

Attualità

Topical subjects

Export: la cura anticrisi

San Paolo, Brasile, 1-3 dicembre 2014

Export: the anti-crisis cure

São Paulo, Brazil, 1-3 December 2014

A cura di / By
Fabio Liberali

Dal 1 al 3 dicembre 2014 si è svolta la missione in Brasile organizzata da ITA-ICE (Italian Trade Agency - Agenzia per la promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane), in collaborazione con ANIE Confindustria, che rappresenta l'industria elettrotecnica ed elettronica italiana. Le aziende del settore ascensoristico e delle scale mobili che hanno aderito all'iniziativa sono volate a San Paolo, per partecipare a 80 incontri bilaterali con l'intento di esplorare con gli operatori locali possibili sinergie industriali e commerciali. La tappa brasiliana era il primo appuntamento di un percorso strutturato che ICE-Agenzia ha attivato con ANIE per supportare il settore nell'apertura ai mercati internazionali.

1. INTERNAZIONALIZZAZIONE & EXPORT

Le più recenti tendenze di mercato confermano il primato dell'export nella generazione di fatturato per le imprese del comparto elettrotecnico ed elettronico: le stime ANIE (Dic. 2014) prevedono per il 2014 un incremento dell'export dell'1,4% rispetto al 2013. Le esportazioni registrano un rafforzamento, pur in un contesto di incertezza dello scenario economico internazionale, influenzando positivamente anche sull'andamento del fatturato totale del settore. Tra le aree individuate come più promettenti per l'industria elettrotecnica, spicca l'America, con un +10,8% delle esportazioni previsto per il 2014. Quadro un po' meno roseo per l'elettronica, che potrà contare sull'Asia Orientale come unico mercato di riferimento in crescita rispetto al 2013. La ratio generale delle attività a sostegno dell'internazionalizzazione dell'iniziativa, non legata al solo mondo del trasporto verticale, è stata spiegata da Claudio Andrea Gemme, presidente di ANIE Confindustria: "In un contesto di perdurante stagnazione della domanda interna, oggi guardare ai mercati esteri è diventato per le imprese una necessità per sopravvivere alla crisi. A fine 2013 nei settori ANIE l'incidenza dell'export sul volume d'affari complessivo ha raggiunto il 55% e il saldo della bilancia commerciale è risultato attivo per oltre 16 miliardi di euro - ha dichiarato Gemme

- L'industria elettrotecnica ed elettronica italiana detiene il primato di settore manifatturiero a più elevata incidenza delle esportazioni sul fatturato totale, e questo perché le aziende del settore vantano un know-how competitivo e avanzato. Il made in Italy è anche questo: eccellenza tecnologica, ricerca e sviluppo, innovazione senza pari. Si tratta di caratteri distintivi del

From 1st to 3rd December 2014, the mission in Brazil organized by ITA-ICE (Italian Trade Agency - Agency for the promotion and internationalization of Italian companies abroad) took place, in collaboration with ANIE Confindustria, representing the electrotechnical and electronics Italian industry. The lift and escalator companies who joined the initiative flew to São Paulo, to take part in 80 bilateral meetings aiming at exploring any potential industrial and commercial synergies with local actors.

The Brazilian stage was the first appointment of a structured path that ICE-Agenzia activated with ANIE in order to support the opening of the sector to international markets.

1. INTERNATIONALIZATION & EXPORT

The most recent market trends confirm the primacy of exports in generating revenues for the companies of the electrical engineering and electronics sector: ANIE (Dec. 2014) estimates predicted for 2014 an increase in exports by 1.4% compared to 2013.

Exports record an increase, despite a context of uncertainty in the international economic scenario, affecting positively the performance of the total turnover of the sector.

Among the areas identified as the most promising for the electrical sector, America stands out with +10.8% of exports for 2014.

A less promising situation for the electronics, which will rely on Oriental Asia as reference market for growth compared to 2013.

