

Indagine sul rapporto tra imprese profit e non profit

Pubblicazione: 10 Febbraio 2016



www.impresasociale.net



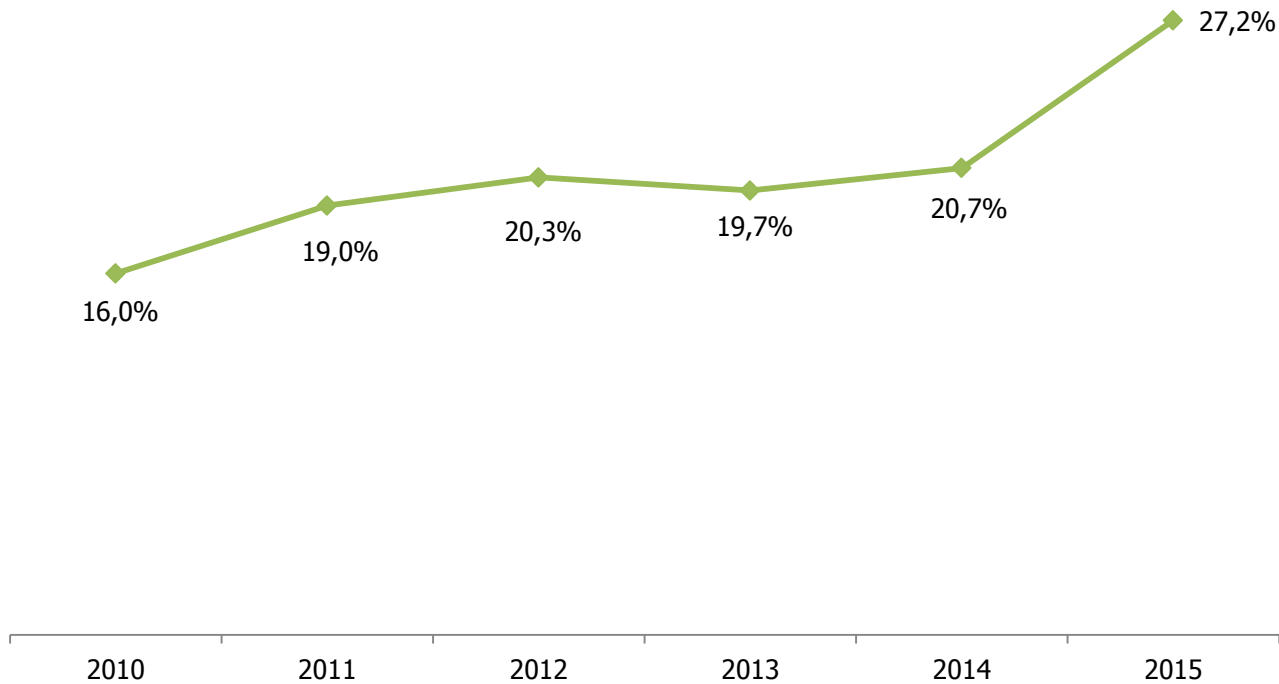
www.righthub.it

PREMESSA

**Perché è importante il social
procurement?
Uno sguardo all'impresa sociale
(dati Osservatorio Isnet)**

Non siamo all'anno 0

