

APPENDICE A

**QUESTIONARIO
- Lato Committenza -**

Impresa - elementi distintivi generali

1. Denominazione

.....
.....
.....

2-a. Sede legale-amministrativa

Indirizzo: via..... Comune..... Provincia

.....tel..... fax.....

b. Localizzazione degli stabilimenti

.....
.....
.....

3. Settore di attività

.....
.....
.....

4. Nel caso in cui l'impresa faccia parte di un gruppo, schematizzare la sua struttura societaria:

.....
.....
.....
.....
.....

Profilo dell'impresa

5. Anno di costituzione dell'impresa:

6. Capitale sociale

7. Fatturato, secondo la destinazione:

	mercato interno	mercato estero
1982	£	£
1984	£	£
1986	£	£
1988	£	£
1990	£	£
1991 previsioni	£	£

8. Addetti:

numero di addetti	
	stabilimento di
	stabilimento di
	stabilimento di
	stabilimento di
	totale

note (turni, personale stabile e stagionale, ecc.)

.....

.....

9. Delineare gli eventi più importanti nella storia dell'impresa: acquisizioni, cessioni, diversificazioni, integrazioni, ecc.

.....

.....

.....

.....

Area della Produzione

10-a. Linee di prodotti e/o servizi realizzati dall'impresa:

a)
b)
c)
d)
e)
f)

10-b. Tracciare un profilo schematico dei mercati in cui la vostra impresa opera: dimensioni, concorrenti principali, fattori critici di successo, ecc.

.....

.....

.....

.....

11. Posto uguale a 100 il fatturato 1990, ripartire percentualmente la sua composizione secondo la classificazione sottostante:

prodotti a catalogo realizzati su previsione (make to stock)	%
prodotti a catalogo montati su ordine (assemble to order)	%
prodotti a catalogo realizzati su ordine (make to order)	%
prodotti progettati e realizzati su ordine (engineer to order)	%
lavorazioni o servizi tecnici su commessa	%
altro	%

12. Tipologia di produzione. Posto uguale a 100 il totale della produzione 1990, ripartire percentualmente la sua composizione secondo la classificazione sottostante:

a flusso - continua	su linee dedicate	%	
	su linee flessibili	%	
intermittente a lotti	su grande serie	%	dimen. media dei lotti
	su media serie	%	
	su piccola serie	%	
intermittente a prodotto singolo		%	

13. Descrizione schematica del parco macchine e della strumentazione tecnico-informatica di supporto alla produzione e alla progettazione presente nella vostra impresa.

.....

.....

.....

.....

14. La vostra impresa prospetta l'utilizzo di metodologie innovative di gestione della produzione (JIT-TQC,...)? I subfornitori ne verrebbero coinvolti?

.....

.....

.....

.....

Area Approvvigionamenti

15. Dov'è posizionata la funzione acquisti-approvvigionamenti all'interno del vostro organigramma aziendale?

.....
.....
.....
.....

16. Come si è sviluppata la funzione approvvigionamenti nella vostra impresa? Quali sono stati gli eventi significativi nella sua evoluzione:

.....
.....
.....
.....

17. Qual è il ruolo e il campo di attività che compete alla funzione ?

.....
.....
.....
.....

18. La vostra impresa ha predisposto o sta predisponendo politiche di approvvigionamento? Cosa riguardano? Quali obiettivi di medio o lungo periodo intendete raggiungere?

.....
.....
.....
.....

19-a. Quali tra i seguenti strumenti informativi o procedure formalizzate sono utilizzate dalla vostra funzione?

	<i>si</i>	<i>no</i>
contabilità fornitori		
gestione ordini clienti		
gestione approvvigionamenti		
programmazione e controllo della produzione		
previsione vendite		
gestione delle scorte		
gestione dei ricambi		
contabilità industriale		
.....		

b. Come sono implementati? Qualé l'orizzonte temporale di pianificazione / programmazione? Quali sono le modalità e quale il grado di collegamento tra questi sistemi all'interno dell'impresa?

.....

20. La vostra impresa utilizza procedure di classificazione dei subfornitori? Sono formalizzate? Come sono strutturate?

.....

21. La vostra impresa accede a banche dati (tramite ad esempio il collegamento con agenzie di subfornitura) per la valutazione e la scelta dei subfornitori?

no	
si	

note :

.....

22. La vostra impresa intende in futuro realizzare un collegamento telematico con i principali fornitori? Che tipo di informazioni verrebbero scambiate? Quali dovrebbero essere le caratteristiche dei fornitori coinvolti?

.....

Area della Subfornitura

23. Fatto uguale a 100 il fatturato negli anni sottoriportati, quanta parte di questo valore é attribuibile agli acquisti ?

	1980	1985	1990	1991 previsioni
acquisti totali / fatturato x 100	%	%	%	%

24. Fatto uguale a 100 il valore degli acquisti totali negli anni sottoriportati, quanta parte di questo valore é attribuibile agli acquisti di subfornitura?