The general scheme of activities in support of the internationalization of the initiative, not only linked to the world of vertical transport was explained by Claudio Andrea Gemme, president of Confindustria ANIE: "In a context of continuing stagnation of domestic demand, today looking at markets abroad has become a necessity for the survival of companies during the crisis. At the end of 2013 in the ANIE sectors the incidence of exports on total turnover reached 55% and the balance was active with more than 16 billion

euro. - said Gemme - The Italian electrical and electronics industry holds the record for the manufacturing sector with the highest incidence of exports on total turnover, and this is because sector companies have a competitive and advanced know-how. The Made in Italy is also technological excellence, research and development, and unmatched innovation. These

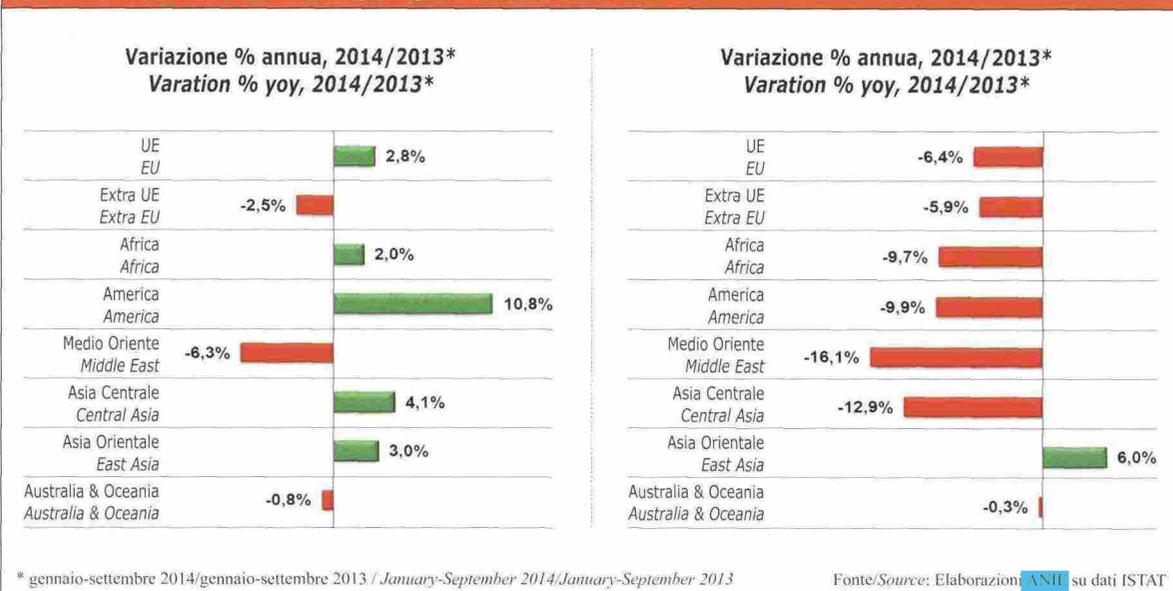


Claudio Andrea Gemme

manifatturiero italiano all'estero, ora è tempo che questi livelli di eccellenza trovino adeguato riconoscimento anche da parte della domanda interna".

are the hallmarks of the Italian manufacturing abroad, now it is time that these levels of excellence are adequately recognized also in Italy."

Figura 1 - Export di elettronica ed elettrotecnica* per macroaree di destinazione
Figure 1 - Electronic and electrotechnical* exports by destination macro-areas



2. L'INDUSTRIA ASCENSORISTICA ITALIANA

Secondo i dati forniti da AssoAscensori, parte della federazione ANIE, l'industria degli ascensori e delle scale mobili in Italia conta 1.600 aziende e circa 25.000 addetti. Nel 2013, il fatturato aggregato è stato di €2,3 miliardi con una flessione del 6,2% dovuta alla forte contrazione della domanda interna, causata dalla debolezza degli investimenti nel mercato nazionale delle costruzioni: solo nel periodo 2008-2013 gli investimenti in questo settore sono diminuiti di circa il 30%.

