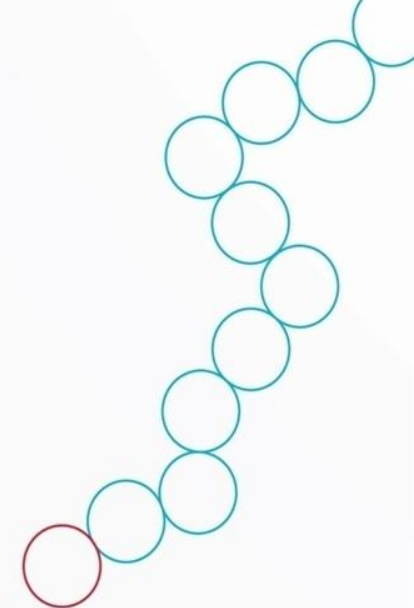




OSSERVATORIO



La gestione del credito commerciale nelle PMI venete

Studio S V S
Consulenza di Direzione

QUAERIS S.r.l.

*Chi è stato intervistato?
Un campione di 275 imprese che operano nel territorio delle province di Padova, Treviso, Verona e Vicenza.*

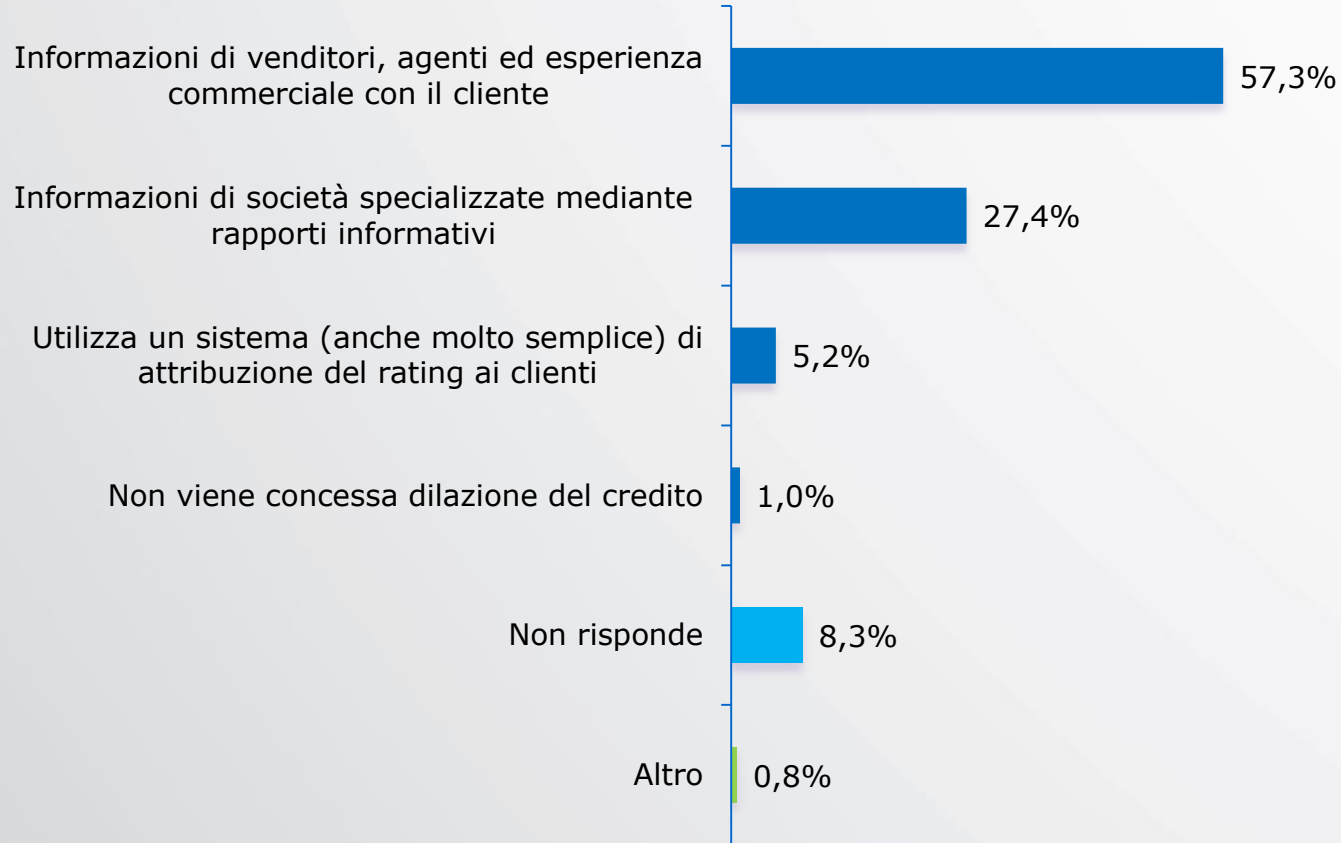
Province	%
Padova	29,4
Treviso	23,3
Verona	24,1
Vicenza	23,2

