

La distribuzione edile: numeri, prospettive, tendenze.

documento informativo completo

(in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010)

**soggetto che ha realizzato il sondaggio: Format Research Srl
(www.formatresearch.com)**

soggetto committente: Federcomated

soggetto acquirente: Federcomated

data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Dal 23 ottobre al 30 ottobre 2017.

mezzo di comunicazione¹:

Il Commercio Edile

data di pubblicazione del sondaggio: 07 febbraio 2018

temi / fenomeni oggetto del soggetto: Descrizione dei numeri, delle tendenze e delle prospettive congiunturali delle imprese del mercato della distribuzione specializzata per l'edilizia

¹ Mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio.

Format Research s.r.l. – sede legale e operativa – via ugo balzani 77
00162 roma, italia - rea 747042/rm

unità operativa – via sebastiano caboto 22/a
33170 pordenone, italia - rea 99634/pn

tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96

cf / p.iva / reg.imp.roma: 04268451004
cap. soc. € 10.340,00 i.v.



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

**popolazione di riferimento:
Imprese specializzate per l'edilizia.**

estensione territoriale del sondaggio:

| | | |
|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Acquapendente | Bolzano | Casarza Ligure |
| Agrigento | Bonefro | Caselle Torinese |
| Alba | Boretto | Caserta |
| Alberobello | Borgo San Dalmazzo | Castel Maggiore |
| Albosaggia | Borgo Valsugana | Castel San Pietro |
| Alcamo | Borgonovo Val Tidone | Terme |
| Ali' | Borgoricco | Castellarano |
| Alme' | Botticino | Castello di Annone |
| Almenno San Salvatore | Brignano Gera d'Adda | Castelnovo ne' Monti |
| Amantea | Bruscianno | Castelnuovo Rangone |
| Anagni | Buggiano | Casteltermini |
| Anzio | Buscate | Castelvetrano |
| Anzola dell'Emilia | Calatabiano | Castiglione della |
| Aradeo | Calitri | Pescaia |
| Ardea | Calvello | Castrocaro Terme e |
| Ariano Irpino | Camaiore | Terra del Sole |
| Artena | Camerota | Catania |
| Arzachena | Campagna Lupia | Cazzago San Martino |
| Asti | Campagnola Emilia | Ceggia |
| Atina | Canicattì | Cento |
| Attimis | Canossa | Cerveteri |
| Avezzano | Capannori | Cesana Torinese |
| Ayas | Capodrise | Cesano Maderno |
| Badia Calavena | Caposele | Cesenatico |
| Bagno di Romagna | Caraglio | Cetraro |
| Bagnolo Mella | Carini | Charvensod |
| Bariano | Carpegna | Chiusi |
| Barrafranca | Carrara | Cianciana |
| Barumini | Carsoli | Cigliano |
| Basciano | Casabona | Cingoli |
| Bellante | Casalbordino | Ciserano |
| Bergamo | Casale Monferrato | Cisterna di Latina |
| Biancavilla | Casalecchio di Reno | Città Sant'Angelo |
| Bologna | Casalmaggiore | Civezzano |

