

Relazione annuale 2022

20 club regionali / club nazionali «Top Sellers» di nuovo attivi / 27 maggio Giornata int. del marketing / esami organizzati con successo da suxcess.org / competenza formativa e promozione del Lifelong Learning – campus.swiss / Collaborazione con la European Marketing Confederation (EMC) nella certificazione personale / con il lancio della Senior Marketing Professional (SMP) – Stabilità finanziaria ulteriormente rafforzata



INFORMATI ORA

Introduzione



Andreas Balazs, presidente del comitato centrale

Stimate colleghe, stimati colleghi,

nel 2022 è stato dato il segnale d'inizio per plasmare insieme il futuro dell'associazione. Nel corso di tre workshop che hanno riscosso grande interesse e registrato ampia partecipazione da parte dei club regionali, vi sono state discussioni approfondite tra i membri del club, il comitato centrale e i rappresentanti della sede. È emerso che occorre un grande impegno per imboccare insieme una nuova direzione. Tutti i partecipanti erano concordi sul fatto che Swiss Marketing amplierà il valore aggiunto per i membri sia a livello nazionale che regionale.

Occorre inoltre evidenziare la stabilizzazione finanziaria dell'associazione nazionale, un obiettivo che è stato raggiunto con l'adozione di diverse misure e con una gestione rigorosa delle finanze. Sono inoltre molto lieto del fatto che il club «Top Sellers» sia di nuovo gestito in modo attivo.

A un 2023 di successo

Sede

Il management di Swiss Marketing ha sede nel parco Gustav-Ammann di Oerlikon. Sotto la direzione di Andreas Wild, i membri del team Cesare Anecchiarico e Alina Osterwalder supportano i 20 club e sono a disposizione per fornire consulenza e assistenza. Si occupano dell'attuazione di diversi progetti sovraregionali e rappresentano Swiss Marketing nei social media.

La sede è inoltre responsabile di intrattenere un intenso dialogo con i media, gli sponsor e i partner. Tra questi vi sono ASW, Schweizer Medien, Leading Swiss Agencies, IGEM, Swiss LiveCom Association, KS/CS, pr Suisse, SVIK, SDV, Promarca, SWA, solo per citarne alcuni. La comunicazione e il mantenimento della rete sono indispensabili per rafforzare il settore.



Da sinistra a destra:

Alina Osterwalder, Amministrazione

Andreas Wild, Direttore generale

Cesare Anecchiarico, Marketing e Comunicazione

Swiss Marketing & EMC: collaborazione organizzativa

La European Marketing Confederation (EMC) è una delle principali organizzazioni associative di marketing europee e rappresenta associazioni di marketing, vendite e comunicazione di diversi paesi. Swiss Marketing rappresenta la Svizzera all'interno di tale organizzazione. L'obiettivo è il dialogo reciproco e l'armonizzazione di procedure nelle aree d'interesse.

Rafforzamento della collaborazione con EMC

Swiss Marketing, in quanto membro della EMC e rappresentata nel comitato dal presidente dell'associazione Andreas Balazs, promuove le professioni nel campo della comunicazione e delle vendite nonché diversi nuovi profili professionali nel campo del marketing e delle vendite in modo orientato al futuro e a livello internazionale. Il sistema di formazione duale della Svizzera viene spesso citato all'estero come buon esempio che, grazie alla sua permeabilità offre le massime opportunità di crescita e cambiamento. Nel 2022, sono usciti diversi articoli specialistici che ne hanno parlato, aumentandone la notorietà.

Una comunità forte

Attualmente sono membri della EMC le organizzazioni di marketing nazionali di undici paesi.

I paesi e le loro organizzazioni:

- Svizzera: Swiss Marketing
- Austria: Austrian Marketing Confederation AMC
- Regno Unito: Chartered Institute of Marketing CIM
- Germania: Deutscher Marketing Verband DMV
- Lituania: The Lithuanian Marketing Association LiMA
- Irlanda: Marketing Institute Ireland MII
- Paesi Bassi: Nederlands Instituut voor Marketing NIMA
- Slovenia: Drustvo za Marketing Slovenje DMS
- Portogallo: Associacao Poertuguesa dos Profissionais de Marketing APPM
- Spagna: Asociacion de Marketing de España AMKT
- Ucraina: Ukrainian Marketing Association UMA

Per tutte le altre informazioni: www.emc.be

I percorsi di formazione in Svizzera sono classificati come segue a livello europeo:

Livello EQF	Certificato EMC	Titolo di studio federale
7 (Master)	Marketing Director	Responsabile marketing diplomato/-a
6 (Bachelor)	Sales Director	Responsabile vendite diplomato/-a
6	Marketing Manager	Marketing manager diplomato/a SSS
5	Junior Marketing Manager	Specialisti in marketing con APF
5	Junior Sales Manager	Specialisti in vendite con APF

www.swissmarketing.ch/education/
Si veda in «Formazioni svizzere riconosciute in tutta Europa»

E qual è il vantaggio?

