

ALLEGATO A

ESEMPIO DI PROFILO D'IMPRESA

AGEMONT

Agenzia per lo sviluppo economico della montagna s.p.a. CENTRO SERVIZI

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI UDINE

Dipartimento di Ingegneria Elettrica Gestionale e Meccanica

OPPORTUNITA' DI SVILUPPO PER LE IMPRESE DEL LEGNO DELL'AREA MONTANA

Profilo personalizzato

NOME IMPRESA DEL LEGNO

DI PROPRIETARIO E C

VIA PROVA OO FRAZIONE

C.A.P. COMUNE (PROV)

INDICE

Introduzione	1
Fatturato e costi	2
Localizzazione e tipologia dei clienti	3
Tecnologie adottate e certificazione	4
Composizione del parco macchine	5
Leve organizzative	7
Leve d'interfaccia clienti-fornitori	8
Leve gestionali	9
Posizionamento sulle macroleve	10
Investimenti e canali d'aggiornamento	11
Posizionamento sulle prestazioni	12
Intenzioni di miglioramento sulle prestazioni	13
Piani di sviluppo dell'azienda	14
Sintesi del posizionamento aziendale	15
Distanza dall'azienda migliore	17
Commento al profilo personalizzato	18
Legenda	19

INTRODUZIONE

Scopo di questo profilo è stimolare la riflessione da parte dell'imprenditore sulla situazione dell'azienda. Le considerazioni contenute nel rapporto non intendono esprimere un giudizio di valore sull'impresa.

Il rapporto utilizza un approccio di benchmarking, cioè un confronto del posizionamento dell'azienda rispetto alle altre aziende del settore esaminate. Secondo l'ottica del benchmarking le informazioni più rilevanti sono la distanza dall'azienda migliore e dal valor medio del settore relativamente ad ogni singolo aspetto considerato. Tale confronto riguarda le seguenti aree:

1. caratteristiche aziendali e di mercato;
2. leve di intervento;
3. innovazione e investimenti;
4. strategie e prestazioni;
5. sintesi del posizionamento aziendale.

COME LEGGERE IL PROFILO

Nella parte iniziale del profilo sono analizzati gli aspetti più salienti per quanto concerne l'impresa in termini di caratteristiche aziendali e di mercato; vengono presentati dei grafici a linee e a barre aventi lo scopo di descrivere l'andamento del fatturato, la sua suddivisione in relazione alla modalità di risposta al mercato e la suddivisione dei costi totali annui.

Viene quindi presentato l'esame delle caratteristiche di mercato sia per quanto riguarda la localizzazione dei clienti sia per la loro tipologia: il primo grafico è del tipo a barre, mentre quello che descrive la tipologia dei clienti utilizza un istogramma.

Le aree considerate nelle leve d'intervento sono le leve tecnologiche, le leve organizzative, le leve d'interfaccia clienti-fornitori, le leve gestionali e le macroleve.

L'auditing tecnologico è stato realizzato confrontando il livello di importanza ed avanguardia delle tecnologie adottate con il livello tecnologico di settore. In particolare è stato anche raffrontato il parco macchine dell'azienda in relazione al livello medio di settore. Per entrambi il posizionamento dell'impresa rispetto alla media di settore è visualizzato mediante dei grafici a barre. E' inoltre presentato un grafico a barre che visualizza la distribuzione delle imprese campionate rispetto al problema della certificazione: il posizionamento della impresa analizzata è evidenziato in nero.

Le leve organizzative, le leve d'interfaccia clienti-fornitori, le leve gestionali e le macroleve vengono presentate mediante due tipologie di grafici:

1. posizionamento dell'impresa rispetto alla media di settore: è visualizzato tramite un grafico "radar" nel quale ciascun asse si riferisce ad una variabile. La linea grigia continua collega i valori riferiti all'impresa in esame, mentre quella nera unisce i valori medi del settore;
2. posizionamento dell'impresa rispetto alla distribuzione delle aziende del settore: fatto 100 il settore, vengono considerati i cinque intervalli di risposta di ampiezza proporzionale al numero di aziende comprese in ciascun intervallo. L'impresa oggetto di indagine si trova nell'intervallo evidenziato in nero.

Successivamente vengono proposti una serie di grafici a barre aventi lo scopo di illustrare gli investimenti realizzati e futuri e i canali di aggiornamento.

L'esame delle strategie e prestazioni è, invece, stato sviluppato riguardo al posizionamento sulle prestazioni, alle intenzioni di miglioramento e ai piani di sviluppo. I grafici utilizzati in questa sezione sono quelli già descritti per le leve di intervento.

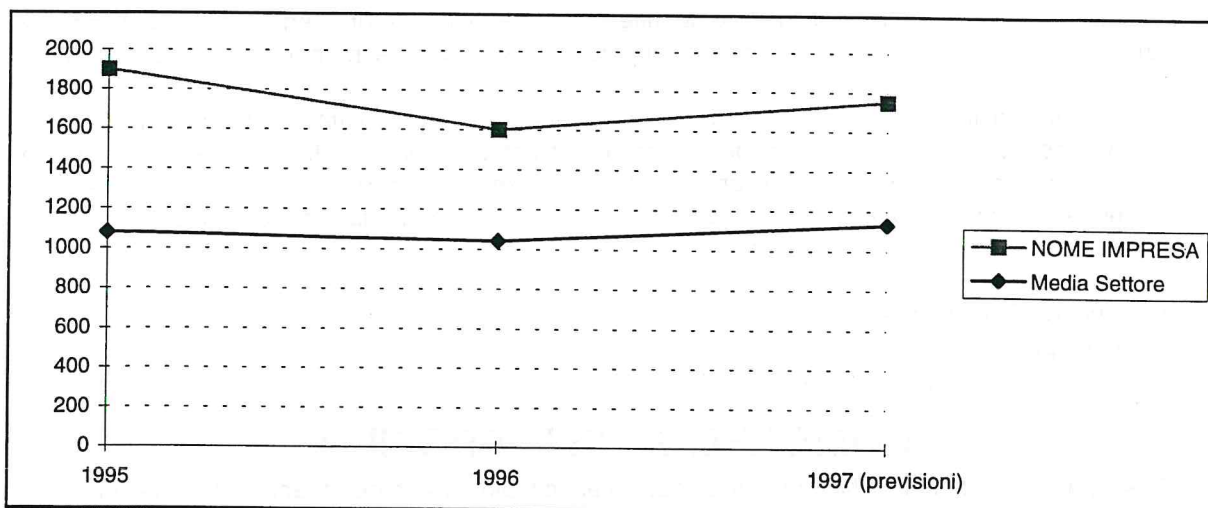
Viene quindi proposta una sintesi del posizionamento aziendale sulle leve e sulle prestazioni; in un istogramma vengono riportati i valori raggiunti nell'area da ogni azienda del campione e dall'azienda in esame, identificata da un barra nera.

Per una maggiore comprensione della posizione aziendale viene presentata la distanza tra il posizionamento dell'azienda esaminata e quello dell'azienda migliore.

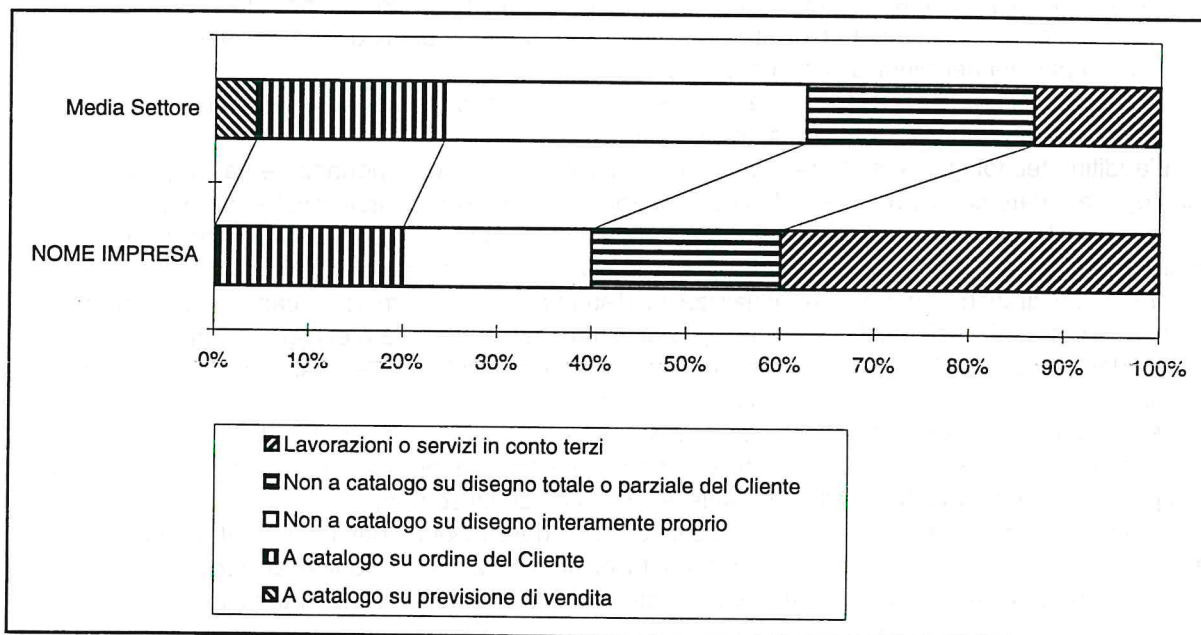
A conclusione del profilo viene presentato un breve commento per riassumere la posizione dell'impresa.

Una legenda conclusiva illustra le terminologie utilizzate per descrivere leve e prestazioni.

