



Opportunità d'affari per le imprese bresciane in Svizzera



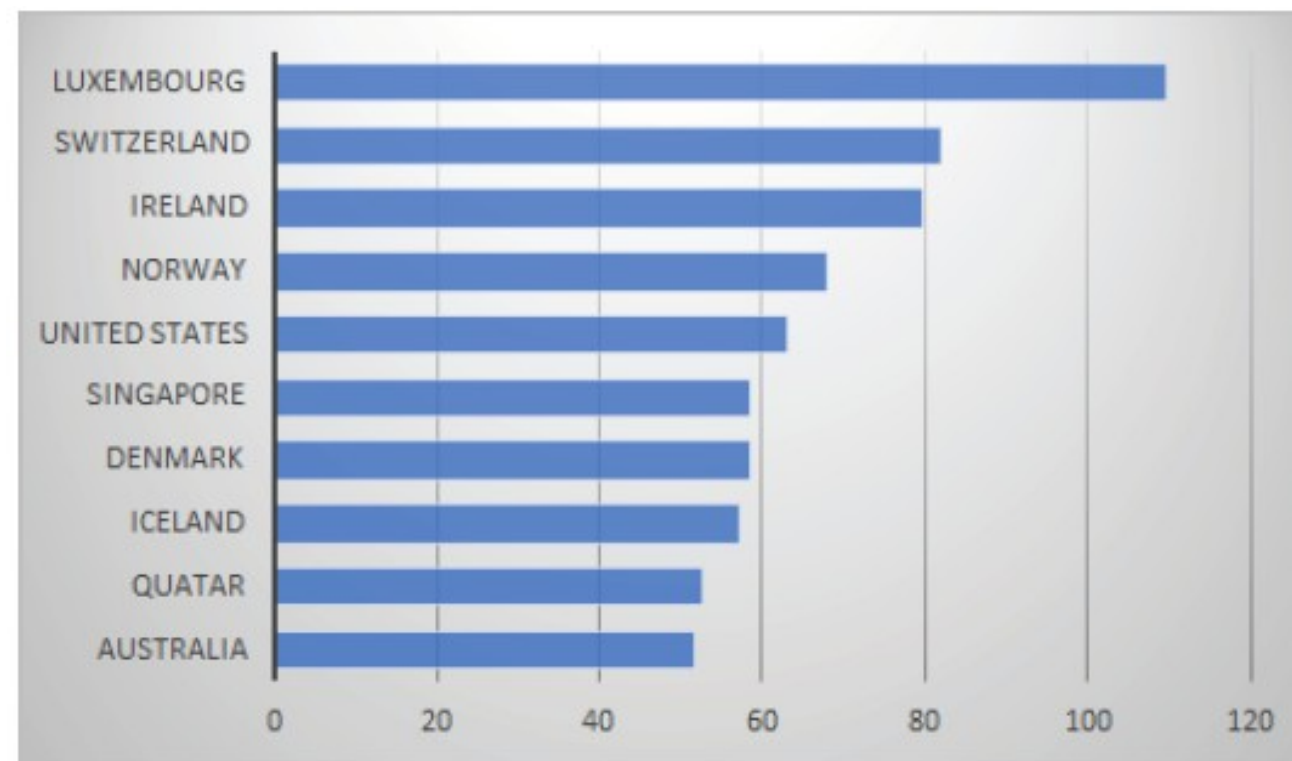
20 novembre 2020



Quadro macroeconomico: key figures



PIL PRO CAPITE IN 1000 \$ (2020), fonte: IMF





La Svizzera colpita dal Covid

- ✓ Effetti del soft lockdown svizzero sull'attuale congiuntura
 - ✓ PIL: - 3,8%
 - ✓ Consumi: - 4.4%
 - ✓ Investimenti: -6,0%
 - ✓ Import: - 10.0%
 - ✓ Export: - 6,6%
 - ✓ Disoccupazione: + 3,2%
- ✓ Ultime notizie: Svizzera romanda in lockdown dal 2.11
- ✓ Previsioni di ripresa nel 2021:
 - ✓ Rimbalzo 2021: + 4,2%
 - ✓ Consumi: + 5,3%
 - ✓ Investimenti: +3,0%
 - ✓ Import: + 7.3%
 - ✓ Export: +7,0



