

Attualità
Topical subjects

ANIE: reshoring, innovazione ed educazione

Milano, 2 luglio 2014

Fabio Liberali

Il manifatturiero italiano deve tornare a crescere e per farlo bisogna ripartire dalla fabbrica. Portare lavoro in Italia si può, a patto che le aziende che decidono di farlo non siano lasciate sole. È questo il messaggio emerso dall'assemblea annuale di ANIE Confindustria, che si è tenuta il 2 luglio scorso a Milano.

Reshoring, innovazione e formazione sono stati i tre grandi temi affrontati nel corso dell'evento, aperto dal presidente di ANIE, Claudio Andrea Gemme, alla presenza di Lisa Ferrarini (vicepresidente di Confindustria), Maurizio Pernice, in rappresentanza del Ministero dell'Ambiente, Diana Bracco, presidente di Expo 2015 e Commissario per Padiglione Italia, e del sindaco di Milano Giuliano Pisapia. "L'ultimo decennio, a causa di due violente recessioni estremamente ravvicinate, ha cambiato la storia dell'industria manifatturiera - ha dichiarato Claudio Andrea Gemme, presidente di ANIE Confindustria - Tuttavia la new economy basata solo sulla finanza e sui servizi è fallita: senza la manifattura il Paese muore. Il nostro studio ci dice che tornare a produrre in Italia non è utopistico. Qualcuno ha già iniziato a farlo, altri lo farebbero se si creassero le condizioni per poter lavorare: abbattimento della pressione fiscale e della burocrazia, detassazione degli utili reinvestiti in ricerca e innovazione, valorizzazione del know-how tecnologico e della qualità del made in Italy, promozione degli asset strategici del Paese. Pur in uno scenario difficile, le imprese ANIE non si sono rassegnate: dall'indagine presso i nostri soci è emerso che l'industria elettrotecnica ed elettronica continua a distinguersi nel panorama nazionale per una spiccata propensione al cambiamento, all'innovazione e all'approccio industry 4.0. La forte componente tecnologica delle aziende ANIE è assolutamente pervasiva in tutti i settori industriali e dunque le soluzioni tecnologiche che sanno esprimere garantiscono, e sapranno garantire ancora di più in futuro, vantaggi competitivi per tutti."

1. LO SCENARIO 2013

ANIE Confindustria, con quasi 1.200 aziende associate e circa 410.000 occupati, rappresenta uno dei settori maggiormente strategici e avanzati tra i comparti industriali italiani: produzione, trasmissione e distribuzione dell'energia, fotovoltaico, trasporti ferroviari ed elettrificati, ascensori e scale mobili, illuminazione, cavi, componenti e sistemi per impianti, apparecchi domestici e professionali (del comparto elettrotecnica); componenti elettronici, automazione industriale manifatturiera e di processo, sicurezza e automazione edifici (per il comparto elettronica) e sistemi di trasmissione movimento e potenza. Complessivamente le aziende

ANIE: reshoring, innovation and education

Milan, Italy, 2 July 2014

The Italian manufacturing industry must return to growth. To do so it must restart the factories. It is possible to bring back the work in Italy, only if companies are not left alone.

This is the key message launched at the ANIE Confindustria annual general meeting, held in Milan, on July 2nd, 2014. Reshoring, innovation and education were three main topics debated during the event. The assembly was chaired by Claudio Andrea Gemme, ANIE president, in the presence of Lisa Ferrarini (Confindustria vice president), Maurizio Pernice, representing the Ministry for Environment, Diana Bracco, Expo 2015 president & Padiglione Italia commissioner, and Giuliano Pisapia, mayor of the City of Milan.

"The last decade, due to two very close violent recession periods, has changed the history of the manufacturing industry - said ANIE president Claudio Andrea Gemme - The new economy based only on finance and services failed. Without a manufacturing industry, a country is dead. The study we carried out shows that bringing back production activity in Italy it is not just an unattainable hope. Some companies have already started to do so. Others are willing to, at the condition of being allowed to work: cutting fiscal tax load and bureaucracy, reducing taxes on gains reinvested in research and development, endorsing technological know how and Made in Italy quality, protecting the country strategic assets. In a difficult scenario, ANIE member companies are not resigned. We carried out a poll among them. The result was that the Italian electro-technical and electronics industry still have a strong will towards change, innovation and towards the industry 4.0 approach. ANIE companies are high tech companies, in each of their specific fields. Their high tech products are able to provide now, and more and more in the future, competition advantages, for the whole country".

