



fondo europeo
sviluppo regionale

WEBINAR

CONOSCERE PER REAGIRE

Notizie attuali e rilevanti per le imprese dal mercato svizzero

Torino, 16 luglio 2020

Mercato svizzero

Conoscere i rischi, cogliere le opportunità

Temi trattati

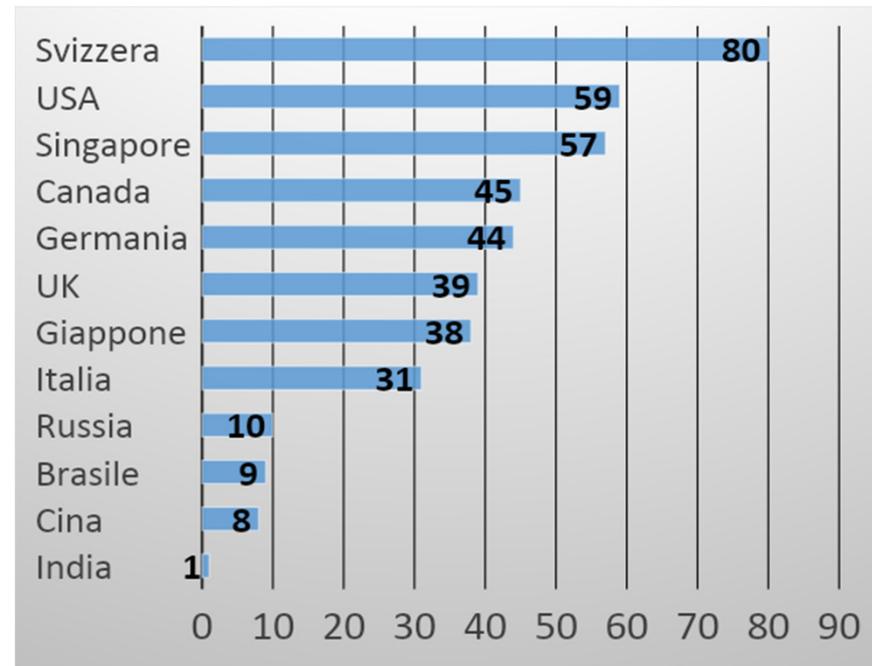
1. Quadro economico
2. Scambi con l'Italia
3. Quadro post-Covid
4. Approccio al mercato
5. Food, Moda, Committenza industriale
6. E-commerce
7. Cenni normativi
8. Da dove ripartire

Quadro macroeconomico

key figures



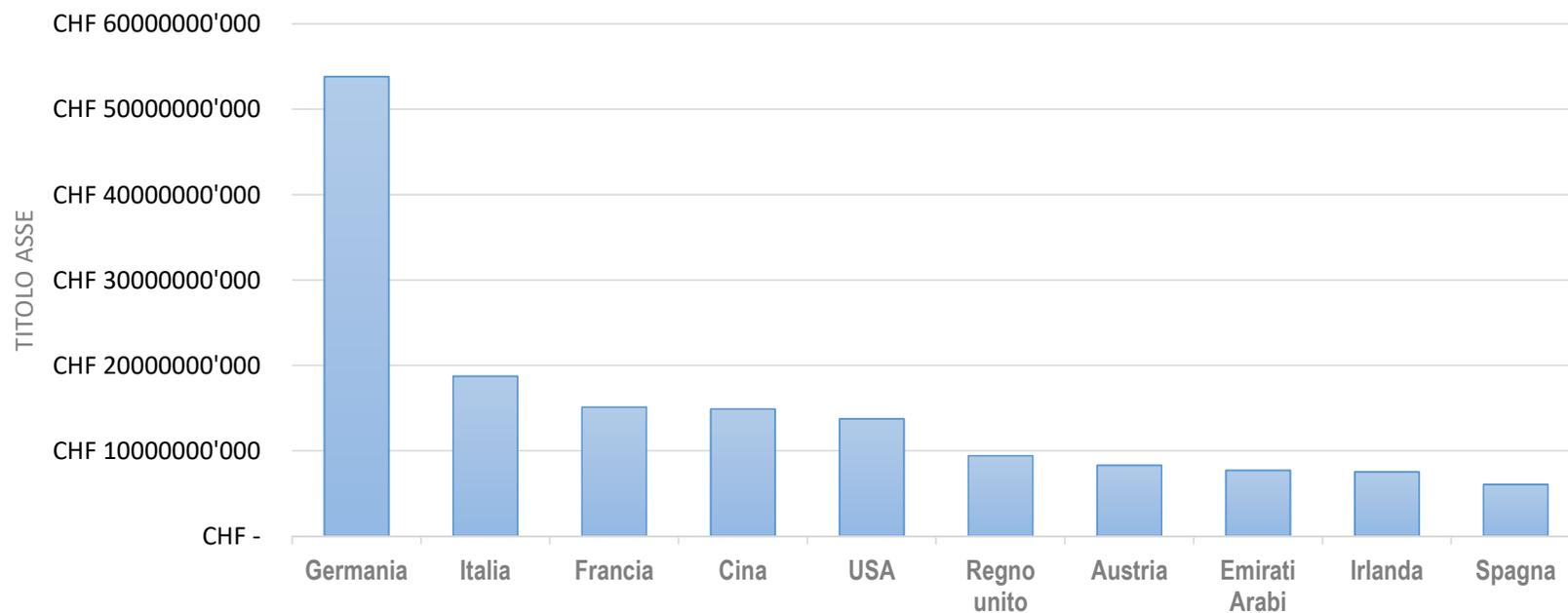
PIL PRO CAPITE IN 1000 \$ (2018), fonte: IMF



