

# **Sondaggio presso i membri 2022 14.04.2022**

## Indice dei contenuti

<i>Indice dei contenuti</i>	2
<i>1. Riassunto</i>	3
<i>2. Risultati del sondaggio presso i membri</i>	5
2.1 Disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi e intenzione di restare affiliati	5
2.1 Net Promoter Score	8
2.2 Soddisfazione	9
<i>3. Risultati del sondaggio presso i non membri</i>	12
3.1 Potenziale di mercato	12
3.2 Disponibilità ad affiliarsi	13
3.3 Interessi dei non membri	15
<i>4. Allegato</i>	17
4.1 Elenco delle domande del sondaggio presso i membri	17
4.2 Elenco delle domande del sondaggio presso i non membri	18

## 1. Riassunto

Risultati del sondaggio presso i membri e non membri

### **Riscontro generalmente positivo con un mirato potenziale di miglioramento**

**I membri restituiscono alla SSIC un bilancio complessivamente positivo e la maggior parte dei partecipanti raccomanda l'adesione alla SSIC a terzi. Tuttavia, essi mettono anche in evidenza il potenziale di miglioramento delle diverse prestazioni. La SSIC è certamente interessante per nuovi membri. Sono soprattutto le imprese più piccole a non essersi ancora affiliate alla SSIC. Questo è quanto si evince dal sondaggio condotto in autunno presso i membri e i non membri del settore principale della costruzione.**

Nell'autunno 2021 la SSIC ha condotto un sondaggio online tra le sue imprese affiliate e quelle non affiliate del settore principale della costruzione. Il sondaggio ha lo scopo di fornire alla SSIC informazioni sulla soddisfazione e la pertinenza delle sue prestazioni. La missione della SSIC è quella di fornire un valore aggiunto tangibile alle imprese affiliate. Questo include la pianificazione, lo sviluppo, la comunicazione e poi la consegna di benefici sul lungo termine.

Nel complesso, le imprese affiliate sono positive per quanto attiene alle prestazioni della SSIC. Da 1 a 5, il punteggio complessivo di soddisfazione è pari a 3,61. Il punteggio varia a dipendenza dei Cantoni e oscilla tra 3,31 e 3,94 punti. Il sondaggio menzionava esplicitamente che i membri dovevano esprimere la loro opinione nei confronti della SSIC e non delle Sezioni.

Le imprese affiliate raccomandano spesso l'adesione a terzi. Da 1 a 10, assegnano mediamente 7,65 punti. Inoltre, l'85% dei membri parte dal presupposto di rimanere affiliato alla SSIC nei prossimi tre anni. Questo valore tiene anche conto della pianificazione dell'impresa, che potrebbe comprendere ad esempio la cessazione delle sue attività nel prossimo futuro.

I membri valutano i vari servizi della SSIC come molto pertinenti. Non ci sono offerte giudicate poco importanti e non in grado di cogliere le esigenze. Tuttavia, i risultati indicano anche gli ambiti in cui le aspettative dei membri non sono ancora pienamente soddisfatte. Per esempio, le condizioni di concorrenza, le attività di lobbying a livello politico e l'immagine del settore sono estremamente importanti agli occhi dei membri e in tal senso la SSIC dovrebbe accrescere la soddisfazione dei membri. Il sondaggio indica quali servizi la SSIC dovrebbe migliorare e ampliare per aumentare la soddisfazione dei suoi membri e riuscire a reclutare nuove imprese di costruzione.

Il settore principale della costruzione conta circa 5'000 imprese. Più della metà di esse sono già affiliate alla SSIC. Le medie e grandi imprese hanno già un buon livello di adesione e c'è ancora del potenziale tra le piccole imprese.

I risultati indicano che i non membri di per sé non sono contrari a un'affiliazione alla SSIC. La SSIC ha buone possibilità di trovare apertura, promuovendo l'adesione presso i non membri.

I non membri delle imprese di tutte le dimensioni considerano le prestazioni collettive come l'utilità dei contratti collettivi di lavoro, il sistema di formazione duale, la coesione del settore e le attività di lobbying politico come le offerte più importanti. A seconda della dimensione delle imprese e della regione, sono rilevanti i servizi individuali come la consulenza tecnica, il servizio giuridico e le schede informative in ambito giuridico.

In base all'esperienza, la quota di risposta del 14% (membri) e del 7% (non membri) è giudicata una quota «soddisfacente».

## 2. Risultati del sondaggio presso i membri

Nell'autunno 2021 la SSIC ha condotto un sondaggio online tra le sue imprese associate e non associate del settore principale della costruzione. Il sondaggio ha lo scopo di fornire alla SSIC informazioni sulla soddisfazione e la pertinenza delle sue prestazioni. La missione della SSIC è quella di fornire un valore aggiunto tangibile alle imprese affiliate. Questo include la pianificazione, lo sviluppo, la comunicazione e poi la consegna di benefici sul lungo termine.

Il settore principale della costruzione conta circa 5'000 imprese con almeno un dipendente, di cui poco più della metà sono affiliate alla SSIC. Circa 110 imprese lasciano la SSIC ogni anno. Questo corrisponde a un tasso di uscita dall'associazione del 4,4%. Solo il 20% delle 110 imprese recedono dall'associazione. L'altro 80% si fonde con un'altra impresa, fallisce oppure cambia forma giuridica o nome. Il numero totale dei membri della SSIC sta leggermente diminuendo, poiché la SSIC sta reclutando meno imprese di quelle che lasciano l'associazione.

I dati di base sono costituiti dai risultati del sondaggio online condotto nell'autunno del 2021 presso le imprese associate e quelle non associate. La quota di risposta è del 14% (membri) e del 7% (non membri) e, in base l'esperienza, tale quota è giudicata «soddisfacente».