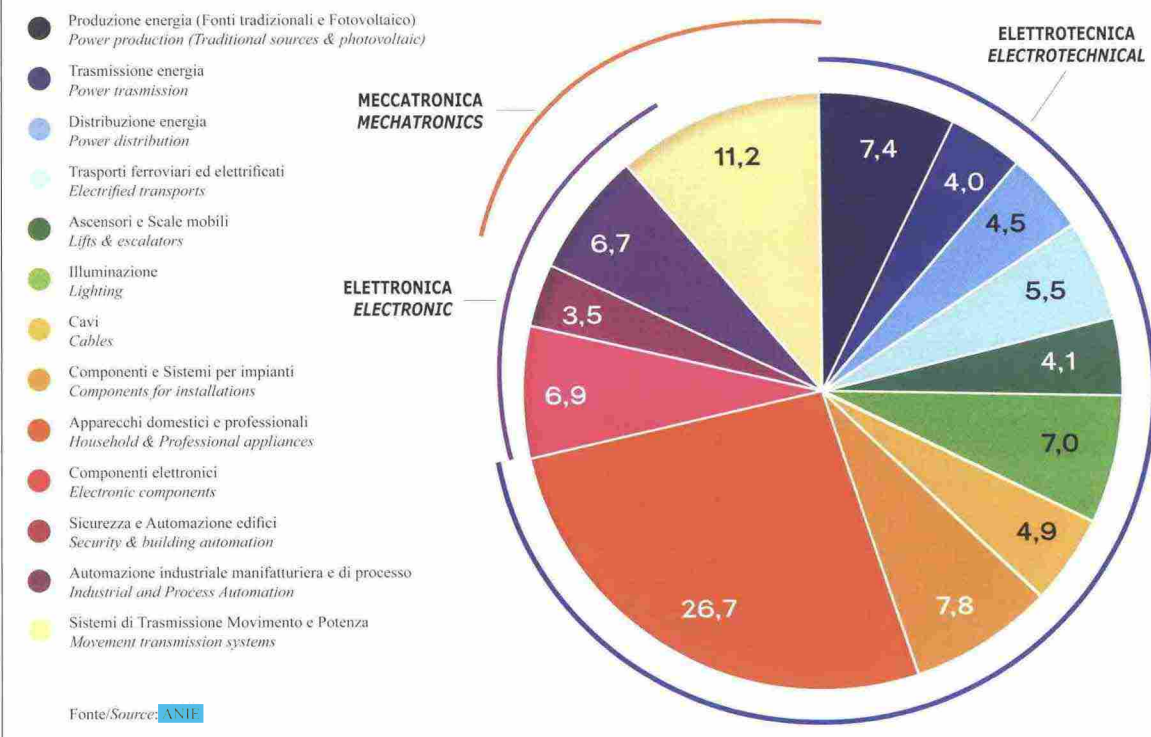
1. THE 2013 SCENARIO

ANIE Confindustria represents some 1,200 companies and 410,000 employees. These are one of the most strategic and advanced sectors within the Italian industry: power production, transmission and distribution, photovoltaic, railways and electrified transports, lifts and escalators, lighting, cables, components and devices for electric installations, households appliances and catering equipment (electro-technical sector); electronic components, factory and process automation, safety, fire safety and building automation (electronics sector); motion and power transmission systems. On the whole, ANIE companies

associate hanno un fatturato aggregato di €56 miliardi (di cui 29 di esportazioni), inoltre investono in ricerca e sviluppo il 4% del fatturato, rappresentando più del 30% dell'intero investimento in R&S effettuato dal settore privato in Italia.

have a total turnover of €56 billion (€29 billion of which deriving from exports). They invest 4% of their turnover in research and development, which means more than 30% of total R&D private investment in the country.

Figura 1 - Le tecnologie ANIE (2012)
Figure 1 - ANIE technologies (2012)



“In un contesto economico difficile – ha ricordato Gemme – nel corso del 2013, non sono emersi segnali di svolta. A fine 2013 il fatturato aggregato dei settori ANIE ha mostrato un calo rispetto al 2012 del 11,8%. In altri termini, in un solo anno il fatturato è passato dai 63 miliardi di euro del 2012 ai 56 miliardi di euro del 2013, perdendo ben 7 miliardi di euro e circa 15.000 addetti rispetto al 2012”.

Quasi tutti i comparti rappresentati da ANIE hanno chiuso il 2013 con un andamento di segno negativo sul 2012: elettrotecnica -15,2% (€39.985 milioni); elettronica -3,3% (€9.517 milioni); sistemi di trasmissione movimento e potenza -0,7% (€6.236). Nello specifico, hanno mostrato le diminuzioni più accentuate i comparti: componenti elettronici (-11,2%), tecnologie per la trasmissione di energia elettrica (-9%) e cavi (-8,3%). In sofferenza anche ascensori e scale mobili con -6,2% (che vedremo più avanti nel dettaglio) e componenti e sistemi per impianti (-5,8%), tradizionali comparti fornitori di tecnologie che si rivolgono a un mercato edile in stagnazione. I trasporti ferroviari ed elettrificati (-4,1%) risentono da tempo della debolezza degli investimenti nazionali. Fra i comparti in controtendenza, si evidenziano automazione industriale, che a fine 2013 ha registrato un incremento annuo del fatturato totale del 3,9% e sistemi di trasmissione movimento e potenza che hanno mostrato una variazione positiva