Classe fatturato	%
Da 500.001 a 2.500.000 €	50,7
Da 2.500.001 a 5.000.000 €	21,8
Da 5.000.001 a 15.000.000 €	25,4
Da 15.000.001 a 50.000.000 €	2,1

Classe di addetti	%
Da 1 a 25	80,0
Da 26 a 50	11,7
Da 51 a 100	5,9
Da 101 a 250	2,4

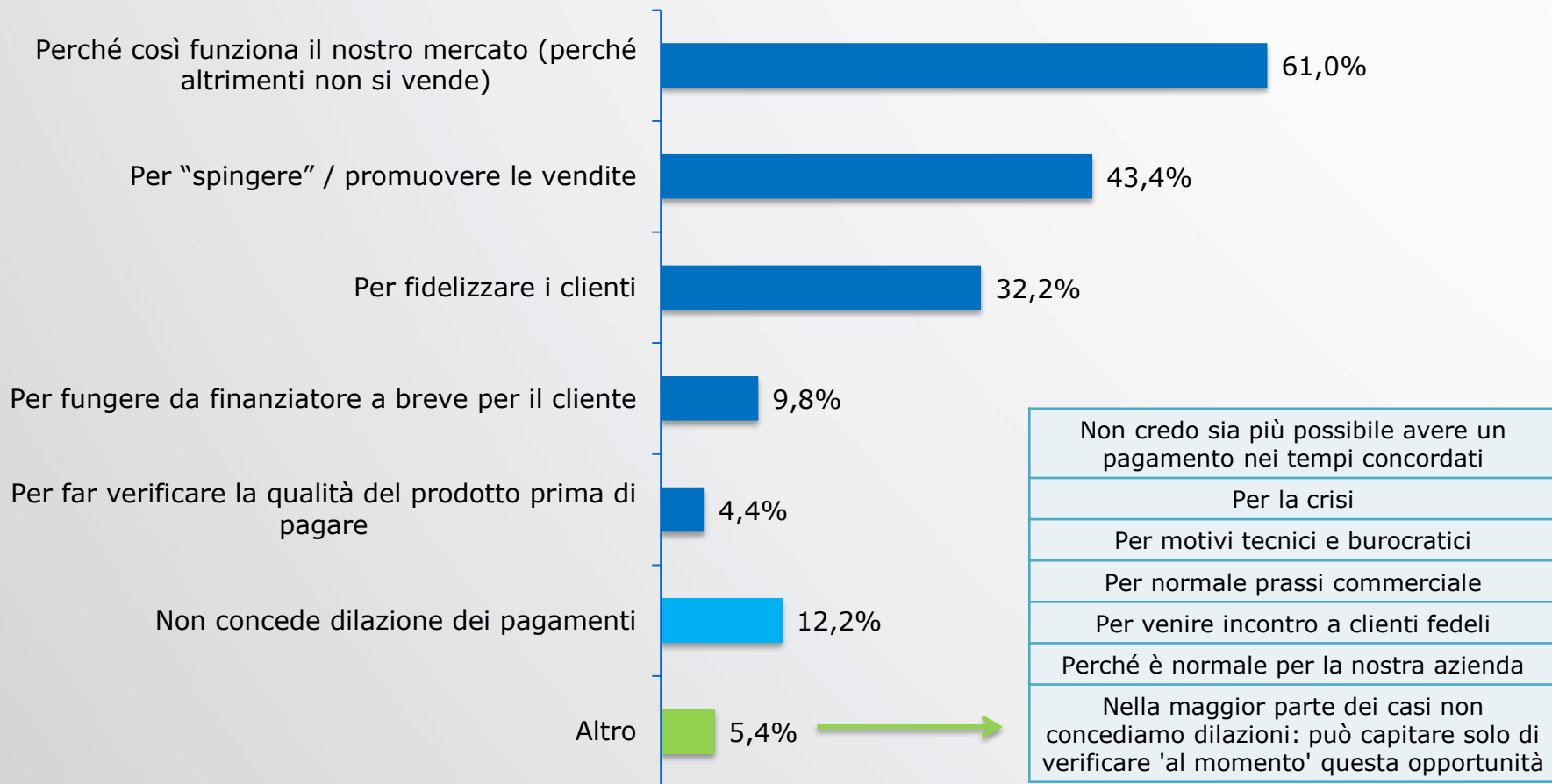
I criteri utilizzati per la concessione del credito

Come valuta la concessione del credito ai Suoi clienti?