La difficile situazione nel mercato interno ha favorito una progressiva apertura delle imprese italiane verso i mercati esteri. Nel periodo 2010-2013, pur in un contesto internazionale in rallentamento, le esportazioni italiane di tecnologie per ascensori e scale mobili sono cresciute a un tasso medio annuo vicino al 2,5%. A testimonianza della crescente apertura ai mercati esteri, a fine 2013 l'incidenza dell'export sul fatturato totale sfiorava il 40% (era pari al 35% solo nel 2011) e il saldo della bilancia commerciale risultava attivo per oltre €600 milioni.

L'industria italiana è oggi seconda esportatrice mondiale di tecnologie ascensoristiche alle spalle solo della Cina. In particolare, nel comparto della componentistica per ascensori e scale mobili l'Italia mostra una significativa specializzazione, mantenendo una quota di export sul commercio internazionale che sfiora il 15% sul totale¹. Il parco impianti italiano, per ampiezza e complessità ha permesso alle imprese nazionali di acquisire sul campo competenze tecnologiche all'avanguardia consolidando nel tempo una tradizionale specializzazione nel settore. L'Italia, con oltre 950.000 impianti che ogni giorno

2. THE ITALIAN LIFT INDUSTRY

According to data provided by AssoAscensori, part of the ANIE Federation, the Italian sector of lifts and escalators has 1,600 companies and 25,000 employees.

In 2013, the aggregate turnover was €2.3 billion, with a decrease by 6.2% due to the sharp reduction of the Italian demand, caused by the weakness of investment in the Italian construction sector: in the period 2008-2013 the investments in this sector decreased by about 30%.

The difficult situation of the Italian market favoured a gradual opening of Italian companies to foreign markets.

In the period 2010-2013, despite the international slowdown, Italian exports of lift and escalator technologies grew at an average annual rate close to 2.5%.

As an evidence of the increasing openness to foreign markets, at the end of 2013 the incidence of exports on total turnover was close to 40% (it was 35% in 2011) and the trade balance showed active with more than €600 million.

The Italian industry is now the second biggest exporter of lift technologies, behind China.

In particular, in the sector of components for lifts and escalators Italy shows a significant specialization, keeping an export share in the international trade which is nearly 15% of the total¹.

The dimension and complexity of Italian lift number allowed Italian firms to acquire state of the art technological expertise in the field.

Italy, with more than 950,000 systems, running every day nearly

¹ Vedi il rapporto completo in Elevatori 5/2014, "ANIE: reshoring, innovazione ed educazione", di F.Liberali, pag.38.

¹ Read the complete report in Elevatori 5/2014, "ANIE: reshoring, innovation and education", by F.Liberali, page 38.

Attualità

Topical subjects

effettuano quasi cento milioni di corse, detiene il primato del parco ascensori installato in ambito europeo ed è seconda a livello mondiale dopo la Cina. Gli impianti in esercizio in Italia rappresentano circa il 20% degli impianti europei e circa il 10% dell'attuale parco mondiale. Mentre il parco cinese è per lo più di recentissima installazione, nel vecchio continente il settore degli ascensori è annoverato tra quelli a più elevata longevità. Circa il 40% degli ascensori in funzione in Italia ha più di 30 anni. Questo costituisce un patrimonio di tradizione ed esperienza che ha permesso all'industria italiana degli ascensori e scale mobili di raggiungere e mantenere una indubbia posizione di leadership nel mercato mondiale.

