

2015 SCI Survey

Below you may find the whole questionnaire of the 2015 SCI Survey. It includes all the potential questions. Please note that the set of questions the respondents will have to answer to will depend on their responses to the previous questions and on whether they already took part in the 2014 Survey.

**Il presente questionario ha lo scopo di valutare l'adesione della sua azienda agli impegni previsti dalla Supply Chain Initiative. Il periodo interessato va da settembre 2014 ad agosto 2015.  
  
La preghiamo di compilare il questionario entro il 16 ottobre 2015.  
  
La metodologia dell'indagine via web garantisce la riservatezza delle risposte fornite dalle diverse imprese. Soltanto la società incaricata della ricerca potrà accedere alle informazioni fornite.  
  
Una volta completata l'indagine, verrà condiviso un rapporto europeo basato sui dati anonimi aggregati con tutte le società partecipanti.  
  
Alcune delle caselle appariranno precompilate con i dati che ha inserito in fase di adesione/nell'ultima compilazione dell'indagine. La preghiamo di verificare tali risposte mentre compila il questionario, correggendole se necessario.  
  
Si prega di notare che il testo delle domande potrebbe leggermente variare rispetto a quello utilizzato nel Quadro, al fine di facilitare il lavoro di analisi.  
  
La definizione di "Principle of Good Practice" fa riferimento ai principi di buona prassi introdotti per le relazioni verticali della filiera di approvvigionamento alimentare e adottati il 29 novembre 2011.**

|  |
| --- |
| **Informazioni demografiche dell'impresa** |

|  |
| --- |
| **Per quale paese sta compilando l'indagine?** |
|  |

|  |
| --- |
| **Quanti dipendenti operavano nel suo paese nel 2014?** |
| |  | | --- | | meno di o pari a 250 | | più di 250 | |

|  |
| --- |
| **Qual è stato il fatturato per il suo paese nel 2014?** |
| |  | | --- | | meno di o pari a 50 milioni di euro | | più di 50 milioni di euro | |

|  |
| --- |
| **Qual è stato il bilancio per il suo paese nel 2014?** |
| |  | | --- | | meno di o pari a 43 milioni di euro | | più di 43 milioni di euro | |

**In quale segmento della catena di approvvigionamento alimentare opera la sua azienda nel paese indicato?  
  
*[La risposta proposta si basa sui suoi dati di registrazione; se necessario, la corregga]***

|  |
| --- |
| Agricoltura |
| Vendita all'ingrosso |
| Produzione |
| Vendita al dettaglio |

|  |
| --- |
| **Rispetto degli impegni previsti per il processo/la formazione del personale interessato per garantire la conformità ai principi di buona prassi** |

|  |
| --- |
| **Nell'ultima indagine, ha risposto di avere organizzato la formazione del suo personale. Quest'anno, ha organizzato dei momenti formativi di aggiornamento?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **Prevede di organizzare dei momenti formativi di aggiornamento?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |
| **Nell'ultima indagine, ha risposto di avere avviato la formazione del suo personale, ma di non averla ancora portata a termine. Quest'anno, ha concluso tale formazione?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **Quando prevede di completarla?** |
| |  | | --- | | In meno di 3 mesi | | Entro 3-6 mesi | | Non prima di 6 mesi | |

|  |
| --- |
| **Ha addestrato il suo personale interessato per garantire il rispetto dei principi di buona prassi, come richiesto dal Framework?** |
| |  | | --- | | Sì | | In parte | | No | |

|  |
| --- |
| **Perché non ha organizzato nessuna formazione?** |
| |  | | --- | | I principi coincidono con i requisiti normativi in essere e pertanto non abbiamo dovuto organizzare alcuna formazione poiché la forza lavoro già sa come agire | | I principi sono già coperti dai valori storici della nostra azienda, valori sui quali i nostri dipendenti sono già stati formati | | Non abbiamo ancora finalizzato il piano di formazione | | Altro | |

|  |
| --- |
| **Quando prevede di iniziare la formazione?** |
| |  | | --- | | In meno di 3 mesi | | Entro 3-6 mesi | | Non prima di 6 mesi | |

|  |
| --- |
| **Quanti dei suoi dipendenti sono stati formati?  *[Specifichi un numero]*** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **persone** |  | |

|  |
| --- |
| **Qual è la percentuale del personale addestrato rispetto al numero totale dei dipendenti da formare?** |
| |  |  | | --- | --- | |  | **%** | |