La concessione di dilazione dei pagamenti

Quali sono le ragioni principali per cui la sua azienda concede dilazione dei pagamenti?



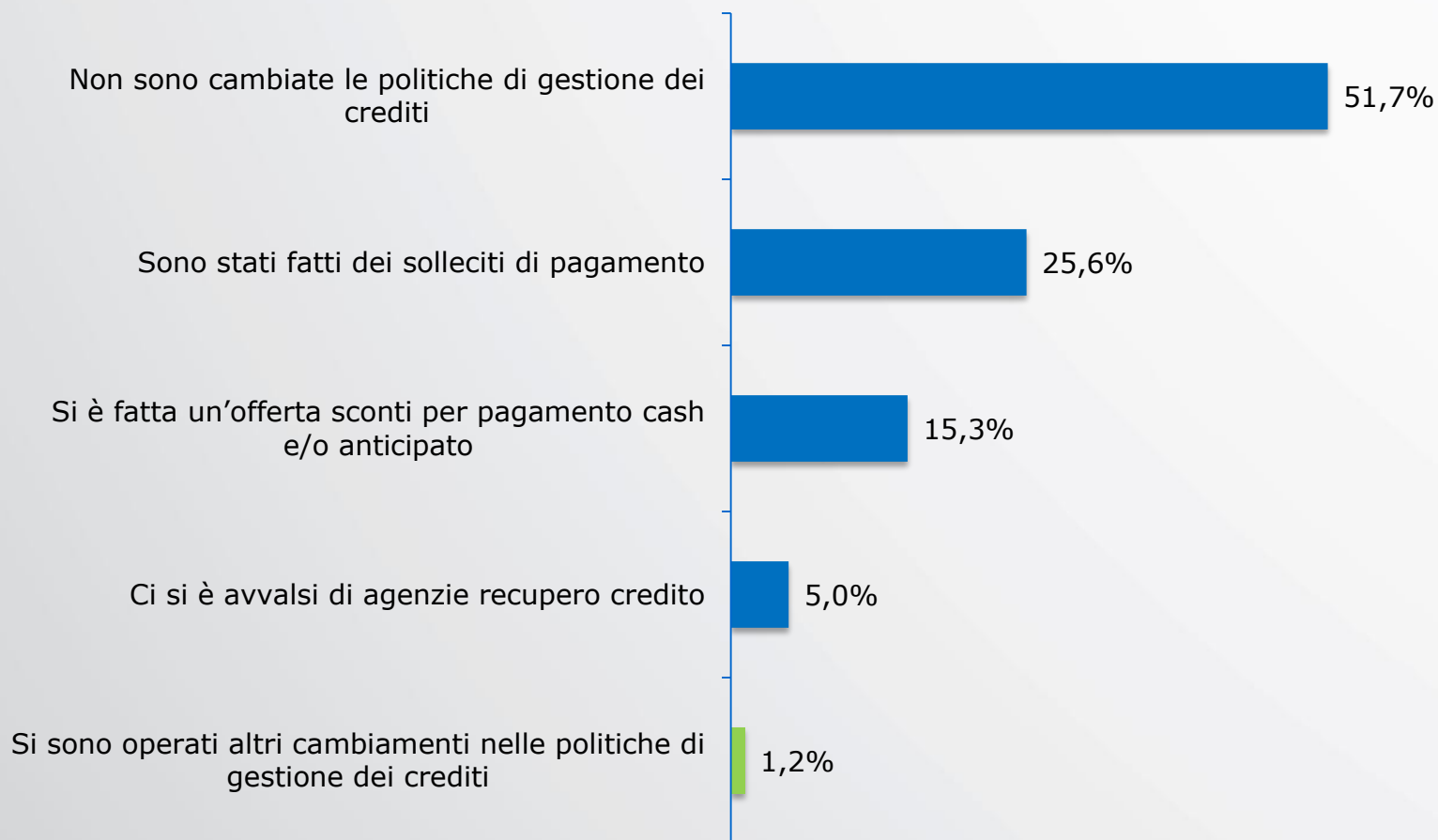
La quota di insoluti sul fatturato

Conosce la percentuale degli insoluti sul fatturato dell'anno 2011?



