

ANILERI ANTONELLA / 10/1291

58 1/2 PROVAC

1.

CODA PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 14.7.87 011015 125

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

1110

Questa prima pagina che raccoglie notizie anagrafiche sulla Vostra Ditta, verrà separata dal resto del questionario, garantendo così l'anonimato delle successive risposte.

Ditta: BERRILLI FRANCESCO

1) Natura giuridica ...

2) Sede legale (Provincia e Comune)... AL 3) Anno inizio attività: 1974 11 0013 74
4) Telefono 507353 Totale linee 1 Telex: sì no Telefax: sì no 10 10
5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta ... INCASSATORE PRETOSI 018
6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta): no

Provincia - Comune

Attività principale

1.
2.
3.
4.

The image shows four horizontal rows of black dots. Each row contains approximately 20 dots, evenly spaced. The rows are parallel and centered horizontally.

□ □ □

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AC, Aut. P.S. di: AC qualifica: AVVOCATO PER

8) Marchio di identificazione n.

9) La Vostra Ditta è iscritta:

1. all'A.O.V. ~~PER A MDT~~ ho

ho

(Altre Associazioni imprese
ditoriali)

2. A LIBRARY ARTIST si no
3. si no

202

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compresi imprenditori, Soci, familiari) .%.

11) La Vostra Ditta produce e/o commercializza articoli di:

1. orficeria o gioielleria sì no prev.
2. argenteria sì no prev.
3. altri metalli preziosi sì no prev. (quali?)
4. altri generi sì no prev. (quali?)

□

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di oreficeria/gioielli:

- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? si no

1

12) La Vostra Ditta rientra in una o più di queste categorie?

1. Produttori oreficeria/gioielleria	sì	no
2. Commercianti oreficeria/gioielleria	sì	no
3. Banchi dei metalli preziosi	sì	no
4. Taglieria pietre preziose	sì	no
5. Commercianti pietre preziose	sì	no
6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafo (designer, modelli- sti, incassatori, sabbiatori, ecc.)	si	no

PARTE SECONDA: L'IMPRESA ED IL SETTORE

Prima sezione

- 13) Insieme ad un gruppo di orafi abbiamo ricostruito i principali momenti del processo produttivo. Data la complessità di tale processo e la molteplicità delle diverse fasi che lo costituiscono, generalmente le imprese produttive ricorrono alla collaborazione di piccole ditte specializzate nell'esecuzione di particolari lavorazioni (quali la microfusione, l'incastonatura di pietre preziose, i bagni galvanici, ecc.).

Vorremmo perciò individuare con Voi quelle fasi della lavorazione che abitualmente portate a termine all'interno del Vostro laboratorio e quelle che siete soliti commissionare alle imprese collaboratrici.

N.B.: Se la Vostra attività si limita all'acquisto di oggetti finiti non siete tenuti a rispondere a questa domanda: tuttavia se acquistate oggetti semifiniti (montature, catene che poi trasformerete in girocolli o bracciali, ecc.), vogliate cortesemente indicare le fasi svolte all'interno del Vostro laboratorio.

Se invece la Vostra Impresa è specializzata nell'esecuzione di una sola fase del ciclo produttivo, sbarrate la voce "interno" in corrispondenza della sola fase in cui siete specializzati.

Vogliate cortesemente indicare per ognuna delle voci che Vi leggeremo se si tratta di una fase della lavorazione:

1. che eseguite prevalentemente all'interno della Vs. Impresa (**INTERNO**)
2. che prevalentemente fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più Imprese specializzate (**ESTERNO**)
3. che contemporaneamente eseguite all'interno della Vostra Impresa e fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più imprese specializzate (**INTERNO/ESTERNO**)
4. che nè svolgete nè fate svolgere (**NESSUNO**)

