



**STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA
FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE**



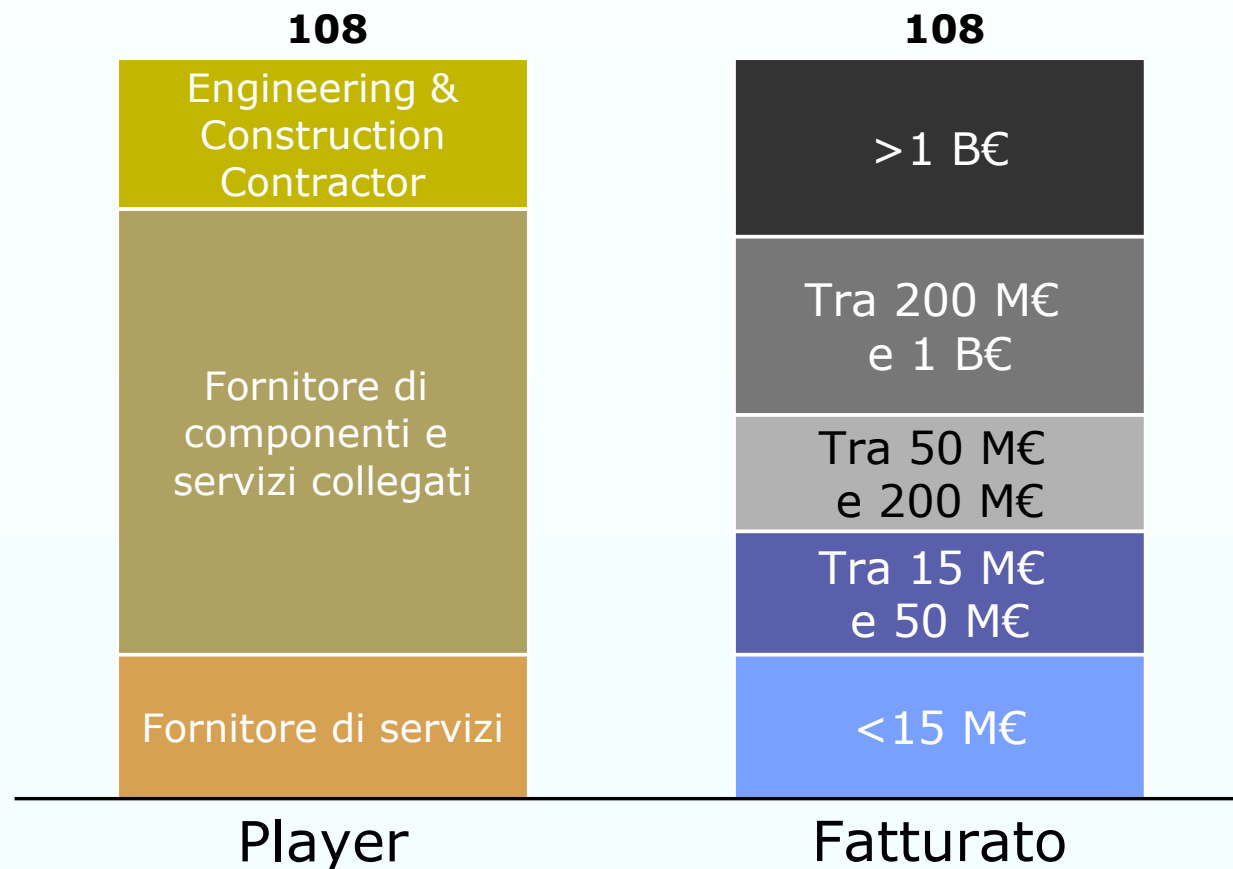
Convegno ANIMP 2014

Risultati del questionario agli Associati ANIMP, ANIE, ANIMA

Milano, 30 Ottobre 2014



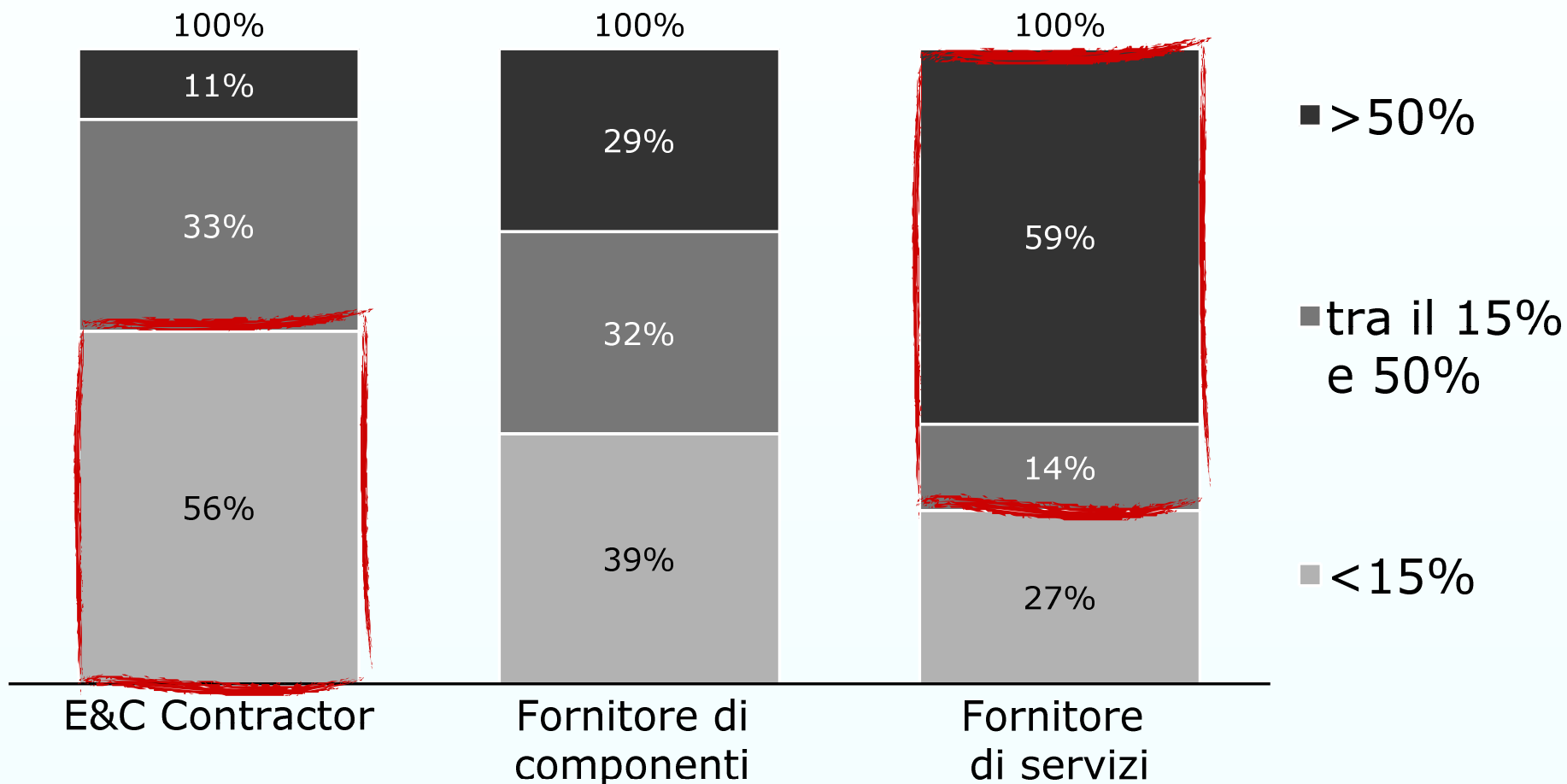
