

L'effetto "Early Adopter"

Report sulle esportazioni delle
PMI europee



Premessa



Bert Nappier,
*Presidente di FedEx
Express Europe e
CEO di TNT*

“ Viviamo in un’epoca in continua evoluzione. Le distanze si accorciano e il mondo è connesso come non mai. La trasformazione digitale sta rivoluzionando le nostre consuetudini e sta creando opportunità nuove e più avanzate. Il livello di cambiamento è straordinario e sempre più rapido. Le possibilità sono infinite.

Tutti questi cambiamenti non possono fare altro che generare nuove opportunità per agire in modo migliore, più intelligente, efficiente e ambizioso. Come spesso avviene, sono le piccole e medie imprese (PMI) ad assumere un ruolo predominante e a cogliere appieno queste opportunità sfruttando l’innovazione e usandola per arrivare al resto del mondo.

Il Report FedEx sulle esportazioni delle PMI del 2019 dimostra ancora una volta che queste realtà sono in prima linea a livello di crescita ed espansione internazionale, attingendo dalle innumerevoli opportunità presenti nei mercati esteri.

Tutto questo avviene peraltro in un contesto di incertezza. L’Europa, così come il resto del mondo, è infatti in balia di cambiamenti economici e politici rilevanti e persistenti. Tuttavia, tale situazione non scoraggia i titolari delle PMI nell’esplorare con entusiasmo, coraggio e astuzia, un nuovo territorio ricco di opportunità.

Come sempre, la chiave di tutto è l’innovazione. Una delle principali aree di interesse del report di quest’anno riguarda le tecnologie all’avanguardia, nello specifico, se le PMI possono definirsi “Early Adopter” e in che modo questo si riflette sul commercio. I risultati, che evidenziano uno stretto legame tra il fatto di essere “Early Adopter” e la crescita delle attività e delle esportazioni, richiamano la nostra attenzione sulla forza dell’innovazione e sull’importanza di cambiare modo di agire.

Non sorprende quindi che, nonostante il periodo di transizione che stiamo vivendo, nella comunità delle PMI europee sia diffuso un certo ottimismo nei confronti del futuro, oltre che una forte fiducia nell’anno che verrà. ”

LA RICERCA

Nei mesi di febbraio e marzo 2019, Harris Interactive ha intervistato online 4.570 dirigenti di PMI interessate dalle esportazioni e distribuite in otto mercati europei. Le interviste sono state condotte su un campione rappresentativo costituito da aziende di varie dimensioni: micro (da 1 a 9 dipendenti a tempo pieno), piccole (da 10 a 49 dipendenti a tempo pieno) e medie (da 50 a 249 dipendenti a tempo pieno). Il campione è composto da circa 500 intervistati per ogni mercato, a eccezione del Regno Unito, con 1.000 intervistati.

Temi principali e risultati



Le esportazioni sono positive per le aziende

– il fatturato medio generato dalle esportazioni delle PMI si attesta attualmente a

1,63 milioni di euro annui,
ovvero il **69%** del fatturato totale



Le PMI europee esportano più a lungo raggio grazie al potenziamento della catena di fornitura

– la proporzione delle PMI intervistate che esportano in mercati extraeuropei è passata

dal **53%** al **58%** dal 2017



Le PMI che esportano e adottano nuove tecnologie come l'intelligenza artificiale, la blockchain e le criptovalute, stanno raccogliendo i loro frutti

– vantano un fatturato nettamente superiore e sono tendenzialmente più grandi



Il potenziamento della catena di fornitura è la ragione principale che porta le PMI a prevedere un aumento di fatturato proveniente dalle esportazioni verso mercati extraeuropei

