

# Qualitätspolitik

Die Unternehmensleitung von **MENON S.R.L.** stellt den Kunden in den Mittelpunkt der Unternehmenstätigkeit und bietet leistungsstarke Ressourcen, die mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens kompatibel sind, um eine kontinuierliche Anpassung aller Prozesse zu garantieren sowie die Anforderungen und expliziten und impliziten Bedürfnisse des Kunden zufriedenzustellen.

In dieser Hinsicht ermöglicht die kontinuierliche Verbesserung der Effizienz des Qualitätsmanagementsystems, für das sich das Unternehmen einsetzt, eine wachsende Kundenzufriedenheit und eine verbesserte Organisationsfähigkeit, um die festgelegten Ziele zu erreichen.

Das Leitprinzip unserer Organisation lautet: „**Entwicklung von zuverlässigen und innovativen Lösungen für die Produktion und Industrialisierung von mechanischen Präzisionskomponenten**“

Die folgenden Ziele hat sich die Unternehmensleitung gesetzt:

- Garantie eines immer pünktlichen und prompten Services für die Kundschaft unter Einhaltung der expliziten und impliziten Vertragsverpflichtungen;
- Festigung der Kundenbeziehungen durch das Angebot hochwertiger Produkte;
- Verbesserung der Unternehmensorganisation;
- Zufriedenstellung der Erwartungen der Stakeholder;
- Miteinbeziehung und Aufwertung unseres Personals;
- Beurteilung der Prozesse nach einem risikobasierten Denkansatz;
- Möglichkeitsanalyse im Kontext der verschiedenen Prozesse;
- Anhebung des Qualitätsniveaus der eigenen Produktion;
- Konstante Senkung der Kosten für Qualität und Nicht-Qualität;
- Aufrechterhaltung eines modernen Maschinenparks und moderner Kontrollgeräte;
- Aufrechterhaltung moderner Infrastrukturen und Arbeitsbereiche zur Förderung einer angenehmen Arbeitsumgebung;
- Konstante Kontrolle der wirtschaftlich-finanziellen Lage, um immer die für die Entwicklung notwendigen Ressourcen zur Verfügung zu haben;
- Entwicklung einer effizienten und wirksamen Kommunikationsmethode;
- Verbesserung der Unternehmenskultur durch Fortbildungen in den Bereichen Technik und Management;
- Entwicklung neuer firmeninterner Kompetenzen;
- Vorzeitiges Erkennen der Kundenbedürfnisse und Kundenprobleme durch Marktanalysen und Kundennähe;
- Erschließung neuer Märkte, mit besonderer Aufmerksamkeit auf den medizinischen Bereich;
- Diversifizierung der Kundschaft.

Mit dem Erreichen dieser Ziele soll eine stark auf die Kunden konzentrierte Organisation entstehen, die eine kontinuierliche Verbesserung der Systemeffizienz garantieren kann. Die Verbesserung ist auf die Zufriedenstellung der Kundenanforderungen und die kontinuierliche Marktentwicklung ausgerichtet.