Risposte ricevute



**>100 risposte da società a rappresentanza
di tutti gli attori della filiera**



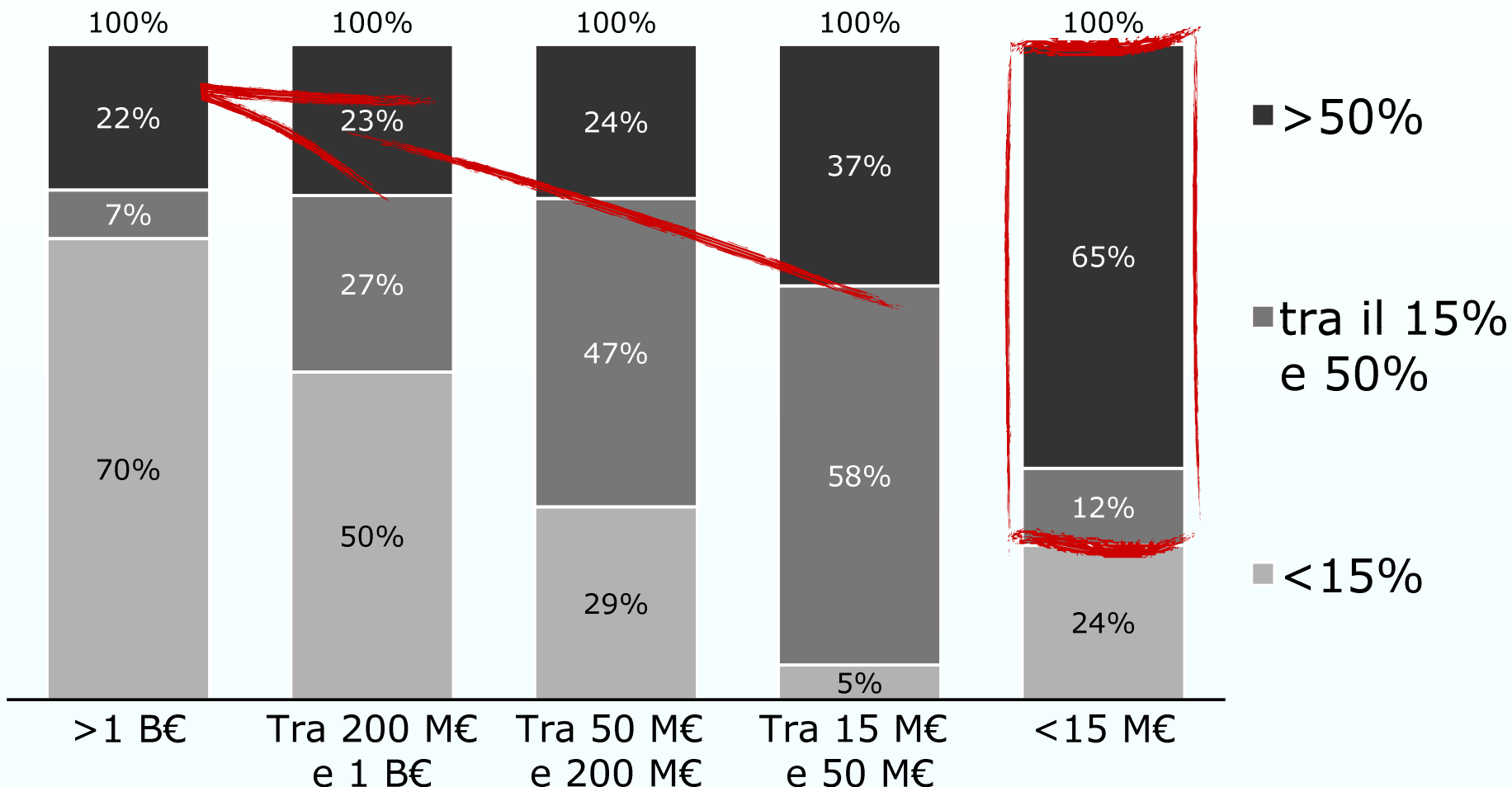
Quale l'incidenza del fatturato proveniente da clienti italiani?



Gli E&C Contractors "follow the money", mentre i fornitori di servizi sono molto dipendenti dal Local Content italiano.



