



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

PARTNER DER WIRTSCHAFT

AL SERVIZIO DELL'ECONOMIA

LEISTUNGSBERICHT

**RELAZIONE SULLA
PRESTAZIONE
ORGANIZZATIVA**

2015

Anlage an den Beschluss
Nr. 079 vom 23.05.2016

Allegato alla deliberazione
dd. 23.05.2016, n. 079



INHALT

| | |
|--|----------|
| 1. EINLEITUNG | Seite 3 |
| 2. INFORMATIONEN WELCHE FÜR ALLE BÜRGER UND FÜR DIE STAKEHOLDER DER KAMMER VON BEDEUTUNG SIND | Seite 4 |
| 2.1 Die Rahmenbedingungen | Seite 4 |
| 2.2 Die Verwaltung | Seite 6 |
| 2.3 Die erreichten Ziele | Seite 7 |
| 2.4 Probleme bzw. Gelegenheiten welche man nützen könnte | Seite 7 |
| 3. ZIELE (ERREICHTE UND NICHT ERREICHTE ZIELE) | Seite 8 |
| 3.1 Der "Leistungsbaum" | Seite 8 |
| 3.2 Strategische Bereiche und strategische Ziele | Seite 9 |
| 3.3 Operative Ziele und diesbezügliche Maßnahmen | Seite 12 |
| 3.4 Persönliche Ziele | Seite 19 |
| 3.5 Zusammenfassende Übersicht der erzielten Leistung der Führungskräfte | Seite 21 |
| 4. RESSOURCEN, EFFIZIENZ UND WIRTSCHAFTLICHKEIT | Seite 23 |
| 5. GLEICHBERECHTIGUNG UND GENGREBILANZ | Seite 23 |
| 6. DIE ERSTELLUNG DES LEISTUNGSBERICHTS | Seite 23 |
| 6.1 Phasen, verwickelte Subjekte, Termine und Zuständigkeiten | Seite 23 |
| 6.2 Stärken und Schwachstellen des Leistungskreislaufes | Seite 23 |

1 EINLEITUNG

Der vorliegende Leistungsbericht (2015) wird von der Handelskammer Bozen jährlich ausgearbeitet, um den Vorschriften gemäß Art. 10 des gesetzvertretenden Dekretes Nr. 150/2009 Rechnung zu tragen, obwohl das besagte Dekret im Falle der Handelskammern von Bozen und Trient nicht direkt anwendbar wäre. Mit dem Dekret 150/2009 (von nun an Dekret) wurde u.a. die Rechenschaftspflicht bezüglich der erzielten Leistung des Vorjahres (sprich der im sogenannten Leistungsplan festgelegten Ziele im Verhältnis zu den eingesetzten Ressourcen) eingeführt. Mit der Veröffentlichung des Berichts endet der „Leistungskreislauf“ der Handelskammer, weshalb es an der Zeit ist, Bilanz zu ziehen: inwiefern ist es gelungen, die definierten Zielvorgaben zu erreichen? Mit den so erhaltenen Erkenntnissen hat die Handelskammer die Möglichkeit, den nächsten Leistungszyklus zu verbessern.

Die Bedeutung des Leistungsberichtes geht weit über die festgelegten internen Maßnahmen hinaus: der Bericht trägt nämlich wesentlich zur Steigerung der Transparenz in der Verwaltung bei. Dieses Prinzip der höchstmöglichen Transparenz stellt eine Säule der derzeitigen Reform der öffentlichen Verwaltung dar und bringt zudem einen Mehrwert für die bisher von der Verwaltung veröffentlichten Jahresberichte mit sich.

Das Thema „Transparenz“ nimmt in der Verwaltung der Handelskammer einen sehr hohen Stellenwert ein und gilt mittlerweile als eines der Grundprinzipien, nach dem die Handelskammer ihre Tätigkeit ausrichtet. Mit Hilfe des Leistungsplans und des Leistungsberichtes kann die „Rechenschaftspflicht“ im Sinne der Transparenzbestimmungen noch besser erfüllt und alle Interessensträger über folgende Punkte informiert werden:

- das Erzeugen eines Mehrwerts für die vertretenen Wirtschaftssubjekte
- die Messung und Konkretisierung dieses Mehrwerts
- die umgesetzten Maßnahmen und die dadurch erzielten Ergebnisse.

Der Leistungsbericht ist nach demselben Muster aufgebaut wie der Leistungsplan und informiert über die Fähigkeit der Handelskammer, die vorab gesteckten Ziele zu erreichen.

Der Bericht wird vom Generalsekretär der Handelskammer verfasst und im Sinne von Art. 15, Absatz 2, Buchstabe b) des Dekretes Nr. 150/2009 vom Kammerrat genehmigt.

In diesem Sinne ist der Leistungsbericht ein wichtiges Instrument um interne Abläufe zu verbessern und bietet somit die Möglichkeit, das gesamte Kammersystem weiterzuentwickeln.

Dr. Alfred Aberer
Generalsekretär

2 INFORMATIONEN WELCHE FÜR ALLE BÜRGER UND FÜR DIE STAKEHOLDER DER KAMMER VON BEDEUTUNG SIND

2.1 Die Rahmenbedingungen

Im Handelsregister eingetragene Unternehmen:

Ende März 2016 waren im Handelsregister 58.206 Unternehmen eingetragen. Im Vergleich zu März 2015 ist deren Anzahl um 0,7% gestiegen. Betrachtet man nur die gewerbliche Wirtschaft beträgt der Zuwachs 1,0%. Bezogen auf die einzelnen Sektoren ist ein Wachstum vor allem im verarbeitenden Gewerbe (+3,9%) und bei den privaten Dienstleistungen (+2,2%) zu beobachten. Im Baugewerbe (-0,5%), im Handel (-0,3%) und in der Landwirtschaft (-0,2%) gibt es dagegen weniger Unternehmen als vor zwölf Monaten.

Arbeitsmarkt in Südtirol:

Im letzten Quartal 2015 ist die Anzahl der Beschäftigten in Südtirol im Vergleich zum Vorquartal um 2,7% gesunken. Im Schnitt waren circa 243.200 Personen beschäftigt. Im Vergleich zum selben Quartal 2014 ist eine leicht negative Veränderung festzustellen (-0,1%). Zwischen Oktober und Dezember 2015 befanden sich durchschnittlich 10.192 Personen auf Arbeitssuche. Die Arbeitslosenquote war mit 4,0% etwas höher als der Jahresdurchschnitt (3,8%).

Inflation:

Im März 2016 ist das Preisniveau in Bozen im Vergleich zum Februar unverändert geblieben. Die Preise sind vor allem in den Bereichen Verkehrswesen (+0,8%) und Bekleidung und Schuhwaren (+0,5%) gestiegen, während sie für Erholung und Kultur (-1,1%), Wohnung (-0,8%) und Lebensmittel (-0,5%) gesunken sind. Gegenüber März 2015 beträgt der Preisanstieg insgesamt 0,3%. Teurer wurden in diesen zwölf Monaten besonders Bekleidung und Schuhwaren (+1,7%), Gesundheitspflege (+1,4%), Gastgewerbe (+1,3%), Bildung (+1,2%) und Erholung und Kultur (+1,0%). Die Preise im Bereich Verkehrswesen (-3,1%) sind hingegen gesunken.

Außenhandel:

Südtirol hat im vierten Quartal 2015 Waren im Wert von fast 1,19 Milliarden Euro exportiert. Dies entspricht einem Anstieg von 16,2% im Vergleich zum gleichen Quartal 2014. Der Zuwachs betrifft alle Warengruppen und insbesondere Transportmittel und -komponenten (+43,4%) und Landwirtschaftliche Produkte (+16,0%). Südtirol verbucht einen bedeutenden Anstieg der Exporte nach China (+115,3%) und Österreich (+51,5%). Für das Gesamtjahr 2015 betragen die Exporte fast 4,4 Milliarden Euro (+ 9,8% im Vergleich zu 2014).

Tourismus:

In den ersten zwei Monaten 2016 gab es in Südtirol 5.449.746 Nächtigungen. Im Vergleich zum selben Zeitraum 2015 wurde ein Anstieg von 3,9% verzeichnet. Besonders stark war die Zunahme von italienischen Gästen (+7,5%). Auch die Nächtigungen der deutschen Touristen (+2,2%) sowie jene der Gäste aus anderen Ländern (+2,3%) haben zugenommen.

Kreditwesen:

Im Jahresverlauf 2014 sind die Bankkredite von Kundschaft aus Südtirol im Vergleich zu 2013 weiter gesunken. Dies lag an den geringeren Ausleihungen von Unternehmen, während die Kredite an Familien konstant zugenommen haben. Der negative Trend der gesamten Ausleihungen hat sich aber zu Jahresende abgeschwächt und im März 2015 wurde erstmals seit Anfang 2012 wieder ein Zuwachs zum Vorjahresmonat verzeichnet (+0,8%).

Internationale Konjunktur:

Im vierten Quartal 2015 ist das BIP der Eurozone im Vergleich zum dritten Quartal um 0,3% gewachsen. Das Wachstum in Italien war mit +0,1% unterdurchschnittlich und zum dritten Mal in Folge geringer als im Vorquartal. Deutschland blieb mit einem Zuwachs von +0,3% im Durchschnitt der Eurozone.

Wirtschaftsklima:

Nachdem das Vertrauen von Unternehmen und Konsumenten in den letzten Monaten abgenommen hat, ist es im April 2016 wieder angestiegen. In Italien ist der ESI-Index (Economic sentiment indicator) von 103,7 Punkte im März auf 108,1 gestiegen. Das Vertrauen hat in jedem Wirtschaftszweig zugenommen, am stärksten im Dienstleistungssektor. Der Index ist auch in Deutschland (+0,4 Punkte) und im gesamten Euroraum (+0,9 Punkte) gestiegen.

2.2 Die Verwaltung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2015

| Nr. | Kosten, Einnahmen und Investitionen | ABGEÄNDERTER VORANSCHLAG 2015 | GEWINN- UND VERLUST- RECHNUNG 2015 |
|---|--|-------------------------------------|---|
| LAUFENDE VERWALTUNG | | | |
| A) | LAUFENDE EINNAHMEN | | |
| 1) | Jahresgebühr | 7.060.200 | 7.117.884 |
| 2) | Sekretariatsgebühr | 2.730.000 | 2.824.019 |
| 3) | Beiträge, Zuschüsse und andere Einnahmen | 13.748.400 | 13.864.210 |
| 4) | Einnahmen aus Verwaltung von Gütern und Dienstleistungen | 673.100 | 640.874 |
| 5) | Änderung der Warenbestände | 0 | - 5.241 |
| SUMME LAUFENDE EINNAHMEN (A) | | 24.211.700 | 24.441.746 |
| B) | LAUFENDE AUSGABEN | | |
| 6) | Personal | 7.656.000 | 7.276.391 |
| 7) | Betrieb der Ämter | 4.826.500 | 4.357.173 |
| 8) | Wirtschaftliche Maßnahmen | 12.898.000 | 12.892.486 |
| 9) | Abschreibungen und Rückstellungen | 1.097.500 | 1.151.291 |
| SUMME LAUFENDE AUSGABEN (B) | | 26.478.000 | 25.677.341 |
| ERGEBNIS DER LAUFENDEN VERWALTUNG (A-B) | | - 2.266.300 | - 1.235.595 |
| C) | ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN IM FINANZIERUNGSBEREICH | | |
| 10) | Erträge im Finanzierungsbereich | 441.000 | 513.298 |
| 11) | Aufwendungen im Finanzierungsbereich | 0 | 0 |
| ERGEBNIS DES FINANZIERUNGSBEREICHS | | 441.000 | 513.298 |
| D) | AUSSERORDENTLICHE ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN | | |
| 12) | Außerordentliche Erträge | 300.000 | 297.252 |
| 13) | Außerordentliche Aufwendungen | - 100.000 | - 122.655 |
| ERGEBNIS DER AUSSERORDENTLICHEN ERTRÄGE UND AUFWENDUNGEN | | 200.000 | 174.597 |
| 15) | Abwertungen von Finanzanlagen | 0 | - 2 |
| ÜBERSCHUSS / VERLUST DES GESCHÄFTSJAHRES (A - B +/- C +/- D) | | - 1.625.300 | - 547.702 |
| INVESTITIONSPLAN | | | |
| E) | IMMATERIELLE ANLAGEN | | |
| | | 90.000 | 26.803 |
| F) | MATERIELLE ANLAGEN | | |
| | | 110.000 | 32.175 |
| G) | FINANZIELLE ANLAGEN | | |
| | | 0 | 0 |
| SUMME INVESTITIONEN (E+F+G) | | 200.000 | 58.978 |

Die vorliegende Tabelle gibt in verkürzter Version die Gewinn- und Verlustrechnung der Handelskammer Bozen für das Jahr 2015 wieder.

Im Laufe des Jahres 2014 wurden einige Gesetze verabschiedet, welche auch die Tätigkeit der italienischen Handelskammern betreffen: unter anderem wurde mit Art. 28 des gesetzesvertretenden Dekretes Nr. 90/2014 die schrittweise Reduzierung der Jahresgebühr (35% im Jahr 2015) festgelegt. Die Verwaltung hat aus diesem Grunde im Laufe des heurigen Geschäftsjahres einige Sparmaßnahmen umgesetzt, um den Folgen der Reduzierung entgegenwirken zu können. Obgleich die im Laufe des Jahres 2015 umgesetzten Maßnahmen eine Verbesserung der ökonomischen Lage der Handelskammer zur Folge hatten, konnte ein negatives Ergebnis von über einer halben Million Euro nicht vermieden werden.

