

Associazioni

SECONDO ASSOVERNICI IL MERCATO DELLA VERNICIATURA INDUSTRIALE RICHIEDE FLESSIBILITÀ E REATTIVITÀ

ACCORDING TO ASSOVERNICI, THE INDUSTRIAL PAINT MARKET CALLS FOR FLEXIBILITY AND RESPONSIVENESS

Pandemia, crisi energetica e guerra in Ucraina hanno cambiato, in modo irreversibile, le regole del gioco. Il comparto delle vernici, in forza della sua ampia ramificazione in diversi settori produttivi, riflette la somma dell'andamento di una pluralità di mercati ed è chiamato, prima e più di altri comparti, a tradurre in pratica quel meccanismo, a lungo teorizzato, della flessibilità, che serve a trasformare in una nuova stabilità una realtà soggetta a continue fluttuazioni. L'analisi è di Andrea Codecasa, coordinatore del Comitato Industria di Assovernici.

The pandemic, the energy crisis, and the war in Ukraine have irreversibly changed the rules of the game. As it touches several different production sectors, the paint industry reflects the sum of the trends of a plurality of markets. This is why it is asked, before and more than other industries, to translate long-theorised flexibility concepts into practice in order to lend stability to a field subject to continuous fluctuations. The following is the analysis of Andrea Codecasa, the coordinator of Assovernici's Industry Committee.



La vostra associazione rappresenta i principali produttori di prodotti vernicianti italiani e internazionali presenti sul mercato del nostro Paese. Cosa è accaduto nel 2022?

«L'anno alle spalle è stato del tutto particolare. Si è partiti con una extra richiesta del mercato, spinta in primis dai bonus del settore edile, per poi trovarsi di fronte a una cronica mancanza di materia prima e all'aumento dei prezzi dell'energia, fra il Covid che ha continuato a dilagare in Asia e la guerra in Europa. Le imprese, di conseguenza, esauriti rapidamente gli extra stock di magazzino, si sono concentrate nel risolvere il problema della regolarizzazione dei flussi e dell'approvvigionamento delle materie prime, per poi dover fronteggiare una importante frenata nella seconda metà dell'anno».

Cambi repentini che creano molta instabilità. Come è ripartito il 2023?

«Il mercato si sta stabilizzando su livelli di maggiore normalità. Tuttavia, riteniamo che la situazione non sia duratura e oltretutto c'è il rischio di nuovi mutamenti senza preavviso. Le fluttuazioni dei mercati, a partire da quello energetico, creano fibrillazioni che impediscono una previsione a lungo termine. Una condizione che occorre imparare a fronteggiare».

Niente just in time, come in passato. Nessuna garanzia, d'altra parte, neppure per chi eccede nel fare magazzino. Come si devono comportare le aziende?

«Credo che la parola chiave sia "reattività". La capacità di strutturare i flussi in funzione delle necessità che mutano in modo

Your association represents the leading Italian and international paint manufacturers operating in our market. What happened in 2022?

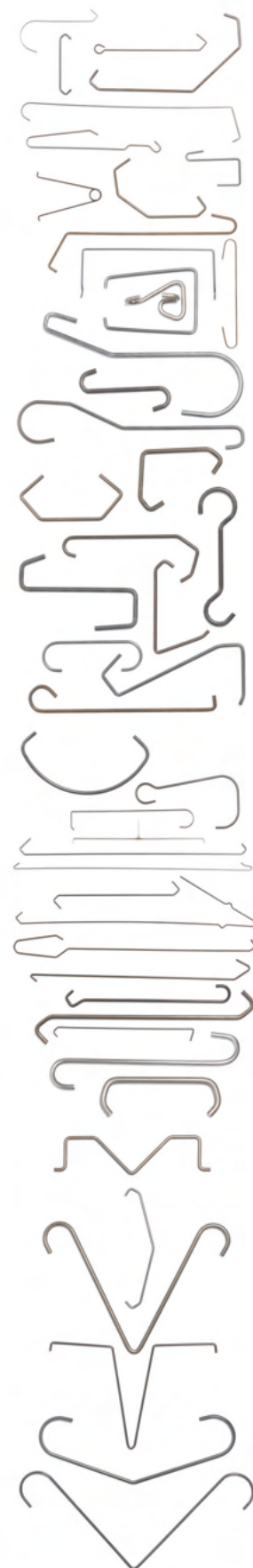
«Last year was a very peculiar one. It started with overdemand, driven primarily by incentives in the construction sector, only to be faced with the chronic shortage of raw materials and rising energy prices, due to the Covid pandemic that continued to run rampant in Asia and the war in Europe. As a result, having quickly finished their stocks, companies concentrated on solving the problem of regularising the flow and procurement of raw materials, but then faced a major setback in the second half of the year.»

Sudden changes cause instability. How did 2023 start?

«The market is stabilising at more normal levels. However, we believe that this situation will not last for long. Moreover, there is a risk of new changes occurring without any warning. Fluctuations in the markets, starting with the energy one, cause shocks that prevent any long-term forecast. It is essential to learn to cope with such a condition.»

No just in time approach, as in the past. On the other hand, there is no guarantee even for those who overstock. How should companies behave?