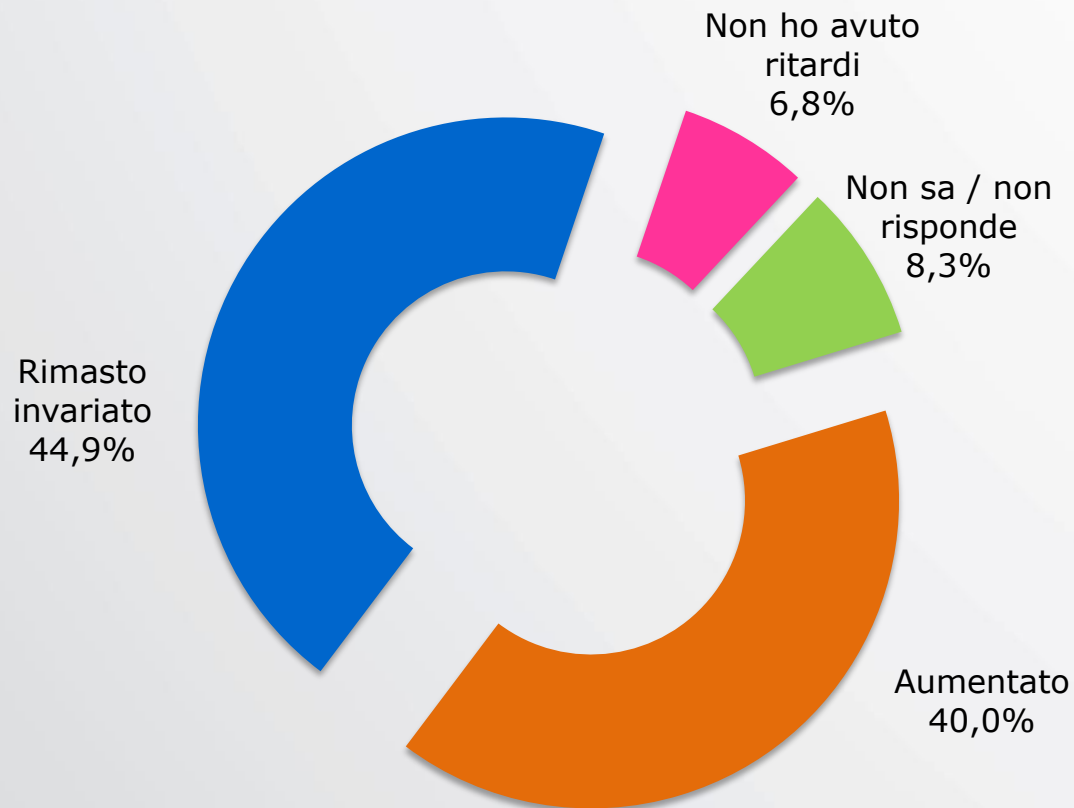
I cambiamenti nelle politiche di gestione dei crediti

Quali modifiche alla gestione avete apportato nell'ultimo anno?