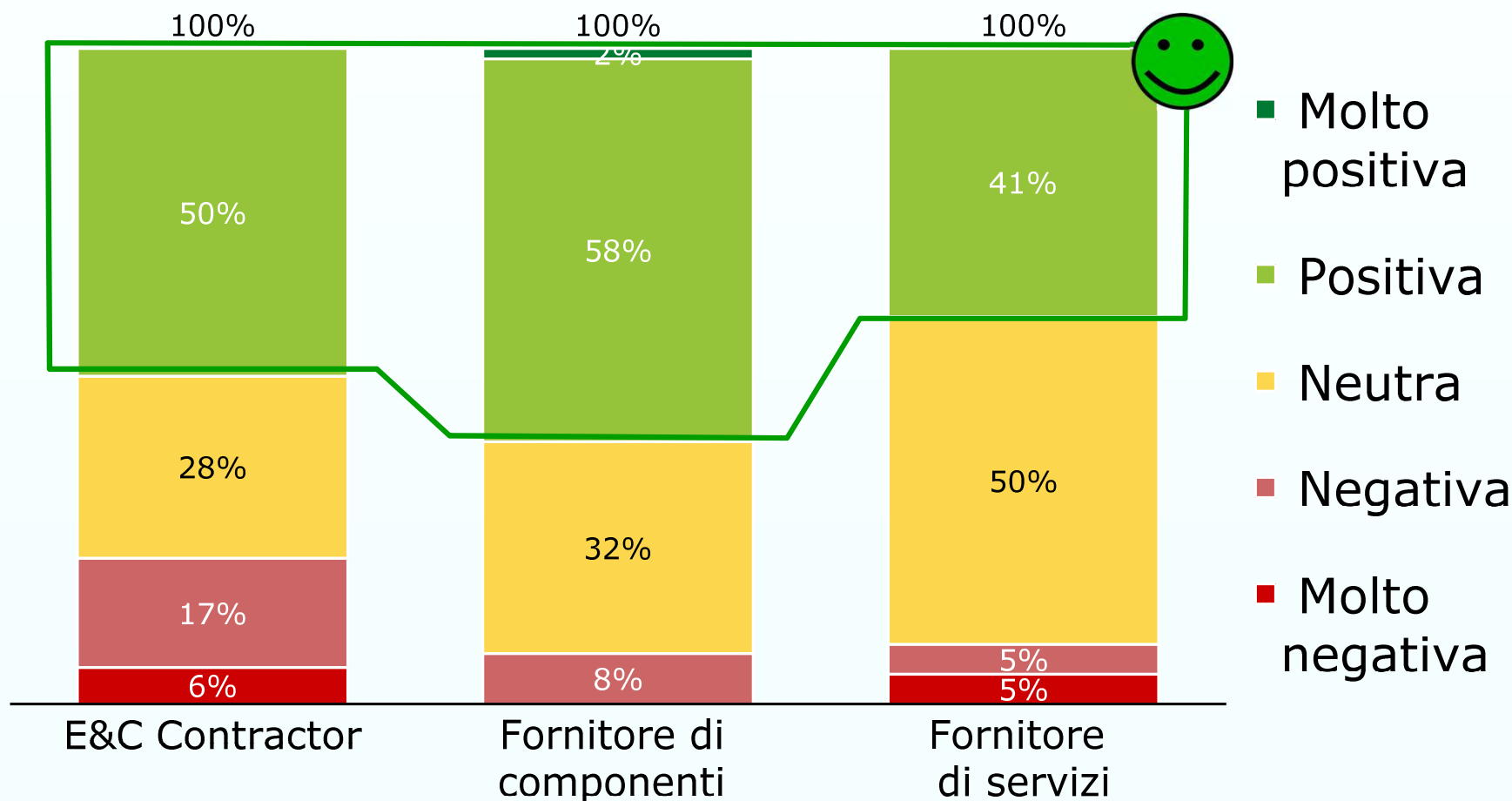
Quale l'incidenza del fatturato proveniente da clienti italiani?



E' confermato che per raggiungere i mercati internazionali la dimensione conta



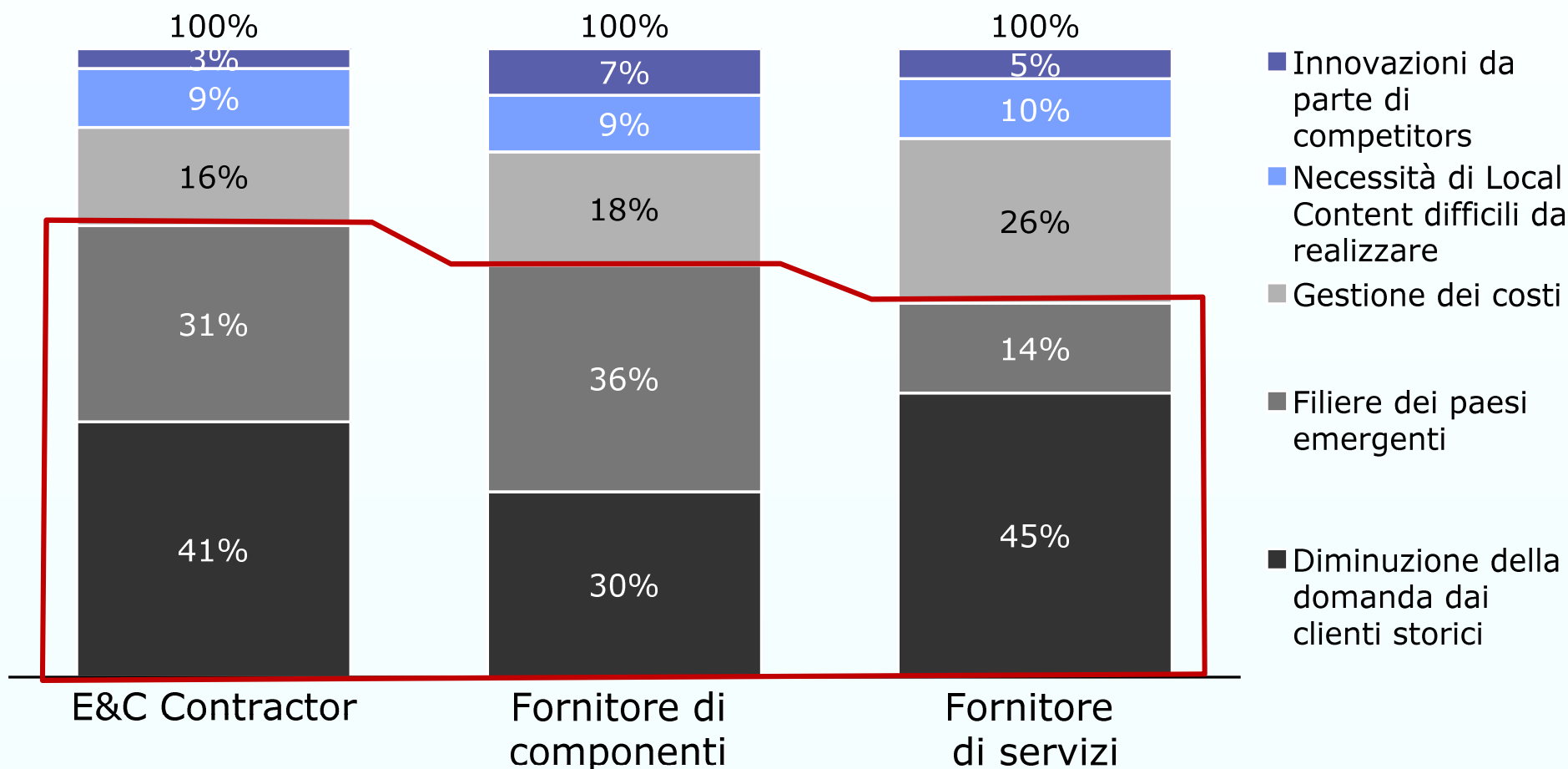
Quale percezione sulle prospettive future del mercato?