Das Personal der Handelskammer (Stammrolle, aufgeteilt nach Besoldungs- und Berufsklassen)

| Besoldungs- und Berufsklasse | Jahr 2014 (Stand 31.12.2014) | | Jahr 2015 (Grundlage des Berichtes) Stand 31.12.2015 | |
|------------------------------|---------------------------------|----------------------|--|----------------------|
| | Mitarbeiter/innen | Prozentueller Wert % | Mitarbeiter/innen | Prozentueller Wert % |
| A1 – A3 | 9 | 7,5 % | 8 | 6,45 % |
| B1 – B4S | 70 | 58,33 % | 71 | 57,26 % |
| C1 – C3 | 39 | 32,5 % | 42 | 33,78 % |
| Führungskräfte | 2 | 1,67 % | 3 | 2,42 % |
| Insgesamt | 120 | 100 % | 124 | 100 % |

In der Tabelle wird die Situation des Personals der Handelskammer (aufgeteilt auf die verschiedenen Besoldungs- und Berufsklassen) dargestellt.

Die Anzahl der Mitarbeiter/innen ist im Verhältnis zum Jahre 2014 leicht angestiegen.

2.3 Die erreichten Ziele

Die Ausarbeitung des dreijährigen Leistungsplanes und die diesbezügliche Überwachungstätigkeit sind Teil eines wichtigen Prozesses, welcher anhand der gesammelten Erfahrungen und der erreichten Ergebnisse von der Verwaltung der Handelskammer genutzt werden kann, um den gesamten „Leistungskreislauf“ periodisch zu überdenken bzw. zu verbessern. Die festgelegten Ziele des Leistungsplanes sollen für die Führungskräfte eine Herausforderung darstellen und nicht lediglich als bürokratischer Mehraufwand empfunden werden.

Die erzielten Ergebnisse, welche in den folgenden Abschnitten im Detail erläutert werden, sind im Verhältnis zu den im Leistungsplan festgelegten Zielen auf jeden Fall positiv zu bewerten.

2.4 Probleme bzw. Gelegenheiten

Es wurden keine relevanten Probleme festgestellt. Die Erhebung der Daten wurde lediglich von der komplexen Struktur der verwendeten Software erschwert.

3 ZIELE (ERREICHTE UND NICHT ERREICHTE ZIELE)

Das von der Handelskammer angewandte System ermöglicht das sogenannte „Cascading“ der Ziele auf die zuständigen Abteilungen und Ämter: d.h. der Erfolg bzw. der Misserfolg bei der Erreichung der Ziele wirkt sich auf die Bewertung der Leistung aller zuständigen Personen bzw. der betroffenen Organisationseinheiten aus.

3.1 Der "Leistungsbaum"

Es handelt sich hierbei um eine grafische Darstellung der strategischen Ziele der Handelskammer Bozen, welche in strategische Bereiche und in BSC - Perspektiven (Balanced Scorecard – Bewertungssystem welches von der Handelskammer für die Bewertung der eigenen Organisationseinheiten ausgewählt wurde) unterteilt wurden. Die besagten Ziele wurden mit Beschluss Nr. 29 vom 23.02.2015 genehmigt.

| Perspektive der BSC / Strategischer Bereich | Interessensvertretung | Dienstleistungen für die Unternehmen | Hoheitliche Tätigkeiten | Effiziente interne Verwaltung |
|---|---|--|--|---|
| Kunden | 1 – Sensibilisierung für Wirtschaftsthemen und Förderung einer unternehmensnahen Wirtschaftspolitik | 2 – Modernes Weiterbildungsangebot für die Südtiroler Wirtschaft | 3 – Marktregelung und Wettbewerbsschutz | |
| | 4 – Analyse der Südtiroler Wirtschaftsstruktur | 5 – Förderung und Optimierung der Dienste im Bereich Unternehmensentwicklung | 6 – Förderung der alternativen Streitbeilegung (ADR) | |
| | | 7 – Förderung der Internationalisierung und der Qualitätsprodukte des Landes | | |
| | 8 – Verbesserung der institutionellen Kommunikation | | | |
| | | 9 – Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | | |
| Interne Prozesse | 10 – Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | | | |
| Lernen und Entwicklung | 11 – Personalentwicklung | | | |
| Finanzen | | | | 12 – Wirtschaftlich-finanzielles Gleichgewicht der Körperschaft |
| | 13 – Optimierung des Ressourceneinsatzes der Körperschaft | | | |

3.2 Strategische Bereiche und strategische Ziele

In den folgenden Übersichten werden die strategischen Ziele der Handelskammer und der diesbezügliche Erreichungsgrad den zuständigen Führungskräften zugeteilt.

Dr. Alfred Aberer – Abteilung Generalsekretariat/Sonderbetriebe

| <i>Strategische Ziele 2015</i> | <i>Indikatoren</i> | <i>Gewicht</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|--|--|----------------|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| Strategisches Ziel 1 – Sensibilisierung für Wirtschaftsthemen und Förderung einer unternehmensnahen Wirtschaftspolitik | Organisierte Tagungen zu Wirtschaftsthemen | 33,33% | >= | 7,00 | 16,00 | 100,00% |
| | Treffen mit anderen Institutionen betreffend die Förderung einer unternehmerfreundlichen Wirtschaftspolitik | 33,33% | >= | 20,00 | 22,00 | 100,00% |
| | Anzahl der Statements zu Vorschlägen über Gesetzesänderungen oder Gesetzesentwürfen | 33,34% | >= | 10,00 | 12,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 2 Modernes Weiterbildungsangebot für die Südtiroler Wirtschaft | Anteil an neuen und aktualisierten Fortbildungsveranstaltungen | 33,33% | >= | 10,00% | 34,92% | 100,00% |
| | Qualitätsniveau der Fortbildungsveranstaltungen (Kodex 1-9) | 33,33% | >= | 82,00% | 97,26% | 100,00% |
| | Realisierte Fortbildungsaktivitäten in Kooperation mit anderen Institutionen | 33,34% | >= | 15,00 | 53,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 5 Förderung und Optimierung der Dienste im Bereich Unternehmensentwicklung | Tagungen zum Thema Innovation | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | Werbekampagnen zur Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | Individuelle Beratungen zum Thema Unternehmensentwicklung | 33,34% | >= | 255,00 | 349,50 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 6 Förderung der alternativen Streitbeilegung | Fragebögen zur Kundenzufriedenheit im Rahmen der Alternative Dispute Resolution (ADR) | 33,33% | >= | 90,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Verfahren zur alternativen Streitbeilegung | 33,33% | >= | 20,00 | 14,00 | 70,00% |
| | Prozentueller Anteil der von Seiten der Teilnehmer abgegebenen Feedback Fragebögen mit einer positiven Bewertung | 33,34% | >= | 70,00 | 80,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 7 Förderung der Internationalisierung und der Qualitätsprodukte des Landes | Kundenzufriedenheitsindex im Bereich International trade support | 33,33% | >= | 80,00% | 87,50% | 100,00% |
| | Kundenzufriedenheitsindex im Bereich Marketing support | 33,34% | >= | 80,00% | 88,89% | 100,00% |
| | Anzahl der EOS Kunden | 33,33% | >= | 1.000,00 | 1.200,00 | 100,00% |

| <i>Strategische Ziele 2015</i> | <i>Indikatoren</i> | <i>Gewicht</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|--|--|----------------|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| Strategisches Ziel 8 Verbesserung der institutionellen Kommunikation | Newsletter Abonnenten | 33,33% | >= | 5.000,00 | 5.039,00 | 100,00% |
| | Anzahl der Zugriffe auf die Website der Kammer | 33,33% | >= | 700.000,00 | 684.481,00 | 97,78% |
| | Anzahl der Presseartikel über die Kammer | 33,34% | >= | 100,00 | 220,00 | 100,00% |
| Erzielte Leistung strategische Ziele 2015 | | | | | | <u>98,21%</u> |

Dr. Luca Filippi – Abteilung Verwaltungsdienste:

| <i>Strategische Ziele 2015</i> | <i>Indikatoren</i> | <i>Gewicht</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|---|--|----------------|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| Strategisches Ziel 3 Marktregelung und Wettbewerbsschutz | Newsletter zum Thema Marktregelung und Wettbewerbsschutz | 33,33% | >= | 3,00 | 2,00 | 66,67% |
| | Zufriedenheit der Teilnehmer der Informationsveranstaltungen zum Thema Marktregelung und Wettbewerbsschutz | 33,33% | >= | 0,70 | 0,96 | 100,00% |
| | Absprache mit den Wirtschaftsverbänden um Vorschläge für die Festlegung der Richtpreisverzeichnisse für Hoch und Tiefbau | 33,34% | <= | 31.12.2015 | 31.12.2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 11 Personalentwicklung | Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitergespräche im Laufe des Jahres | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | Umsetzung des Bildungsplanes | 33,33% | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Organisation einer Veranstaltung in Zusammenarbeit mit dem Einheitskomitee für Chancengleichheit | 33,34% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 12 Wirtschaftlich-finanzielles Gleichgewicht der Körperschaft | Wirtschaftliches Gleichgewicht der laufenden Verwaltung | 33,33% | < | 125,00% | 17,83% | 100,00% |
| | Finanzielle Solidität | 33,33% | >= | 60,00% | 85,89% | 100,00% |
| | Fähigkeit, Einnahmen zu erzielen | 33,34% | >= | 20,00% | 40,68% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 13 Optimierung des Ressourceneinsatzes der Körperschaft | Effizienz der Struktur | 33,33% | < | 80,00% | 29,31% | 100,00% |
| | Zusammensetzung der laufenden Ausgaben (Personalausgaben) | 33,33% | >= | 2,50 | 3,29 | 100,00% |
| | Dimensionierung des Personals | 33,34% | > | 120,00% | 167,00% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Interne und externe Veranstaltungen zur Förderung der Transparenz | 33,34% | >= | 2,00 | 1,00 | 50,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | Umsetzung der für das Jahr 2015 vorgesehenen Maßnahmen für den Erhalt der ISO-Zertifizierung | 33,34 % | <= | 31/12/2015 | 17/12/2015 | 100,00% |
| Erzielte Leistung strategische Ziele 2015 | | | | | | <u>94,05%</u> |

Dr. Martin Ferrari – Abteilung Meldeamt

| <i>Strategische Ziele 2015</i> | <i>Indikatoren</i> | <i>Gewicht</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|---|---|----------------|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Umsetzungsrate der Vorschläge der Kunden | 33,33% | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Umsetzung von Maßnahmen zur Verwaltungsvereinfachung | 33,33% | >= | 4,00 | 8,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | Papierformulare, welche durch elektronische Verfahren ersetzt wurden | 33,33% | >= | 5,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Interne und externe Weiterbildungsmaßnahmen für die Förderung und die Entwicklung des E-Government | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| Erzielte Leistung strategische Ziele 2015 | | | | | | <u>100%</u> |

Dr. Georg Lun – Abteilung Wirtschaftsforschung

| <i>Strategische Ziele 2015</i> | <i>Indikatoren</i> | <i>Gewicht</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|---|---|----------------|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| Strategisches Ziel 4 Analyse der Südtiroler Wirtschaftsstruktur | CATI - CAWI Umfragequoten | 33,33% | >= | 0,10 | 0,97 | 100,00% |
| | Antwortzeiten für Datenanfragen an das WIFO | 33,33% | <= | 29,00 | 5,65 | 100,00% |
| | Anzahl der Meldungen, Interviews und Beiträge in den Medien zu Studien, Analysen und Berichten des WIFO | 33,34% | >= | 15,00 | 350,00 | 100,00% |
| Erzielte Leistung strategische Ziele 2015 | | | | | | <u>100%</u> |

3.3 Operative Ziele und diesbezügliche Maßnahmen

| <u>Strategisches Ziel 2015</u> | <u>Operatives Ziel</u> | <u>Indikatoren</u> | | <u>Ziel</u> | <u>Erzielte Leistung</u> | <u>Leistung 2015 in %</u> |
|--|---|---|--------|-------------|--------------------------|---------------------------|
| SONDERBETRIEBE - EOS | | | | | | |
| Strategisches Ziel 7 Förderung der Internationalisierung und der Qualitätsprodukte des Landes | Operatives Ziel 7.1 – Festigung der Anzahl der Kundenkontakte | A = Internationale Kontakte der EOS | >= | 2.000,00 | 2.000,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 7.2 – Durchführung des Messeprogramms 2015 der EOS | Trend der von der EOS organisierten Messen | >= | 15,00% | 21,05% | 100,00% |
| | | An Gemeinschaftsstände teilnehmende Unternehmen, welche von der EOS organisiert sind | >= | 450,00 | 431,00 | 95,78% |
| | Operatives Ziel 7.3 – Durchführung des Programms 2015 der EOS in Zusammenarbeit mit dem WIFI für Seminare | Teilnehmer von Exportveranstaltungen | >= | 100,00 | 142,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 7.4 – Ausbau der Werbeaktivität für Südtiroler Qualitätsprodukte in neuen Märkten | Neue von der EOS erkundete Märkte | >= | 1,00 | 2,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 7.5 – Ausbau der Werbeaktivität in großen Lebensmittelketten | Unternehmen, die in die Werbeaktivitäten in den großen Lebensmittelketten einbezogen sind | >= | 25,00 | 103,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 7.6 – Verbesserung des Rufs und Steigerung des Bekanntheitsgrads der Südtiroler Qualitätsprodukte | Publikationen und Öffentlichkeitsarbeit für die Südtiroler Qualitätsprodukte | >= | 4,00 | 7,95 | 100,00% |
| Besucher der Webseiten und Social Media, welche den Südtiroler Qualitätsprodukten gewidmet sind | | >= | 10,00% | 35,52% | 100,00% | |
| Strategisches Ziel 13 Optimierung des Ressourceneinsatzes der Körperschaft | Operatives Ziel 13.5 – Optimale Nutzung des Budgets der EOS für die Entwicklung der Internationalisierung und des Marketings für Südtiroler Qualitätsprodukte | Von der EOS durchgeführten Management-Reviews | >= | 4,00 | 4,00 | 100,00% |