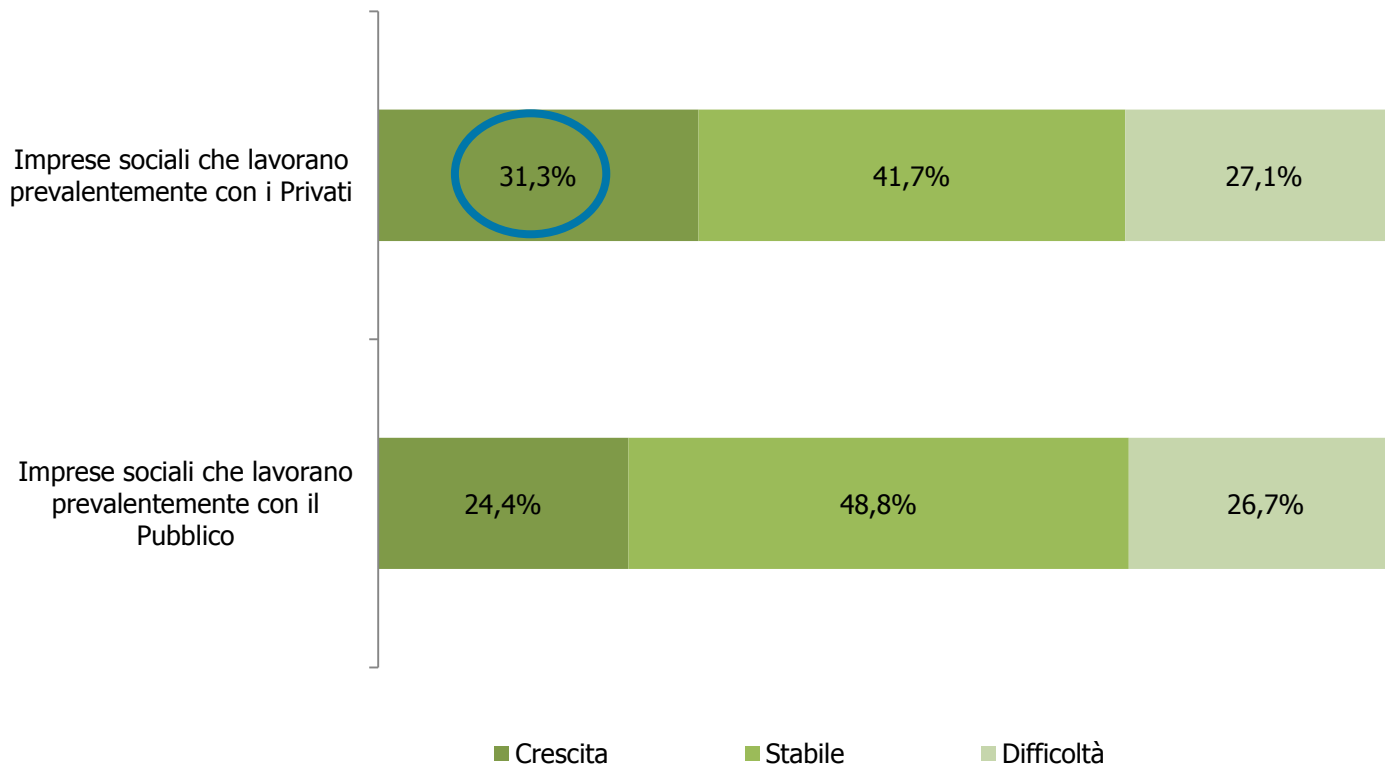
Percentuale di cooperative sociali che hanno registrato un aumento dei rapporti con le imprese for profit rispetto all'anno precedente



Fonte: Osservatorio Isnet serie storiche anni 2010 - 2015

Le relazioni con le aziende premiano - Sentiment economico

Ritiene che nel 2015 la tendenza del fatturato sarà:



