



assodel

**Associazione Nazionale
Fornitori Elettronica**

CREARE la DOMANDA



gli argomenti:

- **La situazione “elettronica” in Italia**
- **Le alternative per l’Italia e l’Europa**
- **Le proposte ASSODEL per la Distr**

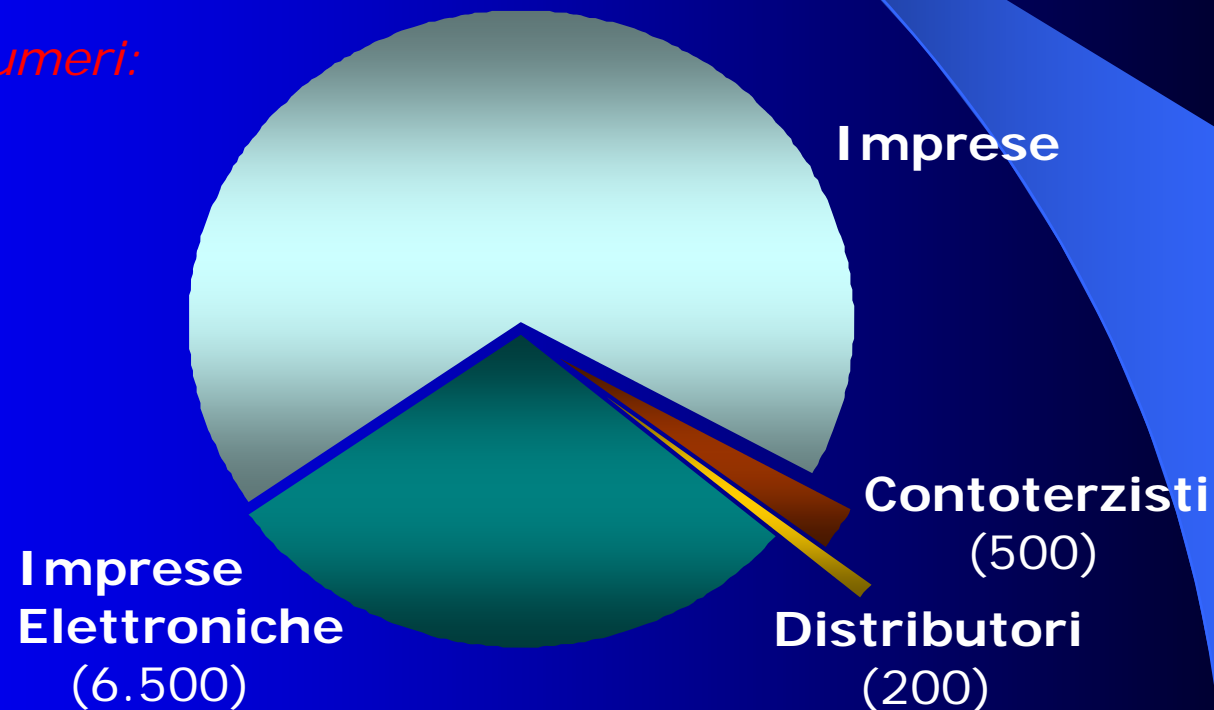
- la realtà nota delle PMI
- la crescita della distribuzione
- l'incremento del contoterzismo
- l'allungamento della filiera
- la diminuzione della profittabilità

la realtà nota delle

PMI

la banca dati Credito ASSODEL ha attivi
circa 25.000 nominativi, codificati con P.IVA,
di imprese acquisite di componentistica

