

OSSERVATORIO ASCOMUT SULLA DISTRIBUZIONE DELLE MACCHINE UTENSILI E DEGLI UTENSILI INDUSTRIALI. III TRIMESTRE 2023 (CONGIUNTURA A SETTEMBRE 2023 – PREVISIONE A DICEMBRE 2023)

L'Osservatorio Congiunturale Ascomut sul mercato delle macchine utensili e degli utensili industriali è basato su un'indagine continuativa, a cadenza trimestrale, effettuata su due campioni di imprese: a) un campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese della DOMANDA (industria meccanica, costruzione stampi, lavorazione metalli), b) un campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese della DISTRIBUZIONE (commercio all'ingrosso di macchine utensili, articoli in ferro e altri metalli).

IMPRESSE DELLA DOMANDA

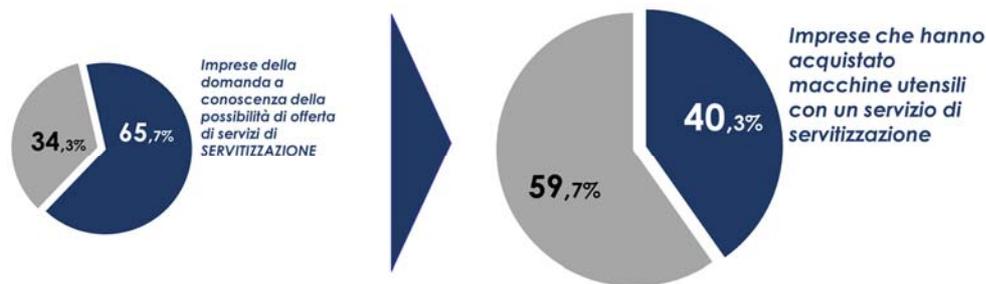
FOCUS SERVITIZZAZIONE

Il 65,7% delle imprese della domanda è a conoscenza del fatto che oggi le aziende produttrici di macchine utensili a controllo numerico possono offrire, oltre che la vendita, anche pacchetti aggiuntivi di servizi (servitizzazione).

Tra le imprese consapevoli del fatto che oggi le aziende produttrici di macchine utensili a controllo numerico possono offrire, oltre che la vendita, anche pacchetti aggiuntivi di servizi, **il 40,3% dichiara di aver acquistato macchine utensili con un servizio di servitizzazione.**

Fig 6. Focus SERVITIZZAZIONE.

Ha acquistato nel corso degli ultimi cinque anni macchine utensili con un servizio di servitizzazione?



Base campione: 256 casi. Solo coloro che conoscono la possibilità di offerta di servizi di servitizzazione da parte dei distributori. I dati sono riportati all'universo.

Format Research s.r.l.
Sede Legale
Via Ugo Balani 77
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA:
04268451004
Cap. Soc. € 25.850,00i.v.
www.formatresearch.com
info@formatresearch.com
format@pec.formatresearch.com



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

Tra coloro che hanno già acquistato macchine utensili con un servizio di servitizzazione, il 78% ha riscontrato almeno un vantaggio, la restante parte (22%) ha dichiarato di non aver riscontrato alcun vantaggio per l'azienda.

Tra i principali vantaggi riscontrati dalle aziende che hanno già acquistato macchine con servizi di servitizzazione ritroviamo il miglioramento dell'efficienza (55%), un maggior controllo e monitoraggio (32,2%), la riduzione dei costi (25,9%) e l'aumento della produttività (24,7%).

Per coloro che invece non hanno riscontrato alcun vantaggio nell'acquisto di macchine con servizi di servitizzazione, i principali svantaggi sono stati i costi elevati (42%), la scarsa flessibilità (23,7%) e la dipendenza dal fornitore della macchina acquistata (25,9%).

Tra le imprese che non hanno acquistato macchine utensili con un servizio di servitizzazione, il 26% dichiara di volerlo fare, il 12,6% è già in contatto con il distributore, il 15% lo farà ma nel prossimo biennio.

I servizi di maggior interesse per coloro che hanno intenzione di acquistare macchine utensili con servizi di servitizzazione sono l'assistenza tecnica post vendita e gli aggiornamenti (72,7%), la manutenzione (63,6%), la formazione degli addetti e la consulenza (27,3%).

