Esame professionale superiore di
Esperta/o in finanza e controlling

Data management 2025

Durata dell'esame	1 ½ ore
Punti	100 su 100
Forma dell'esame	Elettronico sul tool d'esame SIZ

L'esame della materia Data management comprende le parti seguenti e ha la struttura di base di seguito elencata.

Parte I → Basi fondamentali e transfer circa 20 minuti	**Compiti relativi a un caso** Queste domande si basano su una situazione iniziale predeterminata e formano una combinazione di domande teoriche e di derivazione/transfer con esempi, valutazioni e riflessioni applicative. I compiti del caso sono orientati alla pratica.
Parte II → Parte applicativa circa 70 minuti	La parte applicativa si basa su un determinato data set. Questo data set può essere composto da diverse tabelle o da un unico set di dati, così come da diversi formati di file come Excel, Text, CSV o altri formati comunemente utilizzati oppure da query (JSON). Nella prima parte del compito si devono analizzare e calcolare dati. Nella seconda parte si deve realizzare e visualizzare una dashboard.
Totale 90 minuti	

Compiti relativi a un caso

Qualche mese ha iniziato a lavorare come controller nella rete di garage “Traffictrade AG”. Traffictrade AG è attiva nel mercato B2C e commercializza diversi gruppi di prodotti: tessili, mezzi ausiliari per il trasporto, seggiolini per bambini, orologi e gioielli nonché olio per motori. Il suo predecessore è andato in pensione e quindi lei deve mettere in pratica le conoscenze acquisite durante il corso di controller.

Dopo aver completato il programma d’introduzione e aver portato a termine con successo il processo di budget e la chiusura annuale, lei sposta la sua attenzione su nuovi compiti importanti. Al momento dell’analisi del conto annuale, ha trovato diverse informazioni che indicano che l’azienda è cresciuta negli ultimi anni ma che, nonostante ciò, i profitti sono rimasti stagnanti. Quando ha sottoposto queste informazioni al direttore delle vendite, questi si è giustificato indicando gli elevati costi di approvvigionamento, la generale carenza di collaboratori specializzati nella vendita e la mancanza di regole aziendali in relazione alla determinazione dei prezzi di vendita. Oltre a ciò, la concorrenza in alcune regioni è molto forte.

Negli ultimi giorni lei ha esaminato la situazione nel sistema ERP e non ha trovato analisi che le fornissero risposte immediate. Nelle prossime settimane desidera portare avanti questo piccolo progetto e pensare a come impostare un controlling efficace e trasparente.

Allo stesso tempo, domani avrà il suo meeting settimanale con il CEO, durante il quale deciderete le sue principali aree d’azione per le prossime settimane. Come al solito, lei si prepara per l’imminente meeting.

Parte 1 (20 punti, circa 18 minuti)

Compito 1.1 3 punti

Lei si è accorto che le vendite sono aumentate ma che i margini di contribuzione stanno diminuendo. Quali sono i tre obiettivi che persegue nel suo lavoro durante le prossime settimane? Formuli tre obiettivi completi per il suo lavoro nelle prossime settimane.

- Acquisisco una visione d'insieme dei dati alla base di questo problema, dalla COFI alle vendite a livello di articolo.
- Valido e verifico i dati e le informazioni in relazione alla qualità dei dati e alla loro veridicità.
- Creo delle analisi dei dati significative, con le quali la situazione dell'utile possa essere regolarmente tematizzata dalla direzione aziendale.
- Automatizzo le analisi dei dati e le introduco nel ciclo di conduzione del management.
- Implemento misure che si basano sulle analisi dei dati e le valuto.

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	1 punto per ogni obiettivo appropriato, massimo 3 punti

Compito 1.2 6 punti

Lei non ha ancora ricevuto alcun data set e sta iniziando a svolgere le sue prime riflessioni. Durante il pranzo con la direzione generale, il direttore delle vendite le indica che potrebbe consegnarle, in via confidenziale, il «suo» foglio Excel. Questo foglio è la sua base di lavoro personale ed è più aderente alla realtà. Il foglio di calcolo «non sembra così male». Lei accetta l'offerta con gratitudine e pensa a tre vantaggi e a tre svantaggi dell'eseguire le analisi utilizzando il foglio Excel che le è stato offerto. Formuli tre vantaggi e tre svantaggi con frasi complete.