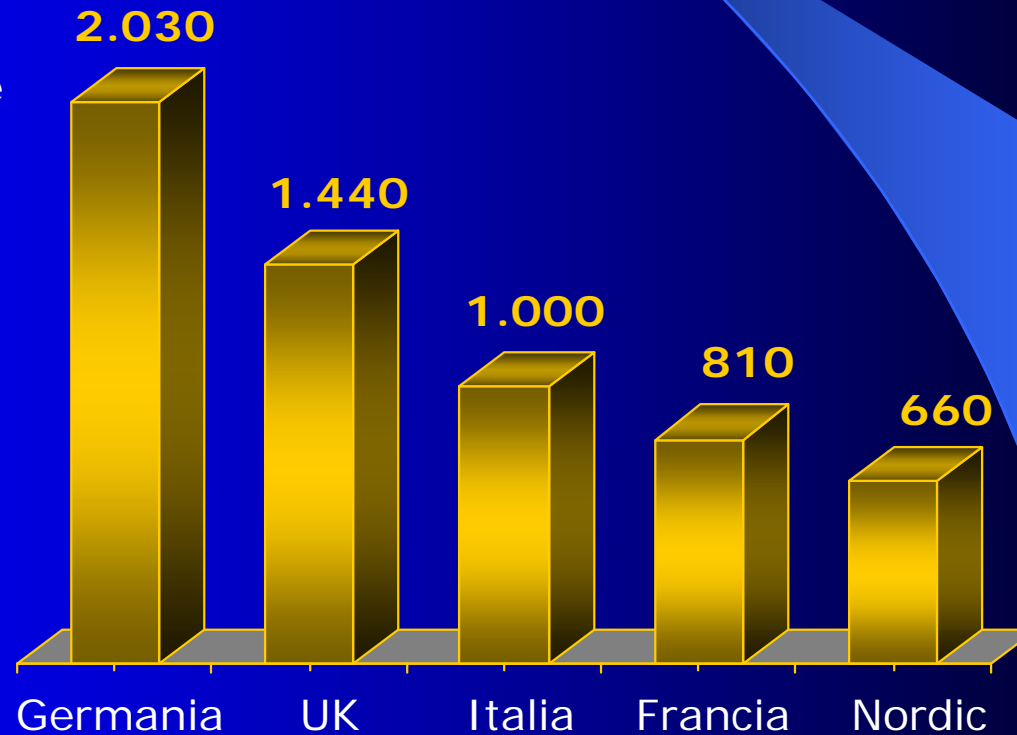
nei grandi numeri:



la crescita della distribuzione

la distribuzione in Italia ha la quota maggiore in Europa, con circa il 65% del TAM