	1980	1985	1990	1991 previsioni
acquisti subfornitura / acquisti tot. x 100	%	%	%	%

25. Posto uguale a 100 il totale degli acquisti di subfornitura 1990, ripartire questo ammontare secondo la sottostante composizione:

parti o componenti su commessa	%
lavorazione in conto terzi	%
servizi tecnici	%

26. Posto uguale a 100 il totale degli acquisti di subfornitura 1990, ripartire questo ammontare secondo la sottostante classificazione delle possibili esigenze intervenute:

esigenza di capacità produttiva esterna da integrare alla propria per coprire le punte congiunturali della domanda		%
esigenza di capacità produttiva esterna dovuta a sottodimensionamento di quella interna (capacità insuff. a coprire i fabbisogni normali)		%
esigenza di capacità produttiva esterna da destinare a quelle parti del processo in cui é assente una capacità interna, per componenti e lavorazioni	dal contenuto così specialistico , che l'impresa comunque non sarebbe in grado di realizzare	%
	potenzialmente realizzabili all'interno	%

27. Con quante aziende la vostra impresa ha mantenuto e mantiene legami di subfornitura?

	1980	1985	1990	1991 previsioni
grandi imprese	n.	n.	n.	n.
medie imprese	n.	n.	n.	n.
piccole imprese	n.	n.	n.	n.
imprese artigiane	n.	n.	n.	n.

28. Distribuzione geografica dei subfornitori: ripartire percentualmente il totale degli acquisti di subfornitura nel 1990 secondo la classificazione sottostante:

<i>localizzazione dei subfornitori</i>	<i>quota sul totale degli acquisti di subf.</i>	<i>numero di subfornitori</i>
nella provincia		
nella regione		
nel restante territorio nazionale		
all'estero (specificare i paesi più coinvolti):		

note :

.....
.....

29. Posto uguale a 100 il valore totale (ad esempio calcolato in ore di lavorazione) della capacità produttiva richiesta ai subfornitori nel 1990, ripartire percentualmente (anche in modo approssimativo) il suo ammontare secondo le classi dimensionali sottoriportate:

	<i>capacità produttiva</i>
grandi imprese	
medie imprese	
piccole imprese	
imprese artigiane	

in altri materiali (legno, vetroresina, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
stampi e modelli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
articoli metallici (scatole, telai, box)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
accessori (grassi, vernici, ecc. realizzati su misura)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>

servizi tecnici	scarso		medio		elevato		subf. artigiano
	1	2	3	4	5		
progettazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
manutenzione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
collaudo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
controllo misure e qualità	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
costruzione di attrezzature	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
installazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
impiantistica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	

note :

.....

32.. La domanda di subfornitura, in particolare la sua incidenza sul fatturato, si prospetta in futuro nella vostra impresa:

in aumento	<input type="checkbox"/>
stabile	<input type="checkbox"/>
in diminuzione	<input type="checkbox"/>
incerta e non ben definita	<input type="checkbox"/>

33. Quali sono, a vostro giudizio, le cause di questo andamento ?

.....

.....

.....

.....

.....

34. Il numero dei vostri subfornitori si prospetta in futuro:

in aumento	motivazioni	
	per elevare il grado di concorrenzialità	
	perché prevedete un aumento dimensionale della vostra impresa	
	perché il prodotto diventerà più complesso	
	altro	

stabile	
---------	--

in diminuzione	motivazioni	
	per semplificare la gestione degli ordini di subfornitura	
	per ridurre le diseconomie connesse alla frammentazione degli ordini presso più subfornitori	
	per la selezione di un parco più ridotto e più affidabile di subfornitori sul quale puntare per relazioni più collaborative	
	perché prevedete di reinternalizzare parte delle attività in precedenza affidate all'esterno	
	altro	

35. Il contratto di subfornitura con i principali subfornitori:

viene interamente ridefinito in corrispondenza a ciascuna commessa - ordini singoli	
ha un orizzonte temporale che va oltre la singola commessa, anche se per ognuna ne vengono ridefiniti alcuni termini	
tende a definire una collaborazione stabile e continuativa con :	
	contratti a medio termine (1 anno)
	contratti a lungo termine (> 1 anno)

36. Tra i seguenti parametri, quali ritenete più importanti e discriminanti nella scelta dei subfornitori o nel consolidamento delle relazioni di subfornitura già avviate? In che misura?

	importanza del parametro				
	scarsa		media		elevata
	1	2	3	4	5
prezzo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
vicinanza alla vostra impresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
relazioni consolidate nel tempo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
adeguata risposta qualitativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
capacità di rispondere prontamente alle specifiche e alle innovazioni richieste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
puntualità e tempestività nelle consegne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
elasticità ai volumi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
adeguate possibilità tecnologiche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
specializzazione su alcune lavorazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ampia gamma di lavorazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
termini di pagamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
assistenza tecnica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
solidità e affidabilità economico-finanziaria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
capacità di progettazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
quota di mercato- fama acquisita nel settore	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
dedizione esclusiva	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
autonomia nel gestire gli aspetti complementari alla produzione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

37. Tra i seguenti parametri, quali ritenete siano punti di forza e di debolezza specificatamente della subfornitura locale (provinciale o regionale) rispetto a quella extraregionale?

	subfornitura locale				
	debole		media		forte
	1	2	3	4	5
prezzo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
risposta qualitativa media	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
risposta qualitativa specifica su determinati componenti o lavorazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
puntualità e tempestività nelle consegne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
elasticità ai volumi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
possibilità tecnologiche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
gamma di lavorazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
termini di pagamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
assistenza tecnica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
solidità e affidabilità economico-finanziaria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
capacità commerciali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
capacità di progettazione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
quota di mercato - fama acquisita nel settore	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
dedizione esclusiva	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
autonomia nel gestire gli aspetti complementari alla produzione	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
altro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

38. Nel caso esistano motivi non prettamente tecnici che spingono la vostra impresa verso una subfornitura extraregionale, specificarne i contenuti:

.....