Diffusa percezione positiva sulle prospettive del mercato



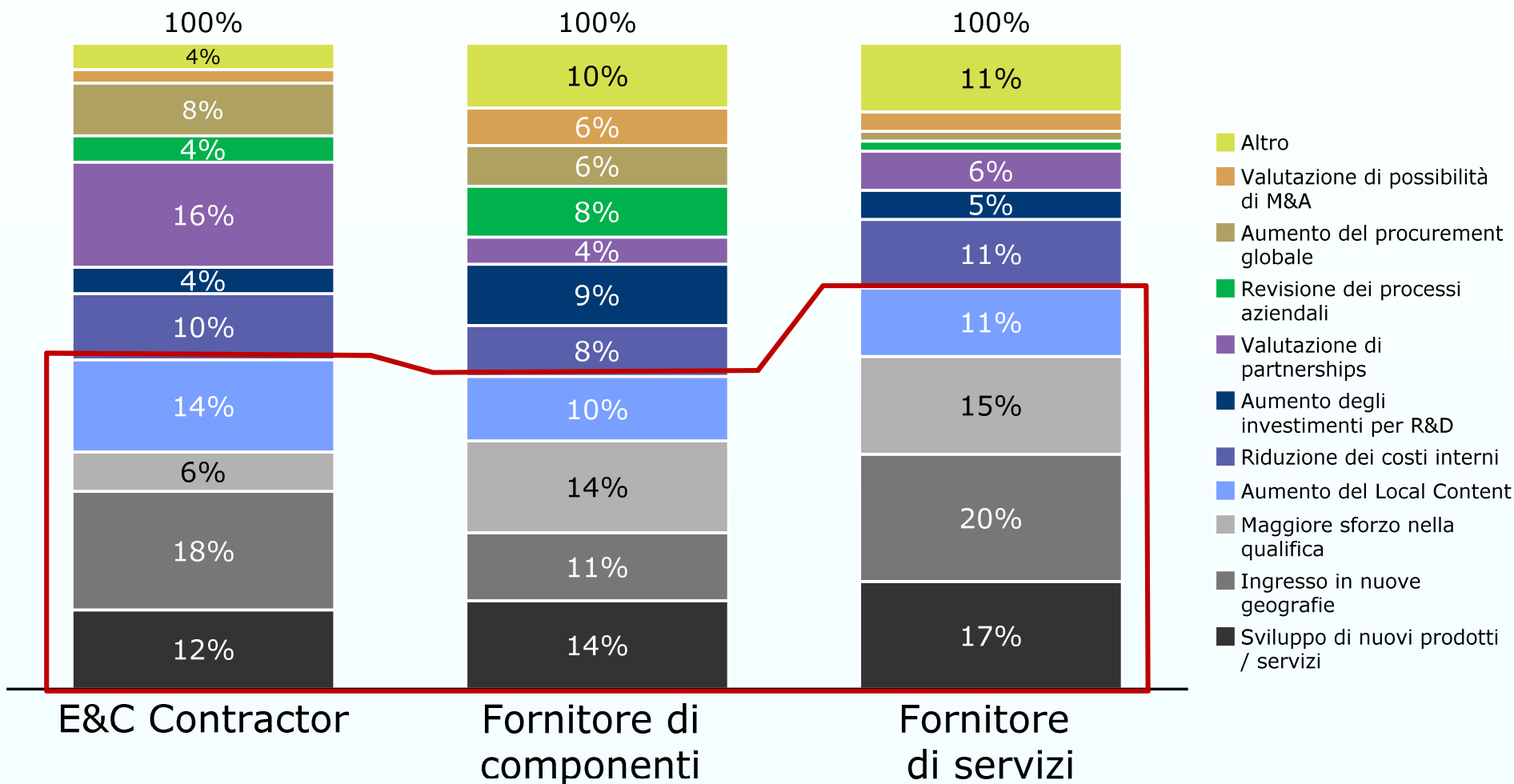
Quali oggi le principali minacce alla competitività?



Sono cambiati i clienti e stiamo subendo la competizione delle filiere emergenti



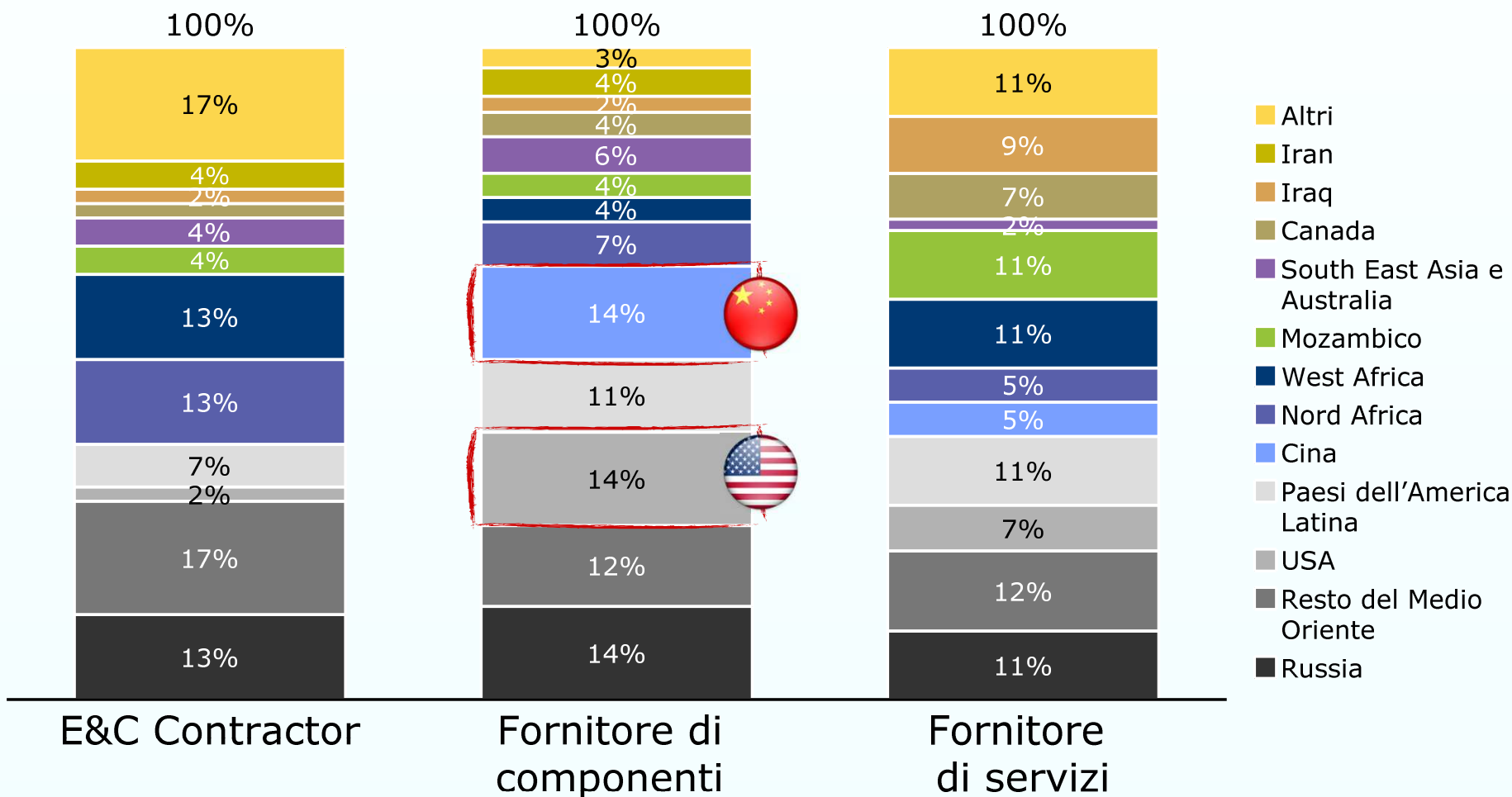
Quale iniziative per mantenere e migliorare la propria competitività?



