

ESAMI FINALI DI TIROCINIO 2020
IMPIEGATA / IMPIEGATO DI COMMERCIO
SECONDO L'ORDINANZA 2012

Profilo B, serie 1

ECONOMIA E SOCIETÀ

DOCUMENTAZIONE

Sommario

CASO PRATICO *Victorini SNC*

A.	<u>Descrizione dell'azienda <i>Victorini SNC</i></u>	<u>3</u>
B.	<u>Estratto dell'intervista al signor Beat Victorini, CEO della ditta <i>Victorini SNC</i></u>	<u>5</u>
C.	<u>Organigramma della ditta <i>Victorini SNC</i></u>	<u>6</u>
D.	<u>Bilancio finale al 31.12.2019 della ditta <i>Victorini SNC</i></u>	<u>7</u>
E.	<u>Raccolta di formule</u>	<u>8</u>

A. Descrizione dell'azienda *Victorini SNC*

Breve ritratto

La *Victorini SNC* è un'azienda familiare gestita attualmente dalla quarta generazione. La sede principale dell'azienda si trova a Stabio, nel Cantone Ticino.

Nel 1910 Hans Victorini ha fondato una coltelleria nel centro di Stabio iniziando la produzione di coltelli da cucina per macellerie e ristoranti. Nel corso della storia aziendale l'assortimento di coltelli è stato costantemente ampliato e migliorato. Il coltellino tascabile della *Victorini SNC* ha ottenuto una notorietà a livello mondiale. Nel frattempo l'assortimento, oltre ai coltelli di eccellente qualità per svariati utilizzi, comprende anche zaini. Nel 2003 la *Victorini SNC* ha rilevato la fabbrica di zaini «Backpack SNC» con sede a Cadempino. Successivamente i reparti commerciali della ditta «Backpack SNC» sono stati inseriti nell'organizzazione della *Victorini SNC*.

Cifre e fatti

La *Victorini SNC* dà lavoro a oltre 800 collaboratrici e collaboratori e nel 2019 ha realizzato una cifra d'affari di circa 240 milioni di franchi.

Questa cifra d'affari si suddivide nelle seguenti categorie di prodotti:

- **Zaini / borse 25%**
- **Coltelli per uso domestico e coltelli professionali 40%**
- **Coltellini tascabili 35%**

Prestazioni di mercato

Coltelli per uso domestico e coltelli professionali

Il nome «Victorini» indica innanzitutto coltelli per uso domestico e coltelli professionali di eccellente qualità. Ancora oggi la categoria di prodotti «coltelli per uso domestico e coltelli professionali» rappresenta la competenza centrale della ditta *Victorini SNC*. L'assortimento comprende 400 prodotti diversi per ogni tipo di uso in ambito privato, nelle cucine professionali e nelle macellerie.

Coltellini tascabili

Negli ultimi 50 anni il coltellino tascabile della *Victorini SNC* si è sviluppato all'estero come top seller sotto la denominazione «Helvetic Knife». Oltre il 50% della cifra d'affari dei coltellini tascabili viene realizzato con i turisti stranieri. L'assortimento comprende oltre 100 modelli con 50 funzioni diverse. Annualmente si producono e si introducono sul mercato nuovi sviluppi e nuovi design.

Zaini

La categoria di prodotti «zaini» è l'ultima creatura della ditta *Victorini SNC*. In contrapposizione con le altre due categorie di prodotti, da anni la cifra d'affari realizzata con gli zaini è in forte crescita. Per tutte le esigenze di viaggio, business e della vita quotidiana la ditta *Victorini SNC* produce lo zaino appropriato. Attualmente la *Victorini SNC* propone i modelli «Business», «Trecking», «Family» e «Swiss Alpine Backpack», ciascuno in cinque diverse esecuzioni.

