

## 2. DECISIONI DELLA DIREZIONE A SEGUITO DELLA PRESENTAZIONE DEI DATI E/O IN FASE DI REALIZZAZIONE

Azioni per il miglioramento o da completare per il periodo giugno 2023- giugno 2024

Attività	Resp.	Tempi	Risorse messe a disposizione
<b>Completamento iter accreditamento secondo ISO 17065 dell'Organismo Notificato</b>	Cibin	Entro dicembre 2023	Risorse interne
<b>Accreditamento ISO 17025 per Sede B a Rovigo per laboratorio di prove fisco meccaniche e reazione al fuoco.</b>	Cibin	Entro aprile 2024	Risorse interne
<b>Inserimento di tecnico junior all'interno del laboratorio prove reazione al fuoco</b>	Santolamazza	Entro marzo 2023	Attivazione di una ricerca esterna per risorsa junior – da dicembre 2023
<b>Inserimento tecnico di laboratorio per redigere procedure (accreditamento sui componenti dell'involucro edilizio) e supporto all'attività dell'OdC.</b>	Santolamazza	Entro aprile 2024	Attivazione di una ricerca esterna per risorsa
<b>Piano Investimento in dotazioni</b>	Santolamazza, Cibin, Taffarello, Giusto	Entro gennaio 2024	Piano investimenti da definire in base ad esigenze e disponibilità economica
<b>Mantenimento partecipazione dell'Organismo a gruppi di lavoro CONFORMA</b>	Cibin	Entro dicembre 2023	Personale per incontri, iscrizione
<b>Sorveglianza Accredia LAB</b>	Giusto/Cibin	Entro aprile 2024	Risorse interne
<b>Sorveglianza Accredia LAT</b>	Taffarello	Entro aprile 2024	Risorse interne
<b>Sorveglianza Accreditamento Regionale per i Servizi di Formazione</b>	Nalin/Capato	Entro marzo 2024	Risorse interne

## 3. ASSEGNAZIONE DA PARTE DELLA DIREZIONE E CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI 2023

In considerazione dei risultati raggiunti, nelle tabelle sotto riportate sono sinteticamente elencati gli obiettivi proposti per l'anno 2023.

**Settore/Responsabile: Formazione e Orientamento Professionale /A.Nalin (ad interim)**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Definire un'offerta innovativa, differenziante e in linea con le linee strategiche di t2i di sviluppo del mercato, con particolare attenzione ai singoli territori di riferimento delle camere socie e tematiche particolarmente innovative (es. Blockchain e AI, Sostenibilità)	Interne	Effettuare benchmark continuativi con soggetti di riferimento. Consolidamento rapporti con clienti in logica account, estesi ad associazioni e stakeholder locali.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidamento del modello condiviso di progettazione e monitoraggio dei margini economici delle offerte di servizio.</li> <li>Incrementare le attività di mercato, rivolte a imprese ad alto potenziale da individuare anche con utilizzo mirato del programma sviluppo Innoclub</li> <li>Identificare mappa di partner strategici su competenze distintive con cui sviluppare clienti e contenuti innovativi</li> </ul>	Interne, tool: Linkedin Sales Navigator	Definizione piano di dettaglio per lo sviluppo commerciale 2023-2024 per nuovo posizionamento tecnico ed offerta più distintivi su temi ad alto contenuto innovativo sui temi Digital Transformation e Sostenibilità. Selezione formatori interni ed aree specifiche.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementazione la nuova organizzazione del Team Formazione, con nuove regole di Smart Working</li> <li>Utilizzo quotidiano di Software per il planning e monitoraggio delle risorse interne e misura efficienza</li> <li>Concretizzare il lavoro di progettazione (% bandi aggiudicati superiore a 25, % offerte approvate attività a commessa superiore a 50%, n° di nuove attività a catalogo superiore a 10)</li> <li>Accreditamento ed utilizzo di nuovi strumenti per maggior valore aggiunto verso aziende clienti (es. <i>Fondimpresa, Fondirigenti, Bilateralità, Fondi Interprofessionali, ...</i>)</li> <li>Sviluppo offerta dedicata alle Associazioni di Categoria e Pubblica Amministrazione/CCIAA in linea con il piano di trasformazione</li> </ul>	Interne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sviluppo sinergie interne/esterne</li> <li>Modello di monitoraggio e misura produttività interna ed esterna</li> <li>Sviluppo competenze su nuovi strumenti di finanziamento da attivare per i clienti (es. <i>Fondimpresa, ...</i>)</li> <li>Realizzazione attività sperimentale di Coaching ed Academy interna</li> </ul>
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)	Interne	Offerte a fronte di conoscenza dei requisiti cliente, uso nuovo sw CRM. Nuova offerta da stabilizzare Asincrona con piattaforma podcast per contenuti in FAD
Mantenere nella realizzazione delle attività formative finanziate l'interesse e la partecipazione (% abbandoni attività finanziate <10)	Interne	Formazione tutor, selezione accurata, mantenimento dell'accreditamento regionale come ente di formazione
Rendicontazione attività formative in linea con gli obiettivi aziendali (% >80 dei corsi attivati a	Interne	Applicazione procedure e utilizzo questionari

