



# Distributori al centro del mercato

I dati europei di **Dmass** e quelli italiani di **Assodel** riflettono una **crescita importante della distribuzione** di componenti elettronici nel 2022.

Oggi, tra inflazione e movimenti geopolitici, lo scenario non è più quello di un anno fa: quali **sfide** e quali **opportunità**? Rispondono i protagonisti italiani.

di Maria Cecilia Chiappani

**C**rescita del 32% sul 2021 e un fatturato prossimo ai 2 miliardi di euro: dopo ogni record, arrivano le incognite.

Il 2022 del mercato italiano della distribuzione di compo-

nenti elettronici, fotografato da **Assodel**, accende la riflessione su come stia andando il primo semestre del nuovo anno e su cosa sia lecito aspettarsi nel prossimo futuro. Del resto, anche l'Europa di **Dmass**

ha chiuso il 2022 con la stessa percentuale di crescita, per un volume d'affari prossimo ai 20 miliardi di euro (n.d.r.: vedi, per entrambi i report, gli approfondimenti pubblicati su **Elettronica AV #19**).

In circostanze di supply chain decisamente complesse, dunque, le aziende della distribuzione sembrano aver retto il colpo. Anzi, sono arrivate a fornire ai propri clienti quasi il 50% in più dei componenti rispetto a due anni fa, soprattutto grazie all'evoluzione importante nei processi, nei servizi e nella competitività dei prezzi. *“La maggior parte dei clienti andrebbe persa”* scrive **Georg Steinberger** in un precedente articolo della rivista, *“se i distributori non fossero in grado di gestire per loro centinaia di relazioni con i fornitori, coprendo gran parte delle questioni relative al capitale circolante e ai costi di transazione. Risultato che richiede pianificazione, competenza e orientamento alla soluzione”*. Ne sono consapevoli gli attori italiani del settore, immersi nel saliscendi di insidie e opportunità.

## Quali trend, aspettative e timori

Proprio ai rappresentanti dei principali distributori che operano sul territorio nazionale abbiamo chiesto un commento sulla situazione attuale e sugli sviluppi del 2023. Cosa ha portato alla crescita sostanziosa dello scorso anno? Si tratta di un reale aumento del volume dei pezzi ordinati o l'aumento dei prezzi ha fatto la sua parte? Si notano attività di rischiodazione del backlog da parte dei clienti? Che trend di mercato, prezzi e consegne si prevedono per l'anno in corso? Infine, quanto preoccupa l'aumento del costo del denaro? Dalle risposte dei manager italiani emerge un quadro a luci e ombre (molte).

### • **Gabriele Marchesini | Clever**

Nella seconda parte del 2022 abbiamo assistito al consolidamento della domanda. Quindi, apparentemente, c'è meno tensione sulle consegne. Questo sta portando i clienti a esporsi meno verso i fornitori: le pianificazioni risultano più corte e il carico ordini ridotto di valore. Registriamo anche qualche richiesta di rischiodazione, più per la mancanza di semiconduttori che per un effettivo calo della domanda. Nella seconda parte dell'anno non prevedo particolari contrazioni del business, ma solamente programmi più corti. I prezzi, invece, sono destinati a crescere ancora, perché la componente dei costi energetici non compensa il calo dei prezzi delle materie prime. Tra i prodotti da noi forniti, i microcontrollori hanno ancora tempi di consegna molto lunghi, continuando a pesare sulla catena di fornitura e penalizzando gli altri prodotti. Inoltre, i livelli di magazzino dei clienti sono molto alti, a causa della mancanza di componenti *“critici”*, e si fatica a completare la produzione. Negli ultimi anni, la maggior parte degli uffici tecnici si è concentrata sulla validazione di alternative per portare avanti l'attività. Da qualche mese, questi team hanno ripreso a progettare nuovi prodotti o a rivisitare quelli esistenti. I clienti che hanno a che fare con l'elettrificazione e l'accumulo di energia saranno i più attivi negli anni a venire, ma anche il settore militare si conferma vivace. Il tema del costo del denaro è controverso. A mio parere, il denaro non può costare zero come avvenuto negli ultimi 2 anni e ora, un

aumento così repentino, porterà disagi a molte aziende che si appoggiano alle banche.