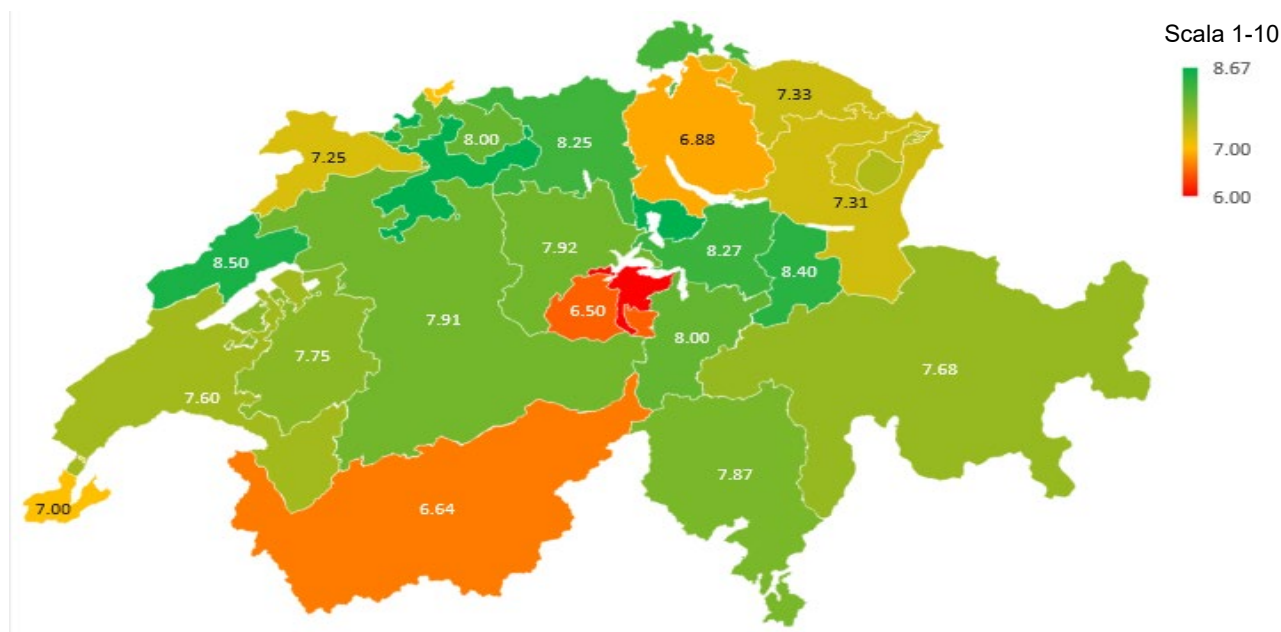
I risultati del sondaggio tra i membri e i non membri sono riportati di seguito, suddivisi per i parametri più importanti del sondaggio.

### 2.1 Disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi e intenzione di restare affiliati

La domanda «Quanto è probabile che Lei raccomandi a un amico o a un collega di divenire membro della SSIC?» indaga la disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi e registra le risposte degli impresari con un punteggio da 1 a 10, da molto improbabile a molto probabile. La disponibilità di raccomandare l'adesione a terzi è un parametro importante, poiché un membro, così facendo, si espone personalmente. I membri, infatti, consigliano l'adesione con la coscienza tranquilla solo se ne sono convinti loro stessi.

A livello svizzero, il risultato è stato di 7,65 punti ed è un buon risultato, se confrontato con altri settori e ad altre associazioni. La figura 1 mostra la disponibilità di raccomandare l'adesione a terzi per Cantone. Il sondaggio menzionava esplicitamente che i membri dovevano esprimere la loro opinione nei confronti della SSIC e non delle Sezioni.

Figura 1: Disponibilità da parte dei membri della SSIC a raccomandare l'adesione a terzi, media per Cantone



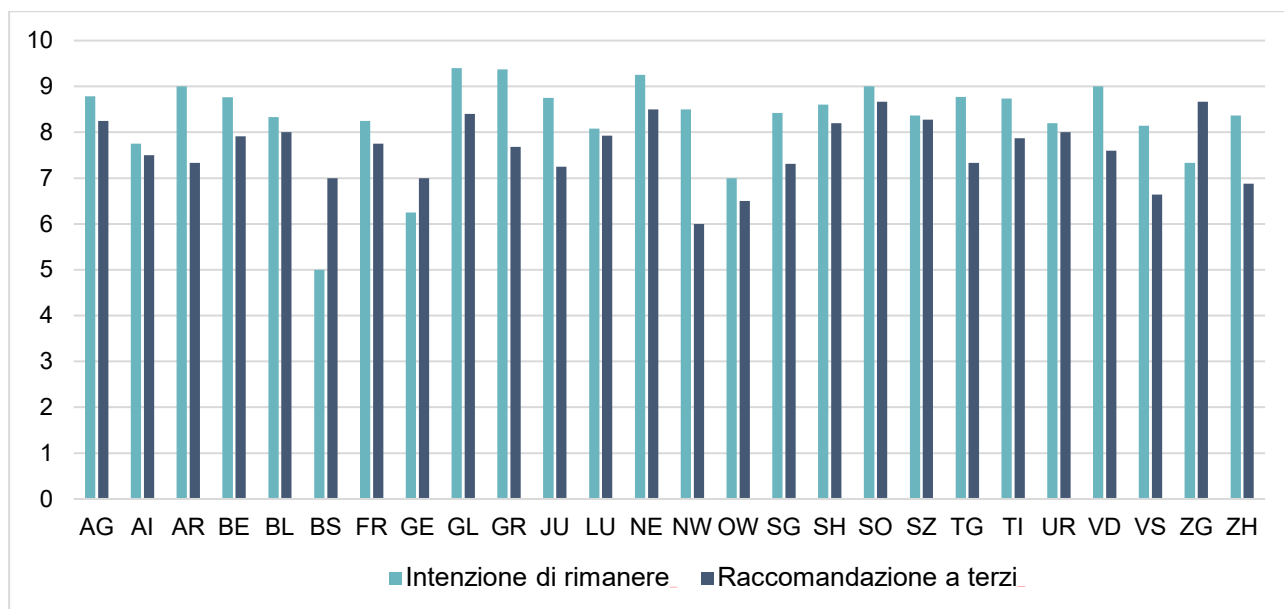
La buona disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi corrisponde all'intenzione piuttosto bassa di recedere dall'associazione. Ai membri è stato chiesto di valutare se sarebbero rimasti membri della SSIC nei prossimi tre anni. Anche qui, hanno potuto dare un punteggio da 1 a 10 (da molto improbabile a molto probabile).

La media svizzera è di 8,52 punti. Questo valore può essere interpretato in tre modi:

- Un membro rimane affiliato alla SSIC nei prossimi tre anni con una probabilità dell'85,2%.
- L'85,2% di tutti i membri rimarrà presso la SSIC nei prossimi tre anni.
- Il valore inverso corrisponde a  $100\% - 85\% = 15\%$ . Ciò significa che il 15% dei membri, o il 5% all'anno, probabilmente lascerà l'associazione nei prossimi tre anni. Questo tasso di uscita è prossimo allo storico tasso di recessione del 4,4% osservato finora.