Smercio e vendite

In Svizzera la *Victorini SNC* gestisce i cosiddetti negozi di marca (per esempio ad Airolo, Lugano, Locarno e Davos). In questi negozi si vendono quasi esclusivamente prodotti Victorini. Il negozio di marca più importante si trova a Lugano, dove i clienti possono trovare l'intero assortimento della *Victorini SNC*. Nelle principali città svizzere e all'estero la *Victorini SNC* applica il

cosiddetto principio dello «shop-in-shop»¹. Il principale canale di vendita è tuttavia rappresentato dal commercio specializzato in Svizzera e all'estero. La ditta *Victorini SNC* non gestisce un proprio negozio online, ma usufruisce di molti shop online presenti nel commercio nei quali si possono acquistare numerosi suoi prodotti.

¹ Shop-in-shop designa un punto di vendita in cui una grande superficie di vendita viene suddivisa in parecchie superfici più piccole, ossia le cosiddette nicchie di vendita simili a boutique. Spesso questo principio trova applicazione nei grandi magazzini per la commercializzazione di costose marche.

B. Estratto dell'intervista al signor Beat Victorini, CEO della ditta Victorini SNC

Beat Victorini, CEO della ditta *Victorini SNC*, lavora da oltre 30 anni per l'azienda di famiglia. Nell'intervista racconta e illustra i piani di sviluppo aziendale.

Oggigiorno il coltellino tascabile si trova in difficoltà. I bambini preferiscono uno smartphone o un computer invece di un coltellino tascabile. Lei signor Victorini cosa ne pensa?

Ho vissuto tutto questo anche con i miei figli e in un certo senso gli smartphone rappresentano una concorrenza per il nostro coltellino tascabile. Ma per ogni tendenza esiste una controtendenza. Molti genitori svizzeri vogliono che i propri figli non stiano tutto il giorno davanti allo schermo, ma che trascorrono del tempo anche nella natura. Infatti, le escursioni nella nostra bella Svizzera sono di nuovo molto apprezzate. Un coltellino tascabile della ditta *Victorini SNC* fa parte dell'equipaggiamento per le escursioni.

In altre parole, lei sta affermando che i dati di vendita del vostro prodotto principale non sono in diminuzione?

Il coltellino tascabile è molto apprezzato come in passato. I dati relativi alle vendite registrano soltanto un leggero calo.

Lei sta cercando nuovi canali per vendere i suoi prodotti; infatti in futuro intende inaugurare altri punti di vendita in montagna e anche negli aeroporti. Perché?

La ditta *Victorini SNC* è particolarmente efficace laddove ci sono turisti. Con i nostri coltellini tascabili e i nostri zaini realizziamo buone cifre d'affari nelle località turistiche. Infatti, in futuro vogliamo essere presenti nei negozi duty-free di determinati aeroporti.

Con quali obiettivi?

Nei prossimi dieci anni vogliamo raddoppiare la cifra d'affari relativa alla categoria di prodotti «zaini». Oltre al coltellino tascabile, i turisti asiatici apprezzano soprattutto i nostri zaini in pelle della linea «Swiss Alpine Backpack». Negli aeroporti, per la vendita di coltelli dobbiamo da sempre rispettare un certo numero di restrizioni. Tuttavia, in Europa le norme sono diventate meno severe: oggi si può di nuovo portare a bordo un coltello con una lama lunga fino a sei centimetri. Ma nei voli per gli USA oppure per l'Asia i nostri coltellini tascabili devono essere messi nel bagaglio da stiva, altrimenti vengono sequestrati.