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
pagamento con n° partecipanti uguale o superiore al minimo previsto)		
Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Elevare la collaborazione tra le aree aziendali, favorire team interfunzionali

**Settore/ Responsabile: Lab. Metrologico/ F. Taffarello**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Attività di taratura conto terzi e verifica della strumentazione: sviluppo di servizi a maggiore valore specifico ed incremento dell'attività (+10% su fatturato complessivo 2022); contenimento spese esterne per servizi verso il cliente, con elevazione del valore aggiunto per la società	Interne	Proporre servizi completi di taratura, prioritariamente accreditati, revisione listino, aumento proposte commerciali
Sviluppo sul mercato del "Portale Clienti" per crescita valore aggiunto e fidelizzazione aziende clienti	Interne	Proposta di canone annuale per l'utilizzo personalizzato del Portale
Identificazione di nuove aree di crescita in termini di grandezze, preparazione e realizzazione dei servizi con pianificazione degli investimenti e/o accordi di collaborazione	Interne/ Esterne	Sviluppo di nuovi servizi di taratura e mercati da sviluppare localmente (es. filiera meccatronica) e servizi estesi da realizzare presso il cliente
Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Conoscenza delle attività di t <sup>2</sup> i in corso proponendo servizi

**Settore/ Responsabile: Lab. Chimico/ M.Giusto**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
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 ed evoluzione delle normative
Rispettare i tempi di analisi concordati con i clienti (reclami uguali o inferiori a 1)	Interne	Gestione ricevimento campioni, pianificazione attività, efficienza attrezzature

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Mantenere le attrezzature in efficienza (manutenzioni straordinarie inferiori a 2); Completare smaltimento del reagentario ex laboratorio chimico industriale.	Interne/ esterne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Attuare piano manutenzione preventiva;</li> <li>Identificare piano a breve/medio termine per eventuali investimenti nel biennio 2023-24</li> </ul>
Garantire adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione /addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica) e integrazione nuove risorse per piena operatività	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
Raggiungere volumi di analisi in linea con break-even (oltre 7.400 campioni)	Interne	Aumento offerta (mosto, export, antifrodi) con supporto commerciale, revisione accordo Valore Italia e organizzazione eventi. Sviluppo relazione con associazioni di categoria e grandi operatori
Revisione organizzativa interna del laboratorio per favorire crescita operativa personale e consolidare ruolo di SGQ	Interne	Revisione organizzativa da implementare entro 2023-2024