| | | |
|---------------------|----------------------|-------------------------|
| Civitavecchia | Genova | Marina di Gioiosa |
| Codogne' | Ghedi | Ionica |
| Colle d'Anchise | Ghiffa | Marmirolo |
| Collebeato | Giffoni Valle Piana | Marrubiu |
| Comacchio | Gioia Tauro | Marsala |
| Comun Nuovo | Gioiosa Marea | Martano |
| Cordovado | Giovo | Martinsicuro |
| Corsano | Gorizia | Massa e Cozzile |
| Corsico | Govone | Massa Lubrense |
| Corte Franca | Grisolia | Massa Marittima |
| Cuneo | Grosseto | Massafra |
| Dalmine | Grottazzolina | Mazzarino |
| Dolce' | Grugliasco | Medolla |
| Dragoni | Grumello del Monte | Menfi |
| Druento | Gualdo Tadino | Mergo |
| Dubino | Guardiagrele | Mesero |
| Edolo | Guidonia Montecelio | Messina |
| Empoli | Irgoli | Milano |
| Eraclea | Isola del Gran Sasso | Modena |
| Fabriano | d'Italia | Mondovi' |
| Fara in Sabina | Jerzu | Montallegro |
| Felizzano | Jesi | Montalto Uffugo |
| Fermignano | Lacchiarella | Montaquila |
| Ferrara | Lanciano | Montecastrilli |
| Ferrazzano | Larciano | Montecatini Val di |
| Ficarolo | Latina | Cecina |
| Filiano | Lauria | Montechiarugolo |
| Finale Ligure | Legnago | Montecorvino Rovella |
| Fiorano Modenese | Leini' | Monterotondo |
| Florida | Lendinara | Montichiari |
| Foggia | Lentini | Montoro Superiore |
| Forli' | Levanto | Mori |
| Formia | Limatola | Moriago della Battaglia |
| Formigine | Linguaglossa | Motta San Giovanni |
| Fornace | Livorno | Napoli |
| Francavilla al Mare | Locorotondo | Narcao |
| Fucecchio | Lona-Lases | Nerviano |
| Galatro | Macerata | Nettuno |
| Garlasco | Malo | Nissoria |
| Gazzo Veronese | Mansue' | Nogara |
| Genga | Maranello | Nola |

| | | |
|----------------------|-------------------------|-----------------|
| Onifai | Roma | Siano |
| Orgosolo | Rovigo | Siderno |
| Ostuni | Rovolon | Silea |
| Paceco | Sabaudia | Solferino |
| Padova | Sadali | Sorso |
| Palazzago | Salice Salentino | Sortino |
| Palazzolo sull'Oglio | San Cataldo | Spinazzola |
| Palma di Montechiaro | San Clemente | Spinea |
| Parabiago | San Giovanni Lupatoto | Spino d'Adda |
| Parma | San Giuliano del Sannio | Spresiano |
| Paternò | San Giuseppe Jato | Sturno |
| Piana degli Albanesi | San Giuseppe | Subiaco |
| Pianopoli | Vesuviano | Sulmona |
| Piazza al Serchio | San Lorenzo in Banale | Supersano |
| Pieve Emanuele | San Lorenzo Maggiore | Tarcento |
| Pineto | San Martino di Lupari | Teolo |
| Pisa | San Sebastiano al | Terlizzi |
| Pisticci | Vesuvio | Termoli |
| Pontecurone | San Sperate | Terracina |
| Ponteranica | Sandigliano | Terzigno |
| Posada | Santa Lucia del Mela | Terzo |
| Prato | Santa Maria la Carita' | Tirano |
| Pratola Peligna | Sant'Agata di Militello | Torino |
| Presicce | Sant'Antonio di Gallura | Torrebelvicino |
| Procida | Sant'Elpidio a Mare | Trebisacce |
| Quartu Sant'Elena | Santeramo in Colle | Trecate |
| Raffadali | Sarzana | Trento |
| Ragusa | Sassari | Trevi |
| Rapallo | Sassello | Trevi nel Lazio |
| Reggio nell'Emilia | Sassuolo | Trissino |
| Rende | Scandiano | Trivento |
| Rezzato | Scicli | Trofarello |
| Ricadi | Scoppito | Udine |
| Ricco' del Golfo di | Scorze' | Uzzano |
| Spezia | Sedrina | Valderice |
| Rimini | Segni | Valdobbiadene |
| Rionero in Vulture | Sellia Marina | Vallata |
| Riva del Garda | Sermoneta | Varazze |
| Roccascalegna | Serramanna | Vasanello |
| Roccasecca | Sesta Godano | Velletri |
| Rogno | Sestu | Venezia |

| | | |
|----------------------|-------------------|-----------------|
| Verano Brianza | Vicenza | Vitulazio |
| Verbania | Vietri sul Mare | Viu' |
| Vercelli | Vigarano Mainarda | Zafferana Etnea |
| Verona | Vignole Borbera | |
| Vezzano sul Crostolo | Villacidro | |

metodo di campionamento:

Campione rappresentativo delle rivendite edili italiane.

rappresentatività del campione²:

Campione rappresentativo delle rivendite edili italiane. Domini di studio del campione: Area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole); dimensione (1-9 addetti, oltre 9 addetti).

metodo di raccolta delle informazioni:

Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer assisted telephone interview).

consistenza numerica del campione³

**n. 400 interviste (400 interviste a buon fine). Anagrafiche “non reperibili”: 133 (20,3%); “Rifiuti”: 121 (18,5%); “Sostituzioni”: 254 (38,8%). Intervallo di confidenza 95% (Errore +4,9%).
Fonte delle anagrafiche: Camere di Commercio.**

testo integrale di tutte le domande (questionario)

Clima di fiducia delle imprese

1.a (CONGIUNTURA) A suo giudizio la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, oggi (2017), rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, è...? (*Una risposta*)

² Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

³ Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate.

t - 1

- Migliorata 1
- Rimasta invariata 2
- Peggiorata 3

TOTALE RISONDENTI 100%

1.b (PREVISIONE) Ritiene che la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, nei prossimi tre anni (2018-2019-2020), ...? (*Una risposta*)

t + 1

- Migliorerà 1
- Resterà invariata 2
- Peggiorerà 3

TOTALE RISONDENTI 100%

Andamento economico

2.a (CONGIUNTURA) Come giudica l'andamento economico generale della Sua impresa oggi (2017), rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi? (*Una risposta*)

t - 1

- Migliorato 1
- Rimasto invariato 2
- Peggiorato 3

TOTALE RISONDENTI 100%

2.b (PREVISIONE) Ritiene che l'andamento economico generale della Sua impresa nei prossimi tre anni (2018-2019-2020)...? (*Una risposta*)

t + 1

- Migliorerà 1
- Resterà invariata 2
- Peggiorerà 3

TOTALE RISONDENTI 100%

3. (CONGIUNTURA) I ricavi della Sua impresa oggi (2017), rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, sono...? (*Una risposta*)

t - 1

- Aumentati (+15%) 1
- Restati invariati (\pm 5%) 2
- Diminuiti (- 15%) 3

TOTALE RISONDENTI 100%

4. (CONGIUNTURA) Gli utili della Sua impresa oggi (2017), rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, sono...? (*Una risposta*)

t - 1

- Aumentati (+15%) 1
- Restati invariati (\pm 5%) 2
- Diminuiti (- 15%) 3

TOTALE RISONDENTI 100%

5.a (CONGIUNTURA) Oggi (2017), rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, è...? (*Una risposta*)

t - 1

- Aumentato 1
- Restato invariato 2
- Diminuito 3

TOTALE RISONDENTI 100%

5.b (PREVISIONE) Nei prossimi tre anni (2018-2019-2020), prevede che l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti...? (*Una risposta*)

t + 1

- Aumenterà 1
- Resterà invariato 2
- Diminuirà 3

TOTALE RISONDENTI 100%

6.a (CONGIUNTURA) I prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori, oggi 2017, rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, sono...? (*Una risposta*)

t - 1

- Migliorati⁴ 1
- Restati invariati 2
- Peggiorati⁵ 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

6.b (PREVISIONE) Lei prevede che i prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori nei prossimi tre anni (2018-2019-2020)...? (*Una risposta*)

t + 1

- Miglioreranno 1
- Resteranno invariati 2
- Peggioreranno 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

7.a (CONGIUNTURA) Il ritardo nei tempi di pagamento da parte dei clienti della Sua impresa, oggi 2017, rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, è...? (*Una risposta*)

t - 1

- Migliorato⁶ 1
- Restato invariato 2
- Peggiorato⁷ 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