La confrontabilità dei diplomi svizzeri a livello europeo comporta automaticamente anche un maggiore riconoscimento. Un esempio: Heidi Musterfrau ha completato la formazione per specialisti in marketing con APF e ha ricevuto il suo diploma. Gli attestati professionali federali si collocano al livello 5 in QNQ o EQF. Heidi Musterfrau può ora richiedere a Swiss Marketing il suo certificato EMC, che la identifica come «Junior Marketing Manager». Il suo diploma può essere ora confrontato e riconosciuto a livello internazionale.

27 maggio: giornata internazionale del marketing



Con decisione unanime della EMC, il 27 maggio è stato designato «Giornata internazionale del marketing». L'obiettivo di questa giornata è quello di sensibilizzare l'opinione pubblica sull'importanza del marketing per l'economia e la società. Gli operatori del marketing possono essere orgogliosi del valore del proprio lavoro e in futuro celebreranno la loro giornata in tutto il mondo insieme ai partner e ai colleghi. Swiss Marketing promuoverà una maggiore consapevolezza con diverse campagne.



I club: la nostra rete

Swiss Marketing è presente in tutte le regioni della Svizzera con 20 club. L'anno scorso si sono tenuti più di 100 eventi in tutta la Svizzera, sia live che online. Con la fondazione dei due club «Léman» e «Arc» nella Svizzera occidentale, il numero di membri è salito a ben 80 persone.

Gli eventi dei club sono costituiti da webinar, visite ad aziende e conferenze specialistiche. Il networking riveste un'importanza fondamentale negli eventi live. L'elevata affluenza dimostra che è un mix molto apprezzato.

Con grande piacere nel 2022 abbiamo dato il benvenuto a Hubi Boog in veste di nuovo presidente del club «Top Sellers», affiancato dai membri del comitato centrale Maurizio Tondolo e Thomas Schärer. Insieme costituiscono un team straordinariamente motivato. È evidente che la creazione di know-how è utile per far fronte alla complessità della «vendita moderna». Nel club «Top Sellers» questo know-how viene trasmesso ai membri con l'obiettivo di aumentare la competenza e l'efficienza dei venditori.

Informazioni sull'organizzazione e le attività dei club si trovano su:

www.swissmarketing.ch/networking/clubs



I soci del club Zürich NORD in visita dal costruttore del Böögg, Lukas Meier



Marketing Arena di Sciaffusa con la conduzione di Stefan Klapproth



I partecipanti a un confronto sul tema del «linguaggio di genere» trascorrono la serata in compagnia

Organizzazione per esame federale

SUCCESS^{org}

Nata nel giugno 2020, l'azienda **suxcess.org AG** si è affermata nell'organizzazione degli esami professionali di marketing e vendite nel 2022.

Gli esami per specialisti in marketing e vendite e per responsabili marketing e vendite si sono svolti senza inconvenienti. L'esperienza acquisita si è rivelata utile, perché non solo il tutto ha funzionato nel migliore dei modi, ma si è anche riusciti a far confluire una maggiore qualità nell'organizzazione. **suxcess.org** ha avuto successo sia dal punto di vista operativo che finanziario. L'utile generato nel 2021 avrà per Swiss Marketing un effetto positivo sotto forma di dividendi per il 2022.

Spec. mktg. / Spec. vend.: gli esami scritti si sono tenuti in tre sedi: a Losanna per la Romandia, a Manno per il Ticino e a San Gallo per la Svizzera tedesca. Gli esami orali si sono svolti nelle Kantonsschule Alpenquai e Reussbühl (entrambe a Lucerna).

Resp. mktg. / Resp. vend.: l'esame scritto si è tenuto alla Fiera di Basilea e gli esami orali alla Kantonsschule Alpenquai di Lucerna.

