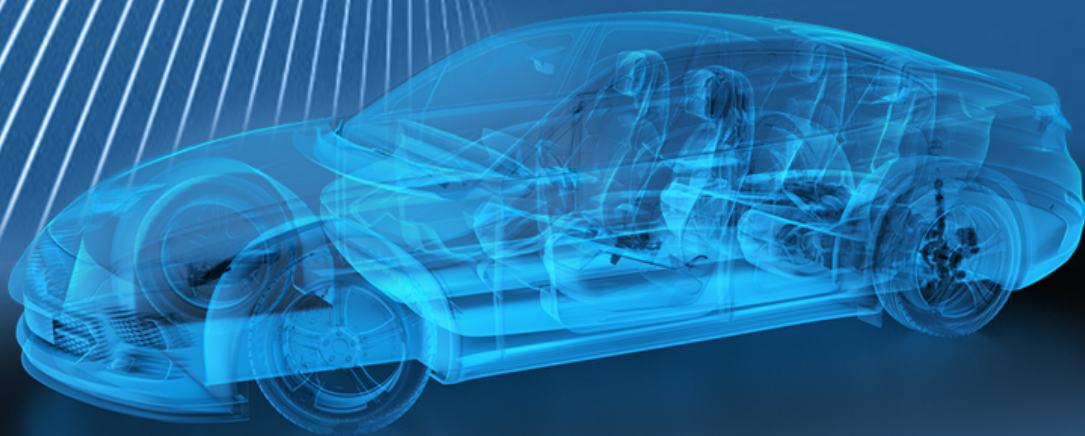


Verso il 2030: quale il futuro dell'automotive?



Camera di Commercio Italo-Slovacca

A cura di Luca Pistocchi



Il settore automotive è davanti ad un **bivio**: guida autonoma, veicoli connessi, elettrificazione della catena cinematica e mobilità condivisa sono rami sempre più in crescita e parte dello sviluppo del settore, capirlo ed **adattarsi sarà vitale per tutti**. Questi, combinati insieme, non stanno solo stravolgendo la filiera automobilistica e i suoi stakeholders, ma stanno anche diventando il **principale traino** del settore automobilistico software e di componentistica elettronica ed elettrica.

Secondo le stime di McKinsey&Company, questi due settori **dovrebbero crescere del 7%** l'anno nel decennio 2020-2030, portando il fatturato dai \$238 miliardi attesi nel 2020 ai \$469 miliardi stimati nel 2030. Una crescita doppia rispetto a quella del settore automotive in generale (intorno al 3% annuo nel decennio considerato), portando le principali case automobilistiche a spostare attenzione ed investimenti proprio intorno al settore software e di componentistica elettronica ed elettrica.

Le sfide del prossimo decennio portano l'intero settore automotive a rispondere alle tre seguenti domande:

- Andando verso il 2030, quali saranno i trend nella crescita del settore software e di componentistica elettronica ed elettrica? Quale scenario si delineerà?
- Questi fattori chiave come influenzeranno la filiera automobilistica che si è andata a consolidare negli ultimi decenni?
- Gli attori dentro e fuori l'industria automobilistica come possono prepararsi efficientemente a questi futuri sviluppi del mercato?

Trend e fattori chiave nella crescita del settore software ed elettronico

Come spiegavamo nell'introduzione, il settore automotive, nonostante una crescita attesa del 3% annuo nel decennio 2020-2030, verrà superato dalla crescita del settore software ed elettronica al ritmo di +7% annuo nello stesso periodo di tempo. Questo dato, però, se analizzato nello specifico, racchiude gli andamenti di diversi futuri trend (guida autonoma, veicoli connessi, elettrificazione della catena cinematica e mobilità condivisa).