.....

.....

.....

39. Quali sono i tempi di pagamento concordati con le imprese subfornitrici ?

	tempi		
	<i>minimi</i>	<i>medi</i>	<i>massimi</i>
committenti regionali	gg.	gg.	gg.
committenti extraregionali	gg.	gg.	gg.
committenti esteri	gg.	gg.	gg.

	<i>minimi</i>	<i>medi</i>	<i>massimi</i>
	medie - grandi imprese	gg.	gg.
piccole imprese	gg.	gg.	gg.
imprese artigiane	gg.	gg.	gg.

40. Quale tipo di relazioni con i subfornitori intendete privilegiare?

dipendenza esclusiva alla vostra impresa (un solo committente)	
possibilità di iniziative imprenditoriali autonome ma priorità assoluta all'unico committente	
le relazioni con la vostra impresa non escludono rapporti con altri committenti (autonomia del subfornitore)	

note :

.....

.....

.....

.....

41. La vostra impresa solitamente fornisce ai subfornitori:

materie prime	
semilavorati	
assistenza tecnica	
macchinari o strumentazioni	
controllo di qualità	
progetto e documentazione tecnica	

42. Quali delle seguenti ulteriori forme di scambio e collaborazioni prevede il vostro rapporto con la subfornitura?

visite e suggerimenti al subfornitore	
visite strutturate presso la vostra impresa	
riunioni e seminari presso la vostra impresa	
formazione diretta dei subfornitori condotta dal vostro personale	
suggerimenti e collaborazioni nell'adozione e implementazione del CQ	
altro:	

43. La progettazione di prodotti o componenti di subfornitura viene di norma:

fornita interamente dalla vostra impresa (committente)	
sviluppata dai subfornitori su vostro progetto di massima	
interamente affidata ai subfornitori	
affidata a studi o società esterne	

44. La vostra impresa attua politiche di intervento presso i subfornitori allo scopo di introdurre innovazioni (tecnologiche, gestionali, organizzative)? In quali aree?

pianificazione, programmazione e controllo della produzione	
progettazione e ingegnerizzazione del prodotto-processo	
produzione	
controllo dei costi	
gestione delle scorte	
altro	

45. Quali sono i contenuti di questi interventi?

.....

.....

.....

.....

46. Come giudicate il ruolo attuale della vostra impresa e come prospettate quello futuro nei confronti dei subfornitori in relazione alle sottostanti attività?

	<i>ruolo attuale</i>		<i>ruolo futuro</i>		
	adeguato	inadeguato	+ attivo	inalterato	- attivo
Reperimento risorse finanziarie subfornitori					
Acquisto dei materiali di subfornitura					
Studio e progettazione del prodotto di subf.					
Innovazione delle tecnologie di produzione presso i subfornitori					
controllo qualità e collaudo					

47. Quali interventi da parte degli enti regionali preposti ritenete più urgenti per favorire lo sviluppo delle imprese artigiane di subfornitura?

.....

.....

.....

Area della Qualità

48. La vostra impresa richiede la certificazione di qualità sui componenti o le lavorazioni affidate in subfornitura?

sì	
quasi sempre	
solo in alcuni casi	
no	

49. La vostra impresa effettua controllo di qualità su componenti o lavorazioni di subfornitura?

no	
----	--

indirettamente, commissionandolo all'esterno	
--	--

direttamente	al momento della consegna	
	nelle fasi intermedie del processo	

su normative	interne	
	di enti terzi	

Riservato all'intervistatore.

- Ruolo organizzativo dell'intervistato :

.....

- L'atteggiamento dell'intervistato durante la compilazione del questionario é stato :

attento - partecipe	
neutro	
distratto-passivo	

- Le domande sono state:

recepite con chiarezza e lucidità	
sufficientemente chiare	
hanno richiesto soventi e prolungate spiegazioni	

APPENDICE B

**QUESTIONARIO
- lato subfornitura -**

Impresa - elementi strutturali

1. Denominazione

.....
.....
.....

2. Sede

Indirizzo.....
Comune..... Provinciatel.....

3. Settore merceologico (oppure: codice ISTAT)

.....
.....
.....

