

This is the interview we did with the owner of the company “Ulisse fashion art and details”; he has asked us to be interviewed in Italian so the questions below have been specifically translated into English. We have also decided to include the questions in the original language (Italian) that were addressed to him at the end of the document.

## **QUESTIONS ABOUT:**

### **COMPANY PRESENTATION**

- First of all, we would like to know how the project was born: are companies deciding to join the cohesion policies or have you been selected by Europe? On what criteria is this selection based? / Why did you decide to join?
- Why was it done in that year?
- Has your company received additional funding previously? Are they similar or completely separate loans? Did they have similar goals?
- In which business areas have you invested exactly?

### **MANAGEMENT DURING THE COVID-19 PERIOD**

- The funds allocated by Europe have been a "support" for the company during the difficult period of the Covid-19 pandemic?
- Many of the small artisan and non-Carpigian companies but in general Italian companies have had to close to date: what economic maneuvers have you undertaken to be able to get out of this dark period?
- Has the covid period influenced in some way your production or some technical aspect (everything that is outside the economic and commercial aspect) of your company in a permanent or even definitive way? Is it something positive or negative? Did the funds impact these kinds of changes?
- What were the main changes in your company during and after the covid period? If we make a comparison between the period before the covid and today, how has your company changed?

### **YOUTH TRENDS**

- On average, would you define your clientele as younger or older?
- Is it among your priorities to ensure that your products reflect the tastes of both young people and middle-aged or older people?
- Have you taken steps to attract a younger clientele with the funds allocated by Europe? Or even simply to improve your production directing it towards more "juvenile" / "adolescent" tastes?
- Considering that today all young people buy standardized products from large industrial chains completely unrelated to the originality, value and uniqueness of a handcrafted product, it could be a fruitful maneuver for your company to create products that follow youth trends but which maintain the handcrafted character?

- What is your company willing to do to approach a younger clientele (e.g. create products at more affordable prices for chains that sell especially to teenagers)?

## **ECO-SUSTAINABILITY**

- To date, a very current theme is that of eco-sustainability: what does Ulysses do to respect environmental sustainability as much as possible?
- Have European funds been used in part to achieve this type of objective?
- Is eco-sustainability a goal that Ulysses wants to achieve in the short or long term? How? Has it already been achieved or does he want to intervene in some way to improve it even more?
- Can it be said that your company faces continuous environmental changes and stays abreast of all possible solutions to avoid global warming or pollution?

## **OBJECTIVES / RESULTS**

- Did the invested funds achieve the goal for which they were allocated? Or have you somehow achieved marginal goals that you hadn't planned on achieving? Are you satisfied with what you have achieved (was it better to achieve the fixed objective or the marginal ones, always if they have achieved marginal objectives that have nothing to do with the starting one)?
- Was the money sufficient to achieve further objectives or was it only to partially achieve it?
- Have you had the opportunity to improve some other aspect of the company in addition to the pre-established ones? (new equipment, machinery, employees, materials...)
- What has export abroad yielded? Was it simply a reason to increase the company's revenue or does it have a more focused intention, such as bringing "made in Italy" back into vogue or reviving the famous Carpigian craftsmanship? In your opinion, could the Carpigian textile sector benefit from these investments in some way?
- During our first phase of analysis we found a wording that said "Private Loans", what is it about? Are they loans that you received from private individuals? Is it possible to know who these individuals are? Are they connected with funding from Europe? Is there a justification for the fact that such private funding is higher than Europe's funding?
- What are the new commercial relationships carried out? Are there 8 new effective commercial relationships on the "open cohesion" website? Are these new contracts, joint ventures or something else?
- Does Ulisse follow the ready-to-wear principle or are the products ordered by the buyers and then delivered at a later time?

## **ORIGINAL QUESTION IN ITALIAN**

### **PRESENTAZIONE AZIENDA**

- Prima di tutto vorremmo sapere come nasce il progetto: sono le aziende che decidono di aderire alle politiche di coesione o siete stati selezionati dall'Europa? Su quali criteri si basa tale selezione?/ perché avete deciso di aderire?
- Perché è stato fatto proprio in quell'anno?
- La vostra azienda aveva ricevuto ulteriori finanziamenti precedentemente? Si tratta di finanziamenti simili o del tutto distinti? avevano obiettivi simili?
- Di preciso in quali ambiti aziendali avete investito?

