

ISTRUTTORIE AL15 (A, B, C, D, E, F)

QUESTIONARIO PER PANIFICATORI

SEZIONE 0 – FILTRI

0.1 Lei vende una parte dei suoi prodotti di panificazione alla GDO?

- 1 sì
- 2 no (→ **STOP questionario**)

**0.2 Se sì, vende ad uno o più operatori appartenenti ad una delle seguenti catene?
(indicare a quali di esse)**

SI

- 1 COOP ITALIA
- 2 CONAD
- 3 ESSELUNGA
- 4 EUROSPIN
- 5 SMA/AUCHAN
- 3 CARREFOUR

NO, non vendo a nessuna delle catene indicate (→ **STOP questionario**)

Denominazione o Ragione sociale ¹

.....

Nominativo e contatto per eventuali richieste di precisazione/chiarimento

.....

1.1. A quale classe di fatturato appartiene la sua azienda?

- 1 < 500.000 euro
- 2 500.001 - 2.000.000 euro
- 3 2.000.001 - 10.000.000 euro
- 4 10.000.001 - 50.000.000 euro
- 5 > 50.000.000 euro

1.2. In che percentuale, approssimativamente, il suo fatturato deriva dalle vendite alla GDO?

- 1 < 25%
- 2 26 - 50%
- 3 51 - 75%
- 4 75 -100%

1.3. Quanto incidono sul suo fatturato i prodotti di panetteria freschi (da vendersi e consumarsi in giornata)?

- 1 < 25%
- 2 26 - 50%
- 3 51 - 75%
- 4 75 -100%

¹ I questionari verranno trattati in forma anonima e le risposte utilizzate soltanto in forma aggregata, a fini statistici, in modo che nessuna risposta possa essere ricondotta alla società che l'ha fornita. Sarà altresì considerato riservato l'elenco dei soggetti rispondenti.

SEZIONE 2 - CARATTERISTICHE DEL RAPPORTO CONTRATTUALE

2.1 Per ognuna delle catene distributive servite, indicare se gli accordi presi prevedono che la sua azienda si faccia carico (in tutto o in parte) del ritiro del pane fresco invenduto e del relativo riaccredito al cliente. In caso affermativo, indicare con quali eventuali modalità/limitazioni.

COOP ITALIA (indicare le/a specifiche/a cooperative/a servita/e)

.....

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 SI 2 NO

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
.....
- 4 Altro, *specificare*.....

CONAD (indicare le/a specifiche/a cooperative/a servita/e)

.....

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 SI 2 NO

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
.....
- 4 Altro, *specificare*.....

ESSELUNGA

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 SI 2 NO

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
.....
- 4 Altro, specificare.....

EUROSPIN (*indicare la società servita*)

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 SI 2 NO

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
.....
- 4 Altro, specificare.....

SMA/AUCHAN

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 SI 2 NO

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
.....
- 4 Altro, specificare.....

CARREFOUR

ONERE DEL RESO SUL FORNITORE 1 sì 2 no

CONDIZIONI

- 1 reso totale con riaccredito dell'intero prezzo di acquisto
- 2 reso con alcune limitazioni (esclusi alcuni prodotti o con un tetto max complessivo), *specificare*
- 3 reso totale, ma con riaccredito ad un prezzo ridotto, *specificare*
- 4 Altro, *specificare*

2.2 Le condizioni contrattuali sopra indicate relative al reso del pane sono formalizzate per iscritto o vengono contrattate solo verbalmente?

- 1 sono incluse nel contratto
- 2 sono formalizzate per iscritto con accordo separato (stipulato tramite lettera o mail)
- 3 sono concordate verbalmente

2.3 Ritieni che, a partire dal 2012, a seguito dell'introduzione dell'art. 62 D.L. 1/2012 (disciplina delle relazioni contrattuali nel settore agroalimentare) ci sia stato un cambiamento nel modo in cui la clausola del reso viene (o non viene) formalizzata dalle catene della GDO?

- 1 NO
- 2 NON SO, non ho avuto modo di verificare
- 3 SI, *specificare*

2.4 Le condizioni di reso sopra richiamate sono state proposte/imposte dalla catena distributiva cliente o sono state offerte spontaneamente alla catena dalla sua azienda?

- 1 mi sono state proposte/imposte dalla catena cliente
- 2 sono state offerte spontaneamente dalla mia azienda
 - con la finalità di massimizzare la durata di esposizione dei prodotti e le vendite
 - per rendere l'offerta competitiva rispetto a quella di altri fornitori che offrono il servizio di reso
 - altra motivazione, *specificare*

- 3 sono state liberamente concordate tra le parti in quanto rispondenti ad una reciproca convenienza

2.5 I quantitativi di pane consegnati giornalmente dalla sua azienda ai diversi punti vendita della GDO vengono definiti sulla base degli ordinativi ricevuti dal cliente oppure vengono concordati con il cliente stesso?

- 1 siamo tenuti a rispettare gli ordinativi formulati dal cliente
2 rispettiamo gli ordinativi, ma li concordiamo con il cliente per minimizzare i resi
3 decidiamo autonomamente la quantità da consegnare in una sorta di “tentata vendita”

2.6 Mediamente, quanto è stata nel 2017 l’incidenza del reso sul fatturato dell’azienda relativo ai prodotti di panificazione freschi?

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 < 5% | <input type="checkbox"/> 3 11 - 20% |
| <input type="checkbox"/> 2 6 - 10% | <input type="checkbox"/> 4 > 20% |

2.7 In che intervallo si colloca il margine di guadagno che il prezzo unitario di cessione alla GDO dei prodotti di panetteria freschi consente di effettuare rispetto ai costi di produzione unitari?

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 < 5% | <input type="checkbox"/> 3 11 - 20% |
| <input type="checkbox"/> 2 6 - 10% | <input type="checkbox"/> 4 > 20% |

2.8 La sua azienda trae un beneficio economico dal recupero del prodotto invenduto (ad esempio mediante la cessione a fini di alimentazione animale o per altre forme di riutilizzo)?

- 1 no, perché il pane invenduto non può essere riutilizzato a fini commerciali
 2 sì, ma in misura assolutamente trascurabile
 3 sì, *specificare le modalità di riutilizzo e le eventuali condizioni commerciali di cessione*

.....

2.9 Sarebbe favorevole ad una contrattazione con le catene distributive che non preveda la fornitura del servizio di reso da parte del panificatore e che non trasferisca interamente sul fornitore il rischio dell'invenduto?

- 1 sì, riterrei giusto che il rischio dell'invenduto gravi su chi acquista il prodotto
 - 2 no, perché il servizio di reso ci consente di spuntare un prezzo di cessione più elevato e/o di vendere di più.....
 - 3 altra opinione , *specificare*
-