

Qualitätspolitik

Unsere sieben Leitlinien sind:

1. Kundenorientierung

Wir sind abhängig von unseren Kunden und müssen daher gegenwärtige und zukünftige Erfordernisse der Kunden verstehen, deren Anforderungen erfüllen und danach streben, die in uns gesetzten Erwartungen sogar noch zu übertreffen. Unsere Kunden aus den Bereichen Automotive, Life Science, Industrie-Sensorik unterliegen einem globalen Wettbewerbsdruck und müssen immer schneller, immer bessere und dabei preisgünstigere Produkte auf den Markt bringen. In diesem Umfeld müssen wir uns als leistungsstarker Partner gegenüber unseren Kunden und unseren Wettbewerbern positionieren und in der täglichen Zusammenarbeit immer wieder unter Beweis stellen. Wir beherrschen die komplette Leistungskette von Optik – Design, über die Konstruktion, den eigenen Werkzeugbau, die Spritzgussfertigung und die Montage. Damit sind wir als Entwicklungs- und Fertigungspartner entscheidend für den Erfolg unserer Kunden. Diese Verantwortung ist uns auf allen Unternehmensebenen bewusst.

2. Führung

Unser Managementteam schafft die Übereinstimmung von Zweck und Ausrichtung der Unternehmung. Die Abteilungsleiter sollen das interne Umfeld aufbauen und erhalten, indem sich unsere Mitarbeiter voll und ganz für die Erreichung unserer Ziele einsetzen können. Viaoptic ist ein Optik Betrieb, Ordnung, Sauberkeit, Pflege und Wartung unserer hochpräzisen Maschinen und Werkzeuge und der sorgfältige und sensible Umgang mit unseren Produkten sind wichtige Voraussetzungen für unseren Unternehmenserfolg. Als mittelständisches Unternehmen müssen wir im harten Wettbewerbsumfeld mit unseren begrenzten Ressourcen effizient haushalten, d.h. wirtschaftliches Handeln ist in der gesamten Wertschöpfungskette zwingend erforderlich.

3. Einbeziehung aller Mitarbeiter

Auf allen Ebenen machen unsere Mitarbeiter das Wesen unserer Unternehmung aus. Die vollständige Einbeziehung unseres Personals ermöglicht, deren Fähigkeiten vollständig zum Nutzen der Unternehmung einzusetzen. Wir pflegen eine offene und ehrliche

Unternehmenskommunikation. Konstruktive Kritik in Verbindung mit Lösungsvorschlägen ist ausdrücklich gewünscht. Als innovatives Unternehmen müssen wir uns permanent weiterentwickeln, Veränderungen sehen wir deshalb immer als eine Chance und eine Herausforderung, der wir uns gerne stellen.

4. Prozessorientierter Ansatz

Ein erwünschtes Ergebnis lässt sich effizient erreichen, wenn alle unsere Tätigkeiten und die dazugehörigen Ressourcen als Prozess geleitet und gelenkt werden. Wir definieren und planen sinnvolle und messbare Kennzahlen entlang des Unternehmensprozesses, die wir konsequent und nachhaltig zum Erreichen der Unternehmensziele verfolgen und einhalten.

5. Ständige Verbesserung

Die ständige Verbesserung der Gesamtleistung unserer Unternehmung stellt ein permanentes Ziel für uns dar. Jedes Unternehmen lebt vom wirtschaftlichen Erfolg, der als Verzinsung für das bereitgestellte Kapital der Gesellschafter ausgeschüttet wird und/oder zur Weiterentwicklung des Unternehmens in neue Technologien, neue Mitarbeiter etc. investiert wird. Nur so kann der Unternehmensfortbestand nachhaltig gesichert und Arbeitsplätze erhalten werden. Jeder Mitarbeiter kann durch effizientes Arbeiten, das Umsetzen von Verbesserungsvorschlägen, und das Vermeiden von Verschwendung einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg beitragen.

6. Sachbezogener Ansatz zur Entscheidungsfindung

Alle wirksamen Entscheidungen beruhen auf der Analyse von Daten und Informationen, um eine möglichst neutrale Entscheidungsgrundlage zu haben. Wir nutzen aktiv unsere integrierte Unternehmenssoftware INFOR, die uns verlässliche betriebswirtschaftliche Informationen und Auswertungen liefert. Wir arbeiten permanent an der Optimierung und intensivieren die Nutzung dieses Systems, um qualitativ bessere Informationen zu bekommen. Wir forcieren Entscheidungen zur Beschleunigung unserer Unternehmensprozesse und arbeiten nach dem Prinzip Agieren statt Aussitzen, dabei akzeptieren wir Fehlentscheidungen, um daraus für zukünftige Entscheidungen zu lernen.

7. Lieferantenbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen

Unsere Unternehmung und unsere Lieferanten sind voneinander abhängig. Beziehungen zum gegenseitigen Nutzen erhöhen die Wertschöpfungsfähigkeit beider Seiten. So wie unsere

Kunden uns als Partner verstehen bzw. wir als Partner wahrgenommen und behandelt werden wollen, so sehen wir unsere Lieferanten ebenfalls als Partner, mit denen wir leistungsorientiert aber fair umgehen. Strategisch wichtige Lieferanten, z.B. für Beschichtungen, besuchen wir regelmäßig, um uns vor Ort ein Bild über die Bearbeitung unserer Prozesse und die allgemeine Unternehmenssituation zu verschaffen.

VIAOPTIC GmbH
Wetzlar, den 15.03.2018



Bernhard Willnauer
Geschäftsführer VIAOPTIC GmbH



Uwe Bommersheim
Geschäftsführer VIAOPTIC GmbH