| <u>Strategisches Ziel 2015</u> | <u>Operatives Ziel</u> | <u>Indikatoren</u> | | <u>Ziel</u> | <u>Erzielte Leistung</u> | <u>Leistung 2015 in %</u> |
|--|--|--|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| LANDWIRTSCHAFT | | | | | | |
| Strategisches Ziel 3 Marktregelung und Wettbewerbsschutz | Operatives Ziel 3.3 – Erhöhung der Anzahl der Weinbetriebe mit Qualitätszertifikat | Zertifizierte Weinbetriebe | >= | 1,00% | 5,52% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Operatives Ziel 9.9 – Ausbau der telematischen Meldungen an die Kontrollstelle für Wein durch die Vereinfachung des technischen Verfahrens | Weinbetriebe, welche die telematischen Meldungen verwenden | >= | 3,00% | 50,00% | 100,00% |

| <u>Strategisches Ziel 2015</u> | <u>Operatives Ziel</u> | <u>Indikatoren</u> | | <u>Ziel</u> | <u>Erzielte Leistung</u> | <u>Leistung 2015 in %</u> |
|--------------------------------|------------------------|--------------------|--|-------------|--------------------------|---------------------------|
|--------------------------------|------------------------|--------------------|--|-------------|--------------------------|---------------------------|

| WIRTSCHAFTS-FÖRDERUNG | | | | | | |
|---|--|--|----|--------|----------|---------|
| Strategisches Ziel 2 Modernes Weiterbildungsangebot für die Südtiroler Wirtschaft | Operatives Ziel 2.1 – Schaffung eines umfassenden und praxisorientierten Weiterbildungsangebotes | Im WIFI durchgeführte Veranstaltungen | >= | 200,00 | 284,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 2.2 – Kundenorientierte und neutrale Sicherstellung der Bildungsberatung und Information über die Personalentwicklung | Beratungen und Informationen über die Personalentwicklung | >= | 100,00 | 148,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 5 Förderung und Optimierung der Dienste im Bereich Unternehmensentwicklung | Operatives Ziel 5.1 – Förderung des Unternehmergeistes der Südtiroler Studenten | Vorträge zum Thema Unternehmensgründung an den Schulen | >= | 10,00 | 10,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.3 – Begleitung und Unterstützung junger Unternehmer | Start up Aperitife | >= | 2,00 | 2,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.4 – Werbung für die Software zur Lebensmittelekettierung (Food-Label-Check) | Registrierte Nutzer der Software Food-Label- Check | >= | 300,00 | 1.020,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.5 – Sensibilisierung der Unternehmen über das Thema Unternehmensnachfolge | Anzahl der Erstberatungen zum Thema der Unternehmensübergabe | >= | 10,00 | 29,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.6 – Sensibilisierung über die Notwendigkeit der Produktzertifizierung CE | Pressemitteilungen über die CE-Zertifizierung | >= | 20,00 | 103,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.2 – Unterstützung von Personen, die sich selbstständig machen wollen | Vom Service für Unternehmensgründung angebotene Erstberatungsgespräche | >= | 300,00 | 258,00 | 86,00% |
| | Operatives Ziel 5.7 – Beratungen "Fit für die Zukunft" | Beratungen "Fit für die Zukunft" | >= | 50,00 | 91,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 5.8 – Entwicklung des Projekts Patlib | Patlib | >= | 100,00 | 126,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 7 Förderung der Internationalisierung und der Qualitätsprodukte des Landes | Operatives Ziel 7.3 – Durchführung des Programms 2015 der EOS in Zusammenarbeit mit dem WIFI für Seminare | Teilnehmer von Exportveranstaltungen | >= | 100,00 | 142,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | 10.1 – Hoher Prozentsatz der innerhalb von 48 Stunden nach Antragsstellung ausgestellten Ursprungszeugnisse | Dokumente für den Außenhandel – innerhalb von 48 Stunden ausgestellte Ursprungszeugnisse | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| | 10.2 – Hoher Prozentsatz der innerhalb von 48 Stunden nach Antragsstellung ausgestellten Sichtvermerke | Dokumente für den Außenhandel – innerhalb von 48 Stunden ausgestellte Sichtvermerke | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| | 10.3 – Hoher Prozentsatz der innerhalb von 48 Stunden nach Antragstellung ausgestellten Carnets ATA | Dokumente für den Außenhandel – innerhalb von 48 Stunden ausgestellte Carnets ATA | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 11 Personalentwicklung | Operatives Ziel 11.2 – Audit Familie-Beruf | Anzahl der im Jahr zertifizierten Unternehmen | >= | 10,00 | 12,00 | 100,00% |

| <i>Strategisches Ziel 2015</i> | <i>Operatives Ziel</i> | <i>Indikatoren</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|--|---|---|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| WIRTSCHAFTS-FORSCHUNG | | | | | | |
| Strategisches Ziel 1 – Sensibilisierung für Wirtschaftsthemen und Förderung einer unternehmensnahen Wirtschaftspolitik | Operatives Ziel 1.3 – Organisation der Veranstaltungen und Events für die Schüler/Studenten der Südtiroler Schulen | Veranstaltungen und Events des Projektes "Schule-Wirtschaft" | >= | 2,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 1.1 – Zufriedenheit der Lehrpersonen mit den Unterrichtseinheiten an den Südtiroler Schulen im Rahmen des Projektes "Schule-Wirtschaft" | Zufriedenheit der Lehrpersonen mit den Unterrichtseinheiten an den Südtiroler Schulen | >= | 80,00 | 80,00 | 100,00% |
| | Operatives 1.2 – Vervollständigung der didaktischen Materialien für die Schulen im Rahmen des Projektes "Schule-Wirtschaft" | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 4 Analyse der Südtiroler Wirtschaftsstruktur | Operatives Ziel 4.1 - Anfragen von Kunden bezüglich statistischer Daten über die Südtiroler Wirtschaft | Anfragen zu Statistiken und Daten über die Südtiroler Wirtschaft | >= | 150,00 | 354,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 4.2 - Analyse der Konjunktorentwicklung in Südtirol | Anzahl der Meldungen, Interviews und Beiträge in den Medien zur Konjunkturbeobachtung | >= | 50,00 | 280,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 4.3 - Aktualisierung der Eckdaten der Südtiroler Wirtschaft | Monatliche Berichte über die Südtiroler Wirtschaft | >= | 12,00 | 12,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 4.4 - Inventarisierung bzw. Katalogisierung der Medien der Handelskammer | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |

| <i>Strategisches Ziel 2015</i> | <i>Operatives Ziel</i> | <i>Indikatoren</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
|--|--|--|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| VERWALTUNGS-DIENSTE | | | | | | |
| Strategisches Ziel 3 Marktregelung und Wettbewerbsschutz | Operatives Ziel 3.4 - Vereinfachung der Verfahren für die Löschanträge bei Wechselprotesten | Durchschnittliche Bearbeitungszeit für Löschanträge von Wechselprotesten | >= | -20,00% | 80,00% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 3.5 - Hoher Grad an Abarbeitung der Anträgen für die Überprüfung der Eichinstrumente | Vom Eichdienst erhaltene Überprüfungsanfragen | >= | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 3.6 - Aufrechterhaltung der Anzahl an Inspektionen des Eichdienstes in technischen Zentren und Laboratorien, welche Anspruch auf regelmäßige Überprüfung haben | Inspektionen des Eichdienstes in technischen Zentren und Laboratorien | >= | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 3.8 - | Einhaltung der | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|--|---|----|------------|------------|---------|
| | Durchführung der Inspektionen des Eichdienstes im Rahmen der Vereinbarung mit Unioncamere | Vereinbarung Ministerium – Unioncamere | | | | |
| | Operatives Ziel 3.9 - Durchführung der Inspektionen des Wettbewerbsschutzes im Rahmen der Vereinbarung mit der Unioncamere | Inspektionen des Bereichs Wettbewerbsschutz | >= | 4,00 | 5,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 8 Verbesserung der institutionellen Kommunikation | Operatives Ziel 8.3 - Einrichtung der „Audioguides“ im Merkantilmuseum | Einrichten der Audioguides | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Operatives Ziel 9.2 - Verkürzung der Registrierungszeit von Eingangsrechnungen der Sonderbetriebe | Zahlungszeiten der Rechnungseingänge der Sonderbetriebe | <= | 8,00 | 4,05 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.3 - Verkürzung der notwendigen Zeit für die Aussendung von Zahlungsaufträgen der Eingangsrechnungen der Sonderbetriebe | Zeiten für die Ausstellung der Zahlungsaufträge für jede Eingangsrechnung der Sonderbetriebe: | <= | 8,00 | 7,45 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.6 – Verwaltung der Aufhebungsverfahren über die telematische Software „AGEST“ | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 30/08/2015 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.7 - Vereinfachung des Programmes XAC für die Lieferungen von Gütern und Dienstleistungen | Zeiten zwischen Bestellung und Zahlung bei der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen | <= | -20,00% | -22,22% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.10 - Pünktlichkeit der Zahlungen der Lieferantenrechnungen der Kammer | Rechnungen, welche innerhalb von 20 Tagen bezahlt wurden | >= | 80,00% | 95,21% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.5 – Die Fähigkeiten der Mitarbeiter erkennen sowie das Potential des Personals fördern | Anzahl der Mitarbeiter, welche im Laufe des Jahres Projekte verwaltet haben | >= | 5,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.6 – Vereinfachung der Personalbeschaffung | Durchschnittliche Zeit zwischen der Ausschreibung und dem Abschluss des Personalauswahlverfahrens | <= | -1,00% | 31,82% | 0,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | Operatives Ziel 10.7 - Verkürzung des Zeitraums, innerhalb dem dem Personal geantwortet wird | Antwortzeit auf Anfragen des Personals | <= | 25,00 | 9,39 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.8 - Zeitnahe Aktualisierung der Aktiva | Zeitnahe Aktualisierung der Aktiva | >= | 10,00 | 10,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.9 - Pünktliche Erstellung der Steuerrolle der Jahresgebühr 2012 | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 30/06/2015 | 04/05/2015 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|---|---|----|------------|------------|---------|
| | | | | | | |
| | Operatives Ziel 10.16 - Steigerung der Zahl an telematischen Verfahren in der Sektion des Verzeichnisses der Umweltfachbetriebe | Telematische Verfahren in der Sektion der Umweltfachbetriebe | >= | 2,00% | 49,53% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.11 – Vervollständigung der neuen Internetseite der Kammer | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 01/06/2015 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.12 – Einrichtung des Support-Teams der Handelskammer in Sachen E-Rechnungen | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 11 Personalentwicklung | Operatives Ziel 11.1 – Sicherstellung einer angemessenen Weiterbildung des Personals | Verbreitung der Weiterbildungsaktivitäten unter dem Kammerpersonal | >= | 60,00% | 91,13% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 11.3 – Einführung und Erstellung eines Personalbedarfsplanes | Datum innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 12 Wirtschaftlich finanzielles Gleichgewicht der Körperschaft | Operatives Ziel 12.1 – Periodischer Vergleich des wirtschaftlichen Budgets mit der analytischen Kostenrechnung | Ausarbeitung der analytischen Abrechnungsdaten der Sonderbetriebe | >= | 16,00 | 17,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 12.2 – Aktualisierung des wirtschaftlichen Budgets der Sonderbetriebe | Aktualisierung des wirtschaftlichen Budgets der Sonderbetriebe | >= | 2,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 12.3 – Aufrechterhaltung des Prozentsatzes der Erhebung der Jahresgebühren | Zahlungsquote der Jahresgebühr | >= | 80,00% | 89,31% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 13 Optimierung des Ressourceneinsatzes der Körperschaft | Operatives Ziel 13.1 – Abschluss der Abrechnung der Landesbeiträge | Datum, innerhalb wann das Ziel erreicht werden soll | <= | 30/06/2015 | 30/06/2015 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 13.2 – Verkürzung der Zeiten für das Aussenden der 3. Mahnung an die Kunden der Sonderbetriebe | Innerhalb von 90 Tagen an die säumigen Kunden der Sonderbetriebe verschickte 3. Mahnung | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 13.3 – Reduzierung der durchschnittlichen Kosten für die Durchführung von Auswahlverfahren | Direkte Auswahlkosten für die Einstellung von Personal | <= | 20,00 | 20,73 | 96,36% |
| | Operatives Ziel 13.4 – Digitalisierung der monatlichen Akten des Lohnbüros | Digitalisierung der monatlichen Akten des Lohnbüros | >= | 10,00 | 11,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 13.6 – Reduzierung der durchschnittlichen Kosten für die Durchführung der Verwaltungsverfahren für die Löschung der Wechsel- und Scheckproteste | Durchschnittliche direkte Kosten für jedes Lösungsverfahren der Wechsel- und Scheckproteste | <= | -15,00% | -19,05% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 13.7 – Reduzierung der durchschnittlichen Kosten für die Durchführung der Verfahren für den Erwerb | Veränderungen der durchschnittlichen direkten Kosten für die Durchführung des Verfahren für die | <= | -15,00% | -15,48% | 100,00% |