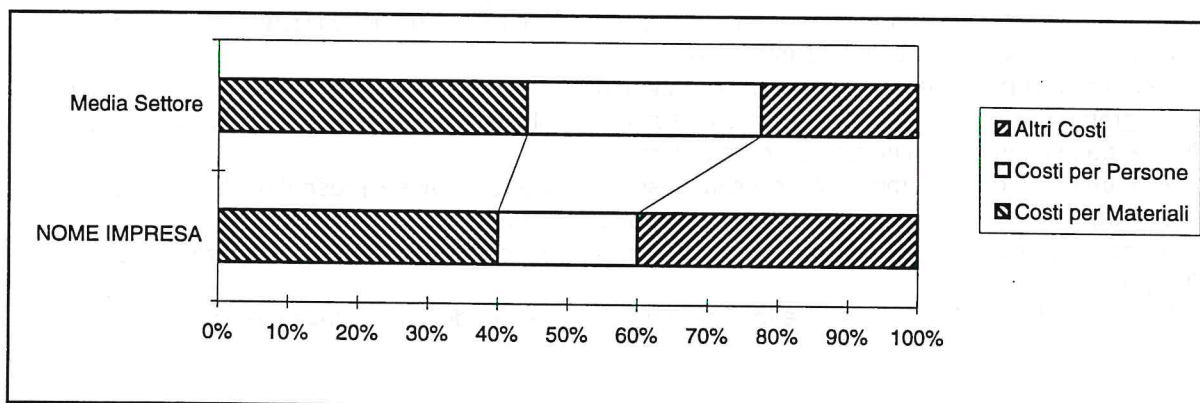
FATTURATO



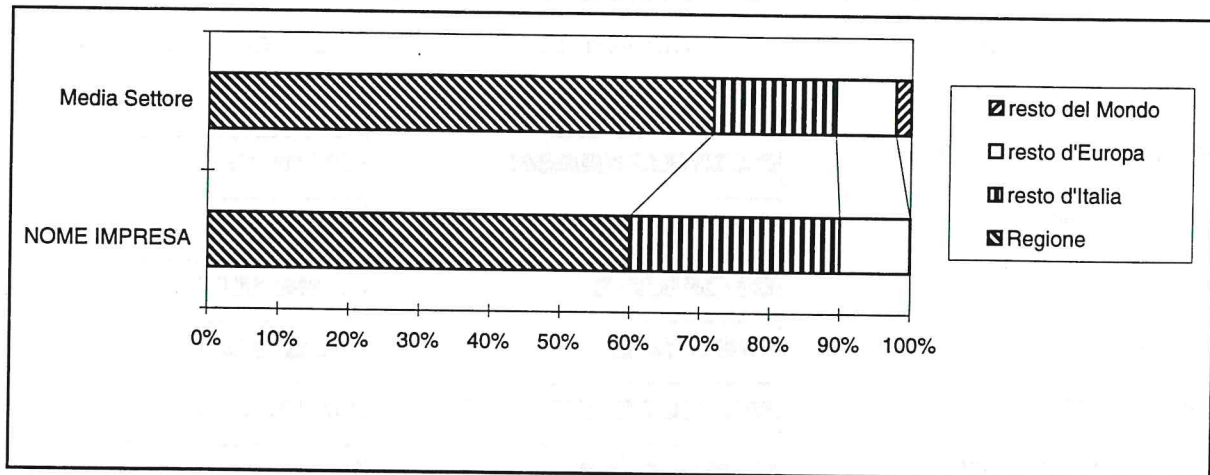
SUDDIVISIONE DEL FATTURATO



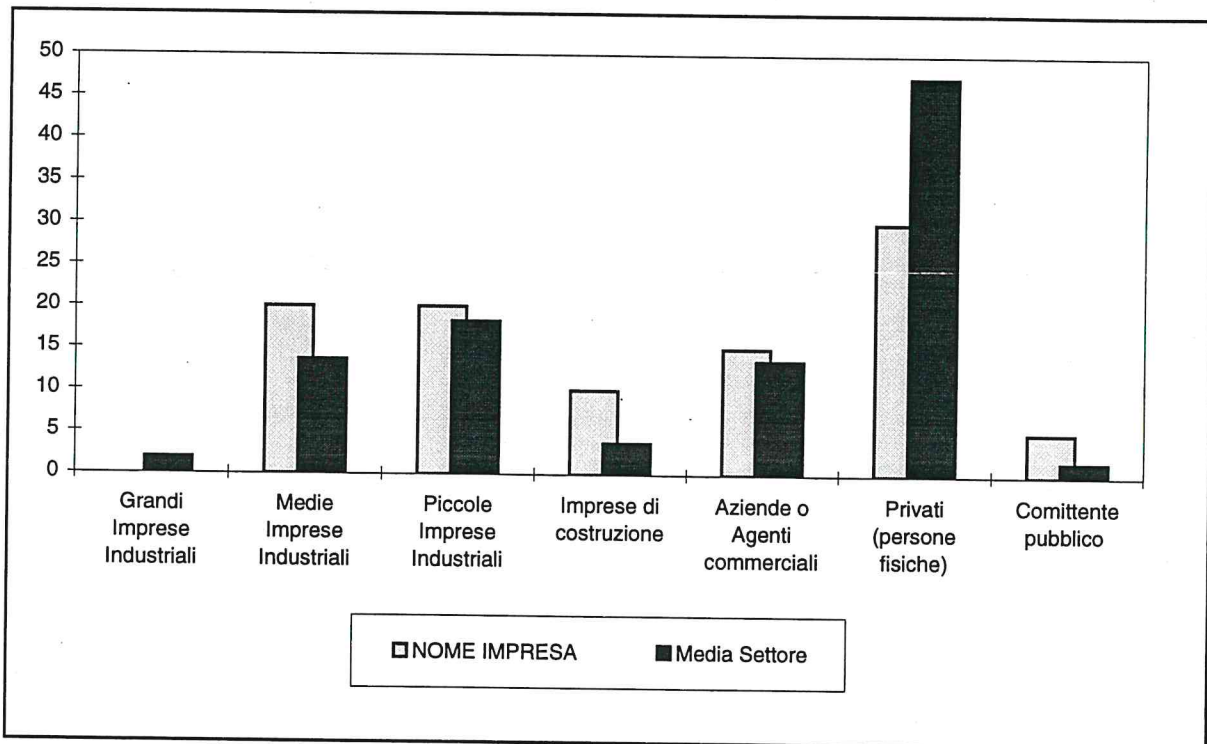
SUDDIVISIONE DEI COSTI TOTALI ANNUI



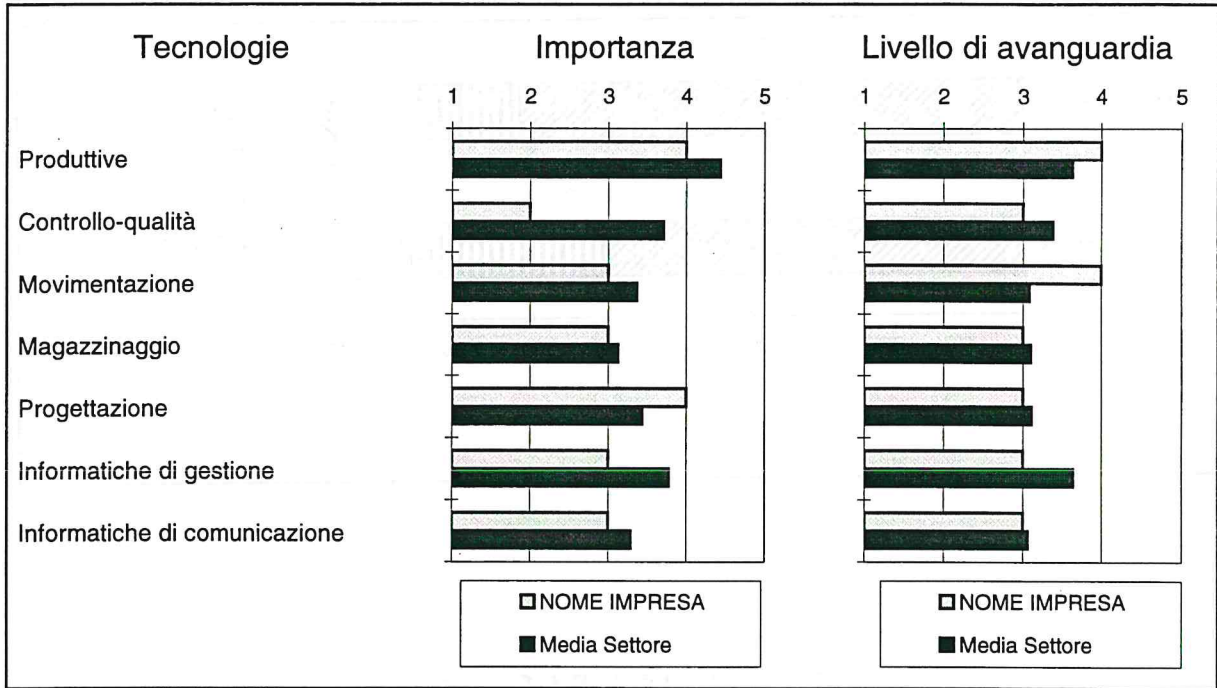
LOCALIZZAZIONE DEI CLIENTI



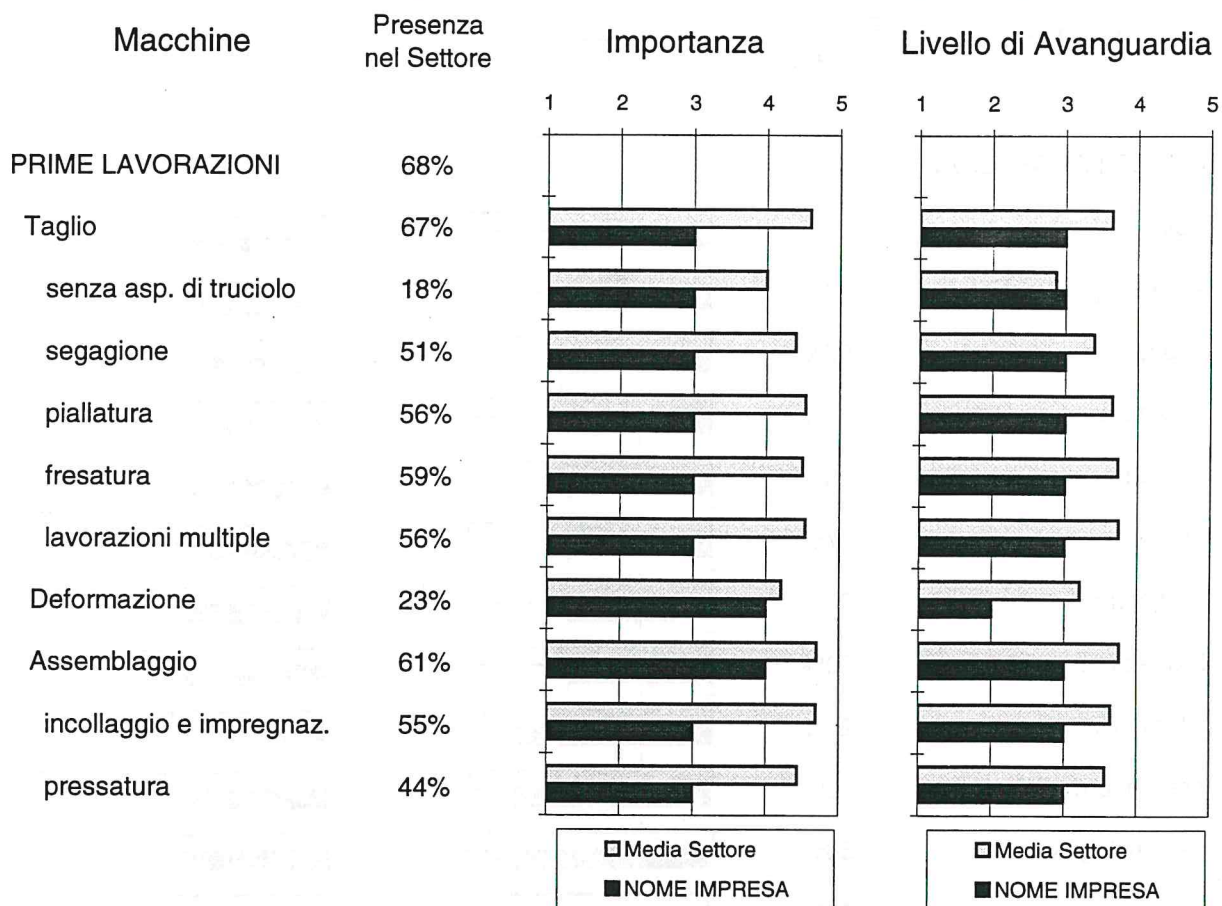
TIPOLOGIA DEI CLIENTI



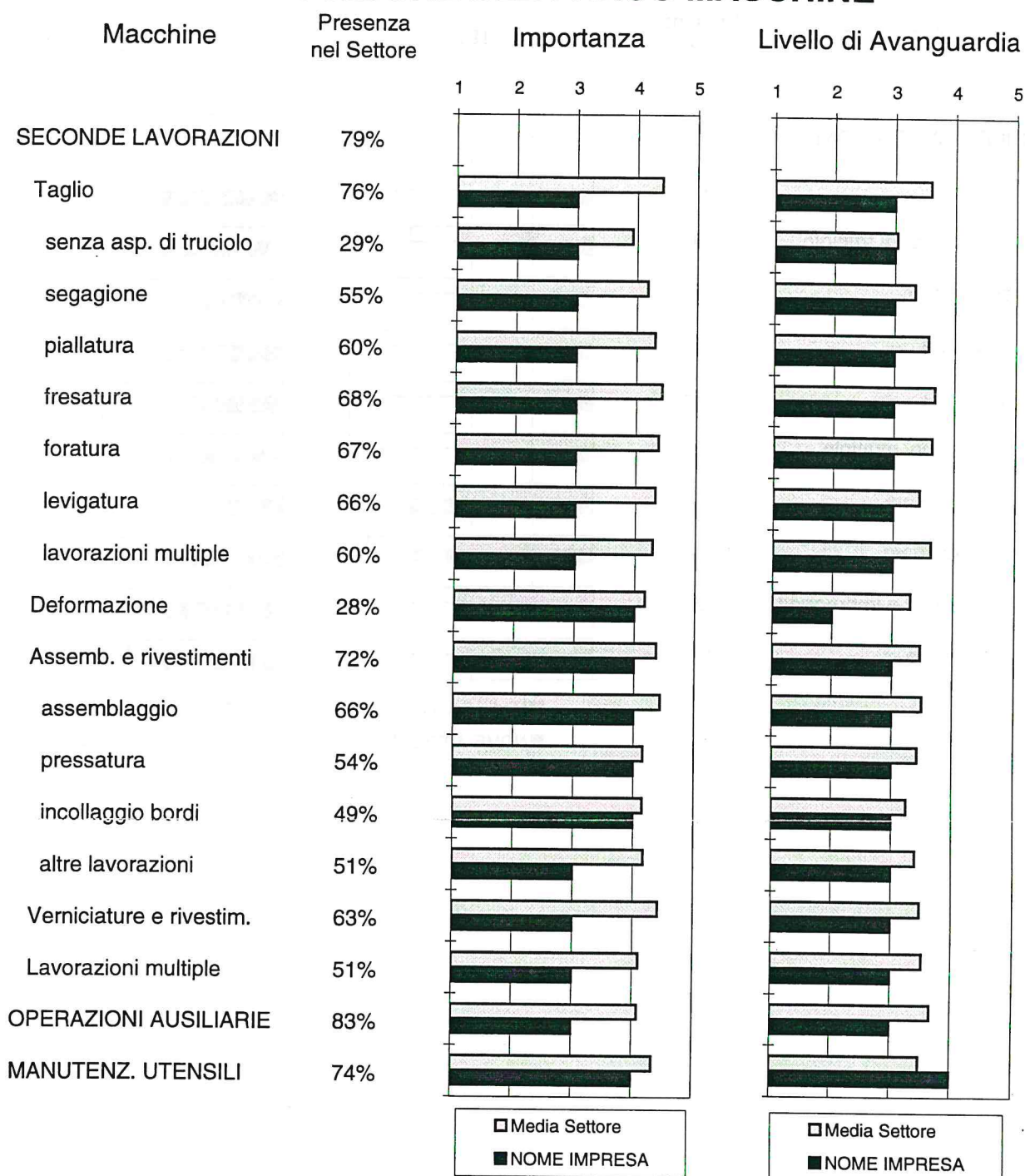
TECNOLOGIE ADOTTATE



COMPOSIZIONE DEL PARCO MACCHINE

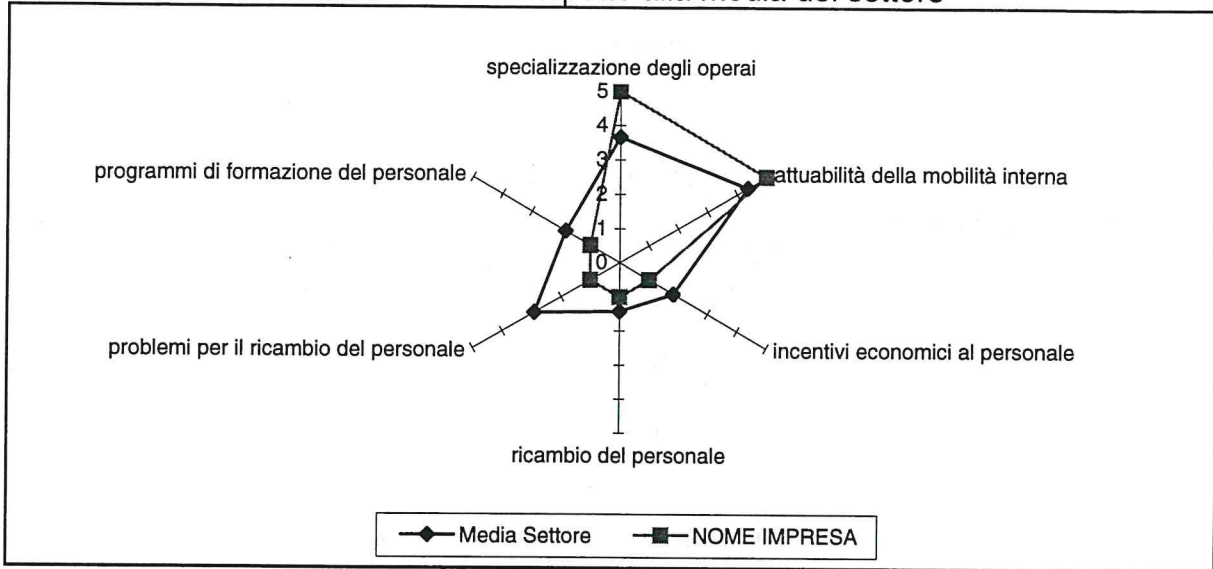


COMPOSIZIONE DEL PARCO MACCHINE

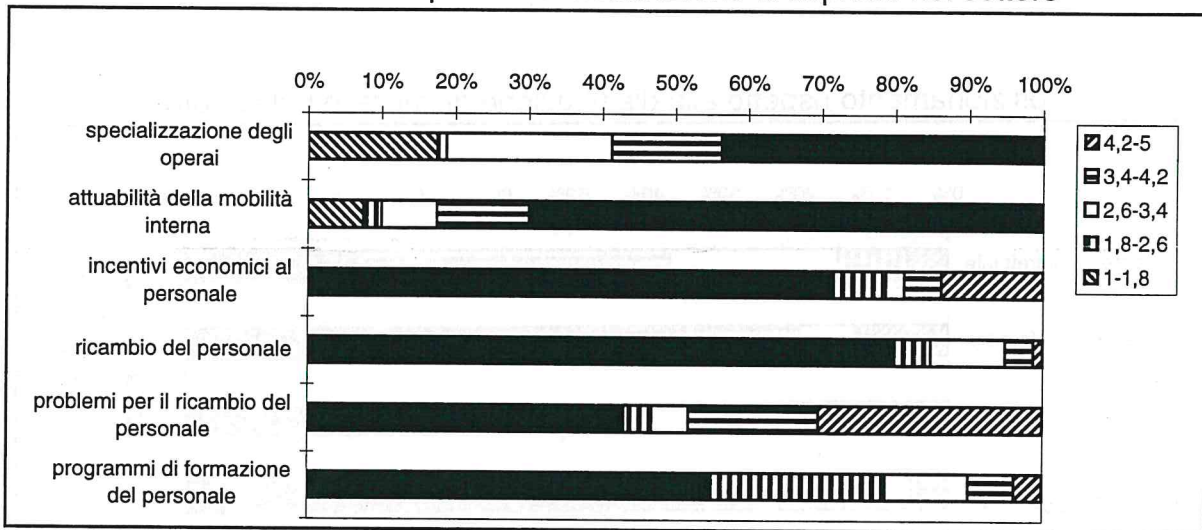


LEVE ORGANIZZATIVE

Posizionamento rispetto alla media del settore

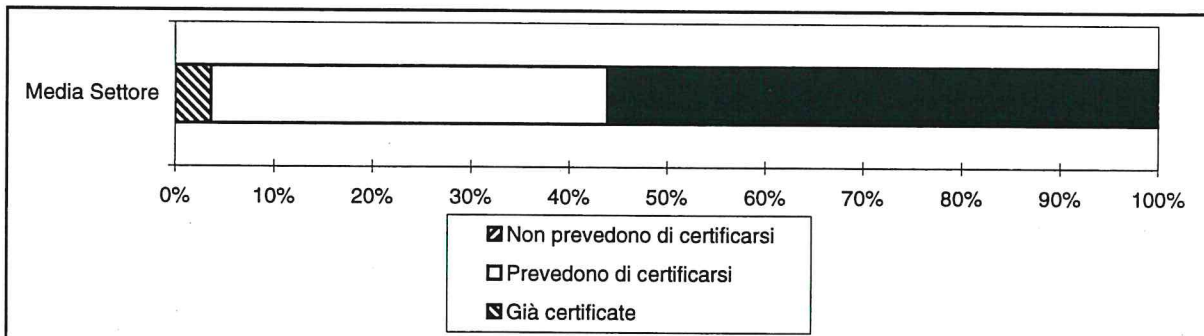


Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

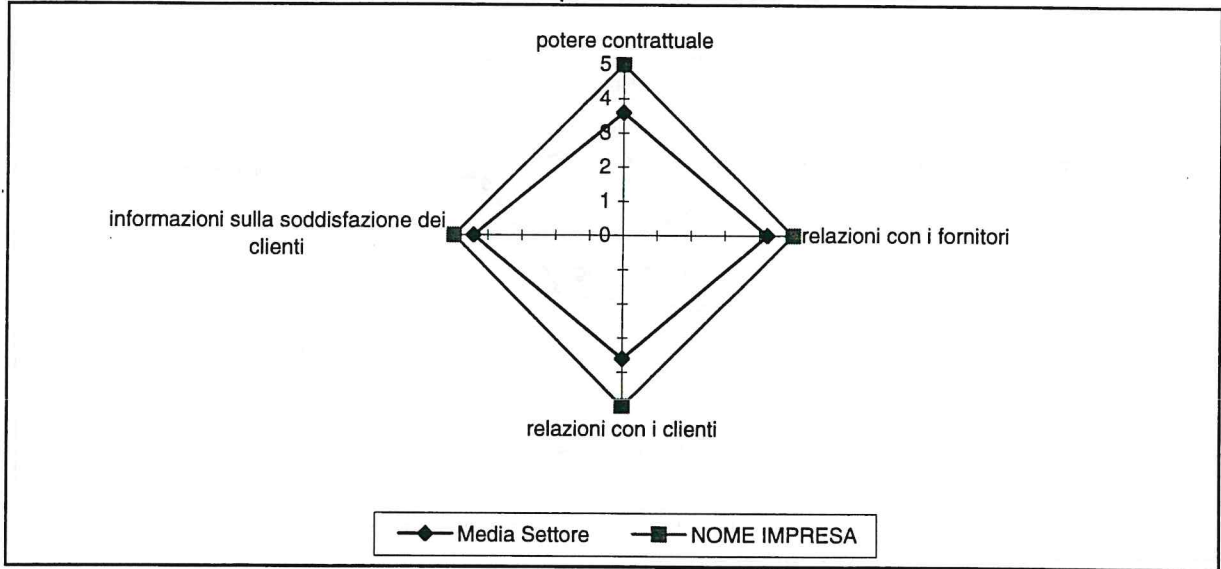
CERTIFICAZIONE ISO 9000



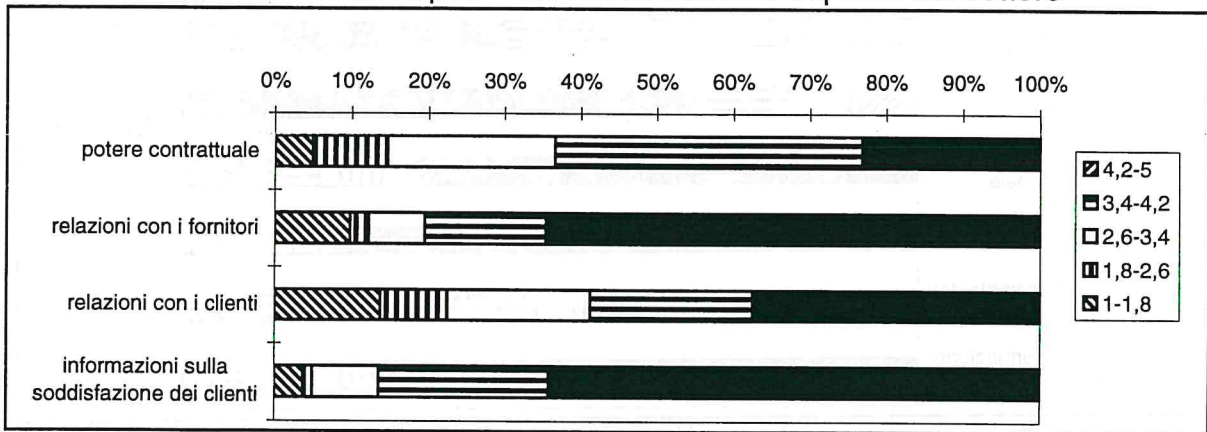
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