“In such a difficult context – said Gemme – in 2013, we have not seen recovery signals. At the end of last year, the total turnover of ANIE sectors has shown 11.8% decrease in respect to 2012. In other terms, in just one year, turnover went down from €63 billion in 2012 to €56 billion in 2013. We have lost €7 billion and some 15,000 employees, in respect to a previous year”.
Nearly all sectors represented by ANIE closed 2013 with a negative index, in respect to 2012; electro-technical -15.2% (€39,985 million); electronics -3.3% (€9,517 million); motion and power transmission systems -0.7% (€6,236). In deeper detail, the most evident decreases were recorded for: electronic components (-11.2%), power transmission technologies (-9%) and cables (-8.3%).

Lift and escalators recorded -6.2% (we will see details later on) and components and devices for electric installations had -5.8%. Both decreases are related to the fact that such products are strictly linked to the building construction market crisis. Railways and electrified transports marked -4.1% as an effect of weak national investments. Some other sectors are in countertendency: by the end of 2013, factory and process automation increased turnover by 3.9% and motion and power

Attualità

Topical subjects

dello 0,7%. Entrambi i comparti hanno beneficiato della domanda di tecnologie innovative da parte delle imprese manifatturiere italiane più competitive e impegnate nella conquista dei mercati esteri. Infine, il comparto sicurezza e automazione edifici ha mostrato una sostanziale tenuta del giro d'affari complessivo (+0,9%), pur in un percorso di graduale rallentamento rispetto agli ultimi anni. Pessimo l'andamento del fotovoltaico (-71,6%).

transmission systems had a little growth: 0.7%. Both sectors took advantage from the demand for innovative technologies, generated by Italian competitive manufacturing companies, operating on foreign markets.

Finally, the safety, fire safety and building automation sector recorded a slight increase (+0.9%) even in presence of general slowdown. The worst was photovoltaic: -71.6%.

Tabella 1 - Fatturato aggregato

Table 1 - Total turnover

ELETTROTECNICA ELECTROTECHNIQUES	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro / million €			variazione % / variations %	
Produzione energia da fonti tradizionali / Power production from traditional source	1.979	1.924	1.812	-2,8	-5,8
Fotovoltaico / Photovoltaic <small>Valore comprensivo degli impianti installati con Decreto "Salva Alcoa" Value including units installed according to "Salva Alcoa" Decree</small>	13.500	8.100	2.300	-40,0	-71,6
Trasmissione energia / Power transmission	2.700	2.453	2.231	-9,2	-9,0
Distribuzione energia / Power distribution	2.688	2.546	2.491	-5,3	-2,2
Trasporti ferroviari ed elettrificati / Electrified transports	3.378	3.206	3.059	-5,1	-4,6
Ascensori e Scale mobili / Lifts and escalators	2.562	2.450	2.298	-4,4	-6,2
Illuminazione / Lighting	4.208	3.913	3.874	-7,0	-1,0
Cavi / Cables	3.529	2.985	2.737	-15,4	-8,3
Componenti e Sistemi per impianti / Components for installations	4.831	4.589	4.323	-5,0	-5,8
Apparecchi domestici e professionali / Household & Professional appliances	15.379	14.995	14.860	-2,5	-0,9
Totale Elettrotecnica con Fotovoltaico / Electrotechnics with photovoltaic total	54.754	47.161	39.985	-13,9	-15,2
Totale Elettrotecnica senza Fotovoltaico / Electrotechnics without photovoltaic total	41.254	39.061	37.685	-5,3	-3,5

ELETRONICA ELECTRONICS	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro / million €			variazione % / variations %	
Componenti elettronici / Electronic components	4.878	4.322	3.838	-11,4	-11,2
Automazione industriale manifatturiera e di processo Industrial Manufacturing and Process Automation	3.848	3.579	3.719	-7,0	3,9
Sicurezza e Automazione edifici / Security and building automation	1.919	1.944	1.961	1,3	0,9
Totale Elettronica / Electronics total	10.645	9.844	9.517	-7,5	-3,3

SISTEMI DI TRASMISSIONE MOVIMENTO E POTENZA MOVEMENT TRANSMISSION SYSTEM	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro / million €			variazione % / variations %	
Totale Sistemi di Trasmissione Movimento e Potenza Movement transmission system and power total	6.536	6.194	6.236	-5,2	0,7

TOTALE SETTORI ANIE TOTAL ANIE SECTORS	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro / million €			variazione % / variations %	
Totale ANIE con Fotovoltaico / ANIE total with photovoltaic	71.934	63.200	55.739	-12,1	-11,8
Totale ANIE senza Fotovoltaico / ANIE total without photovoltaic	58.434	55.100	53.439	-5,7	-3,0

Fonte / Source: ANIE

Tutto in segno negativo il mercato interno, complessivamente a -5,5%: elettrotecnica -6,8%, elettronica -3,9%; sistemi di trasmissione movimento e potenza -0,1%.