|  |
| --- |
| **Quali dei suoi dipendenti sono stati formati?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | Il personale coinvolto in trattative con i nostri partner commerciali | | I responsabili della risoluzione delle controversie interne | | Direttori, responsabili e formatori del personale interni | | Non so | |

|  |
| --- |
| **Come è stata condotta la formazione del personale?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | Utilizzando il modulo di e-learning fornito dal Gruppo di Governance e sviluppato da SAI Global [Maggiori informazioni sull'e-learning: [qui](http://www.supplychaininitiative.eu/elearning)] | | Con formazione esterna (ad es. eventi, comunicazioni scritte) | | Attraverso la creazione di un nuovo strumento di formazione interno | | Attraverso attività di comunicazione interna | | Altro | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Su una scala da 1 a 10, dove 1 corrisponde a scarso e 10 a molto elevato, può valutare il modulo di e-learning fornito dal gruppo di Governance e sviluppato da SAI Global?** | |

|  |
| --- |
|  |
| Efficienza | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **/10** |  | |
| Chiarezza | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **/10** |  | |
| Utilità | |  |  | | --- | --- | |  | **/10** | |

|  |
| --- |
| **Rispetto degli impegni del processo/Comunicazione della vostra adesione ai partner commerciali** |

|  |
| --- |
| **La sua azienda ha comunicato ai partner commerciali la sua partecipazione alla Supply Chain Initiative?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **Perché no?** |
| |  | | --- | | La comunicazione è avvenuta parzialmente, ma non ancora per intero | | La comunicazione è avvenuta a livello di gruppo | | La comunicazione è stata programmata ma non è ancora avvenuta | | Altro | |

|  |
| --- |
| **Quali degli strumenti elencati sotto ha utilizzato per comunicare ai suoi partner commerciali l'impegno della sua azienda nella Supply Chain Initiative?** |
| |  | | --- | | Lettera/email | | Sito web | | Avviso scritto nelle sale riunioni | | Avviso scritto nei contratti | | Menzione nel documento di bilancio | | Altro | |

|  |
| --- |
| **Risoluzione delle controversie** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | *Quando si è iscritta alla Supply Chain Initiative, la sua azienda si è assunta l'impegno di prepararsi a varie opzioni di risoluzione delle controversie e di nominare un contatto a tale scopo.  Misuriamo ora l'efficacia delle opzioni di risoluzione delle controversie fornite dalla Supply Chain Initiative.* | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **La sua azienda è stata accusata di presunta infrazione di almeno uno dei principi di buona prassi dal 20 agosto 2014?** | |
| |  | | --- | | **La sua azienda è stata accusata di presunta infrazione di almeno uno dei principi di buona prassi dalla sua adesione?** | |

|  |
| --- |
|  |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **La sua azienda ha presentato reclami nei confronti di partner commerciali per presunte infrazioni dei principi di buona prassi dal momento della sua adesione all'iniziativa a oggi?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **La sua azienda ha risolto il problema informalmente?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

**La sua azienda si è avvalsa di opzioni di risoluzione di una singola controversia o di controversie aggregate tramite una piattaforma di dialogo nazionale?  
  
*[La preghiamo di indicare il numero di reclami]***Meccanismi di risoluzione delle singole controversie

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Reclami** |  |

Controversie aggregate tramite una piattaforma di dialogo nazionale

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Reclami** |

**Laddove la sua azienda abbia presentato reclami, quali sono stati i principi di buona prassi oggetto della presunta infrazione?  
  