Organizzazione

Complessivamente, all'esame di professione di specialista in marketing e di specialista in vendite hanno partecipato circa 450 persone. Tra queste vi sono circa 40 addetti alla sorveglianza e assistenti agli esami, 350 periti d'esame, comitati e autori d'esame, la segreteria esami, il team direttivo e tanti altri ancora.

Formazione	Iscrizioni	Diplomi
Specialisti in marketing	570	386
Specialisti in vendite	469	272
Responsabili marketing	50	34
Responsabili vendite	278	116

Competenza formativa

campus⁺
.swiss



Nel 2022 Swiss Marketing ha fondato un'azienda sotto forma di SA: l'affiliata campus.swiss. Sotto la guida di Bettina Wertli, direttrice, campus.swiss è una piattaforma di competenze tematiche che proporrà diverse offerte formative, in particolare per la promozione del «Lifelong Learning». In veste di partner formativo dell'economia, tratterà temi pratici di massima attualità, promuovendo e certificando le competenze di rilievo nel settore. Il programma di corsi intende integrare i servizi di altre organizzazioni di formazione.



Speaker di massimo livello sostengono l'organizzazione nello sviluppo di competenze selettive e mirate al gruppo target in occasione di eventi orientati alle esigenze. In tutto ciò sono stati inclusi ambiti lavorativi nazionali, internazionali e globali.

campus.swiss: i tre pilastri della formazione

1 Esaminiamo gli esaminatori

Campus.swiss è l'organizzazione di formazione di tutti i periti per gli esami di professione e professionali superiori nel campo del marketing e delle vendite. Un programma esclusivo prepara i periti d'esame a svolgere le proprie funzioni nei corsi di formazione per specialisti e responsabili in marketing e vendite.

▶ Esclusivamente per i periti d'esame

2 Lifelong Learning certificato

campus.swiss propone un'ampia offerta di formazioni e certificazioni per tutti quelli che vogliono perfezionarsi in modo mirato. In tale ambito si punta su partenariati consolidati e sulla stretta collaborazione con fornitori di corsi di formazione. Si continuerà inoltre a sostenere da pari a pari fornitori di programmi per la formazione professionale superiore.

▶ Esclusivamente per specialisti, per chi prende decisioni e per chi pensa guardando avanti

3 Partner formativo dell'economia

campus.swiss SA è il partner esclusivo per la formazione nel campo dell'economia e offre una formazione su misura e orientata alla pratica. Viene posta una particolare attenzione alla qualità dei servizi offerti.

▶ Offerte formative e certificazioni per aziende

Marketing e comunicazione:

prestazioni di mercato globali e prospezione del mercato

Self management e gestione dei progetti:

auto-organizzazione, resilienza, metodi agili e gestione dei progetti

Megatrend e innovazione:

come le tendenze plasmano il futuro e le aziende ne beneficiano

Offerte di corsi

A seconda del tema, i corsi si svolgono live oppure online.

Management e leadership:

gestione aziendale olistica, management agile e innovativo

Vendite e consulenza:

in modo analogico e digitale lungo tutto il customer lifecycle

Economia e finanze:

economia globale, finanze, responsabilità e sostenibilità

«One Swiss Marketing»

La strategia:

Dal 2021 non sono più previste adesioni dirette a Swiss Marketing. Si è colta così l'occasione per adattare la strategia dell'associazione. All'insegna del motto «tutti per uno, uno per tutti» a inizio 2022 sono stati organizzati tre workshop strategici per plasmare insieme il futuro dell'associazione. Gli obiettivi erano chiari: Swiss Marketing vuole posizionarsi ancora meglio per il futuro, generando più ricavi. Ai workshop hanno partecipato membri di tutte le regioni e club. Erano presenti anche collaboratori di tutti gli organi come la sede, Suxsess, Campus.Swiss e delle commissioni d'esame.

Numero uno per networking – insegnamento e apprendimento permanenti – Esami e (ri)certificazioni

Missione e visione:

Swiss Marketing è l'ecosistema principale per l'apprendimento e l'insegnamento permanenti, gli esami, la (ri)certificazione e il networking dei suoi soci. In quanto associazione professionale e di categoria, rappresentiamo tutte le professioni del marketing e delle vendite.