Quadro macroeconomico

Il commercio estero

PAESI FORNITORI 2019

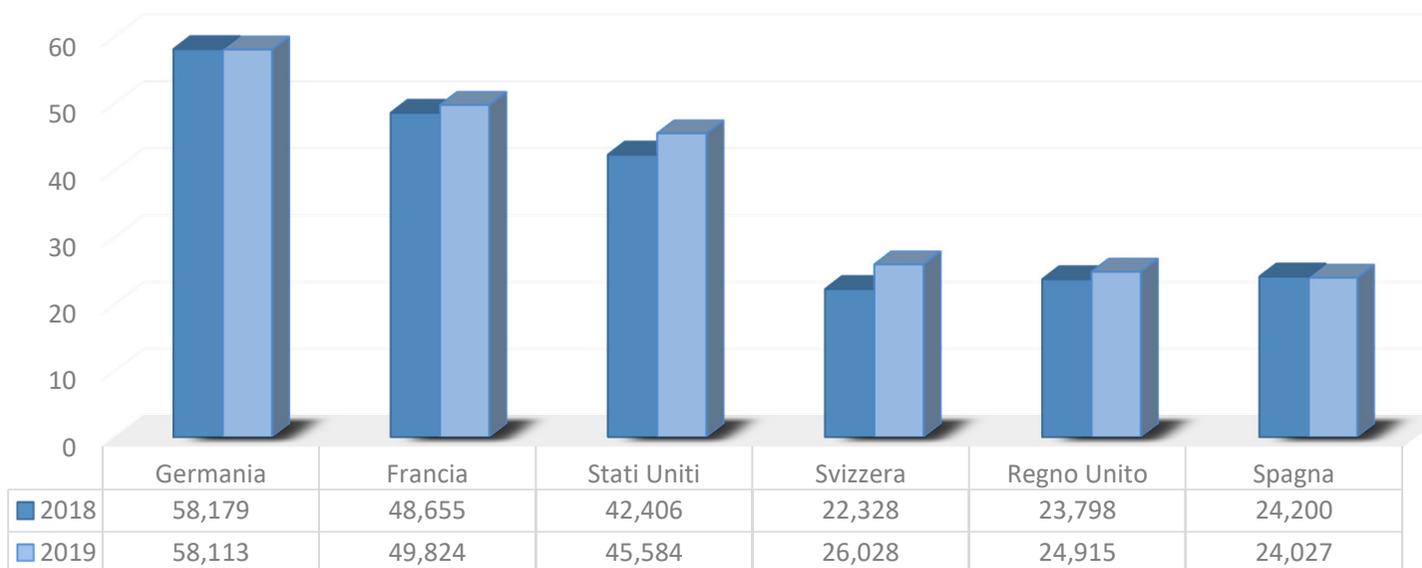


Fonte: Dogana Svizzera

Quadro macroeconomico

Il commercio estero

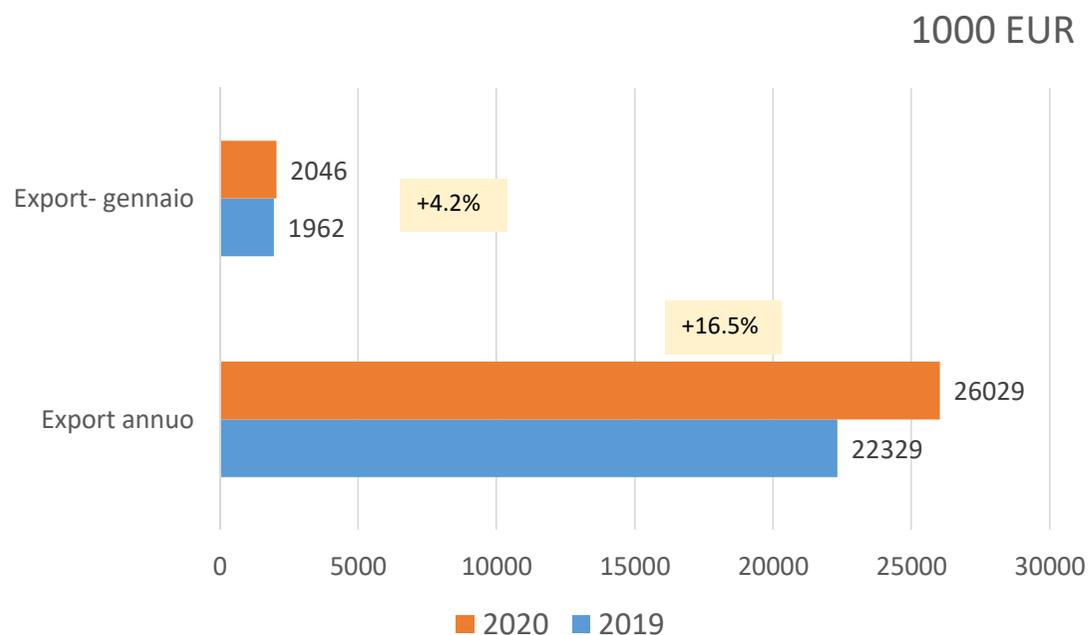
QUARTO MERCATO DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE IN MLN/€