- | | | | | | | |
|--------------------------|---------------------|---------------|-----------------------|-------------|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | 1. BANCO METALLI | 1. SONO UN.. | 2. MI RIFORNISCO DA.. | 3. NESSUNA | <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> | 2. DESIGNER | 1. INTERNO | 2. ESTERNO | 3. INT/EST | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | 3. TAGLIERIA PIETRE | 1. TAGLIO | 2. FACCIO TAGLIARE | 3. ENTRAMBI | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | 4. COMMERCIO PIETRE | 1. ACQ.PIETRE | 2. VENDO | 3. ENTRAMBI | 4. NESSUNA | <input type="checkbox"/> |

CODICI: 1 INTERNO 2 ESTERNO 3 INTERNO/ESTERNO 4 NESSUNA

LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)	NUMERO DI COLLA BORATORI ABITUA LI							
	VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTRIOVE	1	2	3 - 5	OLTRRE

<input type="checkbox"/>	5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	15. SABBIATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	22. ALTRE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

- Anticipate a fornitori materie prime? (Acquisti in conto lavorazione)

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai

- Vi vengono anticipate materie prime in conto lavorazione? (vendite in conto lavorazione)

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai

15) Le forniture (acquisti)

(solo per le Imprese che esercitano la produzione o il commercio di oggetti preziosi [categorie 1 e 2 della domanda n. 12]).

Vorremmo sapere dove abitualmente effettuate i seguenti acquisti con riferimento alla località ed al numero delle imprese con cui intrattenete questo tipo di rapporto.

COMPRATE NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO				OLTRE
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5		
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0	██████
<input type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	██████
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0	██████
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0	██████
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0	██████

(*) Da quelli di prima fusione fino ai prodotti quasi finiti

Seconda sezione

Tipologia della produzione finale; rispondono le Imprese che producono o cominciano oggetti finiti.

16) Insieme a Voi vorremmo definire le caratteristiche merceologiche del Vostro assortimento (sbarrare una o più caselle); producete e/o commercializzate articoli:

- prodotti con macchine automatiche
- in tutt'oro da microfusione
- in tutt'oro da lavorazione a mano
- con pietre il cui valore non superi quello dell'oro
- il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni
- di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni

17) Generi che fabbricate o commercializzate.

Si desidera una classificazione in ordine di prevalenza: dare il numero 1 al genere ritenuto più importante, il numero 2 a quello immediatamente successivo, e così via.

Se eventualmente più generi sono considerati di pari importanza, assegname loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Propria	Acquistata	Mista			
Anelli	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Specificare gli altri generi trattati:

18) I canali di commercializzazione ed il mercato.

- Indicate quali di queste 4 categorie costituiscono il Vostro mercato abituale (se più di una, segnate un ordine di importanza).

- PRODUTTORI (altri fabbricanti)
- GROSSISTI E COMMERCIAINTI
- DETTAGLIANTI
- PRIVATI (vendita diretta al pubblico)

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI						
	Rappresentanti esclus.	Uffici in pro- prio	Uffici vendite esterni alla se- de leg.	Fiere e Mostre	Negozi	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	0
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	0
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Venditi Interni.

19) La localizzazione geografica dei canali da Voi utilizzati per commercializzare il Vostro assortimento.

CANALI DI COMMERCIALIZZAZIONE	LOCALIZZATI A/IN			
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove
Rappresentanti esclus. (resid.)	0	0	0	0
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0
Uffici vendita	0	0	0	0
Fiere e Mostre	0	0	0	0
Negozi	0	0	0	0
Altro	0	0	0	0

20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN			
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove
Produttori	0	0	0	0
Grossisti	0	0	0	0
Dettaglianti	0	0	0	0
Privati	0	0	0	0

21) I mercati esteri

- Vogliate gentilmente indicare la percentuale di vendite da Voi effettuate nell'ultimo anno

in ITALIA%

all'ESTERO%

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1.

2.

3.

4.

