Politica della qualità

Giovanardi spa ha come obiettivo primario la soddisfazione del Cliente.

A tale scopo la Giovanardi costruisce una stretta collaborazione con il cliente per acquisirne l'universo valoriale e s'impegna altresì, in una costante ricerca tecnologica di processo e di prodotto. A ciò si accompagna l'insostituibile manualità e capacità delle proprie risorse umane, che con la loro esperienza e la loro flessibilità, rendono speciale ed efficace ogni lavoro. Ogni giorno.

Giovanardi spa è sempre stata in grado di individuare e attuare quegli investimenti e quelle trasformazioni interne che le hanno permesso di offrire ai propri Clienti un'elevata capacità d'offerta di prodotti richiesti.

Per questo e per far sì che Giovanardi spa possa continuare il suo percorso di crescita la Direzione s'impegna a:

- Conoscere le esigenze e i bisogni dei nostri clienti attraverso la cura della comunicazione diretta con loro;
- Capire come si sviluppa il nostro settore di mercato ed essere sempre all'avanguardia;
- Essere chi porta innovazione nel nostro mercato;
- Attivare un processo di continuo miglioramento del servizio reso al cliente attraverso un'azione costruttiva e continua di tutti i collaboratori di Giovanardi spa;
- Ricordare costantemente che il successo dei nostri clienti corre parallelamente al nostro;
- Rispettare tutte prescrizioni legislative applicabili alle attività aziendali;
- Svolgere l'attività d'impresa in modo etico.

Per arrivare a tanto, siamo consci che dobbiamo:

- Far confluire nella nostra cultura aziendale il principio del miglioramento continuo, applicandolo giorno dopo giorno;
- Essere convinti che la nostra prima e insostituibile risorsa è costituita dalle persone, con le loro competenze ed esperienze; con l'esperienza dei più anziani e l'entusiasmo dei più giovani, con la loro creatività e con la voglia di essere squadra;
- Ricordare di avere il potenziale necessario per colmare alcune lacune che presenta il mercato e provare ad imporci come un punto di riferimento per i nostri clienti;
- Considerare i nostri Fornitori dei partner, piuttosto che dei semplici prestatori di opera e materiali, per condividere con loro (anziché imporre) le nostre esigenze e le nostre aspettative, anzi le aspettative dei nostri Clienti.