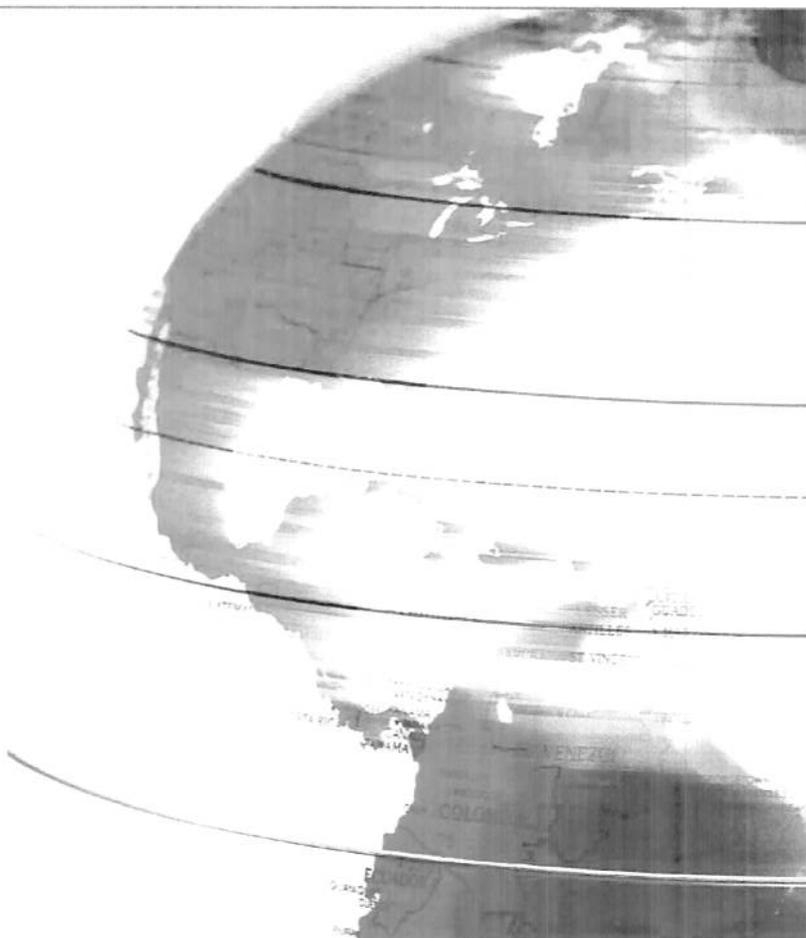


## ECONOMIA MERCATO

In occasione dell'assemblea generale di Acimit, sono stati discussi i dati emersi dell'Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese meccanotessili. I numeri preoccupano, ma ci sono margini di crescita a livello globale



# Globalizzazione e innovazione

a cura della redazione

**D**urante l'Assemblea Generale di Acimit dello scorso giugno, è stata presentata la sesta edizione dell'Osservatorio sulla dinamica economico-finanziaria delle imprese meccanotessili.

Il quadro internazionale dell'industria mondiale delle macchine tessili, delineato nello studio, mostra una scarsa dinamicità degli scambi commerciali. A incrementare le proprie quote di mercato sono stati negli ultimi anni soprattutto i costruttori meccanotessili del Far East, in special modo quelli cinesi. La Cina, infatti, oltre a rappresentare

di gran lunga il principale mercato del settore, è il quinto esportatore mondiale di macchine tessili, alle spalle di Germania, Giappone, Italia e Svizzera. La concorrenza asiatica, pur posizionata su fasce basse del mercato, si dimostra altamente concorrenziale soprattutto nei mercati asiatici, dove la richiesta per macchine tecnologicamente avanzate è ancora limitata.

## Italia sul podio

Nel contesto internazionale l'Italia resta tra i leader del settore, sia in termini produttivi sia esportativi. La sua quota di mercato è pari all'11 per cento. Il 2007 ha confermato il recupero produttivo del meccanotessile italiano

# Globalisation and Innovation

**At the Acimit annual general meeting, there was a great deal of debate about data gathered by the Observatory concerning the economic and financial dynamics of textile machinery manufacturing businesses. The figures are giving rise to concern but there is still room for growth at a global level.**

by the editors

During the ACIMIT AGM in June this year the Observatory presented its sixth report on the economic and financial dynamics of the textile machinery manufacturing industry

Internationally the picture painted on the worldwide textile machinery industry presented little movement in terms of trade. Market shares over the past few years have risen above all for textile machinery manufacturers from the Far East, particularly from China. Indeed, China itself is by far the biggest market for the sector and the fifth largest export of textile machinery worldwide, after Germany, Japan, Italy and Switzerland. Asian competition, although mainly targeting the lower end of the market, is proving to be extremely competitive on Asian markets, where demand for hi-tech machinery is limited.

#### Italy on the podium

In international terms, Italy remains one of the leading realities in the sector for both productivity and exports, with a market share of 11%. In 2007 it confirmed the return to productive form in the textile machinery sector that began in 2006. Italy produced goods worth a total of 2,800 million euros in 2007, an increase of 3% on the previous year. Similar growth was seen in export



*Paolo Banfi e Marco Fortis hanno commentato i dati emersi dall'Osservatorio  
Paolo Banfi and Marco Fortis as they comment on the Observatory report*

figures, up by 2% on 2006 to 2,150 million euros.

The positive results seen in 2007 are due mainly to the encouraging moment textile maintenance machinery is experiencing with production increasing by 42% in 2006 and exports up by 66%. The textile machinery sector taken as a whole, however, saw production fall by 1% and exports by 4%.

The domestic market offers some positive news. Here orders delivered by Italian manufacturers grew by 8% annually. Recovery on investment by the Italian textile sector was also confirmed by import performances. In 2007 these topped 830 million euros and increase of 10% on 2006.

ACIMIT President, Paolo Banfi, voiced the concerns of an entire industrial sector when he said:

"The situation is presenting us with some tough problems to solve, the rising price of raw materials and the slump that has hit many important economies to name just two. Furthermore the strength of the euro is creating another obstacle for our sector, which exports 80% of its production output."

#### The sector observatory

Another critical question to consider is the power of the mass distribution ▶

già evidenziatosi nel 2006. Il valore della produzione italiana ha sfiorato nel 2007 i 2.800 milioni di euro, con un incremento del 3% rispetto all'anno precedente. Una crescita simile ha riguardato anche le esportazioni, il cui valore, pari a 2.150 milioni di euro, è superiore del 2% rispetto a quello registrato nel 2006.

Il risultato positivo del 2007 deriva soprattutto dal buon momento delle macchine per la manutenzione del tessile, la cui produzione è cresciuta del 42% sul 2006 e l'export del 66 per cento. Il comparto delle macchine tessili propriamente detto, invece, ha subito una flessione sia della produzione (-1%), sia dell'export (-4 per cento).

Il mercato interno rappresenta una nota positiva. Qui le consegne realizzate dai costruttori italiani sono cresciute dell'8% su base annua. La ripresa degli investimenti da parte del settore tessile italiano è confermata anche dall'andamento delle importazioni: nel 2007 hanno superato i 630 milioni di euro, con un incremento del 10% sul 2006.

Il Presidente di Acimit, Paolo Banfi, ha espresso la preoc-

## ECONOMIA MERCATO

cupazione di tutto il settore. «La situazione congiunturale presenta gravi nodi, quali il rincaro delle materie prime e il rallentamento delle principali economie. Inoltre, il forte apprezzamento dell'euro costituisce un ulteriore ostacolo per il nostro settore, le cui esportazioni rappresentano l'80% della produzione».

**L'osservatorio di settore**

Altro fattore di criticità deriva dal rilevante potere di mercato delle grandi catene distributive. Come evidenziato dai consulenti di Hermes lab, che hanno curato il focus dell'Osservatorio Acimit dal titolo "Chi dirige la filiera tessile/abbigliamento?"; a partire dalla metà degli anni Novanta c'è stata una crescita del potere di mercato della grande distribuzione su scala globale. In passato le decisioni strategiche (cosa e dove produrre, a quali prezzi, a quali consumatori e attraverso quali canali vendere) erano in larga parte nelle mani dell'industria. Oggi sono invece i distributori, con dimensioni quasi sempre superiori a quelle dei produttori, a controllarle.

Marco Fortis, vicepresidente della Fondazione Edison, presente all'incontro, nel commentare i risultati dell'Osservatorio ha messo in luce la necessità per le aziende del settore di spostare sempre più in alto il livello tecnologico della propria offerta, come hanno già fatto altri comparti della meccanica strumentale. Il professor Fortis ha ribadito, poi, la centralità della meccanica strumentale nel contesto economico italiano e la sua importanza per la bilancia commerciale del Paese.

Il Presidente di Acimit ha, infine, evidenziato quale può essere la chiave di volta per la crescita del settore: «Negli ultimi anni si è affermata l'azienda innovatrice di piccola e media dimensione. Il suo principale obiettivo non è stato l'incremento delle proprie quote di mercato attraverso lo sviluppo dimensionale, ma piuttosto il recupero dei margini, da conseguire attraverso la continua innovazione di processo e di prodotto. Queste aziende, proprio grazie ai fattori di successo tipici del meccanotessile italiano, quali le competenze tecnologiche e la stretta relazione con il cliente, hanno saputo trasformare la loro offerta per soddisfare la richiesta proveniente dalle nuove nicchie di mercato».

Il prossimo obiettivo per queste aziende è quello di dotarsi di una struttura adeguata ad affrontare la concorrenza estera. Il processo di internazionalizzazione potrà avere come meta finale la delocalizzazione di alcune fasi produttive. Ma più verosimilmente la costante dilatazione del concetto di distretto oltre i confini nazionali impegnerà i costruttori italiani a creare un nuovo rapporto fiduciario con clienti, fornitori e distributori disseminati in diversi mercati, per proporsi non più come semplice costruttore di macchinario, ma come società di servizi capace di fornire soluzioni complesse. ■



Un momento dell'assemblea generale Acimit dello scorso giugno  
A scene from the Acimit AGM which took place in June this year

chains. As the consultant from the Hermes Lab, who prepared the ACIMIT Observatory report entitled "Who's running the textile/clothing industry?" point out the power of mass distribution to influence the market on a global scale has been increasing since the mid-'90s. In the past strategic decisions (what and where to produce, what price to charge and what consumer groups to target as well as which sales outlet to use) where to a large extent in the hands of the industry itself. Today that is no longer the case. Distributors, that almost always control bigger businesses than producers are the ones who control these factors.

Marco Fortis, Vice-president of the Edison Foundation, who attended the meeting, commented that the results of the Observatory's report highlighted the need for businesses from the sector to rely more and more on hi-tech systems for production as other mechanical engineering industries have done. Prof. Fortis emphasised once again how mechanical tool and engineering companies were central to the Italian economy and how important they were for the country's trade balance.

In closing the president of ACIMIT pointed out a possible key to increase growth in the sector. "Over the past few years we have seen innovative small and medium companies emerging successfully. Their main objective was not to increase their market share by becoming bigger, but to increase their margins by continuously introducing more innovative processes and products. These businesses have succeeded in transforming their offer to satisfy demand from new niche markets, something that is typical of the best traditions of the Italian textile machinery industry." The next objective for these companies is to build up a structure able to measure up to foreign competition. The internationalisation process may end up relocating some phases of production, however it is reasonable to assume that by extending the 'industrial district' model beyond our borders, Italian manufacturers will be able to create a new relationship with their customer base, suppliers and distributors across many different markets, no longer merely machinery manufacturers, but service companies able to supply complex solutions.