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: AL 1003
- Anno di nascita: 1944 - Titolo di studio: Selv... 58 144 911
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1958 58
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
0	0	0	X	0

 3
Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 11 111
- In che anno si è messo in proprio? 1969 69

23) Mi può indicare le due Ditte che ritiene abbiano contribuito maggiormente alla Sua formazione professionale:

	Prima Ditta	Seconda Ditta	
Nome della Ditta	<u>FIL. Bonotto</u>	<u>Fegerl Co.</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Età al momento dell'assunzione	<u>17</u>	<u>15</u>	<input type="checkbox"/> <u>17</u> <input type="checkbox"/> <u>15</u>
Mansione svolta	<u>OPACO</u>	<u>OP</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Località	<u>VALENZA</u>	<u>VALENZA</u>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Anni di permanenza	<u>2-3</u>	<u>2-3</u>	<input type="checkbox"/> <u>03</u> <input type="checkbox"/> <u>02</u>

24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze professionali in settori diversi?

sì no

- Se ha risposti sì:
 - . In che settore (indicare il prodotto/servizio)?
 - . Per quanti anni?
 - . In quale posizione?

25) Indichi quali di questi fattori ritiene importanti per mettersi in proprio.

(1 = molto importante; 2 = abbastanza importante;
3 = poco importante; 4 = trascurabile)

- 1. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale? INCASSATURA)
- 3. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo.
- 3. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime.
- 3. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori.
- 3. Buona conoscenza delle tecniche di commercio.
- 4. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio.

26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti anni di esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio? 5-6 anni 06

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

- 27) Prevedete di mutare la forma giuridica? sì no 10

28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscrivervi all'A.O.V.? sì no 24

29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? sì no 10

- Se avete risposto sì: sviluppando l'aspetto commerciale.
 sviluppando la capacità produttiva.
 in altre direzioni (Quali?.....)

30) Mi può indicare la distribuzione per figure professionali delle assunzioni effettuate negli ultimi due anni.

- (1) Per sostituire collaboratori che hanno abbandonato il posto di lavoro per limiti di età, per mettersi in proprio, per altri motivi.
 - (2) Per effettiva espansione dell'attività.

31) Indicare le necessità prevedibili in termini di manodopera qualificata nei prossimi 2 anni

- (3) Future assunzioni di manodopera per rimpiazzare posti attualmente occupati (abbandono del posto di lavoro per pensionamento o per altri motivi)
 - (4) Future assunzioni di manodopera per effettiva espansione dell'attività.

nessuno
asurso.

mess
ans
previsto

Figure professionali	(1)	(2)	(3)	(4)			
<u>OPERAII</u>							
1. Disegnatore			
2. Modelista			
3. Preparatore/Fonditore			
4. Cerista			
5. Orafo specializzato			
6. Orafo			
7. Meccanico specializzato			
8. Incassatore			
9. Incisore/Cesellatore			
10. Operatore galvanico			
11. Smaltatore			
12. Lapidari pietre preziose			
13. Chimico			
14. Altri			

IMPIEGATI

1. Contabilità			
2. Rappresentanti			
3. Interpreti			
4. Segreteria aziendale			
5. Interpreti			

32) La localizzazione dell'Impresa

- La sede della Vostra Impresa è sempre stata sin dall'origine nello stesso comune?

51

□

VACENZA

101

1

一一三

- . . se no quale era il comune precedente.
. . in quale anno è avvenuto il trasferimento? 1979
- Prevedete di spostare nei prossimi due anni la Vostra azienda in un al-

1

10

1

- si no
.....
- Secondo Voi un'azienda orafa trae più vantaggi o svantaggi dall'aver se
de a Valenza?

più vantaggi più svantaggi non saprei

10

Mi vuole indicare i principali *trebbi*.

concorrenza reale

33) La domanda latente di servizi.

La domanda latente di servizi.

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione

rimanere immutata migliorare peggiorare

1121911