



invest-export.brussels 



Update: November 2015

Italië

Sectoren met exportpotentieel Marktbenadering Aanbevelingen

Economisch en handelsattaché
Francisca BOUCHER

Contact:

milan@brusselsinvestexport.com

00 39 02 657 14 07



Sectoren met exportpotentieel

Italië, met zijn nagenoeg 58 miljoen bemiddelde verbruikers, geniet een uitstekende reputatie in enkele traditionele sectoren zoals mode, voeding, huishoudproducten, culturele goederen en industrieel ontwerp.

Wat men vaak niet weet, is dat Italië ook wereldleider is in de volgende vakgebieden:

industriële robotica en engineeringtechnologie, gereedschapswerktuigen, transportmaterieel, systemen voor informatisering en processturing, machines in de energiesector, ecologische energie, kunststoffen en petrochemische technologie.

Italië staat bovendien zeer open voor nieuwe technologieën. De Italiaanse industriële en consumptiemarkten zijn verre van verzadigd en bieden heuse kansen voor de buitenlandse export.

De volgende "groesectoren" voorzien nog "beloftevolle" vooruitzichten:

Renewable Energy

In de hoop van het bereiken van de doelstellingen van de Europese Unie voor de ontwikkeling van hernieuwbare energie, heeft de Italiaanse regering een sterke impuls gegeven aan dit segment van de energie productie: productie bedrijven hebben een verplichting om een 3% te injecteren in de 'groene energie' van hun netwerk. Een systeem van groene certificaten kan aan deze eis voldoen.

In de afgelopen jaren werd in Italië dan ook een significante toename van de productie en de investeringen op het gebied van duurzame energie ervaren, met name wind-en zon energie.

Projecten in de fotovoltaïsche sector zijn zeer talrijk. Met Puglia op kop, gevolgd door Lombardije en Emilia-Romagna.

Ondanks de crisis en het gebrek aan fabrikanten van zonnepanelen of windturbines, maakten in Italië kleine installaties van particulieren en kleine bedrijven het grote verschil. Deze opmerkelijke vooruitgang werd in Italië toch geboekt, ondanks het feit dat de overheidssubsidies voor duurzame energie in Italië lager zijn dan in andere landen (bv die van Frankrijk).

Momenteel zou in Italië 26,6% van de elektriciteit geproduceerd worden door ' hernieuwbare bronnen '.

De sector van de hernieuwbare energie is dus een sector die niet heeft geleden onder de economische crisis in Italië, maar deuren heeft geopend met goede vooruitzichten.

De farmaceutische industrie

De Italiaanse farmaceutische industrie maakt deel uit van de 4^{de} grootste in Europa. De Italiaanse handelsbalans van medicatie is altijd positief geweest, als binnen de medische sector de medicatie in de juiste zin van het woord wordt toegepast. Binnen de 'paramedische' sector echter, wordt Italië uitgesloten want er blijft in Italië een tekort. De afgewerkte producten worden in Italië voor de volgende sub sectoren gezocht:

- Veterinaire producten
- Kruidengeneeskunde
- Tandheelkundige producten

Bio

Biologische producten worden steeds meer geëvalueerd en gewaardeerd. Zowel binnen de voedingsindustrie als binnen de paramedische sectoren (cosmetica) en schoonmaakmiddelen.

Een op vijf Italiaans consumenten verkiezen biologische producten.

In de supermarkten worden steeds meer secties gewijd aan deze groeiende niche.

Alle grote merken van de grootdistributie investeren dan ook in dit private label 'BIO'.

ITC

60 miljoen Italiaanse ITC consumenten – omzetcijfer van 69 miljard Euro – zijn gepassioneerd door nieuwe technologieën. Wireless markt is op de 1^{ste} plaats in Europa en bij de meest evoluerende op wereldniveau met 70 miljoen smart cards in gebruik, meer dan 41 miljoen gsm gebruikers en positieve reacties op nieuwe mediamiddelen eg. IPTV, meer dan 10 miljoen ADSL lijnen, mobile TV, digitale TV.

Chemische sector en farmaceutische industrie

Met 12% van de Europese productie komt Italië op de 4^{de} plaats en blijft de sector een drang tot innovatie geven. Een groot aantal multinationals kozen voor Italië om er hun activiteiten uit te breiden. 25 Science & Technology Parcs brengen nog een toegevoegde waarde aan het grote aantal afgestudeerden en studenten in de chemische en farmaceutische sector.