| | von Waren und Dienstleistungen | Beschaffung von Dienstleistungen | | | | |
|--|--|---|----|-------------|--------------------------|---------------------------|
| <i>Strategisches Ziel 2015</i> | <i>Operatives Ziel</i> | <i>Indikatoren</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
| MELDEAMT | | | | | | |
| Strategisches Ziel 3 Marktregelung und Wettbewerbsschutz | Operatives Ziel 3.1 – Hoher Prozentsatz an erledigten Anträgen um Überwachung von Preisausschreiben und Gewinnspielen | Erhaltene Anträge zur Überwachung von Gewinnspielen | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Operatives Ziel 9.4 – Verbesserung der Qualität der Datenbank des Handelsregisters | Von Amtswegen durchgeführte Lösungen bzw. Richtigstellungen im Handelsregister | >= | 250,00 | 260,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.5 – Zeitnahe Eintragung ins Handelsregister bei Fusionen und Unternehmensspaltungen | Bearbeitungszeiten der beim Handelsregister eingegangenen Verfahren für Fusionen und Unternehmensspaltungen | >= | 60,00% | 86,23% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.8 – Verbesserung der Qualität der Datenbank des Handelsregisters für handwerkliche Unternehmen | Streichungen oder Richtigstellungen von Amtswegen für Handwerksunternehmen | >= | 45,00 | 50,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | Operatives Ziel 10.13 – Verkürzung der durchschnittlichen Zeit für die Bearbeitung der telematischen Meldungen zur Eintragung in das Handelsregister | Telematische Meldungen für die Eintragung ins Handelsregister, welche innerhalb von 5 Tagen bearbeitet werden | >= | 65,00% | 83,40% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.14 – Verkürzung der Bearbeitungszeiten für die beim Handelsregister hinterlegten Bilanzen | Bearbeitung von 80% der im Mai beim Handelsregister eingegangenen und protokollierten Bilanzhinterlegungen innerhalb August | >= | 80,00% | 95,09% | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.15 – Weiterbildung für die Anwender der Programme, die für Meldungen an das Handelsregister verwendet werden | Schulungen für die Anwender der für die Meldungen ins Handelsregister eingesetzten Programme | >= | 3,00 | 4,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 10.18 – Bearbeitung der Anträge des Amtes für Handwerk in einem maximalen Zeitraum von 10 Tagen | Bearbeitung der Anträge des Bereiches Handwerk innerhalb von 10 Tagen | >= | 70,00% | 88,49% | 100,00% |
| <i>Strategisches Ziel 2015</i> | <i>Operatives Ziel</i> | <i>Indikatoren</i> | | <i>Ziel</i> | <i>Erzielte Leistung</i> | <i>Leistung 2015 in %</i> |
| SEGRETERIA GENERALE | | | | | | |
| Strategisches Ziel 3 Marktregelung und Wettbewerbsschutz | Operatives Ziel 3.2 – Bekämpfung "irreführender Geschäftspraktiken" | Pressemitteilungen über irreführende Geschäftspraktiken, welche von den Medien übernommen werden | >= | 15,00 | 15,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 6 Förderung der alternativen Streitbeilegung | Operatives Ziel 6.1 – Festigung der Anzahl der Mediationsverfahren | Anzahl der hinterlegten Mediationsverfahren | >= | 230,00 | 288,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 6.2 – Optimierung der durchschnittlichen Verfahrensdauer bei ADR Verfahren | Durchschnittliche Verfahrensdauer von unter 190 Tagen | < | 190,00 | 163,00 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|--|---|----|------------|------------|---------|
| | Operatives Ziel 6.3 – Optimierung der durchschnittlichen Verfahrensdauer der Mediationsverfahren | Verhältnis zwischen der Summe der Verfahrensdauer (Tage) aller Mediationsverfahren und der Gesamtzahl der Mediationsverfahren | < | 100,00 | 85,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 6.4 – Optimierung der durchschnittlichen Zeit zwischen Eingang des Mediationsantrags und dem erstem Mediationstreffen (in Tagen) | Durchschnittliche Zeit zur Bearbeitung der Mediationsverfahren | < | 50,00 | 45,00 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 6.5 – Festigung der Anzahl der Besuche auf der Webseite zur alternativen Streitbeilegung der Handelskammer | Besuche auf der Webseite zur alternativen Streitbeilegung der Handelskammer | >= | 6.000,00 | 1.780,00 | 29,67% |
| Strategisches Ziel 8 Verbesserung der institutionellen Kommunikation | Operatives Ziel 8.1 – Externe Kommunikation: Resonanz von eingesendeten Pressemeldungen der lokalen Massenmedien | Veröffentlichungen und Pressemitteilungen des Amtes Kommunikation | >= | 6,00 | 7,55 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 8.2 – Externe Kommunikation: redaktionelle Seiten in den lokalen Medien | Werbeseiten des Amtes Kommunikation | >= | 45,00 | 54,00 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 9 Entbürokratisierung, Vereinfachung, Transparenz und qualitative Verbesserung der Verwaltungsstrukturen | Operatives Ziel 9.1 – Optimierung der durchschnittlichen Zeit bis zur Online-Veröffentlichung der Verwaltungsmaßnahmen (in Tagen) | Zeit für die Veröffentlichung der Verwaltungsmaßnahmen im Internet | < | 12,00 | 9,60 | 100,00% |
| | Operatives Ziel 9.11 – Optimierung bzw. Vereinfachung der Verwaltung der Filialen | Optimierung bzw. Vereinfachung der Verwaltungstätigkeit | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Strategisches Ziel 10 Verbesserung der Effizienz und der Qualität der Prozesse | Operatives Ziel 10.4 – Niedrighaltung der Beantragungszahlen von Kunden beim Sekretariat der Kammer und den Dienstleistungen des ADR | Beanstandungen der Kunden | <= | 5,00 | 0,00 | 100,00% |

3.4 Persönliche Ziele

Der Kammerausschuss legt im Sinne von Art. 7-ter des Regionalgesetzes Nr. 3/2000 mittels eines Beschlusses und mit Hilfe eines Gutachtens des unabhängigen Bewertungsgremium die Maßstäbe und die Prozedur zur Bewertung der Leistung der Führungskräfte, der Abteilungsleiter und der Amtsleiter (von nun an wird nur noch die Bezeichnung „Führungskräfte“ verwendet) fest.

Die Leistung der einzelnen Führungskräfte hängt in erster Linie von der Erreichung der für das eigene Amt bzw. Abteilung festgelegten Ziele ab und wird mittels des sogenannten „Cascading“ von der Gesamtleistung der Organisationseinheit abgeleitet.

Der Kammerausschuss hat die Möglichkeit, den Führungskräften innerhalb 31. Jänner des Bezugsjahres, persönliche Ziele zuzuteilen. Im Jahre 2015 wurden (mit Beschluss Nr. 110 vom 14.09.2015) individuelle Ziel dem Generalsekretär und dem Vizeregensekretär der Handelskammer zugeteilt. Die Erreichung der Ziele wird mit zusätzlichen Punkten (maximal 5 Punkte) belohnt, welche in die Gesamtbewertung miteinfließen.

Generalsekretär Dr. Alfred Aberer

Individuelles Ziel 1 – Regionale Zusammenarbeit

Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Kammern der Euregio Tirol-Südtirol-Trentino.

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|---|---------|-----------|----------|
| Organisation von 2 Treffen mit den Kammern von Trient-Tirol-Südtirol. | 50% | 2 | ERREICHT |
| Umsetzung von 2 Maßnahmen im Jahr 2015 | 50% | 2 | ERREICHT |

Individuelles Ziel 2 – Zusammenlegung der Körperschaften EOS-TIS-SMG-BLS

Ausarbeitung des Status in Zusammenarbeit mit dem Ressort für Wirtschaft.

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|---|---------|------------|----------|
| Ausarbeitung des Statuts in Zusammenarbeit mit dem Ressort für Wirtschaft | 100% | 31.12.2015 | ERREICHT |

Individuelles Ziel 3 – Verbesserung der Dienste der Handelskammer

Verbesserung und Reorganisation einiger Dienste der Handelskammer.

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|---|---------|-----------|----------|
| Umsetzung von mindestens 3 Maßnahmen zur Verbesserung der Dienste der Handelskammer | 100% | 3 | ERREICHT |

Vizegeneralsekretär und Direktor der Abteilung Verwaltungsdienste Dr. Luca Filippi

Individuelles Ziel 1 – Forcierung der elektronischen Fakturierung

Organisation einer Weiterbildung bezüglich des Themas „elektronische Fakturierung“. Um das Ziel zu erreichen muss die Teilnahmequote mindestens 80% der verfügbaren Sitzplätze entsprechen.

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|--|---------|-----------|----------|
| Organisation einer Tagung bezüglich der E-Rechnungen mit einer Teilnahmequote von 80% der verfügbaren Sitzplätze | 100% | 80% | ERREICHT |

Individuelles Ziel 2 – Umstrukturierung der Abteilung „Verwaltungsdienste“

Streichung eines Amtes der Abteilung „Verwaltungsdienste“.

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|---|---------|-----------|----------|
| Streichung eines Amtes der Abteilung Verwaltungsdienste | 100% | JA | ERREICHT |

Individuelles Ziel 3 – Digitale Verwaltung der Dokumente

Ersetzung der Software zur Verwaltung von digitalen Dokumenten „Legalcycle“ mit einer neuen Software innerhalb des 31.12.2015

| Indikatoren | Gewicht | Ziel 2015 | |
|---|---------|------------|----------------|
| Ersetzung der Software „Legalcycle“ mit einer neuen Software, welche die drastische Reduzierung der Papier-Formulare mit sich bringt. | 100% | 31.12.2015 | NICHT ERREICHT |

3.5 Zusammenfassende Übersicht der erzielten Leistung der Führungskräfte

A) Strategische und operative Ziele

| Abteilungsleiter | Durchschnittliche Leistung strategische Ziele | Durchschnittliche Leistung operative Ziele | Durchschnittliche Leistung des Abteilungsleiters |
|--------------------|---|--|--|
| Dr. Alfred Aberer | 98,21% | 97,61% | 97,91% |
| Dr. Luca Filippi | 94,05% | 96,55% | 95,30% |
| Dr. Martin Ferrari | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| Dr. Georg Lun | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

| Punktezahl Dr. Alfred Aberer: | Anzahl Indikatoren | Gewicht | Punkte/erreichtes Ziel | Leistung | Punktezahl |
|----------------------------------|--------------------|---------|------------------------|----------|------------|
| 20 Punkte (SZ) | 18 | 100,00% | 1,11 | 98,21% | 19,64 |
| 10 Punkte (OZ) | 37 | 100,00% | 0,27 | 97,61% | 9,76 |
| | | | | | 29,40 |

| Punktezahl Dr. Luca Filippi: | Anzahl Indikatoren | Gewicht | Punkte/erreichtes Ziel | Leistung | Punktezahl |
|---------------------------------|--------------------|---------|------------------------|----------|------------|
| 20 Punkte(SZ) | 14 | 100,00% | 1 | 94,05% | 18,81 |
| 10 Punkte (OZ) | 30 | 100,00% | 0,33 | 96,55% | 9,65 |
| | | | | | 28,46 |

| Punktezahl Dr. Georg Lun: | Anzahl Indikatoren | Gewicht | Punkte/erreichtes Ziel | Leistung | Punktezahl |
|------------------------------|--------------------|---------|------------------------|----------|------------|
| 20 Punkte (SZ) | 3 | 100,00% | 6,67 | 100,00% | 20,00 |
| 10 Punkte (OZ) | 7 | 50,00% | 0,71 | 100,00% | 5,00 |
| | | | | | 25,00 |

| Punktezahl Dr. Martin Ferrari: | Anzahl Indikatoren | Gewicht | Punkte/erreichtes Ziel | Leistung | Punktezahl |
|-----------------------------------|--------------------|---------|------------------------|----------|------------|
| 20 Punkte (SZ) | 4 | 100,00% | 5 | 100,00% | 20,00 |
| 10 Punkte (OZ) | 8 | 50,00% | 0,63 | 100,00% | 5,00 |
| | | | | | 25,00 |

B) Weitere Ziele (Beschluss 09.01.2012, Nr. 20)

| Abteilungsleiter | Bewiesene Fachkompetenz | Koordinierungs- bzw. Planungsfähigkeiten | Eingeführte Verbesserungen | Kommunikative Fähigkeiten | Punktezahl |
|--------------------|-------------------------|--|----------------------------|---------------------------|------------|
| Dr. Alfred Aberer | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Dr. Luca Filippi | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Dr. Martin Ferrari | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 |
| Dr. Georg Lun | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 |

C) Individuelle Ziele

| Abteilungsleiter | Individuelles Ziel Nr.1 | Individuelles Ziel Nr.2 | Individuelles Ziel Nr.3 | Punktezahl |
|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|------------|
| Dr. Alfred Aberer | 1,67 | 1,67 | 1,67 | 5 |
| Dr. Luca Filippi | 1,67 | 1,67 | 0 | 3,33 |

D) Gesamtleistung (a+b+c)

| Abteilungsleiter | A | B | C | Gesamtpunktezahl | Maximal zuerkannte Punktezahl |
|--------------------|-------|----|------|------------------|-------------------------------|
| Dr. Alfred Aberer | 29,40 | 20 | 5 | 54,40 | 50 |
| Dr. Luca Filippi | 28,46 | 20 | 3,33 | 51,79 | 50 |
| Dr. Martin Ferrari | 25 | 10 | 0 | 35 | 35 |
| Dr. Georg Lun | 25 | 10 | 0 | 35 | 35 |

4 RESSOURCEN, EFFIZIENZ UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

Die Indikatoren und alle Daten bezüglich der Ressourcen, der Effizienz und der Wirtschaftlichkeit der Tätigkeit der Handelskammer Bozen sind auf der Internetseite der Handelskammer veröffentlicht worden (siehe Abschnitt "transparente Verwaltung" – Bilanzen – Jahresbilanz 2015).

5 GLEICHBERECHTIGUNG UND GENREBILANZ

Zum 31. Dezember 2015 belief sich der weibliche Anteil am Personal auf 70 Bedienstete, welche wie folgt in die einzelnen Besoldungs- und Berufsklassen eingestuft waren:

- 1 Mitarbeiterin in der Besoldungs- und Berufsklasse A3;
- 47 Mitarbeiterinnen in den Besoldungs- und Berufsklassen B1, B2, B2S, B3, B4 und B4S;
- 22 Mitarbeiterinnen in den Besoldungs- und Berufsklassen C1, C2, C3;

Die Situation der erteilten Leitungsaufträge war am 31.12.2015 die folgende:

- 4 Abteilungsdirektoren, alles Männer;
- 13 Amtsdirektoren, davon 5 Frauen und 8 Männer.

6 DIE ERSTELLUNG DES LEISTUNGSBERICHTES

6.1 Phasen, verwickelte Subjekte, Termine und Zuständigkeiten

Der vorliegende Bericht wird im Sinne von Art. 15, Absatz 2, Buchstabe b), des gesetzesvertretenden Dekretes Nr. 91/2011 vom Kammerausschuss genehmigt, nachdem dieser von der Leitung der Handelskammer begutachtet und gutgeheißen wurde.