La priorità per tutti è seguire il mercato (prodotto, clienti, geografie, Local Content,)



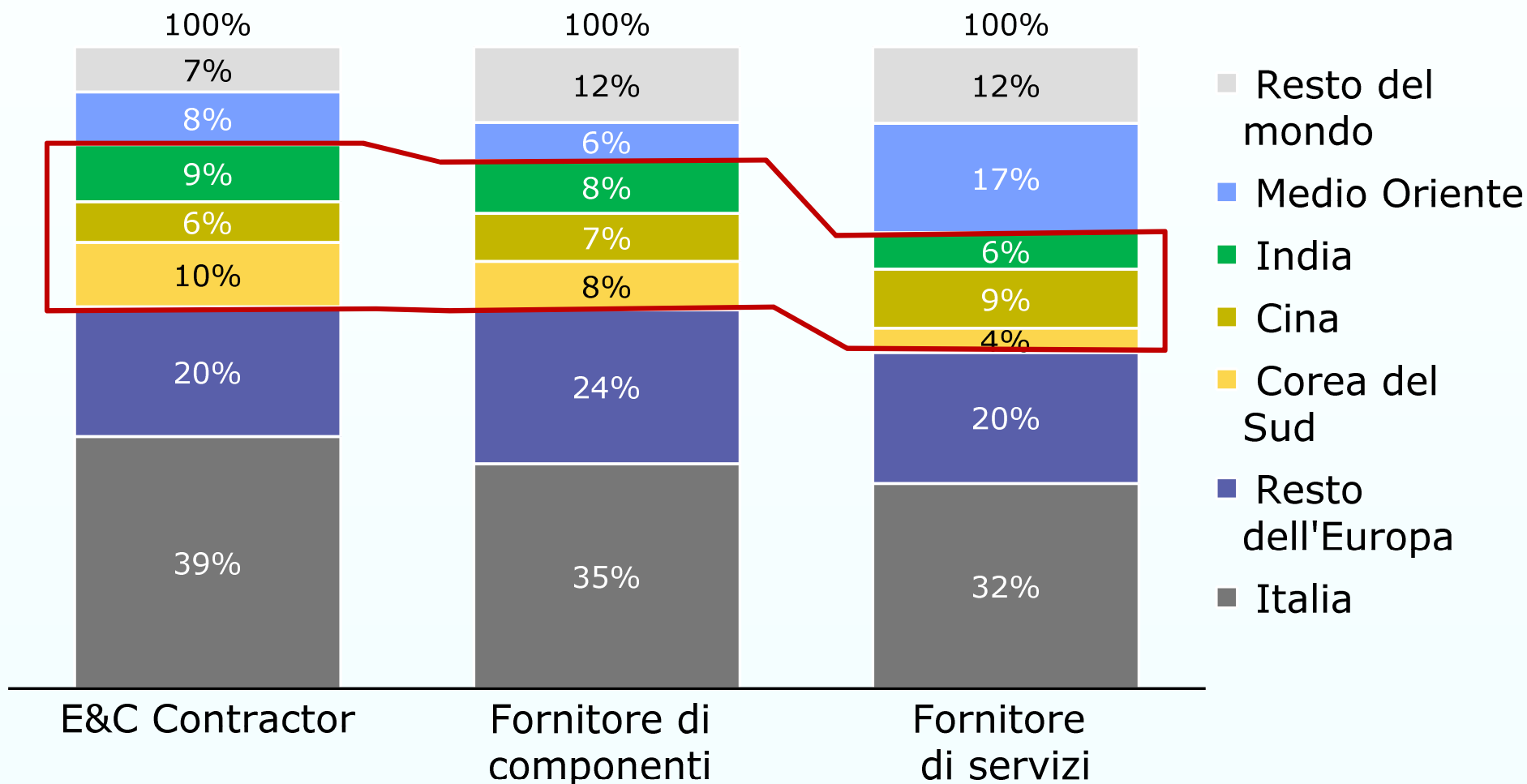
Quali nuove geografie?