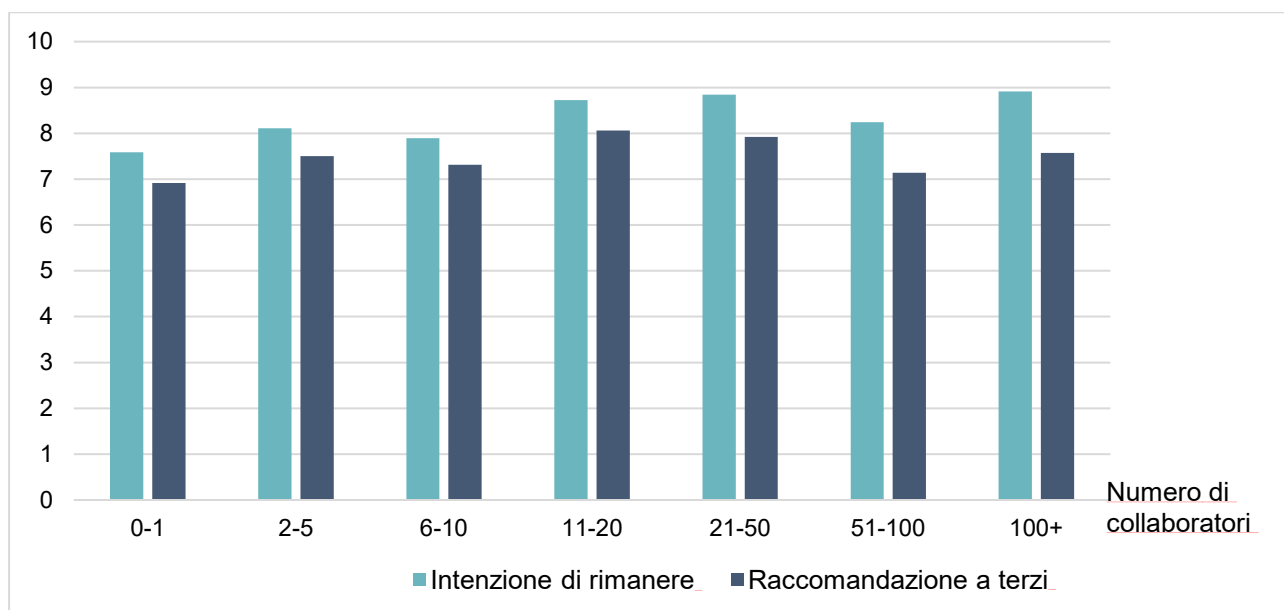
Sia la disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi sia l'intenzione di restare affiliati alla SSIC variano in funzione della dimensione delle imprese e della loro origine. La figura 2 mostra i valori più bassi nei Cantoni NW, OW, ZH, BS, GE e JU. Le medie cantonali più alte si trovano nei Cantoni SH, AG, SZ, GL, ZG, SO.

Figura 2: Raccomandazione e disponibilità a rimanere affiliati suddivise per Cantoni



La figura 3 mostra i feedback degli impresari in base alle dimensioni delle imprese. Rispetto alla distribuzione cantonale, le differenze in base alle dimensioni delle imprese sono significativamente meno pronunciate. La maggiore disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi e l'intenzione di restare affiliati sono state riscontrate nelle imprese con 11-20, 20-50 e più di 100 dipendenti. Le imprese molto piccole e le imprese al limite dall'essere imprese di grandi dimensioni tendono ad avere punteggi un po' più bassi (0-1, 2-5, 6-10 e 51-100 dipendenti).

Figura 3: Raccomandazione e disponibilità a restare affiliati suddivise per dimensione delle imprese



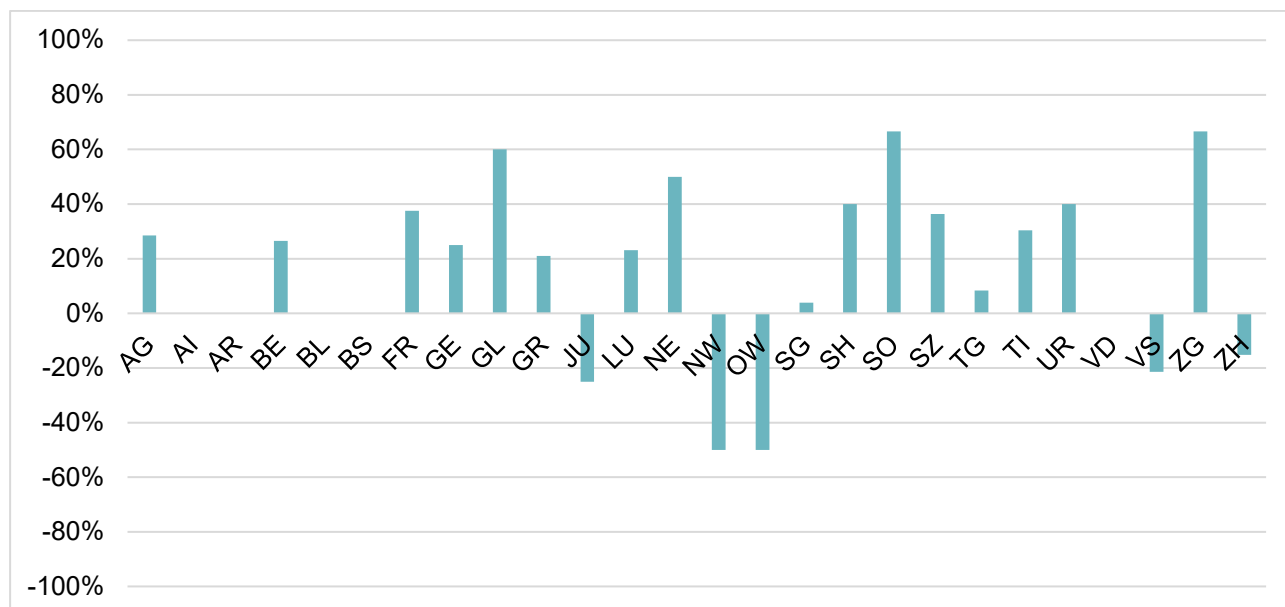
## 2.1 Net Promoter Score

Dalla disponibilità di raccomandare l'adesione a terzi si può evincere un valore consolidato e confrontabile: il «Net Promoter Score NPS». L'NPS è uno strumento comune di benchmarking per valutare la fedeltà dei clienti che permette il confronto tra settori e organizzazioni. A differenza della semplice media della disponibilità a raccomandare l'adesione a terzi, l'NPS tiene conto anche della variazione nelle risposte: le valutazioni critiche sono ponderate maggiormente rispetto a quelle positive; le valutazioni medie non sono prese in considerazione. La scala va da -100 a +100 punti. I valori positivi indicano una soddisfazione chiara e maggioritaria dei membri.

Il Net Promoter Score per la SSIC a livello svizzero è di 16,2 punti. Questo Net Promoter Score è da considerare «buono», rispetto ad altri settori e associazioni. Punteggi a partire da 30 punti o più sono considerati «molto buoni». La SSIC si trova in una buona posizione di partenza, anche se effettivamente vi è ancora margine di miglioramento.

Il Net Promoter Score offre una panoramica di quanto variano le risposte all'interno di un Cantone o di una classe di dimensione delle imprese: l'NPS rileva, in un certo senso, la varianza all'interno di queste celle, poiché utilizza i valori alle due estremità dello spettro delle risposte per calcolare le cifre chiave. I risultati mostrano che la varianza dell'NPS è fortemente influenzata dalle caratteristiche regionali e meno dalle dimensioni dell'impresa. Se si considera la distribuzione geografica, i Cantoni NW, OW, JU, VS e ZH mostrano valori negativi. I Cantoni ZG, SO, GL, NE, UR, SH e FR mostrano gli «Score» più alti.