LEVE D'INTERFACCIA CLIENTI-FORNITORI

Posizionamento rispetto alla media del settore



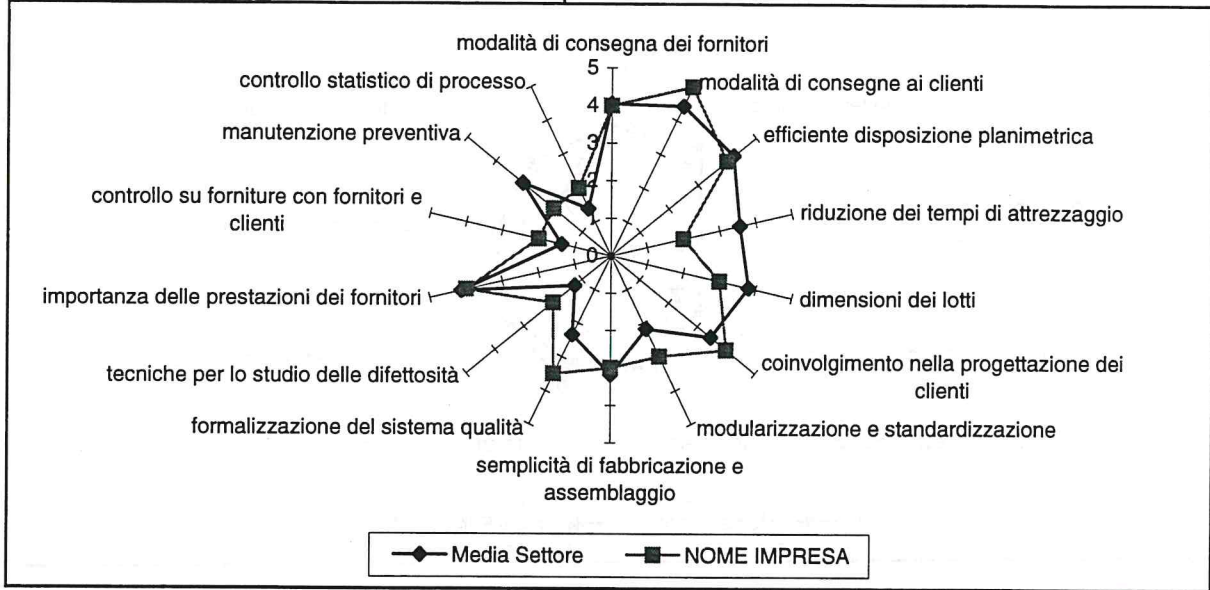
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



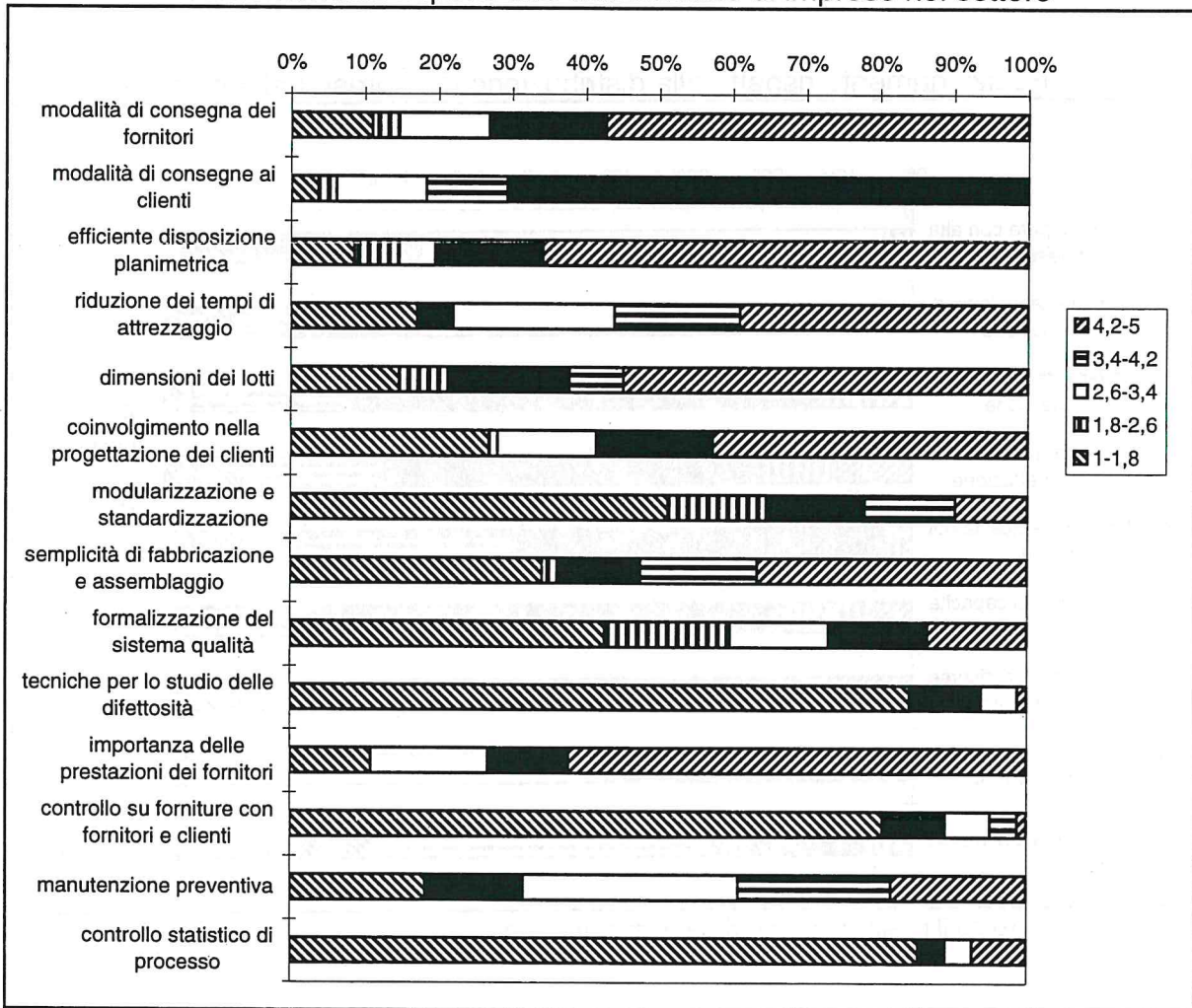
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

LEVE GESTIONALI

Posizionamento rispetto alla media del settore



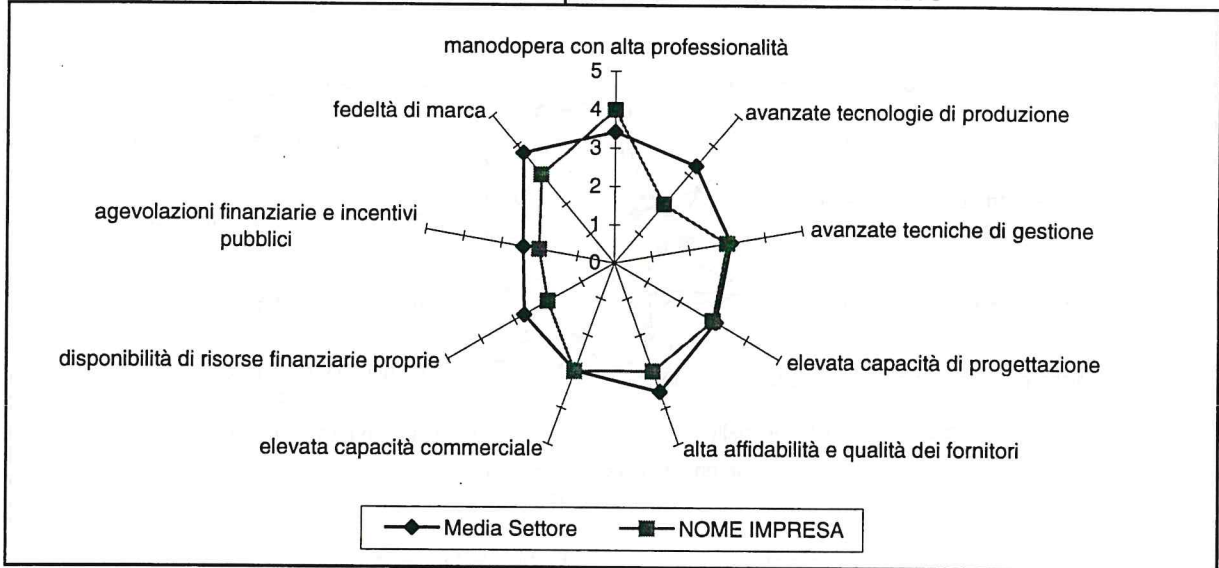
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



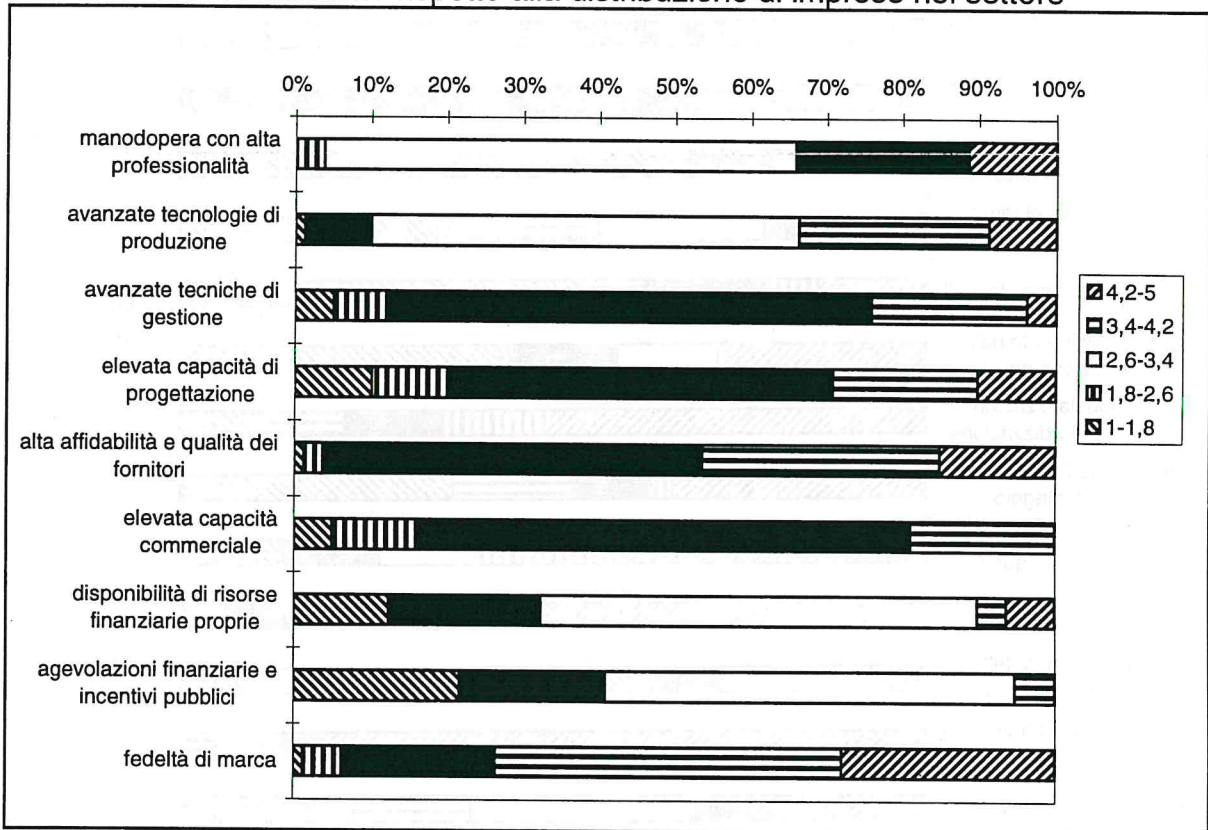
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