Meer dan 400 farmaceutische en biotech bedrijven die in Italië investeren geven een belangrijke meerwaarde aan de sector. Openbare onderzoekcentra worden gestimuleerd door een investering in hun hoog niveau voor de biotech cluster (bio medische sector, bio informatica, nanotechnologieën, enz). Jaarlijks wordt in Italië meer dan 19 miljard euro uitgegeven aan farmaceutische producten (gemiddeld 300 euro per inwoner) en de hoge levensverwachting bieden nog meer groei binnen de sector.

Waterzuivering

In de branche voor de behandeling van afvalwater in Italië gaat het om installaties voor de zuivering van rioolwater en industrieel afvalwater. Het Italiaanse waterzuiveringssysteem is nog zeer gebrekkig, ondanks de grote vooruitgang die gedurende de afgelopen jaren is geboekt. In de sector zijn grote investeringen nodig want er worden nog vaak problemen gesignaleerd bij gebrek aan kennis van de praktische gevolgen van de implementatie van de Europese kaderrichtlijn water voor de lokale autoriteiten en het heel brede scala aan betrokken lokale bestuurslagen en belangen zijn moeilijk op een lijn te brengen.

De sectoren die het zwaarst door de crisis zijn aangetroffen zijn de bouwsector, de horeca sector en de huishoudelijke apparatuur .

Nieuwe trends

Nieuwe trends en consumptiepatronen waarmee steeds meer rekening moet worden gehouden :

- Snelle groei op de 'vegetarische markten' met opkomst van nieuwe voedingsproducten en huismiddelen (momenteel voornamelijk afkomstig uit Italië en Duitsland)
- Ondanks de crisis, blijven Italianen nog steeds onderzoeken en investeren in vernieuwende en ecologische technologieën

Een aantal sectoren konden 'profiteren' van de economische crisis met een aanzienlijke verhoging van inkomsten, waaronder:

Een van de sectoren die de grootste groei kende de voorbije maanden is die van de "games" – bewijs dat in tijden van crisis de hoop op het 'winnen' van geld toeneemt. De markt wordt niet alleen ingenomen door Italiaanse investeerders, maar voornamelijk door Filipijnse en Chinese. Die 'boom' zorgde voor een sectorgroei van

29,9 % in het voorbije jaar, ook al kende die in 2011 al een groei van 24 %. Meer dan 77 miljard euro werd in het voorbije jaar 'verspeeld' en ook de nationale loterij zag een inkomen van 6,8 miljard euro.

Ook de sector van de 'discounts' doet het goed met een netto stijging van 6% t.o.v. de inflatie (terwijl de positieve trend zich remt tot 1, 2 % bij de andere supermarkten). De effecten van de crisis drukten zich af op de consumptie van de Italiaanse families met de 'verdediging' van hun koopkracht (more for less...) Ook binnen de grootdistributie kenden de 'private labels' van de supermarktmerken een groei van 20,4 %

Ook de e-commerce kende vorig jaar een groei van 20 % die de toename van de voorbije jaren nogmaals bevestigde. Die groei van de aankopen op internet staat echter los van de economische crisis maar is duidelijk 'prijsgebonden' en laat tijd, energie en geldbesparing toe.

Tot grote verbazing van Unioncamere (Kamer van Koophandel) groeide ook de sector van de schoonheidssalons en kappers ten opzicht van vorig jaar. De eerste trimesters van dit jaar wezen reeds op een opening van 1400 nieuwe schoonheidsinstituten en 500 nieuwe kapsalons.

Die tekens van herstel werden ook binnen een - voor Italië fundamentele sector - gevoeld, zijnde het toerisme. De onderzoeksdienst van Intesa Sanpaolo registreerde in de voorbije jaren slechte resultaten maar zag dat de hotelketens – dankzij de buitenlandse toeristen - in het voorbije jaar een stijging van meer dan 2% konden waarnemen. Het toerisme binnen de cultuursector kende een groei van 3,3 % naar de kunststeden, gevolgd door de wintervakanties in de bergen die beiden zwaar bestraft werden in 2009, maar het onstabiele zomerseizoen zorgde echter nogmaals voor een daling van 0,1 % van de strandvakanties.