*[sono possibili più risposte]***

|  |
| --- |
| **CONSUMATORI:** I partecipanti dovrebbero sempre tenere conto degli interessi dei consumatori e della sostenibilità globale della filiera di approvvigionamento nei loro rapporti BtoB. I partecipanti dovrebbero garantire la massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione delle merci lungo tutta la filiera di approvvigionamento. |
| **LIBERTÀ DI CONTRATTO:** I partecipanti sono entità economiche indipendenti, che operano nel rispetto della libertà e legittimità reciproca di stabilire una propria strategia e una propria politica di gestione, nonché di decidere in piena autonomia se aderire o meno a un determinato contratto. |
| **EQUO TRATTAMENTO:** Le parti contraenti dovrebbero svolgere i loro scambi commerciali responsabilmente, in buona fede e con la dovuta diligenza professionale. |
| **CONTRATTI SCRITTI:** I contratti dovrebbero essere scritti, a meno che ciò non sia impossibile o laddove eventuali accordi verbali siano accettabili e convenienti per entrambe le parti. Dovrebbero essere chiari e trasparenti, e affrontare il maggior numero di elementi rilevanti e prevedibili, fra cui i diritti delle parti e le modalità di interruzione del contratto. |
| **PREVEDIBILITÀ:** Non saranno apportate modifiche unilaterali ai termini contrattuali se non nel caso in cui tale eventualità, e relative modalità, sia stata concordata anticipatamente. I contratti dovrebbero inoltre illustrare le modalità di discussione fra le parti di eventuali modifiche necessarie all'implementazione del contratto o dovute a circostanze imprevedibili, secondo quanto stabilito nel contratto stesso. |
| **CONFORMITÀ:** I contratti devono essere rispettati. |
| **INFORMAZIONI:** Nel caso dello scambio di informazioni, lo scambio avverrà nella stretta ottemperanza delle leggi in materia di concorrenza e delle altre leggi applicabili, e le parti faranno quanto ragionevolmente il loro potere per garantire che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti. |
| **RISERVATEZZA:** La riservatezza delle informazioni va rispettata a meno che esse non siano già di dominio pubblico o siano state ottenute autonomamente dalla parte ricevente, legittimamente e in buona fede. Le informazioni confidenziali saranno utilizzate dalla parte ricevente solo per gli scopi per le quali sono state comunicate. |
| **RESPONSIBILITÀ DEI RISCHI:** Tutte le parti contraenti coinvolte nella filiera di approvvigionamento dovrebbero sostenere i propri rischi di impresa, nella misura più indicata. |
| **RICHIESTA GIUSTIFICABILE:** Nessuna parte contraente avanzerà minacce per ottenere vantaggi ingiustificati o trasferire costi ingiustificati. |

|  |
| --- |
| **Rappresaglie commerciali/gestione dei reclami** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | *Attuare rappresaglie commerciali contro qualsiasi impresa in seguito all'uso di opzioni di risoluzione delle controversie rappresenta una grave infrazione dei principi di buona prassi.* | |

|  |
| --- |
| **La sua azienda ha subito rappresaglie commerciali da partner aderenti alla Supply Chain Initiative  <u>dopo l'attivazione di uno dei canali di risoluzione delle controversie offerti <u>fra settembre 2014 e agosto 2015?** |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **Quante volte (in rapporto al numero totale di reclami presentati)?  *[Specifichi un numero]?*** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **casi** |  | |

|  |
| --- |
| **Rappresaglie commerciali/gestione dei reclami** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Qual è lo stato dei reclami che ha presentato la sua azienda dal 20 agosto 2014?** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Qual è lo stato dei reclami che ha presentato la sua azienda dalla sua adesione?** | |

|  |
| --- |
|  |
| Reclami risolti | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |
| Reclami ancora in sospeso | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |
|  | **0 %** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **In relazione al numero totale di reclami presentati da settembre 2014, di quali opzioni di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** | |
| |  | | --- | | **In relazione al numero totale di reclami presentati dalla sua adesione, di quali opzioni di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** | |

|  |
| --- |
| **{q5dIn relazione al numero totale di reclami presentati da settembre 2014/dalla sua adesione, di quali opzioni di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | Percorso commerciale (trasferimento del problema ad un livello superiore della gerarchia del partner commerciale) | | Ufficio interno addetto alla risoluzione delle controversie del partner commerciale | | Mediazione | | Arbitrato | | Metodi giurisdizionali previsti dalle leggi e dai regolamenti nazionali | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Del numero totale di reclami presentati e risolti da settembre 2014, qual è stata l'ultima opzione che ha condotto alla risoluzione della controversia?  *[Indichi un numero di risoluzioni per ogni possibile meccanismo di controversia usato]*** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Rispetto al numero totale di reclami presentati e risolti dall'adesione a oggi, qual è stata l'ultima opzione che ha condotto alla risoluzione della controversia?  *[Indichi un numero di risoluzioni per ogni possibile meccanismo di controversia usato]*** | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Opzione di risoluzione delle controversie** | | | |
|  | **Numero di reclami sollevati dalla sua azienda e risolti dalla sua adesione a oggi** |  | **Numero di reclami sollevati dalla sua azienda e risolti  entro 4 mesi** |
| Percorso commerciale (trasferimento del problema ad un livello superiore della gerarchia del partner commerciale) | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Ufficio interno addetto alla risoluzione delle controversie del partner commerciale | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Mediazione | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Arbitrato | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Metodi giurisdizionali previsti dalle leggi e dai regolamenti nazionali | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Reclami ricevuti** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **La sua azienda ha ricevuto reclami da partner commerciali per presunte infrazioni dei principi di buona prassi dal 20 agosto 2014?** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **La sua azienda ha ricevuto reclami da partner commerciali per presunte infrazioni dei principi di buona prassi dalla sua adesione?** | |
|  |
| |  | | --- | | Sì | | No | |