In termini di export, nel complesso le aziende ANIE segnano +0,8%: elettrotecnica +2,0%, elettronica -4,3%; sistemi di trasmissione movimento e potenza +0,9%.

In termini di import, nel complesso le aziende ANIE segnano -2,1%: elettrotecnica -1,1%, elettronica -7,2%; sistemi di trasmissione movimento e potenza -0,6%.

"Spostando lo sguardo al 2014, le attese per i settori ANIE si mantengono incerte - ha detto Gemme -. Secondo i più recenti dati ISTAT, nel primo quadrimestre del 2014 l'elettrotecnica e l'elettronica italiane hanno registrato nel confronto con il 2013 una

In general, the internal market showed bad figures (-5.5%): electro-technical -6.8%; electronics -3.9%; motion and power transmission systems -0.1%.

Better figures for the export. In the whole ANIE recorded +0.8%: electro-technical +2.0%; electronics -4.3%; motion and power transmission systems +0.9%

The total import trend was -2.1%: electro-technical -1.1 %; electronics -7.2%; motion and power transmission systems -0.6%.

"Looking at 2014, the expectations for all ANIE sectors are still uncertain - said Gemme -. According to the most recent Italian statistical institute data, in 2014 first quarter, both electro-technical and electronics recorded a +1% in respect

Attualità

Topical subjects

crescita del fatturato totale di poco superiore all'1%, penalizzata ancora una volta dalla costante flessione della domanda nazionale. Il 2014 sarà l'anno della ripresa? Difficile dare risposte certe. Le imprese mostrano ancora cautela. Da una recente indagine fra le piccole e medie imprese di ANIE è emerso che oltre l'80% delle imprese non vede il 2014 come effettivo anno della ripresa".

2. ASCENSORI E SCALE MOBILI

Per AssoAscensori, l'assemblea ANIE 2014 ha anche visto il passaggio di consegne tra il presidente uscente Vincenzo De Martino e il neoeletto Roberto Zappa (vd Elevatori 4/2014, pag.38). Secondo il Rapporto 2014 "Dopo un 2012 difficile, nel 2013 l'industria italiana degli ascensori e scale mobili ha sperimentato una nuova flessione del volume d'affari complessivo del -6,2%, a valori correnti (-4,4% la corrispondente variazione del 2012). (...) Le indicazioni per il 2014 si mantengono incerte, condizionate a un reale recupero degli investimenti nel mercato interno. Il canale estero potrebbe beneficiare dell'ampliarsi delle strategie di internazionalizzazione delle imprese, verso nuovi mercati". L'andamento del fatturato totale negli ultimi tre anni è stato il seguente: €2.605 mio. (2009), €2.575 mio. (2010), €2.562 mio. (2011); €2.450 mio. (2012); e €2.298 mio. nel 2013.

Tabella 2 - Dati statistici (valori a prezzi correnti)

	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro / million €			variazione % / variations %	
Mercato interno / Internal market	1.954	1.807	1.686	-7,5	-6,7
Fatturato totale / Turnover	2.562	2.450	2.298	-4,4	-6,2
Esportazioni / Export	901	945	904	4,9	-4,4
Importazioni / Import	292	303	292	3,7	-3,6
Bilancia commerciale / Trade balance	608	642	612		

Fonte/Source: ANIE

2.1 Mercato interno

Il mercato interno ha mantenuto la tendenza negativa: €2.090 mio. (2009); €2.035 (2010; -2,6%), €1.954 mio. (2011; -4%); €1.807 mio. (2012; -7,5%: risultato peggiore del quadriennio). Seppure ancora in calo il dato 2013 è €1.686 mio., con una flessione che è tuttavia inferiore al dato precedente: -6,7%. Secondo il Rapporto AssoAscensori: "A fronte di oltre un quinquennio di crisi, il mancato riavvio del settore dell'edilizia continua a ripercuotersi negativamente sulla domanda rivolta ai settori a monte (...). Solo nel triennio 2010-2013, la domanda nazionale ha sperimentato nel complesso una caduta superiore al -15%. Anche nel 2013, gli investimenti edili hanno continuato a evidenziare un andamento cedente, trasversale alla quasi totalità dei segmenti. Le indicazioni di tenuta hanno interessato il solo segmento della manutenzione, mentre permangono maggiori segnali di sofferenza in ambito residenziale. (...) L'avvio di nuove opere è frenato da un clima non favorevole agli investimenti a cui si aggiunge un difficile accesso al credito e perduranti fenomeni di ritardi nei pagamenti".

