

RELAZIONE DI SVILUPPO AZIENDALE

- 1) **Considerazioni iniziali:** Crescita degli ordinativi e conseguentemente crescita delle esigenze produttive in termini di numeri e spazi necessari all'evasione degli ordini, in caso non fosse possibile l'ampliamento l'azienda sarebbe costretta a cercare in altra sede (al di fuori del territorio comunale di Gradara) gli spazi necessari alle nuove esigenze tecnico produttive con un pesante aggancio dei costi di gestione e controllo.
- 2) **Descrizione del profilo dell'azienda:** per i dati anagrafici dell'azienda: ragione sociale, sede, P.IVA, data inizio dell'attività, l'oggetto dell'attività, l'individuazione degli organi sociali si veda visura camerale aggiornata.

Organico:

operai	2014	29	2015	29	2016	34	2017	46	2018	52
impiegati	<u>2014</u>	<u>18</u>	<u>2015</u>	<u>22</u>	<u>2016</u>	<u>23</u>	<u>2017</u>	<u>30</u>	<u>2018</u>	<u>35</u>
totali	2014	47	2015	51	2016	57	2017	76	2018	87 + 85%

fatturato:

2014 Euro	9.439.000,00
2015 Euro	9.810.000,00
2016 Euro	10.881.000,00
2017 Euro	13.900.000,00 +47.25%

- 3) **Descrizione della storia dell'azienda** Nata oltre 40 anni come azienda artigianale , oggi la Società OMAG è una fra le aziende del settore packaging di maggior rilievo Grazie alla al know out acquisito negli anni, ad un ufficio progettazione interno all'avanguardia, ad una sempre più capillare rete di vendita, alla costante innovazione e ricerca, al continuo investimento in nuove risorse professionali e tecnico produttive la flessibilità dell'azienda nel customizzare il prodotto ha permesso un importante trend di crescita costante e continuo ed alla luce della attuali budget di vendita tale trend è confermato anche per i prossimi anni.
- 4) **Descrizione dei prodotti realizzati dall'azienda e degli eventuali semilavorati necessari alla realizzazione del prodotto finito.** Progettazione, costruzione e vendita di macchine confezionatrici e linee di imballaggio destinate all'industria chimica farmaceutica alimentare etc.
- 5) **L'organizzazione commerciale:**
 - A) ***Descrizione del mercato di riferimento:*** Mercato di riferimento OMAG è sia il mercato interno che estero nella sua interezza, siamo presenti in tutte le aree del mondo ed in particolare nell'area est europea, , all'interno della CE, Nord e Sud America, Canada, Australia e Nord Africa . Per la tipologia della clientela (industrie appartenenti a settori diversificati) la domanda si mantiene costante durante tutto l'anno
 - B) ***Prospettive sul mercato di riferimento o su ulteriori mercati:*** L'azienda si stà fortemente espandendo in Cina, nel Sud Est Asiatico, nei Paesi Arabi, in Sud Africa , senza tralasciare il consolidamento e l'espansione dei mercati già acquisiti.

- 6) **Eventuali fattori critici di successo e prezzo:** La forza dei nostri prodotti è da ricercare nella elevata tecnologia, nella customizzazione, nella capacità di intercettare e anticipare le esigenze dei clienti che sanno di avere in OMAG un partner in grado fornire un prodotto sempre all'avanguardia con elevati standard di performance. Siamo inoltre in grado di fornire un puntuale ed attento servizio post-vendita in loco, i ns. tecnici parlano correttamente inglese e sono costantemente formati per essere in grado di supportare al meglio i clienti che lo richiedono.
- 7) **Eventuali aspettative di crescita:** Le aspettative sono di un continuo e costante sviluppo e il trend degli ultimi anni fa realisticamente asserire che la crescita è costante e continua, stante la continua innovazione e ricerca svolta sul prodotto. Ciò ci porta a posizionarci tra i maggiori e più dinamici attori del mercato del packaging.
- 8) **Descrizione della disposizione dei reparti:** l'azienda è strutturata in maniera tale da coprire l'intero ciclo produttivo, al suo interno infatti sono presenti i seguenti reparti: vendite, progettazione, automazione, officina meccanica, carpenteria, montaggio, acquisti/magazzino, qualità, post-vendita, amministrazione.
- 9) **Descrizione delle eventuali innovazioni produttive introdotte dall'azienda negli anni** l'azienda conferma il suo forte indirizzo sull'industria 4.0 attraverso l'acquisizione, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, di magazzini verticali automatici, tracciatrici laser, centri di lavoro a controllo numerico, implementazione delle attività di R&D etc.
- 10) **Descrizione dei principali cicli di lavoro differenziati per ogni tipologia di prodotto:** T
Acquisizione della commessa, progettazione dei particolari e dell'insieme, costruzione dei pezzi a disegno e premontaggio degli assemblati, precollaudo in sede e collaudo finale e messa in funzione presso l'utilizzatore finale.
- 11) **Sintesi:** L'ampliamento richiesto è di circa 700 mq, sviluppato su due piani e servirà ad aumentare lo spazio produttivo, aumento fondamentale per rimanere competitivi sul mercato e poter continuare a garantire l'offerta di nuovi posti di lavoro, come dimostrato in questi anni. Rispetto alla superficie attuale dello stabilimento, la percentuale di incremento è di circa il 20 %, al quale nel corso degli anni potrà corrispondere una richiesta di assunzioni di pari valore, portando le circa 100 unità attuali a 120.
Gli incrementi di assunzioni dei recenti anni, dimostrano in maniera inequivocabile l'andamento dell'Azienda, che ad oggi si trova però costretta all'interno di spazi non più sufficienti, ampliabili solo ed esclusivamente attraverso l'approvazione di questa procedura.