IMPRESE DELLA DISTRIBUZIONE

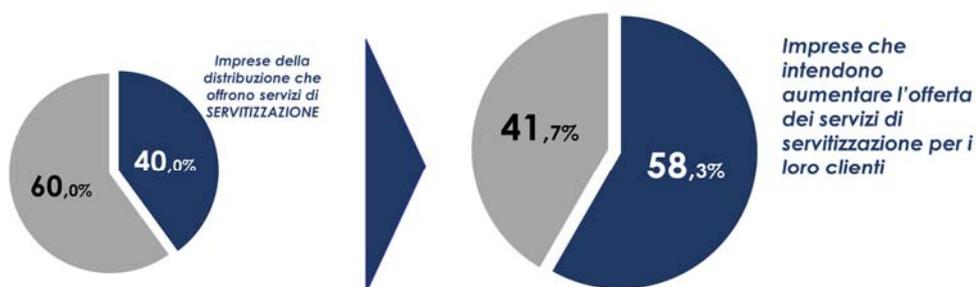
FOCUS SERVITIZZAZIONE

Il 40% delle imprese della distribuzione offre servizi di servitizzazione, proponendo un pacchetto completo che include sia il prodotto che una serie di servizi aggiuntivi. Le principali offerte di servizi prevedono l'assistenza post-vendita (92%), la formazione e consulenza (32,1%) e manutenzione (16,7%).

Tra le imprese della distribuzione che già offrono servizi di servitizzazione, il 58,3% intendono aumentare questo tipo di offerta per i loro clienti nel prossimo futuro.

Fig 10. Focus Servitizzazione

Prevede di aumentare, nel prossimo futuro, l'offerta di servizi di servitizzazione per i suoi clienti?



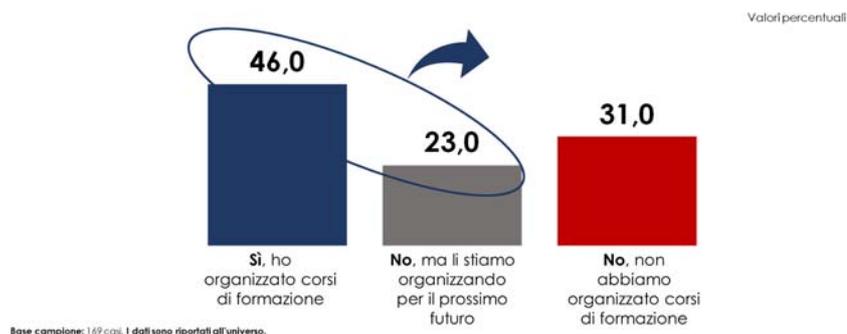
Base campione: 68 casi. Solo le imprese che offrono servizi di servitizzazione. I dati sono riportati all'universo.

I principali vantaggi riscontrati dalle aziende che offrono servizi di servitizzazione sono la fidelizzazione dei clienti (47,6%), l'aumento della competitività (41,5%), e l'aumento dei ricavi (33,2%).

Il 46% delle imprese della distribuzione ha organizzato corsi di formazione, il 23% non li ha ancora organizzati ma lo farà nel prossimo futuro, il 31% non ne ha organizzati.

Fig 11. Focus Servitizzazione

Ha organizzato corsi di formazione per i suoi dipendenti sul tema della servitizzazione?



Nota metodologica - L'Osservatorio Congiunturale Ascomut sul mercato delle macchine utensili e degli utensili industriali è basato su un'indagine continuativa, a cadenza trimestrale, effettuata su due campioni di imprese: a) un campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese della DOMANDA (industria meccanica, costruzione stampi, lavorazione metalli), ossia imprese che utilizzano macchine utensili a controllo numerico, per l'asportazione del truciolo (n. 390 interviste a buon fine) e b) un campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese della DISTRIBUZIONE (commercio all'ingrosso di macchine utensili, articoli in ferro e altri metalli), ossia imprese che si occupano di commercializzare macchine utensili a controllo numerico, per l'asportazione del truciolo e di utensili industriali (n. 169 interviste a buon fine). INDAGINE_DOMANDA: Anagrafiche «non reperibili»: 825 (39%); «rifiuti»: 901 (42,6%); «Sostituzioni»: 1.726 (81,6%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 4,9\%$). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Registro delle imprese. INDAGINE_DISTRIBUZIONE: Anagrafiche «non reperibili»: 7 (3,5%); «rifiuti»: 23 (11,6%); «Sostituzioni»: 30 (15,1%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,8\%$). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Registro delle imprese. L'indagine è stata effettuata dall'Istituto di ricerca Format Research, tramite interviste telefoniche e via web (sistema Cati/Cawi), nel mese di Settembre 2023. www.agcom.it www.formatresearch.com