Der Bericht muss vorab vom unabhängigen Bewertungsgremium (das sogenannte "OIV") validiert werden.

Der Bericht wird innerhalb des 30. Juni vorbereitet und im Abschnitt „Transparente Verwaltung“ der Homepage der Handelskammer veröffentlicht. Die Leitung der Handelskammer informiert in der Folge die zuständigen Abteilungen des Dachverbandes der italienischen Handelskammern „Unioncamere“ über die erfolgte Veröffentlichung der Daten.

6.2 Stärken und Schwachstellen des Leistungskreislaufes

Die Umsetzung eines Systems zur Messung der Leistung der Handelskammer bringt diverse Vorteile mit sich (z.B. das langfristige Zukunftsbild – die sogenannte „Vision“ gibt der Körperschaft eine eigene Identität, die Beziehungen „nach außen“ werden wesentlich verbessert, die Tätigkeit der

öffentlichen Körperschaften wird aufgrund von objektiv messbaren Daten und Zahlen bewertet usw.), dennoch dürfen einige Schwachstellen bzw. aufgetretene Probleme nicht unterschätzt werden.

Die Komplexität der Abläufe, sowie alle aufgetretenen Probleme sind auf den wachsenden bürokratischen Druck zurückzuführen, welcher mit der Ausarbeitung des Planes und der Messung der diversen Leistungsindikatoren verbunden ist.

INDICE

| | |
|---|-----------|
| 1. PRESENTAZIONE | Pagina 26 |
| 2. SINTESI DELLE INFORMAZIONI DI INTERESSE PER I CITTADINI E GLI ALTRI STAKEHOLDER ESTERNI | Pagina 27 |
| 2.1 Il contesto esterno di riferimento | Pagina 27 |
| 2.2 L'amministrazione | Pagina 29 |
| 2.3 I risultati raggiunti | Pagina 30 |
| 2.4 Le criticità e le opportunità | Pagina 30 |
| 3. OBIETTIVI: RISULTATI RAGGIUNTI E SCOSTAMENTI | Pagina 31 |
| 3.1 Albero della prestazione organizzativa | Pagina 31 |
| 3.2 Aree strategiche e obiettivi strategici | Pagina 32 |
| 3.3 Obiettivi e piani operativi | Pagina 35 |
| 3.4 Obiettivi individuali | Pagina 41 |
| 3.5 Sintesi performance dei dirigenti | Pagina 44 |
| 4. RISORSE, EFFICIENZA ED ECONOMICITÀ | Pagina 46 |
| 5. PARI OPPORTUNITÀ E BILANCIO DI GENERE | Pagina 46 |
| 6. IL PROCESSO DI REDAZIONE DELLA RELAZIONE SULLA PRESTAZIONE ORGANIZZATIVA | Pagina 46 |
| 6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità | Pagina 46 |
| 6.2 Punti di forza e di debolezza del ciclo della prestazione organizzativa | Pagina 46 |

1 PRESENTAZIONE

Il presente documento, denominato "Relazione sulla prestazione organizzativa per l'anno 2015", è stato adottato dalla Camera di commercio di Bolzano per ottemperare alle disposizioni previste dall'articolo 10 del decreto legislativo 27 ottobre 2009 n. 150 (di seguito solo decreto), anche se non direttamente applicabile alle Camere di commercio di Trento e Bolzano, il quale prevede l'obbligo di rendicontare la prestazione organizzativa raggiunta nel corso dell'anno precedente rispetto agli obiettivi ed alle risorse programmate ed evidenziate tramite il piano triennale della prestazione organizzativa. La relazione costituisce la fase finale del "Ciclo della prestazione organizzativa", un momento fondamentale durante il quale la Camera di commercio misura e valuta la propria capacità di pianificare e raggiungere gli obiettivi, analizza i risultati raggiunti ed utilizza quanto emerso da tale valutazione per migliorare il successivo ciclo della prestazione organizzativa.

Oltre al suo valore strumentale e gestionale, la Relazione costituisce, anche, la concretizzazione dei principi della trasparenza sui quali la recente riforma della P.A. ha basato uno dei pilastri. Principi, la cui assunzione, fornisce un valore aggiunto ai documenti di rendicontazione fino ad ora previsti dalla norma.

La trasparenza ha sempre rappresentato per il sistema camerale uno dei valori principali sui quali basare ed impostare le proprie politiche. La Camera infatti, attraverso la Relazione sulla performance, insieme al Piano della prestazione organizzativa, esercita la propria responsabilità di "accountability" attraverso il "rendere conto":

- della capacità di generare valore per la comunità di riferimento;
- della misurazione e riconoscibilità di questo valore;
- delle proprie azioni e degli effetti prodotti.

La Relazione sulla prestazione organizzativa assume una struttura coerente ed omogenea a quella del Piano della prestazione organizzativa e ha l'obiettivo di comunicare gli esiti della valutazione circa la capacità, da parte dell'Ente, di produrre risultati e raggiungere i livelli di prestazione organizzativa programmati.

La Relazione, predisposta dal Segretario Generale sulla base dei diversi documenti ed atti di rendicontazione, al pari del Piano della prestazione organizzativa viene approvata, ai sensi dell'art. 15, comma 2, lettera b) del decreto, dalla Giunta camerale.

La pubblicazione della relazione diventa in quest'ottica un'occasione di miglioramento interno e di sviluppo della Camera di commercio e di tutto il sistema camerale.

Segretario generale

Dr. Alfred Aberer

2 **SINTESI DELLE INFORMAZIONI DI INTERESSE PER I CITTADINI E GLI ALTRI STAKEHOLDER ESTERNI**

2.1 Il contesto esterno di riferimento

Le imprese iscritte al Registro imprese:

A fine marzo 2016 risultavano iscritte al Registro della Camera di commercio 58.206 imprese, con una crescita dello 0,7% rispetto allo stesso mese del 2015. Considerando solamente le imprese non agricole l'incremento è stato dell'1,0%. Per quanto concerne i singoli settori, il numero di imprese è aumentato nella manifattura (+3,9%) e nei servizi privati (+2,2%), mentre si registra una riduzione nell'edilizia (-0,5%), nel commercio (-0,3%) e nell'agricoltura (-0,2%).

L'occupazione in Alto Adige

Nel quarto trimestre 2015 il numero di occupati in Alto Adige è diminuito del 2,7% rispetto al terzo trimestre. Il numero medio di addetti si è attestato a circa 243.200 unità. La variazione calcolata su base annua, ossia rispetto al quarto trimestre del 2014, è leggermente negativa (-0,1%). Tra ottobre e dicembre 2015 il numero di persone in cerca di lavoro si è attestato mediamente a 10.192 unità. Il tasso di disoccupazione nel quarto trimestre (4,0%) è stato leggermente sopra alla media annua 2015 (3,8%).

Il livello dei prezzi

A marzo 2016 il livello dei prezzi a Bolzano è rimasto invariato rispetto a febbraio. Si registrano rincari per trasporti (+0,8%) e abbigliamento/ calzature (+0,5%), mentre sono calati i prezzi di ricreazione e cultura (-1,1%), abitazione (-0,8%) e alimentari (-0,5%). Rispetto a marzo 2015 vi è stato un aumento dei prezzi pari allo 0,3%. Negli ultimi dodici mesi i maggiori incrementi hanno riguardato abbigliamento e calzature (+1,7%), sanità (+1,4%), alberghi e ristoranti (+1,3%), istruzione (+1,2%) e ricreazione e cultura (+1,0%). Sono invece diminuiti i prezzi dei trasporti (-3,1%).

Le esportazioni

Nel quarto trimestre del 2015 l'Alto Adige ha esportato merci per quasi 1,19 miliardi di euro, con un incremento del 16,2% rispetto al medesimo trimestre del 2014. La crescita delle esportazioni ha riguardato tutti i gruppi di prodotti, ed è stata particolarmente forte per quanto riguarda i mezzi di trasporto e relativa componentistica (+43,4%) e i prodotti agricoli (+16,0%). Sono notevolmente aumentate le esportazioni verso Cina (+115,3%) e Austria (+51,5%). Considerando l'intero anno 2015, le esportazioni sono state pari a quasi 4,4 miliardi di euro (+9,8% rispetto al 2014).

Il turismo

Nei primi due mesi del 2016 i pernottamenti turistici in Alto Adige sono stati 5.449.746. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno si registra una crescita del 3,9%. L'incremento è stato particolarmente sensibile per gli ospiti italiani (+7,5%) e meno marcato per i turisti germanici (+2,2%) e gli ospiti provenienti dagli altri Paesi (+2,3%).

I prestiti bancari e la fiducia delle imprese

Nel corso del 2014 i prestiti bancari in essere a clientela residente in provincia di Bolzano sono diminuiti rispetto al 2013. In particolare vi è stata una contrazione dei prestiti alle imprese, mentre quelli alle famiglie sono costantemente aumentati. Sul finire dello scorso anno il trend negativo è però andato affievolendosi e a marzo 2015 i prestiti complessivi risultavano superiori dello 0,8% rispetto allo stesso mese del 2014. Si tratta della prima variazione positiva su base annua dall'inizio del 2012.

Congiuntura internazionale

Nel quarto trimestre 2015 il prodotto interno lordo dell'Eurozona è aumentato dello 0,3% rispetto al terzo trimestre. In Italia vi è stata una crescita congiunturale dello 0,1%, inferiore a quella fatta registrare negli ultimi tre trimestri e alla media europea. La Germania (+0,3%) ha fatto registrare nuovamente una dinamica allineata alla media dell'area euro.

Clima di fiducia

Ad aprile 2016 il clima di fiducia di imprese e consumatori (Economic sentiment indicator) ha invertito la tendenza degli ultimi mesi. In Italia l'indice è salito di ben 4,4 punti passando dai 103,7 di marzo agli attuali 108,1. Le attese sono migliorate in tutti i comparti e in particolar modo nel settore dei servizi. Il clima è migliorato anche nell'Eurozona (+0,9 punti) e in Germania (+0,4 punti).

2.2 L'amministrazione

CONTO ECONOMICO 2015

| N. | Voci di oneri, proventi e investimento | PREVENTIVO AGGIORNATO 2015 | CONTO ECONOMICO 2015 |
|---|---|----------------------------|----------------------|
| GESTIONE CORRENTE | | | |
| A) | PROVENTI CORRENTI | | |
| 1) | Diritto annuale | 7.060.200 | 7.117.884 |
| 2) | Diritti di segreteria | 2.730.000 | 2.824.019 |
| 3) | Contributi, trasferimenti e entrate diverse | 13.748.400 | 13.864.210 |
| 4) | Proventi da gestione di beni e servizi | 673.100 | 640.874 |
| 5) | Variazioni delle rimanenze | 0 | - 5.241 |
| TOTALE PROVENTI CORRENTI (A) | | 24.211.700 | 24.441.746 |
| B) | ONERI CORRENTI | | |
| 6) | Personale | 7.656.000 | 7.276.391 |
| 7) | Funzionamento | 4.826.500 | 4.357.173 |
| 8) | Interventi economici | 12.898.000 | 12.892.486 |
| 9) | Ammortamenti e accantonamenti | 1.097.500 | 1.151.291 |
| TOTALE ONERI CORRENTI (B) | | 26.478.000 | 25.677.341 |
| RISULTATO GESTIONE CORRENTE (A-B) | | - 2.266.300 | - 1.235.595 |
| C) | GESTIONE FINANZIARIA | | |
| 10) | Proventi finanziari | 441.000 | 513.298 |
| 11) | Oneri finanziari | 0 | 0 |
| RISULTATO DELLA GESTIONE FINANZIARIA | | 441.000 | 513.298 |
| D) | GESTIONE STRAORDINARIA | | |
| 12) | Proventi straordinari | 300.000 | 297.252 |
| 13) | Oneri straordinari | - 100.000 | - 122.655 |
| RISULTATO DELLA GESTIONE STRAORDINARIA | | 200.000 | 174.597 |
| 15) | Svalutazione attivo patrimoniale | 0 | - 2 |
| AVANZO/DISAVANZO ECONOMICO D'ESERCIZIO (A - B +/- C +/- D) | | - 1.625.300 | - 547.702 |
| PIANO DEGLI INVESTIMENTI | | | |
| E) | IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI | | |
| | | 90.000 | 26.803 |
| F) | IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI | | |
| | | 110.000 | 32.175 |
| G) | IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE | | |
| | | 0 | 0 |
| TOTALE INVESTIMENTI (E+F+G) | | 200.000 | 58.978 |

La tabella rappresenta il conto economico della Camera di commercio di Bolzano relativo all'anno 2015.

Dopo le importanti novità dell'anno 2014 relative al panorama legislativo che riguarda la Camera di commercio, anche nel 2015 si sono avuti cambiamenti di rilievo. L'art. 28 del decreto legge 24 giugno 2014, n. 90 aveva previsto infatti, una riduzione del diritto camerale rispetto al 2014 pari al 35% per il 2015, ed ha tagliato drasticamente, quindi, parte della principale fonte di finanziamento delle Camere di commercio. Per tale motivo anche nel corrente esercizio l'ente ha cercato di individuare e introdurre diverse misure di contenimento della spesa. Nonostante il forte miglioramento della situazione economica, dovuto alle numerose iniziative di contenimento della spesa, il risultato è rimasto negativo per oltre mezzo milione di euro.

Distribuzione del personale (in ruolo) per qualifica

| Qualifiche | Anno 2014 al 31.12.2014 | | Anno 2015 (oggetto rendicontazione) al 31.12.2015 | |
|--------------------|----------------------------|--------------|---|--------------|
| | Numero dipendenti | Valore % | Numero dipendenti | Valore % |
| Qualifica A1 – A3 | 9 | 7,5% | 8 | 6,45% |
| Qualifica B1 – B4S | 70 | 58,33% | 71 | 57,26% |
| Qualifica C1 – C3 | 39 | 32,5% | 42 | 33,78% |
| Dirigenti | 2 | 1,67% | 3 | 2,42% |
| TOTALE | 120 | 100 % | 124 | 100 % |

La tabella rappresenta la distribuzione del personale in relazione alle qualifiche funzionali previste dal contratto collettivo valevole per il personale della Regione Autonoma Trentino – Alto Adige e per le Camere di commercio di Bolzano e di Trento.