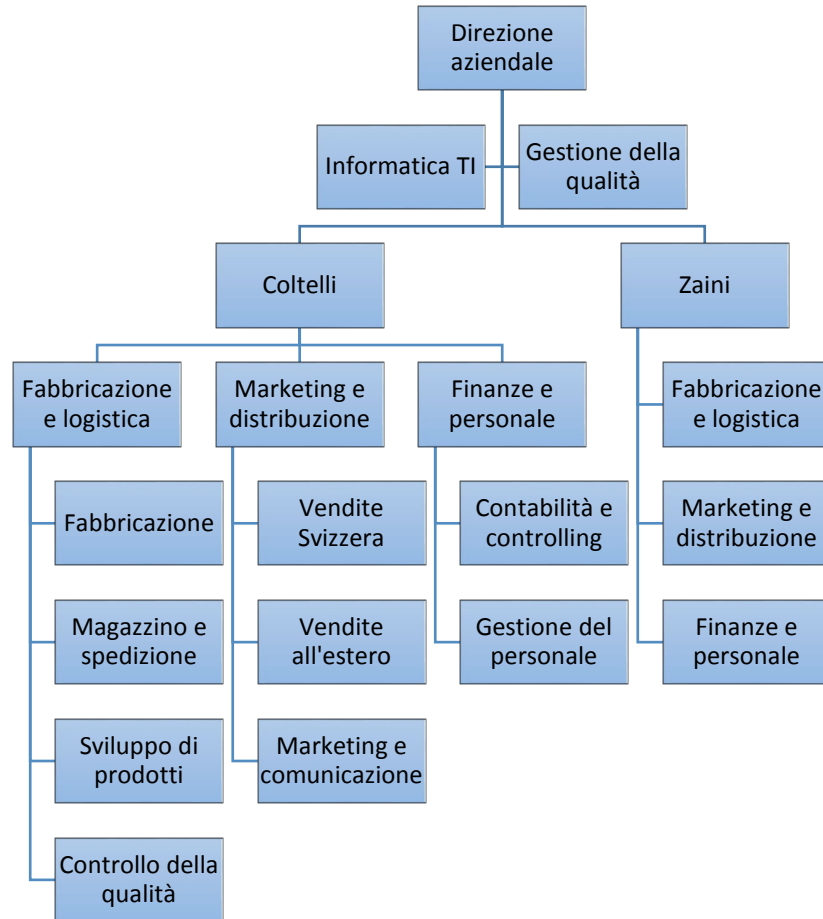
Il conflitto commerciale tra la Cina e gli USA, nuoce alla congiuntura mondiale. In che modo ciò si ripercuote sull'attività della ditta Victorini SNC?

Avvertiamo già un certo rallentamento congiunturale. I nostri partner all'estero sono insicuri e piuttosto reticenti con le ordinazioni. A tutto questo si aggiunge il franco svizzero forte: ciò rappresenta uno svantaggio per tutte le imprese orientate all'esportazione e pone una pressione sui nostri margini e sulla nostra competitività.

Come si comporta la Victorini SNC durante le fasi negative dei cicli economici (recessione)?

Per noi la creazione e il mantenimento dei posti di lavoro hanno la massima priorità. Per questo motivo perseguiamo una strategia anticiclica. Durante i periodi buoni cerchiamo di costituire delle riserve e di investire durante i periodi negativi in nuovi prodotti, nel marketing oppure nello sviluppo di nuovi mercati. In passato siamo riusciti a mantenere stabili gli effettivi del personale e continuiamo a farlo tuttora.

C. Organigramma della ditta Victorini SNC



D. Bilancio finale al 31.12.2019 della ditta Victorini SNC**Bilancio al 31 dicembre 2019 (importi in migliaia di CHF)****Attivo circolante**

Cassa	1'000
Banca	1'440
Crediti FeP	540
Scorte merce	4'800

Attivo fisso

Macchine e apparecchi	2'100
Mobilio e impianti	260
Automezzi	360
Immobili aziendali	16'800

Totale Attivi **27'300**

Capitale estraneo

Debiti FeP	2'400
Prestiti passivi (a lungo termine)	250
Debiti ipotecari	11'200

Capitale proprio

Capitale proprio Beat Victorini	7'500
Capitale proprio Luca Victorini	5'950

Totale Passivi **27'300**

Utile d'esercizio secondo il Conto economico 1° gennaio - 31 dicembre 2019 (in migliaia di CHF): **1'120**

E. Raccolta di formule

<u>Indici</u>	<u>Formule per i calcoli</u>
Grado di liquidità 2 (Quick Ratio)	$\frac{(\text{Mezzi liquidi} + \text{Crediti}) \times 100}{\text{Capitale estraneo a breve termine}}$
Redditività del capitale proprio	$\frac{\text{Utile netto} \times 100}{\text{Capitale proprio medio}}$
Grado di indebitamento	$\frac{\text{Capitale estraneo} \times 100}{\text{Capitale totale}}$