successo dell'azienda passa dal miglioramento delle performance (tempi e costi), dalla velocità, dal lavoro in squadra e quindi dal supporto in ogni area dei sistemi informativi.

Trasversalità della funzione in ogni area aziendale. Precisione e velocità, sviluppo continuo, aggressione a costi e inefficienze legate ad attività non informatizzate. Riservatezza e sicurezza dei dati e delle informazioni.