- Vantaggi:
  - Acquisisco una visione d'insieme delle vendite e comprendo come vengono eseguite le analisi in azienda.
  - Vedo su quali basi e principi lavora il direttore delle vendite e posso «comprenderli» meglio.
  - Mi consente di evidenziare gli errori di ragionamento e le mancanze di questa prospettiva.
  - Dati non completamente corretti sono informazioni migliori del non disporre di nulla.
  - Questi dati potrebbero aiutare a introdurre, in un secondo momento, un nuovo sistema (più corretto).
- Svantaggi:
  - Probabilmente i dati non rappresentano 1:1 il sistema ERP e sono incompleti, esiste il rischio di mancanza di trasparenza.
  - Le formule e i calcoli in Excel potrebbero contenere errori e l'identificazione degli errori richiede molto tempo di analisi.
  - I dati potrebbero essere stati manipolati dal reparto vendite.
  - Scostamenti tra ERP e Excel portano inevitabilmente a discussioni, durante le quali il lavoro del controller potrebbe essere messo in discussione.

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	1 punto per ogni frase con contenuto corretto, massimo 6 punti

Compito 1.3 3 punti

Lei comunica al CEO (che precedentemente lavorava in azienda come direttore delle vendite ed è il predecessore dell'attuale direttore delle vendite) che desidera disporre di una panoramica generale dei costi all'interno dell'organizzazione. Il CEO argomenta che il problema è semplice: il reparto acquisti deve svolgere il proprio lavoro e rinegoziare i prezzi con i principali fornitori. Questo risolverebbe automaticamente il problema di una base dati antiquata.

Cosa risponde al CEO? Secondo lei, quali sono le argomentazioni a favore di una valutazione completa della situazione dei costi? Indichi, con brevi frasi, al massimo 3 argomentazioni.

- La pandemia di covid ha modificato in modo permanente la situazione dell'offerta e gli equilibri di potere negli acquisti.
- Negli ultimi anni la situazione dell'offerta è peggiorata a livello globale. In alcune aree, la tendenza sta ritornando verso un mercato di venditori.
- Anche i costi di trasporto e logistica sono aumentati a causa del protezionismo e delle tensioni politiche globali.
- I tassi di cambio sono peggiorati, soprattutto per quanto riguarda il franco svizzero.
- Spesso i prezzi d'acquisto non sono più negoziabili (al ribasso).
- L'inflazione è aumentata.
- I costi interni (costi comuni) sono aumentati.
- La concorrenza è fortemente aumentata perché sempre più produttori, ad esempio dall'Asia, vendono direttamente.

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	1 punto per ogni argomentazione appropriata, massimo 3 punti

Compito 1.4 2 punti

Sfortunatamente, il CEO non è molto d'accordo con le giustificazioni/argomentazioni che lei ha formulato. Il CEO sostiene che lei deve aggiornare ogni giorno le eventuali analisi che decide di eseguire. Dal suo punto di vista, lei avrebbe di meglio da fare. Utilizzando le sue conoscenze di data management, descriva al CEO, a livello tecnico, come vengono implementate oggi le analisi. Formuli un'argomentazione in due frasi complete.

- Le analisi vengono realizzate con un tool di BI (PowerBI, Excel / PowerPivot / Tableau / Qlik).
- Si realizza un collegamento automatico al sistema ERP, come pure un accesso diretto ai dati della banca dati mediante "connettori". In questo modo si riduce il numero di interfacce.
- I report vengono aggiornati automaticamente mediante un tool RPA (integrato, attivato a cadenze).
- Si può creare un data warehouse, eventualmente con connessione con altri sistemi.