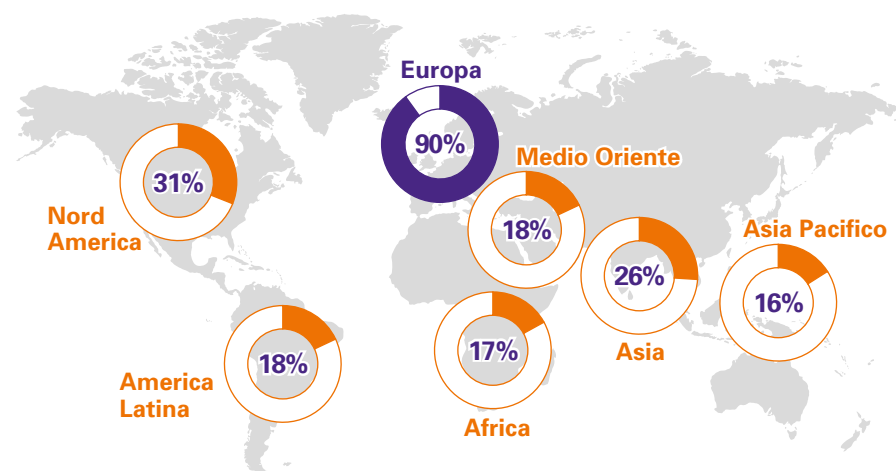
I trend di esportazione delle PMI

Dall'ultimo Report FedEx sulle esportazioni delle PMI nel 2017, l'attività di esportazione delle PMI è cresciuta in modo sostanziale, in particolare verso i mercati extraeuropei.

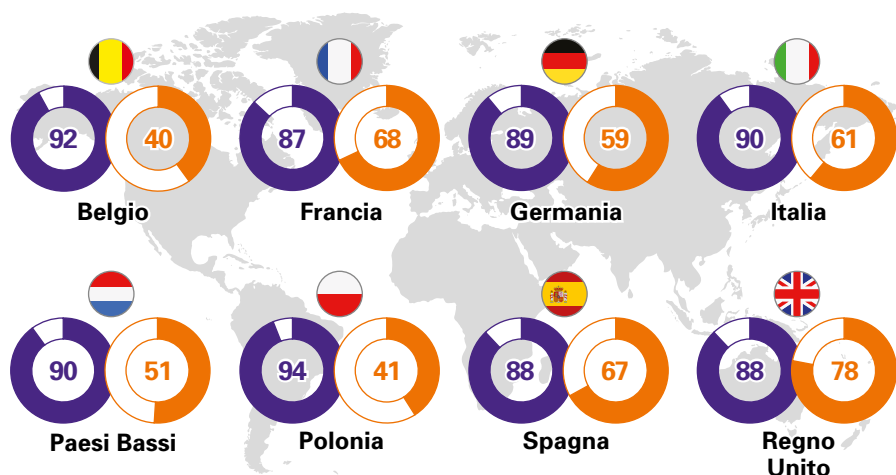
Si riscontra una tendenza verso l'aumento delle esportazioni e del relativo raggio, e il Nord America, l'America Latina e l'Asia Pacifica sono i principali protagonisti di questo incremento. Tra le PMI europee che esportano, sei su dieci (58%) esportano ora verso mercati extraeuropei, segnando un aumento del 5%.

È importante segnalare che la relazione tra successo nelle esportazioni e fatturato è sempre più stretto. In tutta la regione, il fatturato derivante dalle esportazioni rappresenta ora il 69% del fatturato totale tra le PMI che esportano, mentre nel 2017 rappresentava il 65%.

I mercati di esportazione delle PMI europee



I principali mercati di esportazione per paese



I mercati di esportazione delle merci delle regioni intercontinentali



% verso mercati europei



% verso mercati extra europei

6 PMI Europee
su **10**
esportano
verso mercati
extra-europei

Il fatturato relativo
all'export incide
per il **69%**
sul fatturato
complessivo



Bert Nappier, Presidente di FedEx Express Europe e CEO di TNT afferma:

“Le PMI europee si stanno affermando sempre di più sulla scena internazionale. Stanno diventando sempre più ambiziose nella scelta dei mercati con i quali fare affari, e stanno registrando risultati positivi grazie al loro operato”.