Fonte: ISTAT

Export italiano in Svizzera

SVIZZERA: QUARTO MERCATO PER L'EXPORT ITALIANO NEL 2019



Export italiano in Svizzera

- ▶ ITALIA secondo paese fornitore dopo Germania e USA
- ▶ SVIZZERA quarto mercato assoluto target
- ▶ Germania, Francia, USA: tutti paesi demograficamente 7 - 40 volte più grandi

Ragioni dell'intensità degli scambi:

- Vicinanza geografica e comodità logistica;
- Simile dimensione imprenditoriale;
- Cambio favorevole;
- Presenza di connazionali;
- Reddito pro-capite;
- Trading.

La Svizzera post-COVID

- ✓ Effetti del soft lock-down svizzero
 - ✓ PIL: - 5,8%
 - ✓ Consumi: - 6.1%
 - ✓ Investimenti: -8,3%
 - ✓ Import: - 12.2%
- ✓ Fine dello stato di emergenza il 19 giugno
- ✓ Con l'apertura delle frontiere buone prospettive anche per comparto industriale
- ✓ Rimangono restrizioni sugli eventi con più di 1'000 persone almeno fino al 31.08
- ✓ I viaggiatori in provenienza da determinate regioni devono mettersi in quarantena
- ✓ Frenata dei consumi privati
- ✓ Stallo dell'export causa emergenza sanitaria in importanti mercati di destinazione
- ✓ Disoccupazione stimata in salita al 4,3%

* Fonte: BAK, Basilea

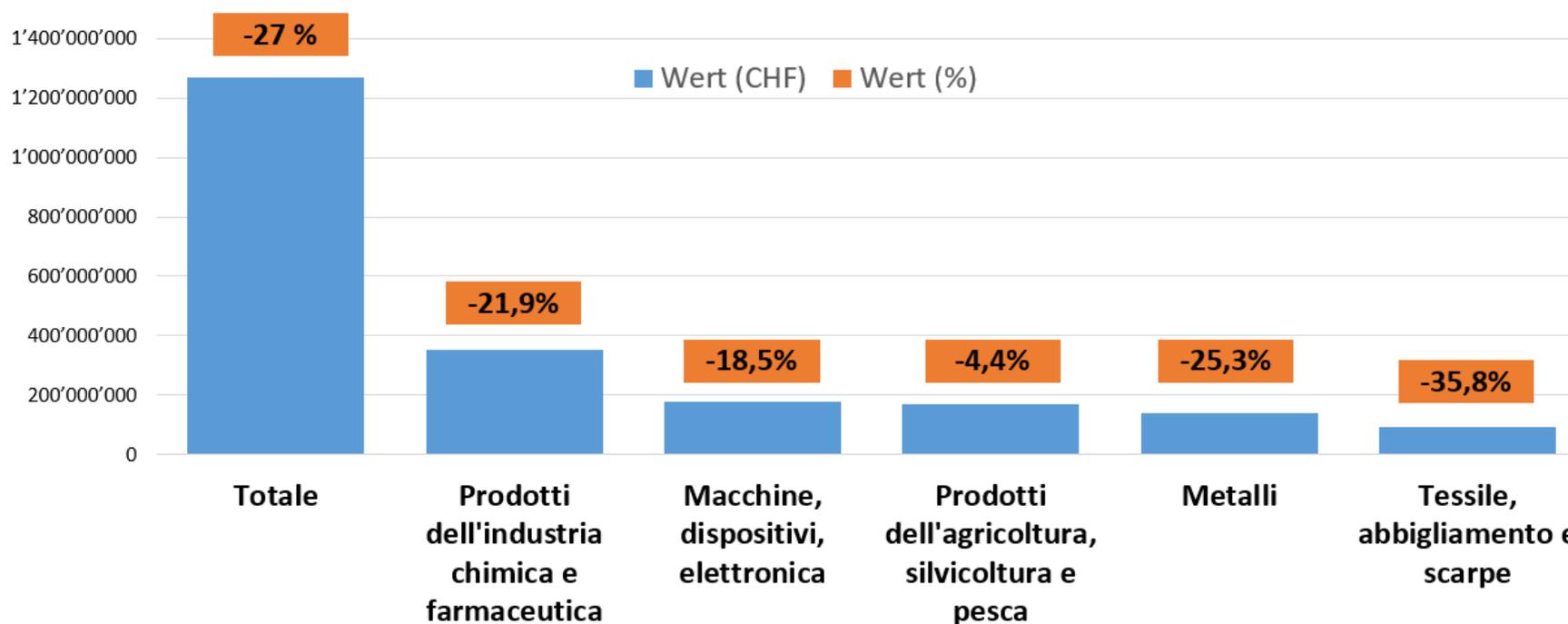
La Svizzera post-COVID

✓ Previsioni di ripresa nel 2021:

- ✓ Rimbalzo 2021: + 6%
- ✓ Consumi: + 6.2%
- ✓ Investimenti: +6.5%
- ✓ Import: + 9.6%