**Settore/ Responsabile: Lab. Prove fisiche e meccaniche e reazione al fuoco/ A. Cibin**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Garantire il mantenimento e/o sviluppo delle prove accreditate in linea alle esigenze legislative, normative e di mercato; (mantenimento autorizzazioni, notifiche e accreditamenti nazionali e internazionali); completamento percorso EGOLF, compresa formazione tecnico-specialistica del personale	Interne	Partecipazione comitati tecnici, conoscenze normative, applicazione ISO 17025 e SGQ, relazione con EGOLF
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 piani investimenti e dimensionamento budget per il biennio 2023-2024	Interne/es terne	Applicazione piano manutenzione preventiva e sviluppo piano investimenti a breve/medio termine

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Garantire una adeguata competenza del personale addetto alle analisi (ore di formazione/addestramento, rispetto delle condizioni di qualifica); partecipazione a Round Robin e Comitati Europei di normazione	Interne	Analisi competenze
Sviluppo del mercato dei nuovi servizi e prove anche in collaborazione con altri soggetti – es. servizi in Cantiere, <i>Blower Door test</i> , servizi di test su Antieffrazione e allargamento portafoglio Reazione al fuoco.	Interne/ esterne bdg fino 50.000€ investime nti	Sviluppo di accordi, partneriati, partecipazione a progetti e incontri/visite a laboratori e strutture. Aggiornamento adeguato alle attuali e nuove normative (es. antieffrazione e condizioni di incendio)
Ampliamento del bacino clienti su territori allargati al Triveneto in collaborazione con Direzione Commerciale attraverso un piano analitico di espansione del mercato	Interne	Proposizione dei servizi nell'area Triveneto tramite Direzione Commerciale: offerta di <i>webinar</i> verticali tematici in <i>cobranding</i>
Sviluppo di nuovi accordi di collaborazione con associazioni di categoria per elevare la visibilità e creare canali diretti verso gli associati. Organizzazione di eventi di comunicazione e divulgativi sui servizi offerti	Interne/es terne fino 5.000€ spese	Sviluppo di due accordi di collaborazione con Associazioni di Categoria e/o Reti di imprese entro il 2023 a livello regionale o provinciale Azioni di <i>cross selling</i> condivise con responsabili aree – in collaborazione con Direzione Commerciale
Contenimento degli errori nei RdP allo 0,5%	Interne	Controllo e formazione degli operatori
Partecipazione a comitati tecnici UNI e incontri tecnici ministeriali – GL qualificanti per il personale operativo	Interne	Assicurare la partecipazione attiva, selezionando i comitati di interesse e rilevanti
Partecipazione a progetti finanziati di applicazione della ricerca e sviluppo di competenze	Interne	Collaborazione per identificazione temi e sviluppo con area Formazione e Innovazione
Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Proposta di servizi di interesse alla impresa, complementari alla realizzazione delle attività di laboratorio

**Settore/ Responsabile: Organismo di Certificazione e ispezione/ A. Cibin**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Completamento del passaggio dell'Organismo di Certificazione notificato 17065 in Accredia, e realizzazione di almeno 5 attività di certificazione.	Interne/ esterne	Seguire i requisiti ISO 17065 portati a sistema. Avviare attività commerciale e tecnica.

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Sviluppo del parco auditor esterni, con definizione precisa qualifiche richieste da Accredia e loro monitoraggio	Esterne	Identificazione di professionisti in possesso di competenze rispondenti alle richieste del mercato e definizione accordi di collaborazione
Sviluppo azione di comunicazione presso <i>Stakeholder</i> , associazioni di categoria e imprese	Interne/ esterne	Sviluppo di un piano di comunicazione e marketing ad hoc per l'Organismo di Ispezione e Certificazione per la diffusione dei nuovi servizi disponibili