Figura 4: Net Promoter Score, suddiviso per Cantoni



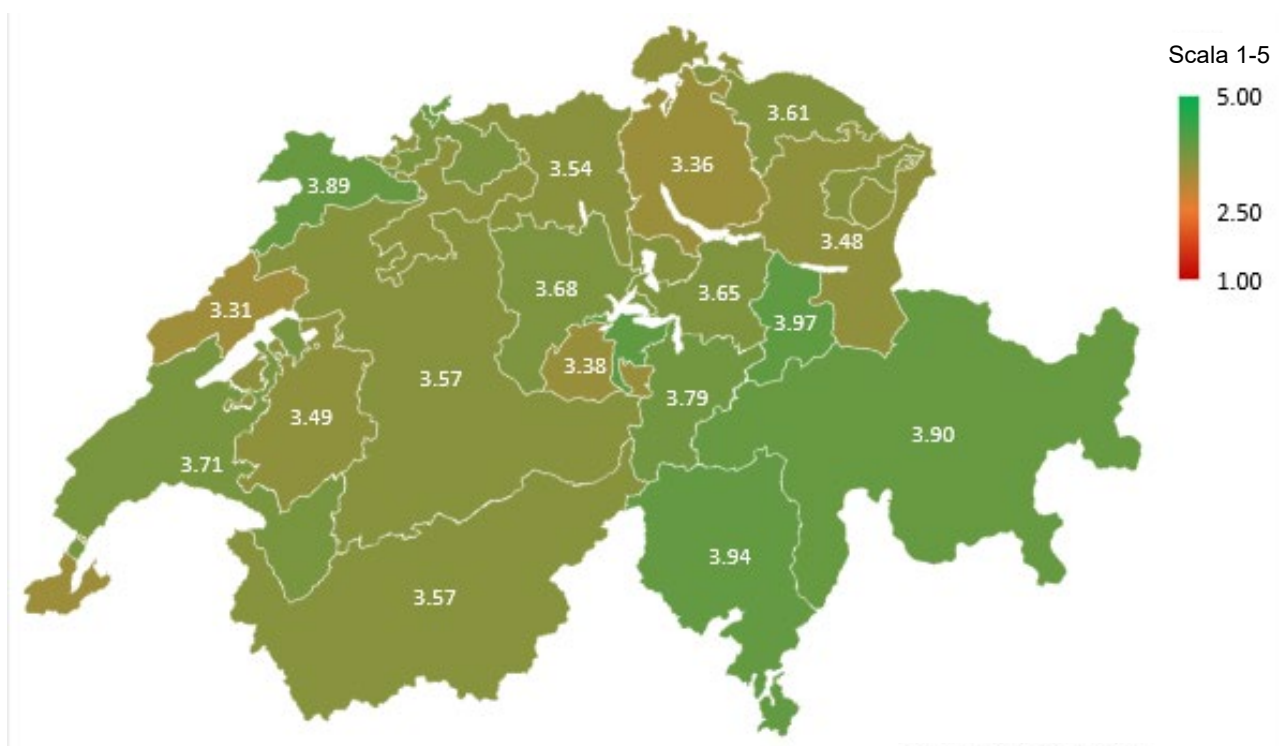
Contrariamente alla variazione cantonale, l'NPS è positivo per tutte le classi di dimensione delle imprese. È più alto per le imprese con 11-20, 20-50 e più di 100 dipendenti. Le imprese molto piccole e le imprese al limite dall'essere imprese di grandi dimensioni evidenziano i valori più bassi.



## 2.2 Soddisfazione

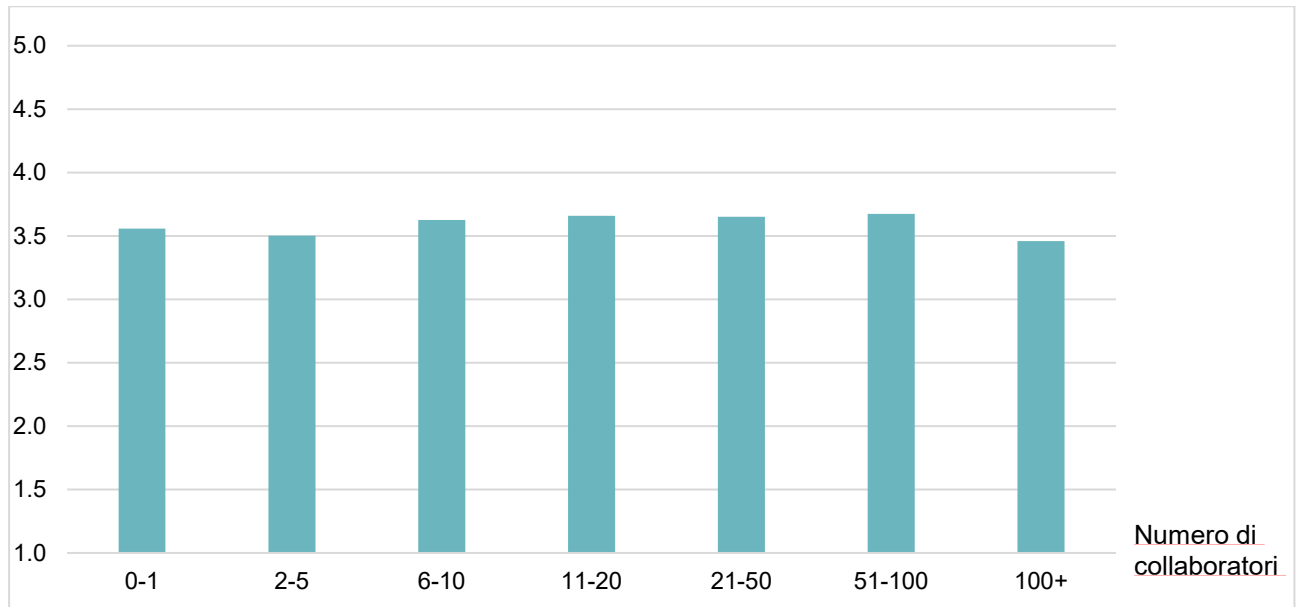
Se un membro resta affiliato alla SSIC e se raccomanda l'adesione a terzi dipende decisamente dalla sua soddisfazione in merito alle offerte della SSIC. La figura seguente mostra la soddisfazione complessiva per Cantone. La soddisfazione complessiva riflette la soddisfazione media di tutti i prodotti e prestazioni della SSIC.

