

### **Esercizio 1 – Argomento: Organigramma aziendale con struttura organizzativa per funzioni**

Si chiede di realizzare un diagramma di un organigramma aziendale con struttura organizzativa per funzioni in cui sono presenti le seguenti funzioni:

- Amministrazione e controllo,
- Controllo qualità,
- Marketing e Vendite,
- Sviluppo software,
- Sistemi e reti,
- Formazione, Assistenza e supporto.

### **Esercizio 2 – Argomento: Organigramma aziendale con struttura organizzativa per divisioni**

Si chiede di realizzare un diagramma di rappresentazione di un organigramma aziendale con struttura organizzativa per divisioni in cui sono presenti le seguenti divisioni:

- Divisione banche,
- Divisione pubblica amministrazione,
- Divisione aziende private,

in cui sono presenti le seguenti funzioni:

- Amministrazione e controllo,
- Controllo qualità,
- Marketing e Vendite,
- Sviluppo software,
- Sistemi e reti,
- Formazione, Assistenza e supporto.

### **Esercizio 3 – Argomento: Calcolo del valore di break even e del payback period: caso di studio NEWCOMM**

Un'azienda che produce e vende mobili per ufficio solo a rivenditori decide di ampliare il suo *business* realizzando un portale di commercio elettronico rivolto direttamente al consumatore finale e riducendo le spese attraverso una consistente riduzione della sua rete di punti vendita diretti e dei rappresentanti di commercio. L'azienda vuole quindi effettuare una valutazione economica dell'investimento che consiste nella realizzazione di un sistema di gestione interna con l'applicazione web di front-end integrata.

L'avvio di un canale di vendita aggiuntivo può determinare una serie di benefici:

- ampliamento del numero di clienti dal momento che permette di raggiungere anche aree territoriali lontani dai punti vendita;
- maggiore efficienza di gestione degli ordini attraverso il controllo in tempo reale della disponibilità della merce in magazzino;
- riduzione dei costi di stipendio dei rappresentanti di commercio;
- riduzione dei costi di gestione dei punti vendita.

Immaginiamo quindi che:

- ci sia un incremento della vendita del 20% (da 3.000 a 3.600) dei mobili venduti;
- che il prezzo medio di vendita sia pari a 80 €;
- che il costo unitario di produzione sia pari a 50 €;
- che il costo annuale di gestione del magazzino si riduca del 5%, da 200.000 € a 190.000 €;
- che l'azienda abbia bisogno di meno rappresentanti per cui si riduca il costo complessivo delle spese per provvigioni di 70.000 € all'anno;
- che l'azienda debba pagare 20.000 € all'anno di assistenza del sistema informativo.

Calcoliamo quindi il profitto annuale per l'impresa nei due scenari (con e senza investimento).

	Vendite annuali	Profitto unitario (Prezzo – costo)	Profitto complessivo
Situazione attuale	3.000	30	90.000
Dopo l'investimento	3.600	30	108.000
Incremento di profitto anno			18.000
Risparmio da riduzione delle provvigioni			70.000
Risparmio da maggiore efficienza			10.000
Costi aggiuntivi di assistenza e manutenzione annua			20.000
Benefici totali annuali			78.000

I costi complessivi dell'investimento sono i seguenti:

Tipologia di costo	Imponibile in €
Costi interni indiretti per infrastrutture e servizi	2.000
Costi interni indiretti per personale	5.000
Costi generali	10.000
Hardware	20.000
Licenze software	10.000
Sviluppo di software	20.000
Installazione	4.000
Creazione o migrazione e integrazione di banche dati	4.000
Consulenza esterna	25.000
Spese di comunicazione	56.000
<b>Totale</b>	<b>156.000</b>
Servizi di assistenza e manutenzione tecnica post progetto	20.000

Si richiede all'alunno di stimare il periodo di payback e il valore di breakeven.

