

Lo strumento UMIQ

Gian Franco Poggioli
Referente Unindustria Bologna





UMIQ (Unindustria Metodo Innovazione e Qualità) è il **metodo di verifica e controllo dell'organizzazione** che aiuta l'imprenditore a **migliorare la gestione aziendale**. Il metodo, di proprietà di Unindustria Bologna, è stato sviluppato con il contributo degli imprenditori, dei consulenti, del mondo accademico, di un'Ente terzo di verifica (Tuv Italia) e prevede la possibilità di una **certificazione volontaria** che dà il diritto triennale di fregiarsi del marchio UMIQ (depositato presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi).

I pezzi del LEGO UMIQ

Un disciplinare depositato assieme al marchio presso l'UIBM

La check-list full collegata al disciplinare

La check-list light disponibile su web: www.umiq.it

La metrica di valutazione secondo criteri di audit

Il metodo prevede una verifica puntuale e il suggerimento di piani di miglioramento nelle seguenti aree:

1. Governance e strategia
2. Gestione dell'informazione
3. Gestione economico-finanziaria
4. Gestione risorse umane
5. Gestione delle operations
6. Gestione portafoglio prodotti
7. Gestione mercato e vendite

Vuoi provare a **valutare**
GRATUITAMENTE assieme a un
esperto la tua azienda sulla base di
una parte del metodo UMIQ?

CONTATTACI

Vuoi provare a **valutare in autonomia** la
tua azienda sulla base di una parte del
metodo UMIQ?

INIZIA →

I pezzi del LEGO UMIQ

Le aree gestionali in cui è
suddivisa la check-list

La possibilità di autovalutarsi

La possibilità di utilizzare un
terzo «esperto UMIQ» per
valutare e/o confrontare le
valutazioni (scelta consigliata)

100 visite aziendali ad oggi –
120 entro marzo 2017



1. Dati Generali	2. Pesatura	3. Domande	4. Report
------------------	-------------	------------	-----------

COD. TEST: hivq7m

RAG.SOC.: a

REF. a

La pesatura rappresenta l'indicazione dell'importanza che l'imprenditore attribuisce a ciascuna delle **7 aree** che compongono il metodo UMIQ. Essa stabilisce anche un ordine di **priorità** con il quale l'imprenditore intenderebbe applicare il metodo alle varie aree allo scopo di migliorarle; per questo motivo non è possibile avere aree con pesi uguali: il peso va da 1 (meno importante) a 7 (più importante).

I pezzi del LEGO UMIQ

Le ponderazioni delle aree basate su un'analisi del prodotto/mercato/concorrenza e relativi punti di forza aziendali ovvero fattori critici di successo, processi correlati e aree di appartenenza di tali processi.

GESTIONE ECONOMICO-FINANZIARIA

4.5.1 E' disponibile presso l'azienda un Business plan almeno triennale?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---



4.5.2 L'azienda adotta procedure, metodi (e software) e indicatori per budgeting e controlling ?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---



4.5.4 L'azienda ha identificato i propri cdc (centri di costo) e ne ha formalizzato sia i livelli di delega gestionali che gli indicatori di performance ?

NA	1	2	3	4	5
----	---	---	---	---	---



4.5.5 L'azienda dispone di un *sistema informativo* che partendo da quello contabile consente



I pezzi del LEGO UMIQ

Le domande

La metrica di valutazione

Esempio di domande area di gestione economico-finanziaria:

- Strumenti disponibili e loro uso:
- Budget
- Business plan
- Controllo liquidità
- Centri di costo e deleghe
- Potenzialità e uso effettivo dei software.
- Uso dei dati a consuntivo per controllo di gestione e uso organizzativo
- Analisi economico-finanziaria dei clienti, fornitori, concorrenti



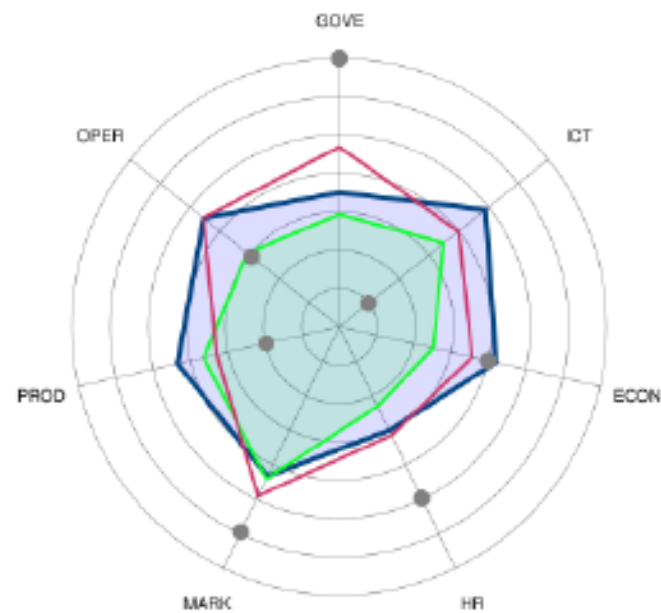
Valutazione UMIQ
(Unindustria Metodo Innovazione e Qualità)

