



MODELLI DI BUSINESS E MACCHINE UTENSILI

UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



Razionale

- Nel seguito, viene presentato il punto di vista di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE sul tema “new business model”
- Articolazione dell'intervento
 - Premessa
 - Situazione di mercato
 - Perché nuovi modelli di business per la m.u.
 - Applicazione dei new modelli di business nella m.u.
 - NBM basato su valorizzazione del know how
 - Peculiarità del settore macchine utensili
 - Il ruolo del management
 - L'azione di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Premessa

- Nel settore dei beni strumentali (e in particolare in quello delle macchine utensili) si discute, da qualche tempo, sul tema dei modelli di business innovativi e sulla loro strategicità per le aziende che operano in questo ambito.
- L'adozione di Modelli di Business di tipo non convenzionale potrebbe influenzare, nel prossimo futuro
 - la competitività di aziende che si trovano ad operare in un contesto economico sempre più globalizzato.
- In connessione a
 - crisi economica e finanziaria globale
 - concorrenza sempre più forte proveniente dai paesi emergenti
 - nuovi bisogni
 - nuove condizioni al contorno
- Emerge l'opportunità di avviare, nell'intera industria manifatturiera, un processo di revisione del modello di business basata **sull'integrazione strategica e coerente tra tecnologia e business.**

Situazione di mercato

- Dopo la drammatica recessione del 2009, nel 2010 l'industria italiana costruttrice di sistemi di produzione è tornata a crescere, segnando un'inversione di tendenza che trova conferma anche nell'anno in corso.
- Nel 2011, la produzione ha marcato un incremento pari al 19,6% rispetto all'anno precedente, raggiungendo quota 5 miliardi di euro.
- Tutti i principali indicatori economici segneranno incrementi a doppia cifra. Cresceranno:
 - le esportazioni (+29,3%) a 3,3 miliardi
 - il consumo interno (+ 11,9%) a 2,7 miliardi
 - le consegne sul mercato domestico (+ 3,8%) a 1,6 miliardi.
- Ciò che premia il *made in Italy* di settore è la domanda straniera, come testimonia l'incremento della raccolta ordini sul mercato estero, cresciuta (nel 2011) del 20,9% rispetto all'anno precedente.

Perché nuovi modelli di business per la m.u.

- Tutti gli operatori del mondo economico (imprese, istituti di ricerca, università, banche, ecc.) devono studiare nuove forme di business.
 - Per poter reggere il passo della concorrenza, ossia
 - adattarsi ad un contesto in continua evoluzione
 - affrontare le incognite portate nel mercato da nuovi player internazionali
 - gestire le incertezze di natura economico-finanziaria
 - emergere in un contesto competitivo molto instabile ed altrettanto complesso da affrontare.
- A tal fine imprese devono ragionare su
 - Bisogni dei clienti
 - Aspetti di sostenibilità
 - Attività di ricerca, sviluppo ed innovazione tecnologica
 - *intra-muros*
 - Università e centri specializzati

Applicazione dei nuovi modelli di business nella m.u.

- Allo stato dell'arte, i modelli che portano a rimodulare i rapporti tra cliente e azienda costruttrice
 - non hanno ampia diffusione nel mondo della macchina utensile
 - risultano di utilizzo più frequente
 - in altri settori dei beni strumentali
 - in altri ambiti esterni al manifatturiero come, ad esempio, quello delle macchine per ufficio o delle attrezzature per la diagnostica medica.

- Se per modello di business si intende
 - non soltanto una mera pratica commerciale
 - piuttosto l'aggiornamento continuo delle tecnologie e delle metodologie gestionali delle aziende, in una ottica di innovazione continua,

tutte le nostre aziende si trovano in prima linea per fare di questo aspetto un fattore di competitività basata sulla conoscenza (know-how).

NBM basato su valorizzazione del know how

- Le nostre aziende hanno acquisito un notevole know-how
 - in decenni di presenza sui mercati di Paesi a fortissima industrializzazione e sofisticazione tecnologica
- Tale know how
 - è un fattore di differenziazione rispetto ai competitori di Paesi con una più recente presenza nel settore
 - può essere facilmente trasformato in servizi ad alto valore aggiunto
 - che permette di passare dal ruolo di fornitore di un bene strumentale ad essere un partner tecnologico del cliente
 - che accrescere la conoscenza sulle tecnologie e le esigenze del mercato.

Peculiarità del settore macchine utensili (1)

- Il mondo della macchina utensile è caratterizzato, innanzi tutto, da una elevata varietà di soluzioni tecnologiche (e conseguentemente di macchine), spesso customizzate sulle specifiche esigenze del cliente.
- Le macchine utensili, in molti casi, sono dei pezzi unici,
 - vanno ammortizzati su una specifica produzione
 - sono progettate e costruite in base ad essa
- Il tema della localizzazione presso il cliente della macchina individua l'aspetto connesso con le dimensioni e la complessità impiantistica da affrontare
 - per l'installazione (o disinstallazione) di macchine spesso di grosse dimensioni e dotate di complesse fondazioni
 - per il collaudo dopo la messa in opera
- I costi di queste operazioni (sia in termini monetari, sia dal punto di vista dello sforzo tecnico ed organizzativo) rendono poco praticabili molte delle ipotesi "pay per x"

Peculiarità del settore macchine utensili (2)

- Aspetti di natura contrattualistica e legislativa
 - normativi
 - responsabilità sui temi di sicurezza
 - riservatezza relativamente alle tipologie e numerosità delle produzioni realizzate dai clienti
- Estremamente difficoltosi per definizione e gestione da parte delle PMI



Peculiarità del settore macchine utensili (3)

- Necessario garantire il ritorno degli investimenti
 - fatti per la progettazione della macchina e per la sua costruzione (con costi spesso molto alti per aziende di piccole e medie dimensioni, costrette a rivolgersi a banche e simili per il loro finanziamento):
 - questo viene assicurato con certezza elevata nelle situazioni di vendita diretta al cliente o di leasing
 - non in alcune delle nuove ipotesi di metodologie commerciali che si reperiscono in bibliografia



Peculiarità del settore macchine utensili (4)

- Difficoltà nel gestire modalità contrattuali “inconsuete”
 - sia per i mercati di Paesi di industrializzazione consolidata
 - sia per i nuovi mercati di sbocco per la macchina utensile (spesso con tradizioni commerciali e mentalità molto diverse dalla nostra, come quelli orientali)
- Il collegamento diretto con il cliente rappresenta un importante elemento di competitività, in termini di creazione di reputazione sul mercato ed interscambio di know-how tecnico e non solo.



Il ruolo del management

- D'altro canto, proprio la varietà che caratterizza i player della macchina utensile non porta ad escludere a priori l'adozione di nuove strategie commerciali
- Saranno, caso per caso, le aziende del settore con i loro imprenditori ed i loro manager a gestire le situazioni ed a prendere le opportune decisioni, al fine di adottare o meno una soluzione o l'altra
- Di conseguenza, i modelli di business devono essere indagati, al fine di individuare le informazioni che aiutino la definizione di una strategia di adozione,
 - tenendo comunque in mente che essi sono uno strumento a disposizione delle aziende
 - ricordando che essi non rappresentano assolutamente una soluzione “universale” che apporterà una innovazione radicale nel settore.

L'azione di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

- Non dimentichiamo, infine, che queste tematiche sono da molto tempo al centro dell'attenzione di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE
- Esse sono state
 - indicate nell'Agenda Strategica della Piattaforma Tecnologica Europea MANUFUTURE (con grande consenso del mondo industriale)
 - menzionate nell'ambito della roadmap della Public-Private Partnership "Factories of the Future" finanziata dalla Commissione Europea
 - indagate da CECIMO nei progetti di ricerca europea MANTYS (6° Programma Quadro) e NEXT (7° Programma Quadro), anche con il supporto della nostra Associazione

VI ASPETTIAMO ALLE NOSTRE FIERE



MACCHINE UTENSILI A DEFORMAZIONE
E ASPORTAZIONE, ROBOT, AUTOMAZIONE,
TECNOLOGIE AUSILIARIE

METAL FORMING AND METAL CUTTING
MACHINES, ROBOTS, AUTOMATION
AND AUXILIARY TECHNOLOGIES



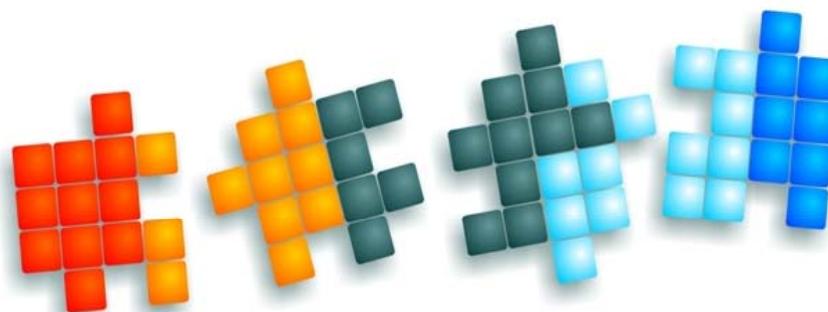
MOSTRA DELLA SUBFORNITURA TECNICA
TECHNICAL SUBCONTRACTING EXHIBITION



fieramilano
2-6/10/2012



Bologna 9-12/5/2012



MECHA-TRONIKA

Mechatronics, Controls, Automation, Embedded Electronics

fieramilano, 20-23/11/2013