

ANTONELLI ANTONELLA (10) 1921
42 18 11 VALENTEAGR

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 10 21.9.87 0159101 161

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

1101

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

- Ditta: Borsig Padova 1) Natura giuridica SOCIETÀ 111 11
 2) Sede legale (Provincia e Comune): VENEZIA AL 3) Anno inizio attività: 1976 1177 1761
 4) Telefono 81 /..... Totale linee 4 Telex: sì no 1 Telefax: sì no 1 10 10
 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta COMMERCIO 104
 6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta):

Provincia - Comune	Attività principale			
1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: commercianti
 8) Marchio di identificazione n.
 9) La Vostra Ditta è iscritta: NO all'A.O.V.
 (Altre Associazioni imprenditoriali)
 2. NO SI NO
 3. NO SI NO
 4. NO SI NO
 5. NO SI NO

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compresi imprenditori, Soci, familiari) ..% 33%

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

1. oreficeria o gioielleria sì NO prev. SOLO PICTURE
 2. argenteria sì NO prev. UNA CATENA
 3. altri metalli preziosi sì NO prev. (quali? PIETRE SUCCHE)
 4. altri generi NO SI prev. (quali? PIETRE SUCCHE)

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

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

Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no

anno

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

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

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 checked="" type="checkbox"/> NO	BANCO METALLI	1. SONO UN..	2. MI RIFORNISCO DA..	3. NESSUNA
<input checked="" type="checkbox"/> NO	DESIGNER	1. INTERNO	2. ESTERNO	3. INT/EST 4. NESSUNA
<input checked="" type="checkbox"/> NO	3. TAGLIERIA PIETRE	1. TAGLIO	2. FACCIO TAGLIARE <i>IMPORNA</i> <i>GIA TAGLIATE</i>	3. ENTRAMBI 4. NESSUNA
<input checked="" type="checkbox"/> SI	4. COMMERCIO PIETRE	1. ACQ. PIETRE <i>GIA TAGLIATE</i>	2. VENDO PIETRE <i>GIA TAGLIATE</i>	3. ENTRAMBI 4. NESSUNA

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

LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)	VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROME	1	2	3 - 5	OLTRE

- 5. SALDATURA
 - 6. LEGHE
 - 7. LAVORAZIONE A MACCHINA
 - 8. LAVORAZIONE A STAMPO
 - 9. LAVORAZIONE A MANO
 - 10. MICROFUSIONE *melt*
 - 11. RIFINITURA
 - 12. INCASTONATURA, INCISIONE
 - 13. BAGNI GALVANICI
 - 14. BRILLANTATURA
 - 15. SABBIATURA
 - 16. DIAMANTATURA
 - 17. SATINATURA
 - 18. SMALTATURA
 - 19. LAPIDATURA
 - 20. PULITURA
 - 21. RAFFINAZIONE RESIDUI
 - 22. ALTRE

- 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

5) 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.

COMPRADE NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input checked="" type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre sofi	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0
<input checked="" 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 (sbarcare 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 fabbrica non superi i 10 milioni
- di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica 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, assegna-te loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)		
		Propria	Acquistata	Mista
Anelli	0	0	0
Boccole	0	0	0
Bracciali	0	0	0
Collane	0	0	0
Pendenti	0	0	0
Altri	0	0	0

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).

<input checked="" type="checkbox"/>	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	GROSSISTI E COMMERCIAINTI	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	DETTAGLIANTI <i>no</i>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	PRIVATI (vendita diretta al pubblico) <i>no</i>	<input type="checkbox"/>

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI						
	Rappresentanti esclus.	Uffici in pro- prio	Fiere vendite esterni alla se- de leg.	Negozi e Mostre	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)	
1. PRODUTTORI	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/> <i>no</i>	0	0	0	0
2. GROSSISTI	<input checked="" type="checkbox"/>	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 Vendite Interni.

- 1) 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	110110
Rappresentnati in proprio (res.)	0	0	0	111111
Uffici vendita	0 NO	0	0 NO	100101
Fiere e Mostre	0	0	0	111111
Negozi	0	0	0	111111
Altro	0	0	0	111111

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN			
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove
Produttori	0	0	0	1111101
Grossisti	0	0	0	111111
Dettaglianti	0	0	0	111111
Privati	0	0	0	111111

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA 100% ...%

all'ESTERO 0% (ma n
può darsi
all')

- 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: *Valeuza* 1177
 - Anno di nascita: 19*36* - Titolo di studio: *media infer* 361 1012
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19*55* 55
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore? *n* n

no	1	2	3-5	oltre
<i>Si</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? *1976* 19

- In che anno si è messo in proprio? *1976* 76

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

Nome della Ditta	Prima Ditta	Seconda Ditta	Sì	no
<i>ditta Capellano</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Età al momento dell'assunzione	19	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 19
Mansione svolta	<i>impiegato, poi socio</i>	<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/>
Località	<i>Valeuza</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anni di permanenza	20	<input type="checkbox"/> 20	<input type="checkbox"/> S

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

- no
 - Se ha risposti sì:
 . In che settore (indicare il prodotto/servizio)? *Gomme* 9
 . Per quanti anni? *circa 2* 02
 . In quale posizione? *impiegato Michelin* 2

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?) S
2 Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. 2
3 Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. 3
2 Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. 2
1 Buona conoscenza delle tecniche di commercio. S
1 Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. S

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? *difficile dalla capacità individuarsi* 4

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

- 27) Prevedete di mutare la forma giuridica? si no
- 28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? si no [2]
- 29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività?
 - 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. *nessuna*
 (1) Per sostituire collaboratori che hanno abbandonato il posto di lavoro per limiti di età, per mettersi in proprio, per altri motivi. *nessuno*
 (2) Per effettiva espansione dell'attività.
- 31) Indicare le necessità prevedibili in termini di manodopera qualificata nei prossimi 2 anni *non prevede alcuna assunzione, eccetto uno dei 3 figli*
 (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.

Figure professionali

(1) (2) (3) (4)

OPERAI

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. Segretaria aziendale
5. Interpreti

32) La localizzazione dell'Impresa

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

si no

. se no quale era il Comune precedente.

. in quale anno è avvenuto il trasferimento? 19...

- Prevedete di spostare nei prossimi due anni la Vostra azienda in un altro comune.

si no

. se sì: dove?

- Secondo Voi un'azienda orafa trae più vantaggi o svantaggi dall'aver sede a Valenza?

in preceduta

più vantaggi più svantaggi non saprei

Mi vuole indicare i principali.

.....
È Valenza che il centro commerciale
più importante.....
.....
.....
.....
.....
.....

- Quali sono secondo Lei i motivi che hanno portato ad una crescita delle unità che operano fuori dal Comune di Valenza?

Valenza, Anno 2000

sicuramente maggiore importanza alla modellazione orafa e
nuovo della nuova generazione (come i pirelli, l'acquile a valenza)

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

.....
non è finito
.....
.....
.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

pessima

4

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

3

119211

U
U