* Fonte: BAK, Basilea

Importazioni dall'Italia: maggio 2020



Fonte: Dogane svizzere

La fotografia del mercato in 10 punti

- Oltre il Gottardo
- La Svizzera francese
- Cantoni come compartimenti stagni
- Mercato maturo e conteso
- Mercato prudente
- Nicchie e piccole quantità
- Il b2c e la domanda finale
- Investimento a lungo termine in analisi e credibilità
- Le barriere normative

Da dove ripartire: settori

- Agroalimentare
- Moda
- Committenza industriale

Focus agroalimentare

Il settore agroalimentare: Food & Beverages

Nel complesso si è verificato un aumento delle importazioni in Svizzera di alimenti sia freschi sia già pronti al consumo come pasta, riso, frutta e ortaggi, mentre carne e pesce sono stati i prodotti più penalizzati. Per quanto riguarda le bevande il calo è stato elevato, dato il blocco della ristorazione.

Periodo	Partner commerciale	Valore (CHF)	Valore rispetto all'anno precedente +/- %
Gennaio 2020	Commercio totale	870'924'896	-2.8
	Francia	92'474'316	-9.3
	Germania	128'173'219	-3.2
	Italia	141'758'334	-0.7
Febbraio 2020	Commercio totale	832'143'458	-4.1
	Francia	95'026'627	-10.2
	Germania	130'396'192	-2.2
	Italia	141'780'351	-0.6
Marzo 2020	Commercio totale	1'008'612'439	8
	Francia	109'678'656	-11.1
	Germania	158'578'389	10
	Italia	181'061'455	14.9
Aprile 2020	Commercio totale	905'970'643	-6.7
	Francia	90'463'567	-27.5
	Germania	138'898'918	-6.1
	Italia	142'249'914	-6



Focus agroalimentare

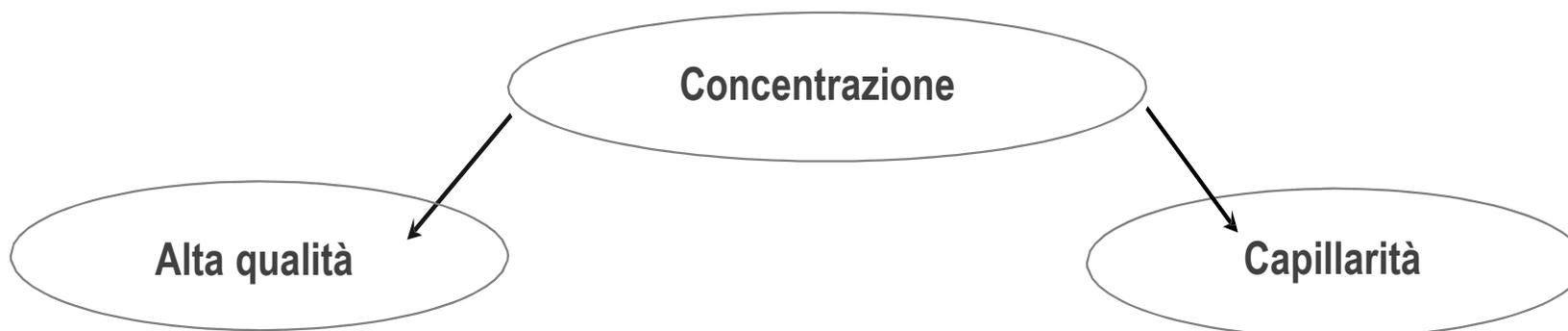
Caratteristiche del consumo agroalimentare

- ▶ Conoscenza dei prodotti causa vicinanza geografica
- ▶ Alte aspettative di qualità
- ▶ Relativa indifferenza al prezzo causa forte potere d'acquisto
- ▶ Gli importatori testimoniano scarsa conoscenza delle denominazioni di origine (DOP, DOC, DOCG, ecc.) quindi poco spendibili come argomento di vendita
- ▶ Maturità del mercato e lunga shelf life
- ▶ Il «tappo» dei prodotti established
- ▶ Stimolare l'utente finale (ristorazione e pubblico)

Focus agroalimentare

Il sistema distributivo agroalimentare:

2/3 del mercato sono in mano di catene con prodotti di medio/alta qualità e con elevata presenza capillare di punti vendita



Fatturato Discount:

- ca. 5,4 Mld CHF (2019)
- ca. 17,5 % totale alimentare (2019)



Ca. 4300 punti vendita (2019)