4. Forma giuridica

società semplice	<input type="checkbox"/>
società in nome collettivo	<input type="checkbox"/>
società in accomandita semplice	<input type="checkbox"/>
cooperativa	<input type="checkbox"/>

Profilo dell'impresa

5. Anno di costituzione dell'impresa:

6. Fatturato:

1980	£
1982	£
1984	£
1986	£
1988	£
1990	£
1991 previsioni	£

7. Addetti:

titolari e soci	
dirigenti	
impiegati	
tecnici	
operai	
apprendisti	
<i>totale</i>	

8. Posto uguale a 100 il totale vendite 1990, in che modo questo é ripartito tra i seguenti destinatari:

grandi imprese industriali	%
medio piccole imprese industriali	%
imprese artigiane	%
aziende commerciali	%
vendita diretta	%
altri destinatari	%

9. Localizzazione delle ditte destinatarie

nella provincia	%
nella regione	%
nel resto d'Italia	%
all'estero	%

10. L'impresa aderisce a consorzi o a altre forme di cooperazione tra imprese?

no	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------

si, (specificare a quali)
.....
.....

Produzione

11. Prodotti e/o servizi principali realizzati dall'impresa:

a)
b)
c)
d)
e)
f)

12. tipologia di produzione. Posto uguale a 100 il totale della produzione 1990, ripartire percentualmente la sua composizione secondo la classificazione sottostante:

a flusso - continua		
	su linee dedicate	%
	su linee flessibili	%

intermittente a lotti		
	su grande serie	%
	su piccola serie	%

intermittente a prodotto singolo	%
-------------------------------------	---

13. Nella vostra impresa sono presenti:

	n°	età (anni)
macchine utensili a controllo manuale		
macchine a controllo numerico (CN)		
macchine a controllo numerico diretto (DCN)		
macchine a controllo numerico computerizzato (CNC)		
macchine utensili a funzioni multiple (Machining Centre)		
sistemi automatici di immagazzinamento		
sistemi automatici di movimentazione		
.....		

subfornitura

14. Fatto uguale a 100 il valore delle vendite nel 1990, quanta parte é stata realizzata in subfornitura?

percentuale di subfornitura	%
-----------------------------	---

di cui

parti o prodotti su commessa	%
lavorazione in conto terzi	%
servizi tecnici	%

15. In cosa é consistita la vostra subfornitura ?

produzione di beni finiti	
produzione di semilavorati	
esecuzione di fasi di lavorazioni	

16. Che tipo di prodotti, lavorazioni o servizi vengono realizzati in subfornitura?

1.
2.
3.
4.
5.
6.

17. Settori di sbocco della vostra produzione

a)
b)
c)
d)
e)
f)

18. Per quante aziende la vostra impresa ha lavorato in subfornitura ?

	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1991 (previs.)
numero di aziende							

19. La produzione in subfornitura é ripartita percentualmente ai principali committenti:

<i>principali committenti</i>	<i>dimensione del committente (grande / media / piccola impresa - impresa artigiana)</i>	<i>provincia ove è localizzato il comm.</i>	<i>% sul totale della prod. in subfor.</i>
committente n. 1			%
committente n. 2			%
committente n. 3			%
committente n. 4			%
committente n. 5			%

20. La domanda di subfornitura ha registrato negli ultimi anni un andamento:

crescente	
stazionario	
decescente	
incerto e non ben definito	

21. Quali sono, a vostro giudizio, le cause di questo andamento ?

a)	
b)	
c)	
d)	

22. La domanda di subfornitura ha in genere carattere

occasionale	
continuativo nel tempo e costante nella quantità	
continuativo nel tempo ma incostante nella quantità	

23. Il contratto di subfornitura con i principali committenti

viene interamente ridefinito in corrispondenza a ciascuna commessa	
ha un orizzonte temporale che va oltre la singola commessa, anche se per ognuna ne vengono ridefiniti alcuni termini	
tende a definire una collaborazione stabile e continuativa	

24. Quali sono i vincoli più stringenti imposti dalle aziende committenti ?

<i>vincoli</i>	<i>si</i>	<i>no</i>	<i>in parte</i>
il prezzo del prodotto			
la qualità del prodotto			
le modalità di lavorazione			
i tempi di consegna			
le condizioni di pagamento			
(altro)			
.....			
.....			

25. Quali, tra i seguenti aspetti, ritiene siano punti di forza e competitività della vostra azienda specificatamente nel rapporto di subfornitura ?

<i>aspetti / capacità</i>	<i>motivo di forza</i>	<i>motivo di debolezza</i>	<i>non influente</i>
prezzo competitivo			
vicinanza ai committenti			
relazioni consolidate nel tempo			
adeguata risposta qualitativa			
adattamento alle innovazioni richieste dal cliente			
adeguate possibilità tecnologiche			
specializzazione su alcune lavorazioni			
ampia gamma di lavorazioni al proprio interno			
rispetto dei tempi di consegna			
dilazioni di pagamento			
quota di mercato rilevante			
capacità di progettazione			
capacità commerciale			
altro:			
altro:.....			

26. Nel mercato di subfornitura in cui opera, la vostra impresa risente la concorrenza di altre imprese ?

no

<i>si: concorrenza da parte di imprese che operano</i>	<i>bassa</i>	<i>media</i>	<i>alta</i>
nella stessa provincia			
che operano nella stessa regione (specificarne la provincia:)			
che operano in altre regioni (specificarne le regioni:)			
che operano all'estero (specificarne lo stato:)			

27. Quali sono i tempi di pagamento dei clienti committenti ?

	tempi		
	<i>minimi</i>	<i>medi</i>	<i>massimi</i>
committenti regionali	gg.	gg.	gg.
committenti extraregionali	gg.	gg.	gg.
committenti esteri	gg.	gg.	gg.