**Settore/ Responsabile: Servizi per lo sviluppo di servizi innovativi / M.Galanti**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Sviluppo dei servizi per la Digital Transformation dato il ruolo di Digita/ Innovation Hub europeo - Commissione EU (MMS). Consolidamento del progetto PID con il sistema camerale veneto, interagendo operativamente con le singole CCIAA socie. Implementazione del progetto di EDIH "Neural" per la regione Veneto, in collaborazione con i principali stakeholder del territorio.	Interne	Definizione accordi quadro e convenzioni con principali associazioni in area triveneto. Implementazione accordi con SMACT e società UniSMART di Università Padova. Acquisizione ed avvio progetto europeo di EDIH per il Veneto "Neural"
Sviluppo nuova <i>offering</i> dei servizi innovativi digitali basati su tecnologie in house o in partnership (temi ergonomia, usabilità UX, HMI) e allargamento base clienti (es. aziende settore commerciale/retail) attraverso utilizzo costante di LinkedIn Sales Navigator e percorsi Innoclub	Interne	Realizzazione nuova organizzazione dei servizi, acquisizione di commesse con aziende su Digita/ Transformation -- target medie aziende filiere hi tech/meccanica
Definizione accordi con aziende clienti per supporto continuativo su servizi per innovazione — <i>landscaping e foresight</i> tecnologico (almeno 3)	Interne	Proposizione e sviluppo — anche grazie strumenti e incentivi (Industria 4.0, Credito imposta R&D e POR, PID, partnership con Invitalia) di progetti personalizzati per le imprese
Sviluppo proposte progettuali su nuova programmazione EU - HorizonEurope ed Interreg (numero di proposte non inferiore a quella riferita a strumenti analoghi) e strumenti regionali (bandi per RIR e aggregazioni di impresa)	Interne/ Esterne	Networking, sviluppo networking internazionale progetti, tavoli tecnici. Accordi specifici su bandi/strumenti con società specializzate — logica win-win

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Organizzazione offerta strutturata servizi a supporto dello sviluppo e consolidamento della nuova impresa innovativa "Startup Masterclass"		Entro primo semestre 2024. Organizzazione delle competenze richieste, i contenuti e deliverable dei pacchetti di servizio offerti.
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, in particolare con la collaborazione con le aree

**Settore/ Responsabile: Servizi per la tutela della proprietà industriale e normativa tecnica /E. Toniolo**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Sviluppo di servizi continuativi e presenza nelle aree geografiche di riferimento delle CCIAA socie per diffusione e conoscenza dei servizi	Interne	Interazione diretta con i referenti CCIAA coinvolte; sviluppo di accordi specifici per presenza su base regolare per attività di orientamento (istituzionali). Sviluppo partecipazioni ad elevata visibilità (eventi, webinar etc)
Supporto alle aziende all'accesso ai Bandi nazionali ed europei di supporto e valorizzazione della IP	Interne	Attività istituzionale congiunta con i Soci di diffusione/workshop.
Consolidamento del servizio <i>Innochain</i> a tutela dei processi di innovazione	Interne/partner Bernstein	Offering specifica nuovo servizio Innochain
Sviluppo volume di servizi 2023 (+5% su risultati 2022)	Interne	Monitoraggio mensile risultati mercato.
Sviluppo 1 nuovo caso di servizi continuativi per servizi <i>IP based</i> con imprese di media dimensione o loro associazione di categoria	Interne	Definizione di accordi quadro di servizi (almeno 6 mesi) in collaborazione con Dir Mktg/Comm
Aggiornamento delle politiche di pricing e valorizzazione dei servizi con benchmark diretti	Interne	Revisione trimestrale
Sviluppo attività/ <i>subcontracting</i> all'interno di progetti di sperimentazione su scala locale e europea. (almeno 1)	Interne	Opportunità di collaborazione e sviluppo con area Servizi Innovativi; bandi EU e specifici da Organizzazioni EU per IP; collaborazioni con reti esterne e organizzazione di eventi internazionali di diffusione
Rinnovo convenzione con UIBM/EPO e accesso a gruppi di lavoro/comitati a livello	Interne	Sviluppo relazioni istituzionali esistenti

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
internazionale. Collaborazione con la rete Camerale nazionale ed il Consorzio Innexa		
Identificazione di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti.	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto complementari nell'offerta t2i

