

L'industria della connessione si sta adeguando ai cambiamenti imposti dalla domanda e alle nuove strategie di marketing veicolate dai clienti. Allo stesso tempo si è di molto complicata la supply chain che

to vicino ai partner più importanti della supply chain. Questi fattori uniti alla mancanza di visibilità sul futuro del mercato stanno determinando un profondo cambiamento nella definizione delle strategie di mercato. I grandi gruppi americani sentono

acquisendo crescente importanza gli EMS, che sono ora in grado di presentarsi come alternativa ai produttori per alcuni servizi all'interno della supply chain. Alcune statistiche stimano gli EMS contare circa il 36,1% sull'intera produzione di

in questo modo risultano pesantemente penalizzati i piccoli o per lo meno quelli che non rientrano nei primi 10. L'unica possibilità di sopravvivenza, per chi non è grande, rimane l'avere un prodotto per applicazioni particolari e comunque dalle caratteristiche che lo pongano fuori da soluzioni di tipo commodity. Per queste aziende sono allo studio particolari tipi di accordi con gli EMS per poter sviluppare strategie e opportunità ad hoc. Le incertezze del mercato, la concorrenza sempre più spietata, l'impossibilità di pianificare, portano a diversificare le attività e i servizi offerti. I cataloghi dei produttori si stanno così ampliando per andare oltre i connettori e includere passivi ed elettromeccanici. Questo obiettivo è raggiunto attraverso operazioni di acquisizione. Come fece Tyco con l'acquisizione della divisione di potenza di Lucent, Raychem (acquisendo così i circuiti di protezione) e i relay di CII Technologies.

ITT Cannon sta diversificando le proprie attività aggiungendo ai connettori la produzione di switch.

Inoltre, anche i produttori stanno creando proprie linee di produzione da mettere al servizio di terzi.

La divisione EMS di Teradyne rappresenta il 30% del fatturato globale dell'azienda. D'altro canto gli EMS si stanno attrezzando per offrire servizi di assemblaggio di cavi e backplane oltre alla possibilità di effettuare test di funzionalità e verifica.

Mentre i rapporti tra EMS e produttori si stanno facendo tesi, decisamente diversa è la situazione con i distributori. In questo caso essi supportano i produttori individuando nuovi design e creando

Connettori: le TLC frenano il mercato

Poche certezze e tante sfide per il futuro della connessione

Fig1 - La tabella (dati forniti da Bishop) riporta l'andamento del mercato mondiale, europeo e italiano nel periodo 1999-2002.

Da segnalare come l'Italia sia riuscita a non perdere peso all'interno del mercato europeo rimanendo attestata a un valore prossimo all'8%

non può più essere vista come un flusso lineare ma bensì come una matrice di relazioni che includono OEM, EMS, produttori e distributori. La complessità e la molteplicità delle componenti che compongono la nuova supply chain determinano un rimescolamento e una modifica radicale della strategia e la qualità dei servizi offerti. Gli EMS, inizialmente utilizzati come valvole di sfogo da parte dei produttori durante gli anni di crescita ruggente, stanno ora proponendosi come alternativa per alcuni servizi quali i test e l'assemblaggio. La globalizzazione della domanda e la necessità di garantire tempi di risposta sempre più brevi sta modificando notevolmente la logistica, determinando la creazione di magazzini d'approvvigionamen-

sempre più forte il fiato dei rivali d'oltreoceano in grado di vendere a prezzi molto più bassi. I prezzi non sono però l'unico elemento su cui si troveranno a confrontarsi i produttori, la vera sfida riguarda la capacità di offrire ai clienti un ventaglio di servizi e di opzioni il più ampio possibile.

La sopravvivenza ai cambiamenti in atto è legata alla possibilità di raggiungere una presenza globale o la capacità di creare prodotti tecnologicamente avanzati adatti per mercati di nicchia. I cambiamenti sono stati forzati dalla pesante crisi del mercato che ha colpito il settore nel corso degli ultimi due anni. Il Telecom, per esempio, il settore più colpito dalla crisi, rimarrà flat per tutto il 2003.

Alcuni analisti prevedono una leggera crescita per gli ultimi due quadrimestri ma sarà comunque poca cosa. In questo contesto stanno

connettori entro il 2006. Analogo discorso si può fare per le vendite; anche in questo la presenza degli EMS sta determinando un profondo cambiamento. Secondo i dati di Fleck Research nel corso del 2001 il 15,5% dei connettori venduti sono stati acquisiti dagli EMS; per il 2006 le vendite dirette agli OEM saranno una quota inferiore al 30%. Ciò significa che i produttori avranno a che fare con gli OEM per lo sviluppo del prodotto ma anche con gli EMS per assicurarsi l'acquisto di stock. I contratti di non esclusività che regolano i rapporti degli EMS con i produttori porta inevitabilmente a una sorta di discriminazione tra chi è in grado di assicurare ordini di grandi dimensioni come Molex e Tyco. Più grandi sono i volumi e più bassi sono i prezzi;

Fig2 - I dati forniti dalle aziende monitorate e appartenenti al Club Connettori fanno intravedere una leggera ripresa per il mercato italiano nel corso del 2003