Figura 5: Soddisfazione media relativa alle offerte della SSIC, suddivisa per Cantoni



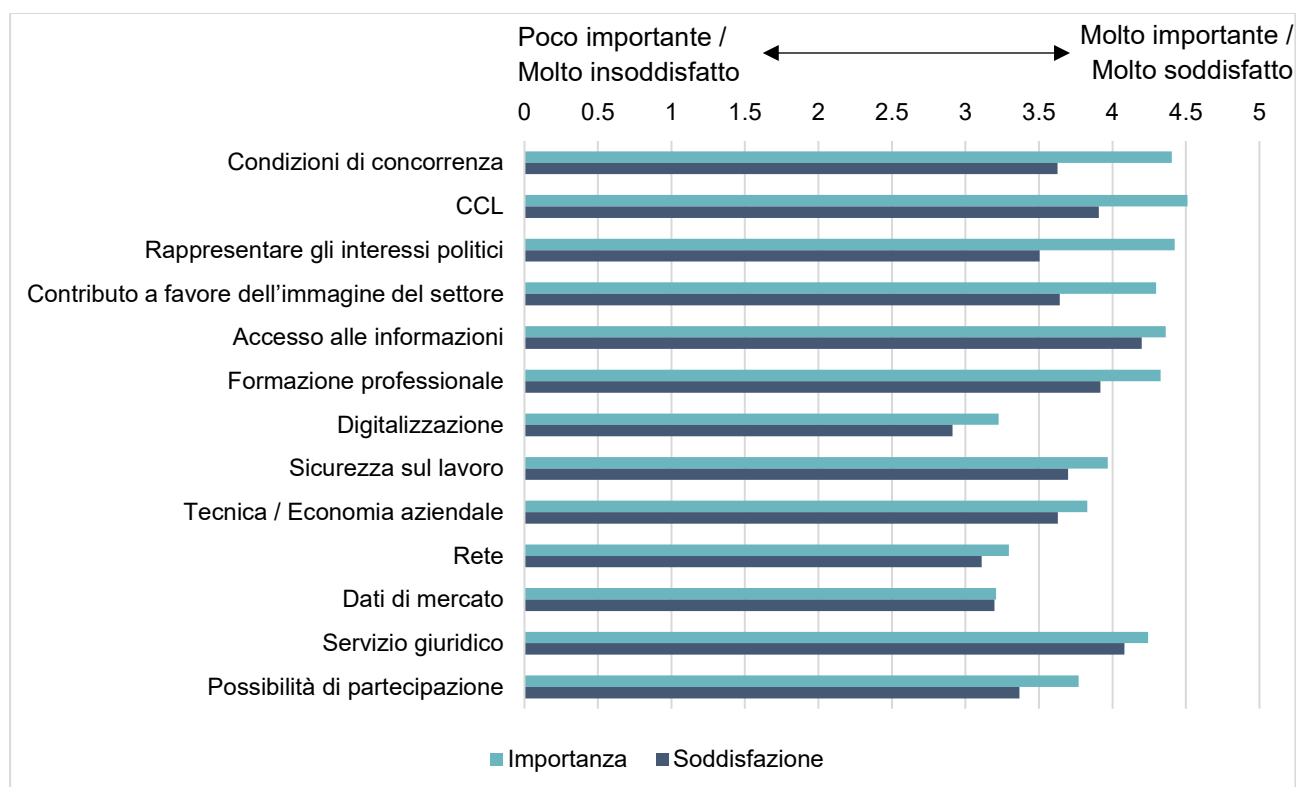
In media, la soddisfazione complessiva è di 3,61 punti (il punteggio va da 1 a 5). Vi è una correlazione tra questo valore e la raccomandazione di affiliarsi (54%) come pure tra la soddisfazione complessiva e l'intenzione di restare affiliati (47%) e varia a seconda dell'origine: il valore più basso è quello registrato nei Cantoni NE, ZH, OW e GE, mentre il valore più alto è quello riscontrato nei Cantoni GR, TI, GL e NW. La variazione della soddisfazione complessiva tra imprese di dimensioni diverse - a differenza di quella tra Cantoni - è relativamente bassa (cfr. figura 12).

Figura 6: Soddisfazione complessiva, suddivisa per dimensione delle imprese



La SSIC offre un'ampia gamma di prodotti e prestazioni. Ai membri è stato chiesto di esprimere con un punteggio da 1 a 5 il loro grado di soddisfazione relativo alle offerte specifiche della SSIC e l'importanza attribuita. L'importanza può anche essere interpretata come l'aspettativa relativa alla soddisfazione di una certa offerta. La figura 7 illustra le valutazioni medie.

Figura 7: Soddisfazione media e importanza dei servizi SSIC dal punto di vista dei membri



I servizi considerati molto importanti (4,5 o più punti) costituiscono le preoccupazioni principali dei membri. Non è realistico né auspicabile che tutte le offerte raggiungano un punteggio di importanza e soddisfazione pari a 5 punti. È efficace ed efficiente, tuttavia, se il grado di soddisfazione relativo a un'offerta corrisponde all'importanza che le viene attribuita.

Nel corso del 2022, la SSIC esaminerà le specifiche azioni necessarie relative ai servizi e implementerà misure concrete per aumentare la soddisfazione dei membri e per reclutarne di nuovi.

Si prevede di condurre il sondaggio ogni due anni. Questo permetterà, a partire dal secondo sondaggio (previsto per il 2023), di seguire l'evoluzione nel tempo e il nesso tra i valori rilevati e le azioni effettive, come le adesioni o le uscite dall'associazione. La SSIC sarà in grado di verificare l'efficacia delle proprie misure.

### 3. Risultati del sondaggio presso i non membri

La SSIC ha condotto il sondaggio non solo presso i membri, bensì anche presso le imprese del settore principale della costruzione non affiliate alla SSIC. Lo scopo di tale sondaggio presso i non membri era quello di identificare i motivi che ostacolano l'adesione.

#### 3.1 Potenziale di mercato

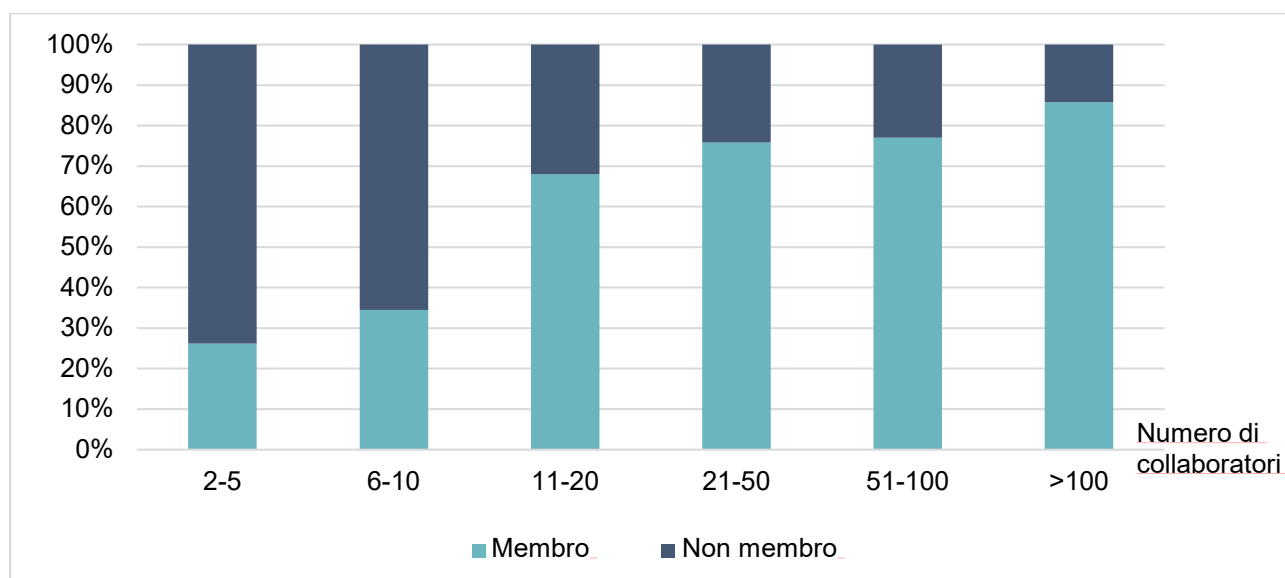
La seguente tabella mostra il potenziale, cioè le imprese e i collaboratori non affiliati alla SSIC. Le cifre si riferiscono a quei non membri di cui la SSIC dispone dei dati di contatto, in modo da poterli suddividere in gruppi target e di conseguenza raggiungerli tramite delle misure di comunicazione.