Rag. Soc.	xxxxxxxxxxxxxxxxxx	Tel.	000000000000
Indirizzo	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Sito web	xxx.xx
Località	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	E-Mail	a.mari@xxx.xx
Fatturato	Fra 5 e 15 milioni di Euro		
Dipendenti	Fra 16 e 50 dipendenti		
Settore	Meccanico / Metallurgico		
Check up	7nthmr		
Compilato da	Alberto Mari (a.mari@xxxxx.xx)		
Data	February 9, 2016, 12:56 pm		

Il report UMIQ

Radar Chart Pesi e Valutazioni finali

Il radar chart è una diagramma sintetico in cui sono evidenziati in modo sovrapposto i pesi e i livelli di valutazione finale di ognuna delle 7 aree UMIQ. In questo modo è possibile comprendere immediatamente quali sono le criticità e in particolare qual è il livello di adeguatezza organizzativa di ogni area in relazione al livello di importanza che riveste per l'azienda.



Cod.	Modulo	Peso	Valut.	Val.2	Val.3
GOVE	Governance, strategia e cambia...	7	2.50	2.13	3.38
ICT	Gestione dell'informazione e d...	1	3.50	2.50	2.80
ECON	Gestione economico-finanziaria	4	3.00	1.83	2.57
HR	Gestione risorse umane	5	2.17	1.67	2.29
MARK	Gestione mercato e vendite	6	3.14	3.17	3.50
PROD	Gestione portafoglio prodotti	2	3.14	2.60	2.38
OPER	Gestione delle operations	3	3.25	2.20	3.25

7nthmr	xxxxxxxxxxxxxxxx	Alberto Mari
sin4d1	00000000000000	ANGELO xxxxxxxxxxxx
4md9hu	xxxxxxxxxxxxxx	Sara xxxxxxxxxxxx