2.2 Import

Le importazioni, negli anni passati, avevano mostrato il seguente andamento: €305 mio. (2009), €304 mio. (2010), €292 mio. (2011); una lieve crescita nel 2012 (€303 mio. pari a +3,7%), per ritornare nel 2013 a €292 mio., con una contrazione del -3,6%.

to the same period in 2013: the constant fall of internal demand is still affecting the business. Will 2014 be the year of recovery? It is hard to tell. Companies must show prudence. A recent poll among ANIE small and medium size companies showed that more than 80% do not think 2014 will be the year of steady recovery".

2. LIFTS AND ESCALATORS

Recently AssoAscensori, part of ANIE federation, elected its new president Roberto Zappa, instead of outgoing Vincenzo De Martino (see Elevatori 4/2014, page 38).

The 2014 Report states: "Following a difficult 2012, in 2013 the Italian lift and escalator industry experienced a further - 6.2% decrease (-4.4 in 2012) of total turnover at current values. (...) 2014 appears to be uncertain and conditioned by the real recovery of investments on the internal market. The export might benefit from the improvement of internationalization strategies, towards new markets".

This is the sector's total turnover trend in the last three years: €2.605 million (2009), €2.575 million (2010), €2.562 million (2011); €2.450 million (2012) and €2.298 million in 2013.

Table 2 - Statistical data (values at current prices)

2.1 Internal market

The internal market kept a negative trend: €2.090 million (2009); €2.035 (2010; -2.6%), €1.954 million (2011; -4%); €1.807 million (2012; -7.5%: worst result in a four-year long period). The 2013 datum is still negative €1.686 million, but the decrease was smaller in respect to previous year: -6.7%.

According to AssoAscensori report: "Following a five-year long crisis, the lacking of a re-launch of the building construction industry still has a strong impact on all related industries (...) Only in the 2010-2013 period, the total internal demand recorded a -15% drop. In 2013, building construction investments still recorded a slowdown, in nearly all different sectors. The maintenance segment alone has shown a withstand, but the residential market is still suffering. (...) Persistent investments weakness, credit crunch and the persisting phenomenon of delayed payments are slowing down the new building market".

2.2 Import

The import trend recorded in the past years as follows: €305 million (2009), €304 million (2010), €292 million (2011); a timid growth in 2012 (€303 million meaning +3.7%), and then another drop in 2013: €292 million, with a -3.6% contraction.

Attualità Topical subjects

Figura 2 - Importazioni per principali paesi e aree (%)
Figure 2 - Import by main countries and areas (%)

ASCENSORI E SCALE MOBILI - Lifts and Escalators			
Valore delle importazioni - distribuzione percentuale per principali Paesi e Aree			
Imports value - % share by main Countries and Areas			
PAESI DI PROVENIENZA - COUNTRIES OF ORIGIN	2011	2012	2013
Austria - Austria	19,3	17,4	18,7
Finlandia - Finland	8,3	15,4	14,6
Spagna - Spain	11,0	8,9	10,2
Cina - China	12,5	11,5	10,2
Repubblica Ceca - Czech Republic	8,6	9,5	9,5
Totale top 5 - Total top 5	59,6	62,7	63,2
Altri Paesi - Other Countries	40,4	37,3	36,8
MACRO AREE DI PROVENIENZA - MACRO AREAS OF ORIGIN	2011	2012	2013
Europa di cui - Europe of which	85,2	87,3	88,8
Unione Europea - European Union*	80,4	81,1	81,6
Altri Paesi Europei - Other European Countries	4,8	6,2	7,2
Africa - Africa	0,0	0,0	0,0
America - America	0,3	0,2	0,2
Asia di cui - Asia of which	14,5	12,5	11,0
Medio Oriente - Middle East	1,2	0,1	0,0
Asia Centrale - Central Asia	0,5	0,5	0,6
Asia Orientale - Far East	12,7	11,9	10,3
Australia e Oceania - Australia and Oceania	0,0	0,0	0,0

*28 Paesi Membri (include Croazia con adesione al luglio 2013). La serie storica è stata sottoposta a revisione - 28 Member States (including Croatia joint EU in July 2013). The statistical data has been reviewed
Fonte: elaborazioni ANIE su dati ISTAT - Source: ANIE processing on ISTAT data