### • **Maurizio Milano | Dralmi**



Nel 2022 abbiamo registrato un aumento di fatturato del 22% sull'anno precedente, mentre il numero di pezzi venduti è cresciuto solo del 2% e si è trattato mediamente di componenti di fascia elevata. Dal secondo semestre del 2022, gli ordini hanno iniziato a frenare ma, oggi, il backlog è diminuito di poco. Si registra invece maggiore incertezza su come nei prossimi mesi verrà dato corso agli ordini in programma. Ad esempio, sono pervenute richieste di posticipo delle consegne e, seppur raramente, di cancellazione. Prezzi e tempi di consegna non sono diminuiti, ma si sono stabilizzati, avvicinandosi in alcuni casi al periodo pre-crisi, permettendoci dunque di tornare a pianificare le operazioni in maniera più razionale ed equilibrata rispetto al periodo 2021-2022. Quanto ai settori applicativi, negli ultimi 10 anni il mercato ha molto enfatizzato la sostenibilità dei processi produttivi e le declinazioni *“smart”* dei prodotti, ma ho come l'impressione che si tratti di un fenomeno temporaneo e connesso a logiche di marketing. Il costo del denaro non influenzerà Dralmi in maniera diretta, ma espone l'azienda a potenziali contraccolpi. Infatti, temiamo che i clienti risentano dell'aumento, innescando un periodo di sof-

ferenza di liquidità o, in altri termini, di insolvenze.

### • Sergio Timpretti | EBV Elektronik

L'aumento dei prezzi ha influito sulle performance nel 2022, mediamente per un 20%. Si è verificato anche un anticipo della domanda, che vedremo sugli ordini di questo quarter e dei successivi. Ora la domanda sta diminuendo, mentre si ricevono molti ordini di rischiodo e diverse cancellazioni. Per invertire la rotta dovremo attendere la metà del Q3 e il Q4. Al momento non registriamo segnali di riduzione dei prezzi, che nella migliore delle ipotesi resteranno stabili. I tempi di consegna stanno invece cominciando a diminuire, in alcuni casi sono già tornati ai valori standard, eccezion fatta per i prodotti di potenza (soprattutto i moduli), nei quali la capacità è saturata per tutto il 2023 e in gran parte anche per il 2024. La progettazione sta invece riprendendo il suo corso, passando oltre la fase di sostituzione dei componenti critici. A livello applicativo, il mercato industriale si dimostra più in salute e cresce l'interesse per l'intelligenza artificiale. Infine, il problema del costo del denaro e della mancanza del supporto finanziario certamente ci preoccupa: la mancanza di circolante è la prima fonte di rischio per il nostro business.

### • Alessandro Costantini | Electronic Center

Operiamo essenzialmente nel settore della connessione (dati Assodel -11%), ma riteniamo la crescita complessiva del mercato frutto del mix tra domanda



e prezzi, trainato dai semiconduttori. Anche noi abbiamo osservato nei clienti una maggiore prudenza nel piazzare ordini: in parte per scarsa visibilità, in parte per ri-diseducazione al forecast (vizio tutto italiano) e in parte perché i magazzini sono relativamente colmi. Tuttavia, non abbiamo assistito a una "valanga" di risistemazione del backlog. Riteniamo inoltre che il periodo di calma permarrà almeno per il primo semestre, mentre nella seconda parte del 2023 potremmo avere sviluppi. I prezzi della connessione sono dati in rialzo, ma probabilmente con ondate di aumenti meno incidenti. In tema di tempistiche, la maggior parte dei nostri fornitori ha fortemente ridimensionato le criticità, gli attivi restano la categoria più affetta, ma abbiamo inconvenienti su un ridotto e circoscritto sottoinsieme di part number. Sicuramente, gli uffici tecnici sono tornati a focalizzarsi sui progetti e non sulle emergenze della scarsità di prodotti: automotive e IoT sono i mercati per noi trainanti. Mi permetto infine una riflessione sul costo del denaro: storicamente i clienti tendono a vedere i distributori come una "banca". Dopo aver abbassato la guardia, quando il costo del denaro era praticamente nullo, gli accadimenti odierni ci obbligano a cambiare atteggiamento e a essere più conservativi nei termini di pagamento "lunghi", responsabilizzando la nostra forza vendite e i clienti.

### • Giuseppe Corti | First Components



I volumi ordinati nel 2022 non hanno rappresentato la reale domanda, in quanto generati dai timori di una scarsa disponibilità di materiale e/o di lead time eccessivamente lunghi. Sul 2023, il booking di gennaio e febbraio è fra i più bassi registrati negli ultimi cinque anni. D'altro canto, il portafoglio ordini in nota è il più alto, sempre rispetto allo stesso arco temporale, con copertura di consegne su quasi tutto l'anno. Ci aspettiamo una flessione del booking almeno fino a maggio/giugno prossimi quando, auspicabilmente, la riduzione delle scorte rimetterà in moto il mercato. Dopo lo "tsunami Covid" che ha rotto gli schemi dei consumi, la vera questione è di natura socioeconomica (guerra, costo del denaro, ecc.). Per questo, stimiamo un ritorno ai dati di ordinato e fatturato pre-2020 non prima del Q3-Q4 del 2024. Quanto ai lead time, nella maggior parte dei nostri prodotti (display) siamo rientrati ai livelli di 12 settimane. Sembra che i reparti più attivi dei clienti siano proprio i laboratori di sviluppo, impegnati su nuovi prodotti. Nei momenti di stagnazione del business, le risorse sono più concentrate su nuove proposte, che hanno tuttavia una roadmap di entrata in mass production a lungo termine. In generale, ferma restando la situazione in Ucraina, il costo del denaro (quasi quintuplicato rispetto a due anni fa) sta frenando gli in-