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	1 punto per ogni argomentazione appropriata, massimo 2 punti

Compito 1.5 2 punti

Il CEO ha partecipato a un evento organizzato da un fornitore di telecomunicazioni. Questo fornitore offre la possibilità di archiviare i dati del vostro sistema ERP nell'UE (soluzione cloud). L'offerta, che il reparto IT interno ha ricevuto ieri per e-mail, è significativamente più economica (-40%) rispetto all'attuale soluzione hardware in leasing e include servizi migliori come una linea dedicata, l'intera parametrizzazione del sistema, il firewall e la sicurezza dei dati. Il CEO desidera effettuare l'ordine per la realizzazione della soluzione cloud il prima possibile, poiché il contratto di leasing scade tra sei mesi. L'archiviazione dei dati nell'UE è conforme alle norme svizzere sulla protezione dei dati? Prenda posizione in una frase completa ed esprima una raccomandazione personale con una seconda frase.

1. Le misure UE di protezione dei dati sono considerate sufficienti per la Svizzera.
2. Le soluzioni cloud sono molto buone / scalabili in modo quasi illimitato.
3. La parametrizzazione dei sistemi diventa sempre più impegnativa e la protezione dei sistemi da parte di specialisti interni diventa sempre più complessa. Il passaggio a una soluzione cloud ha senso per consentire alle organizzazioni più grandi di focalizzarsi meglio.

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	1 punto per ogni argomentazione e raccomandazione appropriata (corretta) massimo 2 punti

Compito 1.6 4 punti

Il CEO è anche business angel di una piccola start-up del settore della mobilità, che commercializza monopattini elettrici esclusivi. Trafficrade AG non ha alcun legame formale con questa start-up. Il CEO vorrebbe inoltrare alla start-up gli indirizzi dei clienti degli ultimi tre anni, in modo da “facilitarle la vita”. Egli la incarica personalmente di esportare i dati degli indirizzi e della cifra d’affari di ogni cliente (potere d'acquisto) degli ultimi tre anni in un file Excel. A cosa bisogna prestare attenzione in merito alla protezione dei dati in Svizzera? Lei è autorizzato a eseguire questo incarico? Prenda posizione in modo esaustivo con frasi complete e giustifichi la sua presa di posizione.

In linea di principio, i dati personali possono essere raccolti, elaborati e, se necessario, trasmessi soltanto per uno scopo determinato e riconoscibile per la persona interessata. Nel caso in questione, tale trasmissione non è di per sé riconoscibile, a meno che i clienti interessati non siano stati informati in anticipo che i loro dati avrebbero potuto essere divulgati o abbiano successivamente acconsentito.

Esiste un passaggio / un paragrafo nelle condizioni generali inviate al cliente? Come e per quale scopo (riconoscibile per il cliente) sono stati raccolti i dati personali in questione? Esiste un passaggio / un paragrafo nelle condizioni generali inviate al cliente o i clienti sono stati informati, ad esempio mediante un cookie banner, che i loro dati avrebbero anche potuto essere divulgati?

È noto (e documentato) quando i clienti sono stati informati in merito, rispettivamente hanno dato il loro consenso alla trasmissione dei loro dati?

Se le condizioni sopra elencate non sono soddisfatte (e non sono disponibili le relative prove), i dati personali in questione non possono essere divulgati.

Valutazione	Manuale

Assegnazione punti	2 punti per argomentazione e presa di posizione giuste, massimo 4 punti

Parte 2 (80 punti, circa 72 minuti)

Esegua il download del file «Data Traffictrade_ITA.xlsx» e risponda alle seguenti domande.

2.1 a) 1 punto

Domanda: In quale regione c'è il minor numero di clienti?

Risposta: «**Ticino**»

Regione	Numero di clienti
Espace Mittelland	50
Lago di Ginevra	48
Svizzera del nord-ovest	80
Svizzera occidentale	87
Ticino	34
Zentral, Svizzera centrale	77
Zurigo	89

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	1 punto per la risposta giusta

2.1 b) 1 punto

Domanda: Quanti clienti ha la regione con il minor numero di clienti?

Risposta: «**34**»

Regione	Numero di clienti
Espace Mittelland	50
Lago di Ginevra	48
Svizzera del nord-ovest	80
Svizzera occidentale	87
Ticino	34
Zentral, Svizzera centrale	77
Zurigo	89

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	1 punto per la risposta giusta

2.1 c) 2 punti

Domanda: Qual è la quota percentuale di questi clienti rispetto al numero totale di clienti contenuti nella base dati (arrotondare la percentuale all'intero)?

