

3. ASSEGNAZIONE DA PARTE DELLA DIREZIONE E CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI 2017

In considerazione dei risultati raggiunti nel 2016, nelle tabelle sotto riportate sono sinteticamente elencati gli obiettivi proposti per l'anno 2017.

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Formazione	F. Bandiera	Sviluppare un'offering qualificata e differenziante sui territori in linea con le linee strategiche 2017	Interne	Effettuare benchmark continuativi Costruzione rapporto con stakeholder locali
		Elevare la quota di attività a commessa e generatrici di margine, mirando allo sviluppo di accordi continuativi con imprese ad alto potenziale	Interne	Definizione piano commerciale di sviluppo mirato (con direzione Mktg/Comm)
		Concretizzare il lavoro di progettazione (% bandi aggiudicati superiore a 25, % offerte approvate attività commessa superiore a 50, n° di nuove attività a catalogo superiore a 10)	Interne	Sviluppo sinergie interne/esterne
		Utilizzare un parco docenti (fornitori) di elevata professionalità con monitoraggio costante (NC riferite alla docenza inferiore a 3, valore medio dati questionari per docenza inferiore a 4)	Interne	Questionari, punteggi da elenco fornitori, referenze
		Offrire servizi formativi in linea con le esigenze del cliente e gli obiettivi di utilizzo delle infrastrutture (reclami 0, % superiore a 30 di utilizzo aule, valore medio dati questionari per organizzazione inferiore a 4); Avvio efficace delle nuove strutture per formazione – sede di Treviso	Interne	Offerte a fronte di conoscenza dei requisiti cliente, uso nuovo sw CRM
		Mantenere nella realizzazione delle attività formative finanziate l'interesse e la partecipazione (% abbandoni attività finanziate <10)	Interne	Formazione tutor, selezione accurata
		Rendicontazione attività formative in linea con gli obiettivi aziendali (% > 80 dei corsi attivati a pagamento con n° di partecipanti uguale o superiore al minimo previsto)	Interne	Applicazione procedure e utilizzo questionari
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti.	Interne	Elevare la collaborazione tra le aree aziendali, favorire team interfunzionali

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Lab. Chimico	M. Giusto	Garantire il mantenimento e/o sviluppo delle prove accreditate in linea alle esigenze legislative, normative e di mercato; (mantenimento accreditamento vini e autorizzazione MIPAF per export, mantenimento contratto con Valore Italia	Interne	Aggiornamento e applicazione ISO 17025, conoscenza mercato e normative
		Rispettare i tempi di analisi concordati con i clienti (reclami uguali o inferiori a 1)	Interne	Gestione ricevimento campioni, pianificazione attività, efficienza attrezzature
		Mantenere le attrezzature in efficienza (manutenzioni straordinarie inferiori a 2); Completare nuovo layout e smaltimento reagentario	Interne/esterne	Attuare piano manutenzione preventiva Budget allocato 50.000€+, compresi investimenti nuove attrezzature
		Garantire adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione/addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica)	Interne	Analisi competenze, rispetto piano formazione, rispetto procedure qualifica
		Garantire un'attenta partecipazione ai circuiti interlaboratorio (situazioni di non conformità sui vini inferiore al 8% delle analisi condotte)	Interne	Eeguire le analisi con attenzione seguendo la relativa PPD o PPI
		Aumento dei servizi di analisi rispetto all'anno precedente (fatturato del laboratorio chimico complessivo del 10%) – lavoro interfunzionale e collaborazione con CCIAA	Interne	Aumento offerta (mosto, export, antifrodi) con supporto commerciale e organizzazione eventi
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Migliore integrazione con altre aree di t2i

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Lab. Prodotti	A. Cibin	Garantire il mantenimento e/o sviluppo delle prove accreditate in linea alle esigenze legislative, normative e di mercato; (mantenimento autorizzazioni, notifiche e accreditamenti)	Interne	Partecipazione comitati tecnici, conoscenze normative, applicazione ISO 17025 e SGQ
		Rispettare i tempi di prova concordati con i clienti (reclami uguali o inferiori a 1)	Interne	Corretta pianificazione
		Mantenere le attrezzature in efficienza (manutenzioni straordinarie inferiori a 2); definire piano investimenti con budget (banco prova 2018)	Interne /esterne	Applicazione piano manutenzione preventiva, competenze personale
		Garantire una adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione/addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica); partecipazione a Comitati Europei di normazione	Interne	Analisi competenze, rispetto piano di formazione, rispetto procedure qualifica
		Aumento dei servizi del "Laboratorio Notificato" con fidelizzazione della base clienti (+20% su fatturato 2015) Aumento delle attività di prova sulla reazione al fuoco (SBI) (+20% su fatturato 2015)	Interne	Implementazione prove, estensione notifica, offerta commerciale – in collaborazione con Dir. Mktg/Comm
		Sviluppo di nuovi servizi e prove anche mediante collaborazioni con altri soggetti – es. servizi in Cantiere, Blower Door test, servizi di test su Antieffrazione e allargamento portafoglio Reazione al fuoco	Interne/esterne bdg fino 50.000€ investimenti	Sviluppo di accordi, partneriati, partecipazione progetti
		Allargamento bacino clienti con la nuova funzione Commerciale su territori diversi (area Rovigo/Padova in particolare) in collaborazione con area Marketing/Commerciale; accordo di rete con Cluster Arredo FVG	Interne	Proposizione dei servizi nell'area Rovigo Padova tramite commerciale e associazioni
		Organizzazione di eventi di comunicazione e divulgativi sui servizi offerti	Interne/esterne fino 5.000€ spese	Azioni di cross selling condivise con responsabili aree – in collaborazione con Dir. Mktg/Comm
		Contenimento degli errori nei RdP allo 0,5%	Interne	Controllo e formazione degli operatori
		Partecipazione a comitati tecnici UNI e incontri tecnici ministeriali	Interne	Assicurare la partecipazione
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t2i in corso proponendo servizi