Obiettivi del lavoro strategico dal 2023 al 2026:

- orientamento più deciso verso il cliente, in particolare verso la clientela giovane
- creazione di un valore aggiunto convincente per tutti i gruppi di interesse
- creazione di un'organizzazione facilmente comprensibile, vincolante e sostenibile
- promozione della competenza professionale e sociale dei membri
- più efficacia ed efficienza nell'organizzazione e nella struttura grazie alle sinergie

- creazione di strutture che stimolano i club locali e ne riuniscono le forze
- chiaro posizionamento in linea con il pacchetto di strategie elaborate
- semplificazione e ottimizzazione di collaborazione e comunicazione fra associazioni locali, centrali e partner
- statuti aggiornati e innovativi
- regolamenti chiari per i flussi di denaro fra club e sedi

In tre workshop strategici sono state elaborate proposte su quattro pacchetti di lavoro, che così sono stati completati e i risultati sono ora disponibili:

- ✓ Pacchetto di lavoro 1: offerte di servizi
- ✓ Pacchetto di lavoro 2: modello di adesione
- ✓ Pacchetto di lavoro 3: gestione soci, acquisizione e prospezione del mercato
- ✓ Pacchetto di lavoro 4: comunicazione ed eventi

La definizione della direzione strategica è ancora importante

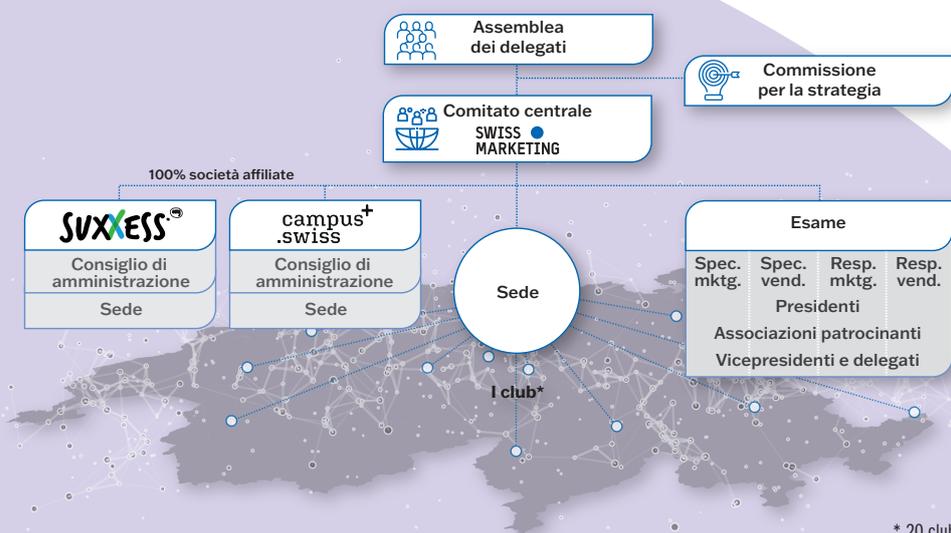
Altri temi sono l'elaborazione dei risultati dei workshop e l'attuazione dei seguenti pacchetti di lavoro:

Pacchetto di lavoro 5: gestione finanziaria

Pacchetto di lavoro 6: organizzazione

Pacchetto di lavoro 7: statuti

Struttura e organizzazione di Swiss Marketing:



