Settore giocattoli barometrodeiprezzi.ch – posizioni dei distributori

Il Barometro dei prezzi intende dare ai distributori e produttori la possibilità di esprimersi sulle differenze di prezzo che sono praticate in Svizzera in confronto ai paesi limitrofi. Crediamo che, ben informati, i consumatori svizzeri possono comprendere le poste in gioco e accettare uno scarto di prezzo giustificato. Questo sito internet vuole aprire il dialogo con gli attori del mercato per identificare i fattori di sovracosto e trovare delle soluzioni al turismo dell'acquisto nel nostro paese.

1. Spiegazioni dei distributori svizzeri

1.1. Manor

Alla nostra domanda di chiarimento sul settore giocattoli, Manor ci ha trasmesso la sua presa di posizione concernente la tematica generale dei prezzi in Svizzera in confronto all'estero e desidera cogliere questa opportunità per spiegare la situazione ai consumatori.

Presa di posizione di Manor

Desideriamo precisare che esistono più ragioni sulle differenze di prezzo che possono esistere tra la Svizzera e l'estero, come per esempio le spese doganali, il cambio, i costi, ecc. I prezzi di vendita dei nostri articoli sono inoltre dipendenti dai prezzi praticati dai fornitori.

Cerchiamo sistematicamente delle soluzioni al fine di poter proporre ai consumatori un rapporto molto buono di qualità/prezzo. A questo riguardo, Manor si impegna principalmente su tre livelli :

- Conduciamo delle trattative intense e regolari con l'insieme dei nostri fornitori, e specialmente con quelli degli articoli di marca provenienti dalla zona euro. L'obiettivo è di ripercuotere regolarmente e in modo giusto sui consumatori i vantaggi di prezzo legati al franco forte. Dall'anno scorso abbiamo così potuto effettuare centinaia di ribassi di prezzo in tutti i nostri reparti, rispondendo all'aspettativa giustificata dei consumatori in quanto la diminuzione del cambio dell'euro rispetto al franco implica un ribasso del prezzo dei prodotti provenienti dallo spazio europeo. Queste trattative continuano regolarmente e continueranno ancora senz'altro in futuro.

Contemporaneamente, Manor incoraggia pure le importazioni parallele.

- Al fine di offrire alla nostra clientela un'alternativa ai prodotti delle grandi marche internazionali proponiamo ugualmente i nostri propri prodotti in numerose aree. Grazie agli acquisti diretti ai produttori, senza intermediari, i clienti beneficiano di un rapporto qualità/prezzo molto buono e Manor beneficia di una relativamente grande libertà di negoziazione.

- Ci impegniamo inoltre sul piano politico al fine di eliminare le distorsioni di concorrenza di fronte ai nostri omologhi stranieri. Per poter proporre ai consumatori un'attrattività comparabile a quella dei nostri paesi vicini, sono in effetti indispensabili delle liberalizzazioni supplementari in settori come per esempio l'orario d'apertura, il Cassis de Dijon o la legislazione agricola.

1.2. Toys'r'us

Alla nostra domanda di chiarimento, Toys'r'us ha affermato di sostenere la nostra volontà di garantire dei prezzi al consumo conformi al mercato e desidera precisare i punti seguenti riguardanti questo tema.

Presa di posizione di Toys'r'us

La nostra struttura dei prezzi è in numerosi casi basata sulle raccomandazioni di prezzo del fabbricante senza impegno per la Svizzera. A discapito di tali raccomandazioni utilizziamo per la Svizzera le stesse basi di calcolo che per gli altri paesi.

Tenuto conto del livello nettamente più alto dei costi in Svizzera, può naturalmente risultare un prezzo finale tendezialmente un po' più elevato.

Bisogna in particolare menzionare lo sdoganamento delle merci, i trasporti più lunghi e i costi di locazione, del personale e di pubblicità più elevati.

Ci sforziamo malgrado tutto di offrire alla nostra clientela svizzera prezzi attraenti e conformi al mercato, e siamo dell'avviso che occupiamo una posizione molto buona in confronto ai nostri diretti concorrenti.

1.3. Franz Carl Weber

Il gruppo, in origine zurighese, riacquistato dalla Denner SA nel 1984 e poi, il primo settembre 2006, ceduto al gruppo Ludendo SA che è in testa al commercio di giocattoli in Europa, si è dimostrato il più preoccupato di fronte alla nostra iniziativa di confrontare i prezzi. Franz Carl Weber ha invitato alla prudenza nel comparare i prezzi tra più paesi europei a causa dei numerosi fattori che possono spiegare le differenze constatate.

Presa di posizione di Franz Carl Weber

Bisogna tenere conto dell'ambiente economico dei paesi così come dei diversi negozi. È facile chiedere che in Svizzera si abbiano gli stessi prezzi che in Europa ma bisognerebbe avere allo stesso modo gli stessi salari e gli altri oneri sociali dell' Europa.

Confrontare FCW e la grande distribuzione è anche un esercizio difficile poiché se vendiamo gli stessi prodotti noi realizziamo il 100% della nostra attività tutto l'anno mentre il resto si serve di questi articoli per generare traffico commerciale in questi magazzini e fare la cifra d'affari globale con altri prodotti. FCW punta chiaramente sul servizio mettendo a disposizione dei clienti, per esempio nel periodo natalizio, venditori specifici LEGO nella maggior parte dei suoi negozi per meglio consigliare la clientela.