

Dal 1951, il nome Minetti significa esperienza, competenza e, in modo più specifico, un approccio proattivo e collaborativo nel risolvere le esigenze dei nostri clienti. Per questo Minetti è leader italiano nella distribuzione di forniture industriali.

La storia di Minetti Spa è caratterizzata da una crescita continua nelle competenze specifiche, nel numero di referenze, nella copertura territoriale, nella convenienza per il cliente e nei risultati economici.

Dal 2017 Minetti Spa è un brand del Gruppo Rubix e, con la propria storia e competenza nel mercato italiano, contribuisce a consolidare il ruolo di leader europeo del gruppo. Rubix è stata fondata e sviluppata con l'ambizione di incrementare la leadership nel mercato europeo nel ruolo di distributore di prodotti industriali e fornitore di soluzioni tecnologiche.

Il Gruppo è composto dai più importanti brand del panorama continentale. La relazione con i nostri clienti, la preparazione e la dedizione al raggiungimento degli obiettivi rendono Rubix e i suoi brand unici ed eccezionali.

In Italia i clienti Minetti possono contare su una rete capillare di sedi operative e su un team di professionisti sempre pronto ad assisterli e a soddisfare ogni loro richiesta.

L'appartenenza al gruppo Gruppo Rubix e per supportare e migliorare ulteriormente questo sistema di vendita la Direzione di **MINETTI S.p.A.** ha deciso di dotarsi di un Sistema di Gestione per la Qualità; partendo dal principio che i servizi erogati ci pongono nella condizione di non avere come obiettivi del servizio solo la soddisfazione delle esigenze esplicite del Cliente, ma anche quelle di porre gli Stakeholder di fronte ad esigenze inespresse ma imposte dalle norme di legge, di Qualità, di Sicurezza ed Ambientali.

È fondamentale garantire il Cliente e gli Stakeholder il rispetto dei requisiti concordati, ma per poter garantire le prestazioni nel tempo è necessario pianificare, tenere sotto controllo il flusso delle attività nell'ottica del miglioramento continuo.

L'obiettivo primario della Società è quello di fornire risposte adeguate alle esigenze dei Clienti.

A livello generale gli obiettivi, che riguardano sia l'ambito esterno sia l'ambito interno della Società, e che a seconda delle modalità di raggiungimento possono estrinsecarsi nell'introduzione e/o nel miglioramento di fattori positivi, ovvero nell'eliminazione e/o nella riduzione di fattori negativi, sono stati individuati nelle seguenti rilevanti categorie:

⇒ **Per quanto riguarda i rapporti con i Clienti, i punti di forza sono:**

- ✓ Copertura territoriale e attenzione al mercato,
- ✓ Ampiezza della gamma merceologica,
- ✓ Elevata disponibilità di articoli a magazzino,
- ✓ Competenza del personale,
- ✓ Assistenza prevendita con orientamento all'acquisto,
- ✓ Assistenza post-vendita nei servizi di assistenza tecnica a cliente e negli interventi di manutenzione programmata, quando previsti contrattualmente;
- ✓ Celerità delle consegne,
- ✓ Garantire informazione tecniche complete:
 - Sia online che tramite le tradizionali pubblicazioni cartacee,
- ✓ Prontezza nel risolvere le criticità,
- ✓ Open house e fiere sono inoltre l'occasione per proporre e presentare prodotti innovativi con l'assistenza dei tecnici delle aziende produttrici,
- ✓ Reagire con elevata rapidità al cambiamento delle esigenze del cliente e degli stakeholder,
- ✓ Analizzare e risolvere i reclami dei Clienti in modo tempestivo ed esaustivo,

- ✓ Rispettare la legislazione e le normative vigenti, comprese quelle contrattuali, organizzative, ambientali, e sicurezza, mantenendo la trasparente collaborazione con le Autorità competenti,
 - ✓ Ascoltare e comunicare con gli interlocutori esterni in un'ottica di trasparenza e condivisione.
- ⇒ **Per quanto riguarda i rapporti con i fornitori e i partners, i punti di forza sono:**
- ✓ servirsi di fornitori che assicurino un elevato livello qualitativo:
 - nei prodotti e nei servizi offerti,
 - negli accordi contrattuali stabiliti,
 - nella salvaguardia dell'ambiente, dell'etica e della salute e sicurezza degli operatori coinvolti,
 - negli aspetti legali: conformità normativa e legislativa di prodotto
 - ✓ servirsi di fornitori che garantiscono un rapporto di reciproco beneficio e continuità di lavoro.
- ⇒ **Per quanto riguarda i rapporti con l'organizzazione interna: azionisti e dipendenti, i punti di forza sono:**
- ✓ Introduzione, certificazione e mantenimento attivo del Sistema gestione per la qualità in conformità alla norma UNI EN ISO 9001:2015.
 - ✓ Garantire un adeguato equilibrio economico, patrimoniale e finanziario per potenziare lo sviluppo futuro;
 - ✓ Garantire un ambiente di lavoro confortevole e idoneo al personale;
 - ✓ Svolgere le attività aziendali secondo procedure definite e chiare;
 - ✓ Utilizzare personale competente e garantirne il continuo aggiornamento professionale;
 - ✓ Garantire la qualità dei servizi eseguiti mediante l'esecuzione di appropriati e sistematici controlli;
 - ✓ Operare secondo i requisiti del sistema di gestione per la qualità;
 - ✓ Tenere sotto controllo i risultati dei rischi sia di business, sia per la salute e la sicurezza dei dipendenti e ove possibile dei terzi coinvolti nella gestione del servizio di commercializzazione ed attuare, quando previsto, la relativa mitigazione, garantendo il costante collegamento con l'Analisi del Contesto/Attese e la Valutazione dei Rischi/Opportunità.
 - ✓ Garantire inoltre l'efficacia di eventuali risposte a situazioni di emergenza interna o esterna;
 - ✓ Rispettare la legislazione e le normative vigenti, comprese quelle contrattuali, organizzative, ambientali, e sicurezza, mantenendo la trasparente collaborazione con le Autorità competenti.

La Direzione si impegna ad assicurare che la suddetta politica sia resa disponibile a tutte le parti interessate interne ed esterne.

Bergamo, 16/09/2021

La Direzione