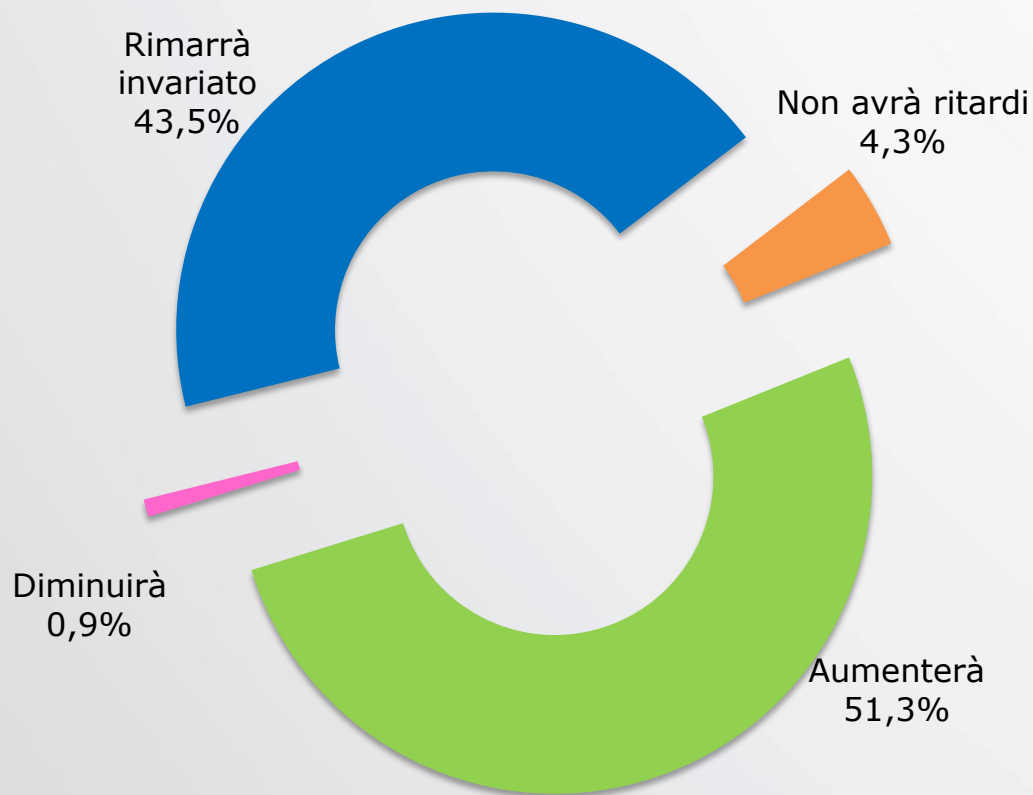
Il ritardo nei pagamenti registrato nell'ultimo anno

Nel corso di questi ultimi 12 mesi il ritardo nei tempi di pagamento da parte della Sua clientela è ...



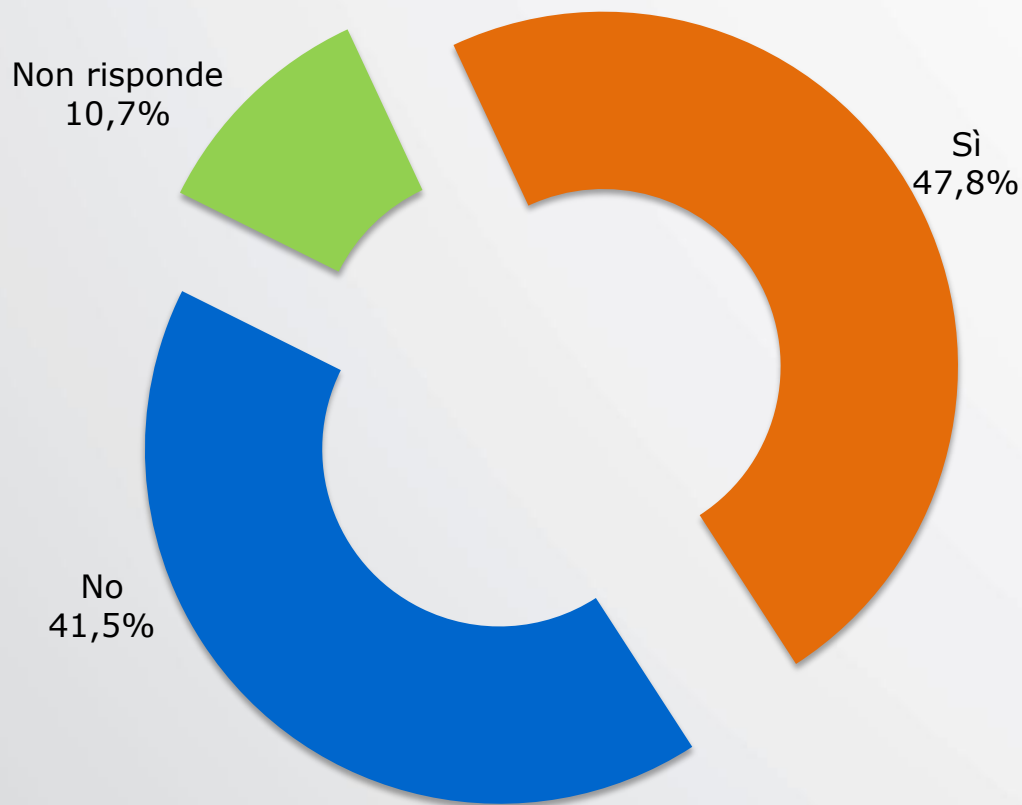
Il ritardo nei pagamenti previsto per il prossimo anno