Le esportazioni favoriscono la crescita del fatturato

Il fatturato derivante dalle esportazioni è cresciuto in modo significativo dal 2017. In Europa il fatturato medio per PMI si attesta ora a 1,63 milioni di euro annui, ovvero il 69% del fatturato totale, mentre nel 2017 rappresentava il 65%.

UN OTTIMISMO CRESCENTE

Oggi le PMI sono ancora più fiduciose del fatto che il fatturato derivante dalle esportazioni continuerà a crescere nei prossimi 12 mesi. Complessivamente, il 42% delle PMI europee che esportano prevede un incremento delle esportazioni verso altri mercati europei, mentre il 40% si aspetta un incremento dell'export verso i mercati extraeuropei.

Le ragioni principali che alimentano l'ottimismo delle PMI nei confronti del potenziale delle esportazioni future sono:

- 1 L'introduzione di nuovi prodotti sul mercato
- 2 Il potenziamento della catena di fornitura
- 3 Un aumento delle vendite e-commerce
- 4 Un aumento della produttività della forza lavoro
- 5 I piani di espansione verso nuovi mercati internazionali

LE SFIDE PERSISTONO

Sebbene l'ottimismo all'interno della comunità delle PMI europee rimanga alto, le PMI che esportano continuano ad affrontare diverse sfide commerciali. Le più frequenti riguardano:

- 1 Riduzione della domanda delle merci (segnalata dal 37% delle PMI)
- 2 Fluttuazioni monetarie (31%)
- 3 Mancanza di personale competente (27%)
- 4 Problemi riguardanti gli effetti della Brexit (23%)
- 5 Difficoltà di accesso ad aiuti finanziari (21%)

Le fluttuazioni monetarie sono la principale preoccupazione delle PMI europee che esportano e circa la metà di loro (51%) afferma che hanno un impatto significativo sulle decisioni e sui costi relativi alle importazioni/esportazioni. **Lo scorso anno, le fluttuazioni monetarie sono costate in media 115.000 euro a ogni PMI interessata dalle esportazioni.**

il 42%

delle PMI europee prevede un aumento delle esportazioni verso altri mercati europei

il 40%

prevede una crescita dei mercati extra-europei



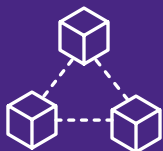
OLTRE UN QUARTO



utilizza
l'intelligenza
artificiale

OLTRE UN QUINTO

utilizza la
blockchain



OLTRE UN QUINTO



utilizza le
criptovalute

L'effetto "Early Adopter" - Le PMI e l'adozione della tecnologia

Una delle principali aree di interesse del Report sulle esportazioni delle PMI di quest'anno riguarda l'approccio delle PMI alla tecnologia e, nello specifico, l'impatto che sta avendo.

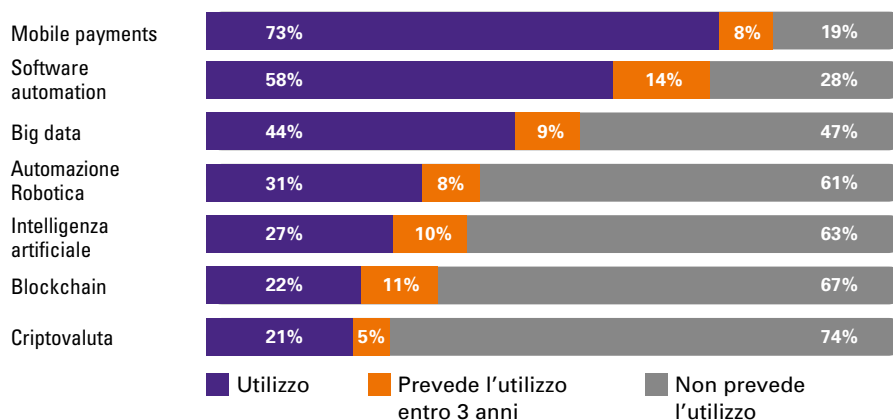
QUALI TECNOLOGIE CERCANO LE PMI E PERCHÉ?