**Tutti scommettono su Russia e Resto del MO;
i componentisti stanno puntando anche su Cina e USA**



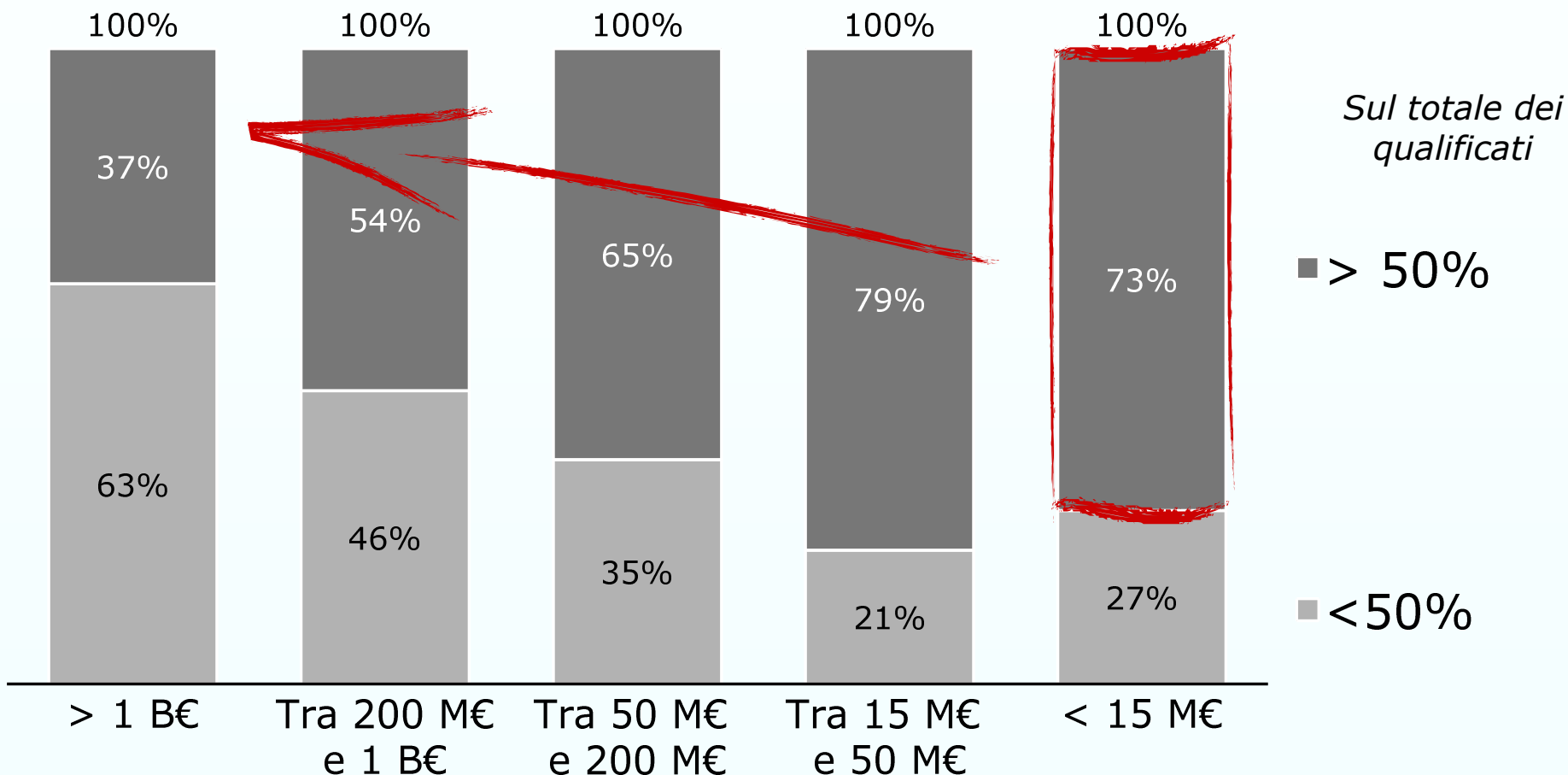
Quale mercato di approvvigionamento?



Nell'approvvigionamento l'Italia e Europa sono leader; le filiere orientali emergenti rappresentano un 25%



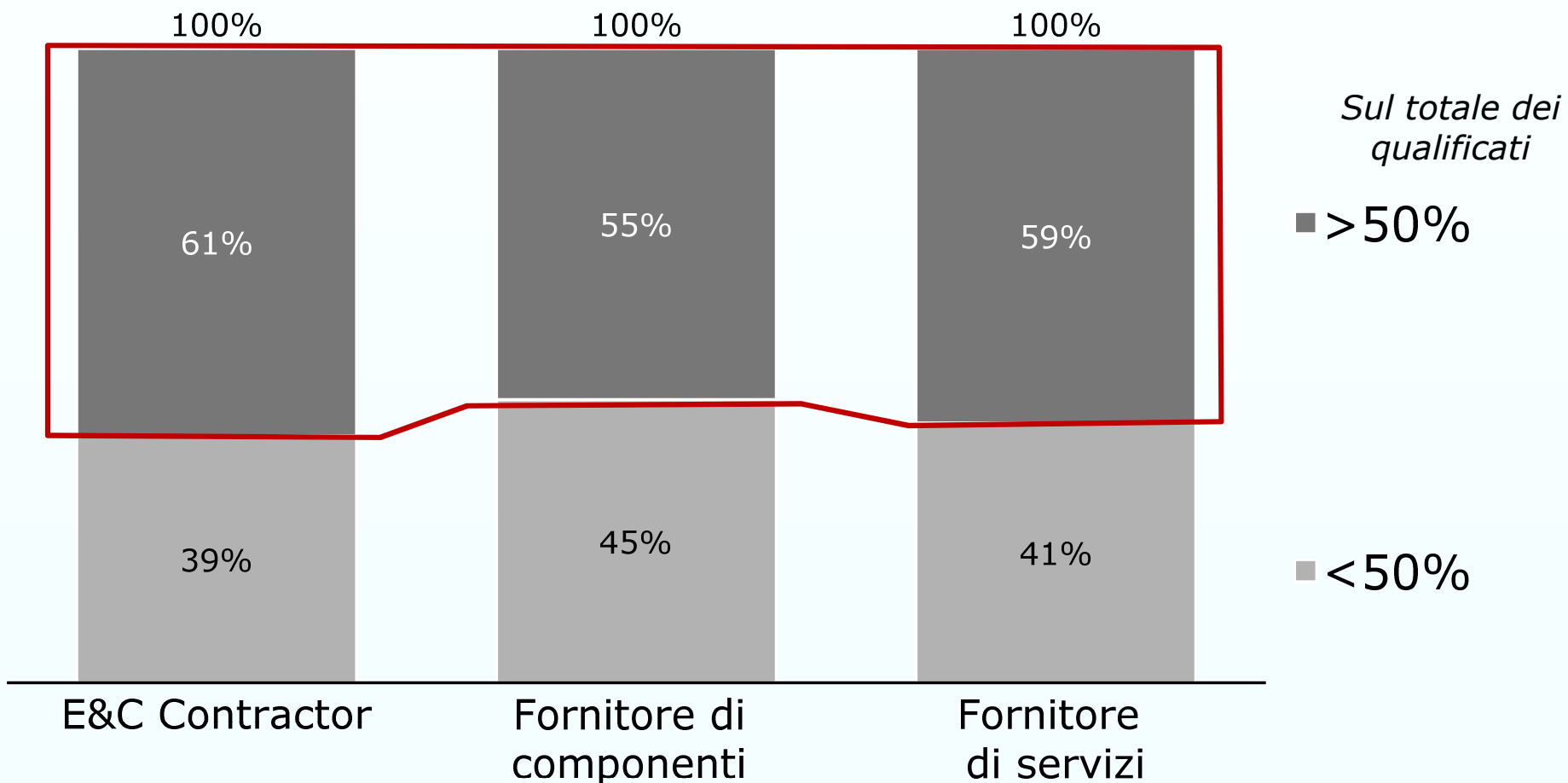
Quanti fornitori italiani qualificati?



