

LA STRUTTURA FINANZIARIA DELLE AZIENDE DELLA RISTORAZIONE E LA VALUTAZIONE DEL LORO MERITO CREDITIZIO

1. INFORMAZIONI SULL'AZIENDA

D1 Forma giuridica  Questa domanda richiede una risposta

- Ditta individuale
- Società di persone (es. snc, sas, etc.)
- Società di capitali (es. srl, spa)
- Altro (specificare)

D2 Numero soci operativi

D3 Numero dipendenti

D4 Area geografica (indicare Provincia)

D5 Ubicazione

- Area metropolitana (comune con più di 500.000 abitanti)
- Comune di medio-grande dimensione (30 a 500.000 abitanti)
- Comune di piccola dimensione (meno di 30.000 abitanti)

D6 indirizzo email dell'azienda

D7 Posizionamento di prezzo

- Fascia alta
- Fascia media
- Fascia bassa

D8 Livello di pedonabilità/passaggio della clientela

- Alto (es. centro storico, centro commerciale, aeroporto)
- Medio
- BASSO (es. area periferica)

D9 Età dell'imprenditore/titolare (ditta individuale)

D10 Età media soci (società)

D11 Anni di attività della gestione attuale

- meno di 2
- 3-7
- 8-20
- Più di 20

D12 Attività svolta  **Questa domanda richiede una risposta**

- Bar (inclusi bar-gelateria, bar-pasticceria, ecc.) → **Vai a domanda D14**
- Ristorante (inclusi pizzeria, trattoria, ecc.) → **Vai a domanda D13 poi D15**

D13 Fatturato annuale medio in euro negli ultimi tre anni (ristorante)

- Fino a 200 mila
- 200 – 300 mila
- 300 – 500 mila
- 500 – 1 milione
- 1 – 2 milioni
- Oltre 2 milioni

D14 Fatturato annuale medio in euro negli ultimi tre anni (bar)

- Fino a 100mila
- 100 – 150 mila
- 150 – 200 mila
- 200 – 300 mila
- 300– 500 mila
- Oltre 500 mila

D15 Numero di banche con le quali la sua impresa ha rapporti

- 1
- 2-3
- 4 o più

D16 Modalità prevalente di pagamento dei fornitori

- Alla consegna
- A 30-60 giorni
- Con ulteriori dilazioni

D17 Incidenza percentuale del debito verso i fornitori sul fatturato dell'impresa

- meno del 10%
- tra il 10% ed il 20%
- tra il 20% ed il 40%
- tra il 40% ed il 60%
- oltre il 60%

2. IL RAPPORTO CON LE BANCHE

D18 Nella scelta delle banche con cui lavorare, quanto ritiene importanti i seguenti aspetti?

	Per nulla importante	Poco importante	Abbastanza importante	Molto importante	Estremamente importante
Bassi tassi di interesse applicati sugli scoperti di conto corrente	<input type="radio"/>				
Minori garanzie reali e personali richieste	<input type="radio"/>				
Rapidità nella concessione dei finanziamenti a breve termine	<input type="radio"/>				
Capacità di consulenza in materia finanziaria (es. investimenti...)	<input type="radio"/>				
Disponibilità di finanziamenti dedicati per investimenti in macchinari ed attrezzature e per ristrutturazioni (es. leasing, mutui ecc.)	<input type="radio"/>				
Ubicazione (prossimità della filiale alla propria attività commerciale)	<input type="radio"/>				
Relazioni con il personale dell'agenzia	<input type="radio"/>				
Capacità di supporto nei rapporti con banche da parte di consulenti esterni (es. commercialisti)	<input type="radio"/>				
Particolari vincoli di operatività (es. versamenti quotidiani) non richiesti	<input type="radio"/>				
Richiesta di garanzie reali o personali al momento dell'affidamento	<input type="radio"/>				

D19 Quanto ritiene importanti i seguenti aspetti per la sopravvivenza e per il raggiungimento del successo della sua azienda?

	Per nulla importante	Poco importante	Abbastanza importante	Molto importante	Estremamente importante
Informazioni dettagliate sui risultati ottenuti in passato (es. dati di bilancio)	<input type="radio"/>				
Informazioni sulle previsioni di cassa a breve termine (un anno)	<input type="radio"/>				
Informazioni sulle previsioni di cassa a medio termine (tre anni)	<input type="radio"/>				
Informazioni andamentali sul rapporto che l'azienda ha avuto in precedenza con le banche (es. frequenza di fuori fido, % utilizzi, insoluti etc.)	<input type="radio"/>				
Livello degli investimenti effettuati negli ultimi 3 anni	<input type="radio"/>				
Assenza di debiti o contenziosi verso l'erario (es. cartelle esattoriali, Equitalia...)	<input type="radio"/>				
Modalità di pagamento dei fornitori	<input type="radio"/>				
Incidenza del debito verso i fornitori sul fatturato dell'impresa	<input type="radio"/>				

D20 Le banche richiedono informazioni sui seguenti aspetti nel processo di valutazione della sua azienda?

	Mai	Raramente	Abbastanza spesso	Quasi sempre	Sempre
Formazione/aggiornamento professionale dell'imprenditore (es. laurea o master in management della ristorazione)	<input type="radio"/>				
Anni di esperienza professionale dell'imprenditore nel settore	<input type="radio"/>				
Capacità dell'imprenditore di gestire il personale	<input type="radio"/>				
Livello di conflittualità tra il gestore e i soci operativi finanziari	<input type="radio"/>				
Capacità di mantenere lo stesso personale nel tempo	<input type="radio"/>				
Formazione professionale del personale addetto a sala/cucina/bar (es. scuola alberghiera, corsi da barman...)	<input type="radio"/>				
Anni di esperienza professionale e capacità del personale addetto a sala/cucina/bar	<input type="radio"/>				
Produttività del personale (Fatturato per addetto)	<input type="radio"/>				
Flessibilità degli orari del personale	<input type="radio"/>				
Flessibilità del personale a svolgere compiti differenti in funzione delle esigenze del momento	<input type="radio"/>				
Buon clima aziendale	<input type="radio"/>				
Rapporti stabili e di lungo periodo con i fornitori	<input type="radio"/>				
Convenienza di prezzo dei fornitori	<input type="radio"/>				
Qualità dei servizi/prodotti offerti dai fornitori	<input type="radio"/>				

D20 - segue Le banche richiedono informazioni sui seguenti aspetti nel processo di valutazione della sua azienda?