Risposta: «**7**»%

Regione	Numero di clienti	Quota % di clienti
Ticino	34	7%
Lago di Ginevra	48	10%
Espace Mittelland	50	11%
Zentral, Svizzera centrale	77	17%
Svizzera del nord-ovest	80	17%
Svizzera occidentale	87	19%
Zurigo	89	19%
Totale generale	**465**	**100.00%**

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per la risposta giusta

2.2. a) 2 punti

Domanda: A quanto ammonta la cifra d'affari lorda (prima della deduzione del ribasso) della regione "Zurigo" (in franchi arrotondati all'intero)?

Risposta: «125180»

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per la risposta giusta

2.2. b) 2 punti

Domanda: A quanto ammonta la quota percentuale della cifra d'affari (cifra d'affari lorda prima della deduzione del ribasso) della regione "Zurigo" rispetto alla cifra d'affari totale di tutti i clienti (arrotondare la percentuale all'intero)?

Risposta: «**20**»%

Regione	Totale cifra d'affari	Quota % della cifra d'affari
Espace Mittelland	78'752	12%
Lago di Ginevra	64'428	10%
Svizzera del nord-ovest	104'262	16%
Svizzera occidentale	109'553	17%
Ticino	48'618	8%
Zentral, Svizzera centrale	105'980	17%
Zurigo	125'180	20%

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per la risposta giusta

2.3 4 punti

Domanda: In quale anno è stato acquisito il maggior numero di nuovi clienti e, in tale anno, da quale regione proveniva la maggior parte dei nuovi clienti?

Risposta:

Anno con il maggior numero di nuovi clienti	**2020**
Regione con il maggior numero di nuovi clienti nel corrispondente anno	**Zentral, Svizzera centrale**

Anno	Numero di clienti
2014	**62**
2015	**72**
2016	**63**
2017	**69**
2018	**53**
2019	**63**
2020	**83**
Espace Mittelland	10
Lago di Ginevra	11
Svizzera del nord-ovest	15
Svizzera occidentale	9
Ticino	6
Zentral, Svizzera occidentale	19
Zurigo	13
Totale generale	**465**

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per ogni risposta giusta

2.4 a) 2 punti

Domanda: Qual è il prodotto più venduto considerando le quantità (indichi il codice del prodotto, rispettivamente l'ID prodotto)?
Risposta: «**5H0087703E**» o «**LADEKABEL USB-A, BLAU**»

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per la risposta giusta

2.4 b) 2 punti

Quale cifra d'affari lorda (prima della deduzione del ribasso) è stata realizzata con questo prodotto (in franchi arrotondati all'intero)?
Risposta: «**868**»

ID Prodotto	Quantità venduta	Cifra d'affari lorda
5H0087703E	40	868
3102300200	38	10495.6
6U0084500622	33	1145.1
1K1084002D041	33	2669.7
...		

Valutazione	Automatica
Assegnazione punti	2 punti per la risposta giusta

2.5 9 punti

Confronti la cifra d'affari lorda (prima della deduzione del ribasso) di ciascun anno e gruppo di prodotto (consiglio: a tale proposito, crei un'apposita tabella). Indichi tre informazioni significative che emergono da questo confronto.
• La cifra d'affari realizzata con i seggiolini per bambini è quasi raddoppiata in due anni. • La cifra d'affari dei prodotti tessili è "stagnante". • La cifra d'affari degli orologi e gioielli, come pure degli accessori, è significativamente aumentata rispetto al 2021.

Somma di Total Gross Selling Price	Descrizione colonne							
Anno	Accessori	Olio motore	Orologi e gioielli	Prodotti per la cura	Prodotti tessili	Seggiolini per bambini	Trasporto	Totale generale
2021	20977	1380	17476	1841	84995	25545	35435	187649
2022	19364	1915	21788	531	87441	31098	48886	211023
2023	29168	1391	26975	2090	86220	47423	44835	238102
Totale generale	**69509**	**4687**	**66239**	**4462**	**258656**	**104066**	**129156**	**636774**

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	3 punti ciascuna per ogni risposta appropriata, massimo 9 punti. Nota: focalizzarsi sugli importi significativi (più grandi). Sono importanti le affermazioni sui singoli gruppi di prodotti.