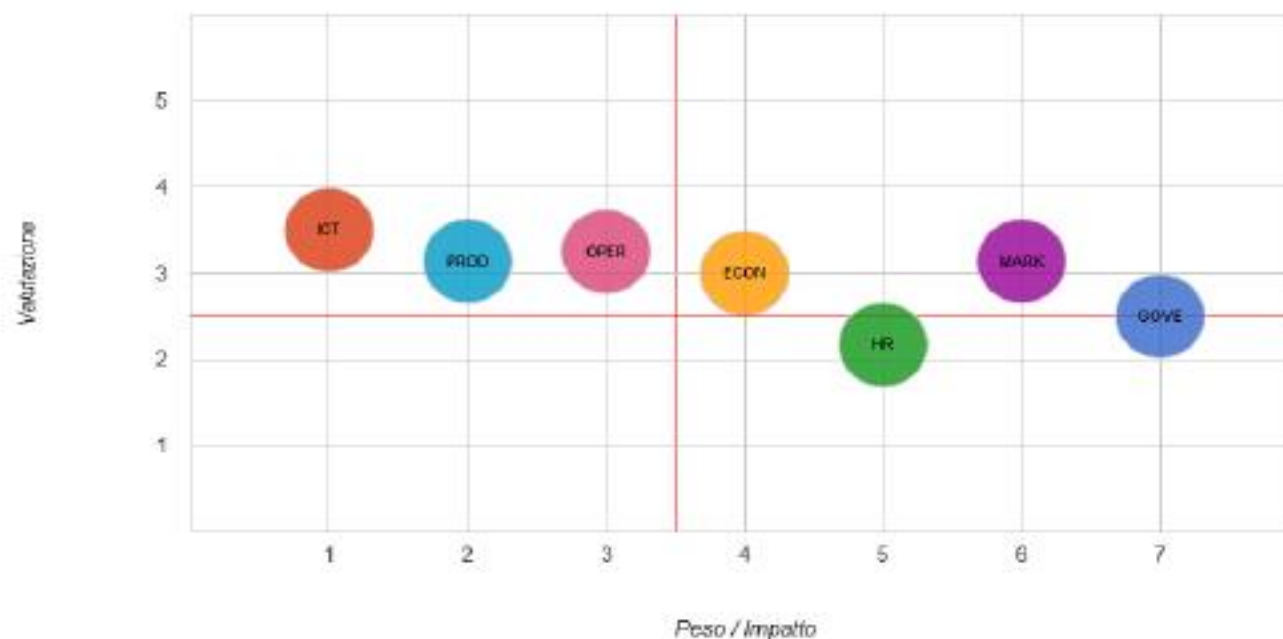
Punti di interesse:
confronto

- tra le valutazioni delle diverse aree da parte dell'esperto
- tra le valutazioni dell'esperto UMIQ e quelle dei manager interni
- tra le valutazioni dei manager interni



Matrice delle priorità di intervento

La matrice delle priorità di intervento riporta i pesi e le valutazioni finali, ottenute dal check up, su un asse cartesiano in cui sono evidenziati anche i livelli minimi di soddisfazione dei criteri UMIQ.



Punti di interesse:

- Su quali aree che rappresentano maggiormente il presidio dei processi che stanno alla base dei fattori critici di successo è meglio intervenire ?
- La scelta tra le più importanti per l'impresa non va automaticamente a quelle in cui c'è debolezza o quelle in cui c'è forza, ma dipende dall'ipotesi che si fa di maggiore rendimento potenziale per l'impresa.

Rating

Governance, strategia e cambiamento organizzativo	2.50
Gestione dell'informazione e dotazione ict	3.50
Gestione economico-finanziaria	3.00
Gestione risorse umane	2.17
Gestione mercato e vendite	3.14
Gestione portafoglio prodotti	3.14
Gestione delle operations	3.25

RATING FINALE

2.96

Il rating sintetico

Conclusioni:

Premesse

Il report si basa sulle considerazioni emerse durante l'incontro effettuato.

L'obiettivo è puramente qualitativo ed è finalizzato a supportare una diagnosi organizzativa utile per fornire spunti di miglioramento.

Il principio di fondo sul quale basiamo l'attività considera come fondamentale l'importanza dell'assegnazione delle priorità e della massimizzazione delle risorse investite dalle aziende.

Le considerazioni di base e generali da considerare sono:

- tutti i punti di relativa debolezza che possono emergere sono da considerarsi priorità di intervento in particolare dove queste riducano le opportunità che l'azienda individua o incidano negativamente sui fattori critici individuati;
- tutti i punti di forza vanno sfruttati al meglio (valorizzati e "venduti") soprattutto se questi possono incidere sul miglioramento delle prestazioni"

Conclusioni:

Contesto

Personale incontrato: Angelo xxxxxx, Chiara xxxxxx

Segmentazione prodotti mercati e fatturato: Produzione di articoli ottenuti dal filo metallico xxxxxx. Fatturato complessivo ca 5 ml. Segmentazione in prodotti standard 18% e speciali 82%.

Tipo di strategia: spostata nel tempo da volumi a differenziazione.

Segmentazione mercati, rete commerciale e fonti ordini: estero 26% resto Italia, ft molto diffuso sia per numerosità dei clienti che per i settori di riferimento. Rete interna con sviluppo attività commerciali su fiere e strumenti.

Concorrenti: competitor europei soprattutto Germania e dal mercato Asiatico

Fornitori: bassa criticità si acquistano MP certificate, trattamenti supercificiali esternalizzati come saldature e torniture

Struttura organizzativa: ca 38 di cui 26 diretti alla produzione; commerciale 6, amministrazione 2, area tecnica 4

Fcs: modello organizzativo, servizio inteso come velocità consegne e disponibilità materiali

Tipologia di strategia e rischi: sicurezza

Processi produttivi (concentrazione o meno di infrastrutture e macchinari): macchinari per produzioni versatili con setup rapidi

Sistemi di gestione: ISO 9001 certificato

Sistema informativo: gestionale SAM centro SW, con preventivazione e avanzamento produzione"

Conclusioni:

Spunti emersi

La valutazione risultante è molto buona ed evidenzia un sostanziale equilibrio su tutti gli aspetti.

I fattori critici di successo emersi sono ben supportati dai processi principali.

La strategia, semplificando come anticipato, si dovrà concentrare nello sfruttamento delle proprie forze per migliorare ulteriormente.

Le relative debolezze riguardano l'ambito delle risorse umane e della governance.

Dal confronto emerge quanto segue

La valutazione effettuata da Angelo xxxxxxxxxx è più pessimistica della nostra in particolare sugli ambiti economico finanziario, Operation e ICT.

Per le pesature ci sono differenze ma non sostanziali.