- punti vendita in calo
- fatturato per p. vendita in aumento

Focus agroalimentare

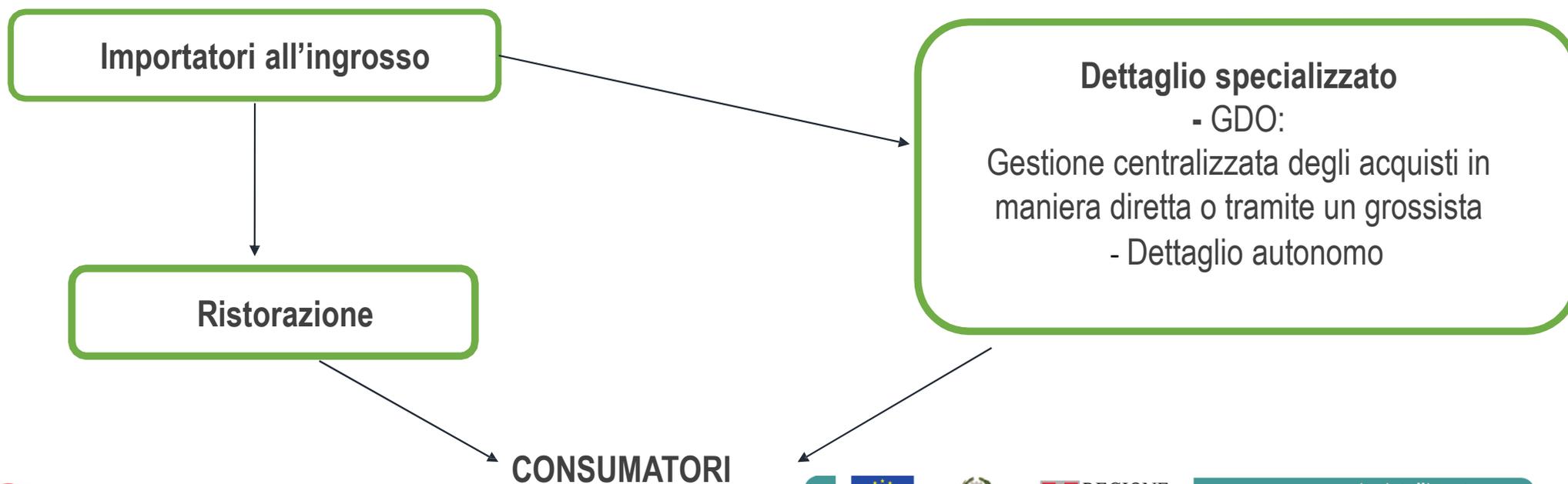
Il sistema distributivo agroalimentare: fatturato alimentare per canali distributivi (2019)

La concentrazione del sistema distributivo è dimostrato dalla
distribuzione del fatturato:

Migros e Coop generano il 75% del fatturato nella rivendita dei
prodotti agroalimentari

Focus agroalimentare

I due canali di accesso al sistema distributivo



Focus agroalimentare: effetto Covid

Cosa ci dicono gli importatori?

- ✓ **Canali:** frenata fatturato Ho.Re.Ca e aumento clienti privati
- ✓ **Modalità:** e-commerce e contovendita
- ✓ **Dimensioni:** “piccolo è bello” causa maggiore flessibilità e riorientamento vendite
- ✓ **Segmenti e margini:** vendita diretta ai privati = più spazio per alta qualità e piccole consegne

Focus moda: il retail in Svizzera

Decisione d'acquisto

La maggior parte dei consumatori svizzeri attribuisce grande importanza all'origine dei prodotti. Quando decidono un acquisto, il rapporto qualità-prezzo è determinante

Digitalizzazione

Negli ultimi anni internet ha notevolmente modificato il comportamento dei consumatori svizzeri, spostando gli acquisti sempre più sul digitale

Globalizzazione

Il cambiamento strutturale del commercio al dettaglio dovuto alla globalizzazione sta colpendo in modo particolare il settore dell'abbigliamento con uno spostamento dei consumi su viaggi e abitare

E-commerce e commercio al dettaglio

I consumatori svizzeri hanno acquistato beni online per 9,5 MD di CHF/8,84 MD di €. Il consumo online svizzero è cresciuto del 10% nel 2018. Nonostante la crescente popolarità dell'e-commerce, la metà della popolazione svizzera effettua almeno un acquisto online al mese e molti svizzeri preferiscono acquistare solo nei negozi fisici, poiché ciò offre loro l'opportunità di valutare il prodotto e parlare con un venditore informato e competente.

Focus moda: la distribuzione



Focus moda: effetto Covid

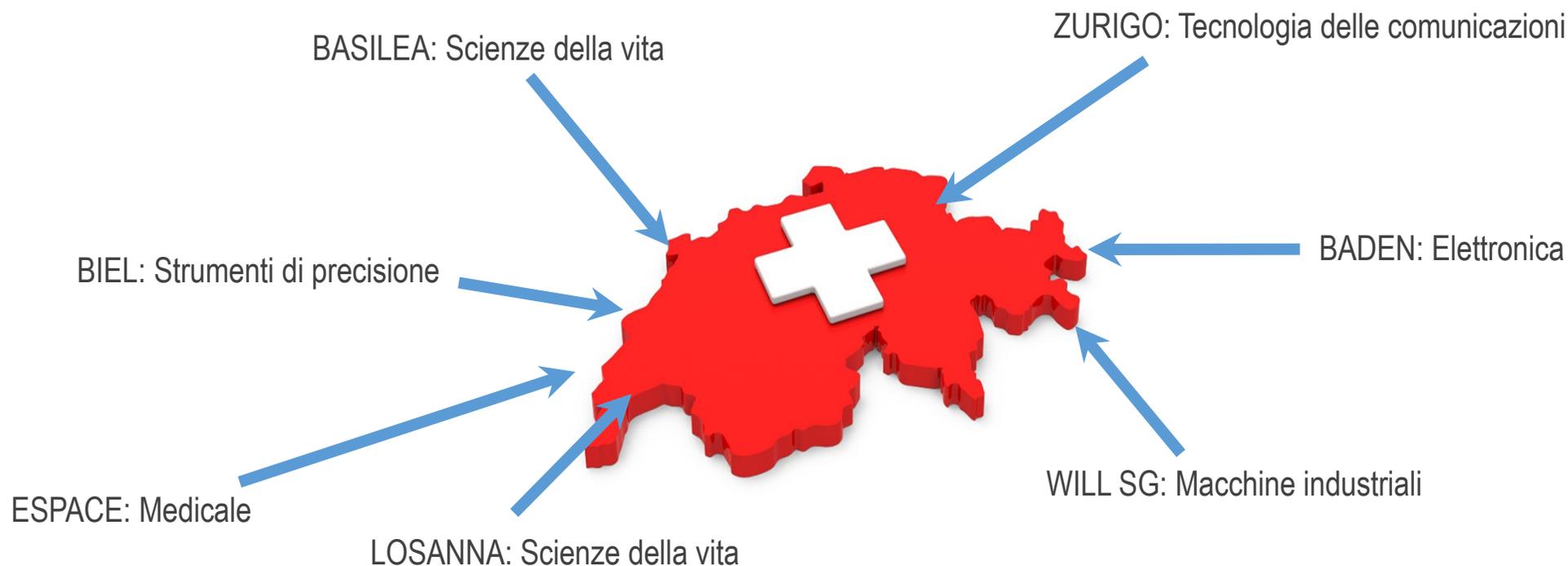
Situazione attuale del settore:

- ✓ Si partiva da un calo del 25% tra il 2011 ed il 2019 del giro di affari
- ✓ Molti consumatori hanno ritardato gli acquisti aspettando la riapertura dei negozi
- ✓ La collezione primavera è andata persa
- ✓ I grandi marchi e i grandi magazzini che hanno intrattenuto relazioni con i propri clienti durante la crisi possono contare sulla fedeltà dei clienti e le offerte speciali stanno aiutando a smaltire le scorte
- ✓ Aumento dei consumi nel settore, ma riduzione consistente del budget pro-capite nonostante la maggiore liquidità disponibile delle famiglie a reddito fisso
- ✓ Effetto netto negativo sul fatturato complessivo, tanto che anche Zalando, ha avviato un piano di tagli aziendali

Focus moda: effetto Covid (l'intervista)

- Calo del fatturato
- Calo varietà di assortimento causa venir meno delle forniture
- Calo della domanda di abiti da ufficio causa home office
- Aumento domanda mascherine eleganti
- Attesa mesi difficili
- Consiglio strategico:
 - Focus fascia alta di prezzo e qualità
 - Focus sul dettaglio (boutique)
 - Focus su moda donna, accessori (cappelli, cinture e borse)

Focus committenza industriale: i distretti



Focus committenza industriale: i settori di applicazione

- **Macchine utensili**
 - Pompe, compressori e ventilatori
 - Turbine e motori
 - Tecnologia termica
- **Macchine per il settore tessile**
 - Macchine per il settore grafico
 - Elettrodomestici
- **Macchine per imballaggio**
 - Macchine per uffici
- **Macchine per la lavorazione dell'agroalimentare**
 - Macchine per la lavorazione della plastica
 - Saldatrici
- **Strumentazione medica**
- **Strumenti di misurazione e controllo**
 - Motori elettrici e apparati di produzione di elettricità
 - Apparati elettronici come magneti e batterie
 - Componenti elettriche ed elettroniche
- **Apparati di telecomunicazione**
 - Parti di macchine
 - Attrezzi e stampi
 - Metalli non ferrosi
 - Mezzi di trasporto
- **Mezzi aerospaziali**
 - Mezzi ferroviari
 - Mezzi per trasporto su acqua

Focus committenza industriale: effetto Covid

Le difficoltà attuali:

- ✓ Indice PMI dei responsabili acquisti in calo dal 49,2 al 33,4%: soglia di recessione 50%
- ✓ Il 70% delle aziende prevede un calo delle commesse (contro il 28% del dicembre 2019)
- ✓ Il 70% delle imprese ha azzerato gli investimenti
- ✓ 80% delle aziende hanno fatto ricorso al lavoro ridotto
- ✓ Restrizioni ai viaggi impediscono di fatto l'attività commerciale e di after sales
- ✓ A questo si aggiungono difficoltà nelle forniture e strozzature nella supply chain

Focus committenza industriale: effetto Covid

La reazione delle aziende svizzere:

- ✓ Forniture e pagamenti anticipati: a supporto di fornitori a bassa frequenza
- ✓ Medicale come settore di applicazione: ha consentito a molti di rimanere aperti
- ✓ Reshoring: tendenza in crescita
- ✓ Svizzera tedesca e aziende grandi: meno colpite

Focus committenza industriale: domanda e offerta

Approccio fornitore // acquirettore:

- tempi di risposta brevi,
- capire approccio e cultura dell'acquirettore,
- capire il sistema acquisti

Approccio acquirettore // fornitori:

- passaparola tramite Buyers,
- risalire ai clienti di aziende con prodotti di qualità,
- parlare con fornitori di materie prime,
- aspettative del buyer svizzero sui fornitori,
- ricerca della Unique Selling Proposition