28. Il rapporto di subfornitura prevede solitamente la fornitura da parte dei committenti di:

materie prime	
semilavorati	
assistenza tecnica	
macchinari o strumentazioni	
controllo di qualità	
progetto e documentazione tecnica	

29. Quali delle seguenti ulteriori forme di scambio e collaborazioni prevede il vostro rapporto con la committenza ?

visite e suggerimenti del committente	
visite strutturate al committente	
riunioni e seminari presso il committente	
formazione diretta condotta dal committente	
suggerimenti e collaborazioni nell'adozione e implementazione del CQ	
altro:	

30. La progettazione di prodotti o componenti realizzati in subfornitura viene prevalentemente

realizzata dal committente	
sviluppata su progetto di massima del committente	
realizzata al vostro interno	
affidata all'esterno	

31. Nel caso che la progettazione sia totalmente o parzialmente effettuata dalla vostra impresa, o nel caso in cui la vostra impresa disponga comunque di capacità progettuali anche se il progetto é prerogativa del committente, queste capacità riguardano:

la definizione dell'intero prodotto realizzato in subf.	
la definizione di parte del prodotto realizzato in subf.	
la definizione e l'allestimento dei mezzi di produzione	

32. Come giudica la presenza e la collaborazione da parte della committenza in ciascuna delle seguenti attività:

	adeguata	inadeguata	ininfluente
Reperimento risorse finanziarie			
Acquisto dei materiali			
Studio e progettazione del prodotto			
Innovazione della tecnologie di produzione			
procedure di controllo qualità e collaudo			

33. Considerati i seguenti servizi, a quali tra essi avete già fatto ricorso e di quali preventivate l'utilizzo futuro?

		previsto il ricorso futuro	già utilizzato in passato
servizi relativi alla subfornitura	diffusione richieste committenti		
	informazioni per collaborazioni con altri subfornitori		
	promozione		
	contrattualistica		
	certificazione di qualità		

servizi di natura tecnica	software		
	formazione tecnica qualificata		
	ricerca e sviluppo, ingegnerizzazione		
	implementazione CAD-CAM		
	brevetti e verifiche di brevettabilità		
	logistica industriale		
		

tecnologia e innovazione

34. Quali dei seguenti investimenti sono stati realizzati nel corso del precedente anno?

<i>investimenti</i>	<i>sì = X</i>	<i>ammontare</i>
acquisto di macchinari, impianti o strumentazioni		
Ampliamento o rinnovo delle strutture o dei locali di lavoro		
spese di natura informatica		
spese di formazione personale		
check aziendale		
acquisto brevetti o licenze		
(altro).....		

35. La vostra impresa fa utilizzo di computer ?

no in questo caso passare alla domanda 39

	<i>si</i>
nel word processing e/o nell'elaborazione di dati per statistiche e consuntivi	
in area amministrativa (contabilità, paghe, ecc.)	
nella gestione (acquisti, spedizioni, magazzini,...)	
nella programmazione-controllo della produzione	
nella progettazione	

36. L'hardware nella vostra impresa é costituito da

personal	
terminali collegati ad un impianto di elaborazione unico e centralizzato	
impianti distribuiti per elaborazioni e basi dati locali	

37. Nel caso siano presenti nella vostra impresa sistemi informatici di supporto alla progettazione e produzione, questi consentono:

il disegno bidimensionale	
il disegno tridimensionale	
progettazione e programmazione di macchine automatiche di produzione (CAD-CAM)	

38. Nei prossimi anni pensate di intraprendere o intensificare gli investimenti in hardware e in software ?

si	
no	

39. Quali tra le seguenti applicazioni sono attualmente presenti nella vostra impresa?

telex	
fax	
posta elettronica	
.....	

40. La vostra impresa é attualmente collegata a banche dati?

si	
no	

41. Se collegata a banche dati, che tipo di informazioni vengono acquisite?

dati di natura commerciale	
dati di natura tecnica	
dati di natura finanziaria	
dati di natura giuridica	
.....	

42. Se non collegata, la vostra impresa intende in futuro operare in questa direzione?

si	
no	

43. Nel caso in cui l'impresa abbia investito in automazione (CAD, CAM, CAD/CAM, CN...), quali sono stati gli obiettivi al momento dell'adozione e quali i risultati effettivamente conseguiti?

	motivazioni		risultati conseguiti				
	diminuzi. costi	aumento profitti	scarsi		medi		elevati
			1	2	3	4	5
riduzione addetti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
aumento produttività	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
valorizzazione del personale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
miglioramento qualità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
razionalizzazione del processo produttivo (riduzione scorte, scarti, rilav., ecc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
miglioramento del servizio ai clienti (riduzione tempi di consegna, flessibilità, ecc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
maggior sicurezza degli impianti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
collegamento più integrato con fornitori e clienti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
aumento del tasso di innovazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
miglioramento dell'immagine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
(altro)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