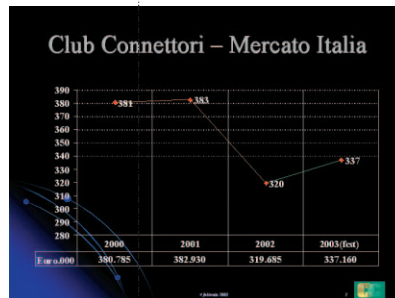


Associates Worldwide
Tonnant Electronics

World Wide Connector Market

	1999		2000		2001		2002	
WORLD WIDE	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr
	26,781		31,630	18%	25,576	-19%	23,073	-10%
EUROPE	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr
	6,785		7,802	12%	6,559	-14%	5,536	-19%
Eu/WW	25,4%		24,1%		25,6%		24,0%	
ITALY	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr	\$M	Yr/Yr
	540		580	7%	523	-10%	415	-21%
Ita/Eu	8,0%		7,6%		8,0%		7,5%	

Source: Bishop



nuova domanda. Inoltre sia gli OEM sia i produttori stanno traendo vantaggio dai servizi di gestione dei magazzini, dalle capacità logistiche e dai servizi di business-to-business su Internet ormai implementati da tutti i distributori. Secondo i dati

forniti da Fleck Research, la quota di prodotto venduto che passerà tramite il canale delle distribuzioni salirà dal 24,9% del 2001 a circa il 27,4% entro il 2006.

Tutte le strategie e i cambiamenti in atto saranno comunque influenzati dal radi-

cale spostamento degli equilibri economici che sta determinando la crescita impetuosa del mercato cinese.

La Cina sta diventando, anche per il mercato della connessione, un punto di riferimento per quanto riguarda la produzione. I

Cosa ci si deve aspettare in Italia?

La situazione italiana è stata analizzata nel corso del consueto appuntamento che il Club Connettori ha recentemente tenuto. Rispetto all'ultimo appuntamento di settembre non si registra un miglioramento sostanziale della situazione. Visibilità limitata, ordini a breve termine, ripresa lenta e lontana. Anche se con situazioni diversificate, la valutazione del mercato da parte di tutti i componenti del Club Connettori si può riassumere così. Non tutte le aziende hanno vissuto la pesante crisi dello scorso anno e l'inizio difficile di quello in corso. Hanno sofferto quelle impegnate nel mercato delle telecomunicazioni, al punto di decidere di muoversi verso settori più positivi, quali l'automotive o l'industriale, che rimane però su livelli di staticità. Anche la leggera ripresa delle tlc viene valutata con prudenza, poiché alla fine del 2002 per alcuni prodotti le aziende hanno semplicemente finito le scorte. I clienti chiedono consegne in tempi brevissimi, esigono prezzi vantaggiosi e, a volte, creano problemi sui pagamenti. Per questo motivo i produttori non riescono a programmare a lungo termine. Dalla discussione è emerso un altro elemento di preoccupazione, che ha trovato tutti d'accordo: la crescita dei Cem (Contract Electronic Manufacturer), che hanno spostato l'attenzione sui mercati dell'est, togliendo contratti alle realtà nazionali.

La pesante crisi delle telecomunicazioni ha colpito nel 2002 società che avevano investito nel settore, quali ITT Industries, Framatome, Amphenol e Compel, che hanno spostato su altri mercati il loro business. Per Molex, che ha visto chiudersi l'anno fiscale 2002 con un segno meno, il 2003 si manterrà più o meno stabile, con ordini da consegnare in gran parte entro l'arco di un mese e quindi con poca visibilità sul futuro. Harting prevede un piccolo incremento nel 2003 non supportato però da una spinta del mercato. Anche società dove la crisi è arrivata in misura minore, come Jst, Fischer Connectors e Comarel, non hanno formulato valutazioni positive per l'anno in corso.

Lemo è forse l'unica società ad aver dichiarato un'ottima partenza a gennaio 2003, seguita però a un 2002 difficile e completamente slegata a ordini regolari.

Un passato difficile e un futuro imprevedibile quindi, aspettando la ripresa.

Club Connettori – Aziende monitorate

I Amphenol	I Harting
I Cannon	I Hypertac
I Comarel (Stocko)	I Jst
I Commital	I Lemo
I Compel	I Molex
I FCI *	I Tyco *
I Fischer	I Veam

principali produttori hanno già spostato parte della produzione; Tyco per esempio ha 6 impianti di produzione. Secondo i dati forniti da Fleck Research, nel 2001 la produzione di connettori, backplane e assemblati è stata di 8,6 miliardi di dollari, rappresentando il 27% di tutta la produzione globale. Entro il 2006 questo valore dovrebbe raggiungere quota 17,4 miliardi di dollari, che corrisponderebbe quota 36,6%.

Se questa è la tendenza dominante bisogna però sottolineare che iniziano a vedersi segnali di tipo opposto. La taiwanese Foxconn, ha portato a termine l'acquisizione degli impianti di Cypress in California e a Kansas City. Per assicurarsi la copertura in Europa sono stati invece acquisiti gli impianti scozzesi e irlandesi. Wieson Electronic, anche lei con sede a Taiwan, ha creato una sussidiaria americana la Wieson America per supportare le vendite e il marketing dei propri prodotti nel mercato consumer statunitense.