POSIZIONAMENTO SULLE MACROLEVE

Posizionamento rispetto alla media del settore

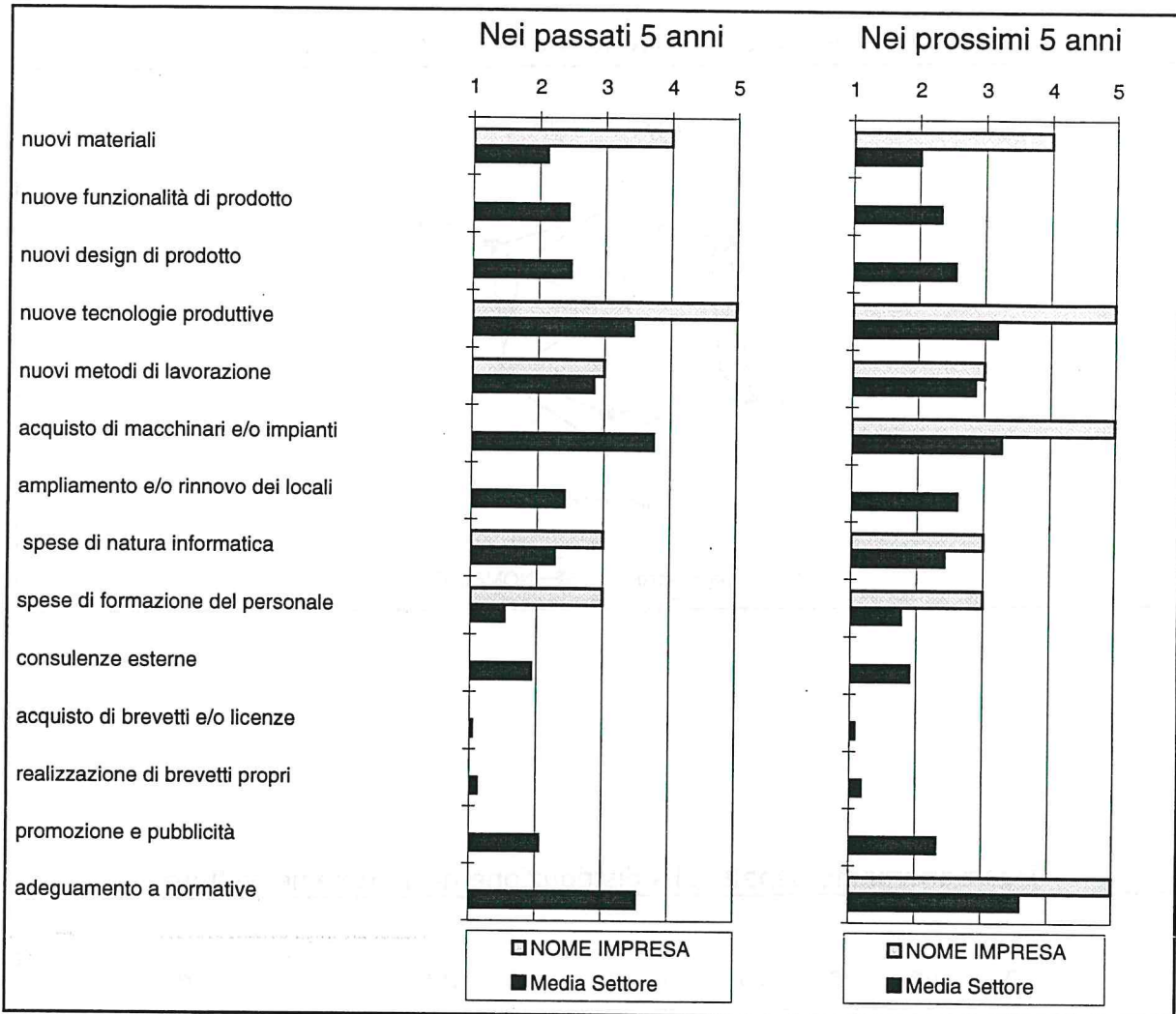


Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore

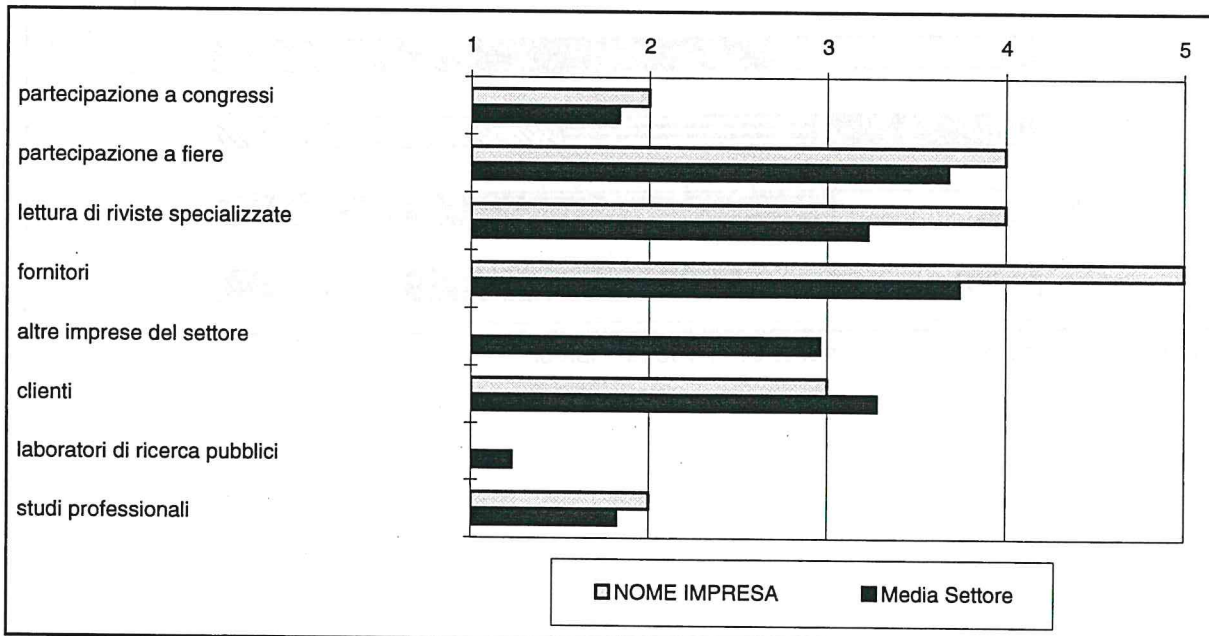


In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

INVESTIMENTI

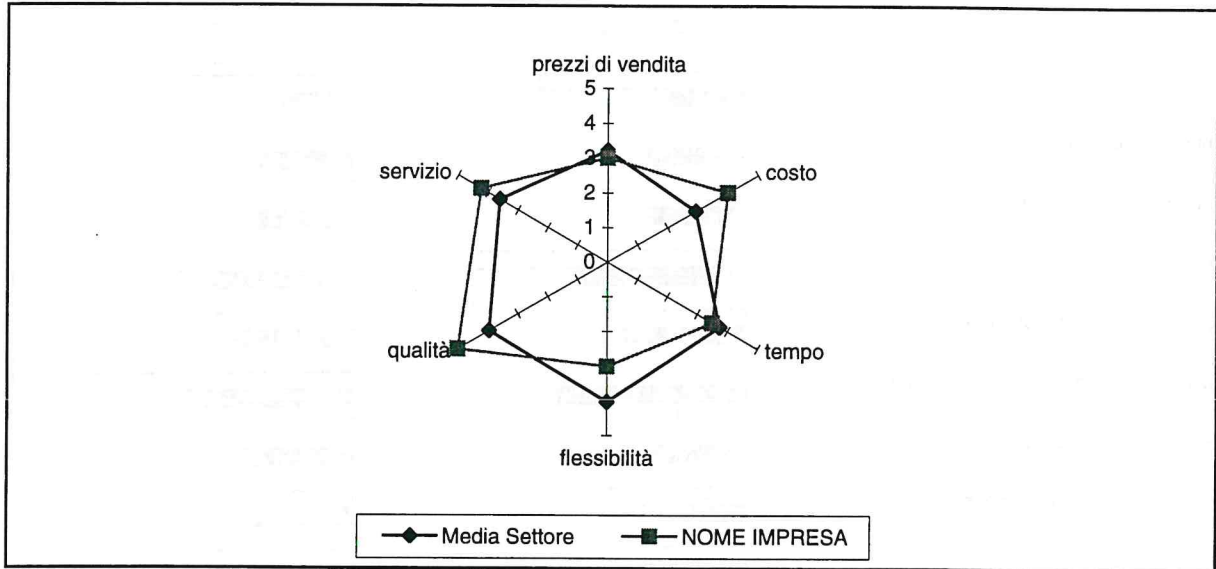


CANALI D'AGGIORNAMENTO

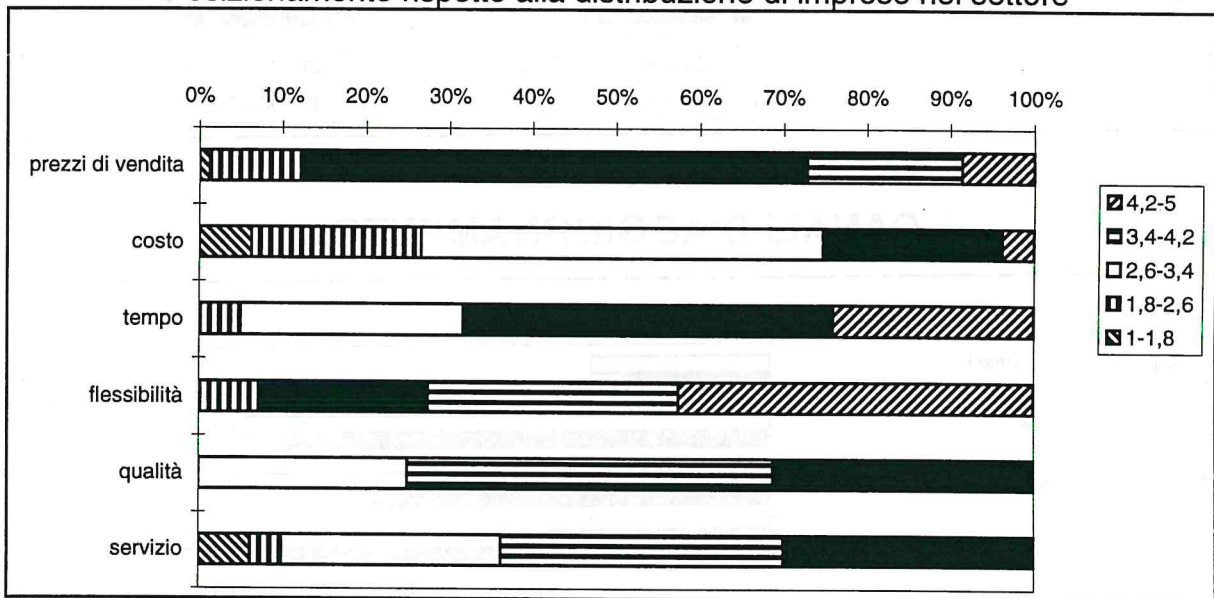


POSIZIONAMENTO SULLE PRESTAZIONI

Posizionamento rispetto alla media del settore



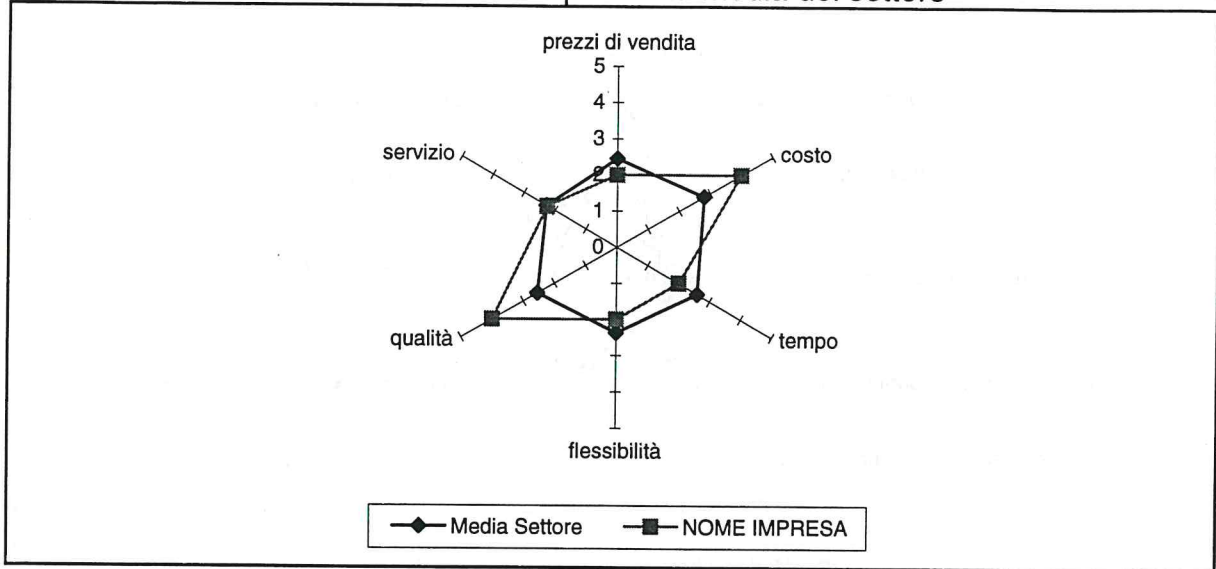
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



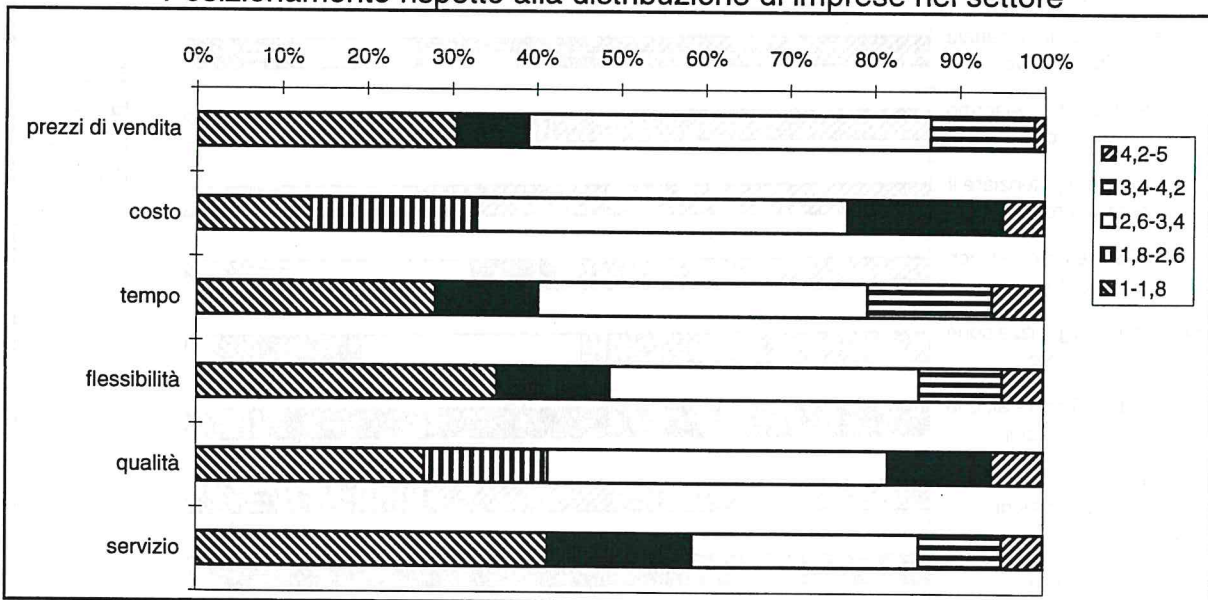
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

INTENZIONI DI MIGLIORAMENTO

Posizionamento rispetto alla media del settore



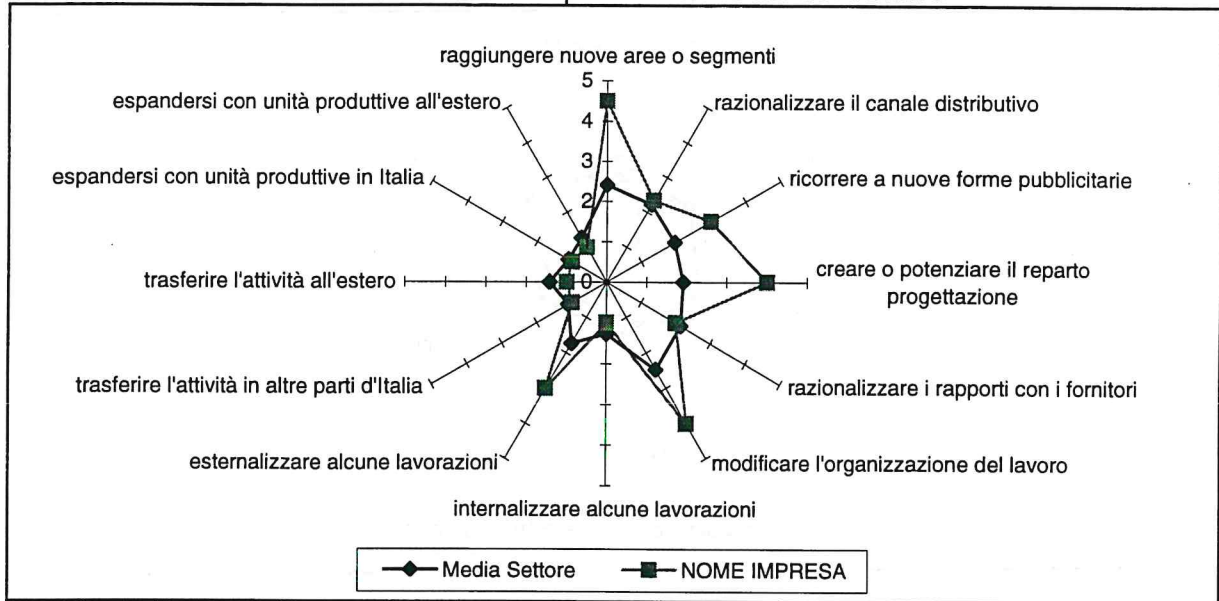
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



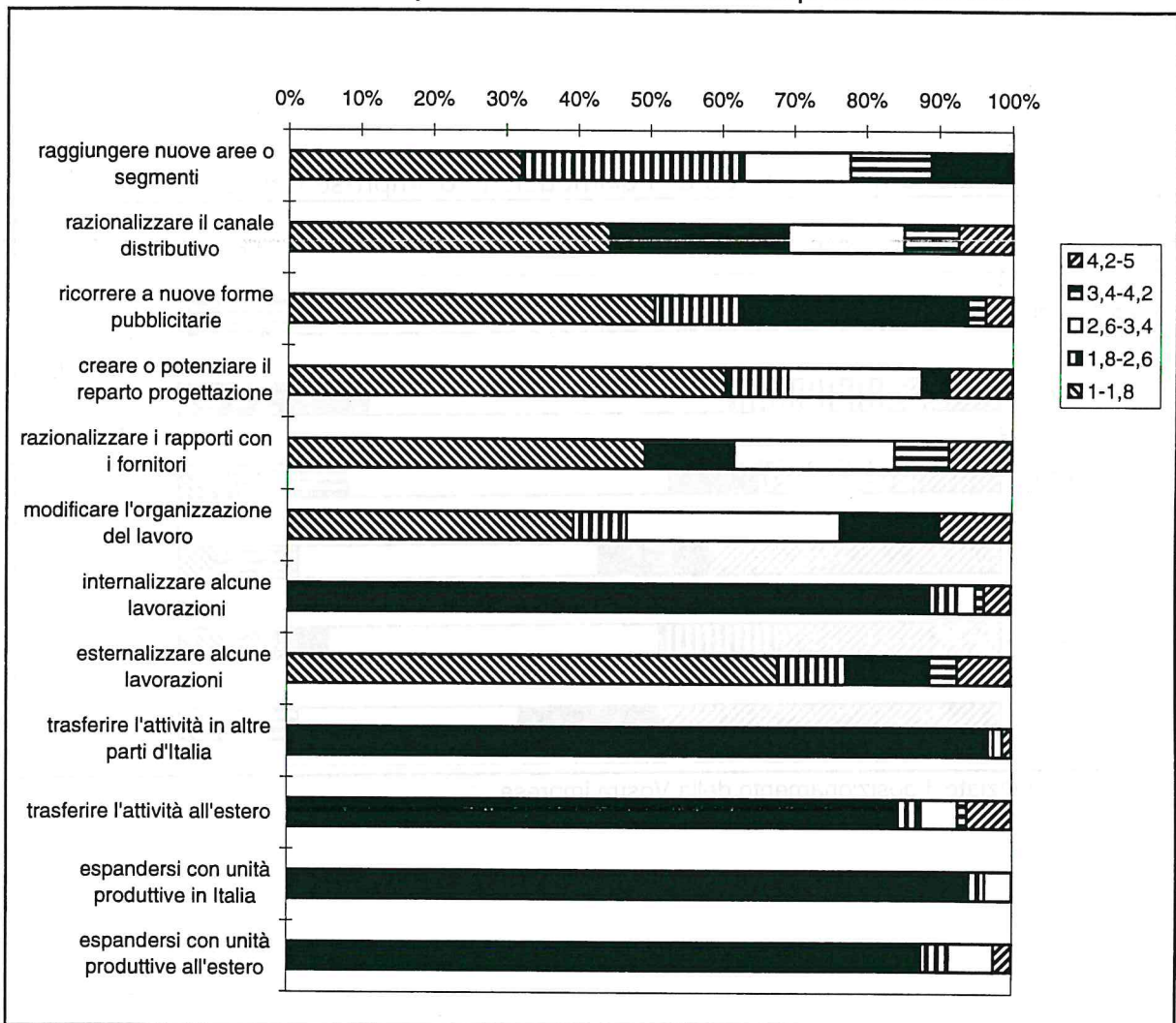
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