«I think the key word is "responsiveness". The ability to structure flows according to rapidly changing needs is the only possible solution. A new balance must be found among production stability, real-



FELTANIRETI
PRODUTTORE DI GANCI SU MISURA

via Bassa Prima, 219
S. Andrea di Campodarsego (PD)
T +39 049.5564837
info@feltanireti.it
www.feltanireti.it
E-commerce con prodotti
in pronta consegna

repentino è l'unica risposta reale. Va ricercato un nuovo punto di equilibrio fra solidità produttiva, risposta in tempo reale e stock preventivo. Con tutto ciò che questo comporta in termini di organizzazione flessibile della produzione e dell'impiego della forza lavoro. Per dirla con un esempio semplice, i tradizionali budget annuali di impresa oggi hanno perso il senso che avevano nel passato.

Quali sono i settori industriali che incidono maggiormente nelle fluttuazioni?

«Ci sono comparti, come quello dell'automotive e in genere della produzione di macchine e veicoli che dopo pesanti frenate, oggi registrano una ripresa. Altri, come l'edilizia, sono stabili. Altri ancora, come quello degli arredi, elettrodomestici e dell'interior, sono soggetti a irregolarità. Del resto, basti pensare a come fluttuano le abitudini di consumo delle persone. Durante la pandemia e il lockdown, le famiglie, chiuse in casa, hanno sfruttato il tempo per ripensare alla casa e questo ha fatto vivere un periodo da record per alcuni settori del nostro comparto. Oggi, finita la reclusione forzata, prevale la voglia di vivere all'aperto e quindi cambia l'attitudine di spesa».

C'è differenza fra ciò che accade in Italia o in Europa?

«Dal punto di vista macroeconomico, le fluttuazioni sono analoghe. Però posso dire con soddisfazione che l'Italia e il suo tessuto di imprese sta, mediamente, rispondendo meglio di altri Paesi all'adattamento verso le nuove sfide economiche».

Prevedere il futuro è impossibile. Tuttavia, il ruolo di un'associazione può essere nodale nel supportare le imprese ad affrontare la complessità del contemporaneo. Cosa proponete come Assovernici?

«Fra i servizi più apprezzati, spicca l'ormai consolidato lavoro di monitoraggio dei dati, su base mensile e trimestrale sul mercato dell'edilizia, dell'industria liquidi e polveri. Queste indagini sono svolte in collaborazione con Cerved, con cui organizziamo anche quattro workshop annuali per commentare gli andamenti e i principali trend di mercato. A questi si aggiungono i sei diversi comitati periodici associativi interni, oltre all'impegno per fornire notizie tempestive sull'evoluzione normativa».

Fra le collaborazioni in essere, c'è quella con il CEPE, di cui siete membri ed associazione di riferimento per la condivisione dei dati di mercato nazionali sia per il settore industria che edilizia. Questa attività di ricerca di alleanze strategiche prosegue e come?

«Crediamo molto in questo tipo di interazione strategica ed è importante segnalare che siamo da poco diventati membri anche di Adaci, l'Associazione italiana supply chain management. Questa alleanza ci fornisce un osservatorio trimestrale per il monitoraggio dell'andamento delle principali materie prime ed imballaggi e ci apre la possibilità di dare vita a webinar periodici di aggiornamento sul tema. Siamo infatti convinti che la complessità oggi si vinca anche e soprattutto grazie al networking e al confronto costante».

time response, and preventive stock, with all that this entails in terms of flexible organisation and use of labour. For instance, traditional annual enterprise budgets have lost the meaning they had in the past.»

Which industry sectors most affect these fluctuations?

«Some sectors, such as the automotive industry and machine and vehicle production in general, are now recovering after a significant slowdown. Others, such as the construction field, are stable. Still others, such as the furniture, household appliances, and interior design ones, are subject to constant variations. After all, let us just think how people's consumption habits fluctuate. During the pandemic and lockdown, families took advantage of their time at home to rethink housing, which led to a record period for some sectors of our industry. Today, as forced confinement is over, the desire to live outdoors is prevailing and therefore spending attitudes have changed.»

Is there any difference between what is happening in Italy and in Europe?

«From a macroeconomic perspective, fluctuations are similar. However, I take pride in saying that Italy and its business fabric, on average, are responding better than other countries to these economic challenges.»

Predicting the future is impossible. However, the role of an association can be pivotal in helping companies deal with contemporary complexities. How can Assovernici offer support?

«One of our most popular services is the well-established monthly and quarterly data monitoring of construction, liquid paint, and powder coating markets. We carry out these surveys in cooperation with Cerved, with which we also organise four annual workshops to comment on market trends and highlights. In addition to these are the six different periodic committees, as well as an effort to provide timely news on regulatory developments.»

Your existing collaborations include the one with CEPE, of which you are a member and benchmark association for sharing national market data for both the industry and construction sectors. Is your activity of seeking strategic alliances continuing, and how?

«We firmly believe in this kind of strategic interaction. It is important to mention that we have also recently become a member of ADACI, the Italian Association for Purchasing and Supply Management. This alliance provides us with a quarterly observatory to monitor trends for the main raw and packaging materials and opens up the possibility of regular webinars on these subjects. Indeed, we are convinced that complexity can be coped with also and above all through networking and dialogue.»