## **PERIODO COVID**

- I fondi stanziati dall'Europa sono stati per l'azienda un "sostegno" durante il periodo difficoltoso di pandemia Covid-19?
- Molte tra le piccole aziende artigianali e non carpigiane ma in generale italiane ad oggi hanno dovuto chiudere: quali manovre economiche avete intrapreso per riuscire ad uscire da questo periodo buio?
- Il periodo di covid ha influenzato in una qualche maniera la vostra produzione o qualche aspetto tecnico (tutto ciò che è al di fuori dell'aspetto economico e commerciale) della vostra azienda in maniera permanente o addirittura definitiva? Si tratta di un qualcosa di positivo o negativo? I fondi hanno inciso su questo tipo di cambiamenti?
- Quali sono stati i cambiamenti salienti della vostra azienda durante e dopo il periodo del covid? Facendo idealmente un confronto tra il periodo che precedeva il covid e l'oggi in cosa la vostra azienda è cambiata?

## **GIOVANI**

- Mediamente definireste la vostra clientela giovane o di età più avanzata?
- È tra le vostre priorità far sì che i vostri prodotti rispecchino i gusti sia dei giovani che di persone di media età o di età avanzata?
- Attraverso i fondi stanziati dall'Europa avete intrapreso manovre per attirare una clientela più giovane? O anche semplicemente per migliorare la vostra produzione indirizzandola verso gusti più "giovanili"/ "adolescenziali"?
- Considerando che ad oggi tutti i giovani acquistano prodotti standardizzati di grandi catene industriali del tutto estranei all'originalità, al valore e alla unicità di un prodotto artigianale potrebbe essere per la vostra azienda una manovra fruttuosa creare prodotti che seguono i trend giovanili ma che mantengano il carattere artigianale?
- Cosa è disposta fare la vostra azienda per avvicinare una clientela giovanile (ex. creare prodotti a prezzi più accessibili agli adolescenti)?

## **ECOSOSTENIBILITÀ**

- Oggi un tema attualissimo è quello dell'ecosostenibilità: cosa fa Ulisse per rispettare il più possibile la sostenibilità ambientale?
- I fondi europei sono stati impiegati in parte per raggiungere questo tipo di obiettivo?
- Quello dell'ecosostenibilità è un obiettivo che Ulisse vuole raggiungere in breve o in lungo tempo? Come? È già stato raggiunto o vuole intervenire in qualche modo per migliorarlo ancora di più?

- Si può dire che la vostra azienda vada in contro ai continui cambiamenti ambientali e rimanga al passo con tutte le possibili soluzioni per evitare il surriscaldamento globale o l'inquinamento?

## **OBIETTIVI /RISULTATI**

- I fondi investiti hanno raggiunto l'obiettivo per cui sono stati stanziati? o in un qualche modo avete raggiunto obiettivi marginali e che non avevate messo in conto di raggiungere? Siete soddisfatti di ciò che avete raggiunto (era meglio raggiungere l'obiettivo prefissato o quelli marginali, sempre se hanno raggiunto obiettivi marginali che non c'entrano con quello di partenza)?
- I soldi sono stati sufficienti per raggiungere obiettivi ulteriori o lo sono stati solo per raggiungerlo parzialmente?
- Avete avuto modo di migliorare qualche altro aspetto dell'azienda oltre a quelli prefissati? (nuove attrezzature, macchinari, dipendenti, materiali...)
- Cosa ha fruttato l'export all'estero? è stato semplicemente un motivo per aumentare le entrate dell'azienda o ha un'intenzione più mirata, come per esempio riportare in voga il "made in italy" o ridare vita al famoso artigianato Carpigiano? Il settore tessile carpigiano potrebbe, secondo la vostra opinione, giovare di questi investimenti in un qualche modo?
- Durante la nostra prima fase di analisi abbiamo trovato una dicitura che diceva "Finanziamenti privato", di cosa si tratta? Sono finanziamenti che avete ricevuto da privati? È possibile sapere chi sono tali privati? Sono collegati con il finanziamento da parte dell'Europa? C'è una motivazione per il fatto che tali finanziamenti privati sono più alti rispetto al finanziamento dell'Europa?
- Quali sono le nuove relazioni commerciali effettuate? Sulla pagina di opencoesione risultano 8 nuove relazioni commerciali effettive? Si tratta di nuovi contratti, di joint o altro ancora?
- Ulisse segue il principio del pronto moda o i prodotti vengono ordinati dagli acquirenti e poi consegnati in un secondo momento?