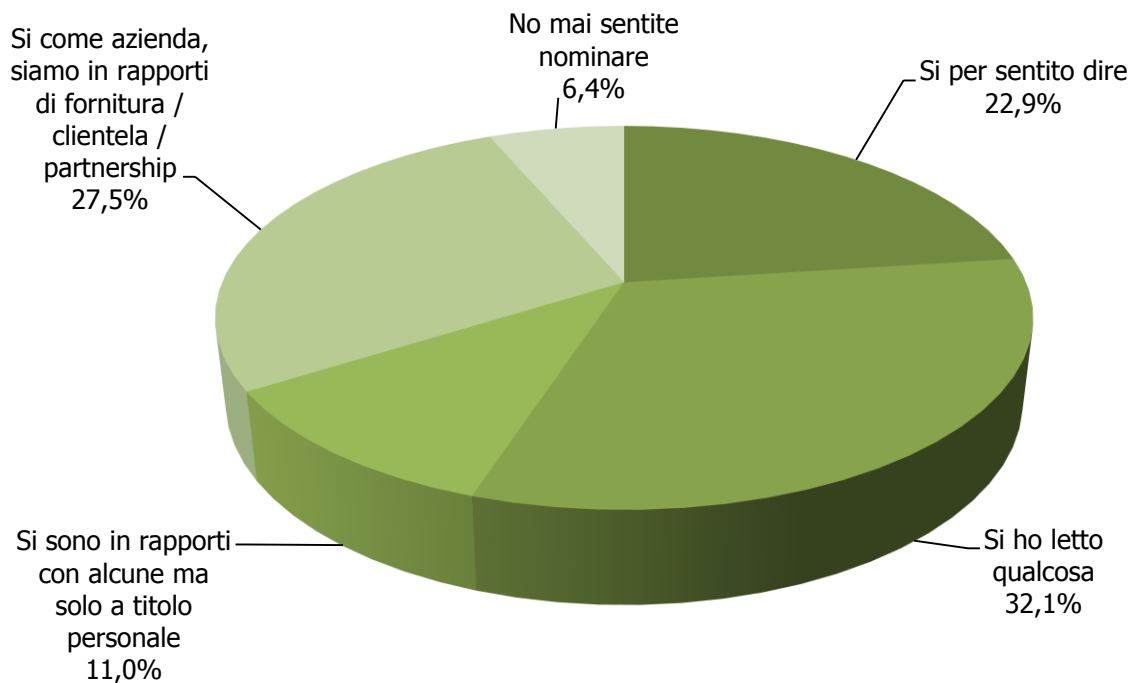
Fonte: Osservatorio Isnet anno 2015

LA RICERCA ISNET - RIGHT HUB

**Come si fa ad aumentare numero e
qualità delle relazioni commerciali
profit/non profit?**

Conoscenza cooperative sociali

Conosce le cooperative sociali?