Compito 2.6: Realizzazione di una dashboard 51 punti

Realizzi una dashboard (controlling cockpit) con i dati contenuti nel file «Data Traffictrade_ITA.xlsx» ed esegua l'upload della sua dashboard sulla piattaforma d'esame come PDF-Export.

Prima di risolvere il compito, legga attentamente i criteri di valutazione.

Criterio di valutazione	**Punteggio massimo**
Presentazione formale di tutta la dashboard in cui sono disponibili: • La presentazione della dashboard avviene in formato A4 orizzontale • Titolo di ogni singolo grafico • Etichette appropriate su ciascun asse • Legende comprensibili • L'asse temporale è sempre presentato in ordine crescente di tempo	5 Per ogni informazione mancante / errore, deduzione di 1 punto
Sono disponibili le seguenti indicazioni formali: • I dati e i valori sono numericamente corretti • Ogni grafico ha un titolo significativo • Nel piè di pagina della dashboard sono contenute le seguenti informazioni: autore (a sinistra) e data (a destra)	3 Per ogni informazione errata, deduzione di 1 punto
Enunciato / Mandato Realizzi i 5 grafici seguenti.	
Grafico 1 (in alto, a sinistra): Realizzi un istogramma con colonne di colore diverso, che presenti la cifra d'affari (cifra d'affari lorda prima della deduzione del ribasso) per ciascuna regione (asse Y) e anno (asse X).	10 punti
Grafico 2 (in alto, a destra): Realizzi un istogramma con colonne di colore diverso, che presenti la cifra d'affari (cifra d'affari lorda prima della deduzione del ribasso) per marca di veicolo (asse Y) e anno (asse X).	10 punti

Grafico 3 (in basso a sinistra): Realizzi un grafico a barre con la cifra d'affari (cifra d'affari prima della deduzione del ribasso sull'asse X) per venditore e per regione (asse Y), elencando i venditori per nome. Presti attenzione che il grafico sia ben leggibile.	10 punti
Grafico 4 (in basso a destra): Realizzi un grafico a barre con la cifra d'affari (cifra d'affari prima della deduzione del ribasso) e i ribassi medi concessi (asse Y) per venditore e per anno (asse X), elencando i venditori per nome. Presti attenzione che il grafico sia ben leggibile.	10 punti
Realizzi un ulteriore grafico a torta, che presenti dati diversi dai primi quattro grafici e che contenga ulteriori informazioni significative. Come informazioni significative si intendono quelle che sono rilevanti in relazione al lavoro operativo del compito assegnato per questo caso (formulazione iniziale del caso).	3 punti
Valutazione	Manuale

2.7 4 punti

Presenti l'entità (ossia l'ammontare totale) dei ribassi concessi dai venditori (in base al grafico 4 o a una propria analisi).

Peter Schmid, venditore della regione occidentale, concede significativamente meno ribassi degli altri venditori.

Totale dei ribassi	Anno			
Regione	**2021**	**2022**	**2023**	**Totale generale**
Espace Mittelland	342.91	500.73	409.05	1'252.68
Lago di Ginevra	410.14	126.38	345.35	881.87
Svizzera del nord-ovest	532.57	353.13	453.57	1'339.27
Svizzera occidentale	526.44	3'430.39	4'259.49	8'216.32
Ticino	200.89	188.86	216.75	606.50
Zentral, Svizzera centrale	0.00	591.47	461.98	1'053.45
Zurigo	669.06	671.02	479.00	1'819.08
Totale generale	**2'682.00**	**5'861.97**	**6'625.18**	**15'169.15**

Valutazione	Manuale
Assegnazione punti	4 punti per la risposta appropriata

Compito	Punti	Modalità di correzione
1.1	3	manuale
1.2	6	manuale
1.3	3	manuale
1.4	2	manuale
1.5	2	manuale
1.6	4	manuale
2.1 a)	1	automatica
2.1 b)	1	automatica
2.1 c)	2	automatica
2.2 a)	2	automatica
2.2 b)	2	automatica
2.3	4	automatica
2.4 a)	2	automatica
2.4 b)	2	automatica
2.5	9	manuale
2.6	51	manuale
2.7	4	manuale
Totale	100	