In generale, le ragioni più comuni per usare le nuove tecnologie sono l'aumento dell'efficienza e l'ottenimento di nuovi clienti o nuovi fornitori da parte delle PMI. Di seguito è riportata un'ulteriore suddivisione delle nuove tecnologie e delle ragioni che spingono le PMI che esportano a usarle:

	Mobile payments	Software automation	Big Data / Analytics	Automazione robotica	Intelligenza artificiale	Blockchain	Cripto-valuta
Aumento dell'efficienza	65%	61%	45%	36%	69%	59%	39%
Ci aiuta a raggiungere nuovi clienti	44%	12%	14%	15%	15%	11%	6%
Ci aiuta a raggiungere nuovi fornitori	42%	9%	9%	10%	7%	18%	5%
Migliora la nostra offerta per i clienti	37%	19%	28%	16%	23%	21%	6%
Aiuta la pianificazione aziendale	18%	22%	35%	19%	37%	28%	15%

ADOZIONE DI TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA

Nell'ambito del Report sulle esportazioni, abbiamo anche chiesto alle PMI quali tecnologie all'avanguardia stanno usando e quali prevedono di usare in futuro:



Le tecnologie all'avanguardia "di una volta", ad esempio i pagamenti tramite dispositivi mobili e sistemi automatizzati (software), risultano essere ben radicate e le tecnologie più recenti sono usate da un numero sorprendentemente elevato di PMI che esportano, di cui:

- Oltre un quarto utilizza l'intelligenza artificiale
- Oltre un quinto utilizza la blockchain
- Oltre un quinto utilizza le criptovalute



L'effetto "Early Adopter"

Osserviamo più da vicino l'effetto che sta avendo la modalità di utilizzo delle tecnologie all'avanguardia, come l'intelligenza artificiale, la blockchain e le criptovalute, da parte delle PMI che esportano.

Le PMI definite "Early Adopter" non hanno solo una maggiore probabilità di generare un fatturato più alto, ma hanno anche maggiori possibilità di ottenere successo a livello internazionale. Esiste un numero relativamente elevato di PMI europee interessate dalle esportazioni che non si limita a usare le ultime tecnologie come l'intelligenza artificiale, la blockchain e le criptovalute, bensì le sfrutta per alimentare la propria crescita.

Molto più di una semplice tendenza: sei trend tipici delle PMI "Early Adopter" che esportano.

6
trend

1

Sono più propense a esportare verso mercati extraeuropei

2

Tendono a registrare un aumento del trend di esportazione extra UE nel tempo

3

Il fatturato derivante dalle esportazioni rappresenta, per gli "Early Adopter", una quota maggiore sul fatturato totale (72% rispetto al 67% dei cosiddetti "Later Adopters")

4

Considerano, più di altri, l'introduzione di nuovi prodotti, l'espansione del mercato e il potenziamento della catena di fornitura come fattori di crescita per il fatturato delle esportazioni

5

Tendono a preoccuparsi meno della riduzione della domanda per i loro prodotti e dell'accesso ai finanziamenti

6

L'economia digitale (in particolare l'e-commerce) contribuisce in modo significativo al fatturato generale degli "Early Adopter"

Bert Nappier, Presidente di FedEx Express Europe e CEO di TNT afferma:

"La blockchain, l'intelligenza artificiale e le criptovalute sono tecnologie straordinarie, quindi è fantastico constatare che le PMI non si limitano a sperimentare o usare queste tecnologie, ma che esiste effettivamente una relazione solida tra la loro adozione e la crescita. Il messaggio è chiaro: essere un utilizzatore "Early Adopter" può avere vantaggi sensazionali per un'azienda".