	Mai	Raramente	Abbastanza spesso	Quasi sempre	Sempre
Modalità di pagamento dei fornitori	<input type="radio"/>				
Elevata numerosità della clientela	<input type="radio"/>				
Elevato scontrino medio per cliente	<input type="radio"/>				
Ampiezza dell'orario di apertura	<input type="radio"/>				
Fidelizzazione della clientela	<input type="radio"/>				
Ricorso a comunicazione esterna a pagamento (es. volantaggio, presenza su guide gastronomiche...)	<input type="radio"/>				
Reputazione derivante dal passaparola (es. su social network, blog)	<input type="radio"/>				
Pagamento puntuale delle scadenze (di fornitura, fiscali etc.)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione del prodotto (es. frequente variazione del menù)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione del servizio (es. adozione di nuovi format quali il brunch, l'apericena...)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione nei processi per l'erogazione dei prodotti e servizi (es. comanda elettronica)	<input type="radio"/>				
Distintività della propria offerta rispetto ai concorrenti	<input type="radio"/>				
Prospettive economiche della zona nella quale l'impresa opera	<input type="radio"/>				

D21 Quanto lei personalmente ritiene i seguenti aspetti importanti ai fini della valutazione della sua azienda da parte delle banche?

	Per nulla importante	Poco importante	Abbastanza importante	Molto importante	Estremamente importante
Formazione/aggiornamento professionale dell'imprenditore (es. laurea o master in management della ristorazione)	<input type="radio"/>				
Anni di esperienza professionale dell'imprenditore nel settore	<input type="radio"/>				
Capacità dell'imprenditore di gestire il personale	<input type="radio"/>				
Livello di conflittualità tra il gestore e i soci operativi finanziari	<input type="radio"/>				
Capacità di mantenere lo stesso personale nel tempo	<input type="radio"/>				
Formazione professionale del personale addetto a sala/cucina/bar (es. scuola alberghiera, corsi da barman...)	<input type="radio"/>				
Anni di esperienza professionale e capacità del personale addetto a sala/cucina/bar	<input type="radio"/>				
Produttività del personale (Fatturato per addetto)	<input type="radio"/>				
Flessibilità degli orari del personale	<input type="radio"/>				
Flessibilità del personale a svolgere compiti differenti in funzione delle esigenze del momento	<input type="radio"/>				
Buon clima aziendale	<input type="radio"/>				
Rapporti stabili e di lungo periodo con i fornitori	<input type="radio"/>				
Convenienza di prezzo dei fornitori	<input type="radio"/>				
Qualità dei servizi/prodotti offerti dai fornitori	<input type="radio"/>				

D21 -segue Quanto lei personalmente ritiene i seguenti aspetti importanti ai fini della valutazione della sua azienda da parte delle banche?

	Per nulla importante	Poco importante	Abbastanza importante	Molto importante	Estremamente importante
Modalità di pagamento dei fornitori	<input type="radio"/>				
Elevata numerosità della clientela	<input type="radio"/>				
Elevato scontrino medio per cliente	<input type="radio"/>				
Ampiezza dell'orario di apertura	<input type="radio"/>				
Fidelizzazione della clientela	<input type="radio"/>				
Ricorso a comunicazione esterna a pagamento (es. volantaggio, presenza su guide gastronomiche...)	<input type="radio"/>				
Reputazione derivante dal passaparola (es. su social network, blog)	<input type="radio"/>				
Pagamento puntuale delle scadenze (di fornitura, fiscali etc.)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione del prodotto (es. frequente variazione del menù)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione del servizio (es. adozione di nuovi format quali il brunch, l'apericena...)	<input type="radio"/>				
Capacità di innovazione nei processi per l'erogazione dei prodotti e servizi (es. comanda elettronica)	<input type="radio"/>				
Distintività della propria offerta rispetto ai concorrenti	<input type="radio"/>				
Prospettive economiche della zona nella quale l'impresa opera	<input type="radio"/>				

Grazie per la cortese collaborazione

La preghiamo di rinviare il questionario al seguente numero di fax 7 06-5818682

Nel caso avesse bisogno di aiuto o di maggiori informazioni La preghiamo di contattare la Dott.ssa Giulia R. Erba (telefono: 06583921/43; e-mail: studi2@fipe.it).

Riservatezza trattamento dati ai sensi del D.lgs. n.196/2003

INFORMAZIONE RESA ALL'INTERESSATO PER IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI: I dati inseriti verranno conservati per fini esclusivamente istituzionali e trattati ai sensi di quanto disposto dal D.lgs 196/2003.
 CONSENSO AL TRATTAMENTO DI DATI PERSONALI: Preso atto dell'informazione di cui sopra, acconsento al trattamento dei miei dati personali ad opera della FIPE e del Dipartimento di Studi Aziendali dell'Università degli Studi Roma Tre nei limiti di quanto indicato sopra. Tale consenso è condizionato al rispetto delle disposizioni del D.Lgs. 196/03 (Privacy), riservandomi di poter revocare in ogni momento la mia autorizzazione previa comunicazione scritta.