Tabella 1: Numero di imprese e collaboratori, non affiliati alla SSIC

Classe di dimensione delle imprese	Imprese	Collaboratori
0-1	63	63
2-5	651	1953
6-10	564	3948
11-20	178	2670
21-50	132	4224
51-100	48	3312
100+	24	4920
<b>Totale</b>	<b>1.660</b>	<b>21.090</b>

Il seguente grafico mostra per ogni classe di dimensione, quante imprese aderiscono o potrebbero aderire alla SSIC. La quota dei non membri potrebbe essere leggermente sottostimata in ogni categoria, poiché la SSIC non dispone dei dati di contatto di tutte le imprese non affiliate.

Figura 8: Suddivisione dei membri e dei non membri nel settore principale della costruzione in base alle dimensioni delle imprese



Il 60-70% delle piccole imprese con 2-5 o 6-10 dipendenti non è affiliato alla SSIC. In questo gruppo vi è un potenziale interessante per la SSIC. Alcune di tali imprese sono probabilmente piuttosto giovani e potrebbero crescere nel tempo e approfittare di ulteriori servizi della SSIC.

Una percentuale delle imprese medie che va dal 20% al 30% (11 – 50, rispettivamente 51 – 100 dipendenti) non è affiliata alla SSIC. Tali imprese di medie dimensioni potrebbero rappresentare il potenziale più grande, siccome si tratta di diverse centinaia di imprese che occupano alcune migliaia di dipendenti, e ciò implica una grande richiesta di servizi e prodotti della SSIC.

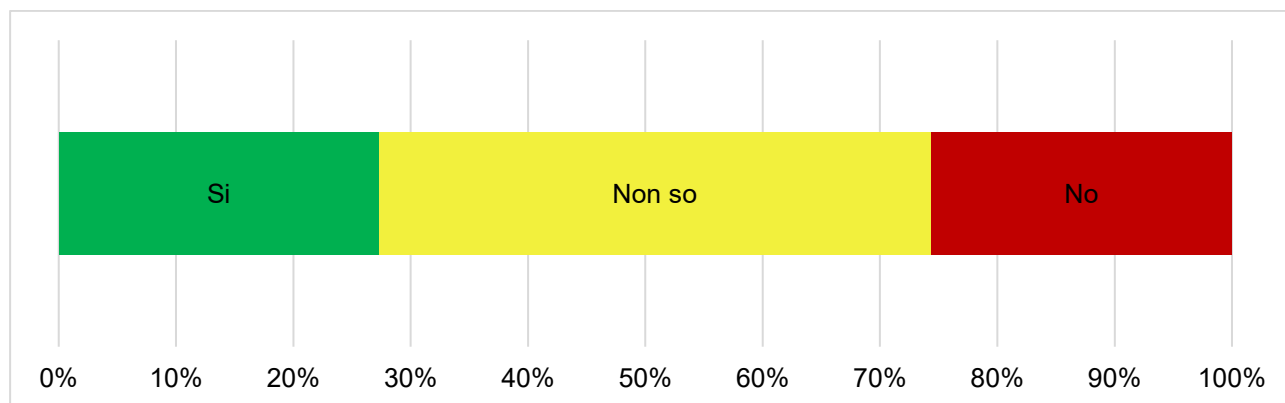
Ci sono circa due dozzine di non membri con più di 100 dipendenti. Il rapporto costi-benefici è il migliore, in questa classe di dimensione, poiché con il reclutamento di una impresa, vengono rappresentati in una volta sola diverse centinaia di lavoratori.

I non membri sono suddivisi in gruppi secondo la loro origine e la dimensione della loro impresa, in modo tale che le loro esigenze possano essere identificate con precisione e possano essere reclutati con attività di marketing mirate.

### 3.2 Disponibilità ad affiliarsi

Circa un quarto dei non membri manifesta apertamente il proprio interesse all'adesione. Un altro quarto, invece, non esprime alcun interesse. La metà delle imprese si mostra indecisa.

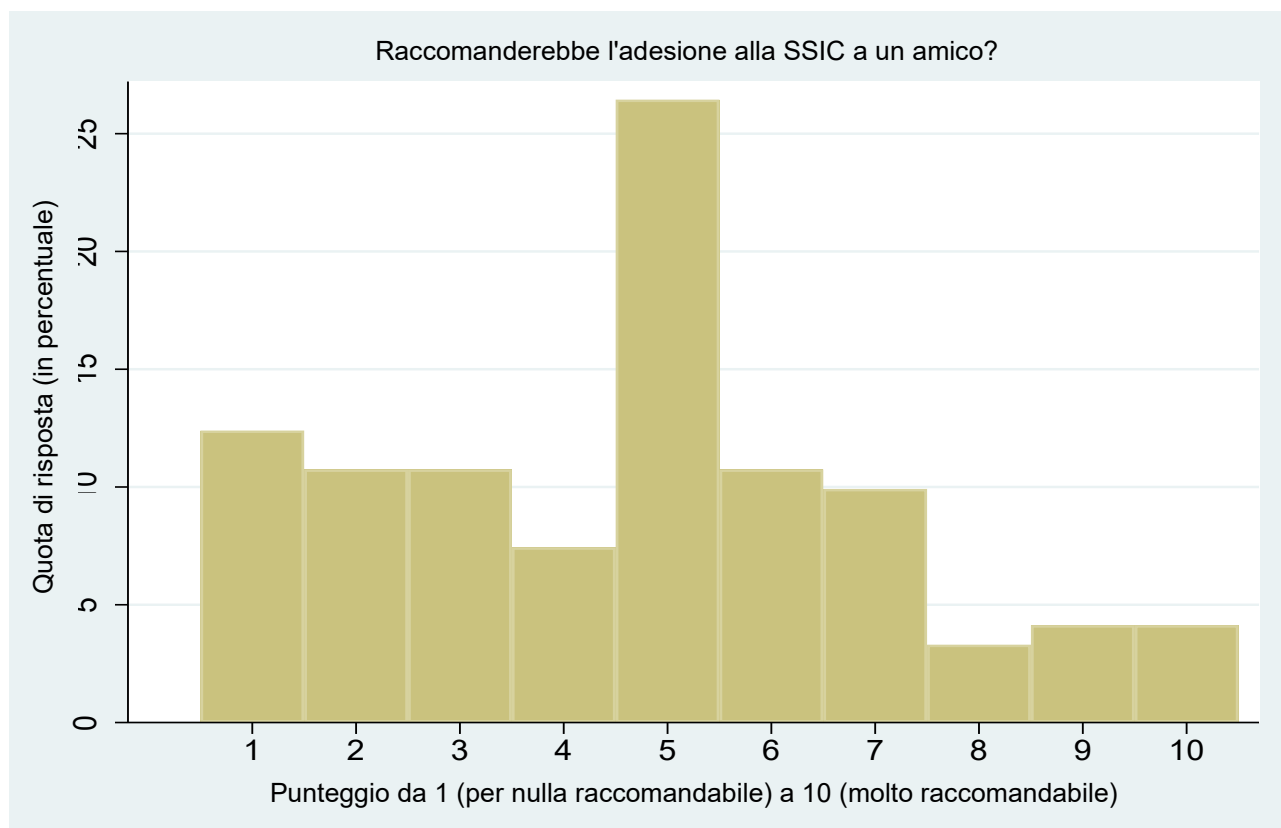
Figura 9: Percentuale delle risposte alla domanda «Prende in considerazione l'affiliazione alla SSIC?»