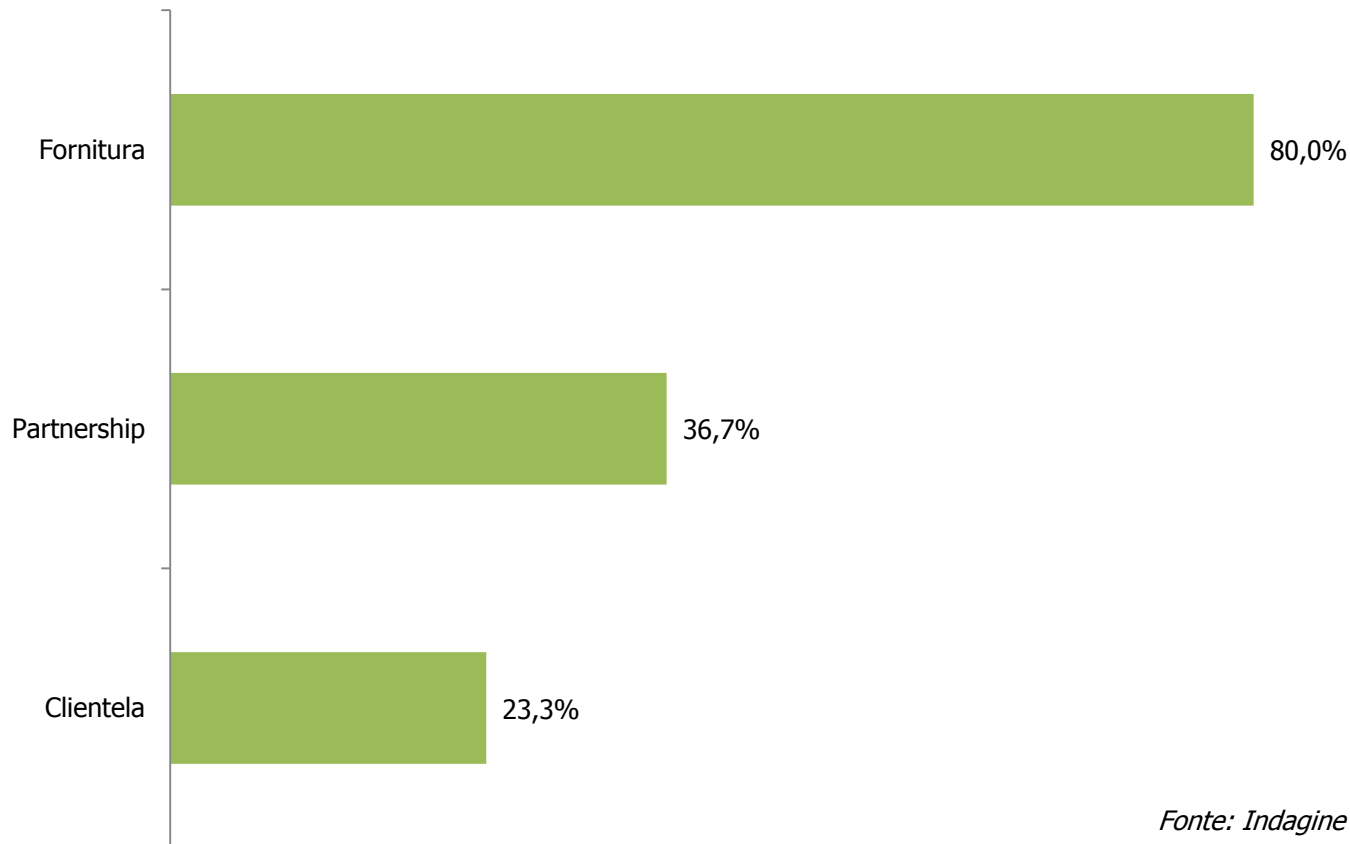


Campione: 109 aziende intervistate

Fonte: Indagine Isnet su campione aziende profit del network Right Hub (interviste dicembre 2015)

Rapporti esistenti con cooperative sociali

Che tipologia di rapporti intrattenete con le cooperative sociali?



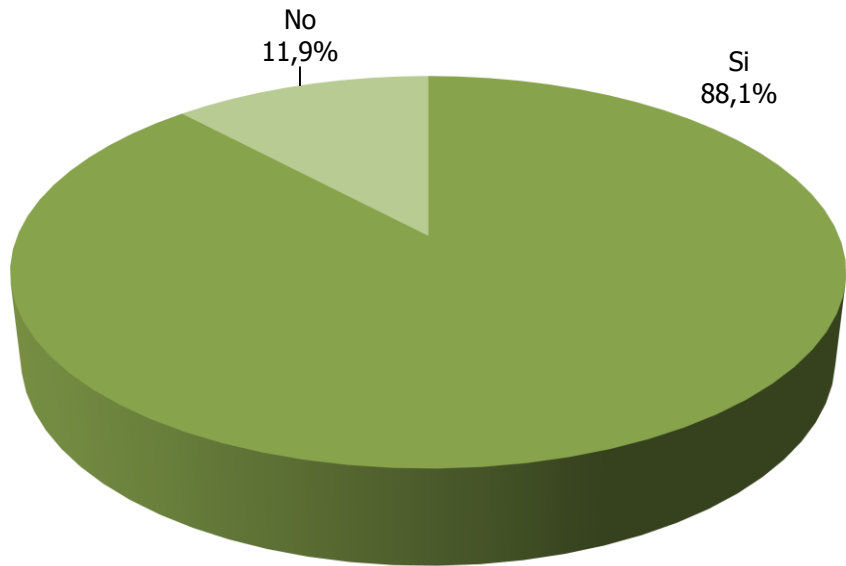
Campione: 30 aziende che già intrattengono rapporti con cooperative sociali

Indici di penetrazione

Fonte: Indagine Isnet su campione aziende profit del network Right Hub (interviste dicembre 2015)

Valutazioni prodotti/servizi cooperative sociali

Saresti disposto a valutare offerte delle cooperative sociali per prodotti e/o servizi?