**Settore/Responsabile: Servizi nuova impresa/incubazione/F.Franceschetti**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Sviluppo dei servizi offerti dall'incubatore certificato – Revisione completa offerta dei servizi di mercato e definizione "Startup Masterclass"	Interne	Interazione con area Innovazione per maggior valore aggiunto Sviluppo indicatori per monitoraggio efficienza/efficacia dei servizi
Mantenimento della certificazione MIMIT dell'Incubatore	Interne	Monitoraggio schema certificazione e rinnovo semestrale della certificazione.
Estensione numero startup innovative incubate (virtualmente e non) ad altri territori in regione (>60 totali)	Interne	Azioni di diffusione e conoscenza su territorio, programma "Innoclub"
Sviluppo relazione con enti del territorio per azioni finanziate e mirate (es. CCIAA socie ed Unioncamere). Rafforzamento dell'accordo con Univeristà di Verona per lo sviluppo di spinoff universitari	Interne	Sviluppo progetti mirati con ricaduta territoriale, locale e nazionale
Presentazioni dirette in azienda e gruppi di aziende/associazioni. Sistematizzare opportunità di <i>matchmaking</i> attraverso accordi specifici Partecipazione a Contest e progetti di visibilità per startup con Istituzioni, Banche Realizzazione del premio "Startup Innovativa - Luciano Miotto" edizione 2023	Interne	Azioni di visibilità, eventi e collaborazioni mirate allo sviluppo di network altamente qualificati

**Settore/ Responsabile: ICT e Privacy/G.Monolo**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Consolidamento della architettura di sistema per la disponibilità di maggiori velocità della rete ed efficientamento economico. Introduzione nuovi standard di sicurezza e <i>disaster recovery</i>	Interne	continuativa
Mantenimento livello di servizio interno per assistenza su sistemi hw/sw interni. Ottimizzazione integrazione software gestionali e sistema CRM con estensione utilizzo a laboratori CERT. Garanzia soluzione aziendale piattaforme per videocall e webinar, repository contenuti, sistemi di log e piattaforma di podcast per	Interne	continuativa





Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
fruizione asincrona. Migrazione completa a Microsoft 365 e nuova architettura		
Realizzazione obiettivi specifici dell'area in termini di sviluppo e proposta commerciale a clienti <i>captive</i> – sistema camerale Veneto	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto in collaborazione con Marketing/Commerciale
Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di cross selling con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Proposta di servizi a valore aggiunto complementari nell'offerta t2i
Mantenimento del documento GDPR e allineamento modello 231	Interne	Interazione con altre strutture interne dedicate (es. OdV 231)

**Settore/ Responsabile: Direzione Commerciale /A.Nalin**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Sviluppo di un Piano Commerciale e di Market Development generale per la società, con monitoraggio mensile dei risultati delle diverse fasi del processo di sviluppo commerciale	Interne/es terne	Interazione costante con la direzione ed i responsabili delle singole aree; Supporto del team di Marketing Staff
Definizione e <i>fine tuning</i> di uno strumento software, basato su BI e CRM, per la creazione di una <i>dashboard</i> di monitoraggio in tempo reale di analisi della base clienti, e degli step in tempo reale di sviluppo del processo commerciale	Interne/es terne	Interazione diretta con Direzione e responsabili aree per la definizione di modalità condivise di <i>reporting</i>
Realizzazione obiettivi di sviluppo dei mercati specifici per le singole aree di servizio, attraverso l'elaborazione di un piano commerciale dedicato per area	Interne/es terne	Interazione con responsabili aree, definizione di modalità condivise di <i>reporting</i>
Sviluppo proposte commerciali innovative attraverso presentazioni dirette a potenziali partner strategici e reti di aziende/associazioni	Interne	Progettazione e realizzazione di eventi e workshop mirati; possibile sviluppo di azioni nell'ambito di progetti finanziati, in collaborazione con area Innovazione
Promozione accordi di collaborazione con enti di ricerca verso le imprese e le loro Associazioni del territorio. Consolidamento relazione su accelerazione di impresa e startup con Università di Verona	Interne	Identificazione target aziendali e competenze specifiche da proporre
Coordinamento costante con i responsabili delle aree di riferimento per analisi sviluppo prospect e finalizzazione proposte	Interne	Incontri settimanali di aggiornamento con i responsabili delle singole aree
Identificazione e sviluppo di almeno 5 casi di <i>cross selling</i> con altre aree aziendali su clienti acquisiti	Interne	Analisi per area di possibili estensioni di servizio su clienti, in collaborazione con responsabili area