**Fatturati 2004
in Distribuzione**
(in milioni di Euro)



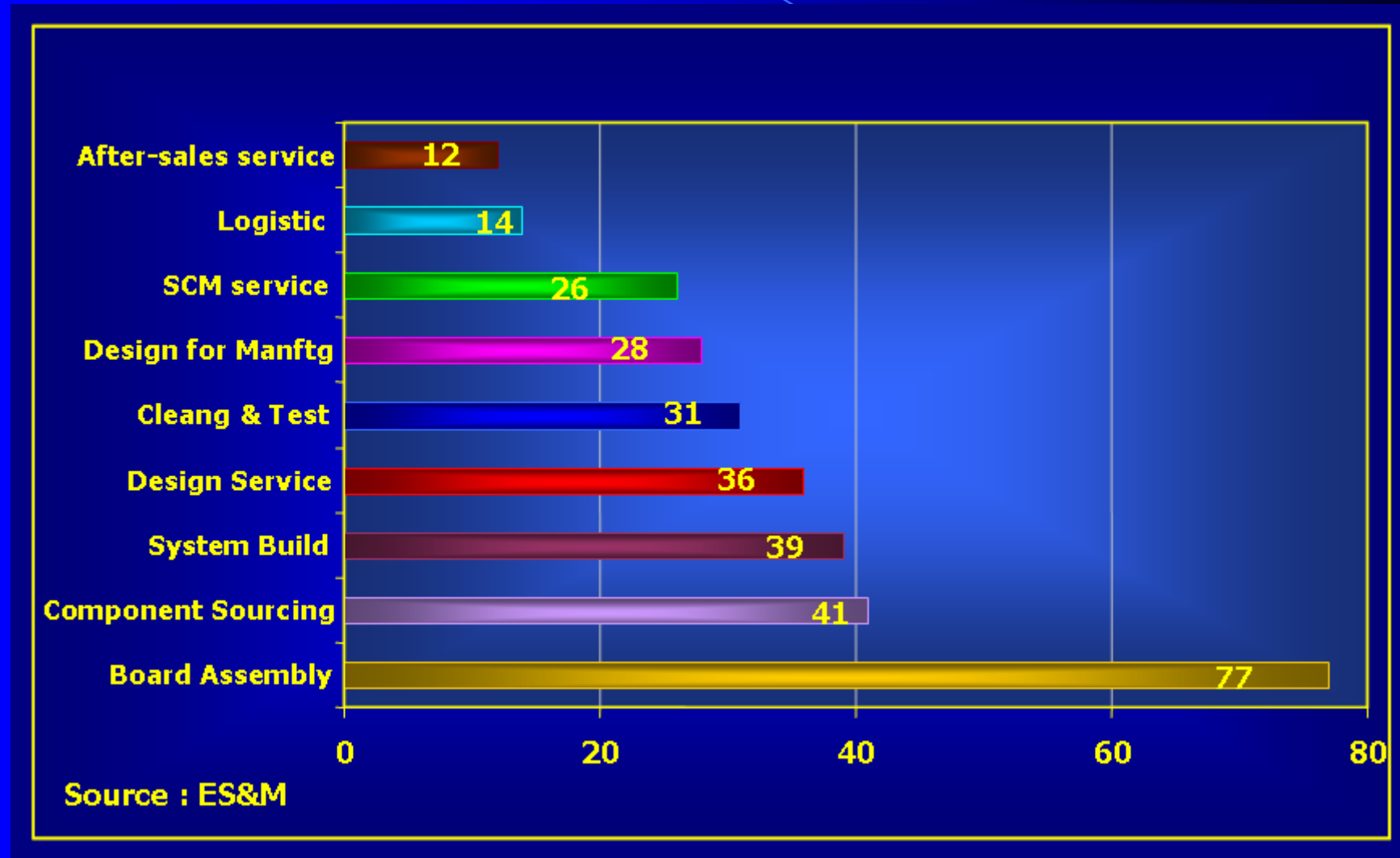
l'incremento del contoterzismo

la tendenza alla globalizzazione
dell'outsourcing è un dato di fatto

gli attori

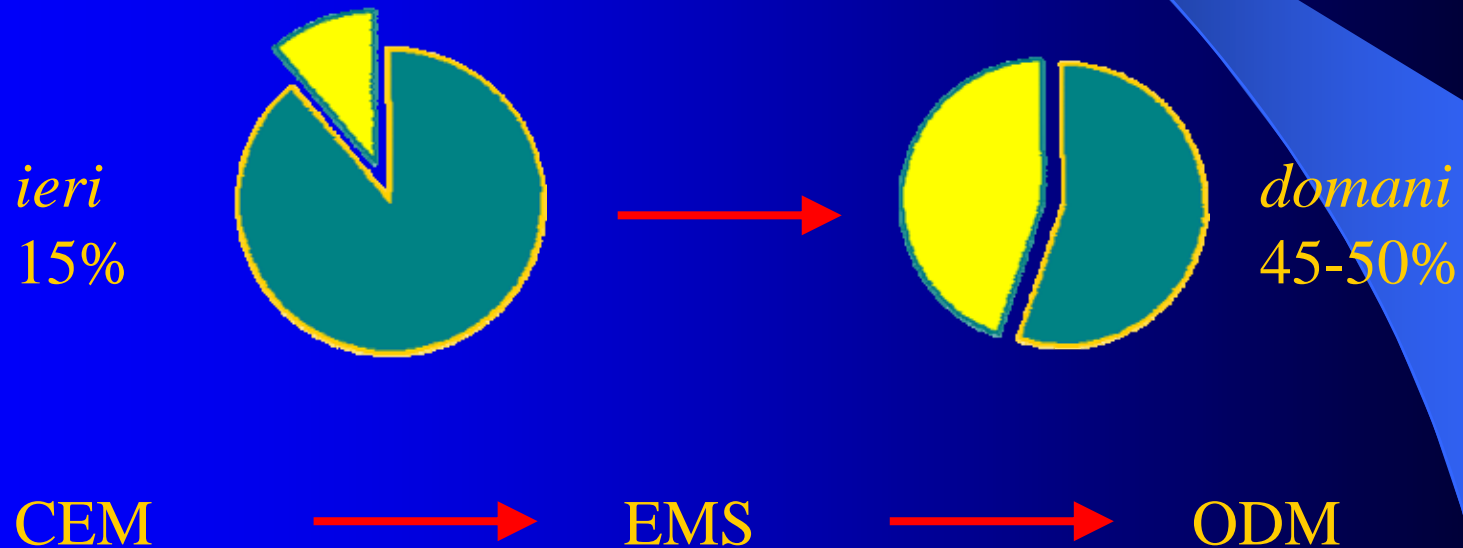
- OEM Original Equipment Manufacturer
- SI System Integrators
- CEM Contract Electronic Manufacturer
- EMS Electronic Manufacturing Services
- ODM Original Design Manufacturing
- TDMS Technology Design & Manufacturing Services