|  |
| --- |
| **Quanti reclami ha ricevuto?  *[Specifichi un numero]*** |
|  |

|  |
| --- |
| **In relazione ai reclami ricevuti, quali sono stati i principi di buona prassi oggetto della presunta infrazione?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | **CONSUMATORI:** I partecipanti dovrebbero sempre tenere conto degli interessi dei consumatori e della sostenibilità globale della filiera di approvvigionamento nei loro rapporti BtoB. I partecipanti dovrebbero garantire la massima efficienza e ottimizzazione delle risorse nella distribuzione delle merci lungo tutta la filiera di approvvigionamento. | | **LIBERTÀ DI CONTRATTO:** I partecipanti sono entità economiche indipendenti, che operano nel rispetto della libertà e legittimità reciproca di stabilire una propria strategia e una propria politica di gestione, nonché di decidere in piena autonomia se aderire o meno a un determinato contratto. | | **EQUO TRATTAMENTO:** Le parti contraenti dovrebbero svolgere i loro scambi commerciali responsabilmente, in buona fede e con la dovuta diligenza professionale. | | **CONTRATTI SCRITTI:** I contratti dovrebbero essere scritti, a meno che ciò non sia impossibile o laddove eventuali accordi verbali siano accettabili e convenienti per entrambe le parti. Dovrebbero essere chiari e trasparenti, e affrontare il maggior numero di elementi rilevanti e prevedibili, fra cui i diritti delle parti e le modalità di interruzione del contratto. | | **PREVEDIBILITÀ:** Non saranno apportate modifiche unilaterali ai termini contrattuali se non nel caso in cui tale eventualità, e relative modalità, sia stata concordata anticipatamente. I contratti dovrebbero inoltre illustrare le modalità di discussione fra le parti di eventuali modifiche necessarie all'implementazione del contratto o dovute a circostanze imprevedibili, secondo quanto stabilito nel contratto stesso. | | **CONFORMITÀ:** I contratti devono essere rispettati. | | **INFORMAZIONI:** Nel caso dello scambio di informazioni, lo scambio avverrà nella stretta ottemperanza delle leggi in materia di concorrenza e delle altre leggi applicabili, e le parti faranno quanto ragionevolmente il loro potere per garantire che le informazioni fornite siano corrette e non fuorvianti. | | **RISERVATEZZA:** La riservatezza delle informazioni va rispettata a meno che esse non siano già di dominio pubblico o siano state ottenute autonomamente dalla parte ricevente, legittimamente e in buona fede. Le informazioni confidenziali saranno utilizzate dalla parte ricevente solo per gli scopi per le quali sono state comunicate. | | **RESPONSIBILITÀ DEI RISCHI:** Tutte le parti contraenti coinvolte nella filiera di approvvigionamento dovrebbero sostenere i propri rischi di impresa, nella misura più indicata. | | **RICHIESTA GIUSTIFICABILE:** Nessuna parte contraente avanzerà minacce per ottenere vantaggi ingiustificati o trasferire costi ingiustificati. | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Qual è lo stato dei reclami che ha ricevuto la sua azienda dal 20 agosto 2014?** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Qual è lo stato dei reclami che ha ricevuto la sua azienda dalla sua adesione?** | |