**Settore/Responsabile: Amministrazione & Finanza/ E. Zanatta**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Presidio e sviluppo della gestione dei processi amministrativi/ di accreditamento e rendicontazione secondo gli obiettivi aziendali. Pianificazione e gestione dei flussi finanziari.	Interne (ufficio ammi) + Esterne (St. Commerciale)	Monitoraggio e aggiornamento indicatori su processi aziendali; gestione progettuale condivisa con il project manager. Definizione di un protocollo per il monitoraggio sistematico degli insoluti, definizione dei termini di pagamento ed elaborazione "black list" dei clienti morosi, attivazione procedura di salvaguardia del credito
Gestione delle risorse umane di propria responsabilità secondo criteri di efficacia, efficienza e soddisfazione di tutte le persone. Implementazione del modello definitivo di utilizzo Smart Working nel team Amministrazione	Interne	Monitoraggio periodico, riunioni e feedback personale
Gestione amministrativa del personale di t2i (cartellini), aggiornamento policy aziendali, contrattualistica del personale e procedure di selezione.	Interne + Esterno (Ascom+ HR)	Gestione mensile e aggiornamento normativo costante
Supporto alla Direzione nel Controllo di gestione e organizzazione delle risorse	Interne	Reportistica/analisi e supporti al <i>decision making</i>
Monitoraggio e gestione delle convenzioni di tesoreria e soluzioni finanziarie attivate con istituti di credito.	Interne	Interazione costante e reporting con istituti di credito
Monitoraggio ed identificazione di azioni di miglioramento del <i>workflow</i> aziendale per maggiore integrazione del processo amministrativo con gli altri processi aziendali	Interne/ Esterne (Gabrielli)	Gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>
Miglioramento continuo dei processi operativi sul fronte organizzativo e tramite la definizione di specifiche per nuove soluzioni digitali, verificandone la compatibilità con le novità normative circa l'acquisizione di beni e servizi	Interne/ Esterne tecniche	Interazione con responsabili area; gestione progetti di implementazione/team interfunzionali di <i>roll out</i>



Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Valorizzazione competenze sviluppate dal team Amministrazione attraverso l'offerta di nuovi servizi di supporto alla rendicontazione verso aziende terze	Interne	Gestione o revisione della rendicontazione di aziende terze condivise con il project manager

**Settore/Responsabile: Salute e Sicurezza sul lavoro /F.Franceschetti**

Obiettivi e indicatori 2023	Risorse	Modalità
Mantenere il controllo delle scadenze formative e sanitarie in ambito sicurezza, con attenzione emergenza COVID e alle specifiche misure temporali e territoriali	Interne, INAZ Esterne Medico	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
Aggiornare il DVR ai cambiamenti ed alle scadenze	interne	Collaborazione con Datore di Lavoro, Medico Competente, RLS e preposti
Mantenere il rispetto normativo con assenza di sanzioni	Interne ed esterne	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
Redigere/Aggiornare la documentazione riferita al Sistema sicurezza aziendale	interne	Collaborazione con la direzione e il medico competente.
Mantenere la riduzione tassi INAIL per prevenzione sicurezza	interne	Collaborazione con ODV
Formazione generale e specifica nuovi assunti	Interne	Collaborazione con preposti

Data: 06/06/2023