Risultati aggiuntivi



L'e-commerce domina incontrastato

Il fatturato delle PMI sarà sempre più determinato dall'economia digitale, in particolare dall'e-commerce. Attualmente l'e-commerce rappresenta il 31% del fatturato totale per le PMI che esportano, mentre nel 2017 rappresentava il 27%



La forza dei social

L'e-commerce dei social media è considerato un terreno di crescita particolarmente fertile e tre quarti (75%) delle PMI europee che esportano prevedono una crescita in quest'area



La Sharing Economy

La Sharing Economy, ovvero l'economia della condivisione, ha rivoluzionato il mondo del commercio negli ultimi anni. Ad oggi questo modello è stato esplorato solo da una minima parte (6%) delle PMI che esportano, sebbene circa un terzo di esse stia valutando di farlo nei prossimi due o tre anni



Automazione della catena di fornitura

Le PMI che esportano sono molto ottimiste in merito al potenziale di una maggiore automazione della catena di fornitura e il 60% è concorde nel dire che ne trarranno vantaggi nei prossimi due o tre anni. Per quanto riguarda l'uso attuale, in media le PMI stimano che circa un sesto della loro attuale catena di fornitura è automatizzata per le merci e i servizi in entrata e ritengono che vi sarà un aumento fino al 23% entro il 2020

Sintesi sul quadro europeo - l'innovazione è la chiave



Bert Nappier,
*Presidente di FedEx Express Europe
e CEO di TNT*

“ Il Report FedEx sulle esportazioni delle PMI del 2019 ha evidenziato una chiara relazione tra innovazione, ambizione a livello internazionale e crescita. Nel contesto di un’evoluzione globale, le PMI che esportano mostrano con entusiasmo la volontà di rimanere al passo con i tempi e stanno, di conseguenza, guadagnando un vantaggio competitivo.

Non sorprende osservare l’importanza di un aumento delle esportazioni, in particolare dato il livello sempre più sofisticato delle catene di fornitura che contribuiscono ad agevolare il commercio internazionale. È inoltre straordinario vedere che le esportazioni sono sempre più presenti all’interno delle strategie di crescita delle PMI.

Ovviamente, un mondo in così rapida evoluzione non è privo di sfide. Sebbene la fiducia rimanga alta, persistono diverse problematiche per le PMI, alcune delle quali, come ad esempio le fluttuazioni monetarie, hanno effetti significativi. Tuttavia, la flessibilità delle PMI è certamente da ammirare e la fiducia nel futuro rimane alta.

La forza dell’effetto “Early Adopter” è certamente degna di nota. La relazione tra un approccio “Early Adopter” e i vantaggi competitivi a esso legati è indiscutibile e rappresenta un chiaro messaggio per tutti noi sull’importanza di rompere gli schemi e sul valore dell’innovazione. ”



Approfondimento sull'Italia

Le PMI italiane che esportano stanno vivendo un'importante crescita dell'export sia all'interno sia all'esterno dell'Europa. Le esportazioni continuano a essere il principale fattore di crescita del fatturato, attestandosi attualmente all'86% del fatturato totale, rispetto al 77% del 2017.

