

Materia: ECONOMIA E SOCIETÀ
Serie 1
Documentazione prima e seconda parte
Caso pratico *Victorini SA*

Documentazione A: Descrizione della ditta *Victorini SA*

Documentazione B: Estratto dell'intervista al signor Beat Victorini, CEO della ditta *Victorini SA*

Documentazione C: Organigramma della ditta *Victorini SA*

Documentazione D: Bilancio dopo la ripartizione dell'utile al 31.12.2019 della ditta *Victorini SA*

Documentazione A

Descrizione della ditta *Victorini SA*

Breve ritratto

La *Victorini SA* è un'azienda familiare gestita attualmente dalla quarta generazione. La sede principale dell'azienda si trova a Stabio, nel Canton 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 SA* 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 SA* ha rilevato la fabbrica di zaini «Backpack SA» con sede a Cadempino. Successivamente i reparti commerciali della ditta «Backpack SA» sono stati inseriti nell'organizzazione della *Victorini SA*.

Cifre e fatti

La *Victorini SA* 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 SA*. 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 SA* 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 portano sul mercato nuovi sviluppi e nuovi design.

Zaini

La categoria di prodotti «zaini» è l'ultima creatura della ditta *Victorini SA*. 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 SA* produce lo zaino appropriato. Attualmente la *Victorini SA* propone i modelli «Business», «Trecking», «Family» e «Swiss Alpine Backpack», ciascuno in cinque diverse esecuzioni.

Smercio, vendite

In Svizzera la *Victorini SA* 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 SA*. Nelle principali città svizzere e all'estero la *Victorini SA* 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 SA* non gestisce un proprio negozio online, ma usufruisce di molti shop online 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.

Documentazione B

Estratto dell'intervista al signor Beat Victorini, CEO della ditta *Victorini SA*

Beat Victorini, CEO della ditta *Victorini SA*, 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 SA* 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 SA* è particolarmente efficace laddove ci sono turisti. Con i nostri coltellini tascabili e i nostri zaini realizziamo buone cifre d'affari nelle località turistiche. Inoltre, 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. 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 SA?

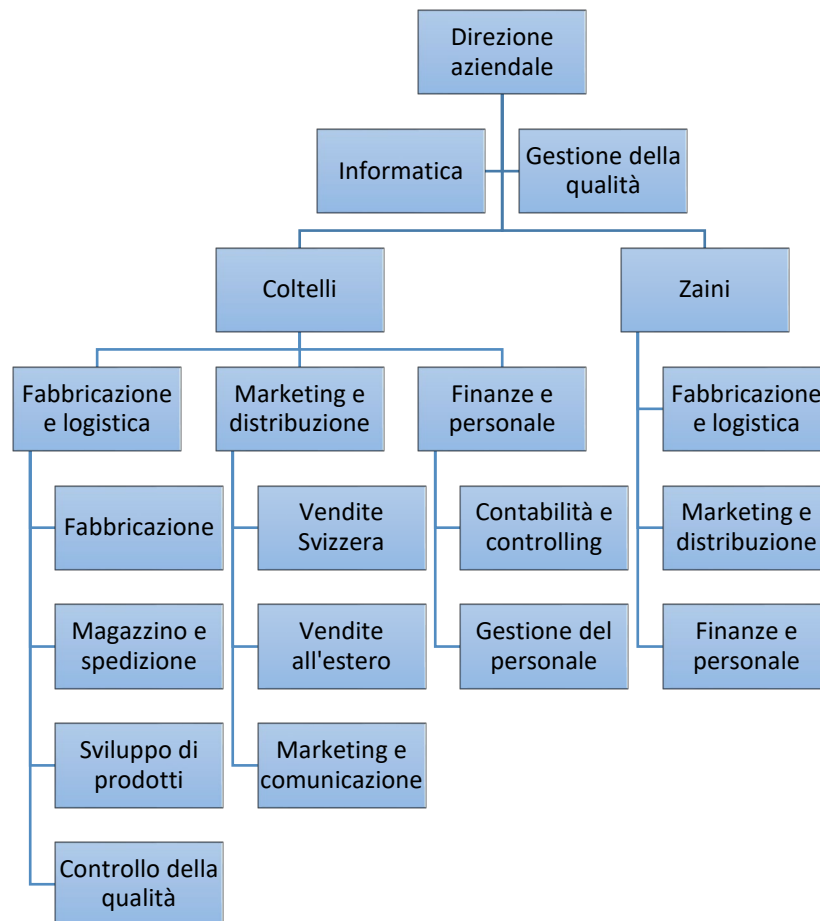
Avvertiamo già un certo rallentamento congiunturale. I nostri partner all'estero sono insicuri e piuttosto reticenti con le ordinazioni. A tutto questo si aggiunge il franco svizzero forte: ciò rappresenta uno svantaggio per tutte le imprese orientate all'esportazione e pone una pressione sui nostri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

Come si comporta la Victorini SA 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 investirle durante i periodi negativi in nuovi prodotti, nel marketing oppure nello sviluppo di nuovi mercati. Inoltre, i nostri azionisti riflettono sul lungo termine senza creare alcuna pressione sulle decisioni aziendali. In passato siamo riusciti a mantenere stabili gli effettivi del personale e continuiamo a farlo tuttora.

Documentazione C

Organigramma della ditta *VICTORINI SA*



Documentazione D

Bilancio dopo la ripartizione dell'utile al 31.12.2019 della ditta *Victorini SA*

Bilancio al 31 dicembre 2019 (importi in migliaia di CHF)

ATTIVO		PASSIVO	
<i>ATTIVO CIRCOLANTE</i>		<i>CAPITALE TERZI</i>	
Cassa e Banca	2'440	Debiti FeP	2'480
Crediti FeP	540	Prestiti passivi a lungo termine	250
Scorte e lavori avviati	4'800	Debiti ipotecari	11'200
Totale attivo circolante	7'780	Totale capitale terzi	13'930
<i>ATTIVO FISSO</i>		<i>CAPITALE PROPRIO</i>	
Macchinari	2'100	Capitale azionario	7'500
Mobilio	60	Riserve legali da utili	5'870
Impianti EED	200		
Autoveicoli	360		
Immobili aziendali	16'800		
Totale attivo fisso	19'520	Totale capitale proprio	13'370
TOTALE ATTIVO	27'300	TOTALE PASSIVO	27'300

Osservazione: l'utile d'esercizio netto secondo il Conto economico 1° gennaio – 31 dicembre 2019 è di CHF 1'120 (in migliaia di CHF) è già stato contabilizzato.