In linea con l'industria manifatturiera italiana, la struttura del settore si caratterizza per una prevalenza di piccole e medie imprese, innovative e altamente specializzate. Il tessuto industriale italiano vede oggi la presenza nel nostro Paese, accanto a grandi imprese multinazionali, di un forte e dinamico nucleo di piccole e medie aziende che producono componenti e sistemi completi per il mercato interno ed estero e un numero elevatissimo di micro e piccole imprese, attive a livello locale, e concentrate essenzialmente nel servizio post vendita. Le imprese italiane sono attive in tutti i segmenti del mercato ascensoristico, dalla progettazione alla produzione, dall'installazione alla riparazione, manutenzione e modernizzazione. Il comparto degli ascensori e scale mobili esprime un'eccellenza tecnologica e qualitativa che si traduce in un'elevata propensione all'innovazione e in una particolare attenzione, in anticipo sui trend di mercato, alla sicurezza, all'efficienza energetica e, più in generale, alla sostenibilità ambientale.

3. LA MISSIONE IN BRASILE

"Grazie ad ICE-Agenzia abbiamo potuto realizzare un'azione internazionale dedicata all'industria degli ascensori e scale mobili - ha spiegato Roberto Zappa, presidente AssoAscensori - che rappresenta un settore di tradizionale eccellenza tecnologica all'interno del manifatturiero italiano. La debolezza degli investimenti in costruzioni nel mercato domestico sta favorendo anche nel settore degli ascensori e scale mobili crescenti strategie di internazionalizzazione. In questo contesto il mercato brasiliano, fra i maggiori dell'America latina e caratterizzato da una ampia progettualità nel settore edile, offre alle imprese italiane significative potenzialità di crescita".

Infatti, in uno scenario caratterizzato da forze competitive sempre più accentuate, l'industria italiana mantiene un ruolo centrale come fornitore mondiale di tecnologie per ascensori e scale mobili. E proprio in questo contesto il Brasile rappresenta per le aziende del settore interessate al canale estero, un'economia emergente ad alto potenziale di crescita. Nell'ultimo decennio il Paese ha intrapreso un importante percorso di sviluppo economico favorito dagli ingenti piani di investimento, soprattutto in ambito infrastrutturale. Guardando in specifico al settore degli ascensori e scale mobili, il mercato brasiliano vede in media annua installazioni di nuovi impianti pari a oltre 10.000 unità (il parco impianti è superiore alle 300.000 unità) e si stima che nel 2015 i nuovi impianti saranno vicini a quota 20.000.

"Questa missione in Brasile - ha dichiarato Andrea Maspero, vicepresidente ANIE, ma anche imprenditore del settore ascensoristico - si colloca all'interno del più ampio programma di attività internazionali messo a punto da ANIE per le imprese

a hundred million rides, holds the record of lifts installed in Europe and is second in the world after China.

The systems operating in Italy account for some 20% of European systems and some 10% of the world installations.

While most lifts in China are recently installed, in the old continent the lift sector is among those with the highest longevity. About 40% of the lifts in operation in Italy are more than 30 years.

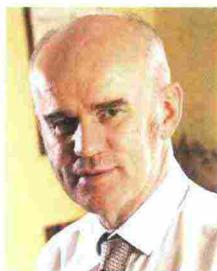
This represents a wealth of tradition and experience which allowed Italian lift and escalator sector to achieve and maintain an undoubted leadership position in the world market.

In line with the Italian manufacturing industry, the sector structure is characterized by a predominance of innovative and highly specialized small and medium enterprises.

The Italian industry today witnesses the presence, next to large multinational companies, of a strong and dynamic group of small and medium-sized companies manufacturing components and complete systems for the Italian and foreign markets and a very large number of micro and small enterprises, active locally, and concentrated mainly in the after sales service.

Italian companies are active in all segments of the lift market, from design to manufacturing, from installation to repair, maintenance and upgrade.

The lift and escalator sector boasts excellence in technology and quality, thus meaning a high propensity to innovation and a focus, ahead of market trends, on safety, energy efficiency and, more generally, on environmental sustainability.