44. Lo sviluppo e l'innovazione nella vostra impresa hanno conosciuto finora ostacoli e problemi?

no	
----	--

si, a causa di	entità del problema				
	scarsa		media		elevata
	1	2	3	4	5
problemi di finanziamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
costo delle innovazioni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
rischio elevato	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
reperimento personale qualificato	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mancaza di conoscenze tecniche	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
problemi organizzativi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
incertezza e variabilità del mercato	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mancaza di sostegno da parte di enti pubblici e privati	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
altro:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

45. Esiste nella vostra impresa un'unità (una o più persone) che si occupa di ricerca - sviluppo prodotti?

si	
no	

46. Attraverso quali dei seguenti canali la vostra impresa si mantiene aggiornata sull'evoluzione di tecnologie e mercati?

partecipazione a congressi, seminari, convegni	
partecipazione a fiere	
adesione alle iniziative della committenza	
contatti e collaborazioni con altre imprese	
lettura di riviste specializzate	
indagini, studi e consulenze commissionate all'esterno	
collegamento con i fornitori di tecnologie	
collegamenti con la clientela	
contatto con i fornitori	
.....	

47. Quali sono i cambiamenti in atto o che intendete introdurre a breve termine nella vostra impresa?

introdurre attrezzature e macchinari più evoluti	
sviluppare la capacità di progettazione	
migliorare la qualità	
ridisegnare l'assetto organizzativo	
innovare i vostri prodotti o servizi	
ampliare la gamma	
formare o riqualificare il personale	
ampliare le dimensioni	
.....	

Qualità

48. Le imprese committenti richiedono la certificazione di qualità?

si	
quasi tutte	
solo alcune	
no	

49. La vostra impresa effettua controllo di qualità?

no	
----	--

si, lo commissiona all'esterno in modo:		
	sistematico	
	frequente	
	occasionale	

si	sui materiali o componenti in ingresso	
	nelle fasi intermedie del processo	
	a prodotto o lavorazione ultimata	

50. La qualità:

non é controllata		
é controllata	dai committenti	
	da organismi esterni	
su normative	di committente	
	di enti terzi	

Riservato all'intervistatore.

- L'atteggiamento dell'intervistato durante la compilazione del questionario é stato :

attento - partecipe	
neutro	
distratto-passivo	

- Le domande sono state:

recepite con chiarezza e lucidità	
sufficientemente chiare	
hanno richiesto soventi e prolungate spiegazioni	

APPENDICE C

LA LEGGE-QUADRO PER L'ARTIGIANATO: LEGGE 8 AGOSTO 1985, N. 443 (G.U. 24 AGOSTO 1985, N.199)

Art. 1- Potestà delle regioni

In conformità all'art. 117, primo comma, della Costituzione, le regioni emanano norme legislative in materia di artigianato nell'ambito dei principi di cui alla presente legge, fatte salve le specifiche competenze delle regioni a statuto speciale e delle province autonome.

Ai sensi ed agli effetti del precedente comma in armonia con gli indirizzi della programmazione nazionale, spetta alle regioni l'adozione di provvedimenti diretti alla tutela ed allo sviluppo dell'artigianato ed alla valorizzazione delle produzioni artigiane nelle loro diverse espressioni territoriali, artistiche e tradizionali, con particolare riferimento alle agevolazioni di accesso al credito, all'assistenza tecnica, alla ricerca applicata, alla formazione professionale, all'associazionismo economico, alla realizzazione di insediamenti artigiani, alle agevolazioni per l'esportazione. Le regioni esercitano le funzioni amministrative di loro competenze delegandole, normalmente, agli enti locali.

Art. 2 - Imprenditore artigiano

E' imprenditore artigiano colui che esercita personalmente, professionalmente e in qualità di titolare, l'impresa artigiana, assumendone la piena responsabilità con tutti gli oneri ed i rischi inerenti alla sua direzione e gestione e svolgendo in misura prevalente il proprio lavoro, anche manuale, nel processo produttivo.

Sono escluse limitazioni alla libertà di accesso del singolo imprenditore all'attività artigiana e di esercizio della sua professione.

Sono fatte salve le norme previste dalle specifiche leggi statali.

L'imprenditore artigiano, nell'esercizio di particolari attività che richiedono una peculiare preparazione ed implicano responsabilità a tutela e garanzia degli utenti, deve essere in possesso dei requisiti tecnico-professionali previsti dalle leggi statali.

Art. 3 - Definizione di impresa artigiana

E artigiana l'impresa che, esercitata dall'imprenditore artigiano nei limiti dimensionali di cui alla presente legge, abbia per scopo prevalente lo svolgimento di un'attività di produzione di beni, anche semilavorati, o di prestazioni di servizi, escluse le attività agricole e le attività di prestazione di servizi commerciali, di intermediazione nella circolazione dei beni o ausiliarie di queste ultime, di somministrazione al pubblico di alimenti e

bevande, salvo il caso che siano solamente strumentali e accessorie all'esercizio dell'impresa.