i settori



i trend

- dalla delocalizzazione alla globalizzazione
- dalla produzione alla progettazione



l’allungamento della filiera

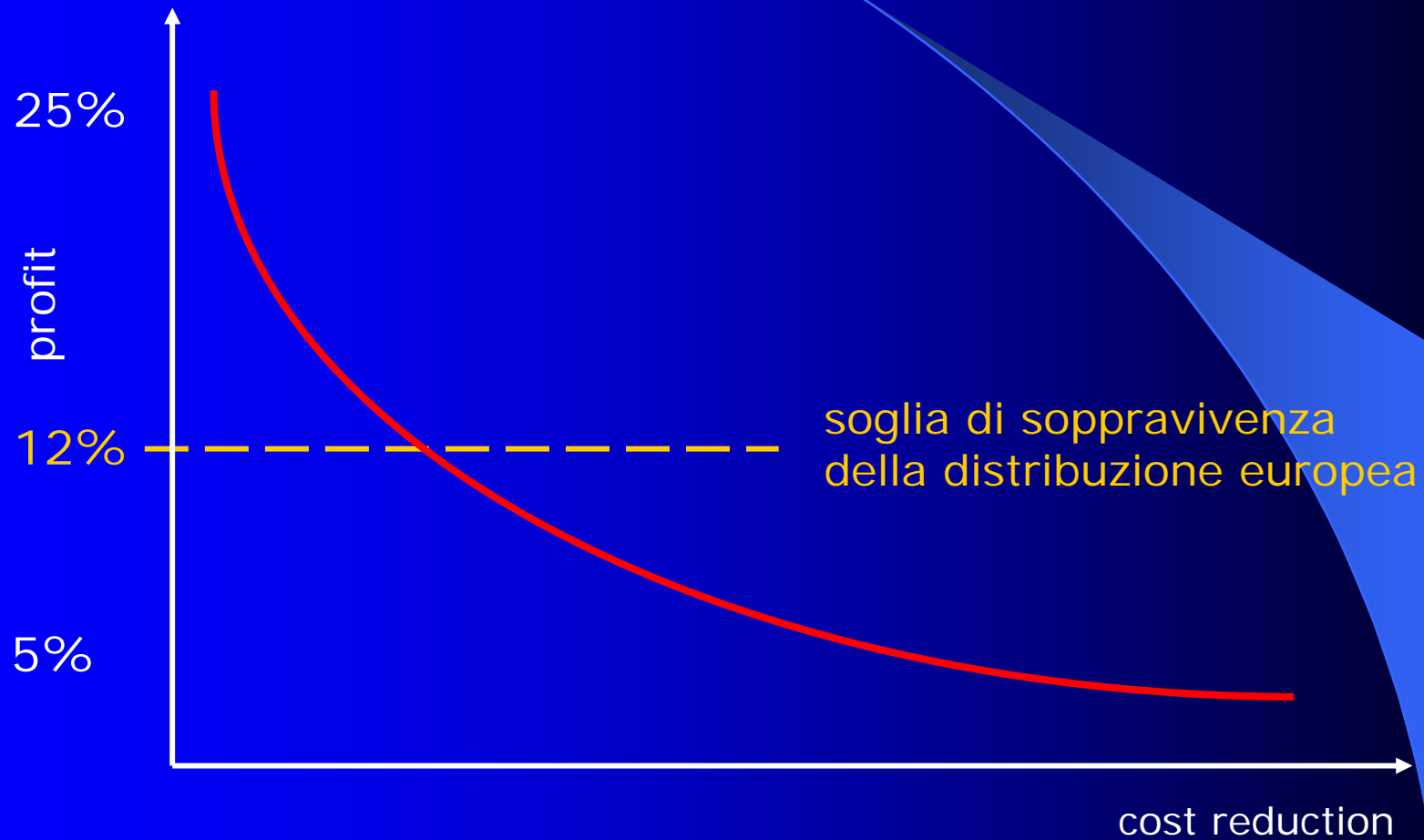
manufacturer → distr → cem → customer

ma altri ancora

4th parties (*logistica*), web sales,
COG (*Component Obsolete Group*) ...