L'analisi mostra che se un non membro si sente ben informato, ciò aumenta la probabilità che egli sia favorevole all'affiliazione. La netta maggioranza dei non membri è aperta a misure di comunicazione, affinché la SSIC li possa informare sulle proprie offerte. Tuttavia, le misure di comunicazione non sono sufficienti per convincere le imprese non favorevoli all'adesione ad affiliarsi.

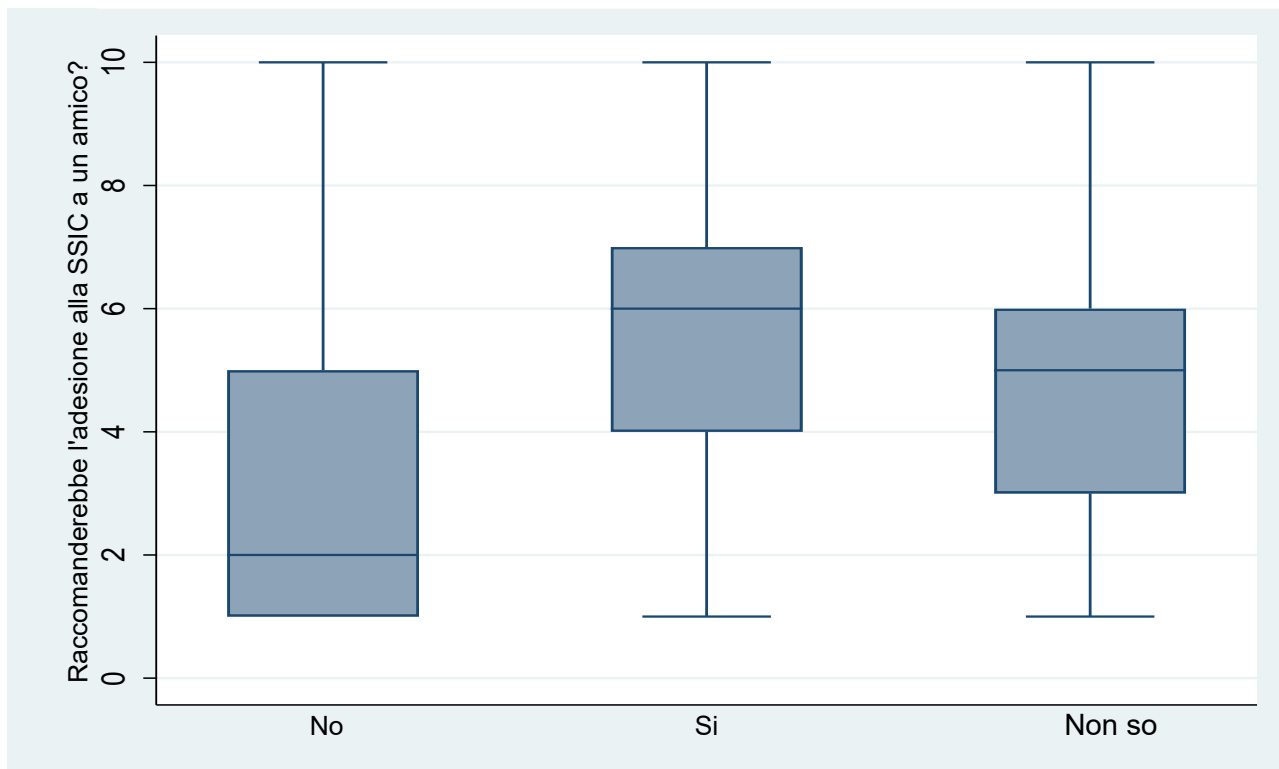
Ai non membri è stato chiesto di indicare con un punteggio da 1 (per niente) a 10 (altamente raccomandato) se avrebbero raccomandato l'adesione alla SSIC a un amico.

Figura 10: Distribuzione della disponibilità da parte dei non membri a raccomandare l'adesione a terzi



La maggior parte delle risposte si concentra nella fascia media e dunque sui 5 punti. Si noti che un numero abbastanza alto di non membri tenderebbe a non raccomandare l'adesione alla SSIC a terzi, ma vi è comunque una percentuale sorprendentemente elevata che si dimostra aperta in tal senso.

Figura 11: Disponibilità da parte dei non membri a raccomandare a terzi l'adesione a dipendenza della propria possibile adesione alla SSIC



C'è una correlazione positiva tra la variabile costituita dall'interesse di un non membro ad affiliarsi alla SSIC e quella costituita dalla sua disponibilità a raccomandare l'affiliazione a un amico. Le imprese che non prenderebbero in considerazione l'adesione per sé stesse darebbero un punteggio medio di soli 2 punti per la raccomandazione. Le imprese indecise aggiudicano in media 5 punti, e i non membri interessati ad affiliarsi addirittura 6 punti. Pertanto, è legittimo concludere che una quota di raccomandare l'affiliazione più alta implica anche una maggiore disponibilità verso l'adesione alla SSIC.

In sintesi, si può notare che i non membri di per sé non sono contrari a un'affiliazione alla SSIC. La SSIC ha una buona possibilità di trovare le imprese ben disposte, promuovendo l'adesione presso i non membri.

### 3.3 Interessi dei non membri

Se consideriamo i non membri, i fattori più importanti riscontrati in tutti i gruppi sono l'utilità dei contratti collettivi di lavoro, il sistema di formazione duale e la coesione del settore. Occupandosi di tali temi - in termini di contenuto e comunicazione - la SSIC guadagna simpatia nei confronti di tutti i gruppi, indipendentemente dalla dimensione delle imprese e dalla regione linguistica.

Allo stesso modo, per quasi tutti i gruppi di non membri le 3 offerte più interessanti sono la consulenza tecnica, la consulenza giuridica e le schede informative su temi legali. La presa a carico della gestione finanziaria invece non suscita praticamente alcun interesse.

Le PMI auspicano un'attività di lobbying a livello politico più efficace. Le piccole e medie imprese esprimono interesse per una piattaforma centrale per gli acquisti e agevolazioni per il settore. L'accesso agli strumenti di economia aziendale (come i supporti per il calcolo) riscontrano un buon successo tra le imprese di medie dimensioni.