Marktbenadering

De kenmerken van de Italiaanse industrie zijn:

- Een uiterst dynamisch netwerk van erg gespecialiseerde KMO's, die goed kunnen concurreren op nationaal en internationaal niveau en die een bijzonder rijke markt vormt aan leveranciers en onderaannemers.
- De aanwezigheid van industriële districten, die bestaan uit geïntegreerde ondernemingsstelsels die werkzaam zijn in zones met een sterke productiespecialisatie;
- Familiekapitalisme met enkele grote ondernemingen die stevige banden hebben met het economische netwerk van het land;
- Een hoge concentratie aan multinationals in sommige productiepolen rond bepaalde specifieke sectoren.

Ook al is Italië de derde economie binnen de eurozone, het houdt zijn 'record plaats' aan m.b.t. de grootste schuldgraad. Alleen Griekenland heeft een grotere staatsschuld dan Italië...

De staatsschuld van Italië bedroeg reeds € 2,014.693 miljard euro eind 2012 (!) en werd nog zwaarder in 2013. Eurostat schatte de staatsschuld van Italië in op 130 %.

55.000 bedrijven sloten hun deuren in 2012. In 2013 werd zelfs dat record al overschreden... in het 1ste trimester van 2013 werden reeds 23.000 ondernemingen failliet verklaard en besloten 19.000 ondernemingen zelf hun deuren te sluiten. Ook al waren het in 2012 reeds nooit eerder geziene cijfers, 2013 overschrijdt alle verwachtingen.

De Italiaanse economie krimpt dit jaar dus nog harder dan voorzien en de fiscale druk met steeds krappere kredietverleningen heeft de druk alleen nog hoger gemaakt.

De belangrijkste zwaktes van de Italiaanse economie zijn:

De kleinschaligheid van het bedrijfsleven, dat voornamelijk gekenmerkt wordt door KMO's in traditionele industriesectoren. Er is sprake van een toenemende concurrentie vanuit (omliggende) lage loonlanden;

De geringe innovatiegraad van het Italiaanse bedrijfsleven. De investeringen in research & development bedragen circa 1% van het bruto binnenlands product en liggen daarmee ver onder het EU-gemiddelde van 2%;

Gebrekkige infrastructuur (wegen, spoorwegen, ICT) in vooral Zuid-Italië;

Langdurige en omslachtige bureaucratische procedures en gecompliceerde wet- en regelgeving;

Rigide arbeidsmarkt. Ondanks de recente hervormingen van de arbeidsmarkt is het belang van uitzendwerk en part-time werk nog steeds gering. Door op komst zijnde nieuwe wetgeving wordt verwacht dat de flexibilisering van de arbeidsmarkt wel zal toenemen.

Verbetering van de Italiaanse concurrentiekracht ten behoeve van grotere economische groei is dan ook noodzakelijk.

Er zijn natuurlijk ook een aantal sterke punten te noemen van de Italiaanse economie:

Een aantal grote bedrijven evenals vele middelgrote bedrijven (met name in het 'made in Italy' segment) doet het uitstekend. Deze bedrijven zijn buitengewoon inventief bij het optimaal benutten van lokaal aanwezige kennis en gedeeltelijke uitbesteding van een deel van het arbeidsintensieve proces;

Er bestaan in Italië 232 typische 'made in Italy' gebieden met gespecialiseerde productiesystemen (de lichte industrie) waarvan er 156 de officieel erkende industriële districten zijn. In zo'n productiesysteem of district bevinden zich bedrijven

die dezelfde en/of aanverwante producten produceren en daarmee hele productieketen afdekken. De districten hebben zelfs hun eigen website, nl. www.clubdistretti.it. Op deze site kunnen de districten op basis van de producten die zij produceren per regio worden bekeken. De districten spelen een belangrijke rol in de nationale economie: zij produceren ongeveer een kwart van het Italiaanse BNP en bieden werk aan 20% van de beroepsbevolking. Voor bedrijven is het nuttig te weten waar de voor hen interessante districten zich bevinden aangezien hier meerdere klanten/toeleveranciers bij elkaar te vinden zijn;

Het midden- en kleinbedrijf wordt gekenmerkt door een hoge mate van creativiteit en flexibiliteit;

De Italiaanse bankensector is zich snel aan het consolideren, een belangrijke voorwaarde voor een gezonde financiële sector.