E altresì artigiana l'impresa che, nei limiti dimensionali di cui alla presente legge e con gli scopi di cui al precedente comma, è costituita ed esercitata in forma di società, anche cooperativa, escluse le società a responsabilità limitata e per azioni ed in accomandita semplice e per azioni, a condizione che la maggioranza dei soci, ovvero uno nel caso di due soci, svolga in prevalenza lavoro personale, anche manuale, nel processo produttivo e che nell'impresa il lavoro abbia funzione preminente sul capitale.

L'impresa artigiana può svolgersi in luogo fisso, presso l'abitazione dell'imprenditore o di uno dei soci o in appositi locali o in altra sede designata dal committente oppure in forma ambulante o di posteggio. In ogni caso, l'imprenditore artigiano può essere titolare di una sola impresa artigiana.

Art. 4 - Limiti dimensionali

L'impresa artigiana può essere svolta anche con la prestazione d'opere di personale dipendente diretto personalmente dall'imprenditore artigiano o dai soci, sempre che non superi i seguenti limiti:

a) per l'impresa che non lavora in serie: un massimo di 18 dipendenti, compresi gli apprendisti in numero non superiore a 9; il numero massimo dei dipendenti può essere elevato fino a 22 a condizione che le unità aggiuntive siano apprendisti;

b) per l'impresa che lavora in serie, purché con lavorazione non del tutto automatizzata: un massimo di 9 dipendenti, compresi gli apprendisti in numero non superiore a 5; il numero massimo dei dipendenti può essere elevato fino a 12 a condizione che le unità aggiuntive siano apprendisti;

c) per l'impresa che svolge la propria attività nei settori delle lavorazioni artistiche, tradizionali e dell'abbigliamento su misura: un massimo di 32 dipendenti, compresi gli apprendisti in numero non superiore a 16; il numero massimo dei dipendenti può essere elevato fino a 40 a condizione che le unità aggiuntive siano apprendisti. I settori delle lavorazioni artistiche e tradizionali e dell'abbigliamento su misura saranno individuati con Decreto del Presidente della Repubblica, sentite le regioni ed il Consiglio nazionale dell'artigianato;

d) per l'impresa di trasporto: un massimo di 8 dipendenti;

e) per le imprese di costruzioni edili: un massimo di 10 dipendenti, compresi gli apprendisti in numero non superiore a 5; il numero massimo dei dipendenti può essere elevato fino a 14 a condizione che le unità aggiuntive siano apprendisti.

Ai fini del calcolo dei limiti di cui al precedente comma:

- 1) non sono computati per un periodo di 2 anni gli apprendisti passati in qualifica ai sensi della legge 19 gennaio 1955, n. 25, e mantenuti in servizio dalla stessa impresa artigiana;
- 2) non sono computati i lavoratori a domicilio di cui alla legge 18 dicembre 1973, n. 877, sempre che non superino un terzo dei dipendenti non apprendisti occupati presso l'impresa artigiana;
- 3) sono computati i familiari dell'imprenditore, ancorché partecipanti all'impresa familiare di cui all'art. 230 bis del c.c., che svolgono la loro attività di lavoro prevalentemente e professionalmente nell'ambito dell'impresa artigiana;
- 4) sono computati, tranne uno, i soci che svolgono il prevalente lavoro personale nell'impresa artigiana;
- 5) non sono computati i portatori di handicap, fisici, psichici o sensoriali;
- 6) sono computati i dipendenti qualunque sia la mansione svolta.

Art. 5 - Albo delle imprese artigiane

E istituito l'albo provinciale delle imprese artigiane, al quale sono tenute ad iscriversi tutte le imprese aventi i requisiti di cui agli artt. 2, 3 e 4 secondo le formalità previste per il Registro delle ditte dagli artt. 47 e segg. del R.D. 20 settembre 1934, n. 2011.

La domanda di iscrizione al predetto albo e le successive denunce di modifica e di cessazione esimono dagli obblighi di cui ai citati articoli del R.D. 20 settembre 1934, n. 2011, e sono annotate nel Registro delle ditte entro 15 giorni dalla presentazione.

In caso di invalidità, di morte o d'intervenuta sentenza che dichiari l'interdizione o l'inabilitazione dell'imprenditore artigiano, la relativa impresa può conservare, su richiesta, l'iscrizione all'albo di cui al primo comma, anche in mancanza di uno dei requisiti previsti all'art. 2, per un periodo massimo di 5 anni o fino al compimento della maggiore età dei figli minorenni, sempre che l'esercizio dell'impresa venga assunto dal coniuge, dai figli maggiorenni o minori emancipati o dal tutore dei figli minorenni dell'imprenditore invalido, deceduto, interdetto o inabilitato.

L'iscrizione all'albo è costitutiva e condizione per la concessione delle agevolazioni a favore delle imprese artigiane.

Le imprese artigiane, che abbiano superato, fino ad un massimo del 20 per cento e per un periodo non superiore a 3 mesi nell'anno, i limiti di cui al primo comma dell'art. 4, mantengono l'iscrizione all'albo di cui al primo comma del presente articolo.

(omissis).

Art. 6 - Consorzi, società consortili e associazioni tra imprese artigiane

(omissis).

Art. 7 - Iscrizione, revisione ed accertamenti d'ufficio

(omissis).

Art. 8 - Istruzione artigiana

L'istruzione artigiana di cui all'art. 117 della Costituzione è svolta nell'ambito della formazione professionale e nei limiti dei principi fondamentali che regolano tale materia.