vestimenti sia in produzione sia in risorse umane.

### • Giampaolo Bortot | Giamper



Nel 2022 sono aumentati prezzi e pezzi ordinati, ma anche il volume dei magazzini di clienti e distributori. Quest'anno gli ordini risultano visibilmente calati, ma non preoccupa la rischiodazione dei backlog. A maggio/giugno, dopo l'assestamento degli stock dei clienti, capiremo meglio la realtà del mercato e i prezzi andranno sicuramente in flessione. In tema di prodotti passivi, si sta tornando a tempi di consegna standard, per i connettori invece ancora non registriamo significativi miglioramenti, ma attendiamo aggiornamenti a breve. I clienti stanno riprendendo la via dei nuovi progetti: una tendenza è legata a prodotti a basso consumo o con l'utilizzo di batterie. La situazione geopolitica internazionale ci preoccupa più del costo del denaro, nelle sue "fisiologiche" ondate che abbiamo già vissuto e superato.

### • Roberto Barbieri | Mc'Tronic

Entrambe le variabili - aumento della domanda e dei prezzi - hanno contribuito alle ottime performance dello scorso anno. Per la prima metà del 2023 rileviamo discreti livelli di fatturato, grazie all'ordinato del 2022, mentre in questo stesso ambito si procede ora a rilento proprio a causa dei precedenti movimenti negli stock. Nella seconda metà, invece, prevediamo una flessione del bill e un aumento del book.

I prezzi e i tempi di consegna viaggiano in leggera riduzione. Notiamo inoltre che sta crescendo la progettazione di nuovi device, a discapito della riprogettazione di quelli esistenti. Pratica, quest'ultima, consolidata negli ultimi 18/24 mesi per omologare sorgenti alternative e garantire le produzioni. In sostanza, il design sta tornando a ricoprire il proprio "normale" ruolo. I settori applicativi più incoraggianti sono principalmente quelli alimentati da sostegni governativi (vedi Pnrr): gestione dell'energia, mobilità elettrica, automotive e produzione industriale nella più ampia accezione.

### • Luca Longaretti | Rutronik



Il mercato dell'elettronica è cresciuto per tutto il 2022 trainato soprattutto dai semiconduttori, al +49%. Da segnalare anche un aumento del prezzo medio superiore al 20%. Il settore si sta muovendo in modo diverso a seconda del segmento: si vedono rischeduli e cancellazioni a macchia di leopardo, ma sono ancora in crescita le richieste dei clienti automotive o delle applicazioni di potenza. Dunque, per il primo semestre si prevede un rallentamento moderato, mentre nella seconda metà del 2023 stimiamo un miglioramento sostenuto dal calo dei costi dell'energia e dagli sviluppi del Pnrr. Sui tempi di consegna, persistono forti difficoltà nei settori automotive e power, in particolare per i semiconduttori, alcuni dei quali rimarranno "critici" fino a fine 2023. Preoccupa certamente l'aumento del costo

del denaro, a maggior ragione in una situazione dove, in alcuni settori, il mercato sta chiedendo un aumento dei magazzini per soddisfare la filiera di produzione. Questo impatterà sulla solvibilità di alcuni clienti, che si troveranno costretti a limitare la propria crescita.

### • Giorgio Di Fede | Siri Elettronica



Nel 2022 abbiamo fatturato il 30% in più, ma anche aumentato i pezzi venduti del 20%. A gennaio e febbraio 2023 gli ordini hanno rallentato e il fatturato del primo semestre potrebbe essere inferiore del 5-7% o, nella migliore delle ipotesi, rimanere invariato. Registriamo prezzi stabili o leggermente in calo su alcune famiglie di passivi, mentre i tempi di consegna sono in miglioramento, pur con qualche criticità. Sul fronte dei componenti attivi, la situazione resta molto complessa. A trainare il mercato, attualmente, le applicazioni di fast charge, Ups, elettronica industriale e automotive (e-mobility), ma sono molto vivaci anche inverter per pompe di calore. L'aumento del costo del denaro, nel nostro caso, sta comportando qualche richiesta di anticipo e insoluto in più.