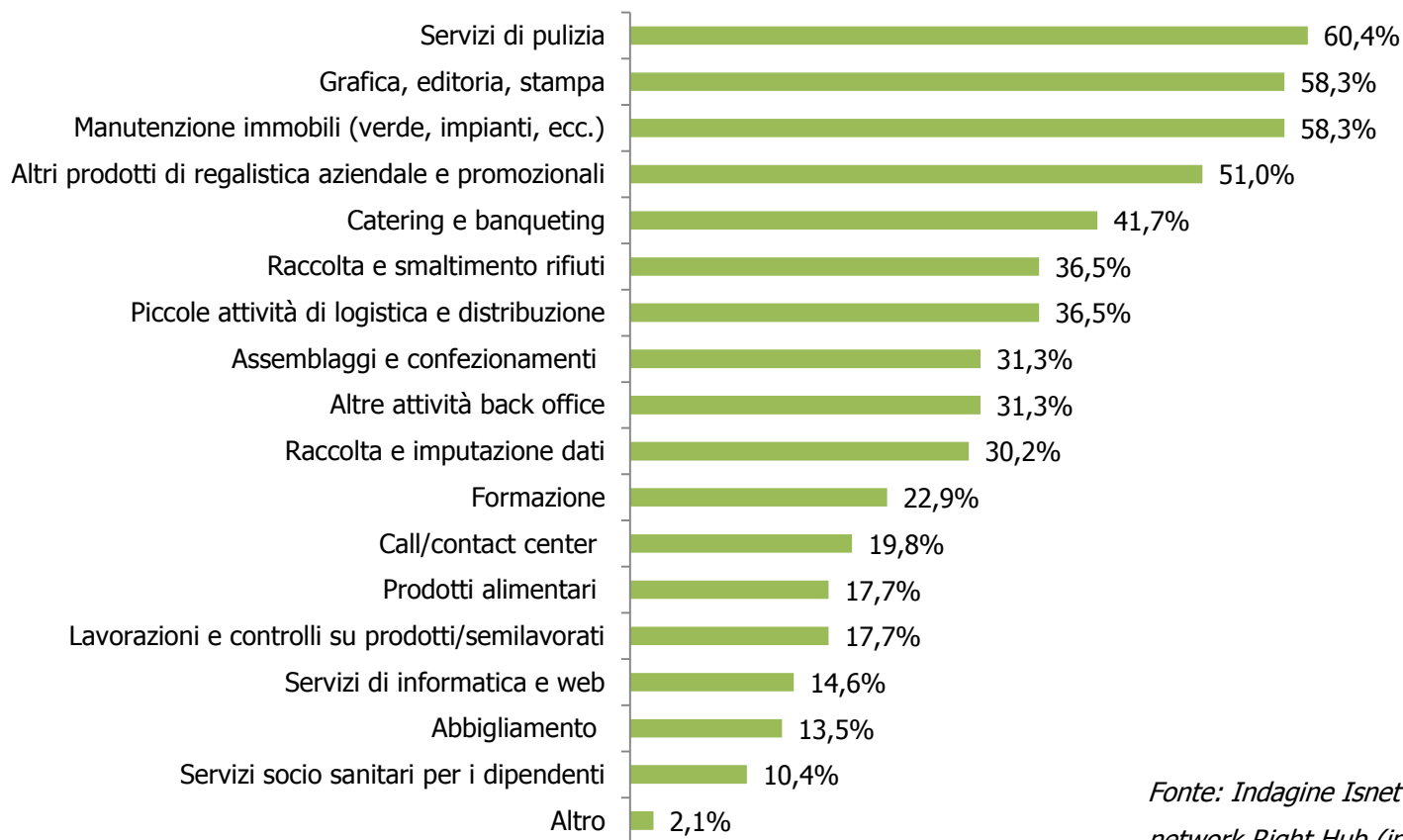


Campione: 109 aziende intervistate

Fonte: Indagine Isnet su campione aziende profit del network Right Hub (interviste dicembre 2015)

Prodotti/servizi cooperative sociali interessanti

Per quali di questi prodotti e/o servizi sareste disponibili a valutare offerte dalle cooperative sociali ?