7.b (PREVISIONE) Nei prossimi tre anni (2018-2019-2020) il ritardo nei tempi di pagamento da parte dei clienti della Sua impresa...? (*Una risposta*)

t + 1

⁴ I prezzi sono diminuiti

⁵ I prezzi sono aumentati

⁶ I tempi di pagamento si sono accorciati

⁷ I tempi di pagamento si sono allungati

- Migliorerà 1
- Resterà invariato 2
- Peggiorerà 3

TOTALE RISPONDENTI 100%

Investimenti

8. La Sua impresa ha effettuato investimenti nel corso degli ultimi tre anni? (*Una risposta*)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

9. Attualmente state effettuando degli investimenti o pensate di farne nei prossimi due anni? (*Una risposta*)

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI 100%

10. (Solo alle imprese che effettueranno investimenti) Che tipo di investimenti state effettuando (nel 2017 ed in avanti) o comunque avete intenzione di effettuare nel prossimo futuro (prossimi due anni)⁸? (*Una risposta per ciascun item. Sì=1, No=0*)

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| a) Investimenti per l'apertura di nuovi punti vendita | __ |
| b) Investimenti in macchinari, veicoli, attrezzature | __ |
| c) Investimenti in immobili, terreni, fabbricati | __ |
| d) Investimenti per la ristrutturazione del punto vendita | __ |
| e) Investimenti in marchio, pubblicità | __ |
| f) Investimenti in risorse umane | __ |
| g) Investimenti in software, in tecnologie per la digitalizzazione dei servizi (es. possibilità di fare ordini on line, ecc) | __ |

⁸ Analizzare le politiche in termini di investimenti delle rivendite significa capire come le rivendite intendono crescere.

h) Altro (specificare) _____ |____|

TOTALE RISONDENTI 25,75%

11. (Solo chi ha indicato che investirà per la ristrutturazione del punto vendita) Più nel dettaglio state investendo o avete intenzione di investire in ...? (1=sì; 2=no)

- a) Investimenti per la ristrutturazione del punto vendita per accogliere la clientela privata (salottini, punto di progettazione digitalizzato, personale addetto alla clientela privata, etc) |____|
- b) Strutture idonee per esporre la merce (es. scaffali, gondole, ecc) |____|

TOTALE RISONDENTI 8,75%

12. (Solo chi ha indicato che investirà per la digitalizzazione dei servizi) In particolare le digitalizzazioni di servizio su cui intendete investire riguarderanno: (risposte multiple)

- a) Sistemi che consentono ai clienti di effettuare gli ordini direttamente sul web (e-commerce) |____|
- b) Sistemi digitali che consentono la trasmissione dell'ordine della vostra rivendita all'industria dei materiali da cui acquista |____|
- c) Controllo di tracciabilità digitale della consegna da parte dei vostri clienti |____|
- d) Servizio di assistenza on line |____|
- e) Software che consentono di visualizzare alla clientela il risultato dell'applicazione di determinati materiali |____|
- f) Altro (specificare) NON LEGGERE |____|

TOTALE RISONDENTI 5%

13. (Solo chi ha indicato che investirà in risorse umane) In particolare, gli investimenti in risorse umane che intendete effettuare riguarderanno soprattutto: (si/no)

- a) nuovi occupati con nuove specializzazioni/professionalità nel mondo digitale |____|
- b) formazione degli occupati esistenti in nuove specializzazioni/professionalità nel mondo digitale |____|

TOTALE RISONDENTI 1,75%

14. Come state finanziando o pensate di finanziare tali investimenti? (*Una risposta per ciascun item del tipo Sì=1, No=0*)

| | |
|-------------------------------------------------------------|----|
| a) Autofinanziamento (risorse interne dell'impresa) | __ |
| b) Debiti a breve termine (da rimborsare entro l'esercizio) | __ |
| c) Debiti a medio / lungo termine | __ |
| d) Apporto di capitale sociale (ricapitalizzazione) | __ |
| e) Contratti di leasing | __ |
| f) Agevolazioni pubbliche all'impresa (rivendita) | __ |
| g) Prestiti infragruppo | __ |
| h) Altro | __ |