PIANI DI SVILUPPO

Posizionamento rispetto alla media del settore

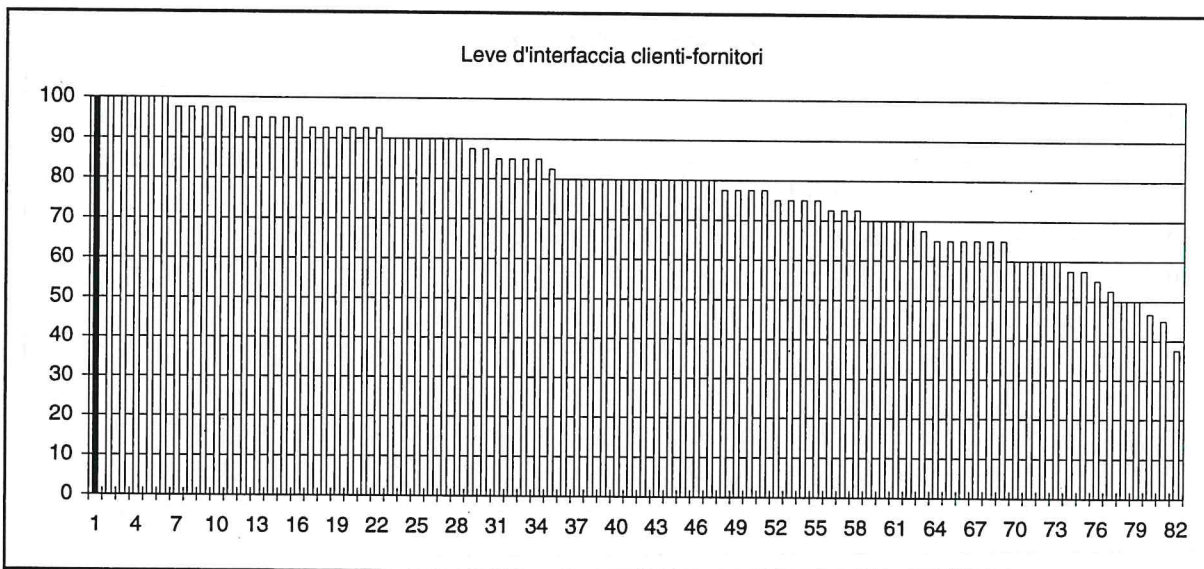
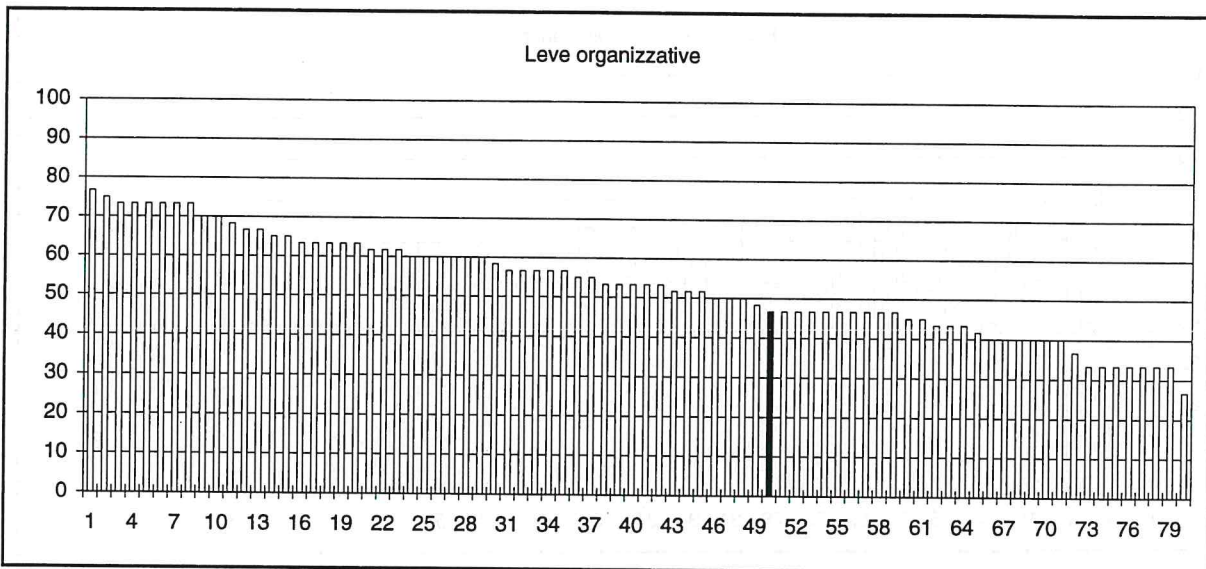
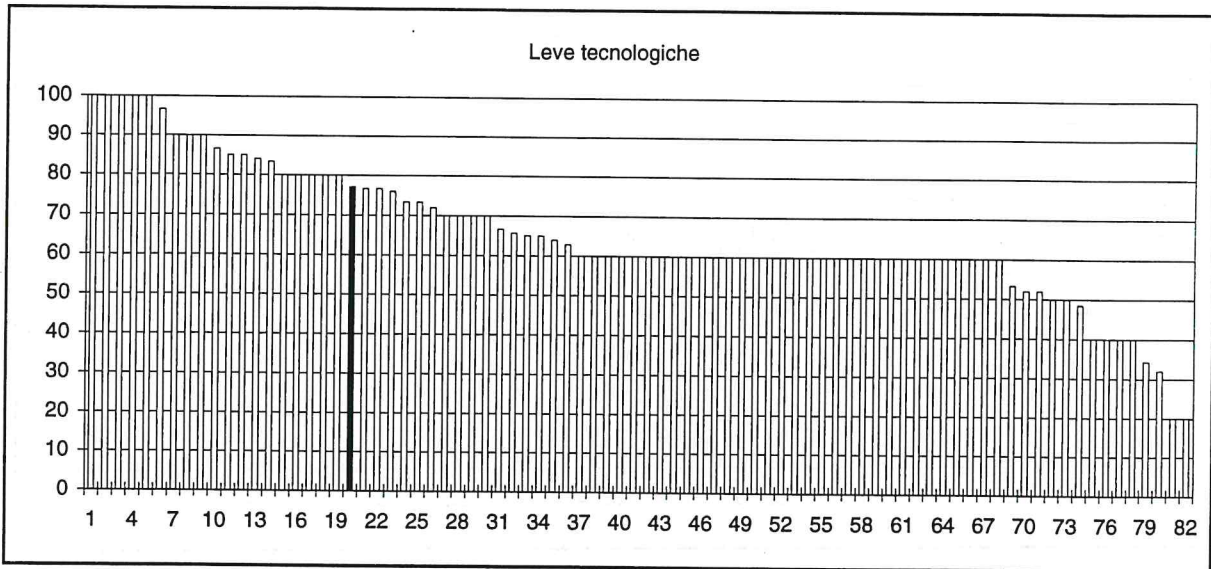


Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore

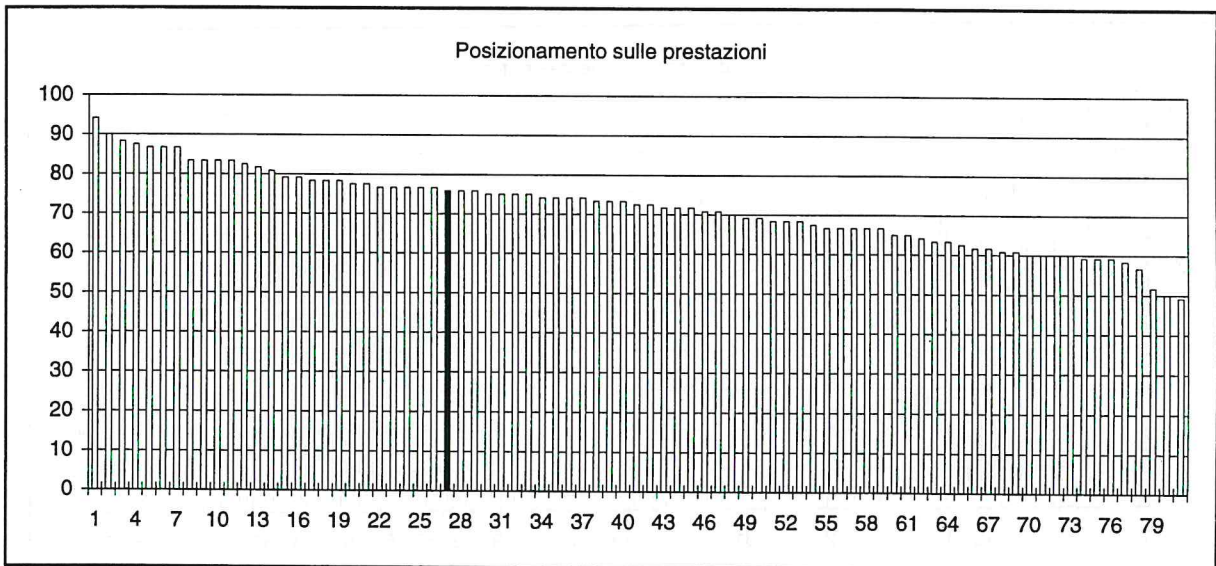
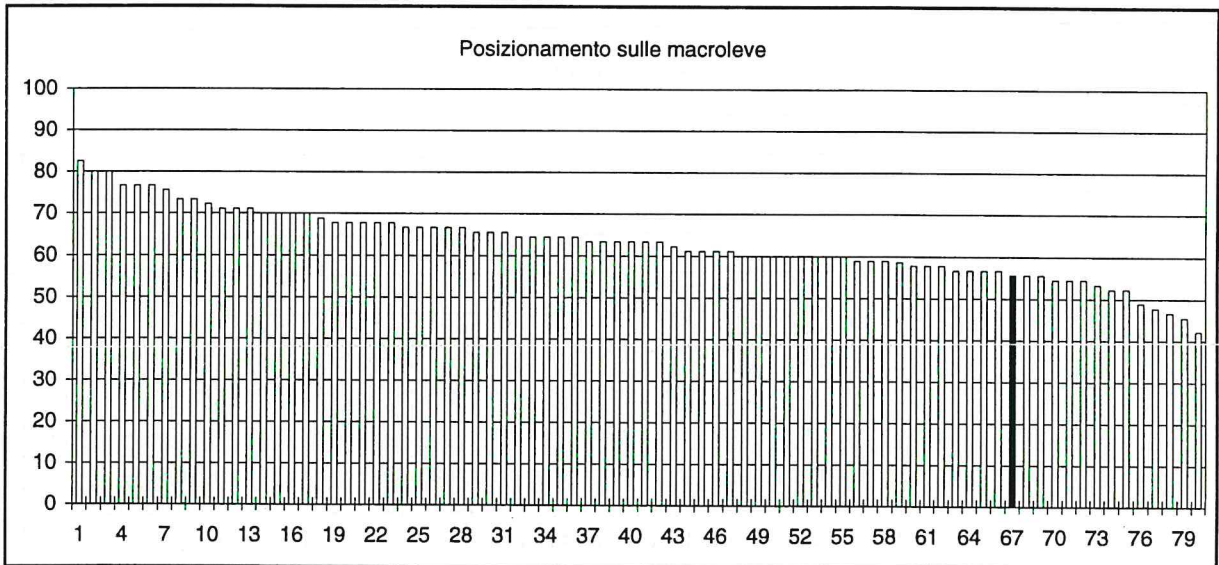
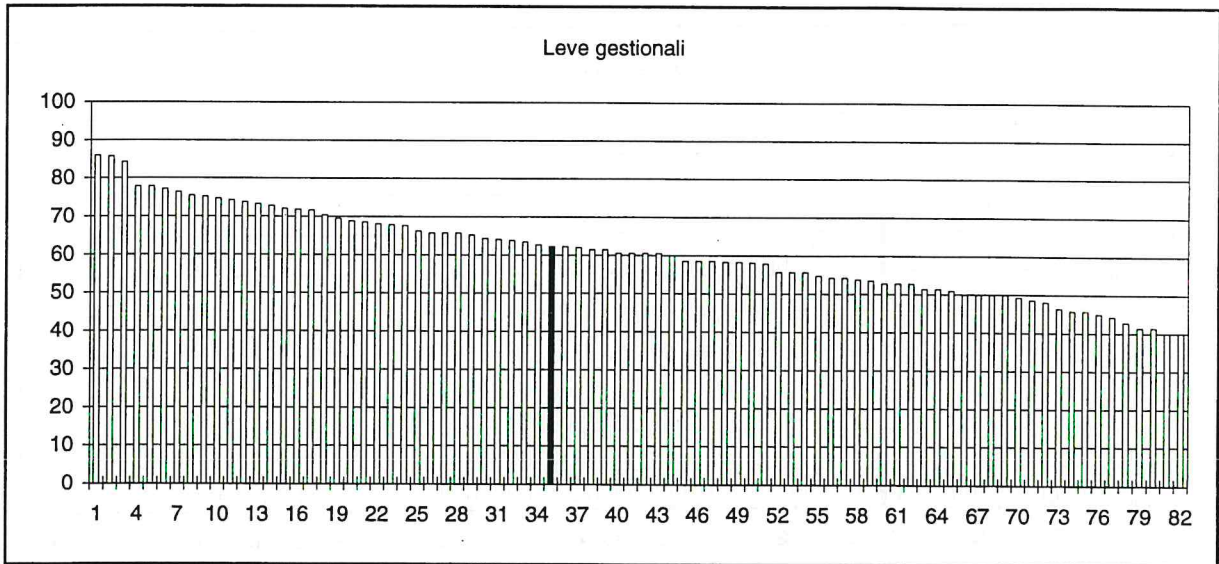


In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

SINTESI DEL POSIZIONAMENTO AZIENDALE



NOME IMPRESA DEL LEGNO



DISTANZA DALL'AZIENDA MIGLIORE

	Indice azienda	Azienda migliore	Distanza
Leve tecnologiche	77	100	23
Leve organizzative	47	77	30
Leve d'interfaccia clienti-fornitori	100	100	0
Leve gestionali	62	86	24
Posizionamento sulle macroleve	56	83	27
Prestazioni di costo	80	100	20
Prestazioni di tempo	70	100	30
Prestazioni di flessibilità	60	100	40
Prestazioni di qualità	100	100	0
Prestazioni di servizio	85	100	15

COMMENTO AL PROFILO PERSONALIZZATO

Leve gestionali

La Vostra azienda è superiore alla media del settore rispetto a formalizzazione del sistema qualità, tecniche per lo studio delle difettosità, controllo su forniture con fornitori e clienti e controllo statistico di processo.

Intenzioni di miglioramento

La Vostra azienda punterà a migliorare le prestazioni di costo e qualità.

Piani di sviluppo

Rispetto la media del settore la Vostra azienda considera particolarmente importante raggiungere nuove aree o segmenti, ricorrere a nuove forme pubblicitarie, creare o potenziare il reparto progettazione, modificare l'organizzazione del lavoro e esternalizzare alcune lavorazioni.

LEGENDA

Variabili	Descrizione
Leve organizzative	
Specializzazione degli operai	I nostri operai sono prevalentemente specializzati (e non generici)
Attuabilità della mobilità interna	La mobilità interna del personale (cambiamento di mansioni) è facilmente praticabile
Incentivi al personale	Il nostro personale riceve premi economici collegati ai risultati dell'azienda
Ricambio del personale	Il ricambio ("turn-over") del personale è elevato
Problemi per il ricambio del personale	Il ricambio ("turn-over") del personale è per noi un grosso problema
Leve d'interfaccia clienti-fornitori	
Programmi di formazione del personale	In nostro personale si aggiorna continuamente sulle ultime novità tecnologiche
Potere contrattuale	Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri fornitori e con i nostri clienti
Relazioni con i fornitori	Le relazioni con i principali fornitori sono improntate al lungo periodo
Relazioni con i clienti	Le relazioni con i principali clienti sono improntate al lungo periodo
Informazioni sulla soddisfazione dei clienti	Otteniamo utili informazioni sulla soddisfazione dei nostri clienti
Leve gestionali	
Modalità di consegna dei fornitori	Le consegne dei nostri principali fornitori avvengono per quantità pari alle nostre immediate esigenze
Modalità di consegna ai clienti	Siamo in grado di eseguire consegne ai nostri principali clienti secondo le loro necessità
Efficiente disposizione planimetrica	La disposizione planimetrica dello stabilimento facilita rapidi attraversamenti e scorte ridotte
Riduzione dei tempi di attrezzaggio	Ci stiamo impegnando o ci siamo impegnati a fondo nella riduzione dei tempi di attrezzaggio
Dimensione dei lotti	La dimensione dei lotti di produzione delle principali produzioni è pari a quella degli effettivi fabbisogni
Coinvolgimento nella progettazione dei clienti	Siamo attivamente coinvolti nella progettazione/ingegnerizzazione dei prodotti dei nostri clienti
Modularizzazione e standardizzazione	La modularizzazione dei sottoassiemi e la standardizzazione dei componenti è fondamentale, inoltre la riduzione del numero dei componenti è fondamentale e quando progettiamo un nuovo prodotto ci sforziamo di utilizzare molto componenti già progettati
Semplicità di fabbricazione e assemblaggio	In progettazione/ingegnerizzazione viene data molta importanza alla semplicità di fabbricazione e assemblaggio
Formalizzazione del sistema qualità	Nella impresa sono formalizzate ed utilizzate procedure per ottenere elevata qualità
Tecniche per lo studio delle difettosità	Utilizziamo tecniche per scoprire e classificare le cause della difettosità (es. diagrammi di Pareto, diagrammi causa-effetto)
Importanza delle prestazioni dei fornitori	Le prestazioni di qualità dei nostri principali fornitori sono tanto importanti quanto il prezzo

NOME IMPRESA DEL LEGNO

Controllo su forniture con fornitori e clienti	Con i nostri principali fornitori e clienti utilizziamo indicatori di controllo sulle forniture (es. Vendor Quality Rating)
Manutenzione preventiva	Investiamo molto in manutenzione preventiva
Controllo statistico di processo	Utilizziamo molto il controllo statistico di processo (es. carte di controllo)
Posizionamento sulle prestazioni	
Prezzi di vendita	Prezzi di vendita concorrenziali
Costo	Bassi costi di produzione e generali
Tempo	Ridotti tempi di produzione e consegna ed elevata puntualità ed affidabilità delle consegne
Flessibilità	Elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte) e al mix (assortimento)
Qualità	Alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni) e della produzione (assenza di difettosità)
Servizio	Realizzazione di prodotti innovativi e personalizzati facenti parte di una ampia gamma e ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti

ALLEGATO B

IL QUESTIONARIO

agemont

agenzia per lo sviluppo
economico della montagna s.p.a.
CENTRO SERVIZI

 3

OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO PER LE IMPRESE DELL'AREA MONTANA

1. ANAGRAFICA AZIENDALE

D.1 Denominazione dell'impresa:

 7

.....
.....

D.2 Forma giuridica dell'impresa:

 9

1. ditta individuale
2. società in nome collettivo (s.n.c.)
3. società in accomandita semplice (s.a.s.)
4. società a responsabilità limitata (s.r.l.)
5. società per azioni (s.p.a.)
6. società cooperativa
7. altro (specificare)

D.3 Ubicazione della sede produttiva:

Via: n:

Comune: Cap: Pr.:

 12

Telefono: Fax:

 15

Casella postale: Posta elettronica:

D.4 Quanto dista la Vostra impresa da:

- scalo FFSS: Km

 18

- autostrada: Km

 21

D.5 Numero di iscrizione Registro Imprese (CCIAA):

 27

presso:

 29

D.6 Settore merceologico (Codice ISTAT):

30-37

D.7 L'impresa è iscritta all'Albo delle imprese artigiane?

 38

1. sì
2. no

D.8 Qual è l'attività svolta dall'impresa (descrizione sintetica): 41

D.9 Anno di inizio dell'attività dell'impresa: 44

D.10 Proprietà dell'azienda: 46

1. dell'imprenditore e della sua famiglia
2. dell'imprenditore e di altri soggetti locali
3. dell'imprenditore e di operatori extra regionali
4. dell'imprenditore e di operatori esteri
5. altro (specificare)

CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE (rispondere solo nel caso in cui l'imprenditore sia anche responsabile dell'unità produttiva)

D.11 Età dell'imprenditore: 48

D.12 Titolo di studio dell'imprenditore: 49

1. nessun titolo di studio
2. licenza elementare
3. licenza media inferiore
4. qualifica professionale o avviamento
5. diploma
6. laurea
7. altro (specificare)

D.13 L'imprenditore ha: 50

1. fondato l'azienda
2. ereditato l'azienda
3. acquistato l'azienda
4. altro (specificare)

D.14 L'imprenditore ha lavorato come dipendente in altre aziende del settore? 51

1. sì
2. no (passare alla domanda 16)

D.15 Se sì, per quanti anni? 53

D.16 L'azienda ha partecipazioni (quote o azioni) in altre aziende? 54

1. sì
2. no

D.17 L'azienda ha stabilimenti in località diverse da quella sopra indicata? 55

1. sì
2. no (passare alla domanda 19)

D.18 Se sì, indicare gli indirizzi dei due principali stabilimenti: 58

A)

B)

..... 61

D.19 L'insediamento produttivo è stato motivato da agevolazioni concesse per specificità della zona? 62

1. sì
2. no

D.20 Se sì, indicare quali agevolazioni (leggi, ecc.)?

