PuntoSicuro

ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 19 - numero 4077 di martedì 12 settembre 2017

Lo steering committee nella cultura della sicurezza

L'approccio culturale al tema della sicurezza in azienda è finalizzato a sensibilizzare al rischio e alla prevenzione creando consapevolezza situazionale. Due strumenti operativi utili, seppur meno promozionati: lo Steering Committee e il Vendor Rating.

Pubblicità
<#? QUI-PUBBLICITA-MIM-[CODE] ?#>

La sicurezza nei luoghi di lavoro è una responsabilità sociale.

Questo assunto prevede un engagement a livello individuale, in quanto l'acquisizione della sicurezza diventa un valore profondo, indipendente da ruoli e mansioni, sia nella vita professionale sia in quella privata di ogni lavoratore. Tuttavia, questo stesso assunto prevede un impegno anche e soprattutto a livello organizzativo, per sensibilizzare al rischio; favorire pratiche di prevenzione e attitudini orientate alla sicurezza; incentivare una mentalità aperta e critica e diffondere consapevolezza sull'importanza di misure di tutela dell'integrità fisica, atte a migliorare la qualità della vita, aziendale e non.

Il concetto moderno di "cultura della sicurezza" intende l'insieme di conoscenze e di pratiche acquisite che si tramandano nel tempo.

Tale definizione implica che sia messo in atto un processo di comunicazione efficace perché il messaggio deve non solo passare, ma essere ricevuto, compreso e assimilato. In questo percorso di "passaggio e trasmissione della conoscenza della sicurezza" uno strumento molto utile è lo Steering Committee.

Lo Steering Committee, tradotto letteralmente il "Comitato Guida", è un termine inglese utilizzato nelle organizzazioni per identificare un comitato di persone con compiti decisionali di tipo strategico, riunite per gestire progetti di ampie dimensioni, cruciali per la stessa organizzazione aziendale. L'oggetto è un tema talmente specifico e determinante da richiedere il coinvolgimento della prima linea di management e di eventuali professionisti esterni, esperti in quell'ambito preciso. Lo Steering Committee, pertanto, esercita il controllo strategico sul progetto e, attraverso riunione periodiche di aggiornamento, è edotto sullo stato di avanzamento dei lavori; sulle criticità emerse; sulle eventuali azioni da intraprendere.

Le aziende più strutturate e più lungimiranti indicono annualmente uno Steering Committee sul tema dell'igiene, salute e sicurezza sui luoghi di lavoro. Vi partecipano non solo i vertici aziendali, ma spesso anche i responsabili "safety" delle varie aree / divisioni organizzative. In questa occasione vengono presentati i progetti e le iniziative in materia di salute e sicurezza.

L'obiettivo è quello di:

- "favorire lo scambio di informazioni sullo stato delle attività e sui principali indicatori di performance e condividere dati, esperienze e best practices;
- Individuare le eventuali criticità;
- Recepire nuovi input per avviare nuove attività o sviluppare quelle già in atto sui temi trasversali al gruppo (infortuni; formazione/informazione; processi...)".

L'attenzione alla tutela della salute e della sicurezza dei propri lavoratori spinge queste aziende a volgere lo sguardo oltre, andando a interessarsi alle società in appalto e agli stessi fornitori: è qui che entra in gioco il secondo degli strumenti operativo citati, il Vendor Rating.

Ma di che cosa si tratta esattamente? E' qualcosa di più e di diverso rispetto alla verifica dell'idoneità tecnica-professionale in materia di organizzazione e sicurezza.

Il Vendor Rating è il risultato di uno strutturato sistema di valutazione del fornitore, basato sul monitoraggio e analisi delle performance relative le prestazioni ricevute; il tempo di esecuzione dell'output; la qualità; il costo; l'affidabilità del prodotto e tutta una serie di ulteriori variabili finalizzate a rendere sempre più oggettivo il metro di giudizio (e quindi raggiungibile e replicabile il ranking di eccellenza). Il processo inizia con l'identificazione del fornitore che non solo è in grado di offrire il prodotto o servizio necessario, ma è anche potenzialmente un partner strategico per l'azienda cliente. Infatti, i fattori utilizzati nel criterio di valutazione permettono di migliorare l'intero processo di fornitura, conferendogli quel valore aggiunto capace di efficientare l'output, al punto da ottenere un rapporto qualità-prezzo assolutamente competitivo ed estremamente soddisfacente.