TOTALE RISPONDENTI 25,75%

Fabbisogno finanziario

15. (CONGIUNTURA) La capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua impresa, ovvero la situazione della liquidità oggi 2017, rispetto agli anni prima del 2008, ovvero prima della crisi, è...? (*Una risposta*)

t - 1

| | |
|---------------------|---|
| • Migliorata | 1 |
| • Rimasta invariata | 2 |
| • Peggiorata | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

16. (PREVISIONE) Ritiene che nei prossimi tre anni (2018-2019-2020) la capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua impresa, ovvero la situazione della liquidità...? (*Una risposta*)

t + 1

| | |
|---------------------|---|
| • Migliorerà | 1 |
| • Resterà invariata | 2 |
| • Peggiorerà | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

Domanda di credito e offerta di credito

17. A prescindere dalle motivazioni e dalla forma tecnica, la Sua impresa ha chiesto un fido⁹ o un finanziamento, o ha chiesto di rinegoziare un fido o un finanziamento esistente, ad una delle banche con la quale intrattiene rapporti negli ultimi sei mesi? (*Una risposta*)

- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare pari o superiore a quello richiesto 1
- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare inferiore a quello richiesto 2
- Sì, ha fatto richiesta ma non è stata accolta 3
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito e non è intenzionata a rifarla nel prossimo trimestre 4
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito ed è intenzionata a formalizzarla nel prossimo trimestre 5
- No, non ha fatto richiesta 6

TOTALE RISPONDENTI 100%

18. (Esclusivamente chi ha fatto richiesta di credito) Negli ultimi sei mesi La Sua impresa ha chiesto un finanziamento o la rinegoziazione di un finanziamento esistente prevalentemente per... (*Una risposta*)

- Liquidità e cassa¹⁰ 1
- Investimenti¹¹ 2
- Ristrutturazione del debito 3

TOTALE RISPONDENTI 21,5%

19. (CONGIUNTURA) Con riferimento al costo dei servizi bancari (es. tenuta conto, emissione disposizioni, pagamento effetti, movimenti di titoli, ecc.), ritiene che, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, la situazione sia...? (*Una risposta*)

t - 1

- Migliorata 1
- Rimasta invariata 2

⁹La richiesta può essere formalizzata o non formalizzata.

¹⁰ "Liquidità e cassa", si tratta in genere di finanziamenti a breve.

¹¹ "Investimenti", "ristrutturazione del debito" (consolidamento), si tratta in genere di finanziamenti a medio/lungo termine.

- Peggiorata

3

TOTALE RISPONDENTI 100%

Le rivendite oggi tra nuove sfide ed opportunità

20. Quali dei seguenti servizi erogate ai vostri clienti? (Risposte multiple)

- a. Consegna a domicilio del materiale acquistato
- b. Sviluppo dei capitolati d'appalto
- c. Consulenza tecnica pre-vendita
- d. Consulenza tecnica post-vendita
- e. Progettazione al computer
- f. Noleggio e montaggio di ponteggiature
- g. Noleggio di veicoli, quali ad esempio: gru, carrelli elevatori, piattaforme aeree, ecc
- h. Noleggio di attrezzature, quali ad esempio: trivella, martello idraulico, frese, ecc
- i. Ritiro di calcinacci e materiali di demolizione direttamente sul cantiere
- j. Posa di pavimenti e pareti di cartongesso
- k. impermeabilizzazioni, ristrutturazioni e realizzazione di rivestimenti
- l. Altro (specificare) NON LEGGERE

TOTALE RISPONDENTI 100%

21. Quali sono a Suo avviso i punti di forza di una rivendita edile come la Sua, rispetto a quanto offre la GDO (grande distribuzione specializzata, come ad esempio Leroy Merlin, Iperceramica, ecc)? I punti di forza delle rivendite sono (Massimo tre risposte):