Relazione finanziaria 2022

CONTO ECONOMICO	2022 CHF	%	2021 CHF	%
Contributi dei soci	301 134		358 899	
Ricavi esami	197 765		213 752	
Ricavi associazione	203 304		300 195	
Altri ricavi	158 481		200 027	
Perdite di ricavi	-50 274		-27 317	
Ricavi netti da consegne e prestazioni	810 409	100,0	1 045 556	100,0
TOTALE DEI RICAVI OPERATIVI	810 409	100,0	1 045 556	100,0
Costo dei servizi	45 404		49 531	
Costi delle prestazioni di servizio	45 404	5,6	49 531	4,7
Utile lordo I	765 006	94,4	996 025	95,3
Costi salariali	322 999		311 394	
Spese per le assicurazioni sociali	64 351		47 851	
Altre spese per il personale	2 076		7 551	
Prestazioni di terzi	38 592		78 910	
Spese per il personale	428 018	52,8	445 706	42,6
UTILE LORDO II	336 988	41,6	550 319	52,6
Costi per l'uso di immobili	17 999		20 042	
Manutenzione, riparazione, sostituzione	1 955		53	
Assicurazioni di cose, emolumenti, tasse, autorizzazioni	5 091		5 311	
Forniture per ufficio/costi di stampa	4 316		3 663	
Telefono/Internet/spese postali	4 482		5 050	
Costi di contabilità e consulenza	29 395		35 076	
Spese per AD, comitato, comm. strategica	19 908		26 875	
Contributi e certificati	57 868		50 209	
Altre spese amministrative	910		675	
Costi informatici	38 334		94 615	
Stampati pubblicitari e comunicazione	37 358		30 859	
Organizzazione eventi di marketing nazionali	0,00		44 663	
Acquisizione di nuovi soci e networking	91 437		41 623	
Progetto «Campus»	12 104		74 031	
Altre spese di esercizio	4 107		14 196	
Altre spese di esercizio	325 263	40,1	446 941	42,7
RISULTATO DI GESTIONE AL LORDO DEL RISULTATO FINANZIARIO, DELLE IMPOSTE, DEGLI AMMORTAMENTI E DELLE RETTIFICHE DI VALORE (EBITDA)	11 724	1,4	103 378	9,9

Alla
relazione
di revisione
2022

UTILE NETTO
DELL'ESERCIZIO
CHF 45'365

CONTO ECONOMICO	2022 CHF	%	2021 CHF	%
Riporto	11 724		103 378	
Ammortamenti beni materiali mobili	2 200		2 800	
Ammortamenti beni immateriali	0,00		24 068	
Ammortamenti e rettifiche di valore su posizioni dell'attivo fisso	2 200	0,3	26 868	2,6
RISULTATO DI GESTIONE AL LORDO DEL RISULTATO FINANZIARIO E DELLE IMPOSTE (EBIT)	9 524	1,2	76 510	7,3
Ricavo finanziario	45 033		550	
Spese finanziarie	-1 018		-1 466	
Risultato finanziario	44 016	5,4	-916	-0,1
RISULTATO DI GESTIONE AL LORDO DELLE IMPOSTE (EBT)	53 540	6,6	75 594	7,2
Costi straordinari, una tantum, relativi ad altri periodi contabili	-7 872		-3 540	
Utile straordinario, una tantum, relativo ad altri periodi contabili	-7 872	-1,0	-3 540	-0,3
UTILE ANNUO AL LORDO DELLE IMPOSTE	45 668	5,6	72 054	6,9
Imposte dirette	303	0,0	226	0,0
UTILE ANNUO	45 365	5,6	71 829	6,9

Comitato

Il comitato centrale di Swiss Marketing si incontra con regolarità e assicura l'evoluzione strategica dell'associazione.

Il comitato centrale viene eletto ogni tre anni. Ha tutti i poteri che non rientrano nell'area di competenza dell'assemblea dei delegati e che, in base alla legge o agli statuti, non sono riservati ad altri organi.



Fila in alto; da sinistra a destra:

Martin Zenklusen

Management carriera

Andreas Wild

Direzione

Dietger Löffler

Club

Gabriela Lenherr

Finanze e contabilità

Natascia Valenta

Sponsorizzazioni e partenariati

Andreas Balazs

Presidente, diritto/IT

Fila in basso; da sinistra a destra:

Simon Albisser

Eventi nazionali/crescita

Sophie Favez

Responsabile Svizzera occidentale

Katharina Aeschlimann-Mäder

PR/comunicazione

Beat Schlumpf

Formazione

Partenariati

Oro

GOLDBACH

Argento

CSS

Bronzo

KAISER

speaker
BOUTIQUE

GOESSLER

D&ERS

DINOTRONIC
IT aus Leidenschaft.

compendio
Bildungsmedien

DRUCKWERK
SCHAFFHAUSEN
#bestbrandmedien

TICINO MANAGEMENT

OPERA

Immensive

PME

ESB
MARKETING NETZWERK

diction
Korrektur, Lektorat, Übersetzung, Copywriting

HORIZONTSWISS

Marketing Review
St.Gallen



m&k

WERBEWOCHE
ONLINEPORTAL FÜR WERBUNG
MARKETING UND KOMMUNIKATION

ÖKK

Contatti

Swiss Marketing
Langwiesstrasse 30
8050 Zurigo

+41 44 914 44 44
info@swissmarketing.ch
www.swissmarketing.ch



SWISS ●
MARKETING