

GERMONIO GRANNA 1061 1223

142 pg 6 VALENTECA

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 13.9.82

101317121

133

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

10161

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

- Ditta: V.D.P.D. VALENTECA 1) Natura giuridica SRL 14
 2) Sede legale (Provincia e Comune) VAL 3) Anno inizio attività: 1973 11 1177 173
 4) Telefono 031/951932 Totale linee 2. Telex: sì no Telefax: sì no 10 10
 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta COMM veud...xevi sp 1021
 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.
 2.
 3.
 4.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<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: COMM

11 11 2

8) Marchio di identificazione n.

9) La Vostra Ditta è iscritta: 1. all'A.O.V.

sì no

(Altre Associazioni imprenditoriali)

2. sì no
 3. sì no
 4. sì no
 5. sì no

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (comrpeso imprenditori, Soci, familiari) 50% 150

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?)

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?

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.) sì 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)

1. BANCO METALLI 1. SONO UN.. 2. MI RIFORNISCO DA.. 3. NESSUNA
 2. DESIGNER 1. INTERNO 2. ESTERNO 3. INT/EST 4. NESSUNA
 3. TAGLIERIA PIETRE 1. TAGLIO 2. FACCIO TAGLIARE 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA
 4. COMMERCIO PIETRE 1. ACQ.PIETRE 2. VENDO
+ montarle sui semilavorati 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA

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

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

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

NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO				10	110000	11
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE			
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	X	0	0	0	X	0	0	0	0	110000	11
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	11	11111	11
<input type="checkbox"/> Pietre	X	0	0	0	X	0	0	0	10	110000	11
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	X	0	0	0	0	0	X	0	10	110000	13
<input type="checkbox"/> Oggetti finiti	X	0	0	0	0	0	0	X	10	110000	14

(*) 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:

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

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"/>
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	8	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	...3...	6	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	...2...	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	...2...	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	...4...	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Specificare gli altri generi trattati: *Sfili*.....

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	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	0	<input type="checkbox"/>
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(1) Altro (specificare) : *comportamento*.....

(2) Uffici Venduti 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
Rappresentnati 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	Q	0	0	0

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATTI	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 40%

all'ESTERO%

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1.
2.
3.
4.

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

8.

Bazzerus Carlo
è uno dei soci
che fa l'industria

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: *Valema 22*
- Anno di nascita: 19⁵² - Titolo di studio: *titolare medico*
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19^{63 (1-2 1967)}
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

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

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

- In che anno si è messo in proprio?

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta	
Nome della Ditta	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Età al momento dell'assunzione	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Mansione svolta	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Località	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Anni di permanenza	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

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

- Se ha risposto 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)

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

dip.

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 0
- 29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? sì no 0
- 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.

Figure professionali	(1)	(2)	(3)	(4)
<u>OPERAI</u>				
1. Disegnatore
2. Modellista
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