I numeri relativi al personale della Camera di commercio di Bolzano hanno subito un leggero incremento rispetto al 2014.

2.3 I risultati raggiunti

La stesura del piano triennale e il monitoraggio degli obiettivi fanno parte di un processo empirico che mira a migliorare il sistema nel suo insieme ed i singoli sottoprocessi ad esso collegati. L'obiettivo è la stesura di un piano basato su obiettivi sfidanti, i quali siano facilmente ed oggettivamente rilevabili e valutabili e che non rappresentino un mero carico burocratico aggiuntivo per gli uffici camerali. I risultati raggiunti (riportati al punto 3 della presente relazione) risultano essere soddisfacenti rispetto agli obiettivi prefissati in fase di stesura del piano.

2.4 Le criticità e le opportunità

Non sono state riscontrate particolari criticità se non quelle dovute alla rilevazione dei dati nonché alla complessità strutturale del programma informatico.

3 OBIETTIVI: RISULTATI RAGGIUNTI E SCOSTAMENTI

Il sistema per la rilevazione della prestazione organizzativa adottato dalla Camera di commercio permette di riflettere il raggiungimento dei singoli obiettivi (strategici ed operativi) sulle persone responsabili (dirigenti e direttori d'ufficio) e sui singoli collaboratori delle ripartizioni.

3.1 L'albero della prestazione organizzativa

Di seguito sono riportati gli obiettivi strategici della Camera di commercio, suddivisi per aree strategiche e prospettive BSC (Balanced Scorecard – sistema di valutazione attuato dalla Camera di commercio), che sono stati approvati con deliberazione della Giunta camerale dd. 23.02.2015, n. 29.

| Prospettiva BSC / Area strategica | Rappresentanza degli interessi | Servizi alle imprese | Attività istituzionali | Amministrazione interna efficiente |
|-----------------------------------|--|---|--|---|
| Clienti | 1 - Sensibilizzazione sui temi economici e promozione di una politica economica vicina alle imprese | 2 - Offerta formativa moderna per l'economia altoatesina | 3 - Tutela del mercato e della concorrenza | |
| | 4 - Analisi della struttura economica altoatesina e della cornice giuridico-istituzionale | 5 - Promozione e ottimizzazione dei servizi relativi allo sviluppo d'impresa | 6 - Promozione della giustizia alternativa | |
| | | 7 - Promozione dell'internazionalizzazione e dei prodotti di qualità del territorio | | |
| | 8 - Miglioramento della comunicazione istituzionale | | | |
| | 9 - Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | | | |
| Processi interni | 10 - Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | | | |
| Apprendimento e sviluppo | 11 - Sviluppo del personale | | | |
| Economico-finanziaria | | | | 12 - Equilibrio economico-finanziario dell'Ente |
| | 13 - Ottimizzazione nella gestione delle risorse dell'Ente | | | |

3.2 Aree strategiche e obiettivi strategici

Si riporta nelle tabelle sottostanti uno schema relativo agli obiettivi strategici della Camera di commercio di Bolzano e del grado di raggiungimento degli stessi.

Dr. Alfred Aberer – ripartizione Segreteria Generale/Aziende speciali:

| <i>Obiettivi strategici 2015</i> | <i>Indicatore obiettivo</i> | <i>Peso indicatore</i> | | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance 2015</i> |
|--|--|------------------------|----|---------------|-------------------|-------------------------|
| Obiettivo strategico 1 - Sensibilizzazione sui temi economici e promozione di una politica economica vicina alle imprese | numero dei convegni sui temi economici | 33,33% | >= | 7,00 | 16,00 | 100,00% |
| | numero degli incontri con altri soggetti riguardanti la promozione di una politica economica vicina alle imprese | 33,33% | >= | 20,00 | 22,00 | 100,00% |
| | numero dei statements su proposte di modifica di disposizioni legislative o di disegni di legge | 33,34% | >= | 10,00 | 12,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 2 Offerta formativa moderna per leconomia altoatesina | Percentuale delle manifestazioni formative nuove e aggiornate | 33,33% | >= | 10,00% | 34,92% | 100,00% |
| | Livello di qualità delle manifestazioni formative (codici 1 - 9) | 33,33% | >= | 82,00% | 97,26% | 100,00% |
| | numero attività realizzate dal WIFI in cooperazione | 33,34% | >= | 15,00 | 53,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 5 Promozione e ottimizzazione dei servizi relativi allo sviluppo d'impresa | numero convegni sull'innovazione | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | numero campagne promozionali per promuovere la conciliazione fra lavoro e famiglia | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | numero di giornate di consulenza specializzata Pronti per il futuro sul tema dello sviluppo d'impresa | 33,34% | >= | 255,00 | 349,50 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 6 Promozione della giustizia alternativa | Questionari di customer satisfaction dei servizi ADR con valutazione almeno soddisfacente / Questionari di customer satisfaction dei servizi ADR compilati | 33,33% | >= | 90,00% | 100,00% | 100,00% |
| | numero di procedimenti ADR (arbitrati, perizie contrattuali e arbitraggi) depositati | 33,33% | >= | 20,00 | 14,00 | 70,00% |
| | Soddisfazione dei partecipanti alle manifestazioni formative ed informative sulla giustizia alternativa | 33,34% | >= | 70,00 | 80,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 7 Promozione dell'internazionalizzazione e dei prodotti di qualità del territorio | Customer satisfaction index area International trade support | 33,33% | >= | 80,00% | 87,50% | 100,00% |
| | Customer satisfaction index area Marketing support | 33,34% | >= | 80,00% | 88,89% | 100,00% |
| | numero dei clienti dell'EOS | 33,33% | >= | 1.000,00 | 1.200,00 | 100,00% |

| <i>Obiettivi strategici 2015</i> | <i>Indicatori obiettivo</i> | <i>Peso</i> | | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance 2015</i> |
|---|--|-------------|----|---------------|-------------------|-------------------------|
| Obiettivo strategico 8 Miglioramento della comunicazione istituzionale | numero iscritti ai vari newsletter camerali | 33,33% | >= | 5.000,00 | 5.039,00 | 100,00% |
| | Valore di A, dove A = numero accessi al sito internet camerale | 33,33% | >= | 700.000,00 | 684.481,00 | 97,78% |
| | Valore di A, dove A = numero degli articoli pubblicati sulla stampa che interessa la Camera di commercio | 33,34% | >= | 100,00 | 220,00 | 100,00% |
| PERFORMANCE obiettivi strategici 2015 | | | | | | <u>98,21%</u> |

Dr. Luca Filippi – ripartizione Servizi amministrativi:

| <i>Obiettivi strategici 2015</i> | <i>Indicatori obiettivo</i> | <i>Peso</i> | | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance 2015</i> |
|---|---|-------------|----|---------------|-------------------|-------------------------|
| Obiettivo strategico 3 Tutela del mercato e della concorrenza | numero campagne informative tramite newsletter in materia di tutela del mercato e della concorrenza tra imprese | 33,33% | >= | 3,00 | 2,00 | 66,67% |
| | Percentuale dei questionari feedback consegnati dai partecipanti con una valutazione almeno positiva | 33,33% | >= | 0,70 | 0,96 | 100,00% |
| | Incontri con i rappresentanti delle associazioni di categoria per i listini prezzi opere edili e non edili | 33,34% | <= | 31.12.2015 | 31.12.2015 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 11 Sviluppo del personale | Numero medio dei colloqui con i collaboratori nell'anno | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| | Grado di attuazione del piano di formazione | 33,33% | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Incontri organizzati in collaborazione con il CUG | 33,34% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 12 Equilibrio economico-finanziario dell'Ente | Equilibrio economico della gestione corrente | 33,33% | < | 125,00% | 17,83% | 100,00% |
| | Solidità finanziaria | 33,33% | >= | 60,00% | 85,89% | 100,00% |
| | Capacità di generare proventi | 33,34% | >= | 20,00% | 40,68% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 13 Ottimizzazione nella gestione delle risorse dell'Ente | Efficienza di struttura | 33,33% | < | 80,00% | 29,31% | 100,00% |
| | Dimensionamento del personale | 33,33% | >= | 2,50 | 3,29 | 100,00% |
| | Scomposizione degli oneri correnti (costo del personale) | 33,34% | > | 120,00% | 167,00% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | Numero di eventi interni ed esterni per promuovere la trasparenza | 33,34% | >= | 2,00 | 1,00 | 50,00% |
| Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | Implementazione delle misure tenute necessarie per l'ottenimento della certificazione ISO-9001 | 33,34% | <= | 31/12/2015 | 17/12/2015 | 100,00% |
| PERFORMANCE obiettivi strategici 2015 | | | | | | <u>94,05%</u> |

Dr. Martin Ferrari – ripartizione Anagrafe camerale

| <i>Obiettivi strategici 2015</i> | <i>Indicatori obiettivo</i> | <i>Peso</i> | | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance 2015</i> |
|---|--|-------------|----|---------------|-------------------|-------------------------|
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | Grado di attuazione delle proposte degli utenti | 33,33% | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | numero delle misure di semplificazioni adottate | 33,33% | >= | 4,00 | 8,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | Moduli cartacei eliminati con procedure informatiche | 33,33% | >= | 5,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Eventi formativi interni ed esterni per la promozione e lo sviluppo dell' E-Government | 33,33% | >= | 1,00 | 1,00 | 100,00% |
| PERFORMANCE obiettivi strategici 2015 | | | | | | <u>100%</u> |

Dr. Georg Lun – ripartizione Ricerca economica

| <i>Obiettivi strategici 2015</i> | <i>Indicatori obiettivo</i> | <i>Peso</i> | | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance 2015</i> |
|--|---|-------------|----|---------------|-------------------|-------------------------|
| Obiettivo strategico 4 Analisi della struttura economica altoatesina e della cornice giuridico - istituzionale | Quota indagini CATI - CAWI IRE | 33,33% | >= | 0,10 | 0,97 | 100,00% |
| | Tempi di risposta alle richieste dati all'IRE | 33,33% | <= | 29,00 | 5,65 | 100,00% |
| | Numero delle notizie, interviste e articoli relativi agli studi, alle analisi e alle relazioni WIFO | 33,34% | >= | 15,00 | 350,00 | 100,00% |
| PERFORMANCE obiettivi strategici 2015 | | | | | | <u>100%</u> |

3.3 Obiettivi e piani operativi (per aree dirigenziali)

| <i>Obiettivo Strategico</i> | <i>Obiettivo Operativo</i> | <i>Indicatore</i> | <i>Segno</i> | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance KPI</i> |
|---|--|---|--------------|---------------|-------------------|------------------------|
| AZIENDE SPECIALI - EOS | | | | | | |
| Obiettivo strategico 7 Promozione dell'internazionalizzazione e dei prodotti di qualità del territorio | Obiettivo operativo 7.1 - Consolidamento del numero dei contatti con la clientela nell'ambito dell'area internazionalizzazione | A = Numero dei contatti con i clienti dell'area internazionalizzazione dell'EOS | >= | 2.000,00 | 2.000,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 7.2 - Attuazione del programma fieristico 2014 dell'EOS | Trend fiere organizzati dall'EOS | >= | 15,00% | 21,05% | 100,00% |
| | | Valore di A, dove A = numero delle imprese partecipanti a stands fieristici collettivi organizzati dall'EOS | >= | 450,00 | 431,00 | 95,78% |
| | Obiettivo operativo 7.3 - Attuazione del programma di formazione continua 2014 (collaborazione col WIFI) dell'EOS | A = numero dei partecipanti di seminari ed offerte di formazione sull'export | >= | 100,00 | 142,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 7.4 - Ampliamento delle attività promozionali per i prodotti di qualità altoatesini a nuovi mercati | A = numero nuovi mercati nei quali vengono effettuate le attività promozionali per i prodotti di qualità altoatesini | >= | 1,00 | 2,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 7.5 - Ampliamento delle attività promozionali nella grande distribuzione di alimentari | A = numero di imprese coinvolte nelle attività promozionali a favore dei prodotti di qualità altoatesini nella grande distribuzione | >= | 25,00 | 103,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 7.6 - Incremento della reputazione e della notorietà dei prodotti di qualità altoatesini | Pubblicazioni e attività di PR per i prodotti di qualità altoatesini | >= | 4,00 | 7,95 | 100,00% |
| Visitatori nelle pagine web e social media dedicati ai prodotti di qualità altoatesini | | >= | 10,00% | 35,52% | 100,00% | |
| Obiettivo strategico 13 Ottimizzazione nella gestione delle risorse dell'Ente | Obiettivo operativo 13.5 - Utilizzo ottimale del budget dell'EOS per lo sviluppo dell'internazionalizzazione e del marketing dei prodotti di qualità dell'Alto Adige | A = numero dei Management-review | >= | 4,00 | 4,00 | 100,00% |

| Obiettivo Strategico | Obiettivo Operativo | Indicatore | Segno | Target | Consuntivo | Performance KPI |
|--|---|--|-------|--------|------------|-----------------|
| AGRICOLTURA | | | | | | |
| Obiettivo strategico 3 Tutela del mercato e della concorrenza | Obiettivo operativo 3.3 - Aumento del numero di imprese vitivinicole con certificazione di qualità | Imprese vitivinicole certificate | >= | 1,00% | 5,52% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | Obiettivo operativo 9.9 - Aumento delle comunicazioni telematiche all'Organismo dei controlli vini tramite la semplificazione della procedura informatica | Imprese vitivinicole con comunicazioni telematiche | >= | 3,00% | 50,00% | 100,00% |