Le imprese artigiane, singole e associate, possono essere chiamate dalla regione, con propria legge, a concorrere alle funzioni relative all'istruzione artigiana, in attuazione degli indirizzi programmatici e sulla base di specifiche convenzioni a tempo limitato e rinnovabili, per l'effettuazione di particolari corsi.

Le regioni possono disciplinare il riconoscimento di bottega-scuola per il periodo definito dalle convenzioni regionali alle imprese artigiane di cui al comma precedente che ne facciano richiesta appartengano ai settori di cui alla lett. c) dell'art. 4.

Alle regioni competono, nell'ambito della formazione professionale, la promozione ed il coordinamento delle attività di formazione imprenditoriale ed aggiornamento professionale per gli artigiani.

Art. 9 - Organi di rappresentanza e di tutela dell'artigianato

Spetta alle regioni disciplinare con proprie leggi gli organi amministrativi e di tutela dell'artigianato.

In questo ambito si dovranno prevedere:

1) la Commissione provinciale per l'artigianato, che svolge le funzioni riguardanti la tenuta degli albi e l'accertamento dei requisiti di cui ai precedenti artt. 2, 3 e 4, nonché gli altri compiti attribuiti dalle leggi regionali;

2) la Commissione regionale per l'artigianato che, oltre a svolgere i compiti di cui al precedente art. 7, provvede alla documentazione, indagine e rilevazione statistica delle attività artigianali regionali ed esprime parere in merito alla programmazione regionale in materia di artigianato.

Art. 10 - Commissioni provinciali per l'artigianato

(omissis).

Art. 11 - Commissioni regionali per l'artigianato

(omissis).

Art. 12 - Consiglio nazionale dell'artigianato

(omissis).

Art. 13 - Disposizioni transitorie e finali

(omissis).

APPENDICE D

RAGIONE SOCIALE DELLE IMPRESE ARTIGIANE DEL CAMPIONE

- ALCAPRESS, di Cappella Alfeo & c., via Battiferri 31, Maniago (PN).
AMV, di Tommasini Luca & c., via Armentarezza, Vivaro (PN).
COSTRUZIONE PARTICOLARI MECCANICI, di Gianfranco Serino, via
Aquileia 64, Romans d'Isonzo (GO)
EL.GAD., di Saveri, via Pasubio 10, San Vito al Tagliamento (PN).
ELIT s.n.c., di Ros Rodolfo & C. s.n.c., via Lino Zanussi 15, Maron di
Brugnera (PN)
FABRIS, s.n.c. , via Nazionale 54, Buttrio (UD)
FALEGNAMERIA BARACCHI, di Baracchi Claudio & Tina, via Venezia 77,
Pordenone.
FALEGNAMERIA CANTON LINO, via Gallopat 75, Pasiano (PN)
FALEGNAMERIA F.lli FLOREANI, di Floreani P. e C. s.n.c., via degli
Artigiani n°8, Majano (UD)
FAVOR, di Martin Nicolò, via Rovere, Brugnera (PN)
FERRAMENTA P.D.M.D., di Zerbini & C., via Fermi 64, Feletto Umberto
(UD)
G.&V., di Gustapane Giuseppe e Valentini, via Armentarezza, Vivaro (PN).
H.P.M., di Pegoraro, via Barigliaria 16, Gemona (UD).
IEMME, di Maccan & C. s.n.c., via Geromina zona Art.le, Sacile (PN)
INTECH, di Marcuzzi & c., via Palladio 100, Tavagnacco (UD).
LA. MEC, di Vittori, via Aquileia n°5, Villesse (GO)
LAMAPLASTIC, di Del Mistro Gastone & c., via Vittorio Veneto 26,
Maniago (PN).
LIDIO POIAN & C. s.n.c. -officina meccanica di precisione-, via N. Sauro
n°11, Romans d'Isonzo (GO)
M.D.M. s.n.c., via Casali di Treppo Piccolo, Treppo Grande (UD)
MASCARIN, di Mascarin Antonio & Ezio, via I° Maggio 41, Azzano Decimo
(PN).
NUOVA I.M.E.I. s.n.c., via Errera n°2, Trieste
PALUDET & FURLAN s.n.c., via Fiumicino 4/3, Tiezzo di Azzano Decimo
(PN)
PUPPO BRUNO, via Maiano 22/C, Buia (UD)
REDA, di Calligaro & c., via Micossi 6, Artegna (UD).
RPG INTAGLIO, di Poletto Flavia, via Casali PràAngeli 8, Prata (PN)
SARTORI Anselmo & Figli, via Roma 17, Mariano del Friuli (GO)
SBRIZZI GUIDO, ditta ind., via Carletti n°12, Trieste
SERIAL s.n.c., di Pizzi Edi & C., via del Cristo 86, Manzano (UD)
SICEM, di Brussatin Siega & Costantin Paolo, via Violis 28, Maniago (PN).
SOMEK, di Tommasini Ivo & c., via Armentarezza, Vivaro (PN).
STIL, di Zoppè O. & C. s.n.c., via L. Zanussi 44, Maron di Brugnera (PN)