- a. Capacità del personale di comprendere le esigenze dei clienti
- b. Competenza tecnica
- c. Assistenza tecnica personalizzata
- d. Attenzione alla cura dell'ambiente e del territorio
- e. Continuo aggiornamento sulle novità in tema di materiali

| | |
|-----------------------------------------------------------|----|
| f. Rapporto diretto e continuativo con la clientela | __ |
| g. La qualità dei prodotti trattati | __ |
| h. Prezzi più vantaggiosi | __ |
| i. Possibilità di trattare sul prezzo | __ |
| j. Modalità di pagamento personalizzate (es. a 30 giorni) | __ |
| k. Possibilità di finanziamento | __ |

TOTALE RISPONDENTI 100%

22. Lei conosce il "Manifesto della Distribuzione" di Federcomated? (Una risposta)

| | |
|----------------------|---|
| • Sì, lo conosco | 1 |
| • No, non lo conosco | 2 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

23. Lei conosce il BIM - *Building Information Modeling* – ovvero il Modello di Informazioni di un Edificio¹²? (Una risposta)

| | |
|--------------------------------|---|
| • Sì, so di cosa si tratta | 1 |
| • Sì, ma solo per sentito dire | 2 |
| • No, non lo conosco | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

24. (Solo coloro che conoscono il BIM) A suo avviso, da qui a tre anni, quali saranno le ripercussioni in termini di ricavi del BIM sulle rivendite come la Sua? (Una risposta)

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|---|
| • Molto negative (riduzione profonda e duratura dei ricavi della nostra imprese) | 1 |
| • Abbastanza negative (riduzione dei ricavi) | 2 |
| • Sostenibili | 3 |
| • Nessun impatto | 4 |

TOTALE RISPONDENTI 6,25%

¹² BIM: rappresentazione digitale di caratteristiche fisiche e funzionali di un oggetto. Il BIM è un "contenitore di informazioni sull'edificio" in cui inserire dati grafici (come i disegni) e degli specifici attributi tecnici (come schede tecniche e caratteristiche) anche relativi al ciclo di vita previsto. Infatti quando si disegnano oggetti come finestre, solai o muri è possibile associare alle informazioni grafiche (spessore del muro, altezza ecc) anche informazioni come la trasmittanza termica, l'isolamento acustico ecc.

25. Vorrei chiedere la Sua opinione in merito alla vendita da parte delle industrie dei materiali direttamente agli artigiani, ai cantieri, ovvero senza l'intermediazione delle rivendite. Secondo Lei, negli ultimi tre anni, questo fenomeno è: (una risposta)

| | |
|---------------------|---|
| • Aumentato | 1 |
| • Rimasto invariato | 2 |
| • Diminuito | 3 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

26. Quanto il fenomeno della vendita da parte delle industrie dei materiali direttamente agli artigiani, ai cantieri costituisce un pericolo (una minaccia) in termini di riduzione dei ricavi per la Sua impresa?

| | |
|--------------|---|
| • Per nulla | 1 |
| • Poco | 2 |
| • Abbastanza | 3 |
| • Molto | 4 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

27. Lei conosce la figura del Progettista Sistemico, ovvero sa di cosa si occupa un Progettista Sistemico?

| | |
|-------------------|---|
| • Per nulla | 1 |
| • Poco | 2 |
| • Abbastanza bene | 3 |
| • Molto bene | 4 |

TOTALE RISPONDENTI 100%

28. Il progettista sistemico è colui che si occupa del coordinamento di tutte le attività relative ad una commessa, di assistere la rivendita nella fornitura di materiali, di coordinare le attività di cantiere e di interagire con il cliente privato. Quanto ritiene che una figura di questo tipo possa rivelarsi utile per la Sua impresa?

| | |
|--------------|---|
| • Per nulla | 1 |
| • Poco | 2 |
| • Abbastanza | 3 |

- Molto 4

TOTALE RISPONDENTI 100%

30.(Solo alle imprese oltre cinque addetti) Sarebbe disponibile ad introdurla nel Suo organico?

- Certamente sì 1
- Probabilmente sì 2
- Certamente no 3
- E' già presente nel nostro organico 4

TOTALE RISPONDENTI 39,5%