

GERMANO 06/1233

43 pg 13 VALENZA PG

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE. 06. Data dell'intervista 22/9/87

0612181 17

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

061

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

Ditta: ZYDO DI ZYBERT DESIDERIO

1) Natura giuridica SRL

15

81

2) Sede legale (Provincia e Comune) VALENZA

3) Anno inizio attività: 19.80

1177

80

4) Telefono 0131/976093 Totale linee 2 Telex: no Telefax: no

12

1177

80

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta COMM

6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta): PRODUZIONE

1021

7) Provincia - Comune

Attività principale

1. AL VALENZA
2.
3.
4.

PROD
.....
.....
.....
.....

1177
1177
1177
1177

1177
1177
1177

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: COMM

1177
1177
14

8) Marchio di identificazione n. si è di cui unico o di

PROD

22413

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

X

(Altre Associazioni imprenditoriali)
2.
3.
4.
5.

si no
1
3
0
0

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (comprende imprenditori, Soci, familiari) 21%

120

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

- oreficeria o gioielleria no prev.
- argenteria no prev.
- altri metalli preziosi no prev. (quali?)
- altri generi no prev. (quali?)

11
11
11
11

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

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

11

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

11

anno

11

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

- Produttori oreficeria/gioielleria no
- Commercianti oreficeria/gioielleria no
- Banchi dei metalli preziosi no
- Taglieria pietre preziose no
- Commercianti pietre preziose no
- Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafo (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) no

11
11
11
11
11
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)

and the

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

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

ha una fabbrica
esistente

- 5. SALDATURA
 - 6. LEGHE
 - 7. LAVORAZIONE A MACCHINA *no*
 - 8. LAVORAZIONE A STAMPO
 - 9. LAVORAZIONE A MANO
 - 10. MICROFUSIONE
 - 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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai

□ 0

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	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO				101	11010111	12
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE			
NON COMPRATE											
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	X	0	X	0	0	101	11010111	12
<input type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	X	0	0	X	0	101	1000111	31
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	X	0	0	X	0	101	1010111	31
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	X	0	0	X	0	0	X	0	101	11010111	31
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	X	0	0	0	0	0	X	0	101	11010111	31

(*) 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 (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

7) 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)			3	2
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	3	0	0	X	3	2
Boccole	4	0	0	0	1	1
Bracciali	2	0	0	X	2	3
Collane	1	0	0	X	1	2
Pendenti	5	0	0	0	1	1
Altri	6	0	0	0	1	1

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 COMMERCianti

.... 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	X	0	0	0	0	0	X
3. DETAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite Interni.

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	X
Rappresentnati in proprio (res.)	0	0	0	X NO
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	X
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 100%

1919

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. USA
2. GERMANIA
3. GIAPPONE
4.

1011

1013

1012

11

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: MILANO 3 000
- Anno di nascita: 19.47 - Titolo di studio: MURSA ff. com 47 09
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19.68 68
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
<u>0</u>	0	0	0	0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 0

- In che anno si è messo in proprio? 68 68

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?

sì no 0

- 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?) 4
- 1.. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. 1
- 1.. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. 4
- 2.. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. 1
- 2.. Buona conoscenza delle tecniche di commercio. 2
- 2.. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. 4

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?

dp

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 ■ *W C già iscritto*29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? si no ■- 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)

OPERAI

1. Disegnatore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Modelista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Preparatore/Fonditore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Cerista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Orafo specializzato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Orafo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Meccanico specializzato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Incassatore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Incisore/Cesellatore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Operatore galvanico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Smaltatore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Lapidari pietre preziose	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Chimico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Altri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*L'importante è che il*IMPIEGATI *toleranza le fughe*

1. Contabilità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Rappresentanti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Interpreti <i>contro forza d'accerchiare</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Segretaria aziendale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Interpreti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1) 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?

entrambi le cose

più vantaggi più svantaggi non saprei

Mi vuole indicare i principali.

1) *svantaggio: manodopera cara*

2) *vantaggio: Valenza è il centro del commercio*

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

1) *Manodopera cara*

2) *copiatrice 3) Sistema fiscale complicato*

3) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

Non da informazione sull'evoluzione dei mercati

Non fa studi sull'andamento delle materie prime

Non ha mai fatto nessun grafico sui mercati - sui valori

Non si preoccupa di informare di tempo delle notizie

Non parla sempre dopo e non prevede

4) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

pessima

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

11214131