Le dimensioni contano anche per seguire il mercato internazionale delle forniture



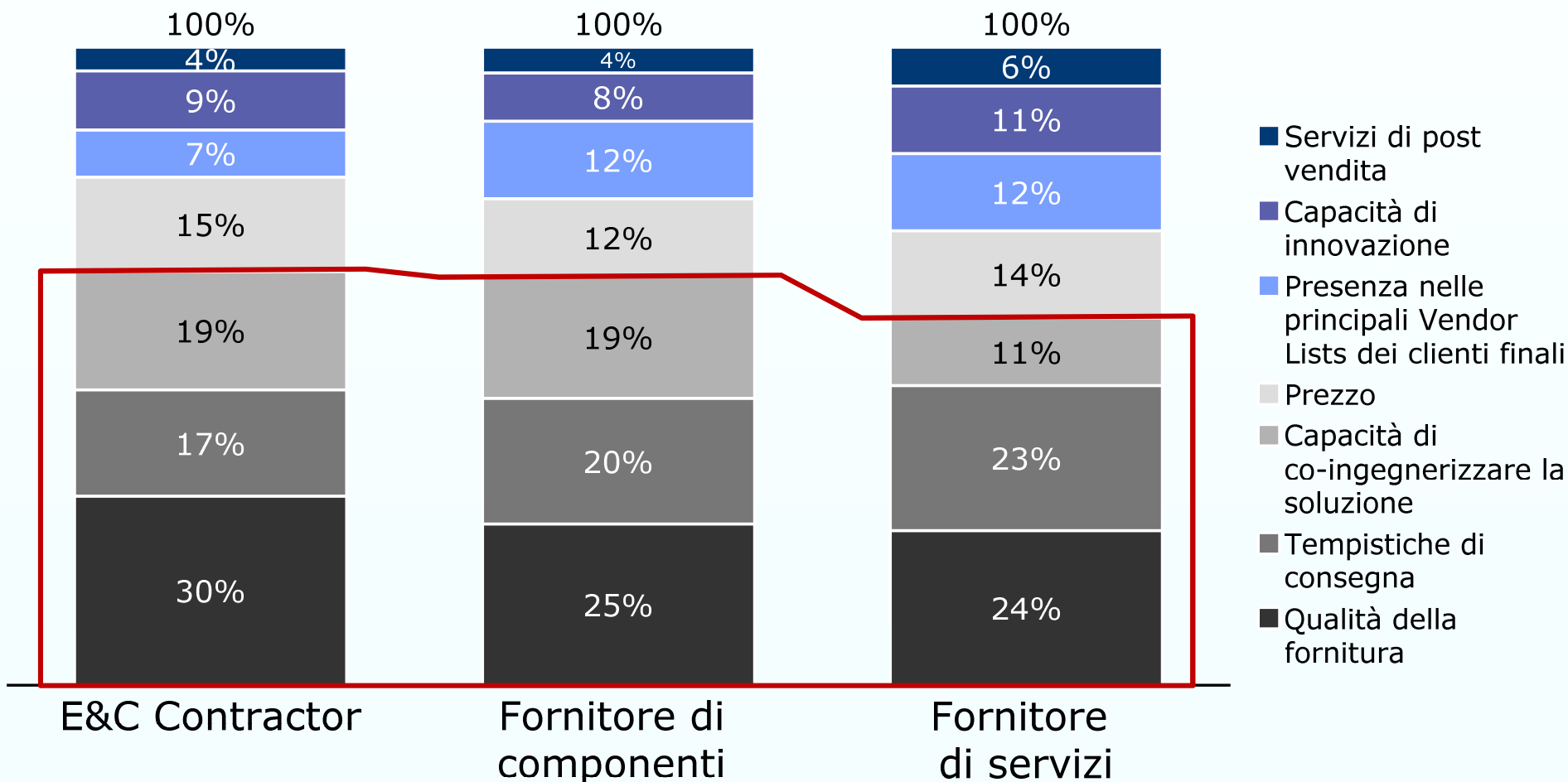
Quanti fornitori italiani qualificati?



La filiera italiana si conosce e riconosce nelle qualifiche



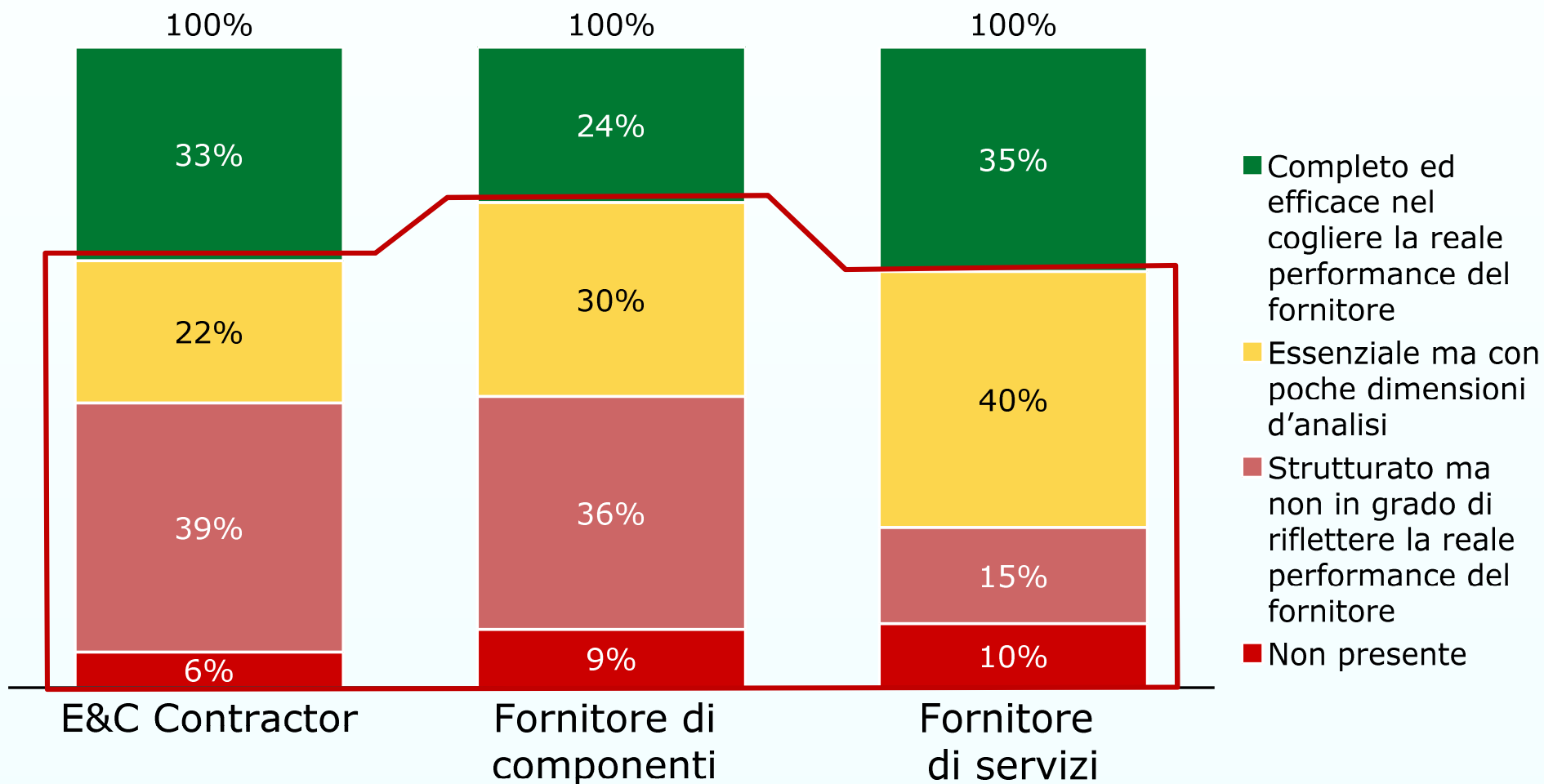
Quali i principali punti di forza dei fornitori italiani?