| <i>Obiettivo Strategico</i> | <i>Obiettivo Operativo</i> | <i>Indicatore</i> | <i>Segno</i> | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance KPI</i> |
|---|--|--|--------------|---------------|-------------------|------------------------|
| PROMOZIONE ECONOMICA | | | | | | |
| Obiettivo strategico 2 Offerta formativa moderna per l'economia altoatesina | Obiettivo operativo 2.1 - Realizzazione di un'offerta di formazione continua ampia e orientata alla pratica | valore di A, dove A = numero di manifestazioni attuate (offerta di formazione) | >= | 200,00 | 284,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 2.2 - Garantire consulenze formative e informazioni sullo sviluppo del personale neutrali e orientate alla clientela | valore di A, dove A = numero di consulenze effettuati (eventualmente numero di materiale informativo rilasciato) | >= | 100,00 | 148,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 5 Promozione e ottimizzazione dei servizi relativi allo sviluppo d'impresa | Obiettivo operativo 5.1 - Promuovere lo spirito imprenditoriale nelle scuole | Numero delle relazioni a favore delle scuole sul tema della creazione d'impresa | >= | 10,00 | 10,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.3 - Accompagnamento e supporto dei giovani imprenditori | Valore di A, dove A = numero Aperitivi start-up | >= | 2,00 | 2,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.4 - Promozione del software per l'etichettatura per alimentari (food label check) | Valore di A, dove A = numero utenti registrati dell'applicativo food label check | >= | 300,00 | 1.020,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.5 - Sensibilizzazione delle imprese sul tema di successione d'impresa | Numero delle prime consulenze sulla successione d'impresa | >= | 10,00 | 29,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.6 - Aumento dell'attività di consulenza del servizio sicurezza prodotti | Valore di A, dove A = numero imprese che hanno usufruito di una consulenza sul tema della certificazione CE e della sicurezza dei prodotti | >= | 20,00 | 103,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.2 - Supporto a persone interessate a mettersi in proprio | Valore di A, dove A = numero delle prime consulenze al servizio creazione d'impresa | >= | 300,00 | 258,00 | 86,00% |
| | Obiettivo operativo 5.7 - Consulenze pronti per il futuro | Consulenze pronti per il futuro | >= | 50,00 | 91,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 5.8 - Sviluppo del progetto Patlib | Patlib | >= | 100,00 | 126,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 7 Promozione dell'internazionalizzazione e dei prodotti di qualità del territorio | Obiettivo operativo 7.3 - Attuazione del programma di formazione continua 2014 (collaborazione col WIFI) dell'EOS | A = numero dei partecipanti di seminari ed offerte di formazione sull'export | >= | 100,00 | 142,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | 10.1 - Percentuale alta di certificati di origine rilasciati entro 48 ore dopo la richiesta | Documenti per il commercio estero - certificati di origine rilasciati entro 48 ore | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| | 10.2 - Percentuale alta di visti rilasciati entro 48 ore dopo la richiesta | Documenti per il commercio estero - visti rilasciati entro 48 ore | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| | 10.3 - Percentuale alta di Carnet ATA rilasciati entro 48 ore dopo la richiesta | Documenti per il commercio estero - carnet ATA rilasciati entro 48 ore | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 11 Sviluppo del personale | Obiettivo operativo 11.2 - Audit famiglia-lavoro | Audit famiglia lavoro | >= | 10,00 | 12,00 | 100,00% |

| <i>Obiettivo Strategico</i> | <i>Obiettivo Operativo</i> | <i>Indicatore</i> | <i>Segno</i> | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance KPI</i> |
|--|---|---|--------------|---------------|-------------------|------------------------|
| RICERCA ECONOMICA | | | | | | |
| Obiettivo strategico 1 - Sensibilizzazione sui temi economici e promozione di una politica economica vicina alle imprese | Obiettivo operativo 1.3 - Organizzazione di manifestazioni ed eventi per gli studenti delle scuole altoatesine | valore di A, dove A = numero di manifestazioni ed eventi nell'ambito del progetto scuola-economia | >= | 2,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 1.1 - Soddisfazione degli insegnanti relativa alle lezioni tenute presso le scuole altoatesine nell'ambito del progetto scuola-economia | Soddisfazione degli insegnanti relativa alle lezioni tenute presso le scuole altoatesine nell'ambito del progetto scuola - economia | >= | 80,00 | 80,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 1.2 - Completamento dei materiali didattici per le scuole nell'ambito del progetto scuola - economia | Perfezionamento e attualizzazione dei materiali didattici per le scuole nell'ambito del progetto scuola - economia | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 4 Analisi della struttura economica altoatesina e della cornice giuridico - istituzionale | Obiettivo operativo 4.1 - Richieste da parte della clientela riguardanti dati e statistiche sull'economia altoatesina | Valore di A, dove A = numero di richieste riguardanti statistiche e dati sull'economia altoatesina alle quali è stato dato una risposta | >= | 150,00 | 354,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 4.2 - Analisi dello sviluppo congiunturale in Alto Adige | Numero delle notizie, delle interviste e degli articoli inerenti l'analisi congiunturale in Alto Adige | >= | 50,00 | 280,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 4.3 - Aggiornamento e diffusione periodico dei dati principali sull'economia altoatesina | Valore di A, dove A = Numero dei rapporti mensili sulleconomia altoatesina | >= | 12,00 | 12,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 4.4 - Catalogare i testi letterari e gli scritti di proprietà della Camera inserendole al tempo stesso nell'inventario camerale | Catalogare i testi letterari e gli scritti di proprietà della Camera inserendole al tempo stesso nell'inventario camerale | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |

| Obiettivo Strategico | Obiettivo Operativo | Indicatore | Segno | Target | Consuntivo | Performance KPI |
|---|---|--|-------|------------|------------|-----------------|
| SERVIZI AMMINISTRATIVI | | | | | | |
| Obiettivo strategico 3 Tutela del mercato e della concorrenza | Obiettivo operativo 3.4 - Snellimento delle pratiche per le domande di cancellazione dei protesti cambiari | Tempo medio di evasione delle domande di cancellazione dei protesti cambiari | >= | -20,00% | 80,00% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 3.5 - Alto grado di evasione delle richieste di verifica degli strumenti metrici | Richieste di verifica pervenute | >= | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 3.6 - Mantenimento del numero delle visite ispettive metriche a centri tecnici e laboratori abilitati alla verifica periodica | Visite ispettive metriche | >= | 0,00% | 0,00% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 3.8 - Effettuazione delle ispezioni dal Servizio metrico nell'ambito della convenzione con Unioncamere | Data entro la quale l'obiettivo è da raggiungere | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|---|---|--|------------|------------|---------|
| | Obiettivo operativo 3.9 - Effettuazione delle ispezioni dal Servizio tutela della concorrenza nell'ambito della convenzione con Unioncamere | Valore di A, dove A = Numero di ispezioni del Servizio tutela della concorrenza nell'ambito della convenzione SVIM (sorveglianza e vigilanza sul mercato) | >= | 4,00 | 5,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 8 Miglioramento della comunicazione istituzionale | Obiettivo operativo 8.3 - Realizzazione delle audioguide al museo mercantile | Realizzazione delle audioguide al museo mercantile | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | Obiettivo operativo 9.2 - Ottimizzazione dei tempi di registrazione delle fatture in entrata delle aziende speciali | Tempi di pagamento delle fatture in entrate delle aziende speciali | <= | 8,00 | 4,05 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.3 - Ottimizzazione dei tempi necessari per l'emissione dei mandati di pagamento delle fatture in entrata delle aziende speciali | Tempi per l'emissione del mandato di pagamento per ogni fattura in entrata delle aziende speciali | <= | 8,00 | 7,45 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.6 - Gestione dei procedimenti di sospensione tramite l'applicativo telematico AGEST | Gestione dei procedimenti di sospensione tramite l'applicativo telematico AGEST | <= | 31/12/2015 | 30/08/2015 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.7 - Snellimento della procedura XAC riguardante le forniture di beni e servizi | Tempi tra richiesta dacquisto e liquidazione nei procedimenti delle forniture di beni e servizi | <= | -20,00% | -22,22% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.10 - Tempestività dei pagamenti delle fatture dei fornitori (passive) | Fatture passive pagate entro 30 giorni | >= | 80,00% | 95,21% | 100,00% |
| | Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | Obiettivo operativo 10.5 - Riconoscere e valorizzare le competenze dei singoli e stimolare nuove potenzialità | Riconoscere e valorizzare le competenze dei singoli e stimolare nuove potenzialità | >= | 5,00 | 5,00 |
| Obiettivo operativo 10.6 - Snellimento delle procedure di reclutamento del personale | | Tempo medio intercorrente tra indizione/conclusione dei procedimenti di reclutamento del personale | <= | -1,00% | 31,82% | 0,00% |
| Obiettivo operativo 10.7 - Ottimizzare i tempi di risposta al personale | | Tempi di risposta alle richieste del personale | <= | 25,00 | 9,39 | 100,00% |
| Obiettivo operativo 10.8 - Aggiornamento tempestivo della contabilità attiva | | A = Mesi dell'anno nei quali la conferma definitiva (posting) è avvenuta entro il 15 del mese successivo | >= | 10,00 | 10,00 | 100,00% |
| Obiettivo operativo 10.9 - Tempestiva emissione del ruolo del diritto annuale 2012 | | Tempestiva emissione del ruolo del diritto annuale 2012 | <= | 30/06/2015 | 04/05/2015 | 100,00% |
| Obiettivo operativo 10.16 - Incrementare numero pratiche telematiche trasmesse alla Sezione Albo gestori ambientali | | Pratiche telematiche pervenute alla sezione dell'Albo gestori ambientali | >= | 2,00% | 49,53% | 100,00% |
| Obiettivo operativo 10.11 - Implementazione del nuovo sito internet camerale | | Realizzazione nuovo sito internet camerale | <= | 31/12/2015 | 01/06/2015 | 100,00% |
| Obiettivo operativo 10.12 - Creazione di un team di supporto della Camera di commercio per | | Creazione di un team di supporto della Camera di commercio per appoggiare le imprese | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|---|--|----|------------|------------|---------|
| | appoggiare le imprese relativamente alla creazione e all'invio delle fatture elettroniche | relativamente alla creazione e all'invio delle fatture elettroniche | | | | |
| Obiettivo strategico 11 Sviluppo del personale | Obiettivo operativo 11.1 - Assicurare una formazione ed un aggiornamento professionale del personale adeguati | Diffusione dell'attività formativa del personale camerale | >= | 60,00% | 91,13% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 11.3 - Introduzione e redazione di un piano per il fabbisogno del personale | Introduzione e redazione di un piano per il fabbisogno del personale | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 12 Equilibrio economico-finanziario dell'Ente | Obiettivo operativo 12.1 - Raffronto periodico del preventivo economico con i dati della contabilità analitica (centri di costo) | A = numero di elaborazioni dei dati della contabilità analitica (centri di costo) delle aziende speciali | >= | 16,00 | 17,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 12.2 - Aggiornamento del preventivo economico delle aziende speciali | Valore di A, dove A = numero di aggiornamenti del preventivo economico delle aziende speciali | >= | 2,00 | 5,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 12.3 - Mantenimento della percentuale di riscossione del diritto | Tasso di pagamento del diritto annuale | >= | 80,00% | 89,31% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 13 Ottimizzazione nella gestione delle risorse dell'Ente | Obiettivo operativo 13.1 - Rendicontazione dei contributi provinciali (aziende speciali) | Rendicontazione contributi provinciali (aziende speciali) | <= | 30/06/2015 | 30/06/2015 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 13.2 - Ottimizzazione dei tempi per l'invio dei solleciti di terzo livello ai clienti delle aziende speciali | Solleciti di terzo livello inviati ai clienti morosi delle aziende speciali entro 90 giorni | >= | 80,00% | 100,00% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 13.3 - Riduzione dei costi medi per l'espletamento delle selezioni | Costi diretti selezioni per il reclutamento del personale | <= | 20,00 | 20,73 | 96,36% |
| | Obiettivo operativo 13.4 - Digitalizzazione dei fascicoli mensili dell'ufficio stipendi | A = Numero delle mensilità (13) nei quali i fascicoli vengono digitalizzati entro il mese successivo | >= | 10,00 | 11,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 13.6 - Riduzione dei costi medi per l'espletamento delle pratiche relative alla cancellazione di effetti protestati | Variazione costo medio diretto per ogni pratica di cancellazione di effetti protestati | <= | -15,00% | -19,05% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 13.7 - Riduzione dei costi medi per l'espletamento dell'iter di acquisto di beni e servizi | Variazione dei costi diretti medi per l'espletamento dell'iter di acquisto di beni e servizi | <= | -15,00% | -15,48% | 100,00% |
| | | | | | | |

| <i>Obiettivo Strategico</i> | <i>Obiettivo Operativo</i> | <i>Indicatore</i> | <i>Segno</i> | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance KPI</i> |
|---|---|--|--------------|---------------|-------------------|------------------------|
| ANAGRAFE CAMERALE | | | | | | |
| Obiettivo strategico 3 Tutela del mercato e della concorrenza | Obiettivo operativo 3.1 - Percentuale alta di richieste di sorveglianza dei concorsi a premio accolte | Richieste di sorveglianza dei concorsi a premio pervenute | >= | 70,00% | 100,00% | 100,00% |
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo | Obiettivo operativo 9.4 - Miglioramento della qualità della banca dati del Registro imprese | Valore di A, dove A = numero totale di procedure di cancellazione d'ufficio avviate dal Registro | >= | 250,00 | 260,00 | 100,00% |