Export italiano in Svizzera post lockdown

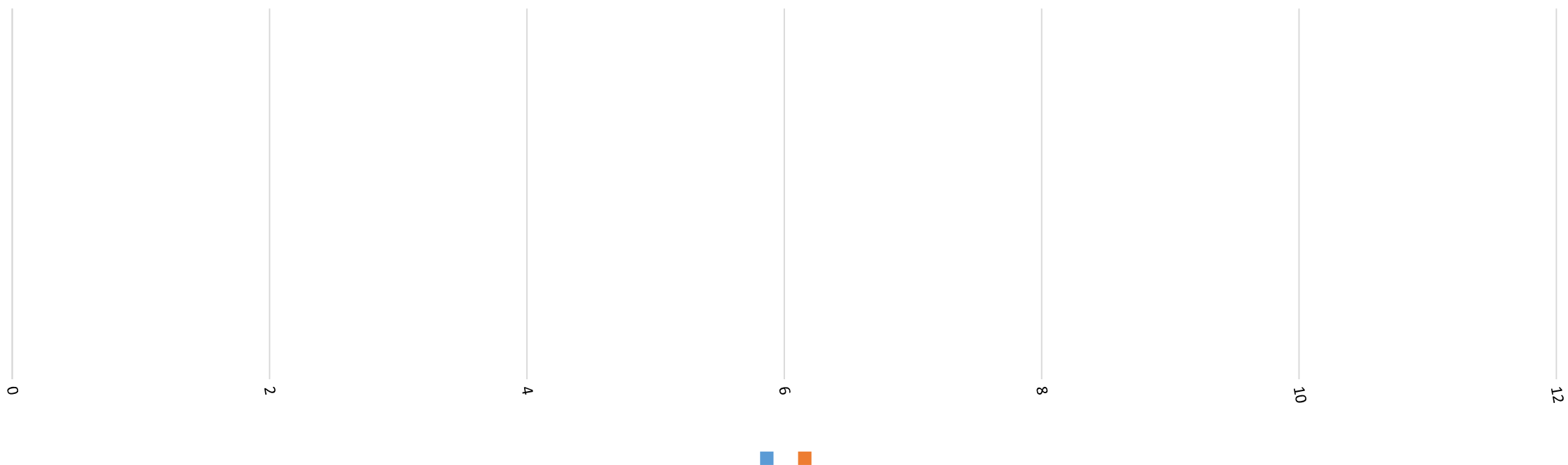
Quarto mercato di destinazione delle esportazioni italiane in MIN/€





Export italiano in Svizzera post lockdown

Export italiano in Svizzera nel biennio 2019-2020 per settori
Milioni di Euro - Fonte Istat Luglio





La fotografia del mercato in 9 punti

1. Oltre il Gottardo
2. La Svizzera francese
3. Cantoni come compartimenti stagni
4. Mercato maturo e conteso
5. Mercato prudente
6. Nicchie e piccole quantità
7. Investimento a lungo termine in analisi e credibilità
8. Le barriere normative



Export italiano in Svizzera

- ▶ ITALIA terzo paese fornitore dopo Germania e Francia
- ▶ 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;**