Focus committenza industriale: canali di accesso

ATTIVITÀ PROMOZIONALE

- Presenza pubblicitaria su siti di settore come Swissmem.ch o Focusmem.ch

FIERE INTERNAZIONALI

- Hannover Industriemesse
- Swisstech di Basilea

CCIS

- Servizio di ricerca buyer e E-buyer

CONTATTO DIRETTO

- Analisi struttura e organigramma aziendale
- Intelligence preliminare sui decision maker interni

Focus committenza industriale: contatto diretto

1. Affidabilità e Referenze
2. Personale poliglotta e capacità espositive testate
3. Cura del sito web multilingua
4. Chiarezza espositiva della RFI (Request for Information = Richiesta di Informazione) o RFQ (Request for Quotation = Richiesta di Offerta)
5. Conoscenza del settore di applicazione del proprio prodotto
6. Presenza di un R&D interno in grado di parlare con l'R&D del cliente
7. Servizi after sales

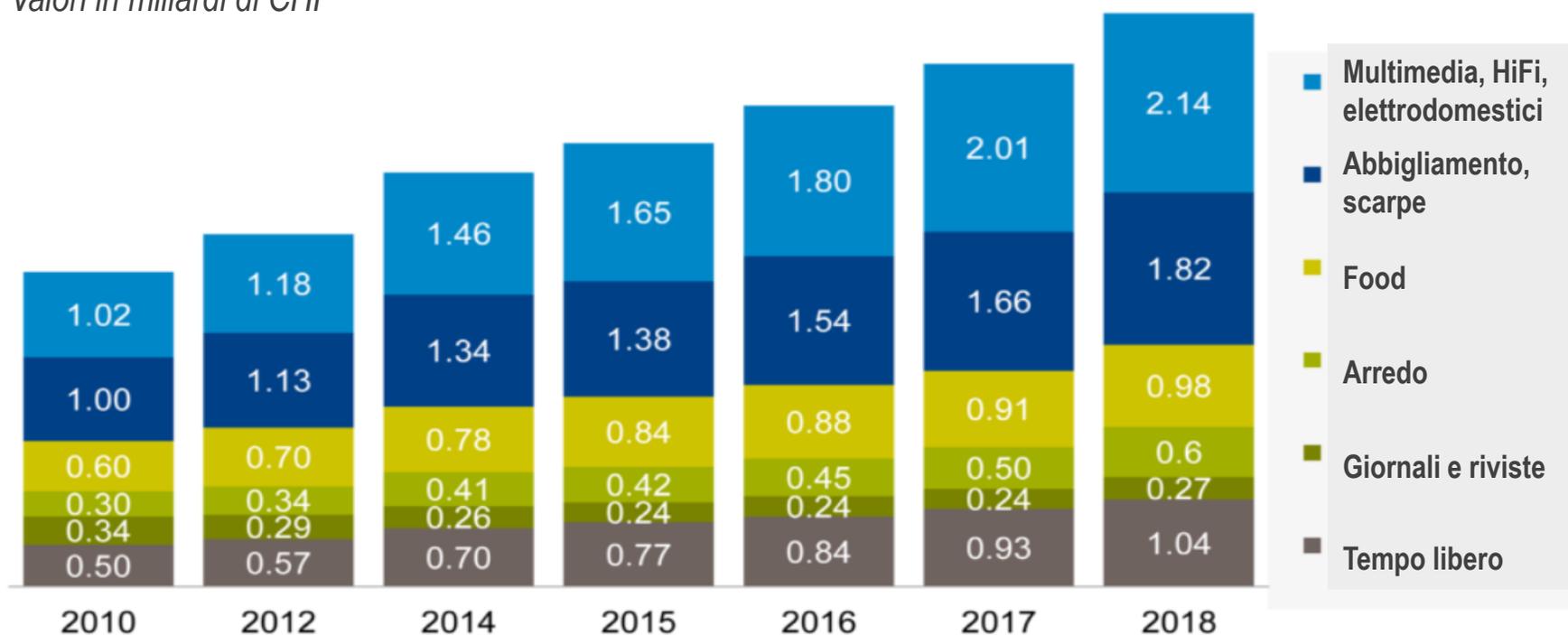
1. Presentazione o sito troppo complessi, (informazioni ridondanti)
2. Contatto non agendato
3. Insistenza eccessiva (email o telefonate)

Focus e-commerce

- ▶ Nel 2019 il commercio online è cresciuto dell'8.4% raggiungendo i 10 Mrd di turnover
- ▶ Le spedizioni dall'Asia di piccola merce per la prima volta sono diminuite, causa: qualità dei prodotti cinesi: il Made in Switzerland e in Europe sta andando on-line
- ▶ Previsioni fatturato del commercio online nel 2020: +30% (+3 Mrd rispetto al 2019)
- ▶ Le categorie di prodotti più richiesti: Elettronica, Fai-da-te e Personal care
- ▶ Piattaforme leader nel mercato svizzero: Digitec Galaxus e Zalando