Roberto Zappa

3. THE MISSION IN BRAZIL

"Thanks to ICE-Agenzia we could accomplish an international action dedicated to lift and escalator sector" - explained Roberto Zappa, AssoAscensori president - "representing a sector of traditional technological excellence within the Italian manufacturing industry. The weakness in construction investments in the Italian market is favouring, even in the lift and escalator sector, growing internationalization strategies. In this context, the Brazilian market, one of the largest in Latin America and featuring many projects in the construction industry, offers Italian companies a significant growth potential."

In fact, in a scenario characterized by increasingly competitive forces, the Italian industry keeps a central role as a global provider of technology for lifts and escalators. And in this context, Brazil is for companies interested in foreign trade, an emerging economy with high growth potential.

In the last decade, the country has embarked on a major process of economic development fostered by huge investment plans, mainly in the field of infrastructure.

Looking specifically at the lift and escalator sector, the Brazilian market has on average over 10,000 installations per year (installed systems are more than 300,000 units) and it is estimated that in 2015 the new installations will be close to 20,000.

"This mission in Brazil" - said Andrea Maspero, ANIE Vice-president, but also entrepreneur of the lift sector - "is placed within the wider program of international activities developed

Attualità

Topical subjects

elettrotecniche ed elettroniche. I mercati esteri hanno assunto un ruolo crescente a sostegno della tenuta del settore, complice la costante stagnazione della domanda interna. Rispetto al passato, anche per le imprese italiane attive nei settori dell'alta tecnologia, esportare non è più solo un'opportunità di crescita, ma una vera e propria necessità per restare nel mercato. In questa fase, ritengo che il supporto di ANIE sia essenziale in quanto permette la promozione dell'eccellenza del made in Italy come sistema, dando maggiore visibilità all'offerta tecnologica innovativa di cui sono portatrici le imprese italiane".

La missione svoltasi a dicembre 2014 a San Paolo ha rappresentato il primo tassello di un più ampio piano internazionale specificatamente dedicato all'industria italiana degli ascensori e scale mobili che l'Area Internazionalizzazione di ANIE ha avviato in collaborazione con ICE-Agenzia. Il piano prevede, oltre a questa missione, iniziative da svolgersi nel primo semestre del 2015 e rivolte a Francia e Svezia.

"A consuntivo della missione a San Paolo – ha concluso Maspero – possiamo confermare che il mercato brasiliano, nonostante il rallentamento che l'ha colpito nel periodo più recente, si caratterizza quale mercato di grandi potenzialità in ambito edile. Alla missione hanno preso parte nove aziende italiane (Ndr – Non tutte associate ad ANIE AssoAscensori) fornitrici di tecnologie per ascensori e scale mobili che, secondo una ricca e personalizzata agenda di appuntamenti, hanno partecipato a circa 80 incontri con le controparti brasiliane. Il Brasile è un mercato sicuramente di non facile accesso per una impresa italiana di ridotte dimensioni. L'obiettivo della missione è stato soprattutto quello di agevolare i contatti tra le imprese italiane e gli operatori locali al fine di stimolare proficue partnership commerciali e tecnologiche. Da questo punto di vista possiamo certamente affermare che l'iniziativa è stata un successo!"

4. PROSSIME MISSIONI

Dopo questa prima iniziativa, lo scorso gennaio, ICE-Agenzia ha annunciato il secondo e terzo ciclo di "giornate tecnologiche", che si svolgeranno in Francia (Parigi il 14 aprile 2015) e in Svezia (19 maggio 2015) per promuovere e diffondere la tecnologia italiana nel comparto degli ascensori e delle scale mobili.

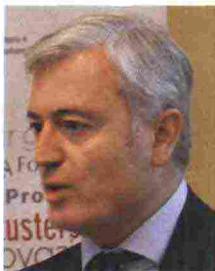
La scelta su questi due Paesi perché, in un contesto europeo che vede 5,5 milioni di ascensori installati, Francia e Svezia occupano un ruolo di primaria importanza per numero di impianti (oltre 500.000 in Francia e oltre 100.000 in Svezia).