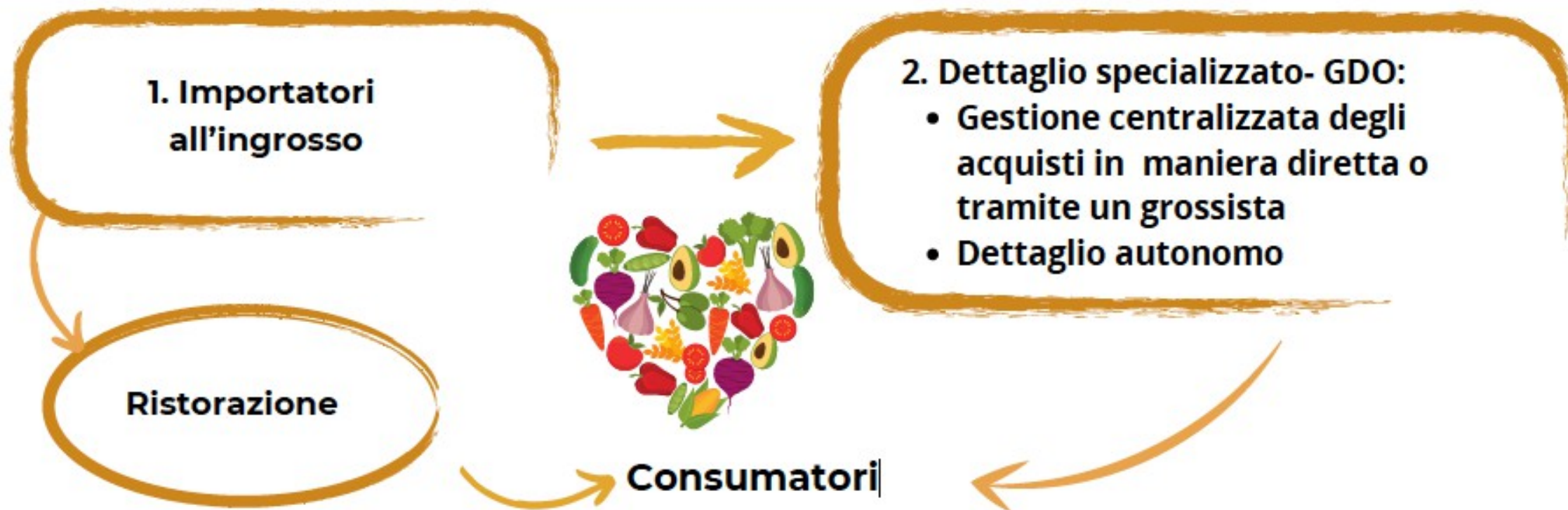


FOOD & WINE: CONSUMO E SCELTA DEI PRODOTTI

- Conoscenza dei prodotti per vicinanza geografica
- Relativa indifferenza al prezzo per forte potere d'acquisto
- Alte aspettative di qualità
- Scarsa conoscenza delle denominazioni di origine (DOP, DOC, DOCG, IGP) quindi poco spendibili come argomento di vendita
- Alto livello di fidelizzazione al marchio e permanenza sul mercato
- I prodotti affermati prima barriera all'ingresso



I DUE CANALI DI ACCESSO AL SISTEMA DISTRIBUTIVO





Moda: la struttura della distribuzione

- Maggiore fetta di mercato la detengono le catene monomarca straniere del «fast-fashion» e quelle del lusso
- Seguono i distributori multimarca ovvero i grandi magazzini come Manor e Globus
- Piccole boutique multimarca – dettaglianti autonomi



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Export italiano nel settore moda





Settore arredo: trend

- La Svizzera è il **9° «consumatore di mobili»** con una quota del 3,1% della domanda totale di mobili in Europa...ma solo 27° per popolazione!
- Il consumo di mobili ha continuato a crescere leggermente e ha raggiunto il valore di **3,3 MD di €**
- La Svizzera il paese con la più alta propensione all'acquisto di **mobili di origine straniera**
- Le vendite svizzere di mobili sono concentrate nel **canale specializzato**
- IKEA, Pfister Arco e XXXLutz sono i principali distributori del mercato.