### • Maurizio Maitti | Special-Ind

La crescita vissuta nel 2022 si deve a diverse ragioni. In primis, aumento dei prezzi (sia per la carenza di offerta sia per la debolezza dell'euro) e aumento dei volumi, grazie



all'incremento notevole delle applicazioni EV. La situazione ordinaria si muove a macchia di leopardo, dal punto di vista della domanda e anche dell'offerta di componenti. Restano in discreta allocazione i micro e i componenti di potenza, le consegne sono rientrate nelle canoniche 20-24 settimane per la maggior parte dei componenti commodity. Simile situazione per i nostri clienti: ancora forti green energy e la mobilità elettrica, in frenata bianca e industriale; l'automotive si conferma invece stabile. Ci aspettiamo un Q1 e un Q2 2023 con booking in leggero calo, mentre è difficile prevedere cosa succederà nella seconda parte dell'anno, a prescindere dal conflitto russo-ucraino. Molto probabilmente l'automotive andrà a esaurire buona parte del backlog consegne ai clienti finali, generando un rallentamento degli ordini per tutto il 2023 con riferimento ai modelli endotermici. Continueranno a crescere le applicazioni legate alle energie alternative e il comparto edilizio potrebbe ricevere ulteriore spinta, incentivi fiscali permettendo. In generale, le preoccupazioni arrivano sia dalla poca liquidità a valle, sia dal fatto che molti magazzini sono pieni. Si raccolgono oggi i frutti velenosi dei doppi/tripli ordini che quasi tutti hanno emesso, "drogando" di fatto il mercato. Stimiamo comunque di poter centrare il nostro budget, previsto in crescita del 5% rispetto all'eccezionale 2022.

• **Giuseppe Salafia** |  
**Teleindustriale**



La crescita del 2022 è dovuta sostanzialmente all'aumento dei prezzi, in molti casi spropositato. Alla diminuzione dei prezzi delle materie prime non sono seguiti ribassi: viene da pensare che il tutto sia stato pilotato per aggiornare i prezzi fermi da qualche anno anche a causa del covid. Dall'ultimo trimestre 2022 gli ordini sono meno frequenti, ma si tratta di un rallentamento previsto. Abbiamo comunque chiuso l'anno con una modesta crescita, nonostante la flessione di alcune grandi aziende. Per sopperire, infatti, abbiamo cercato alternative di prodotto e di clientela. Il primo semestre si preannuncia dunque in calo, ma negli altri due dovremmo riuscire a rispettare gli impegni, registrando lo stesso fatturato dell'anno precedente. I prezzi dovrebbero rimanere stabili per tutto il 2023, mentre i grandi produttori stanno rivedendo, al ribasso, i tempi di consegna per quasi tutti i prodotti. Permangono criticità sugli attivi, maggiormente legati ai Paesi asiatici: la sfida per le aziende sarà quella di tornare a diversificare i fornitori, a vantaggio anche della filiera italiana, vista la qualità e la serietà che possiamo offrire. Il mercato più dinamico è quello dei circuiti stampati, con progetti di automotive, transportation e macchine per l'agricoltura. Si guarda soprattutto alle centraline di alimentazione per i veicoli elettrici o ibridi, ma an-

che a movimentazioni di nuova concezione da applicare in vari contesti. Infine, la domanda sul costo del denaro dovrebbe essere posta ai politici italiani e alla comunità europea. Noi possiamo soltanto subire questo passaggio, che influenzerà il business di tutte le aziende di qualsiasi settore e dimensione. Le più penalizzate saranno le Pmi, dunque gran parte del tessuto imprenditoriale italiano.

• **Crocetta Vitellaro** | **TTI**



L'aumento dei prezzi ha sicuramente influito sull'andamento del 2022, ma effettivamente c'è stata anche una maggiore richiesta da parte dei clienti, forse dettata più dal timore di non ricevere il materiale che dai reali numeri del mercato. Attualmente assistiamo a un'intensa attività di riprogrammazione del backlog secondo le reali esigenze di produzione e risulta difficile prevedere l'andamento dei prossimi mesi. Quanto ai prezzi, non notiamo particolari flessioni, che potrebbero invece diventare una conseguenza del rallentamento degli ordini. La storia insegna che l'inversione di tendenza può essere proporzionale alle capacità produttive dei fornitori. I tempi di consegna sono a grandi linee rientrati, salvo nell'ambito delle resistenze di potenza e di alcuni discreti ed elettrolitici Smd. Tra i settori trainanti c'è sicuramente l'elettrificazione dei trasporti, con le colonnine e i wallbox per la ricarica dei veicoli. 