L'andamento del commercio con i paesi fornitori è stato il seguente. I primi 5 partner sono: Austria 18,7% del totale (19,3% nel 2011; 17,4% nel 2012); Finlandia 14,6% (8,3% e 15,4%); Spagna, in risalita di una posizione, 10,2% (11,0% e 8,9%); Cina in calo costante 10,2% (12,5% e 11,5%), Repubblica Ceca stabile 9,5% (8,6% e 9,5%); e altri paesi 36,8% (40,4% e 37,3%). In termini di macro-aree, l'88,8% dell'import totale (in crescita: 87,3% nel 2012) deriva dall'Europa: 81,6% (81,1%) da UE-28 e 7,2% (6,2%) da altri Paesi Europei. Importiamo meno dall'Asia 11,0% (12,5%); la maggior parte all'Estremo Oriente 10,3% (11,9%), Asia Centrale 0,6% (0,5%). Dalle Americhe 0,2% (0,2%).

2.3 Export

Per diversi anni, l'export ha avuto un buon andamento sviluppando la seguente tendenza positiva: €821 mio. (2009), €843 mio. (2010), €901 mio. (2011), €945 (2012). Per la prima volta in cinque anni, nel 2013 si è registrata una flessione a €904 mio., pari a -4,4%. Secondo AssoAscensori, ciò deriva dal fatto che nonostante la strategia di internazionalizzazione delle imprese italiane "l'accentuata instabilità dello scenario macroeconomico ha limitato le potenzialità di crescita. (...) In particolare, il mercato europeo delle costruzioni - che assorbe oltre il 70% dell'export - ha continuato a esprimere elevate criticità". Infatti, nelle stime della Commissione europea, nel 2013, gli investimenti totali nell'edilizia dell'UE, sono calati mediamente del 3%. Se da un lato tengono Germania (primo paese di destinazione del nostro export), UK

The general trend with supplier countries is as follows. The first five partners for Italy are: Austria 18.7% of total imports (19.3% in 2011; 17.4% in 2012); Finland 14.6% (8.3% and 15.4%); Spain; regaining one position, 10.2% (11.0% and 8.9%); China in constant decrease 10.2% (12.5% and 11.5%), Czech Republic, stable, 9.5% (8.6% and 9.5%); and other countries 36.8% (40.4% and 37.3%). In terms of macro-areas, 88.8% of total import (growing in respect to 87.3% in 2012) derives from Europe: 81.6% (81.1%) from EU-28 and 7.2% (6.2%) from other European countries. Import from Asia decreased to 11.0% (12.5%); mostly from the Far East 10.3% (11.9%), Central Asia 0.6% (0.5%). From the Americas: 0.2% (0.2%).

2.3 Export

For many years, exports showed a good positive trend: €821 million (2009), €843 million (2010), €901 million (2011), €945 (2012). For the first time in five-year period, 2013 recorded a decrease: €904 million, meaning -4.4%.

According to AssoAscensori, this derives from the fact that, in spite of the internationalization efforts of Italian companies, "the highest instability levels of the international macro-scenario, has limited potential growth. (...) In particular, the European building construction market - absorbing more than 70% of exports - still faced very critical periods". In fact, according to the European Commission, in 2013, total construction investments in the EU had an average drop of 3%. On one hand, Germany (the first destination market for Italian products), the UK and some Eastern and Northern European

Attualità Topical subjects

e alcuni Paesi dell'Est e del Nord Europa, altri (come Spagna e Grecia) stentano a ritrovare un aggiustamento del mercato.

I primi partner di destinazione dell'export sono: Germania 12,9% del totale (11,6% nel 2011 e 12,4% nel 2012); Francia 10,3% (11,4% e 10,8%); Svizzera 8,6% (8,3% e 9,2%); UK, che entra tra i primi cinque Paesi, con 5,4% (5,3% e 4,9%); Spagna 4,8% (5,9% e 5,3%); e altri Paesi 58,1% (57,4% e 57,5%). Da segnalare l'uscita dalla Top 5 dell'Iran, a cui andava il 5/6% del nostro export. In termini di macro-aree, l'Europa assorbe il 71,1% (72,2% nel 2012) dell'export totale: 57,4% (56,8%) EU-28 e 13,7% (15,5%) verso altri Paesi Europei. L'Asia importa il 18,9% (18,7%), così suddiviso: Medio Oriente 13,5% (14,8%), Estremo Oriente 3,9% (2,9%) e Asia Centrale 1,5% (0,9%). Le Americhe valgono il 3,9% (3,8%); l'Africa il 3,6% (3,4%); e Australia / Oceania 2,5% (1,9%).

countries had a good trend. On the other hand, other countries (ex. Spain and Greece) are still looking for market stabilisation.

The first destination markets for Italian export are: Germany 12.9% of total export (11.6% in 2011 and 12.4% in 2012); France 10.3% (11.4% and 10.8%); Switzerland 8.6% (8.3% and 9.2%); the UK, entering the top five, 5.4% (5.3% and 4.9%); Spain 4.8% (5.9% and 5.3%); and other countries 58.1% (57.4% and 57.5%).