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Arredo: la struttura della distribuzione



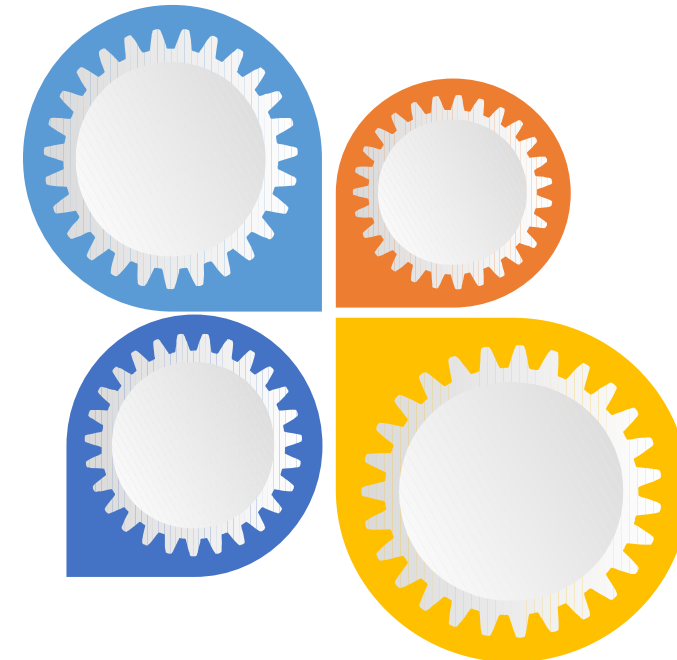
Cenni normativi

Esportare in Svizzera

- Il regime doganale

Lavorare in Svizzera

- La rappresentanza fiscale
- Distacco dei lavoratori e adeguamento salariale
- Apertura societaria





Il supporto offerto dalla rete CCIE: i servizi della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera

- Business promotion
- Ricerca partner
- Gli eventi b2b singoli
- Gli eventi b2b collettivi
- L'e-commerce
- B2b digitali
- Qualche esempio recente....



Il supporto offerto dalla rete CCIE: i servizi della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera

1. **GDO svizzera** e internazionale: la selezione dei profili fornitore
2. B2b vitivinicolo: «Il mese del **vino**»
3. B2b **alimentare**: «La Settimana della Cucina Italiana»
4. **B2b multisetto**re digitalizzato
5. Vendere on-line: la partnership con **Appennine.com**
6. High tech: l'attrazione degli **investimenti in Italia**
7. **Med-Tech**: i centri di competenza svizzeri ed il b2b
8. Progetti Europei: finanziare l'innovazione (il progetto **Accelerator**)
9. **GZA**: mettere piede in Svizzera



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia



Grazie

Contatti

Ilaria Ceddia

Ricerche partner e
incontri b2b

iceddia@ccis.ch

+41 44 289 23 22



CCIS 1909
CAMERA
DI COMMERCIO
ITALIANA
PER LA SVIZZERA



Opportunità d'affari per le imprese bresciane in Svizzera



20 novembre 2020



ASSOCAMERESTERO



UNIONCAMERE



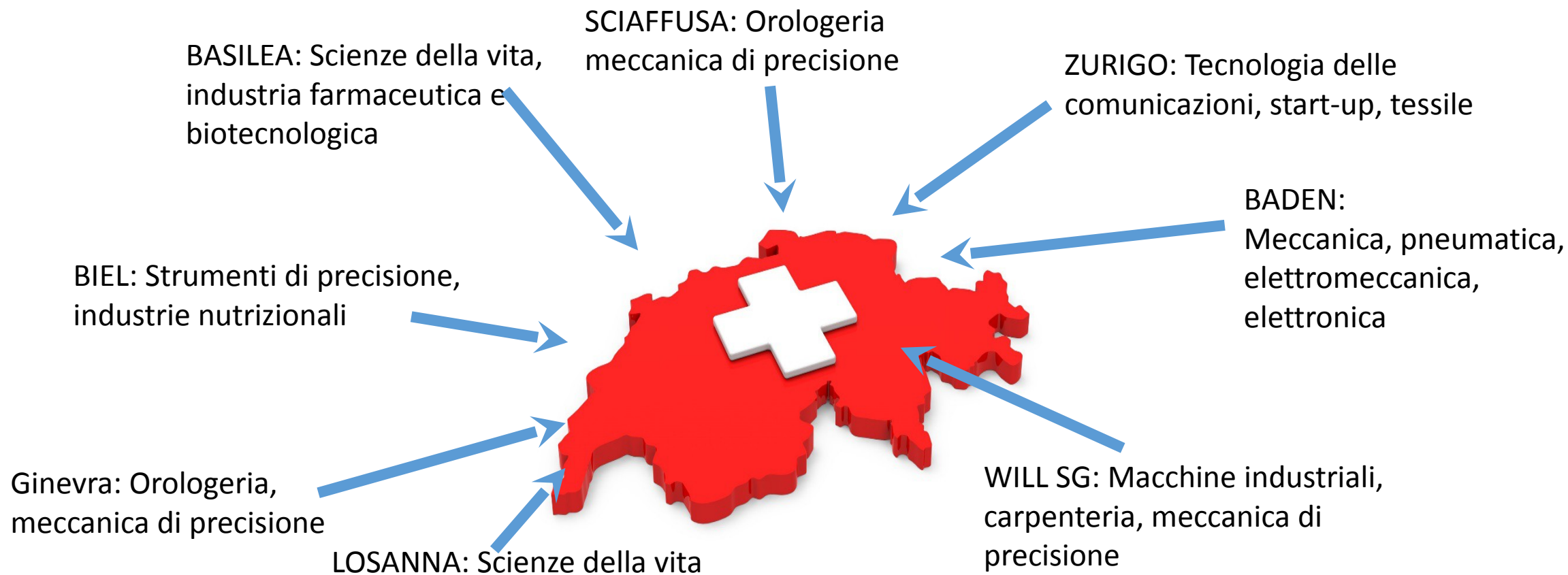
Opportunità settoriali

Il settore della meccanica in Svizzera: un pilastro importante

- ▶ Rappresenta il 7,0% del PIL Svizzero
- ▶ Rappresenta il 28,0% del totale delle esportazioni di merci svizzere
- ▶ Occupa l'8 % della forza lavoro nazionale
- ▶ Rappresenta circa il 40% del valore aggiunto industriale: si tratta del più grande settore d'esportazione della Svizzera dopo l'industria chimica e farmaceutica.
- ▶ Struttura del settore: per la maggior parte caratterizzato da PMI. Oltre il 98% delle aziende ha meno di 250 dipendenti.



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 salita dal 44.3% al 53.2%: 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



Indice PMI Ottobre 2020

Figure 1: Manufacturing PMI still above the growth threshold

Growth threshold = 50



Source: procure.ch, Credit Suisse



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, lettere inviate alle procure italiane e fatte convalidare tramite fornitori italiani facendo parte della filiera.
- ✓ Reshoring: tendenza in crescita
- ✓ Svizzera tedesca e aziende grandi: meno colpite, lockdown leggero



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Focus committenza industriale: domanda e offerta



CCIS 1909 | CAMERA
DI COMMERCIO
ITALIANA
PER LA SVIZZERA



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 committenza industriale: canali di accesso

ATTIVITÀ PROMOZIONALE

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

FIERE INTERNAZIONALI

- Hannover Industriemesse
- Nürnberg SPS smart production solutions
- ~~Swisstech di Basilea~~
servizio di ricerca buyer e E-buyer

CCIS

CONTATTO DIRETTO

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



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia



Grazie

Contatti

Ilaria Ceddia

Ricerche partner e
incontri b2b

iceddia@ccis.ch

+41 44 289 23 22



CCIS 1909
CAMERA
DI COMMERCIO
ITALIANA
PER LA SVIZZERA