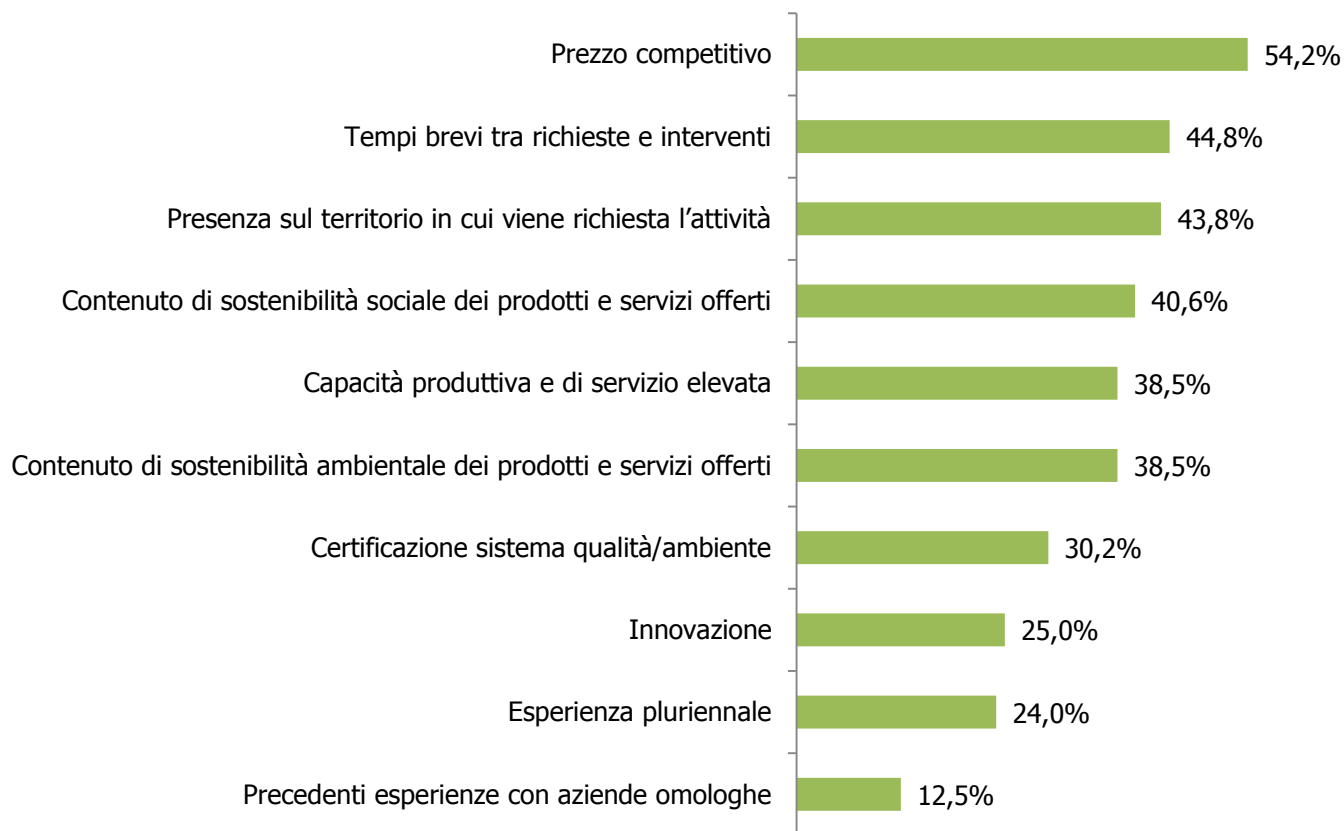
Fonte: Indagine Isnet su campione aziende profit del network Right Hub (interviste dicembre 2015)

Campione: 96 aziende disposte a valutare offerta di cooperative sociali

Indici di penetrazione

Criteria di valutazione

Quanto sono importanti i seguenti criteri di valutazione di un potenziale fornitore?

