



GET IN TOUCH

DIRETTIVE DI ACQUISTO DEL GRUPPO RAFI

Note generali (preambolo)

Le presenti direttive di acquisto sono alla base del nostro operato. Lealtà e sincerità sono elementi fondamentali su cui si basa il rapporto di fiducia pluriennale con i fornitori; un rapporto che curiamo e sviluppiamo tenendo in considerazione fattori quali i diritti umani, i fondamenti etici, le condizioni di lavoro e la protezione ambientale.

1. Soddisfazione dei clienti

Le esigenze e la soddisfazione dei clienti sono il motore che ci spinge nel nostro operato. Nell'espletamento dei compiti e nel raggiungimento degli obiettivi cooperiamo a livello intersettoriale al fine di ottenere risultati ottimali dal punto di vista della qualità, della puntualità di consegna e dei costi.

2. Politica della qualità e dell'ambiente

Lavoriamo in modo coerente al miglioramento delle nostre prestazioni per quanto riguarda la qualità e l'ambiente, puntando su una collaborazione a lungo termine con fornitori tecnicamente ed economicamente efficienti, attenti a loro volta ad adottare processi di produzione e procedure aziendali interne ecosostenibili.

3. Azione obiettiva e trasparente

Una politica unitaria, la tracciabilità del processo e un dialogo di collaborazione con i nostri partner commerciali formano la base del nostro operato con l'obiettivo del profitto complessivo (Total Cost) per il gruppo RAFI e i suoi clienti.

Sulla base di indicatori valutiamo internamente ed esternamente gli aspetti economici, qualitativi e logistici, sfruttando questi dati per prendere decisioni sulla scelta dei fornitori e la valutazione degli stessi.

4. Codice etico

Secondo le direttive RAFI sulla responsabilità del gruppo, i collaboratori RAFI sono tenuti ad evitare situazioni in cui, tramite l'offerta di regali ad altri o l'accettazione di regali di altri, insorgano obbligazioni reciproche eccedenti le normali pratiche commerciali. I rapporti familiari e privati non devono influire sui processi decisionali a svantaggio della società.

5. Gestione e sviluppo dei fornitori

Al centro della nostra catena di approvvigionamento vi sono fornitori capaci, affidabili ed innovativi. Grazie agli elementi del sistema di controllo dei fornitori (selezione, valutazione e sviluppo dei fornitori) ci impegniamo costantemente nella gestione dei fornitori con lo scopo di raggiungere ed ottimizzare questi obiettivi, nonché ad analizzare e limitare i rischi connessi. Regolari colloqui con i fornitori e il monitoraggio tramite il portale fornitori rivestono in questo ambito un ruolo di decisiva importanza.

6. Gestione della catena di fornitura

Le esigenze più disparate dei clienti, come anche la varietà di prodotti e settori, ci pongono di fronte a sempre nuove sfide. Per rispondere a tali sfide, dedichiamo parte della nostra attività quotidiana all'adeguamento dei nostri processi logistici e di approvvigionamento alle esigenze attuali e future.

Il collegamento elettronico con i nostri fornitori permette di scambiare online tutte le informazioni più importanti, indipendentemente dalla posizione geografica e dall'orario. Dal punto di vista della catena di fornitura, questa soluzione migliora la sicurezza di programmazione e permette tempi di gestione più brevi e allo stesso tempo una maggiore disponibilità dei prodotti. La pianificazione e l'esecuzione di operazioni di import/export, come anche la coordinazione e la gestione attiva dei nostri servizi logistici, garantiscono lo scambio di merci dal fornitore sino al cliente.

7. Approvvigionamento internazionale

Tramite attività globali di approvvigionamento sui mercati seguiamo le esigenze dei nostri clienti e operiamo in linea con l'orientamento della nostra azienda. L'aumento della competitività globale, la sicurezza di approvvigionamento e la flessibilità, come anche l'accesso a nuove tecnologie e a nuovi mercati rappresentano ulteriori fattori propulsivi. Attraverso la nostra organizzazione Lead-Buyer scambiamo regolarmente informazioni e sfruttiamo le nostre sinergie e la nostra presenza rapida in loco.

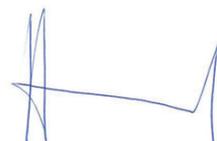
8. Orientamento al progetto e al mercato di approvvigionamento

L'elaborazione del piano di approvvigionamento e un coinvolgimento tempestivo del settore acquisti in progetti di sviluppo e progetti dei clienti godono di uguale priorità e si integrano reciprocamente. In tal modo garantiamo l'attivazione puntuale dei fornitori relativamente allo scambio di know-how e al controllo della fattibilità, come anche all'integrazione in processi decisionali Make or Buy con l'obiettivo di offrire prodotti concorrenziali ed economicamente ottimizzati.

9. Formazione dei collaboratori

Per il raggiungimento dei nostri obiettivi, offriamo ai nostri collaboratori e alle nostre collaboratrici programmi di formazione, allo scopo di renderli compartecipi al pensiero imprenditoriale e di sviluppare le loro capacità a livello internazionale ed interculturale.

BERG, DICEMBRE 2022



Dr. Lothar Seybold



Lothar Arnold

RAFI