

Le carte in tavola

Cosa dobbiamo aspettarci per il 2003 e che succede nel mondo delle fiere

SILVIO BARONCHELLI*

Per cominciare due sono gli argomenti che potremmo mettere su questo nostro tavolo dell'elettronica. Cosa dobbiamo aspettarci per il 2003 e che succede nel mondo delle fiere.

Ovviamente, tra i due, è più importante il primo, anche se più difficile da decifrare. L'unico punto, infatti, su cui tutti si mostrano d'accordo è che oggi mancano riferimenti e non c'è visibilità. Volendo fare una provocazione, potremmo dire che, anzi, di riferimenti ce ne sono troppi (come pure di visibilità) e che la difficoltà è divenuta semmai quella di parametrizzarli e di dare a ciascuno il giusto peso.

Divenuto globale, il mercato è condizionato, come la borsa, da ogni genere di input. Quello che accade nel mondo - dall'Afghanistan allo Zaire, passando per l'America - si ritorce sull'Europa e, di caduta in caduta, sembra condizionare financo la fabbrichetta di Malagnino in provincia di Cremona.

Oggi, guardando la televisione locale per capire quale sarà il tempo di dopodomani sui campi di Bonemerse (per rimanere sempre nel cremonese), la risposta pare condizionata dall'andamento dei venti gelidi siberiani. E per chi deve decidere quando piantare le patate, questo è altrettanto importante della disponibilità di acqua nel fosso accanto. Comunque sia, divenuto globale, il mercato obbliga tutti a guardare più lontano. L'alzare il pollice al vento per sentire l'u-

midità non basta più (o non dà più quel senso di sicurezza alle nostre presunte opinioni). L'immensità degli scenari spaventa, come sembra spaventasse chi nel passato affrontava per la prima volta gli oceani. E questo è tanto più evidente quanto più piccola e media è l'impresa in questione.

Detto ciò, per il 2003 i trend statistici danno una qualche ripresa specie a partire dal secondo semestre. Come sempre contano i (non) risultati progressivi; le scorte al ribasso; i tagli avvenuti nelle produzioni e, per l'Italia, la politica avviata dei grandi lavori, che - come è regola - stimola attività e consumi.

Il macro fattore della guerra è un aspetto da considerare a parte. Se, come pare, sarà dichiarata, dovrebbe comportare a un primo riflusso della domanda una successiva sua più forte accelerazione.

Per l'Italia si sottolinea, in positivo, la sua realtà atipica di mercato di Pmi. La distribuzione ha la più alta quota (oltre il 50%) tra tutti i Paesi industrializzati. Nell'area tra Milano, Padova e Bologna c'è quasi il 75% del mercato nazionale. Le imprese minori fanno galleggiare il sistema Paese che ormai è sceso al 6%-7% nel consumo europeo di semiconduttori.

Avendo perso dall'inizio le grandi produzioni, l'Italia oggi risente meno delle trasmissioni dei Contract Manufacturer verso l'Est Europa e punta, con dignitose prospettive, all'intuito dei suoi imprenditori e alle mille soluzioni di

nicchia richieste da ogni tipo d'industria.

FIERE E DINTORNI

Il secondo argomento, quello delle fiere, può trarre spunto da qui.

Mai come oggi il cambiare continuo delle situazioni provoca una generale incertezza. Mai come ora la fiera si presenta come un punto d'incontro necessario alle imprese minori per posizionare le proprie scelte. Ma è una fiera diversa, reinterpretata (e da reinterpretare) in modo differente dal modello di campionaria specializzata del passato. In un mercato divenuto globale, con una informazione via Internet che, straripando, risponde a tutti su tutto, la fiera è il solo momento di scambio, di verifica, di feeling tra chi per lavoro fa parte dello stesso mondo. Tra chi, nel concreto, vuole verificare con il contatto personale la validità dell'offerta ricevuta via e-mail, capire cosa è cambiato in quella tale azienda, percepire quanto un generale consenso corrisponde o meno alle decisioni da prendere.

Una fiera, in breve, di competenti, tra competenti e -

soprattutto - organizzata da competenti.

Una fiera, in altre parole, da intendere non solo e non tanto come promozione di prodotti e soluzioni ma soprattutto come comunità d'interessi da valorizzare nella qualità dei contatti e con l'ottimizzare un tempo prezioso per tutti.

Superfluo aggiungere altro. Così come pensare (dal di fuori) che avere strutture immobiliari, denaro o un improvviso finanziamento possa permettere di costruire qualcosa di proficuo per sé (forse) ma certamente non per le aziende.

Gli eventi fieristici nel 2003 di Padova, Vicenza ed Ancona non sono altro che espressione di un mercato giustamente libero dove chiunque altrettanto giustamente da un lato può competere nell'offerta e dall'altro essere premiato o meno da un mercato che - è interesse di tutti - sia consapevole.

Ciò che disturba infatti è chi utilizza nel competere una informazione distorta; l'imitazione servile di concetti che non gli appartengono. Il "venite, venite che più gente entra più bestie si vedono", gli scontri in dumping e gli spazi regalati. Una battaglia di retroguardia che come unico risultato può solo portare, nella confusione, ad una qualche battuta d'arresto iniziale, a maggiori incertezze. Non a dare una risposta alle necessità delle imprese e, in prospettiva, al progetto di creare in Italia un unico forte riferimento a favore dell'industria elettronica. ■

* Silvio Baronchelli, Presidente Tecnimprese, è responsabile di Assodel e di Idea - Federazione internazionale tra le associazioni di distribuzione elettronica



brevi

NUOVO DISTRIBUTORE PER LITTELFUSE

A seguito della recente acquisizione di Semitron Industries, produttore di protezioni di sovratensione a stato solido e scaricatori a gas, Littelfuse ha annunciato che SGE-Syscom sarà dal 1° marzo 2003 il suo nuovo agente e distributore, per tutti i prodotti quali: fusibili, picofusibili, fusibili smd, varistori, polimeri ptc, transzorb, scaricatori a gas, reti esd a bassa capacità ecc. Littelfuse ha anche colto l'occasione per ringraziare Orvem per la passata attività.

Per ulteriori informazioni: telliot@littelfuse.nl, info@sgs-syscom.com