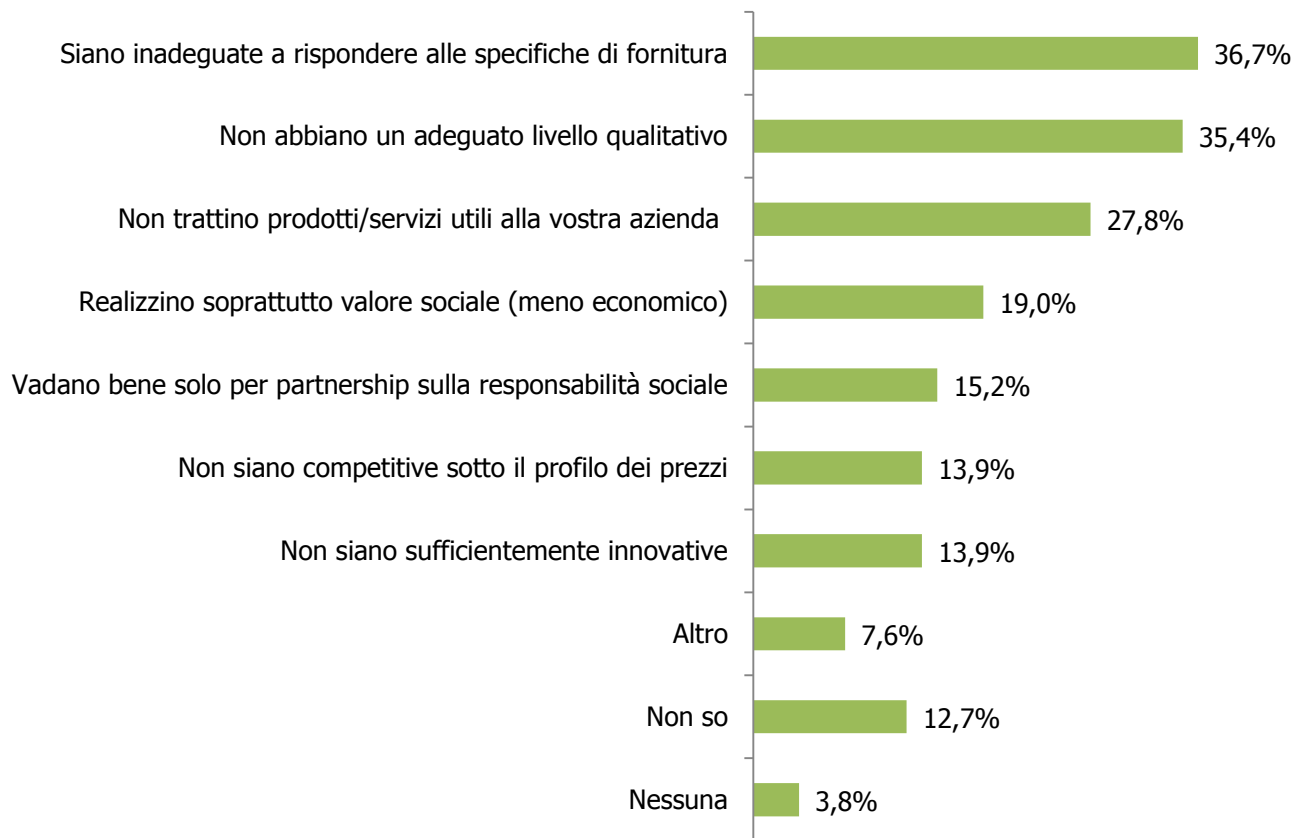


Campione: 96 aziende disposte a valutare offerta di cooperative sociali

Indici di penetrazione

Principali perplessità ad avviare un rapporto di fornitura

Quali sono le principali perplessità ad avviare un rapporto di fornitura con una cooperativa sociale? Pensate che...