|  |
| --- |
|  |
| Reclami risolti | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |
| Reclami ancora in sospeso | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |
|  | **0** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **In relazione al numero totale di reclami ricevuti da agosto 2014, di quali meccanismi di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **In relazione al numero totale di reclami ricevuti dalla sua adesione, di quali meccanismi di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** | |
| **{q6eIn relazione al numero totale di reclami ricevuti dal 20 agosto 2014/dalla sua adesione, di quali meccanismi di risoluzione delle controversie si è avvalsa la sua azienda?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | Percorso commerciale (trasferimento del problema ad un livello superiore della gerarchia del partner commerciale) | | Ufficio interno addetto alla risoluzione delle controversie del partner commerciale | | Mediazione | | Arbitrato | | Metodi giurisdizionali previsti dalle leggi e dai regolamenti nazionali | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Rispetto al numero totale di reclami ricevuti e risolti da settembre 2014, qual è stato l'ultimo meccanismo che ha condotto alla risoluzione della controversia?  *[Indichi il numero di casi risolti per ogni opzione di risoluzione delle controversie usata]*** | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Rispetto al numero totale di reclami ricevuti e risolti dalla sua adesione, qual è stato l'ultimo meccanismo che ha condotto alla risoluzione della controversia?  *[Indichi il numero di casi risolti per ogni opzione di risoluzione delle controversie usata]*** | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | | |
|  | **Numero di reclami ricevuti dall'azienda e risolti dal momento  della sua adesione ad oggi** |  | **Numero di reclami ricevuti dalla sua azienda e risolti entro quattro mesi** |
| Percorso commerciale (trasferimento del problema ad un livello superiore della gerarchia del partner commerciale) | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Ufficio interno addetto alla risoluzione delle controversie del partner commerciale | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Mediazione | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Arbitrato | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
| Metodi giurisdizionali previsti dalle leggi e dai regolamenti nazionali | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **Reclami** |  | |
|  | **0** |  |  |

|  |
| --- |
| **Soddisfazione ed effetti sulle attività aziendali** |

|  |
| --- |
| **Ritiene che la Supply Chain Initiative (SCI) sia stata utile...  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  | | --- | | ... per migliorare la comunicazione quotidiana con i vostri partner commerciali | | ... per affrontare i conflitti | | ... per migliorare i processi aziendali interni | | Altro | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Su una scala da 1 a 10, dove 1 corrisponde a scarso e 10 a molto elevato, indichi la soddisfazione complessiva della sua azienda nei confronti dell'iniziativa.**   * **10 indica estrema soddisfazione riguardo l'iniziativa** * **1 indica estrema insoddisfazione riguardo l'iniziativa** | |

|  |
| --- |
|  |
| |  |  | | --- | --- | |  | **/10** | |

|  |
| --- |
| **Perché l'iniziativa SCI non l'ha soddisfatta?** |
| |  | | --- | | È troppo presto per valutare il valore dell'SCI | | L'SCI non ha portato ad alcun cambiamento di mentalità nelle relazioni B2B | | Il processo è troppo complicato | | Altro | |

|  |
| --- |
| **Conclusioni** |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | |  | |

|  |
| --- |
| **Le informazioni fornite rimarranno confidenziali. Per aiutarci a garantire un'adeguata gestione dell'indagine e prevenire potenziali ripetizioni, la preghiamo di fornirci le informazioni seguenti.    Qual è il nome della sua azienda (impresa operante a livello nazionale)?** |
|  |

|  |
| --- |
| **In quale paese o in quali paesi opera attualmente?  *[sono possibili più risposte]*** |
| |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |  | | --- | | Austria | | |  | | --- | | Francia | | |  | | --- | | Malta | | | |  | | --- | | Belgio | | |  | | --- | | Germania | | |  | | --- | | Paesi Bassi | | | |  | | --- | | Bulgaria | | |  | | --- | | Grecia | | |  | | --- | | Polonia | | | |  | | --- | | Croazia | | |  | | --- | | Ungheria | | |  | | --- | | Portogallo | | | |  | | --- | | Cipro | | |  | | --- | | Irlanda | | |  | | --- | | Romania | | | |  | | --- | | Repubblica ceca | | |  | | --- | | Italia | | |  | | --- | | Slovacchia | | | |  | | --- | | Danimarca | | |  | | --- | | Lettonia | | |  | | --- | | Slovenia | | | |  | | --- | | Estonia | | |  | | --- | | Lituania | | |  | | --- | | Spagna | | | |  | | --- | | Finlandia | | |  | | --- | | Lussemburgo | | |  | | --- | | Svezia | | |

|  |
| --- |
| **In che settore opera all'interno della sua azienda?** |
| |  | | --- | | Legale | | Vendite | | Procurement | | Istituzionale | |

**Grazie per il tempo che ci ha dedicato e per il suo contributo nella raccolta di dati e informazioni relativi all'attuazione della Supply Chain Initiative. - Insieme, per buone prassi commerciali.  
  
In caso di domande sul contenuto dell'indagine, può inviare un'e-mail jimbert@eurocoop.coop  
  
In caso i problemi tecnici, può contattare jarias@dedicated.be  
  
Contrassegni la casella "Convalida" e prema "Invio".**