I punti di forza dei fornitori italiani non sono i criteri oggettivi di scelta in una gara ...



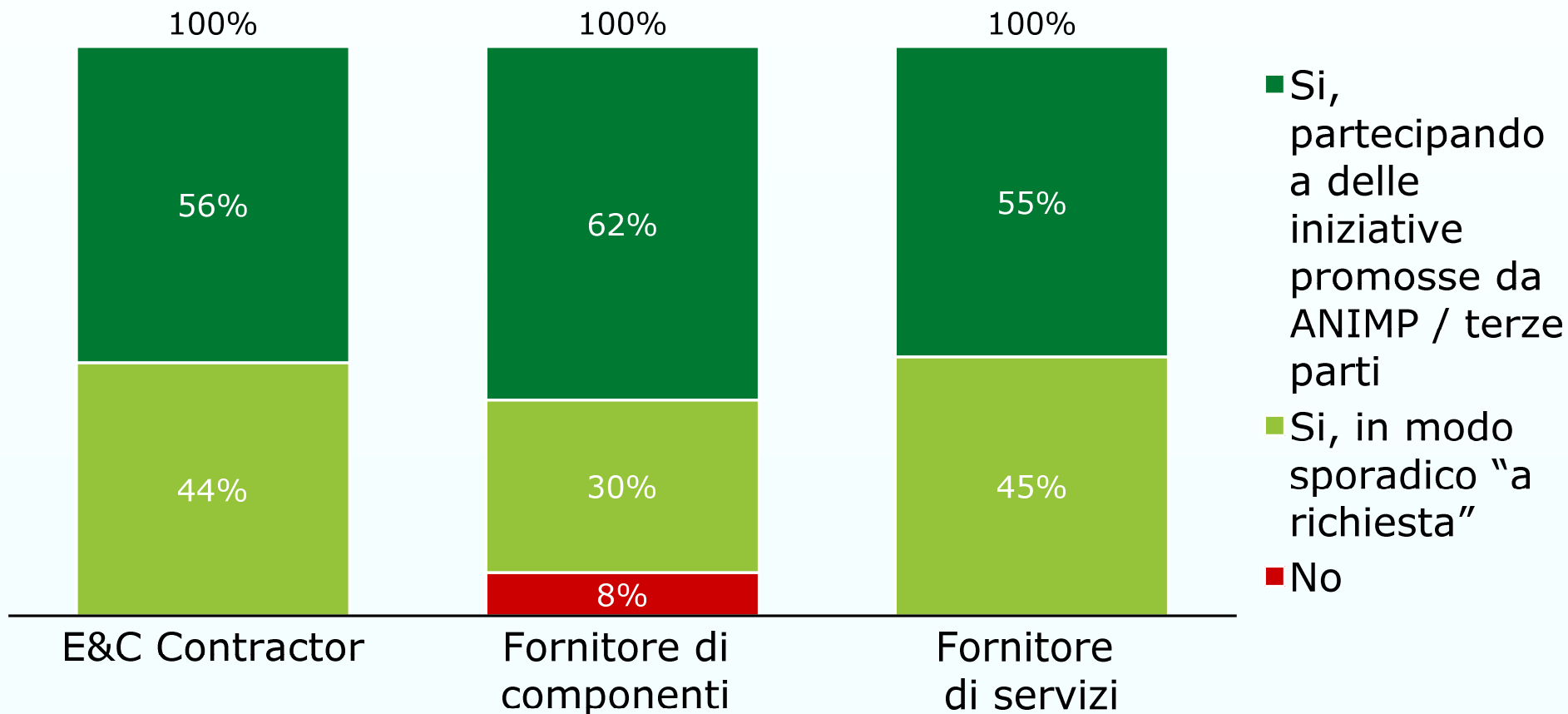
Come funziona il sistema di vendor feedback?



... anche per la mancanza di un adeguato sistema di vendor feedback che ne tenga conto



Quale supporto per la crescita e la competitività della filiera dell'impiantistica industriale italiana? Attraverso suggerimenti, consigli, scambio di informazioni:



C'è spazio per iniziative specifiche di filiera con chiara guida e Project Management



STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE



- I mercati sono cambiati e li stiamo rincorrendo
- Le dimensioni contano, sempre
- I punti di forza dei fornitori italiani sono distintivi ma dobbiamo valorizzarli meglio
- Non viene preso in considerazione un cambiamento del modello di business
- Assieme, tramite iniziative strutturate, possiamo più facilmente aumentare la competitività

BAIN & COMPANY

Bain & Company is the management consulting firm that the world's business leaders come to when they want results. Bain advises clients on strategy, operations, technology, organization, private equity and mergers and acquisition, developing practical insights that clients act on and transferring skills that make change stick. The firm aligns its incentives with clients by linking its fees to their results. Founded in 1973, Bain has 48 offices in 31 countries, and its deep expertise and client roster cross every industry and economic sector. For more information, visit www.bain.com. Follow us on Twitter@BainAlerts.

For more information, please contact Bain and Company