65

D.21 Numero addetti:

- (1) titolari e soci (soci che prestano lavoro)
- (2) dirigenti (né titolari, né soci)
- (3) impiegati
- (4) tecnici
- (5) operai
- (6) apprendisti/contratto formazione-lavoro
- (7) altro (specificare)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

66-68
69-71
72-74
75-77
78-80
81-83
84-86

TOTALE

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

87-89

di cui familiari del titolare

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

90-92

D.22 Composizione degli addetti occupati in azienda:

- (1) al di sotto di 25 anni
- (2) tra 25 e 50 anni
- (3) sopra i 50 anni

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

93-95
96-98
99-101

TOTALE (deve essere uguale al precedente)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------

102-104

D.23 Variazione del numero degli addetti occupati negli ultimi tre anni:

105

- 1. in forte diminuzione
- 2. in diminuzione
- 3. stabili
- 4. in crescita
- 5. in forte crescita

D.24 Fatturato:

fatturato (in milioni)

1995 .
 1996 .
 1997 . (previsioni)

106-111
112-117
118-123

D.25 Quale si prevede sarà l'andamento della Vostra impresa nei prossimi anni? (1=in forte diminuzione... 3=stabile ... 5=in forte crescita)

- (1) fatturato
- (2) numero di addetti

1 2 3 4 5
1 2 3 4 5

124
 125

D.26 Fatto 100 i costi totali annui, qual è la percentuale dei:

- (1) costi per materiali
- (2) costi del personale
- (3) altri costi

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

126-128
129-131
132-134

TOTALE

100

D.27 I contatti per i rapporti commerciali sono tenuti da:

	Cognome e nome	Posizione in azienda	N° di telefono
1°
2°

135-138
 139-142
 148
 149-152
 153-156
 162

D.28 L'attività produttiva dell'azienda è normalmente organizzata:

163

1. su un solo turno
2. su due turni
3. su tre turni

2. PRODOTTO / MERCATO

D.29 Posto uguale a 100 il fatturato realizzato dall'impresa nel 1996, ripartirlo, con particolare attenzione, nelle classi sotto riportate: (leggere tutte le voci prima di rispondere)

- | | | |
|--|--|---------|
| (1) prodotti o componenti a catalogo su previsione di vendite | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | |
| (2) prodotti o componenti a catalogo su ordine del cliente | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 164-166 |
| (3) prodotti o componenti non a catalogo su disegno interamente proprio | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 167-169 |
| (4) prodotti o componenti non a catalogo su disegno totale o parziale del cliente (subfornitura) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 170-172 |
| (5) lavorazioni o servizi in conto terzi (subfornitura) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 173-175 |
| | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 176-178 |
| TOTALE | 100 | |

D.30 Posto uguale a 100 il fatturato del 1996, ripartirlo secondo la localizzazione dei clienti:

- | | | |
|----------------------------------|--|---------|
| (1) Regione | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | |
| (2) Veneto e Trentino Alto-Adige | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 179-181 |
| (3) altre regioni d'Italia | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 182-184 |
| (4) Germania | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 185-187 |
| (5) Francia | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 188-190 |
| (6) Austria | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 191-193 |
| (7) altre nazioni d'Europa | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 194-196 |
| (8) Stati Uniti | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 197-199 |
| (9) resto del Mondo | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 200-202 |
| | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 203-205 |
| TOTALE | 100 | |

D.31 Posto uguale a 100 il fatturato del 1996, ripartirlo secondo la tipologia dei clienti:

- | | | |
|--|--|---------|
| (1) grandi imprese industriali (> 500 dipendenti) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | |
| (2) medie imprese industriali (da 50 a 500 dipendenti) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 206-208 |
| (3) piccole imprese industriali o artigianali (fino a 50 dipendenti) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 209-211 |
| (4) imprese di costruzione (edili) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 212-214 |
| (5) aziende o agenti commerciali | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 215-217 |
| (6) privati (vendita diretta ai consumatori) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 218-220 |
| (7) committente pubblico | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 221-223 |
| (8) altro (specificare) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 224-226 |
| | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 227-229 |
| TOTALE | 100 | |

D.32 Il fatturato dell'impresa è ripartito percentualmente ai principali clienti:

	% sul totale delle vendite	Dimensione del cliente			Sede del cliente			
		grande/media impresa	piccola imp./imp. artigiana	distributore/dettaglio	Regione	resto d'Italia	Estero	
1° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 234
2° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 239
3° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 244

D.33 Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Per l'impresa la prevedibilità della domanda di mercato è elevata | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 245 |
| (2) Il mercato a cui l'impresa si rivolge è caratterizzato da elevata stagionalità | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 246 |
| (3) La nostra impresa opera su molti <u>segmenti</u> di mercato del settore di appartenenza | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 247 |
| (4) I nostri concorrenti sono molti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 248 |
| (5) La maggior parte dei nostri concorrenti è locale | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 249 |
| (6) I nostri prodotti sono percepiti come unici sul mercato | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 250 |
| (7) Nel nostro settore (o segmento di mercato) siamo altamente competitivi sui costi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 251 |

D.34 Nella commercializzazione dei propri prodotti, quali ostacoli incontra la Vostra impresa? (1=ostacolo non rilevante ... 5=ostacolo molto rilevante)

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) conoscenza inadeguata dei mercati | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 252 |
| (2) difficoltà di accesso alla distribuzione | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 253 |
| (3) costi della distribuzione | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 254 |
| (4) presenza di troppi intermediari | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 255 |
| (5) inadeguate competenze di promozione e vendita del prodotto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 256 |
| (6) volumi di produzione insufficienti per accedere a certi mercati | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 257 |
| (7) standard tecnologici e qualitativi richiesti molto stringenti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 258 |

D.35 Fatto 100 le vendite in Italia, indicare come queste vengono realizzate:

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| (1) contatto diretto con il cliente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 259-261 |
| (2) filiale propria | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 262-264 |
| (3) agenti monomandatari | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 265-267 |
| (4) agenti plurimandatari | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 268-270 |
| (5) consorzi (con imprese italiane) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 271-273 |
| (6) joint-venture (con imprese straniere) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 274-276 |
| (7) appalti pubblici | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 277-279 |
| (8) altro (specificare) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 280-282 |

TOTALE 100

D.36 Nel caso di vendite all'estero, fatto 100 le vendite all'estero, indicare come queste vengono realizzate:

- | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| (1) contatto diretto con il cliente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 283-285 |
| (2) filiale propria | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 286-288 |
| (3) agenti monomandatari | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 289-291 |
| (4) agenti plurimandatari | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 292-294 |
| (5) consorzi (con imprese italiane) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 295-297 |
| (6) joint-venture (con imprese straniere) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 298-300 |
| (7) appalti pubblici | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 301-303 |
| (8) altro (specificare) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 304-306 |

TOTALE 100

D.37 A quale delle seguenti forme di cooperazione la Vostra impresa partecipa o avrebbe intenzione di partecipare?

- | | partecipa | NO, ma ha intenzione di partecipare | NO, e non ha intenzione di partecipare | |
|--|-----------|-------------------------------------|--|------------------------------|
| (1) consorzi per lo sviluppo tecnologico | 1 | 2 | 3 | <input type="checkbox"/> 307 |
| (2) consorzi per le promozioni | 1 | 2 | 3 | <input type="checkbox"/> 308 |
| (3) consorzi per la vendita | 1 | 2 | 3 | <input type="checkbox"/> 309 |

D.38 Qualora l'impresa esporti, qual è stato l'andamento delle esportazioni sul fatturato negli ultimi tre anni? 310

1. in netta diminuzione
2. in diminuzione
3. stazionario
4. in aumento
5. in forte aumento

D.39 Quali dei seguenti fattori hanno finora ostacolato la creazione o il consolidamento di uno sbocco commerciale extra-nazionale? (1=ostacolo non rilevante ... 3=ostacolo di media entità ... 5=ostacolo molto rilevante)

- | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|------------------------------|
| (1) scarsità di informazioni sulle caratteristiche della domanda estera | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 311 |
| (2) incertezze sull'andamento della domanda estera | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 312 |
| (3) instabilità politica dei mercati esteri | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 313 |
| (4) scarsità di intermediari/partner commerciali | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 314 |
| (5) fluttuazione dei cambi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 315 |
| (6) barriere e dazi doganali | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 316 |
| (7) problemi burocratici (visti, autorizzazioni, ecc.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 317 |
| (8) diverse normative di prodotto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 318 |
| (9) diverse modalità contrattuali | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 319 |
| (10) differenze culturali e di linguaggio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 320 |
| (11) mancanza di supporti da parte degli enti pubblici | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 321 |
| (12) costi di trasporto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 322 |
| (13) offerta non concorrenziale da parte della Vostra impresa (dovuta al maggior costo dei Vostri fattori produttivi) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 323 |

D.40 Negli ultimi cinque anni, qual è stato l'andamento della competizione che la Vostra impresa ha avvertito sul mercato locale ad opera di operatori stranieri? (da rispondere anche se l'azienda non esporta) 324

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. in netta diminuzione 2. in diminuzione 3. stazionario 4. in aumento 5. in forte aumento |
|--|

(passare alla domanda 42)

D.41 Nel caso tale competizione sia cresciuta, quali ritiene siano le cause? (1=causa non rilevante... 3=causa mediamente rilevante ... 5=causa molto rilevante)

- | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|------------------------------|
| (1) condizioni di cambio valutario favorevoli | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 325 |
| (2) saturazione dei mercati d'origine e ricerca di sbocchi commerciali extra-nazionali da parte dei competitori esteri | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 326 |
| (3) superiorità tecnologica del prodotto straniero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 327 |
| (4) vantaggio di costo del prodotto straniero | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 328 |
| (5) maggior supporto dei governi esteri a favore dei propri operatori | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 329 |
| (6) altro (specificare) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 330 |

3. PROCESSO / TECNOLOGIA

D.42 Posto uguale a 100 il volume produttivo realizzato dall'impresa nel 1996, ripartirlo nelle classi sotto riportate:

- (1) produzione a prodotto singolo
- (2) produzione a lotti
- (3) produzione ripetitiva - in serie

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

331-333
334-336
337-339

TOTALE

100

D.43 Indicare la percentuale sul fatturato di costi sostenuti per le esternalizzazioni:

% (se l'azienda non esternalizza passare alla domanda 45)

340-342

D.44 Se l'azienda esternalizza, fatto 100 il valore delle esternalizzazioni, ripartirlo secondo le seguenti tipologie:

- (1) esternalizzazioni in corrispondenza a picchi delle domanda
- (2) esternalizzazioni dovute a mancanza di tecnologia o di competenza interna
- (3) esternalizzazioni per conseguire vantaggi di costo

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

343 - 345

346 - 348

349 - 351

TOTALE

100

D.45 Indicare, se presenti, l'importanza e il livello di avanguardia delle seguenti tecnologie: (1=scarso ... 3=medio ... 5=molto elevato; 0=non presente)

	non presente	importanza					livello avanguardia				
(1) tecnologie produttive	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(2) tecnologie per il controllo-qualità	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(3) tecnologie di movimentazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(4) tecnologie di magazzinaggio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(5) tecnologie di progettazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(6) tecnologie informatiche di gestione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(7) tecnologie informatiche di comunicazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

353

355

357

359

361

363

365

D.46 Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)

- (1) I nostri impianti e le nostre attrezzature sono state adattate alle nostre esigenze dal nostro staff tecnico 1 2 3 4 5
- (2) Abbiamo in vigore numerosi brevetti a tutela delle nostre soluzioni tecnico-produttive di processo 1 2 3 4 5

366

367

D.47 Nella Vostra impresa sono presenti:

	n°	età media in anni	% di produzione realizzata sul tipo di macchinario/impianto	% di saturazione
(1) macchine manuali	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(2) macchine con controllore logico programmabile (PLC)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(3) macchine a controllo numerico (CN / CNC)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(4) sistemi o linee ad automazione flessibile (FMS)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(5) sistemi o linee ad automazione rigida	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

368 - 378

379 - 389

390 - 400

401 - 411

412 - 422

D.48 Per il controllo di ingresso, uscita e avanzamento dei materiali vengono utilizzati sistemi di lettura con codici a barre?

- 1. sì
- 2. no

423

D.49 Quanti calcolatori sono presenti nella Vostra impresa? n° calcolatori

424 - 426

D.50 Se disponete di calcolatori, nella Vostra impresa è presente una rete di collegamento aziendale:

- 1. sì
- 2. no

427

D.51 A sostegno della progettazione e della produzione adoperate i seguenti sistemi:

	SI	NO, ma ne abbiamo l'intenzione	NO, e non ne abbiamo l'intenzione	
(1) progettazione assistita dal calcolatore (CAD)	1	2	3	<input type="checkbox"/> 428
(2) programmazione automatica delle macchine (CAM)	1	2	3	<input type="checkbox"/> 429

D.52 Nella Vostra impresa vengono utilizzati pacchetti software per le seguenti funzioni:

	si	no	
(1) gestione amministrazione	1	2	<input type="checkbox"/> 430
(2) gestione commerciale	1	2	<input type="checkbox"/> 431
(3) gestione acquisti	1	2	<input type="checkbox"/> 432
(4) programmazione e controllo della produzione	1	2	<input type="checkbox"/> 433
(5) gestione magazzini	1	2	<input type="checkbox"/> 434

D.53 Riguardo al collegamento informatico con gli Istituti di Credito, con quali siete già connessi e con quali vi interesserebbe connettervi:

	Collegamento già presente	Collegamento desiderato	
A)	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 437
B)	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 440
C)	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 443
D)	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 446

D.54 Esiste un collegamento in rete elettronica (EDI) con:

	si	no	
(1) fornitori	1	2	<input type="checkbox"/> 447
(2) clienti	1	2	<input type="checkbox"/> 448

D.55 In relazione alla rete Internet la Vostra impresa:

- 1. è già connessa
 - 2. intende connettersi
 - 3. non ritiene opportuno connettersi
- 449

D.56 Accedete a banche-dati esterne?

- 1. sì
 - 2. no
- 450

D.57 E' molto opportuno per la Vostra impresa presentare sulla rete Internet proprie informazioni (indipendentemente dal fatto di essere connessa)?

- 1. assolutamente in disaccordo
 - 2. in disaccordo
 - 3. indifferente
 - 4. d'accordo
 - 5. assolutamente d'accordo
- 451

D.58 Quali tra le seguenti informazioni intenderebbe presentare?

	sì	no	
(1) struttura dell'azienda (numero di dipendenti, volumi produttivi, ecc.)	1	2	<input type="checkbox"/> 452
(2) cenni storici dell'azienda	1	2	<input type="checkbox"/> 453
(3) catalogo dei prodotti aziendali/lavorazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 454
(4) listino prezzi dei prodotti aziendali/lavorazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 455
(5) nomi di fornitori e/o clienti importanti	1	2	<input type="checkbox"/> 456
(6) certificazione sulla qualità	1	2	<input type="checkbox"/> 457
(7) informazioni tecniche su macchinari/strumentazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 458
(8) informazioni tecniche sui materiali utilizzati	1	2	<input type="checkbox"/> 459
(9) informazioni tecniche sui metodi di lavorazione	1	2	<input type="checkbox"/> 460
(10) informazioni tecniche sui tempi di consegna	1	2	<input type="checkbox"/> 461

D.59 Ritieni opportuna la vendita dei prodotti/lavorazioni dell'azienda direttamente tramite la rete Internet?

1. sì
2. no

462

D.60 Ritieni opportuna l'istituzione di una rete informatica regionale per le attività di sub-fornitura?