To be highlighted the fact that Iran is not in the top five anymore: in the past it used to import some 5/6% Italian production.

In terms of macro-areas, Europe absorbs 71.1% (72.2% in 2012) of total Italian export: 57.4% (56.8%) EU-28 and 13.7% (15.5%) towards other countries. Asia imports 18.9% (18.7%): Middle East 13.5% (14.8%), Far East 3.9% (2.9%) and Central Asia 1.5% (0.9%). The Americas are worth 3.9% (3.8%); Africa 3.6% (3.4%) and Australia /Oceania 2.5% (1.9%).

Figura 3 - Esportazioni per principali paesi e aree (%)

Figure 3 - Export by main countries and areas (%)

ASCENSORI E SCALE MOBILI - Lifts and Escalators			
Valore delle esportazioni - distribuzione percentuale per principali Paesi e Aree			
Exports value - % share by main Countries and Areas			
PAESI DI DESTINAZIONE - COUNTRIES OF DESTINATION	2011	2012	2013
Germania - Germany	11,6	12,4	12,9
Francia - France	11,4	10,8	10,3
Svizzera - Switzerland	8,3	9,2	8,6
Regno Unito - United Kingdom	5,3	4,9	5,4
Spagna - Spain	5,9	5,3	4,8
Totale top 5 - Total top 5	42,6	42,5	41,9
Altri Paesi - Other Countries	57,4	57,5	58,1
MACRO AREE DI DESTINAZIONE - MACRO AREAS OF DESTINATION	2011	2012	2013
Europa di cui - Europe of which	73,5	72,2	71,1
Unione Europea - European Union*	58,7	56,8	57,4
Altri Paesi Europei - Other European Countries	14,8	15,5	13,7
Africa - Africa	2,4	3,4	3,6
America - America	4,1	3,8	3,9
Asia di cui - Asia of which	18,1	18,7	18,9
Medio Oriente - Middle East	14,2	14,8	13,5
Asia Centrale - Central Asia	0,9	0,9	1,5
Asia Orientale - Far East	3,1	2,9	3,9
Australia e Oceania - Australia and Oceania	1,9	1,9	2,5

*28 Paesi Membri (include Croazia con adesione al luglio 2013). La serie storica è stata sottoposta a revisione - 28 Member States (including Croatia joint EU in July 2013). The statistical data has been reviewed

Fonte: elaborazioni ANIE su dati ISTAT - Source: ANIE processing on ISTAT data

2.4 Componenti

Nel 2013, secondo le stime del Servizio Studi Economici di ANIE (vd Elevatori 6/2013, "Componenti: un comparto strategico", pag. 44) la situazione era incerta, condizionata dalla mancata ripresa degli investimenti in opere edili nel mercato domestico, dove anche il segmento della modernizzazione continuava "a mantenere una domanda inferiore alle aspettative, per la crisi economica e per la mancata applicazione del decreto" per il miglioramento della sicurezza delle installazioni esistenti prima del recepimento della Direttiva Ascensori.

2.4 Components

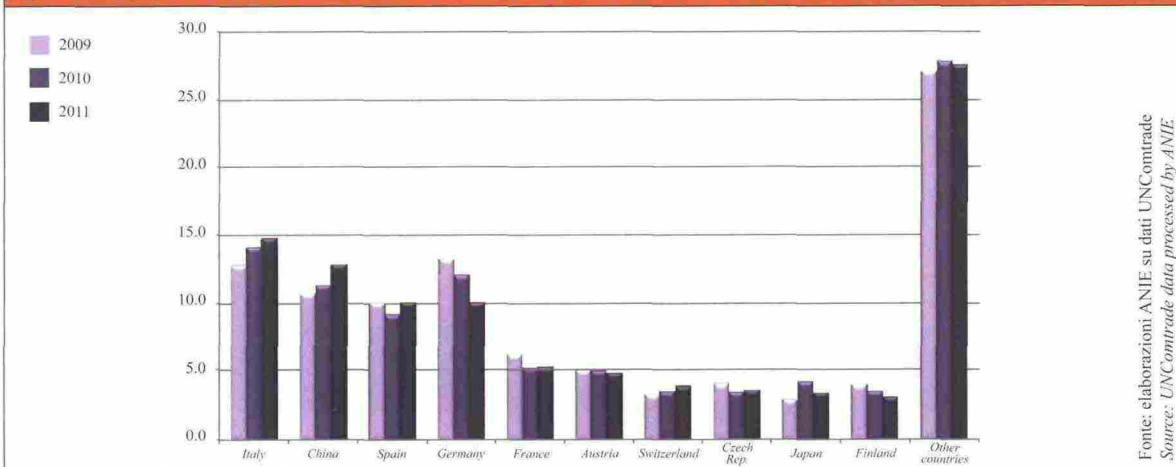
In 2013, according to the estimates of the ANIE Servizio Studi Economici (see Elevatori 6/2013, "Components: a strategic field", page 44), the situation was uncertain as it was affected by the few investments in the construction sector of the domestic market, where the modernisation segment kept on "having fewer requests than the expectations, due to economic crisis and non-enforcement of the decree" for the safety upgrade of installations existing before the enforcement of the Lifts Directive.