| | | | | | | |
|--|---|---|----|--------|--------|---------|
| delle procedure amministrative | | delle imprese | | | | |
| | Obiettivo operativo 9.5 - Tempestività dell'iscrizione al Registro imprese delle pratiche di fusione e scissione | Tempi di evasione delle pratiche di fusione/scissione pervenute al Registro delle imprese | >= | 60,00% | 86,23% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.8 - Miglioramento della qualità della banca dati del registro delle imprese relativamente alle ditte artigiane | Cancellazioni ovvero rettifiche d'ufficio per le imprese artigiane | >= | 45,00 | 50,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | Obiettivo operativo 10.13 - Ottimizzazione dei tempi medi di evasione delle pratiche telematiche d'iscrizione al Registro delle imprese | Pratiche telematiche d'iscrizione al registro delle imprese evase entro 5 giorni | >= | 65,00% | 83,40% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 10.14 - Ottimizzazione dei tempi di evasione delle pratiche di bilanci al Registro delle imprese | Pratiche di deposito bilancio pervenute al Registro delle imprese evase entro 100 giorni | >= | 80,00% | 95,09% | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 10.15 - Formazione agli utilizzatori dei programmi del Registro delle imprese in uso | A = numero dei corsi di formazione per gli utilizzatori dei programmi del registro delle imprese in uso | >= | 3,00 | 4,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 10.18 - Numero delle pratiche inoltrate all'ufficio artigianato evase entro 10 giorni | Pratiche dell'ufficio artigianato evase entro 10 giorni | >= | 70,00% | 88,49% | 100,00% |

| <i>Obiettivo Strategico</i> | <i>Obiettivo Operativo</i> | <i>Indicatore</i> | <i>Segno</i> | <i>Target</i> | <i>Consuntivo</i> | <i>Performance KPI</i> |
|--|---|--|--------------|---------------|-------------------|------------------------|
| SEGRETERIA GENERALE | | | | | | |
| Obiettivo strategico 3 Tutela del mercato e della concorrenza | Obiettivo operativo 3.2 - Contrasti alle Pratiche commerciali ingannevoli | Comunicati stampa su pratiche commerciali ingannevoli ripresi dalla stampa locale | >= | 15,00 | 15,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 6 Promozione della giustizia alternativa | Obiettivo operativo 6.1 - Consolidamento del numero di procedimenti di mediazione | Valore di A, dove A = numero di procedimenti di mediazione depositati | >= | 230,00 | 288,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 6.2 - Ottimizzazione della durata media dei procedimenti ADR | Procedimenti ADR | < | 190,00 | 163,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 6.3 - Ottimizzazione della durata media dei procedimenti di mediazione | Durata dei procedimenti mediazione | < | 100,00 | 85,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 6.4 - Ottimizzazione del tempo medio (in giorni) tra la deposito della richiesta di mediazione ed il primo incontro | Tempi medi di evasione del procedimento di mediazione | < | 50,00 | 45,00 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 6.5 - Consolidamento del numero di visite sul sito web camerale sulla giustizia alternativa | Valore di A, dove A = numero di visite sul sito web camerale riguardante il tema della giustizia alternativa | >= | 6.000,00 | 1.780,00 | 29,67% |
| Obiettivo strategico 8 Miglioramento della comunicazione istituzionale | Obiettivo operativo 8.1 - Comunicazione esterna: risonanza nei mass media locali dei comunicati stampa inviati | Pubblicazioni/comunicati stampa del reparto Comunicazione: | >= | 6,00 | 7,55 | 100,00% |

| | | | | | | |
|---|--|---|----|------------|------------|---------|
| | Obiettivo operativo 8.2 - Comunicazione esterna: Pagine pubbliredazionali sui media locali | Valore di A, dove A = Numero di pagine pubbliredazionali pubblicati | >= | 45,00 | 54,00 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 9 Snellimento, semplificazione, trasparenza e miglioramento qualitativo delle procedure amministrative | Obiettivo operativo 9.1 - Ottimizzazione del tempo medio (in giorni) fino alla pubblicazione online dei provvedimenti amministrativi | Durata pubblicazione online dei provvedimenti amministrativi | < | 12,00 | 9,60 | 100,00% |
| | Obiettivo operativo 9.11 - Ottimizzazione e semplificazione dell'attività amministrativa collegata alla gestione delle sedi distaccate | Ottimizzazione e semplificazione dell'attività amministrativa collegata alla gestione delle sedi distaccate | <= | 31/12/2015 | 31/12/2015 | 100,00% |
| Obiettivo strategico 10 Miglioramento dell'efficienza e della qualità procedimentale | Obiettivo operativo 10.4 - Mantenimento di un numero limitato delle contestazioni da parte dei clienti dei settori segreteria camerale e dei servizi ADR | Contestazioni dei clienti (Mantenimento di un numero limitato delle contestazioni da parte dei clienti dei settori segreteria camerale e dei servizi ADR) | <= | 5,00 | 0,00 | 100,00% |

3.4 Obiettivi individuali

La Giunta camerale, ai sensi dell'art. 7-ter della legge regionale 21.07.2000, n. 3, con propria deliberazione, definisce, sulla base del parere dell'Organismo indipendente di valutazione e verifica, i criteri e la procedura per la valutazione dei dirigenti, dei direttori di ripartizione e dei direttori d'ufficio.

La prestazione dei singoli direttori d'ufficio, dei dirigenti e del Segretario generale dipende in larga parte dal raggiungimento degli obiettivi prefissati per il proprio ufficio (e/o ripartizione) di riferimento e viene derivata tramite il cosiddetto "cascading" dalla prestazione organizzativa misurata complessivamente per l'unità organizzativa in oggetto (30 punti su 50).

La Giunta camerale può inoltre prevedere degli obiettivi individuali al dirigente, il cui raggiungimento viene verificato con specifici indicatori. Nel 2015 sono stati assegnati sia al Segretario che il Vicesegretario generale degli obiettivi aggiuntivi rispetto a quelli previsti nel piano della prestazione organizzativa 2015 della Camera di commercio (gli obiettivi individuali del Segretario e del Vicesegretario sono stati individuati con deliberazione dd. 14.09.2015, n. 110). Il raggiungimento di tale obiettivi può portare all'aumento del punteggio ottenuto dal dirigente fino ad un massimo di 5 punti.

Segretario generale Dr. Alfred Aberer

Obiettivo individuale 1 – Collaborazione regionale

Miglioramento della collaborazione con le Camere di commercio dell'Euregio Tirolo – Alto Adige – Trentino.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|---|------|----------------|-----------|
| Organizzazione di 2 incontri con le Camere del Trentino – Tirolo – Alto Adige | 50% | 2 | RAGGIUNTO |
| Realizzazione di 2 interventi nel corso del 2015 | 50% | 2 | RAGGIUNTO |

Obiettivo individuale 2 – Fusione dell'EOS-TIS-SMG-BLS

Elaborazione dello statuto della nuova società in collaborazione con il Dipartimento per l'economia.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|--|------|----------------|-----------|
| Elaborazione dello statuto della nuova società | 100% | 31.12.2015 | RAGGIUNTO |

Obiettivo individuale 3 – Miglioramento dei servizi della Camera di commercio

Miglioramento e riorganizzazione di alcuni servizi della Camera di commercio.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|---|------|----------------|-----------|
| Realizzazione di almeno 3 interventi per migliorare i servizi della Camera di commercio | 100% | 3 | RAGGIUNTO |

Vicesegretario generale e direttore della ripartizione Servizi amministrativi Dr. Luca Filippi

Obiettivo individuale 1 – Promuovere l'uso della fatturazione elettronica

Organizzazione di una manifestazione formativa con una partecipazione superiore o uguale all'80% dei posti a sedere disponibili.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|--|------|----------------|-----------|
| Organizzazione di un evento formativo con una partecipazione superiore o uguale all'80% dei posti a sedere disponibili | 100% | 80 | RAGGIUNTO |

Obiettivo individuale 2 – Riorganizzazione degli uffici nella ripartizione "servizi amministrativi"

Rimodulazione degli uffici della ripartizione "servizi amministrativi" con l'eliminazione di un ufficio.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|--|------|----------------|-----------|
| Eliminazione di un ufficio della ripartizione servizi amministrativi | 100% | SI | RAGGIUNTO |

Obiettivo individuale 3 – Gestione documentale digitale

Dismissione dell'attuale programma "Legalcycle" entro il 31.12.2015 e contestuale introduzione del nuovo software.

| Indicatori | Peso | Obiettivo 2015 | |
|---|------|----------------|---------------|
| Dismissione di Legalcycle e contestuale introduzione di un nuovo software che riduca drasticamente la circolazione dei documenti cartacei | 100% | 31.12.2015 | NON RAGGIUNTO |

3.5 Sintesi performance dei dirigenti

A) Obiettivi strategici e operativi

| Direttore di ripartizione | Media obiettivi strategici | Media obiettivi operativi | Performance media direttore di ripartizione |
|---------------------------|----------------------------|---------------------------|---|
| Dr. Alfred Aberer | 98,21% | 97,61% | 97,91% |
| Dr. Luca Filippi | 94,05% | 96,55% | 95,30% |
| Dr. Martin Ferrari | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| Dr. Georg Lun | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

| Calcolo punteggio Dr. Alfred Aberer: | n. indicatori assegnati | pesatura | punti per obiettivo raggiunto | performance | risultato attribuito |
|--------------------------------------|-------------------------|----------|-------------------------------|-------------|----------------------|
| 20 punti (OS) | 18 | 100,00% | 1,11 | 98,21% | 19,64 |
| 10 punti (OO) | 37 | 100,00% | 0,27 | 97,61% | 9,76 |
| | | | | | 29,40 |

| Calcolo punteggio Dr. Luca Filippi: | n. indicatori assegnati | pesatura | punti per obiettivo raggiunto | performance | risultato attribuito |
|-------------------------------------|-------------------------|----------|-------------------------------|-------------|----------------------|
| 20 punti (OS) | 14 | 100,00% | 1 | 94,05% | 18,81 |
| 10 punti (OO) | 30 | 100,00% | 0,33 | 96,55% | 9,65 |
| | | | | | 28,46 |

| Calcolo punteggio Dr. Georg Lun: | n. indicatori assegnati | pesatura | punti per obiettivo raggiunto | performance | risultato attribuito |
|----------------------------------|-------------------------|----------|-------------------------------|-------------|----------------------|
| 20 punti (OS) | 3 | 100,00% | 6,67 | 100,00% | 20,00 |
| 10 punti (OO) | 7 | 50,00% | 0,71 | 100,00% | 5,00 |
| | | | | | 25,00 |

| Calcolo punteggio Dr. Martin Ferrari: | n. indicatori assegnati | pesatura | punti per obiettivo raggiunto | performance | risultato attribuito |
|---------------------------------------|-------------------------|----------|-------------------------------|-------------|----------------------|
| 20 punti (OS) | 4 | 100,00% | 5 | 100,00% | 20,00 |
| 10 punti (OO) | 8 | 50,00% | 0,63 | 100,00% | 5,00 |
| | | | | | 25,00 |

B) Altri obiettivi (deliberazione dd. 09.01.2012, n.20)

| Direttore di ripartizione | Grado di competenza | Capacità di coordinamento e programmazione | Miglioramenti introdotti | Capacità di comunicazione | Totale punti |
|---------------------------|---------------------|--|--------------------------|---------------------------|--------------|
| Dr. Alfred Aberer | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Dr. Luca Filippi | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 |
| Dr. Martin Ferrari | 3 | 3 | 2 | 2 | 10 |
| Dr. Georg Lun | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 |

C) Obiettivi individuali

| Direttore di ripartizione | Obiettivo individuale n.1 | Obiettivo individuale n.2 | Obiettivo individuale n.3 | Totale punti |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------|
| Dr. Alfred Aberer | 1,67 | 1,67 | 1,67 | 5 |
| Dr. Luca Filippi | 1,67 | 1,67 | 0 | 3,33 |

D) Performance totale (a+b+c)

| Direttore di ripartizione | A | B | C | Totale punti | Punteggio massimo riconosciuto |
|---------------------------|-------|----|------|--------------|--------------------------------|
| Dr. Alfred Aberer | 29,40 | 20 | 5 | 54,40 | 50 |
| Dr. Luca Filippi | 28,46 | 20 | 3,33 | 51,79 | 50 |
| Dr. Martin Ferrari | 25 | 10 | 0 | 35 | 35 |
| Dr. Georg Lun | 25 | 10 | 0 | 35 | 35 |

4 RISORSE, EFFICIENZA ED ECONOMICITÀ

Si rimanda agli indicatori e risultati contenuti nel bilancio d'esercizio 2015 pubblicato nella sezione amministrazione trasparente del portale web della CCIAA di Bolzano (sezione "Bilanci").

5 PARI OPPORTUNITÀ E BILANCIO DI GENERE

L'organico della Camera di commercio, I.A.A. di Bolzano contava al 31 dicembre 2015 una presenza in ruolo di n. 70 collaboratrici, suddivise nelle rispettive posizioni economico-professionali, come di seguito riportato:

- 1 collaboratrice nella classe economico professionale A3;
- 47 collaboratrici nelle classi economico professionali B1, B2, B2S, B3, B4 e B4S;
- 22 collaboratrici nelle classi economico professionali C1, C2 e C3;

Al 31.12.2015 gli incarichi di direzione conferiti erano i seguenti:

- 4 direttori di ripartizione, tutti uomini;
- 13 direttori d'ufficio, di cui 5 donne e 8 uomini.

6 IL PROCESSO DI REDAZIONE DELLA RELAZIONE DELLA PRESTAZIONE ORGANIZZATIVA

6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità

Al pari del Piano della prestazione organizzativa, ai sensi dell'art. 15 comma 2, lettera b), del decreto, la Relazione è approvata dalla Giunta, dopo essere stata redatta in collaborazione con i vertici dell'amministrazione.

La relazione viene validata dall'Organismo indipendente di valutazione.

La relazione va predisposta entro il 30 giugno e pubblicata nella sezione "amministrazione trasparente" del portale web della Camera di commercio. La direzione della Camera informa l'ufficio competente di Unioncamere (performance) dell'avvenuta pubblicazione della relazione.

6.2 Punti di forza e di debolezza del ciclo della prestazione organizzativa

L'adozione di un sistema per la valutazione/monitoraggio della prestazione organizzativa porta alla definizione della "missione" dell'ente più chiara e condivisa, al miglioramento dei rapporti con l'esterno e all'elaborazione di parametri oggettivi in base ai quali valutare l'operato dell'ente.

Le complessità collegate al piano e alla rilevazione dei singoli indicatori sono riferibili al crescente onere burocratico ad esso collegate.