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Lab. Metrologi co	F. Taffarello	Attività di taratura conto terzi e verifica periodica della strumentazione: sviluppo di servizi a maggiore valore specifico ed incremento dell'attività (+10% su fatturato complessivo 2016)	Interne	Proporre servizi completi di taratura, aggiornamento listino, aumento proposte commerciali
		Identificazione di nuove aree di crescita in termini di grandezze, preparazione e realizzazione dei servizi con pianificazione degli investimenti e/o accordi di collaborazione (es. Università di Cassino)	Interne/ Esterne	Sviluppo di nuovi servizi di taratura e mercati da sviluppare localmente
		Mantenimento del servizio di metrologia legale sul territorio (esecuzione servizio entro i due mesi dalla richiesta), anche attraverso accordi con enti specialistici. Relazione con il sistema delle CCIAA Venete	Interne/ Esterne	Stipula di accordi con enti preposti al servizio, pianificazione del servizio entro i due mesi
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t2i in corso proponendo servizi

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Servizi per lo sviluppo di servizi innovativi	R. Santolamazza	Posizionamento triveneto dei servizi su Digital Transformation/Industria 4.0 visto il riconoscimento nel 2017 come <i>Digital Innovation Hub</i> europeo da parte della Commissione EU in I4MS	Interne	Definizione accordi quadro e convenzioni con principali associazioni in area triveneto. Intesa con Competence Center universitari.
		Sviluppo <i>offering</i> di servizi innovativi digitali basati su tecnologie in house o in partnership (temi ergonomia, usabilità UX, HMI) con allargamento base clienti (es. aziende settore commerciale/retail)	Interne	Progetti EU e regionali, commesse aziende per Industria 4.0 – target medie aziende hi tech/meccanica
		Definizione accordi con aziende clienti per supporto continuativo su servizi per innovazione (almeno 3)	Interne	Utilizzo strumenti e incentivi come Piano Industria 4.0, Credito imposta R&D e POR
		Sviluppo proposte progettuali su nuova programmazione EU - Horizon2020 (numero di proposte non inferiore a quella 2016 riferita a strumenti analoghi)	Interne/Esterne	Networking, sviluppo networking internazionale progetti, tavoli tecnici. Accordi specifici su bandi/strumenti con società specializzate (es. LIFE+) – logica win-win
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Analisi clienti per proposta di allargamento servizi t2i, area specialistica e formazione/organizzazione e – collaborazione con Dir. Mktg/Comm.
Organismo di Certificazione e Ispezione	S. Zambon	Presentazione della domanda di notifica ai Ministeri competenti	Interne/esterne	Verifica dei requisiti cogenti inerenti gli organismi notificati ed intervento di adeguamento
		Ampliamento del parco auditor esterni	Esterne	Ricerca di professionisti in possesso di competenze rispondenti alle richieste del mercato
		Avvio di attività di audit con 2 nuovi clienti	Interne/esterne	Inserimento dell'attività nel piano di comunicazione e nelle attività marketing di t2i