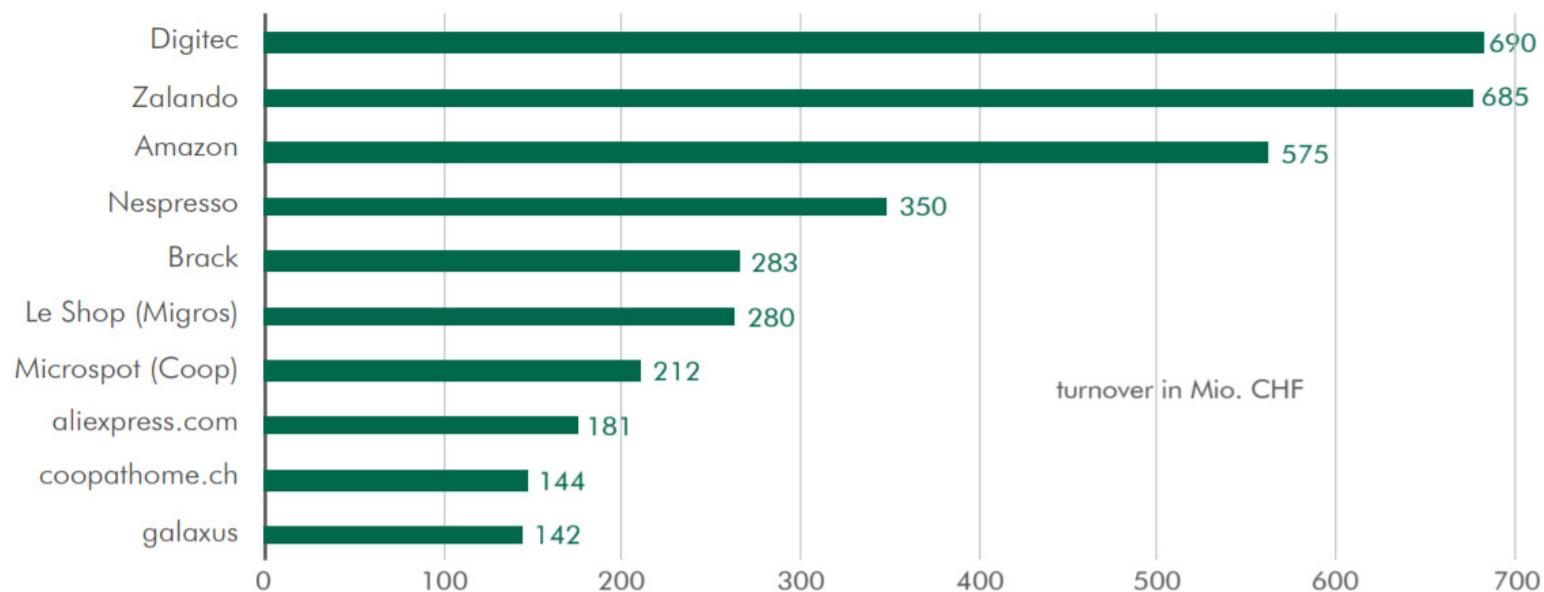
Acquisti online

Valori in miliardi di CHF



Acquisti online

The 10 largest online shops in Switzerland 2017



Source: Carpathia AG 2018, own illustration

Progetto Appennine

innovazione italiana, export digitale, mercato globale

✓ **COS'È APPENINE:**

- ✓ Appennine è un marketplace multi-settore B2B e export-oriented che facilita l'incontro tra domanda e offerta di prodotti italiani, a supporto delle PMI italiane
- ✓ Vendor e Buyer possono registrarsi gratuitamente sulla piattaforma: **www.appennine.com**
- ✓ La collaborazione con le Camere di Commercio Italiane all'Estero

✓ **OBIETTIVI:**

- ✓ Spinta all'export delle piccole imprese italiane
- ✓ Favorire l'export digitale per le micro e piccole imprese italiane e supportarle all'accesso ai mercati esteri e a clienti internazionali
- ✓ Semplificazione dei canali di ricerca per i buyer
- ✓ Fornire ai Buyer esteri un unico punto di contatto e di aggregazione di prodotti italiani

Cenni normativi

Fattispecie 1: Esportare in Svizzera

- Il regime doganale (webinar 30.06.2020)

- ✓ L'agroalimentare
- ✓ Limiti quantitativi
- ✓ Limiti tariffari
- ✓ Tasse doganali
- ✓ Tares.ch
- ✓ Il permesso generale d'importazione
- ✓ L'importatore e lo spedizioniere

Fattispecie 2: Lavorare in Svizzera

Da dove ripartire: i servizi

Le linee di supporto CCIS

- Analisi di mercato (!!!)
- E-buyer: ricerche di clienti b2b
- Apertura punti vendita e reti commerciali
- Eventi e fiere settoriali
- Comunicazione e promozione

Da dove ripartire: strumenti 2020

Le novità di CCIS OGGI: un secondo semestre di ripartenza

- GDO svizzera e internazionale: la selezione dei profili fornitore
- B2b vitivinicolo: «Il mese del vino»
- B2b alimentare: «La Settimana della Cucina Italiana»
- B2b multisetore digitalizzato
- Med-Tech: i centri di competenza svizzeri ed il b2b
- Vendere on-line: la partnership con Appennine.com
- Progetti Europei: finanziare l'innovazione (il progetto Accelerator)

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Fabrizio Macrì

Segretario Generale CCIS

E-mail: fmacri@ccis.ch

Ilaria Ceddia

Servizi alle imprese

E-Mail: iceddia@ccis.ch

Siti web di riferimento:

www.servizialleimprese.ch

www.ccis.ch