tutti a far parte della “profit gladiators arena”

la diminuzione della profittabilità



e ancora

- la rarefazione delle grandi aziende
- il calo dei volumi
- la mancanza di visibilità

ma c'è una politica industriale ?

da mare a stagno



nell'acqua che cala tutti si dibattono

da mare a stagno

- non ci sono più le balene
- pochi e in diminuzione i tonni

- oggi occorre puntare al pesce azzurro



la CINA : un effetto “tsunami”



qualche riflessione

- stereotipi da modificare
- la forza di 400.000 nuovi ingegneri all'anno
- competitività in aumento anche nella progettazione

CINA

**non si tratta
di altri costi
ma
di altre regole**

le alternative per l'impresa:

la Difesa o l'Attacco

ma c'è alternativa?

- **la Difesa** ridurre i costi
proteggere le realtà
puntare alle economie di scala
- **l'Attacco** creare la domanda
generare soluzioni
diversificare l'offerta

Le proposte ASSODEL per la distribuzione

- **Italia come riferimento del Sud-Europa**
headquarter della componentistica per l'area Mediterranea
- **ROHS e RAEE (*fine vita prodotti*):**
le opportunità introdotte dalle normative ambientali

Italia come riferimento del Sud-Europa

che cos'è il Sud-Europa ?



Italia come riferimento del Sud-Europa

che cos'è il Sud-Europa ?



Italia come riferimento del Sud-Europa

che cos'è il Sud-Europa ?



Italia come riferimento del Sud-Europa

che cos'è il Sud-Europa ?



Italia come riferimento del Sud-Europa

che cos'è il Sud-Europa ?



Sud-Europa

- iniziative dei fornitori di componenti:
"demand creation"
(le idee per le culture locali)
- iniziative dei fornitori di sistemi:
"problem solving"
(soluzioni per i problemi locali)

(*) un programma di iniziative internazionali
basate sull'ottimizzazione del costo/tempo

ROHS e RAEE

le opportunità introdotte dalle normative ambientali



ROHS e RAEE

Unione Europea

- 2.000 milioni di tonnellate di rifiuti ogni anno
- 6 milioni di tonnellate di prodotti RAEE pari al 4% dei rifiuti urbani
- 14 Kg. circa procapite di produzione annua RAEE
- RAEE hanno un tasso di crescita del 3-5% annuo

Italia

- 92,1 milioni di tonnellate di rifiuti ogni anno
- 425.000 tonnellate di prodotti RAEE (7,6 Kg. procapite)
- target UE è di 4 Kg. RAEE procapite (fine 2008)
- un cellulare ha una vita media di 18 mesi circa

ROHS e RAEE

le opportunità introdotte dalle normative ambientali

- l'attuazione delle direttive RoHS
- i servizi del fine vita di prodotti/apparecchiature
- le nuove frontiere del recupero e della rigenerazione

Considerazioni finali

in generale, se abbiamo presente che:

L'industria elettronica italiana (PMI)

- *si basa su*
 - flessibilità
 - logistica di prossimità
 - intuito imprenditoriale

- *traduce*

la ricerca & sviluppo per l'innovazione
nell'ingegnosità delle soluzioni dei suoi imprenditori

- *percepisce*
 - la demand creation
come uno stimolo dal fornitore
 - i solution provider come supporti
di una progettualità accademica e non solo
 - l'arricchimento delle idee (*cross fertilisation*) nella
capacità di comunicazione della Electronic Community

Considerazioni finali

Le PMI elettroniche hanno bisogno in Italia di:

- perseguire una strategia
- dare continuità alle azioni
- focalizzare gli sforzi

nel contesto di un'unica grande
collaborazione del sistema Paese