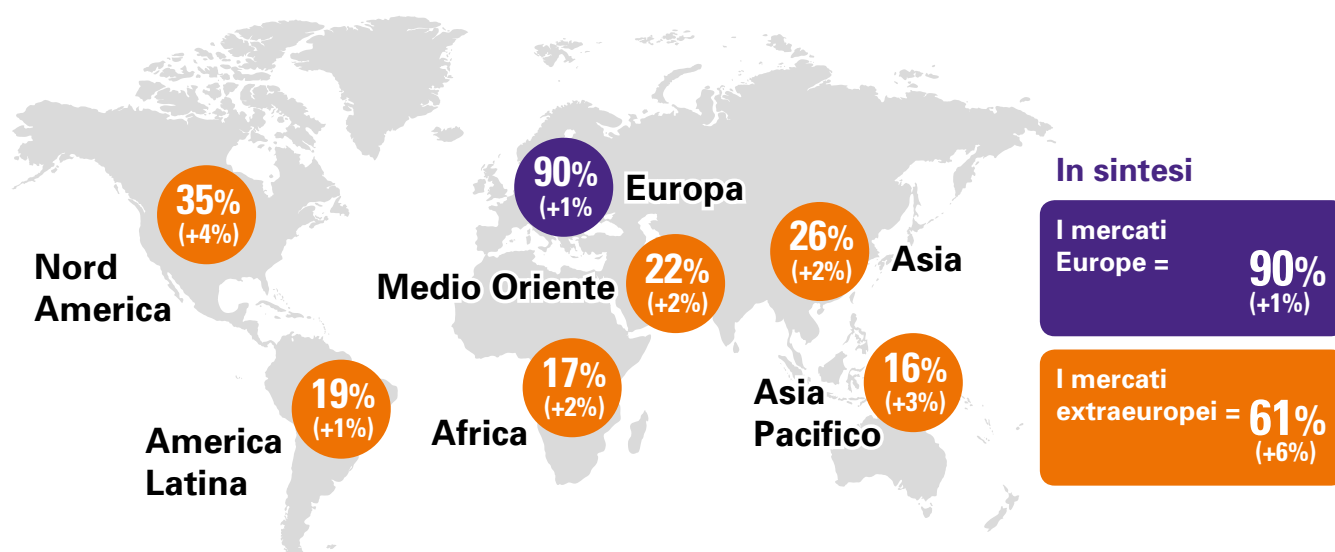
Le PMI che esportano nei paesi extraeuropei sono cresciute rispetto al 2017 (+6%), forti dell'incremento delle esportazioni in Nord America (+4%) e in Asia Pacifica (+3%).



Le cinque sfide principali per le PMI italiane che esportano

- 1 Riduzione della domanda delle merci
- 2 Fluttuazioni monetarie
- 3 Mancanza di personale competente
- 4 Instabilità politica nei mercati di esportazione
- 5 Problemi riguardanti gli effetti della Brexit

Le esportazioni delle PMI italiane verso altri paesi



(I dati fra parentesi mostrano i cambiamenti rispetto allo studio del 2017)



L'effetto "Early Adopter"

- Le PMI "Early Adopter" in Italia vantano un fatturato significativamente maggiore, sono più grandi (principalmente di medie dimensioni) e tendono a prevedere una crescita di personale maggiore rispetto alle PMI "Later Adopter"
- Il 76% di queste PMI esporta verso mercati extraeuropei
- Il fatturato derivante dalle esportazioni rappresenta, per le "Early Adopter", una quota maggiore sul fatturato totale, con un fatturato medio annuo derivante dalle esportazioni di 2,61 milioni di euro

Fatturato derivante dalle esportazioni

Il fatturato derivante dalle esportazioni è cresciuto in modo significativo dal 2017

Si è verificata un'elevata crescita di fatturato derivante dalle esportazioni extraeuropee (+17%), che ad oggi supera il fatturato derivante dalle esportazioni nei mercati europei



Ricavi medi delle esportazioni delle PMI italiane

I mercati Europei

1,263 milioni di euro

I mercati extraeuropei

1,392 milioni di euro

Cifre che superano in entrambi i casi la media europea

**Come afferma Stefania Pezzetti,
Vice President Ground Operations
Italia, FedEx Express:**

"L'effetto "Early Adopter" sottolinea il ruolo fondamentale che l'innovazione tecnologica può avere nel nostro paese in termini di crescita e produttività. L'innovazione è fondamentale in un contesto in continua evoluzione come quello attuale, in cui gli imprenditori italiani continuano nonostante tutto a dimostrarsi estremamente flessibili e aperti al futuro. Abbiamo di fronte a noi un'incredibile nuova opportunità e siamo pronti a sfruttarla insieme ai nostri clienti".

Per maggiori informazioni sulle soluzioni FedEx, visitate fedex.com/it, contattate il Servizio Clienti FedEx al numero **199 151 119** o all'indirizzo e-mail italy@fedex.com