In controtendenza rispetto alla media europea, nel 2015 in Svezia ci si aspetta un incremento del 5% degli investimenti nel comparto costruzioni rispetto al 2014. Negli ultimi cinque anni, il Paese scandinavo ha visto l'incremento del nostro export di settore crescere ad un tasso medio del 5%.

In Francia invece, mercato dal grande potenziale nella componente relativa alla riqualificazione, è stato da poco annunciato un piano nazionale per il rilancio dell'edilizia abitativa.

Inoltre il paese transalpino rappresenta, in termini di importanza, il secondo mercato di sbocco (dopo la Germania) per la produzione nazionale: 11,4% del totale nel 2011, 10,8% (2012), 10,3% (2013).

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito: www.ice.gov.it.



Andrea Maspero

by ANIE for the electrotechnical and electronics companies. Foreign markets have acquired a growing role in support of the sector, owing to the constant stagnation of Italian demand. Compared to the past even for Italian companies operating in the field of high technology, exports are no longer just an opportunity of growth, but a real need. At this stage, I believe that ANIE support is essential because it allows the promotion of excellence of Made in

Italy as a system, giving greater visibility to the technological innovation Italian companies bring".

The mission that took place in December 2014 in Sao Paulo was the first step in a broader international level specifically dedicated to Italian lifts and escalators that the ANIE Internationalization area launched in collaboration with ICE-Agenzia.

The plan includes, in addition to this mission, initiatives to be carried out in the first half of 2015 and addressed to France and Sweden.

"Finally, as regards the mission in São Paulo – concluded Maspero – We can confirm that the Brazilian market, despite the recent slowdown, is a market of great potential in the field of construction. Nine Italian companies took part in the mission (Editor's note - not all associated to ANIE AssoAscensori). The companies are suppliers of technologies for lifts and escalators, and participated into a rich calendar of events, about 80 meetings with Brazilian counterparts. Brazil is a not easily accessible market for Italian small size companies. The aim of the mission was mainly to facilitate contacts between Italian and local operators in order to stimulate profitable business partnerships. From this point of view we can certainly say that the initiative was a success!"

4. NEXT MISSIONS

After this first initiative, in January, ICE-Agenzia announced the second and third cycle of "technology days" to be held in France (Paris, April 14, 2015) and Sweden (19 May 2015) to promote and spread the Italian technology of the lift and escalator sector.

The choice of these two countries is because in Europe there are 5.5 million of lifts installed, and France and Sweden occupy a role of primary importance by number of systems (over 500,000 in France and over 100,000 in Sweden).

In contrast with the European average, in 2015 in Sweden we expect a 5% increase in investments in the construction sector compared to 2014.

In the last five years, the Scandinavian country witnessed an increase of the export industry, growing at an average rate of 5%.

In France, a market with great potential in the upgrade sector, a national plan has been recently announced for the revitalization of private housing.

In addition, the country is, in terms of importance, the second market (after Germany) for the domestic production: 11.4% of the total in 2011, 10.8% (2012), 10.3% (2013).

More information available at: www.ice.gov.it.

Attualità Topical subjects

5. STIME E TENDENZE

In chiusura, valga ricordare i dati di una recente indagine condotta dal Servizio Studi di ANIE presso un campione rappresentativo di PMI associate (di tutti i comparti rappresentati nella federazione): il fatturato estero continua a rappresentare una sicurezza imprescindibile. I consuntivi del primo semestre 2014, rispetto al secondo semestre dell'anno scorso, vedono un 71,4% di imprese affermare che il volume dell'export è aumentato o rimasto stabile. Le stime relative al secondo semestre 2014 (rispetto al primo semestre dell'anno), sono ancora più incoraggianti: per il 53,1% delle aziende del campione il fatturato estero è in aumento, mentre per il 34,7% è rimasto stabile. Per le aziende ANIE, addirittura, l'internazionalizzazione è tra i fattori che hanno contribuito a modificare in maniera irreversibile la struttura organizzativa e la gestione delle risorse umane in azienda.