1. sì
2. no

463

4. ORGANIZZAZIONE / GESTIONE

D.61 Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)

Leve organizzative:

(1) I nostri operai sono prevalentemente specializzati (e non generici)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 464
(2) La mobilità interna del personale (cambiamento di mansioni) è facilmente praticabile	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 465
(3) Il nostro personale riceve premi economici collegati ai risultati dell'azienda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 466
(4) Il ricambio ("turn-over") del personale è elevato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 467
(5) Il ricambio ("turn-over") del personale è per noi un grosso problema	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 468
(6) Il nostro personale segue intensi programmi di formazione e addestramento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 469
(7) Il nostro personale si aggiorna continuamente sulle ultime novità tecnologiche	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 470

Leve d'interfaccia clienti-fornitori:

(1) Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 471
(2) Le relazioni con i principali fornitori sono improntate al lungo periodo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 472
(3) Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 473
(4) Le relazioni con i principali clienti sono improntate al lungo periodo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 474
(5) Otteniamo utili informazioni sulla soddisfazione dei nostri clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 475

Leve gestionali (JIT):

(1) Le consegne dei nostri principali fornitori avvengono per quantità pari alle nostre immediate esigenze	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 476
(2) Siamo in grado di eseguire consegne ai nostri principali clienti secondo le loro necessità, anche con breve preavviso e in piccole quantità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 477
(3) La disposizione planimetrica dello stabilimento facilita rapidi attraversamenti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 478
(4) Ci stiamo impegnando o ci siamo impegnati a fondo nella riduzione dei tempi di attrezzaggio delle macchine	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 479
(5) La dimensione dei lotti delle principali produzioni è pari a quella degli effettivi fabbisogni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 480

Leve gestionali (Concurrent Engineering):

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Siamo attivamente coinvolti nella progettazione/ingegnerizzazione dei prodotti dei nostri clienti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 481 |
| (2) La riduzione del numero di componenti di prodotto è per noi molto importante e su di essa ci concentriamo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 482 |
| (3) La modularizzazione dei sottoassiemi e la standardizzazione dei componenti è per noi fondamentale | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 483 |
| (4) Quando progettiamo un nuovo prodotto ci sforziamo di utilizzare molto componenti già progettati | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 484 |
| (5) In progettazione/ingegnerizzazione viene data molta importanza alla semplicità di fabbricazione e assemblaggio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 485 |

Leve gestionali (TQM):

- | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Nella nostra impresa sono formalizzate e analiticamente specificate le procedure per ottenere elevata qualità | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 486 |
| (2) Nell'impresa sono attualmente in atto programmi formali di miglioramento della qualità (Qualità Totale e/o adozione delle normative sulla qualità) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 487 |
| (3) Utilizziamo tecniche (esempio: diagrammi di Pareto o ABC) per classificare le difettosità | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 488 |
| (4) Utilizziamo tecniche (esempio: diagrammi causa-effetto) per scoprire le cause della difettosità | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 489 |
| (5) Le prestazioni di qualità dei nostri principali fornitori sono tanto importanti quanto il prezzo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 490 |
| (6) Con i nostri principali fornitori utilizziamo indicatori di controllo sulle forniture (es.: Vendor Quality Rating) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 491 |
| (7) Con i nostri principali clienti vengono definiti indicatori di controllo sulle forniture (es.: Vendor Quality Rating) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 492 |
| (8) Investiamo molto in manutenzione preventiva | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 493 |
| (9) Utilizziamo il controllo statistico di processo (esempio: carte di controllo) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 494 |

D.62 Riguardo alla certificazione ISO9000 sulla qualità, la Vostra azienda: 495

1. è già certificata
2. prevede di certificarsi nel prossimo futuro
3. non prevede di certificarsi nel prossimo futuro

D.63 Fatto 100 il numero di componenti/prodotti acquistati, escludendo il solo controllo visivo, quanti sono:

- (1) autocertificati dai fornitori
- (2) controllati statisticamente
- (3) controllati totalmente
- (4) non controllati né autocertificati dai fornitori

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

496 - 498
499 - 501
502 - 504
505 - 507

TOTALE 100

D.64 La Vostra azienda effettua prove, analisi, test sui materiali/prodotti? 508

1. sì
2. no, ma ha intenzione di farlo in futuro
3. no (passare alla domanda 66)

D.65 Se sì: 511

1. dispone di un laboratorio attrezzato
2. fa ricorso a laboratori esterni (specificare quali:

5. INNOVAZIONE / INVESTIMENTI

D.66 Qual è il livello d'investimento realizzato negli ultimi 5 anni e nei prossimi 5 anni per:
(indicare l'entità dell'investimento: 1=nulla ... 3=media ... 5=molto elevata)

	sono stati introdotti nei passati 5 anni					verranno introdotti nei prossimi 5 anni				
(1) nuovi materiali	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(2) nuove funzionalità di prodotto	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(3) nuovi design di prodotto	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(4) nuove tecnologie produttive	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(5) nuovi metodi di lavorazione	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	513
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	515
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	517
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	519
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	521

D.67 Quali dei seguenti investimenti sono stati realizzati negli ultimi 5 anni e quali si prevede di realizzare nei prossimi 5 anni? (indicare l'entità dell'investimento: 1=nulla ... 3=media ... 5=molto elevata)

	sono stati introdotti nei passati 5 anni					verranno introdotti nei prossimi 5 anni				
(1) acquisto di macchinari, impianti o strumentazioni produttive	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(2) ampliamento o rinnovo delle strutture o dei locali di lavoro	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(3) spese di natura informatica (acquisto di hardware o software)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(4) spese di formazione del personale	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(5) consulenze esterne	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(6) acquisto di brevetti o licenze	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(7) realizzazione e/o deposito di brevetti propri	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(8) promozione e pubblicità	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(9) adeguamento a normativa (sicurezza sul lavoro, tutela ambientale, ecc.)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	523
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	525
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	527
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	529
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	531
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	533
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	535
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	537
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	539

D.68 Indicare l'incidenza degli investimenti in percentuale sul fatturato dell'impresa (media degli ultimi 5 anni)?

%

540-542

D.69 La Vostra azienda partecipa come espositore a fiere o mostre?

1. sì
2. no

543

D.70 Riguardo ai seguenti fattori quali hanno finora ostacolato l'introduzione di innovazione nella Vostra impresa? (1=ostacolo non rilevante ... 3=ostacolo di media entità ... 5=ostacolo molto rilevante)

(1) costo delle innovazioni	1	2	3	4	5
(2) costo del capitale di prestito (interessi eccessivi)	1	2	3	4	5
(3) mancanza di sostegno finanziario da parte di enti pubblici	1	2	3	4	5
(4) rischio elevato	1	2	3	4	5
(5) mancanza di conoscenze tecnico-operative	1	2	3	4	5
(6) reperimento di personale qualificato	1	2	3	4	5
(7) mancanza di supporto tecnico-operativo da parte di enti pubblici	1	2	3	4	5
(8) problemi organizzativi (ridefinizione dei ruoli, ecc.)	1	2	3	4	5
(9) carenza di informazioni sull'offerta tecnologica	1	2	3	4	5

<input type="checkbox"/>	544
<input type="checkbox"/>	545
<input type="checkbox"/>	546
<input type="checkbox"/>	547
<input type="checkbox"/>	548
<input type="checkbox"/>	549
<input type="checkbox"/>	550
<input type="checkbox"/>	551
<input type="checkbox"/>	552

D.71 Di quali delle seguenti figure ritiene che la Vostra impresa avrebbe bisogno? (1=professionalità non importante ... 5=professionalità molto utile e significativa)

(1) progettisti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	553
(2) operatori alle macchine a controllo numerico	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	554
(3) operatori alle macchine tradizionali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	555
(4) esperti di qualità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	556
(5) esperti di sistemi informatici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	557
(6) esperti di contabilità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	558
(7) esperti di marketing / vendite	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	559
(8) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	560

D.72 Attraverso quali dei seguenti canali la Vostra impresa si mantiene aggiornata sull'evoluzione di tecnologie e mercati? (1=canale non rilevante ... 5=canale molto rilevante)

(1) partecipazione a congressi, seminari, convegni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	561
(2) partecipazioni a fiere	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	562
(3) lettura di riviste specializzate	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	563
(4) collegamento con i fornitori di macchinari e impianti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	564
(5) contatti e collaborazioni con altre imprese del settore	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	565
(6) collegamenti con la clientela	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	566
(7) collegamenti con laboratori di ricerca pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	567
(8) collegamenti con studi professionali privati (di consulenza tecnologica o gestionale)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	568
(9) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	569

D.73 Quali dei seguenti strumenti promozionali vengono utilizzati dalla Vostra azienda:

	sì	no	
(1) cataloghi / depliant	1	2	<input type="checkbox"/> 570
(2) pubblicità su riviste specializzate	1	2	<input type="checkbox"/> 571
(3) pubblicità su quotidiani e altri periodici	1	2	<input type="checkbox"/> 572
(4) esposizione a fiere	1	2	<input type="checkbox"/> 573
(5) altro (specificare)	1	2	<input type="checkbox"/> 574

6. STRATEGIE E PRESTAZIONI

D.74 Come si posiziona nei confronti della concorrenza la Vostra impresa, rispetto alle seguenti prestazioni: (1=decisamente peggio dei concorrenti ... 3=nella media ... 5=decisamente meglio dei concorrenti)

(1) prezzi di vendita concorrenziali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	575
(2) bassi costi di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	576
(3) bassi costi generali non di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	577
(4) ridotti tempi di produzione e consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	578
(5) elevata puntualità e affidabilità delle consegne	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	579
(6) elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	580
(7) elevata flessibilità produttiva al mix (assortimento)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	581
(8) alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	582
(9) alto livello della qualità di produzione (=assenza di difettosità)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	583
(10) elevata innovatività del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	584
(11) elevata personalizzazione dei prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	585
(12) elevata ampiezza di gamma	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	586
(13) ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	587

D.75 Rispetto alle seguenti prestazioni, l'azienda ha intenzione di: (1=mantenere il livello attuale ... 3=migliorare il livello attuale ... 5=migliorare moltissimo il livello attuale)

(1) prezzi di vendita concorrenziali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	588
(2) bassi costi di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	589
(3) bassi costi generali non di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	590
(4) ridotti tempi di produzione e consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	591
(5) elevata puntualità e affidabilità delle consegne	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	592
(6) elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	593
(7) elevata flessibilità produttiva al mix (assortimento)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	594
(8) alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	595
(9) alto livello della qualità di produzione (=assenza di difettosità)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	596
(10) elevata innovatività dei prodotti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	597
(11) elevata personalizzazione del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	598
(12) elevata ampiezza di gamma	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	599
(13) ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	600

D.76 Come si posiziona nei confronti della concorrenza la Vostra impresa, rispetto alle seguenti leve: (1=decisamente peggio dei concorrenti ... 3=nella media ... 5=decisamente meglio dei concorrenti)

(1) manodopera con alta professionalità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	601
(2) avanzate tecnologie di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	602
(3) avanzate tecniche di gestione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	603
(4) elevata capacità di progettazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	604
(5) alta affidabilità e qualità dei fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	605
(6) elevata capacità commerciale	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	606
(7) disponibilità di risorse finanziarie proprie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	607
(8) agevolazioni finanziarie e incentivi pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	608
(9) base consolidata di clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	609
(10) reputazione/marchio	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	610

D.77 Quali sono le principali difficoltà di cui l'impresa soffre attualmente: (1=non è una difficoltà ... 3=difficoltà media ... 5=difficoltà molto elevata)

(1) basso livello della domanda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	611
(2) ridotta capacità produttiva dell'azienda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	612
(3) forte potere contrattuale dei clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	613
(4) forte potere contrattuale dei fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	614
(5) difficoltà di reperire risorse finanziarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	615
(6) difficoltà di reperire manodopera con caratteristiche professionali adeguate	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	616
(7) forte concorrenza nel mercato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	617
(8) inadeguatezza delle proprie infrastrutture	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	618
(9) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	619

D.78 In riferimento alle seguenti voci, quali rientrano nei piani futuri della Vostra azienda? (1=non rientra nei piani futuri ... 3=riveste una discreta importanza ... 5=riveste una elevatissima importanza)

(1) raggiungere nuove aree geografiche di vendita	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	620
(2) operare in nuovi segmenti/settori di mercato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	621
(3) utilizzare più canali distributivi	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	622
(4) selezionare la distribuzione dal punto di vista territoriale	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	623
(5) selezionare la distribuzione dal punto di vista qualitativo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	624
(6) ricorrere a nuove forme pubblicitarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	625
(7) creare o potenziare il reparto di progettazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	626
(8) razionalizzare i rapporti con i fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	627
(9) modificare l'organizzazione del lavoro	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	628
(10) internalizzare alcune lavorazioni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	629
(11) esternalizzare alcune lavorazioni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	630
(12) trasferire l'attività in altre parti in Italia	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	631
(13) trasferire l'attività all'estero	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	632
(14) espandersi aprendo nuove unità produttive in Italia	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	633
(15) espandersi aprendo nuove unità produttive all'estero	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	634
(16) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	635

7. SERVIZI ESTERNI

D.79 Indicare l'importanza che i seguenti servizi esterni rivestono per l'azienda (anche se non utilizzati) e quali sono stati utilizzati: (1=scarso ... 5=elevato)

a) Produzione:

	importanza per					utilizzo del servizio			
	l'azienda					sì	no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(1) progettazione o design	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) organizzazione e controllo della produzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) qualità di prodotto e di sistema	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) manutenzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(5) servizi logistici	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(6) trasporti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(7) ricerca dei fornitori	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(8) normativa tecnica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(9) prove di laboratorio	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(10) assistenza informatica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

b) Promozione / commercializzazione:

	importanza per					utilizzo del servizio			
	l'azienda					sì	no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(1) ricerche di mercato	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) pubblicità e/o altre forme di comunicazione aziendale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) assistenza all'import-export (sdoganamenti e pratiche varie)	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) consulenze marchi e brevetti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(5) allestimenti e servizi fieristici	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(6) recupero crediti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

c) Amministrazione:

	importanza per					utilizzo del servizio			
	l'azienda					sì	no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(1) contabilità e assistenza fiscale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) assistenza legale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) consulenza finanziaria	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) assistenza per richieste di finanziamenti o contributi	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

d) Formazione del personale, sui seguenti temi:

	importanza per					utilizzo del servizio			
	l'azienda					sì	no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(1) tecnologia	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) programmazione della produzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) qualità	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) commercializzazione/marketing	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(5) contabilità/finanza	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(6) gestione del personale/organizzazione del lavoro	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(7) informatica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(8) problematiche specifiche relative al settore	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D.80 Nel caso di non utilizzo dei suindicati servizi, indicate i motivi della mancata utilizzazione:

	sì	no	
(1) mancanza di informazione sull'esistenza del servizio stesso	1	2	<input type="checkbox"/> 692
(2) mancanza del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 693
(3) non rispondenza dei servizi alle proprie esigenze	1	2	<input type="checkbox"/> 694
(4) costo del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 695

D.81 Nel caso in cui l'azienda abbia usufruito dei servizi precedentemente elencati, quali aspetti sono a vostro parere da migliorare?

	sì	no	
(1) qualità e completezza del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 696
(2) professionalità / competenza	1	2	<input type="checkbox"/> 697
(3) tempestività nella erogazione	1	2	<input type="checkbox"/> 698
(4) coordinamento tra gli Enti collegati a quel servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 699
(5) specificità del servizio in rapporto al proprio settore	1	2	<input type="checkbox"/> 700
(6) rispondenza del servizio a nuove esigenze dell'impresa	1	2	<input type="checkbox"/> 701
(7) rispondenza del servizio a nuove normative	1	2	<input type="checkbox"/> 702
(8) altro (specificare)	1	2	<input type="checkbox"/> 703

D.82 Quali sistemi di informazione e di comunicazione ritenete più efficaci per collegarvi con gli erogatori dei servizi:

	sì	no	
(1) contatto diretto	1	2	<input type="checkbox"/> 704
(2) telefono	1	2	<input type="checkbox"/> 705
(3) posta	1	2	<input type="checkbox"/> 706
(4) fax	1	2	<input type="checkbox"/> 707
(5) rete informatica	1	2	<input type="checkbox"/> 708

D.83 Con quali dei seguenti Enti e strutture l'azienda ha avuto rapporti per quanto riguarda l'erogazione dei servizi?

	sì	no	
(1) Associazione di categoria	1	2	<input type="checkbox"/> 709
(2) Camera di Commercio	1	2	<input type="checkbox"/> 710
(3) Centro Estero	1	2	<input type="checkbox"/> 711
(4) Eurosportello	1	2	<input type="checkbox"/> 712
(5) ICE (Istituto per il commercio estero)	1	2	<input type="checkbox"/> 713
(6) Agenzia della Subfornitura	1	2	<input type="checkbox"/> 714
(7) consorzi di settore	1	2	<input type="checkbox"/> 715
(8) consorzi export	1	2	<input type="checkbox"/> 716
(9) ESA (Ente sviluppo artigianato)	1	2	<input type="checkbox"/> 717
(10) ERSA (Ente regionale sviluppo agricoltura)	1	2	<input type="checkbox"/> 718
(11) Comunità Montana	1	2	<input type="checkbox"/> 719
(12) Agemont (Agenzia per lo sviluppo della montagna)	1	2	<input type="checkbox"/> 720
(13) studi privati	1	2	<input type="checkbox"/> 721
(14) aziende committenti	1	2	<input type="checkbox"/> 722
(15) altro (specificare)	1	2	<input type="checkbox"/> 723

8. SUBFORNITURA

NOTA PER L'INTERVISTATORE: dovranno essere rivolte all'intervistato anche le domande di questa sezione solamente qualora la somma alle risposte delle ultime due voci della domanda 29 della sezione relativa al prodottolmercato indichino una percentuale di subfornitura superiore al 50%.

D.84 **Variazione del fatturato e del numero di clienti in subfornitura negli ultimi 3 anni**
(1=in forte calo ... 3=stabile ... 5=in forte crescita)

(1) fatturato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 724
(2) numero di clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 725

D.85 **Indicate quali canali sono stati utilizzati per la ricerca dei vostri attuali committenti:**

	sì	no	
(1) partecipazione a fiere	1	2	<input type="checkbox"/> 726
(2) inserzioni su giornali specializzati	1	2	<input type="checkbox"/> 727
(3) informazioni da riviste tecniche	1	2	<input type="checkbox"/> 728
(4) utilizzo banche dati / borse della subfornitura	1	2	<input type="checkbox"/> 729
(5) rapporti con produttori di macchine e impianti	1	2	<input type="checkbox"/> 730
(6) rapporti con fornitori di materiali	1	2	<input type="checkbox"/> 731
(7) rapporti con imprese dello stesso settore	1	2	<input type="checkbox"/> 732
(8) rapporti con il commercialista	1	2	<input type="checkbox"/> 733
(9) rapporti con consulenti	1	2	<input type="checkbox"/> 734
(10) rapporti con le Associazioni di categoria	1	2	<input type="checkbox"/> 735
(11) rapporti con le Camere di Commercio	1	2	<input type="checkbox"/> 736
(12) altro (specificare)	1	2	<input type="checkbox"/> 737

D.86 **Nell'ambito dei rapporti di subfornitura i vostri committenti solitamente forniscono:**

	sì	no	
(1) materie prime	1	2	<input type="checkbox"/> 738
(2) semilavorati	1	2	<input type="checkbox"/> 739
(3) assistenza tecnica	1	2	<input type="checkbox"/> 740
(4) macchinari o strumentazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 741
(5) controllo di qualità	1	2	<input type="checkbox"/> 742
(6) progetto e documentazione tecnica	1	2	<input type="checkbox"/> 743

D.87 **Nell'ambito dei rapporti di subfornitura le Vostre aziende committenti sono particolarmente esigenti in quanto a:** (1=per nulla esigenti ... 3=mediamente esigenti ... 5=molto esigenti)

(1) prezzo del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 744
(2) qualità del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 745
(3) modalità di lavorazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 746
(4) tempi di consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 747
(5) condizioni di pagamento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 748
(6) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 749

D.88 **Indicate quanto frequentemente, nella stesura del contratto/nel corso del rapporto con i Vostri committenti, si verificano i seguenti problemi:** (1=mai manifestato ... 5=molto frequente)

(1) fissazione prezzi	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 750
(2) definizione dei termini di pagamento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 751
(3) disegni e specifiche di costruzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 752
(4) specifiche di controllo e collaudo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 753
(5) conformità alle specifiche	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 754
(6) rispetto dei programmi di ritiro merce	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 755
(7) ritardi nei pagamenti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 756

D.89 Indicate quali delle seguenti forme di scambio e collaborazione prevede il Vostro rapporto con la committenza: (1=mai previste ... 3=talvolta previste ... 5=sempre previste)

(1) visite e suggerimenti del committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	757
(2) visite strutturate al committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	758
(3) riunioni e seminari presso il committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	759
(4) formazione diretta condotta dal committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	760
(5) suggerimenti e collaborazioni nell'adozione e implementazione del controllo qualità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	761
(6) altro (specificare)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	762

D.90 Indicate l'intensità del sostegno dei Vostri committenti nelle seguenti attività: (1=nulla ... 5=molto elevata)

(1) reperimento risorse finanziarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	763
(2) acquisto dei materiali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	764
(3) studio e progettazione del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	765
(4) innovazione della tecnologia di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	766
(5) procedure di controllo qualità e collaudo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	767

D.91 Indicate i tempi di pagamento dei Vostri clienti committenti:

	minimi				massimi				
(1) italiani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	768 - 773
(2) esteri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	774 - 779

D.92 A prescindere dai singoli contratti, mediamente i rapporti che avete instaurato con la Vostra committenza sono:

1. occasionali
2. abbastanza stabili
3. stabili e continuativi

780

9. SEZIONE SPECIFICA DEL LEGNO

D.1.L Riguardo alle vendite ad aziende commerciali (attraverso agenti o meno), trattasi di:

- (1) piccola distribuzione
- (2) grande distribuzione
- (3) gruppi d'acquisto

781 - 783

784 - 786

787 - 789

TOTALE

100

D.2.L Qual è la percentuale sulle vendite delle vendite "contract" (cioè a comunità, alberghi, bar, ecc.)?