Solo recentemente le aziende italiane hanno cominciato a valutare in maniera "scientifica" i propri fornitori e al momento usano ancora metodi molto eterogenei. Si tratta, in particolare, di grandi imprese provenienti per la maggior parte dal settore delle telecomunicazioni ed è principalmente la Direzione Acquisti a definire il metro di giudizio, piuttosto arbitrariamente, riferendosi quasi esclusivamente alla qualità tecnica della fornitura; alla capacità commerciale e alla perizia amministrativa. Eppure un modello di valutazione più omogeneo darebbe non pochi vantaggi. Indubbiamente il Vendor Rating è influenzato da una componente di soggettività nel giudizio, tuttavia, si è cercato (e si continua a farlo) di costruire un vero e proprio "albero di valutazione" applicabile a tutte le aziende fornitrici, indipendentemente dalle dimensioni o dal settore di appartenenza, perché basato su parametri misurabili oggettivamente. Questi parametri sono riconducibili a 4 categorie: prezzo; qualità; consegna e servizio.

Dal momento che, spesso, i parametri sopra descritti sembrano ancora insufficienti per garantire il successo e lo strategico vantaggio competitivo di una fornitura; le aziende clienti hanno aggiunto ulteriori indicatori di performance; le cosiddette "7C":

- *Competency*: competenza manageriale, tecnica, amministrativa, professionale;
- *Capacity*: capacità del fornitore di soddisfare un fabbisogno sia fisico, sia intellettuale, sia finanziario;
- *Commitment*: impegno e responsabilità nell'utilizzo di risorse fisiche, intellettuali e finanziarie;
- *Control*: effettivo controllo manageriale e del sistema informativo;
- *Cash resources*: disponibilità finanziaria e solidità economica;
- *Cost*: totale gestione dei costi e del prezzo finale;
- *Consistency*: costanza e coerenza nell'affidabilità e qualità del prodotto/servizio finale

Infine, la possibilità di ottenere, e dimostrarne il possesso, riconoscimenti (awards) e certificazioni di processo rappresenta un requisito non trascurabile nell'assegnazione del ranking al fornitore.

Nel nostro Paese l'adozione di un sistema di Vendor Rating è ancora poco diffuso soprattutto a causa del suo costo di adozione: da un lato c'è il costo del personale dedicato (e la sua formazione ad hoc); dall'altro il costo dello sviluppo, manutenzione ed eventuale implementazione di attività a supporto del Vendor Rating, tali da gestire la raccolta e l'elaborazione dei dati di performance; l'emissione della reportistica analitica e l'attuazione di azioni e provvedimenti post monitoraggio.

È comunque indubbio che i benefici per l'azienda cliente sono assicurati e hanno un potenziale di ritorno sull'investimento, a lungo termine, considerevole:

- Misure di valutazione degli standard di sicurezza sempre più oggettive e analitiche;
- Influenza sui processi del fornitore fino ad arrivare a "parlare la stessa lingua" e quindi facilità di comunicazione in materia di Ambiente e Sicurezza;
- Controllo effettivo sull'intero processo di fornitura e sull'output finale;
- Possibilità di attuare azioni correttive in corso d'opera e rapidità di esecuzione;
- Sviluppo e condivisione di una cultura basata sulla performance in materia di sicurezza

In altri termini, domanda e offerta si influenzano simbioticamente per garantire un prodotto/servizio sempre più performante e qualitativamente ineccepibile, al minor costo possibile. Tradotto in termini di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, il Vendor Rating permette alle aziende clienti di influenzare il fornitore a livello di asset strategici, in quanto, per riuscire a raggiungere un livello di ranking di eccellenza (e quindi aggiudicarsi l'appalto o il servizio), il venditore deve necessariamente adeguarsi a procedure / policy e interventi messi in atto dal cliente. Se l'azienda appaltatrice è attenta al rispetto delle norme di sicurezza; virtuosa nel realizzare percorsi formativi coinvolgenti e funzionali su questo tema; determinata nel garantire un elevato standard di benessere organizzativo e nel prevenire le situazioni di rischio infortuni, è indubbio che, di riflesso, il fornitore dovrà dimostrare essere coerente alla stessa politica aziendale e garantire la stessa attività di sensibilizzazione alla prevenzione del rischio.

Massimo Servadio

Psicoterapeuta Sistemico Relazionale e Psicologo del Lavoro e delle Organizzazioni

Questo articolo è pubblicato sotto una Licenza Creative Commons.

---

www.puntosicuro.it