

GERMONIO GIANNA / 06 / 2184
285 18 " PROVVAL

1.

COD. PROGRESSIVO.....13 Cod. INTERVISTATORE.....06 Data dell'intervista...24.6.87

0223

12

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

06

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

- Ditta:FERRARIS GIOVANNI..... 1) Natura giuridica D.I. ☐
2) Sede legale (Provincia e Comune).....S.S. ANAFORE (AL)..... 3) Anno inizio attività: 1985 ☐
4) Telefono 0131/331223 Totale linee 1 Telex: sì ☒ no Telefax: sì ☒ no ☐
5) Attività principale svolta dalla Vostra DittaPROD..... ☐
6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta):

11

11

1154

185

11

10

10

191

Provincia - Comune

Attività principale

1.
2.
3.
4.

-
.....
.....
.....

- 7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica:PROD
8) Marchio di identificazione n.2841..... COMM I

11

11

14

2841

- 9) La Vostra Ditta è iscritta: 1. all'A.O.V. ☒
(Altre Associazioni imprenditoriali) 2. sì ☒ no ☒
3. sì ☒ no ☒
4. sì ☒ no ☒
5. sì ☒ no ☒

10

10

10

10

- 10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 0%

100

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

1. oreficeria 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?)

11

11

10

10

10

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

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

11

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

11

anno

11

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

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

11

10

10

10

10

11

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

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

1	5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
1	6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
6	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
6	8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
1	9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
1	10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
1	11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
2	12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	X	0	0	0	X	0	0	2	0	1	0	0
1	13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
6	14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
6	15. SABBIAATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
6	16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
1	17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
6	18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
6	19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
1	20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1				
2	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	X	0	0	0	0	X	0	0	2	1	0	0	0
	22. ALTRE	0	0	0	0	0	0	0	0	0				

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						
	VALEN ZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE			
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	X	0	0	0	0	X	0	0	0	110000	2
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	11	11111	1
<input type="checkbox"/> Pietre	0	X	0	0	0	X	0	0	0	01100	2
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	X	0	0	0	0	X	0	0	0	110010	2
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0	11	11111	1

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

Seconda sezione

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

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

- | | |
|---|----|
| <input type="checkbox"/> prodotti con macchine automatiche | 0 |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione | 11 |
| <input type="checkbox"/> in tutt'oro da lavorazione a mano | 0 |
| <input checked="" type="checkbox"/> con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | 11 |
| <input checked="" type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | 11 |
| <input type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | 0 |

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, assegnate loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)				
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	2	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	1	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	0	0	0	<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, segnete un ordine di importanza).

.....	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	<input type="checkbox"/>
1	GROSSISTI E COMMERCianti	<input type="checkbox"/>
2	DETTAGLIANTI	<input type="checkbox"/>
.....	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	<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	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite 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	<input type="text"/>
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	<input type="text"/>
Uffici vendita	0	0	0	0	<input type="text"/>
Fiere e Mostre	0	0	0	0	<input type="text"/>
Negozi	0	0	0	0	<input type="text"/>
Altro	0	0	0	0	<input type="text"/>

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	<input type="text"/>
Grossisti	0	0	0	0	<input type="text"/>
Dettaglianti	0	0	0	0	<input type="text"/>
Privati	0	0	0	0	<input type="text"/>

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA 100%

all'ESTERO%

00

- 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:.....ALESSANDRIA.....
- Anno di nascita: 1964. - Titolo di studio:3a media.....
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1979
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

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

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 6.....

- In che anno si è messo in proprio? 85.

11	101031
614	012
719	
3	
16	
85	

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta	PEROSO F.lli	
Età al momento dell'assunzione	17	
Mansione svolta	OFFICE	
Località	VALENZA	
Anni di permanenza	4	

11	11
117	11
11	11
11	11
1014	11

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

sì	no
----	----

- Se ha risposto sì:

- In che settore (indicare il prodotto/servizio)?
- Per quanti anni?
- In quale posizione?

11
11
11

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

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

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

3
1
4
4
1
1

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? 10.....

110

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

27) Prevedete di mutare la forma giuridica? ~~si~~ no 1128) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? si ~~no~~ 1229) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? ~~si~~ no 13- Se avete risposto sì: ~~0~~ sviluppando l'aspetto commerciale.~~0~~ sviluppando la capacità produttiva.

0 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.

Figure professionali

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

indicazioni

OPERAI

1. Disegnatore				
2. Modellista				
3. Preparatore/Fonditore				
4. Cerista				
5. Orafo specializzato	...	X	X		01	
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	X			
3. Interpreti				
4. Segretaria aziendale	X			
5. Interpreti				

32) La localizzazione dell'Impresa

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

☒ sì ☐ 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.

☒ sì ☒ no

. se sì: dove?

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

☐ più vantaggi ☒ più svantaggi ☐ non saprei

Mi vuole indicare i principali.

TRUFFE

MARK

nei azienda che si registra la crescita

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

..... prezzo inferiore di affitti e comodità

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

..... dovrebbe fare di più gli interessi delle ditte

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☐ nè buona nè cattiva ☐ cattiva

☒ pessima

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☐ rimanere immutata ☒ migliorare ☐ peggiorare

[5]

[2]

1011841

[]

[]