 %

790 - 792

D.3.L Suddividere in percentuale il fatturato secondo il canale utilizzato:

- (1) produttore -> cliente
- (2) produttore -> agente -> cliente
- (3) produttore -> dettagliante -> cliente
- (4) produttore -> grossista -> dettagliante -> cliente
- (5) produttore -> agente -> dettagliante -> cliente
- (6) produttore -> agente -> grossista -> dettagliante -> cliente

793 - 795

796 - 798

799 - 801

802 - 804

805 - 807

808 - 810

TOTALE

100

D.4.L Indicare la percentuale di vendite sul fatturato complessivo con proprio marchio in Italia e all'Estero:

- (1) in Italia
- (2) all'Estero

811 - 813

814 - 816

D.5.L Indicare l'importanza (1=scarsa ... 5=elevata) e il posizionamento rispetto alla concorrenza (1=decisamente peggio ... 3=nella media ... 5=decisamente meglio) dei seguenti fattori:

	importanza					posizionamento							
		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
(1) presenza di punti vendita propri		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 818
(2) presenza di rappresentanti monomandatari o propri rivenditori		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 820
(3) esposizione dei propri prodotti		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 822
(4) disponibilità di cataloghi nei punti vendita		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 824
(5) pubblicità / promozione prodotti		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 826

D.6.L In riferimento alle seguenti voci, quali rientrano nei piani futuri dell'azienda? (1=non rientra nei piani futuri ... 3=riveste una discreta importanza ... 5=riveste una elevatissima importanza)

- (1) Consolidare i rapporti con i propri rivenditori attraverso incentivi economici 1 2 3 4 5 827
- (2) Indirizzare gli sforzi promozionali solo sul mercato finale (escludendo gli intermediari) 1 2 3 4 5 828

D.7.L Come viene proposto sul mercato il vostro prodotto?

- | | sì | no | |
|---|----|----|------------------------------|
| (1) show-rooms (propria esposizione) | 1 | 2 | <input type="checkbox"/> 829 |
| (2) negozi specializzati | 1 | 2 | <input type="checkbox"/> 830 |
| (3) centri di arredamento | 1 | 2 | <input type="checkbox"/> 831 |
| (4) grandi magazzini (despecializzati) | 1 | 2 | <input type="checkbox"/> 832 |
| (5) architetti e/o arredatori / progettisti | 1 | 2 | <input type="checkbox"/> 833 |

D.8.L Nella vendita dei vostri prodotti presso i punti vendita, indicare il grado di importanza delle seguenti voci: (1=scarsa ... 5=elevata)

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Qualificazione del personale di vendita | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 834 |
| (2) Progettazione di soluzioni di arredamento / progettazione | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 835 |
| (3) Trasporto e installazione a domicilio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 836 |
| (4) Servizio di riparazione e ricambi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 837 |

D.9.L L'azienda è a conoscenza delle direttive CEE concernenti:

- | | | | | |
|--|---|----|----|------------------------------|
| | | sì | no | |
| (1) La responsabilità del produttore | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 838 |
| (2) La certificazione della qualità del prodotto | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 839 |

D.10.L Se l'azienda esegue o fa eseguire prove di laboratorio sul prodotto (componenti e/o prodotti finiti), specificare in funzione di quali Paesi di destinazione:

- A) 842
- B) 845
- C) 848

D.11.L Se l'azienda esegue o fa eseguire prove di laboratorio sul prodotto (componenti e/o prodotti finiti), le prove sono state effettuate su richiesta del cliente?

1. sì 849
2. no

D.12.L Se vengono eseguite delle prove, queste sono:

- | | | | | |
|--|---|----|----|------------------------------|
| | | sì | no | |
| (1) controlli chimici e fisici su vernici, adesivi, solventi, ecc. | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 850 |
| (2) controlli meccanici e di resistenza sulle materie prime (legno, pannelli, tessuti, imbottiture, ecc.) | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 851 |
| (3) controlli sulle superfici e sulle finiture del prodotto finito (resistenza ad abrasioni e graffature, agli urti, ecc.) | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 852 |
| (4) controlli sul prodotto finito nel complesso (stabilità, resistenza delle strutture, dei supporti dei piani di posa, di flessione dei piani, di resistenza alla fatica di cerniere e guide, ecc.) | 1 | 2 | | <input type="checkbox"/> 853 |

D.13.L Indicare il settore di appartenenza della vostra azienda:

1. arredamento interno 854
2. arredamento urbano
3. infissi
4. lamellari

D.14.L Qualora la Vostra impresa produca arredo, suddividere in percentuale il fatturato rispetto ai seguenti stili:

- | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| (1) moderno | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 855 - 857
858 - 860
861 - 863 |
| (2) classico | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| (3) rustico | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

TOTALE 100

D.15.L A quale fascia di mercato si rivolge l'azienda:

1. bassa 864
2. medio-bassa
3. media
4. medio-alta
5. alta

D.16.L Indicare i prodotti della Vostra azienda:

	SÌ	NO	
1) Componenti per l'edilizia	1	2	<input type="checkbox"/> 865
(1) PORTE	1	2	<input type="checkbox"/> 866
(2) porta di comunicazione	1	2	<input type="checkbox"/> 867
(3) porta di ingresso	1	2	<input type="checkbox"/> 868
(4) porta-finestra	1	2	<input type="checkbox"/> 869
(5) finestre	1	2	<input type="checkbox"/> 870
(6) persiane avvolgibili a stecche orizzontali	1	2	<input type="checkbox"/> 871
(7) scuri	1	2	<input type="checkbox"/> 872
(8) rivestimenti in legno per pavimentazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 873
(9) pareti e partizioni interne	1	2	<input type="checkbox"/> 874
2) Elementi strutturali per l'edilizia	1	2	<input type="checkbox"/> 875
(1) pilastro	1	2	<input type="checkbox"/> 876
(2) trave	1	2	<input type="checkbox"/> 877
(3) arco	1	2	<input type="checkbox"/> 878
(4) capriata	1	2	<input type="checkbox"/> 879
(5) portale	1	2	<input type="checkbox"/> 880
(6) elementi di irrigidimento	1	2	<input type="checkbox"/> 881
(7) tetto	1	2	<input type="checkbox"/> 882
(8) parete	1	2	<input type="checkbox"/> 883
(9) connessioni	1	2	<input type="checkbox"/> 884
3) Case prefabbricate	1	2	<input type="checkbox"/> 885
4) Imballaggio	1	2	<input type="checkbox"/> 886
(1) pallet	1	2	<input type="checkbox"/> 887
(2) imballaggi industriali	1	2	<input type="checkbox"/> 888
(3) bobine di legno	1	2	<input type="checkbox"/> 889
(4) imballaggi ortofrutticoli	1	2	<input type="checkbox"/> 890
5) Articoli per usi diversi	1	2	<input type="checkbox"/> 891
(1) articoli per l'industria	1	2	<input type="checkbox"/> 892
(2) articoli per l'agricoltura	1	2	<input type="checkbox"/> 893
(3) articoli domestici	1	2	<input type="checkbox"/> 894
(4) articoli vari	1	2	<input type="checkbox"/> 895
6) Componenti per arredo	1	2	<input type="checkbox"/> 896
(1) MOBILI (<i>PRODOTTI FINITI</i>)	1	2	<input type="checkbox"/> 897
(2) mobili per ufficio	1	2	<input type="checkbox"/> 898
(3) mobili per cucina	1	2	<input type="checkbox"/> 899
(4) mobili per soggiorno	1	2	<input type="checkbox"/> 900
(5) mobili per bagno	1	2	<input type="checkbox"/> 901
(6) comò	1	2	<input type="checkbox"/> 902
(7) armadio	1	2	<input type="checkbox"/> 903
(8) comodino	1	2	<input type="checkbox"/> 904
(9) toeletta	1	2	<input type="checkbox"/> 905
(10) credenza	1	2	<input type="checkbox"/> 906
(11) vetrina	1	2	<input type="checkbox"/> 907
(12) bar	1	2	<input type="checkbox"/> 908
(13) mobile porta TV	1	2	<input type="checkbox"/> 909
(14) mobile angolo	1	2	<input type="checkbox"/> 910
(15) segretaire	1	2	<input type="checkbox"/> 911
(16) mobile orologio	1	2	<input type="checkbox"/> 912
(17) porta scarpe	1	2	<input type="checkbox"/> 913
(18) appendiabiti	1	2	<input type="checkbox"/> 914
(19) porta ombrelli	1	2	<input type="checkbox"/> 915

	SI	NO	
(20) MOBILI (ELEMENTI COSTITUTIVI)	1	2	<input type="checkbox"/> 916
(21) fianchi	1	2	<input type="checkbox"/> 917
(22) ante	1	2	<input type="checkbox"/> 918
(23) coperchio	1	2	<input type="checkbox"/> 919
(24) fondo	1	2	<input type="checkbox"/> 920
(25) schiena	1	2	<input type="checkbox"/> 921
(26) divisione verticale	1	2	<input type="checkbox"/> 922
(27) cornice	1	2	<input type="checkbox"/> 923
(28) zoccolo	1	2	<input type="checkbox"/> 924
(29) cassetiera	1	2	<input type="checkbox"/> 925
(30) ripiano	1	2	<input type="checkbox"/> 926
(31) tubo porta abiti	1	2	<input type="checkbox"/> 927
(32) LETTI (PRODOTTI FINITI)	1	2	<input type="checkbox"/> 928
(33) letto	1	2	<input type="checkbox"/> 929
(34) divani-letto	1	2	<input type="checkbox"/> 930
(35) letto a castello	1	2	<input type="checkbox"/> 931
(36) LETTI (ELEMENTI COSTITUTIVI)	1	2	<input type="checkbox"/> 932
(37) longheroni	1	2	<input type="checkbox"/> 933
(38) testiera	1	2	<input type="checkbox"/> 934
(39) pediera	1	2	<input type="checkbox"/> 935
(40) traversa porta rete	1	2	<input type="checkbox"/> 936
(41) rete	1	2	<input type="checkbox"/> 937
(42) materasso	1	2	<input type="checkbox"/> 938
(43) LETTI PER BAMBINI (PRODOTTI FINITI)	1	2	<input type="checkbox"/> 939
(44) LETTI PER BAMBINI (ELEMENTI COSTITUTIVI)	1	2	<input type="checkbox"/> 940
(45) testiera	1	2	<input type="checkbox"/> 941
(46) pediera	1	2	<input type="checkbox"/> 942
(47) fianchi o sponde	1	2	<input type="checkbox"/> 943
(48) base	1	2	<input type="checkbox"/> 944
(49) gambe	1	2	<input type="checkbox"/> 945
(50) listelli	1	2	<input type="checkbox"/> 946
(51) rete	1	2	<input type="checkbox"/> 947
(52) materasso	1	2	<input type="checkbox"/> 948
(53) ruote	1	2	<input type="checkbox"/> 949
(54) sistemi di bloccaggio	1	2	<input type="checkbox"/> 950
(55) SEDIE E SEDILI (PRODOTTI FINITI)	1	2	<input type="checkbox"/> 951
(56) sedie	1	2	<input type="checkbox"/> 952
(57) poltrone	1	2	<input type="checkbox"/> 953
(58) panche	1	2	<input type="checkbox"/> 954
(59) sgabelli	1	2	<input type="checkbox"/> 955
(60) SEDIE E SEDILI (ELEMENTI COSTITUTIVI)	1	2	<input type="checkbox"/> 956
(61) gambe	1	2	<input type="checkbox"/> 957
(62) legamenti	1	2	<input type="checkbox"/> 958
(63) traverse	1	2	<input type="checkbox"/> 959
(64) sedile	1	2	<input type="checkbox"/> 960
(65) palliera	1	2	<input type="checkbox"/> 961
(66) schienale	1	2	<input type="checkbox"/> 962
(67) gattello	1	2	<input type="checkbox"/> 963
(68) TAVOLI (PRODOTTI FINITI)	1	2	<input type="checkbox"/> 964
(69) comune	1	2	<input type="checkbox"/> 965
(70) fratino	1	2	<input type="checkbox"/> 966
(71) ausiliario	1	2	<input type="checkbox"/> 967
(72) tavolino	1	2	<input type="checkbox"/> 968
(73) da riunioni	1	2	<input type="checkbox"/> 969
(74) a sostegno centrale	1	2	<input type="checkbox"/> 970
(75) scrivania	1	2	<input type="checkbox"/> 971
(76) vassoio	1	2	<input type="checkbox"/> 972
(77) carrello	1	2	<input type="checkbox"/> 973
(78) TAVOLI (ELEMENTI COSTITUTIVI)	1	2	<input type="checkbox"/> 974
(79) fasce o sottocoperte	1	2	<input type="checkbox"/> 975
(80) gambe, basamento	1	2	<input type="checkbox"/> 976
(81) piano	1	2	<input type="checkbox"/> 977
(82) cassetto	1	2	<input type="checkbox"/> 978

D.17.L Indicare il tipo di materia prima trattata e il suo eventuale rivestimento:

MATERIALE TRATTATO	SI	NO
(1) legno massiccio	1	2
(2) pannello di particelle (truciolare)	1	2
(3) pannello di fibre	1	2
(4) pannello di fibre a media densità - mdf	1	2
(5) pannello compensato	1	2
(6) pannello tamburato	1	2
(7) paniforte	1	2
(8) pannelli e profili lamellari	1	2
(9) giunco, rattan	1	2

MATERIALE DI RIVESTIMENTO	SI	NO
(1) tranciato di legno	1	2
(2) tranciato di legno precomposto	1	2
(3) carta decorativa	1	2
(4) carta impregnata	1	2
(5) laminato plastico	1	2
(6) foglio di cloruro di polivinile - PVC	1	2
(7) bordi di resine termoplastiche	1	2

- 979
- 980
- 981
- 982
- 983
- 984
- 985
- 986
- 987

- 988
- 989
- 990
- 991
- 992
- 993
- 994

D.18.L Indicare le lavorazioni eseguite, l'importanza e il livello di avanguardia dei macchinari corrispondenti: (0=non effettuata; 1=scarso ... 5=elevato)

Tipo di lavorazioni	Non effettuata	Importanza					Livello di avanguardia				
(1) Trattamenti	0										
(2) Trattamenti di essiccazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(3) stagionatura naturale	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(4) pre-essiccazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(5) essiccazione artificiale	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(6) Trattamenti di impregnazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(7) Prime lavorazioni (<u>lavorazioni sul materiale grezzo</u>)	0										
(8) Taglio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(9) taglio senza asportazione di truciolo	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(10) segagione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(11) piallatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(12) fresatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(13) lavorazioni multiple	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(14) Deformazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(15) Assemblaggio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(16) incollaggio e impre- gnazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(17) pressatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

- 995
- 997
- 999
- 1001
- 1003
- 1005
- 1006
- 1008
- 1010
- 1012
- 1014
- 1016
- 1018
- 1020
- 1022
- 1024
- 1026

Tipo di lavorazioni	Non effettuata	Importanza					Livello di avanguardia					
(18) Seconde lavorazioni (<i>lavorazioni su materiale già precedentemente lavorato</i>)	0											<input type="checkbox"/> 1027
(19) Taglio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1029
(20) taglio senza asportazione di truciolo	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1031
(21) segagione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1033
(22) piallatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1035
(23) fresatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1037
(24) foratura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1039
(25) mortasatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1041
(26) tornitura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1043
(27) levigatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1045
(28) lavorazioni multiple	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1047
(29) Deformazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1049
(30) Assemblaggio e rivestimenti	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1051
(31) assemblaggio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1053
(32) pressatura	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1055
(33) incollaggio bordi	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1057
(34) altre lavorazioni	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1059
(35) Verniciatura e rivestimento delle superfici	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1061
(36) Lavorazioni multiple	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1063
(37) Operazioni ausiliarie <i>(es.: movimentazioni automatizzate, aspirazione di trucioli, riscaldamento con cascami di legno, ecc.)</i>	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1065
(38) Manutenzione degli utensili	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1067

D.19.L Quali tipi di lavorazioni vengono esternalizzate:

	sì	no	
(1) essiccazione	1	2	<input type="checkbox"/> 1068
(2) scomicatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1069
(3) sezionatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1070
(4) pantografatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1071
(5) tornitura	1	2	<input type="checkbox"/> 1072
(6) squadratura, foratura, bordatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1073
(7) assemblaggio	1	2	<input type="checkbox"/> 1074
(8) levigatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1075
(9) rivestimenti, serigrafia	1	2	<input type="checkbox"/> 1076
(10) verniciatura	1	2	<input type="checkbox"/> 1077
(11) altre lavorazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 1078

A CURA DELL'INTERVISTATORE

Inizio intervista ore: . Fine intervista ore: .

Firma dell'intervistatore:

1551

Data: / /

Osservazioni:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....