**Esercizio 4 – Argomento: Calcolo del valore di break even e del payback period: caso di studio Larga Banda.**

Una azienda realizza una rete a larga banda in un comune di circa 40 mila abitanti con in ampio territorio di alta collina, circa 200 kmq con il sostegno del comune che ha rilevato problemi in grandi parti del territorio per l'accesso a servizi di connettività a larga banda che interessano anche molti edifici e luoghi pubblici, intere aree periferiche, piccole frazioni, negli insediamenti residenziali, industriali, commerciali, artigianali e professionali, tanti immobili sparsi presenti nel comprensorio. La particolarità del territorio non incentiva gli operatori privati a realizzare infrastrutture che coprano la totalità del territorio in quanto non remunerative. Per superare tali problemi il comune si propone di favorire la realizzazione di una infrastruttura di telecomunicazione *wireless* a larga banda che consenta di soddisfare le esigenze espresse ripetutamente da cittadini, imprese, enti e amministrazioni locali e, laddove presente, di eliminare il cosiddetto problema del “*digital divide*” in tutte quelle zone ancora non raggiunte dagli operatori privati. Il secondo obiettivo del comune, conseguente alla rete geografica, è la fornitura di connettività capillare *wireless* (standard IEEE 802.11 a/b/g e sue evoluzioni, compresi eventuali utilizzi di tecnologia 802.16 wi-max) in tutti i luoghi di maggiore interesse del territorio comunale. Il comune mette a disposizione gratuita (concessione) per un periodo di 3 anni, con possibilità di proroga, di tutti i siti necessari per l'installazione delle antenne. Tali siti possono risiedere su edifici pubblici e/o su pali e tralicci attualmente esistenti sul territorio comunale di diretta proprietà del comune o ottenuti in uso da terzi. Tutti gli altri costi di realizzazione degli impianti e dei servizi dati ed elettrici saranno a carico dell'aggiudicatario della concessione. La concessione deve prevedere anche l'erogazione gratuita al comune di alcuni servizi aggiuntivi come il collegamento a internet degli immobili pubblici e delle scuole su cui saranno installati gli impianti, la disponibilità di una intranet comunale e altri servizi secondari. L'azienda avrà libertà di definire e attuare proprie strategie commerciali e di erogare altri servizi aggiuntivi il tutto nel rispetto delle norme sulla concorrenza e di tariffe confrontabili con il mercato.

L'azienda con il progetto stima di realizzare quanto segue:

- acquisire 3.000 abbonamenti annui per collegamenti ADSL a internet al costo di € 25 ciascuno per un totale di € 75.000;
- vendere servizi aggiuntivi al comune per € 20.000 annui;
- ampliare il suo parco clienti per altri servizi internet per installazione e assistenza per un totale di 150 clienti e servizi dal costo medio annuale di 200 € ;
- acquisire e realizzare nuove forniture ed assistenza di applicativi web (portali internet) per una stima di 10 nuovi portali all'anno al costo medio di 5.000€ ;
- L'azienda prevede costi annuali di Gestione, manutenzione ed assistenza dell'infrastruttura telematica per € 40.000,00.

Ne segue che in totale:

	Vendite annuali	importo	Profitto complessivo
Ricavi da collegamenti ADSL	3.000	25	75.000
Ricavi da servizi al comune per collegamenti wifi	1	20000	20.000
Ricavi da altri servizi internet	150	200	30.000
Ricavi di sviluppo do portali	10	5000	50.000
Costi di assistenza e manutenzione annua	1	-40000	-40.000
Benefici totali annuali			135.000

I costi complessivi dell'investimento sono i seguenti:

Tipologia di costo	Importo in €
Costi interni indiretti per infrastrutture e servizi	5.000
Costi interni indiretti per personale	25.000
Costi generali	5.000
Hardware	140.000
Sviluppo software	10.000
Installazione	60.000
Azioni di marketing e pubblicità	5.000
Consulenza (engineering, assistenza, altro)	30.000
<b>Totale</b>	<b>280.000</b>
Costi annuali di Gestione, Manutenzione e Assistenza dell'infrastruttura telematica	40.000

Si richiede all'alunno di stimare il periodo di payback e il valore di breakeven.