Sempre secondo questa indagine, i mercati esteri che hanno contribuito in misura maggiore alla crescita del fatturato delle PMI di ANIE sono stati: Unione Europea, Medio Oriente, Paesi europei extra-UE, America Latina e Nord America. Il 65% delle aziende intervistate ha dichiarato di aver intrapreso attività di sviluppo nei mercati esteri nel corso del primo semestre di quest'anno. Oltre alle esportazioni pure, le modalità di internazionalizzazione preferite in questo stesso arco temporale sono state la stipulazione di accordi commerciali in loco, l'avvio di joint venture, l'apertura di uffici di rappresentanza, siti produttivi e filiali commerciali estere. Non stupisce, allora, che l'export manager sia tra le figure professionali più ricercate nel comparto, richiesta da un quinto delle aziende associate.

Andrea Maspero ha spiegato: "La strategia ANIE per le attività internazionali 2015 sarà quella di dare unità al messaggio promozionale del ricco sistema di tecnologie che la nostra Federazione raggruppa. Le nostre direttrici saranno molteplici e si svilupperanno sia in direzione orizzontale, attraverso missioni, workshop e fiere rivolte in maniera trasversale a tutte le aziende, sia in verticale, con focus specifici su singoli comparti. Il nostro programma sarà poi declinato seguendo le aree geografiche nel complesso a più alto potenziale di sviluppo: Medio Oriente e Nord Africa, Africa Sub-Sahariana, Sud-Est Asiatico e America Latina. Per raggiungere questi obiettivi, andremo a presentare le tecnologie elettrotecniche ed elettroniche sfruttando il fattore che le accomuna tutte: l'eccellenza tecnologica".

5. ESTIMATES AND TRENDS

Finally, it is worth remembering data from a recent survey conducted by the Research Department of ANIE on a representative sample of associated SMEs (of all the sectors represented in the federation): the foreign sales continue to represent a safe market. The final balance of the first half of 2014, compared to the second half of 2013, shows 71.4% of companies saying that the volume of exports has increased or is stable. The estimates for the second half of 2014 (compared to the first half of the year), are even more encouraging: for 53.1% of the sample companies, foreign sales are increasing, while for 34.7% companies remained stable. For ANIE companies, the internationalization is among the factors which contributed to irreversibly change the organizational structure and the management of human resources of the company.

According to this survey, foreign markets that contributed more to the revenue growth of ANIE SMEs were: the European Union, the Middle East, European countries outside the EU, Latin America and North America. 65% of interviewed companies said they had undertaken development activities in foreign markets during the first half of this year. In addition to exports, the favorite internationalization modalities in this period of time have been trade agreements on site, the launch of the joint venture, the opening of representative offices, production sites and sales offices abroad. No wonder, then, that the export manager is among the most sought after professionals in the sector, requested by one fifth of the member companies.

Andrea Maspero explained: "The ANIE strategy for international activities in 2015 will bring unity to the promotional message of the rich system of technologies that our Federation groups. Our guidelines will be many and will develop both in the horizontal direction, through missions, workshops and exhibitions addressed in a transversal way to all companies, and vertically, with specific focus on the individual sectors. Our programme will then follow geographical areas with the highest potential for development: Middle East and North Africa, Sub-Saharan Africa, Southeast Asia and Latin America. In order to achieve these goals, we will present electrical and electronic technologies by using the factor uniting them all: the technological excellence."

Translated by Paola Grassi



Bestiarium

A prova di idiota!
Idiot proof!

Foto/Photo: Internet