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Servizi per la tutela della proprietà industrial e e normativa tecnica	E. Toniolo	Implementazione obiettivi specifici dell'area in termini di conoscenza, sviluppo e consolidamento base clienti (uso nuovo CRM), con particolare riguardo all'area Venezia-Rovigo e sviluppo di una strategia condivisa con CCIAA VR per la piazza veronese	Interne	Interazione diretta con i referenti CCIAA coinvolte; sviluppo accordi specifici; definizione piano di diffusione e workshop in collaborazione con Dir. Mktg/Comm.
		Sviluppo 3 casi servizi continuativi per servizi IP based	Interne	Definizione accordi quadro di servizio (almeno 6 mesi)
		Aggiornamento delle politiche di <i>pricing</i> e valorizzazione dei servizi con benchmark diretti	Interne	Revisione semestrale
		Sviluppo collaborazioni e progetti di sviluppo e sperimentazione su scala locale ed europea	Interne	Opportunità di sviluppo con area Servizi Innovativi; bandi EU e specifici da EPO/EUIPO/WIPO/UIBM
		Rinnovo convenzione con UIBM/EPO e accesso a gruppi di lavoro/comitati di livello internazionale	Interne	Sviluppo relazioni istituzionali esistenti
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t2i in corso proponendo servizi a valore aggiunto
ICT	G. Monolo	Revisione architettura complessiva di sistema per integrazione definitiva sedi VR e RO	Interne/es terne	Collaborazione con provider servizi
		Semplificazione e riorganizzazione nodo centrale hw c/o nuova sede di Treviso	Interne	Collaborazione con provider servizi
		Mantenimento livello di servizio interno per assistenza su sistemi hw/sw interni	Interne	Utilizzo sistema ticket – nuovo CRM
		Realizzazione obiettivi specifici dell'area in termini di sviluppo e proposta a clienti <i>captiva</i> – sistema camerale Veneto	Interne	In collaborazione con area Servizi Innovativi e Dir. Mktg/Commerciale
		Sviluppo proposte commerciali integrate con altre aree verso clienti	Interne	In collaborazione con area Servizi Innovativi e Dir. Mktg/Commerciale
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t2i in corso proponendo servizi
		Aggiornamento documento privacy secondo nuovo modello europeo e 231 adottato	Interne	Revisione semestrale

Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Direzione Commerciale e Marketing	A. Previato/ G. Tortella	Definizione e implementazione piano di Marketing specifico sugli assi: <ul style="list-style-type: none"> • Servizi formativi • Servizi tecnico-specialistici 	Interne/es terne	Interazione con responsabili aree; collaborazione con esperto esterno
		Utilizzo e <i>fine tuning</i> nuovo strumento software CRM per analisi base clienti	Interne/es terne	Interazione con responsabili aree; collaborazione con esperto esterno
		Realizzazione obiettivi di sviluppo dei mercati specifici per i servizi Digitali/Innovazione e di laboratorio, attraverso l'elaborazione di un piano commerciale dedicato per area	Interne/es terne	Interazione con area Servizi Innovativi e Laboratori; collaborazione con esperto esterno
		Sviluppo proposte commerciali innovative attraverso presentazioni dirette in azienda e gruppi di aziende/associazioni	Interne	Progettazione di eventi e workshop mirati; utilizzo di progetti finanziati, in collaborazione con area Servizi Innovativi
		Promozione accordi di collaborazione con enti di ricerca verso le imprese del territorio	Interne	Identificazione target aziendali e competenze specifiche da proporre
		Coordinamento costante con i responsabili delle aree di riferimento	Interne	Piano periodico di aggiornamento e revisione obiettivi di sviluppo
		Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Analisi per area di possibili estensioni di servizio su clienti, in collaborazione con responsabili area
Servizi nuova impresa/incubazione	A. Previato	Avvio definitivo dell'incubatore certificato	Interne	Completamento popolazione incubatore e piano di consolidamento attività
		Mantenimento della certificazione MISE	Interne	Monitoraggio schema certificazione e rinnovo
		Estensione numero startup innovative incubate (virtualmente e non) ad altri territori oltre RO	Interne	Azioni di diffusione e conoscenza su territorio
		Sviluppo relazione con enti del territorio per azioni finanziate e mirate	Interne	Sviluppo progetti mirati con ricaduta territoriale
		Presentazioni dirette in azienda e gruppi di aziende/associazioni	Interne	Eventi e workshop mirati
		Definizione soluzione definitiva rispetto a sede di Via del Commercio – Rovigo – entro 2017	Interne	Valutazione <i>business case</i>



Settore	Resp.	Obiettivi e indicatori 2017	Risorse	Modalità
Amministrazione & Finanza	E. Zanatta	Presidio e sviluppo della gestione dei processi amministrativi/di rendicontazione secondo gli obiettivi aziendali 2017	Interne/ esterne	Monitoraggio e aggiornamento indicatori su processi aziendali; gestione progettuale condivisa con responsabili di area
		Supporto alla Direzione nel Controllo di gestione e organizzazione delle risorse	Interne	Reportistica/analisi e supporti al <i>decision making</i>
		Supporto e gestione progetti Software in corso (HRweb, CRM, JDOC) per la migliore definizione del <i>workflow</i> e integrazione del processo amministrativo con gli altri processi aziendali	Interne/ esterne	Gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>
		Miglioramento dei processi operativi anche attraverso l'impiego di strumenti innovativi quali sistemi di gestione documentale digitale – presidio per avvio graduale di archiviazione ottica sostitutiva e fatturazione elettronica, coerentemente con normative vigenti	Interne/ esterne	Interazione con responsabili area; gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>
		Gestione del trasloco e cambio di sede/fornitori collegati per sede di Treviso	Interne/ esterne	Collaborazione o responsabilità diretta alle fasi di implementazione