Samenvattend kan gesteld worden dat de Italiaanse economie veel mogelijkheden kent die nog onbenut zijn. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan de sectoren die de meeste contacten met het buitenland hebben zoals het toerisme, de productiebedrijven/fabrieken en de energiesector. Het bedrijfsleven en de overheid zullen zich de komende jaren o.a. moeten richten op het aantrekkelijker maken van de toeristische sector, met name in het Zuiden, het krachtiger maken van de productie-bedrijven (met speciale aandacht voor innovatie, voor de rol van de districten en voor technologisch-wetenschappelijk onderzoek) en op het zeker stellen van de energiebehoefte (industriële, commerciële en internationale bedrijfsactiviteiten).

Aanbevelingen

Voor de Belgische bedrijven zijn er heel wat redenen om een handelsrelatie met Italië te overwegen : het is een sterk geïndustrialiseerd land en lid van de G7 en is geografisch en cultureel niet ver verwijderd van België. Met zijn 58 miljoen potentiële consumenten en 3,5 miljoen ondernemingen vormt het een niet te verwaarlozen afzetmarkt binnen handbereik.

Ten opzichte van import/export wordt er echter ten volle aangeraden de financiële staat en situatie van Italiaanse ondernemingen te controleren alvorens enig akkoord te sluiten.

Hieronder volgen enkele tips voor het opbouwen van handelsrelaties en zakelijke contacten in Italië:

Taal

Hou er steeds rekening mee dat u in Italië de beste zaken doet in het Italiaans. Een aantal Italiaanse kaderleden en de jongere generaties spreken steeds vaker Engels, maar in de meeste gevallen is de kennis van een 2de of 3de taal ontoereikend. Met Frans of Duits heeft men weinig kansen.

Talk Business

Voorzie voor elke stap de nodige tijd, val niet met de deur in huis bij een eerste ontmoeting en dring niet te erg aan op onmiddellijke beslissingen. Stel objectieven voorop, maar wees flexibel in het aanpassen van een tijdschema en wees bereid om meerdere malen op dezelfde punten terug te komen. Maak afspraken zoveel mogelijk met de beslissingmakers en bevestig bezoeken, afspraken of overeenkomsten zoveel mogelijk schriftelijk.

Gastvrijheid

De meeste Italianen bieden een gastvrijheid die flink boven de Belgische normen uitsteekt (persoonlijke begeleiding, afhaken van personen, uitnodiging in lokale restaurants, kleine giften, etc.). Geef blijk van appreciatie. Investeer in persoonlijke relaties (wederzijdse bezoeken, informele etentjes, enz.) Neem er ook de tijd voor, het loont zeker de moeite en zal een lange en vruchtbare samenwerking bevorderen. Toon ook enthousiasme voor het land waarmee u zaken wil doen en geef geen kritiek op Italië of op België.

Presentatie

Formeel en verzorgd. Informeer naar de titel van uw gesprekspartner en gebruik zijn/haar academische titel in elke aanspreking. Documentatiemateriaal en dossiers moeten zeer verzorgd zijn en bij voorkeur in het Italiaans. Italianen hechten enorm veel belang aan « voorkomen » en beoordelen daar ook op.

Lokale partners

Kunnen interessante en nuttige tussenpersonen zijn, niet alleen omwille van hun taalkennis, maar meer nog voor hun marktkennis en hun kennis van de nog vaak ingewikkelde en langzame administratieve procedures en bureaucratie.

Hou rekening met lange krediettermijnen en een traditie van kortingen bij prijsonderhandelingen, evenals lange betalingstermijnen en lange leveringstermijnen.

Hou rekening met het feit dat de Italiaanse markt weinig transparantie vertoont in vergelijking met andere Europese landen en dat de markt nog zeer gefragmenteerd is. Vermeld referenties in andere landen of met andere Italiaanse handelspartners.

Italië bestrijkt een totale oppervlakte van meer dan 300.000km² die zich vooral in de lengte uitstrekt. Houdt dus rekening met lange afstanden tussen steden (vb Milano – Reggio Calabria 1.300 km). Het land heeft bovendien een zeer grillig reliëf: 77 % van het grondgebied bestaat uit heuvels en bergen. Houdt ook rekening met de “kloof” die bestaat tussen het noorden van het land en het zuiden.

Wees geduldig, diplomatiek en flexibel, zeker indien er problemen opduiken.