Diverge molto invece la pesatura di Sara xxxxx che andrà raffrontata criticamente per comprendere qual'è quella più consona per l'azienda.

Le valutazioni invece sono più alte, allineate con quelle esterne con una differenza in negativo per il portafoglio prodotti (poco rilevante) ed una in positivo sulla governance.

La valutazione infine di Simone xxxxxxxx risulta la più elevata di tutte con una differenza notevole che può essere opportuno verificare.

Conclusioni:

In relazione a quanto emerso si consiglia di:

migliorare la definizione degli obiettivi aziendali rendendoli sempre più analitici e granulari rispetto ai prodotti ed i segmenti di mercato di riferimento;

- responsabilizzare maggiormente le risorse rispetto ad obiettivi e centri di costo sui quali hanno influenza;
- valutare la possibilità di integrare quanto sopra con sistemi incentivanti.

In termini UMIQ le priorità possono identificarsi nell'ordine:

Governance e strategie

Gestione risorse umane

Conclusioni:

Unindustria è a disposizione, nel caso vogliate continuare il percorso di impostazione di innovazione organizzativa, a portare in azienda con le stesse modalità uno o più partner UMIQ specializzati nelle aree indicate che si trovano dietro il banner ""Lista partner UMIQ"" per discutere con loro l'impostazione di un adeguato piano di miglioramento.

Ovviamente Unindustria è disponibile a utilizzare il patrimonio informativo frutto della nostra visita nel confronto diretto con vostri consulenti di fiducia cui vogliate affidarvi sempre con la stessa finalità del piano di miglioramento.

NEL VOSTRO SPECIFICO CASO E' POSSIBILE ANCHE IMMAGINARE UN PERCORSO DI CERTIFICAZIONE VOLONTARIA SECONDO IL METODO UMIQ.

CIO' DA UNA PARTE PER RAGIONI DI PRESTIGIO E VISIBILITA' IN QUANTO UNINDUSTRIA PUO' SOTTOLINEARE TRAMITE I PROPRI MEZZI COMUNICATIVI QUESTO RISULTATO; DALL'ALTRA, IN FUNZIONE DI UNA VERIFICA DI DETTAGLIO DI TUTTI GLI ASPETTI "INSUFFICIENTI" SECONDO IL METODO UMIQ, E' POSSIBILE SUGGERIRE PERCORSI DI MIGLIORAMENTO DA GESTIRE INTERNAMENTE E VERIFICARE PERIODICAMENTE PER UN TRIENNIO.



UMIQ



UNINDUSTRIA BOLOGNA

Contattaci



Gian Franco Poggioli

g.poggioli@unindustria.bo.it

Tel: 051 6317319

Cell: 348 2298277

Lista Esperti UMIQ

per la diagnosi organizzativa aziendale

Lista Partner UMIQ

*per il piano di miglioramento settoriale
successivo alla diagnosi*

Referente UMIQ di Unindustria Bologna

Network UMIQ

Diagnostiche specialistiche

Punti di interesse:

- La struttura win win tra domanda e offerta della diagnosi organizzativa
- Gli esperti umiq
- I corsi di formazione e convinzione
- I partner umiq
- Il network umiq come somma
- Verso altri territori e altri soggetti anche bancari

Terzo corso di formazione per esperti UMIQ

18 gennaio 2017 – Presentazione

19 gennaio 2017 – Governance, strategie e cambiamento organizzativo

26 gennaio 2017 – Gestione mercato e vendite

2 febbraio 2017 – Gestione portafoglio prodotti

9 febbraio 2017 – Gestione delle operations

16 febbraio 2017 – Gestione economico finanziaria

23 febbraio 2017 – Gestione risorse umane

2 marzo 2017 – Organizzazione, ICT e cambiamento

Il metodo
UMIQ[®]
Unindustria
Bologna



UNINDUSTRIA BOLOGNA



*Corso rivolto a consulenti e auditor per conoscere
e saper applicare il Metodo UMIQ[®] nelle aziende*

Contatti

Enrica Bonzani

Tel. 0514151911

formazioneaziendale@fav.it

www.fav.it

Gian Franco Poggioli

Responsabile Ufficio Studi all'interno dell'Area Finanza di Unindustria Bologna.

In passato Economista Industriale presso Prometeia Srl, Analista economico-finanziario presso Cobfidi e Fidindustria, referente in materie comunitarie presso l'Euro Info Centre di Bologna, autore di svariati rapporti e analisi.

Riferimenti

Tel. 0516317319

Cell. 3482298277

Mail g.poggioli@unindustria.bo.it

