

La Gruppo Fabbri Vignola S.p.A. e la Gruppo Fabbri Svizzera S.A., alle quali la presente Politica si riferisce, sono aziende leader nel settore della produzione di sistemi di confezionamento di prodotti alimentari, con una forte specializzazione nello specifico settore del fresco, da sempre il proprio core business. Le principali attività aziendali possono riassumersi in:

- progettazione, produzione e commercializzazione di film plastici neutri, forati e stampati;
- progettazione, produzione e commercializzazione di macchine confezionatrici automatiche per l'avvolgimento di prodotti alimentari, eventualmente integrate con bilance o il software FG Instore utilizzabile per il trasferimento di dati all'interno del punto vendita;

assistenza tecnica al cliente. I principali mercati di riferimento sono quelli della Grande Distribuzione Organizzata e dei food processors in generale a livello internazionale; le aziende vantano una presenza in più di 70 paesi attraverso la vendita diretta o indiretta tramite concessionari o agenti; le aziende garantiscono inoltre, attraverso presenza diretta o attraverso la propria rete commerciale, anche l'assistenza tecnica (servizi di manutenzione programmata o a chiamata) sulle macchine di propria produzione (indipendentemente dal materiale di consumo utilizzato dal Cliente). Il mercato di riferimento richiede un'altissima specializzazione in merito agli aspetti di idoneità al contatto con gli alimenti e una rigida applicazione degli standard igienici nell'ottica della tutela del consumatore finale nonché una grande attenzione alla conformità alle prescrizioni applicabili per quanto riguarda gli aspetti di progettazione e costruzione delle proprie macchine nell'ottica della salvaguardia della sicurezza dell'utilizzatore (addetti al confezionamento e manutentori); il mercato si caratterizza inoltre per un'elevata sensibilità all'estrema affidabilità dei prodotti, all'innovazione tecnologica e alla sostenibilità ambientale. Tenendo presente questo specifico contesto di riferimento e la volontà di affermare ulteriormente la propria posizione di leadership, l'azienda ha definito un quadro strategico di obiettivi al fine di perseguire i risultati attesi, mantenendo contemporaneamente il proprio impegno alla piena rispondenza ai requisiti applicabili, alla costante soddisfazione del cliente e al miglioramento continuo delle proprie prestazioni.

#### Obiettivi strategici:

- Sviluppare prodotti innovativi di alto livello tecnologico ed estrema affidabilità secondo le aspettative degli utilizzatori e di tutte le altre parti interessate e fornire soluzioni che creino un valore aggiunto apprezzabile;
- Ricercare con continuità la possibilità di apportare dei miglioramenti tecnologici dei nostri processi industriali, al fine di innalzare la qualità dei prodotti;
- Migliorare con continuità l'affidabilità dei prodotti e del servizio di assistenza tecnica;
- Incrementare il livello di controllo dei propri prodotti consumabili nell'ottica di una sempre maggiore tutela del consumatore finale;
- Gestire i fornitori critici al fine di prevenire qualsiasi potenziale rischio dal punto di vista della continuità operativa;
- Fidelizzare ulteriormente i propri partner commerciali proponendo soluzioni affidabili e innovative;
- Affermare la propria presenza in nuovi mercati;
- Promuovere la comunicazione verso tutte le parti terze interessate;
- Supportare il cliente nelle proprie scelte di sviluppo;
- Incrementare la consapevolezza dei propri collaboratori e partners in merito agli obiettivi strategici aziendali nonché in merito all'impatto delle proprie prestazioni.

Al fine di perseguire i propri obiettivi strategici, la società individua le seguenti linee di azione.

#### Tattiche attuative:

- Messa a disposizione di tutte le risorse necessarie (competenze interne ed esterne, risorse economiche, ...);
- Investimenti tecnologici per migliorare la qualità dei prodotti già oggi immessi sul mercato e ampliarne ulteriormente la gamma;
- Intensificazione dei canali di confronto con l'esterno per azioni di "benchmark" e di accrescimento di conoscenze per l'orientamento delle decisioni strategiche in materia di sviluppo prodotti, gestione documentale, ecc....;
- Introduzione di figure aziendali che si facciano carico di promuovere e coordinare la gestione delle richieste del mercato per tipologia di prodotti nonché di supportare le fasi di prevendita e test in campo presso il cliente;
- Miglioramento delle competenze tecniche in materia di service dei partner commerciali esteri sostenendoli e supportandoli attraverso percorsi formativi dedicati al fine di garantire una sempre maggiore efficacia degli interventi di assistenza eseguiti;
- Affinamento continuo dei criteri di qualifica dei propri fornitori al fine di proteggere la società da eventuali rischi di discontinuità del servizio offerto;
- Sviluppo della comunicazione interaziendale, della discussione e della condivisione delle informazioni sulle prestazioni, sulle opportunità di miglioramento e sugli obiettivi strategici;
- Miglioramento degli strumenti di comunicazione verso l'esterno; Supporto al cliente anche per gli aspetti normativi, laddove possibile.

La responsabilità di adempiere agli impegni in materia di qualità è di tutti i dipendenti e collaboratori dell'azienda (compresi i partner commerciali della stessa) durante l'esecuzione della propria attività e nei rapporti con le parti interessate interne ed esterne.

Il vertice aziendale si impegna a promuovere tutte le azioni necessarie affinché i processi e le attività siano orientati al raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

Vignola, 08/06/2021



L'AMMINISTRATORE DELEGATO  
(Ing. Stefano Mele)