E secondo Lei, nel corso dei prossimi 12 mesi, il ritardo nei tempi di pagamento da parte della Sua clientela:



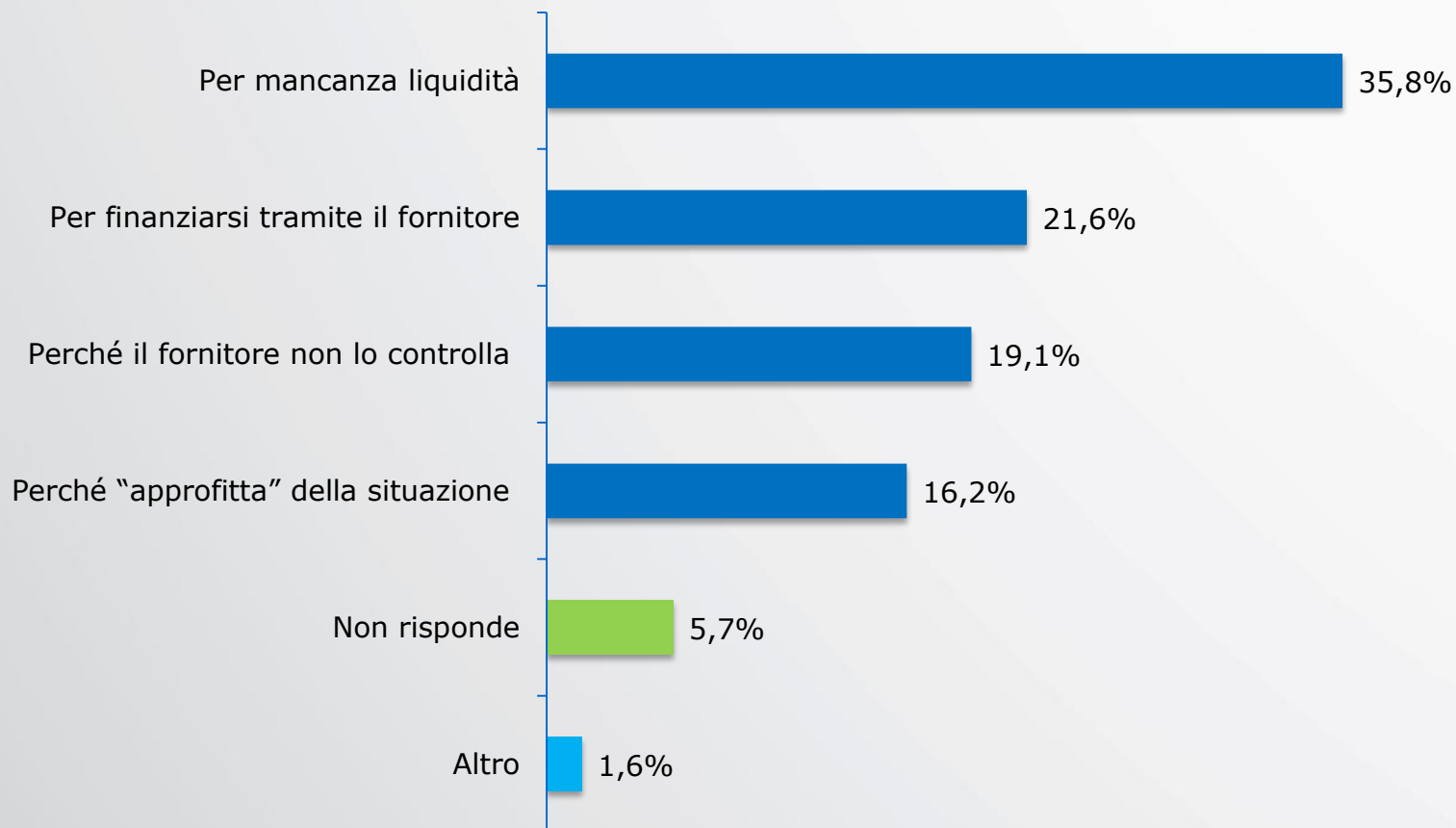
Disponibilità a concedere sconti per accelerare i tempi di pagamento

E' disponibile e/o propone sconti per il pagamento anticipato delle fatture?



Le principali cause di insoluto

Quali sono i motivi principali per cui secondo lei il cliente fa un insoluto nella fase attuale?



Disponibilità al *trade off* velocità pagamenti / riduzione fatturato

Sarebbe disposto a ridurre il fatturato della Sua azienda in funzione di un minor tempo d'incasso?