I non membri di lingua tedesca danno importanza alla coesione del settore e al sistema di formazione duale. L'utilità dei contratti collettivi di lavoro è giudicata da media a buona. Il contributo della SSIC all'immagine del settore e alla promozione delle professioni, così come la sua lobby politica, sono giudicati mediocri. La quota di adesione è considerata meno problematica rispetto alla Svizzera latina.

Per i non membri francofoni il sistema duale è il fattore più importante. I CCL sono valutati in maniera un po' più positiva rispetto alle valutazioni delle imprese di costruzioni della Svizzera tedesca. Secondo i non membri francofoni, la SSIC ha molto da recuperare in termini di lobbying, immagine del settore, pubblicità delle professioni e tasso di adesione. La SSIC deve anche mettere in risalto in maniera più chiara i vantaggi che offre alle PMI.

Per i non membri di lingua italiana, i CCL sono il fattore più importante. Anche la coesione del settore e il sistema di formazione duale sono ai primi posti. Le valutazioni rimanenti sono più simili a quelle espresse dalle imprese della Svizzera tedesca che a quelle delle imprese della Svizzera francese.



## 4. Allegato

### 4.1 Elenco delle domande del sondaggio presso i membri

<p>Quanto è probabile che Lei raccomandi a un amico di divenire membro della SSIC? Punteggio da 1 a 10</p>
<p>Quanto è probabile che la sua impresa resti affiliata alla SSIC nei prossimi tre anni? Punteggio da 1 a 10</p>
<p>Per favore valuti di seguito le prestazioni della SSIC. Approvazione (1 = non sono d'accordo, 5 = sono pienamente d'accordo) Importanza (1 = non importante, 5 = molto importante)</p>
<p>1. La SSIC assicura una concorrenza leale e paritaria per tutte le imprese del settore.</p>
<p>2. La SSIC applica efficacemente i contratti collettivi di lavoro (contratto nazionale mantello, contratto quadri della costruzione ecc.)</p>
<p>3. La SSIC rappresenta efficacemente gli interessi dei suoi membri nella politica e nel contesto normativo.</p>
<p>4. La SSIC influenza l'immagine attraverso le sue attività in ambito mediatico a favore del settore.</p>
<p>5. La SSIC fornisce informazioni tempestive e comprensibili su questioni rilevanti per la nostra impresa.</p>
<p>6. La SSIC, con il coinvolgimento delle imprese, crea condizioni quadro ottimali per la formazione professionale e per la formazione professionale continua del settore orientate al mercato del lavoro e attrattive.</p>
<p>7. I servizi offerti dalla SSIC nell'ambito della tecnica e dell'economia aziendale (ad esempio supporti per il calcolo, strumenti, hotline telefonica) creano un valore aggiunto alla nostra impresa.</p>
<p>8. Le offerte della SSIC nell'ambito della sicurezza sul lavoro (ad esempio schede informative, hotline telefonica) sono utili per il mio lavoro.</p>
<p>9. Le offerte della SSIC nell'ambito della digitalizzazione (per esempio analisi di mercato BIM) sono utili per la nostra impresa.</p>
<p>10. Le offerte del Servizio giuridico della SSIC (per esempio schede informative, hotline telefonica) sono utili per la nostra impresa.</p>
<p>11. I servizi offerti dalla SSIC nell'ambito del mercato e dell'economia (ad esempio statistiche, inchieste trimestrali, indice costruzione Svizzera, inchiesta salariale) forniscono un valore aggiunto alla nostra impresa.</p>
<p>12. Le offerte della SSIC nell'ambito rete (ad esempio i gruppi per lo scambio di esperienze) sono utili per la nostra impresa.</p>
<p>13. Posso esprimere la mia opinione alla SSIC e partecipare alle decisioni dell'associazione.</p>
<p>Per offrirmi un valore aggiunto, la SSIC dovrebbe intraprendere quanto segue: Domanda aperta</p>
<p>Quali accadimenti spingerebbero la Sua impresa a ritirare l'adesione alla SSIC? Domanda aperta</p>

## 4.2 Elenco delle domande del sondaggio presso i non membri

1. Quanto si sente informato in merito alla SSIC e ai suoi servizi?
2. Quanto è probabile che Lei raccomandi a un amico o a un collega di divenire membro della SSIC?
3. Per favore valuti le seguenti affermazioni (1 = Non sono d'accordo, 5 = Sono pienamente d'accordo)
  - I contratti collettivi di lavoro, come il contratto nazionale mantello, sono utili per il settore principale della costruzione.
  - Le imprese del settore principale della costruzione devono dimostrarsi unite.
  - La SSIC rappresenta solo gli interessi delle grandi imprese; le piccole e le medie imprese non trovano ascolto.
  - La quota di adesione alla SSIC è ragionevole in relazione ai servizi essa che fornisce.
  - La formazione professionale duale è molto importante per il settore principale della costruzione.
  - La SSIC si impegna efficacemente nella promozione delle professioni nella costruzione.
  - La SSIC rappresenta efficacemente gli interessi del settore principale della costruzione nella politica.
  - La SSIC contribuisce positivamente all'immagine del settore principale della costruzione nei confronti dell'opinione pubblica.
4. Sarebbe interessata/o ai seguenti servizi e prodotti se fossero compresi nella quota di adesione alla SSIC? (Si prega di segnare un massimo di 3 servizi o prodotti).
  - Schede informative e altre informazioni su temi di carattere giuridico (ad esempio CCL, conteggi salariali)
  - Consulenza giuridica telefonica
  - Consulenza tecnica (per esempio norme, sicurezza sul lavoro, ambiente)
  - Strumenti per la gestione aziendale (ad esempio programmi Excel per il calcolo del rincaro)
  - Consulenza telefonica in merito alla gestione aziendale
  - Presa a carico della gestione finanziaria
  - Disbrigo delle assicurazioni sociali (AVS, Cassa di compensazione per assegni familiari, LPP ecc.)
  - Gruppi per lo scambio di esperienze con altri impresari costruttori su temi di attualità e problemi
  - Agevolazioni per le offerte del settore (ad esempio per la formazione di apprendisti o per la formazione continua)
  - Informazioni sugli sviluppi politici rilevanti per il settore in Svizzera
  - Piattaforma centrale per gli acquisti per ordinare facilmente materiali da costruzione a condizioni agevolate
5. Prende in considerazione l'affiliazione alla SSIC?
  - Potenzialmente sì.
  - Non, non sono interessato.
  - Non lo so.
6. (Opzionale) Quali sono le ragioni per cui non è interessato ad affiliarsi alla SSIC?
7. (Opzionale) Che cosa dovrebbe cambiare alla SSIC, affinché Lei consideri di affiliarsi?
8. Secondo Lei quali sono i problemi del settore che la SSIC dovrebbe risolvere più urgentemente?

9. Lei è membro di un'altra associazione (esclusa una Sezione della SSIC)?
- Sì.
  - No.
  - Altra associazione: