



# Studio UPS sull'export delle PMI europee - 2015

Aylin Bumin, Country Marketing Manager UPS Italia

**“L'arte di competere sui mercati globali”**

Confindustria Salerno, 29 settembre 2016



# Sommario

Studio UPS sull'export delle PMI europee - 2015, Aylin Bumin

- 1. Introduzione**
- 2. Insight**
- 3. Export2Succeed – L'arte di competere sui mercati globali**

Export2Succeed – adattarsi al cambiamento, Marco Carenini



# Il perché della ricerca

- Nei 28 Paesi dell'UE, **99** aziende europee su **100** sono “piccole e medie imprese”
- **21,6 milioni di PMI** sono attive nel settore non finanziario, offrono lavoro a **88,8 milioni di persone**, i **2/3 degli occupati europei**
- Dal 2008 il principale contributo alla crescita dell'UE deriva dalla **domanda estera**
- Ma la maggior parte delle PMI **non esporta**

#export2succeed

## Ambito della ricerca

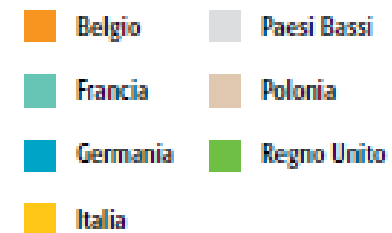
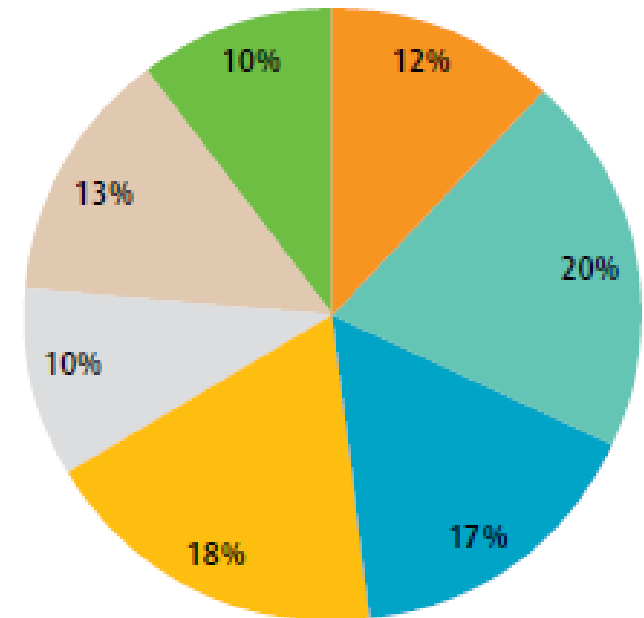
- ◆ 10.717 dirigenti e proprietari di PMI
- ◆ 7 Paesi
- ◆ 4 settori
- ◆ Imprese di 3 dimensioni



# Due parole sulla metodologia

- **10.717** fra titolari, dirigenti, figure commerciali e amministratori delle PMI
- **7 Paesi europei** - Belgio, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Polonia e Regno Unito
- **4 settori**: industriale e automotive, retail, high-tech e healthcare

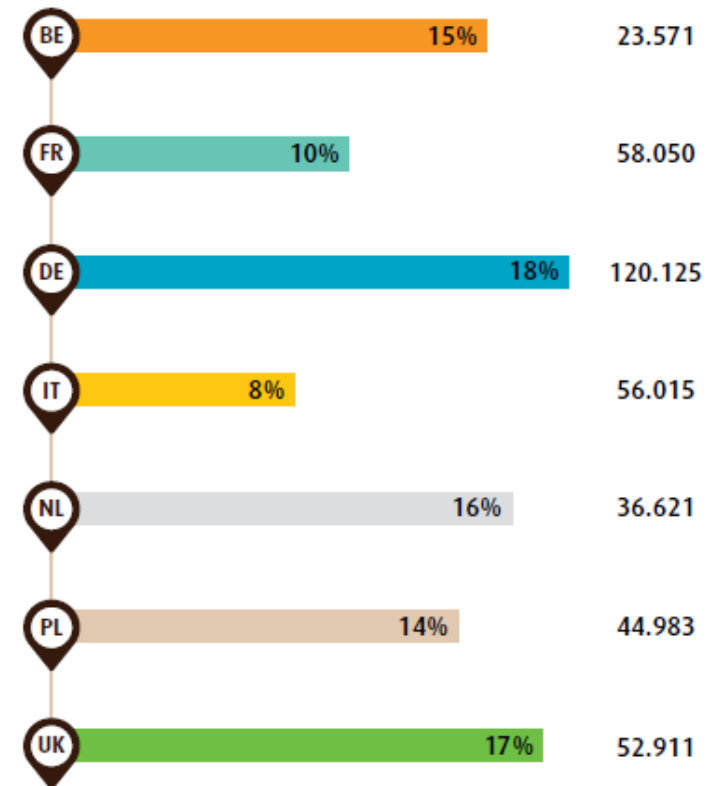
Le interviste sono state condotte in:  
Percentuale del campione totale (10.717)



# Principali tendenze

- Le **medie imprese** sono le PMI più inclini all'esportazione.
- Gli **Stati Uniti** sono il mercato di esportazione più importante al di fuori dell'Europa.
- L'esportazione è spesso associata a un **fatturato più elevato**.
- Le vendite **business-to-business** dominano il panorama dell'esportazione delle PMI.
- **L'e-commerce** sta crescendo e diventerà uno dei principali elementi di sviluppo delle esportazioni delle PMI.
- Le richieste dei **clienti** stanno spingendo le PMI europee a avviare attività di esportazione.
- **L'ostacolo** principale per queste aziende è legato alla **sicurezza fisica delle spedizioni**.
- **L'innovazione** è la principale priorità di business per le PMI esportatrici.

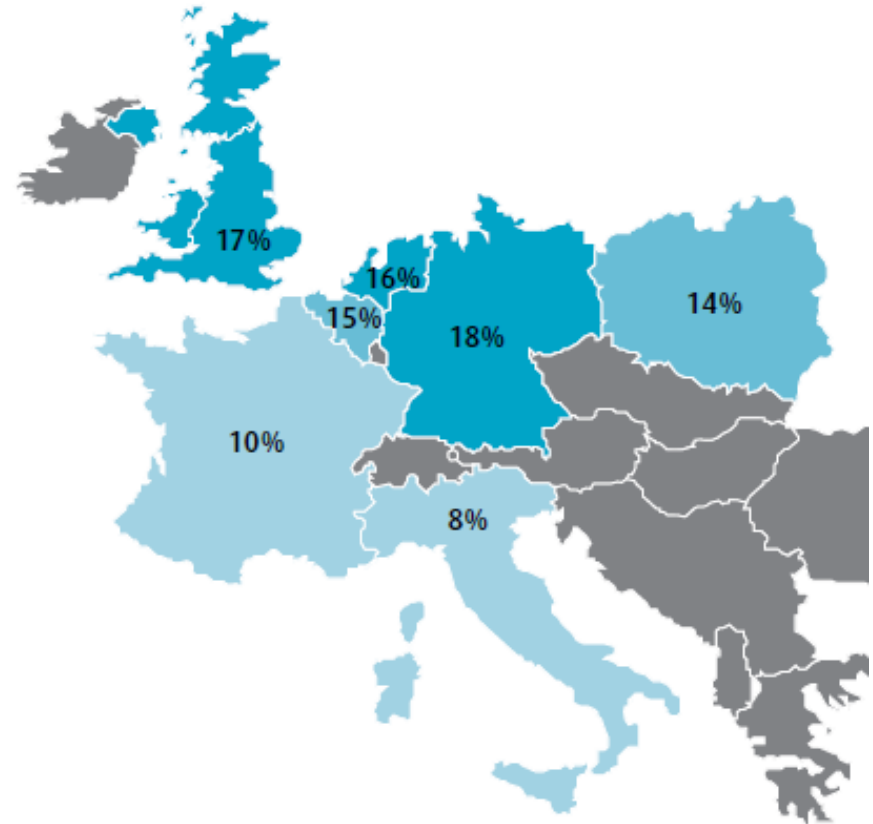
Panorama delle esportazioni delle PMI  
Percentuale di PMI che esportano e stima del numero di PMI esportatrici in ciascun Paese oggetto d'indagine.



# Chi sono i campioni dell'export europeo? *#export2succeed*

## Panorama delle esportazioni delle PMI Percentuale di PMI che effettuano esportazioni (per Paese)

- La **Germania** è leader dell'economia di esportazione delle PMI in Europa
- Le **aziende più grandi**, in percentuale, **esportano di più**:
- Le aziende del **settore high-tech** esportano di più di quelle del settore healthcare e IM&A.
- Il settore **retail** è meno incline all'esportazione.
- **La bassa percentuale delle PMI esportatrici italiane (8%) evidenzia quanto potenziale ci sia per le nostre aziende in questo campo.**

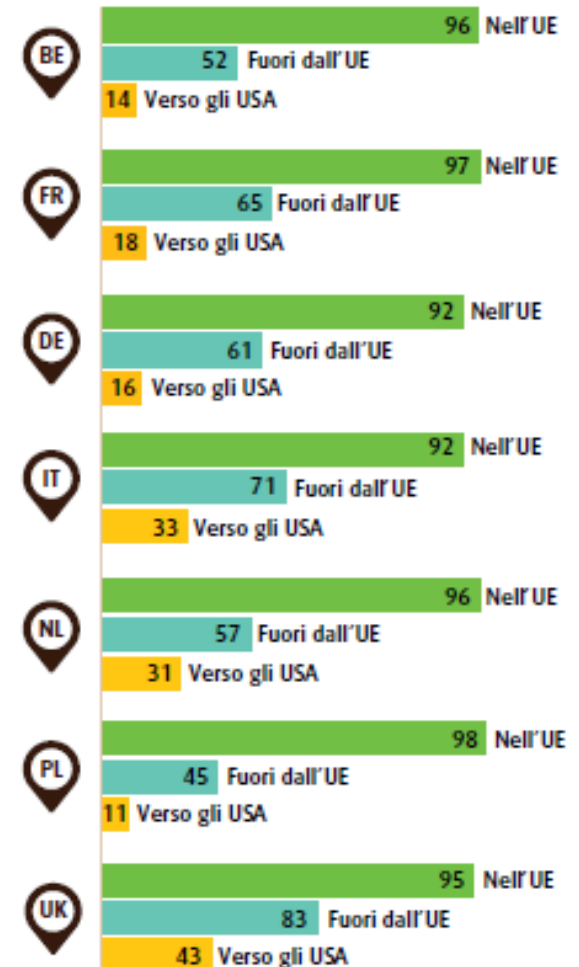


# I mercati delle PMI: tanto USA poca Cina *#export2succeed*

- Gli **Stati Uniti** continuano a essere il principale mercato extra europeo
- Il Regno Unito vanta la proporzione più elevata di PMI che esportano verso gli Stati Uniti seguito da Italia e Olanda.
- Le PMI di Germania e Polonia sono più inclini all'esportazione verso i Paesi europei extra-UE
- L'**Asia**, con l'esclusione della Cina, è un mercato importante, soprattutto per Regno Unito, Belgio, Francia e Paesi Bassi
- La **Cina** è un mercato di esportazione relativamente poco significativo per le PMI
- Ad eccezione di Francia e Belgio, l'**Africa** ha un'importanza limitata

## Flussi di esportazione

Percentuale di PMI che hanno spedito verso ciascun paese oggetto di sondaggio negli ultimi 12 mesi.



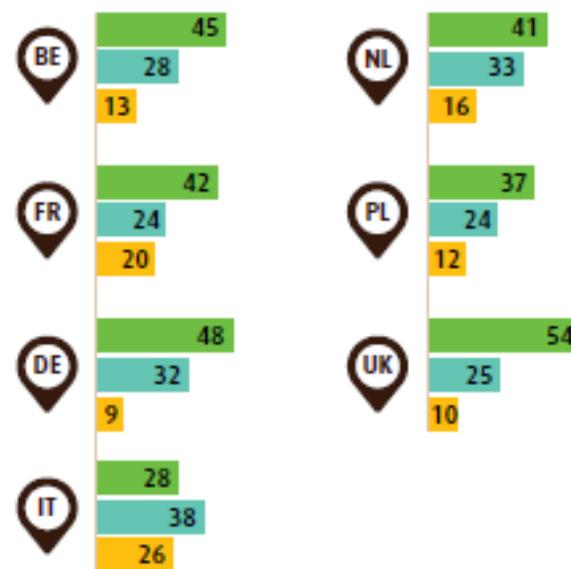
# Perché le PMI esportano?

#export2succeed

- Andare all'estero è diventato meno costoso
- Lo chiedono i clienti
- Il fatturato migliora

Il fatturato della vostra azienda è incrementato, diminuito o rimasto invariato negli ultimi 3 anni?

Aumento Valori costanti Riduzione



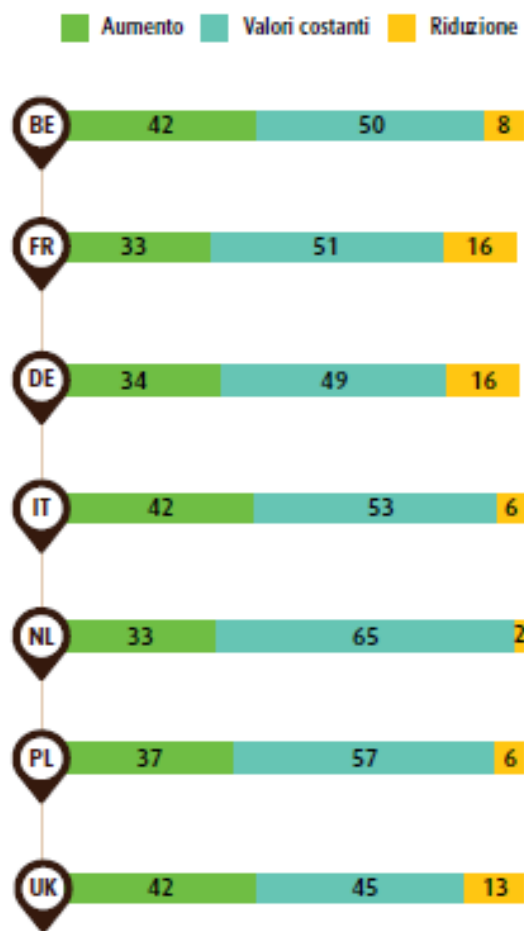


# L'export tinge il futuro delle PMI in rosa

#export2succeed

- **L'EXPORT AUMENTERÀ**
- Solo il 10% delle PMI prevede una riduzione dell'export, il 53% ritiene che rimanga invariato e il 37% ne prevede un incremento.
- Il trend anno su anno nel 2015 per le PMI esportatrici dimostra una crescita dell'ottimismo per quanto riguarda la crescita dei volumi di esportazione
- Le più ottimiste sono le PMI di Belgio, Italia e Regno Unito

Attuali aspettative degli esportatori per i prossimi 12 mesi...

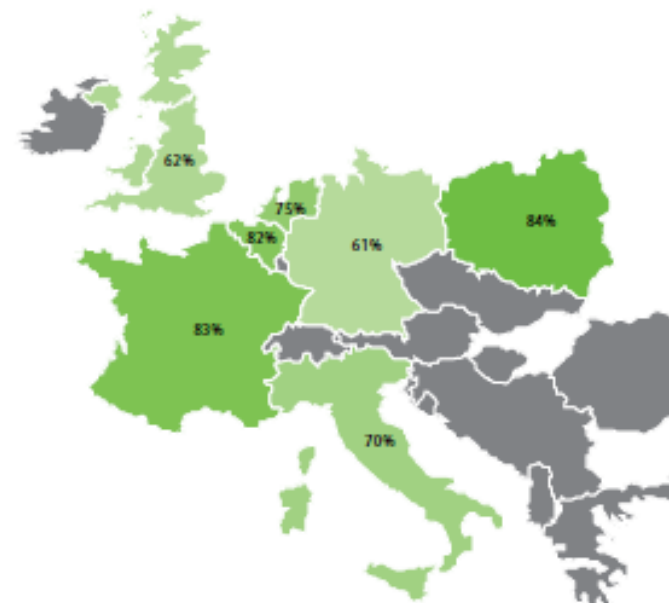


# L'export delle PMI è trainato dal B2B

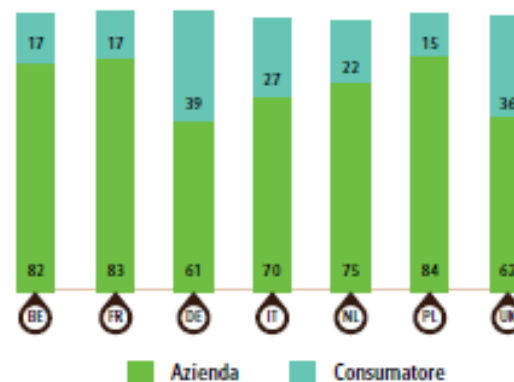
#export2succeed

Gran parte delle esportazioni è rivolta alle altre imprese e non ai consumatori privati

- L'esportazione è un'attività commerciale soprattutto business-to-business (circa 74%)
- Le PMI di Germania e Regno Unito sono quelle che spediscono di più a consumatori privati (39% e 36%)
- Belgio, Francia e Polonia quelle che spediscono di più alle aziende.
- Più le imprese sono piccole, più spediscono ai consumatori
- Fra i settori, le esportazione delle PMI del retail sono soprattutto B2C, prevale largamente il B2B per gli altri

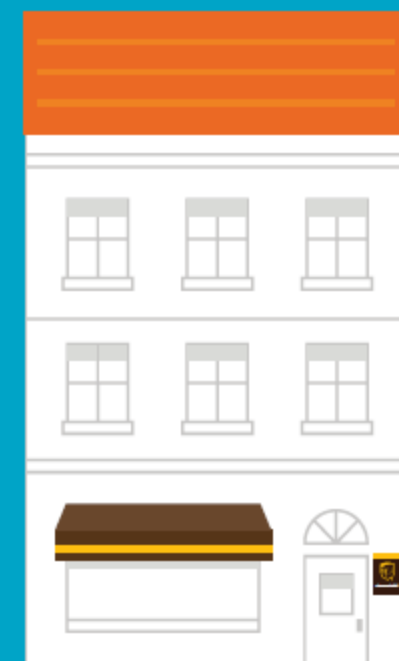


% di esportazioni ad aziende/consumatori



# L'e-commerce promuove l'export

- Cresce l'uso dei canali di vendita online
- Più della metà delle PMI esporta tramite canali online in tutti i mercati, eccetto l'Italia (48%)
- La crescita maggiore si è avuta in Belgio, dove la percentuale di aziende che si avvale di canali online è aumentata più di sette volte
- Le PMI dei Paesi Bassi (74%), Regno Unito (70%) e Polonia (63%) quelle che usano di più i canali online.
- Il 53% delle PMI in tutti i mercati vende tramite i canali online
- Per il 38% delle PMI esportatrici la vendita online tramite il proprio sito Web è il canale di vendita più importante



# L'e-commerce promuove l'export

#export2succeed

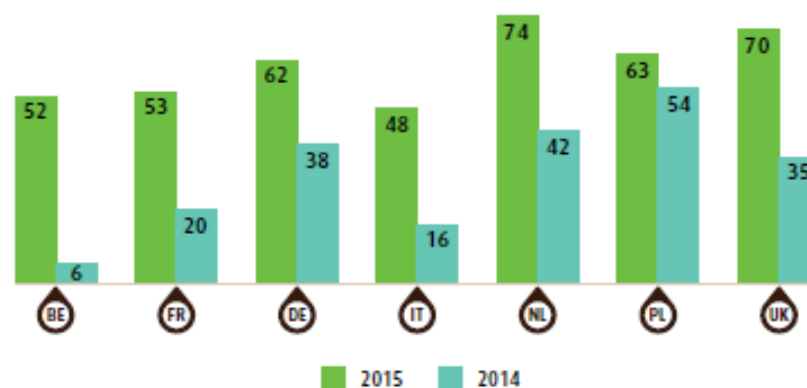
- L'e-commerce è un fattore trainante per le PMI esportatrici
- I costi interni nei mercati di destinazione sono infatti minimizzati, mentre i costi delle spedizioni e doganali possono essere automatizzati e resi completamente visibili ai clienti.
- Il canale della forza vendita resta tuttavia molto importante, al secondo posto dopo quello online

% dei canali di vendita usati dalle PMI per vendere all'estero

	BE	FR	DE	IT	NL	PL	UK
Online tramite sito Web	30	28	42	30	48	42	48
Telefono	11	17	15	10	5	12	12
Forza vendita	23	13	14	20	13	19	13
Per corrispondenza	4	6	5	13	7	2	5
Online tramite sito aggregatore	1	6	7	6	4	10	9
Altro	31	30	17	21	25	15	13

 Online tramite sito Web  
  Telefono  
  Forza vendita  
 Per corrispondenza  
  Online tramite sito aggregatore

% di utilizzo dei canali di vendita online



# Gli esportatori seguono i loro clienti

- La maggioranza delle PMI esporta perchè lo richiedono i clienti
- Solo in Italia la richiesta dei clienti non si colloca fra i primi tre fattori che hanno indotto che aziende a esportare
- Altri fattori trainanti: bisogno di crescita, posizione forte del prodotto e desiderio di aumentare il profilo dell'azienda.
- La domanda di esportazione arriva più da nuovi clienti (34%), che da clienti esistenti (10).
- La domanda dei clienti è un fattore più significativo per le aziende healthcare (il 56%) e meno per le aziende retail (42%).
- Importanti per la decisione di esportare anche la creazione di un sito di e-commerce aziendale e la partecipazione a fiere.

## Primi 3 fattori trainanti per l'inizio delle esportazioni da parte delle PMI

	1	2	3
BE	Richiesta dei clienti	Posizione/ prodotti forti	Desiderio di aumentare il profilo Desiderio di crescere
FR	Richiesta dei clienti	Desiderio di aumentare il profilo	Posizione/ prodotti forti
DE	Richiesta dei clienti	Posizione/ prodotti forti	Desiderio di crescere
IT	Desiderio di aumentare il profilo	Posizione/ prodotti forti	Desiderio di crescere
NL	Posizione/ prodotti forti	Desiderio di crescere	Richiesta dei clienti
PL	Desiderio di crescere	Posizione/ prodotti forti	Richiesta dei clienti
UK	Richiesta dei clienti	Desiderio di crescere	Posizione/ prodotti forti

# La percezione degli ostacoli all'export sta cambiando

Prime 3 preoccupazioni quando si esporta nell'UE

	1	2	3
BE	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Pagamento delle merci
FR	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Costi di spedizione
DE	Sicurezza di Internet/phishing	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Sdoganamento
IT	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Costi di spedizione
NL	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Sicurezza di Internet/phishing
PL	Velocità/affidabilità della consegna	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Costi di spedizione
UK	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Costi di spedizione

Prime 3 preoccupazioni quando si esporta al di fuori dell'UE

	1	2	3
BE	Velocità/affidabilità della consegna	Costi di spedizione	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci
FR	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Sdoganamento
DE	Normative e procedure di esportazione	Sdoganamento	Sicurezza di Internet/phishing
IT	Sdoganamento	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Costi di spedizione
NL	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Sicurezza di Internet/phishing	Velocità/affidabilità della consegna
PL	Ricerca di partner affidabili	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna
UK	Rischio di danneggiamento/smarritamento delle merci	Velocità/affidabilità della consegna	Sdoganamento



# Export2Succeed - Il Premio

## 1. Categoria **Miglior PMI Esportatrice**

Rivolta alle aziende che già esportano, mira a selezionare le tre case history più interessanti.

I primi tre classificati vinceranno:

- una **consulenza logistica** finalizzata all'export,
- **missioni commerciali** all'estero
- **pacchetti di spedizioni** gratuite

## 2. Categoria **Miglior Promessa Export**

Cerchiamo il miglior progetto di export.

In palio, la **consulenza degli esperti di UPS** e una **missione commerciale all'estero**.

[www.upstoday.com/it/export2succeed](http://www.upstoday.com/it/export2succeed)







# Export2Succeed – adattarsi al cambiamento

Marco Carenini, Operations director UPS Italia

**“L’arte di competere sui mercati globali”**

Confindustria Salerno, 29 settembre 2016





*#export2succeed*



*#export2succeed*



*#export2succeed*





*#export2succeed*



*#export2succeed*



#export2succeed





#export2succeed



*Export***2***Succeed*  
L'ARTE DI COMPETERE SUI MERCATI GLOBALI