Campione: 79 aziende che non hanno in essere rapporti con le cooperative sociali

Indici di penetrazione

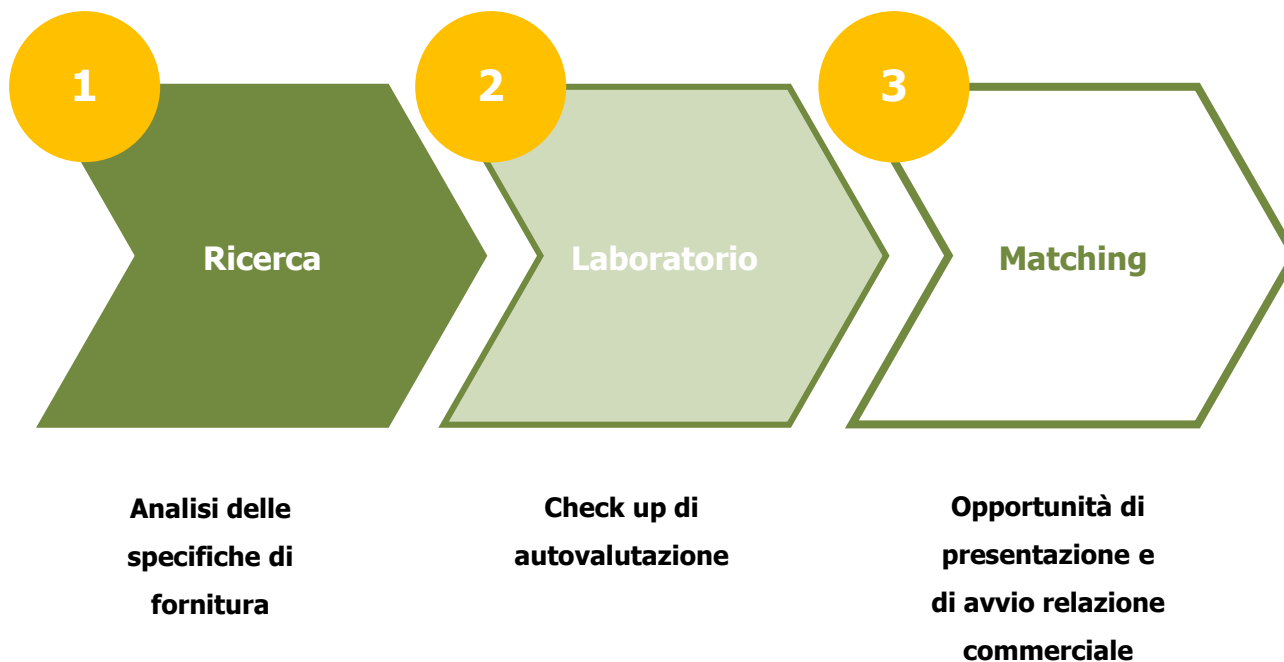
Alcuni key elements e piste di lavoro

- 1 9 imprese profit su 10 sono disponibili a valutare proposte di collaborazione con le cooperative sociali
- 2 I prodotti e/o servizi più interessanti per le imprese sono quelli di pulizie, manutenzione degli immobili (impianti, verde, ecc) e della grafica editoria e stampa. Sono i prodotti «classici» delle cooperative sociali di tipo B.
- 3 Emerge una visione statica del mondo cooperativo (sia tra le imprese che già collaborano che tra quelle che non hanno esperienze pregresse) e una mancata riconoscibilità della sua dinamicità che ha portato a una notevole differenziazione dei servizi/prodotti proposti.
- 4 I principali parametri di valutazione di un potenziale fornitore sono il prezzo, la tempistica di intervento e la presenza sul territorio.
- 5 Le principali perplessità riguardano l'adeguatezza del servizio.
- 6 Tra chi non conosce le cooperative sociali, è maggiormente diffusa la convinzione che le cooperative sociali si occupino soprattutto di generare valore sociale.

I PROSSIMI PASSI

**Il percorso di
accompagnamento**

Il percorso di accompagnamento



Prossimo appuntamento**Una giornata laboratorio per le cooperative e imprese sociali****Quando****Martedì 12 aprile 2016 - Ore 9.30 – 16.30****Dove****Copernico Business Center - Milano****Destinatari****Cooperative e imprese sociali attive nei servizi di pulizia e manutenzione (verde, immobili, ecc.)****Contenuti****Presentazione dei criteri di fornitura e check di autovalutazione**

Appendice metodologica

Appendice metodologica

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi l'Associazione Isnet ha definito un questionario strutturato, somministrato con tecnica CATI (Computer-Assisted Telephone Interviewing).

⇒ **In totale sono state raccolti 109 questionari. Si tratta prevalentemente (65,1% degli intervistati) di aziende di grandi dimensioni con più di 250 dipendenti, con sede legale nel Nord Italia e più unità locali diffuse su tutto il territorio nazionale.**

I dati qui presentati rappresentano solo una sintesi dei dati raccolti in sede di intervista



RIGHT HUB

www.righthub.it

Right Hub supporta l'efficienza operativa di cooperative sociali, di produzione e lavoro, consorzi, imprese low profit, e di tutte le attività nell'area del non profit, nella costruzione di un proprio sistema di competenze e di relazioni, in grado di favorire una più fruttuosa e organica integrazione con il mercato for profit.



www.impresasociale.net

Isnet è una Associazione costituita nel 2007 con l'obiettivo di sostenere lo sviluppo delle imprese sociali favorendone le relazioni con gli stakeholders e i processi di innovazione e diversificazione dei servizi. A tal fine, Isnet realizza studi e ricerche per identificare opportunità da proporre al proprio network. L'Osservatorio Isnet sulle imprese sociali è ad oggi l'unica indagine in Italia con serie storiche e indicatori costantemente aggiornati.