Attualità Topical subjects

Nonostante questa situazione complicata, "la nostra industria si conferma seconda esportatrice mondiale di tecnologie ascensoristiche considerate nel suo complesso, seconda solo alla Cina", ma davanti a Germania, Spagna e Francia.

Nevertheless, despite all the difficulties, "our industry is still the second global exporter of lift technologies, following China", but before Germany, Spain and France.

Figura 4 - Export mondiale di componenti per ascensori, scale mobili e componenti: quote % dei principali Paesi esportatori
Figure 4 - Component World export for lifts, escalators and components: share % of the main exporting countries



Ed è soprattutto nel comparto della componentistica per ascensori e scale mobili – si legge nel rapporto del Servizio Studi – che "l'Italia mostra ancora la propria superiorità, detenendo il primato di primo esportatore mondiale con una quota che sfiora il 15% sul totale mondiale", davanti a Cina, Spagna, Germania e Francia.

Still according to the Servizio Studi Economici report, it is especially in the lifts and escalators component sector that "Italy still shows its leading role and ranking as world exporter with a share of nearly 15% out of the world total amount", before China, Spain, Germany and France.

3. CONCLUSIONI

In chiusura, Claudio Andrea Gemme ha ricordato che "Il manifatturiero italiano deve tornare a crescere e per farlo bisogna ripartire dalla fabbrica. Portare lavoro in Italia si può, a patto che le aziende che decidono di farlo non siano lasciate sole!".

3. CONCLUSIONS

In his closing speech Claudio Andrea Gemme recalled the fact that "The Italian manufacturing industry must return to growth. In order to grow everything we must restart the factories. It is possible to bring jobs back to Italy, but companies must not be left alone!".

Tre i pilastri dello scenario futuro disegnato dal presidente di ANIE Confindustria: reshoring, innovazione ed educazione.

The president of ANIE Confindustria said that the future of our industry relies on three pillars: reshoring, innovation and education.

Il primo, reshoring, consiste nel rientro in patria dei siti produttivi precedentemente delocalizzati all'estero (il tema è stato anche oggetto di uno studio realizzato dalla Federazione con il contributo di Luciano Fratocchi, professore di Ingegneria economico-gestionale all'Università de L'Aquila e portavoce del gruppo di ricerca italiano Uni-Club MoRe Back Reshoring). Il comparto, rappresentato da ANIE Confindustria a livello nazionale, vale circa il 20% dell'intero reshoring, alle spalle solo dell'abbigliamento e delle calzature.

The first pillar is reshoring. It consists in bringing production sites – that were outsourced abroad – back to Italy. (This aspect has also been the object of a specific study carried out by the Federation, together with Luciano Fratocchi, professor of economic & engineering management at L'Aquila University and spokesman of the Uni-Club MoRe Back Reshoring Italian Research Group). The sectors represented by ANIE Confindustria are worth some 20% of the total reshoring process, in second place following the clothing and shoe industry.

Il secondo pilastro è l'innovazione tecnologica, come motore di sviluppo. Nell'ultimo decennio le attività di ricerca e sviluppo hanno aperto nuove frontiere della domanda nei mercati strategici dell'energia, dell'industria, dell'edilizia e dei trasporti. A riguardo, Gemma ha rivolto un invito al Governo: "Bisogna poi detassare gli utili reinvestiti in ricerca e innovazione".

The second pillar is technological innovation as a driving force. In the last decade, the research and development activities opened new demand frontiers in strategic market such as energy, industry, building construction and transports. Gemma invited the Italian Government to "reduce taxes on gains reinvested in research and innovation activities".

Da qui deriva direttamente il terzo e ultimo pilastro: l'educazione. "Occorre potenziare le forme di collaborazione tra ricerca pubblica e privata e mondo dell'industria. In un sistema che vuole davvero crescere la ricerca è imprescindibile – ha chiuso Gemme –. In contesti di questo tipo, sarà naturale favorire quel processo di specializzazione che consente di mantenere know-how nel nostro Paese".

From this derives the third and last pillar: education. "We need to improve cooperation activities between private and public research and the industry. In a system aimed at growth, research is essential – concluded Gemme –. In such contexts, the natural way is to favour the specialisation processes, to help keep our know-how in Italy".