Nel dettaglio, l'**elettronica di potenza**, basata sulla conversione e trasformazione di una potenza elettrica in un'uscita specifica, dovrebbe essere il ramo più in crescita del decennio con un +15% su base annua. La branchia **software e sensori**, alimentati dallo sviluppo della guida autonoma, seguirebbero rispettivamente con un +9% e +8%; mentre l'area di **unità di controllo elettronica e di dominio** (cioè per quanto riguarda i sistemi di sicurezza integrati, in particolare per la guida autonoma), che detengono la fetta più grossa del mercato, rallenterebbero rispetto ai settori citati in precedenza, ma assestandosi comunque intorno ad un +5%.

Bisogna sottolineare però, che il sempre più largo utilizzo che verrà fatto delle unità di controllo elettroniche e di dominio nel settore della guida autonoma bilancerà questa minor

crescita. Infatti, maggior volume di produzione implica minor costi. Invece, per quanto riguarda le **piattaforme delle auto elettriche**, il cablaggio ad alto voltaggio sarà il nuovo mercato nascente che subentrerà in maniera drastica a quello a basso voltaggio.

Come cambierà la filiera esistente nel settore automobilistico

Il settore dell'assemblaggio, comprensivo di **OEM** e di fornitori, **potrebbe essere arrivato alla sua fine naturale**. Infatti, il settore in sé non sembra avere le capacità per affrontare totalmente i requisiti tecnologici di questi nuovi sistemi. Invece, una **cooperazione** tra OEM e fornitori sembra la via più logica da seguire. In questo contesto, OEM e fornitori dovranno far fronte comune, elaborando progetti per gestire la complessità delle nuove sfide e rientrare efficientemente nel mercato nel minor tempo possibile.

Questo nuovo modello di business, nel tentativo di mantenere comunque OEM e fornitori indipendenti, potrebbe richiedere l'aiuto di un **fornitore di servizi di produzione elettronica** per sviluppare i sistemi derivanti della partnership tra OEM e fornitore. Questo modello, però, lascia comunque incognite su quale membro della partnership debba farsi carico del sostentamento del progetto a differenza del

precedente modello di business nel quale le responsabilità erano divise lungo la filiera.

Allo stesso modo, uno scenario previsto sarà l'ingresso più marcato di aziende puramente tecnologiche nel mercato. Questo permetterebbe **una separazione più netta tra i produttori di parti fisiche e di software nel mercato**, distruggendo però la struttura del mercato automotive esistente e aprendo l'ingresso a molte nuove realtà nel mercato.

Per gli OEM questa divisione parti fisiche e software **potrebbe creare però un doppio vantaggio**: da un lato, questi avranno la possibilità di dedicare tutte le loro risorse allo sviluppo delle loro divisioni indipendenti; secondo, l'apertura a nuove aziende nel settore software porterebbe ad una maggiore competizione e conseguentemente a prezzi più bassi, oltre a più scelta. Già oggi, riportando i dati della società di consulenza McKinsey&Company, la competizione nel settore automotive è già aumentata visto che un terzo delle aziende del settore sono state fondate negli ultimi 20 anni. In particolare, queste nuove realtà del settore software componentistica elettronica si dividono per il 34% negli Stati Uniti e per il 28% in Cina, nuova importante realtà dello scenario guida autonoma, veicoli connessi, elettrificazione della catena cinematica e mobilità condivisa.

L'aspetto più innovativo di questa evoluzione del settore automotive non è soltanto nel modello di

business e il rapporto tra OEM e fornitori, ma è proprio nella relazione tra OEM stessi. Infatti, vista la complessità e i costi dello sviluppo in materia, la cooperazione per cercare di dividere i costi o per velocizzare lo sviluppo è già iniziata. Un esempio sono le collaborazioni tra alcune aziende concorrenti come BMW e Daimler o General Motors e Honda, che hanno già iniziato a lavorare in sinergia nel settore della guida autonoma.

In conclusione, quello che potremmo vedere nel prossimo decennio è **l'aumento delle partnership strategiche tra aziende concorrenti** ed appartenenti a livelli diversi della filiera. I modelli di business esistenti verranno messi a dura prova e solo l'apertura verso nuovi tipi di relazioni permetterà l'ottimizzazione dei costi di gestione restando competitivi.

Come prepararsi a questo imminente cambiamento

Nel paragrafo precedente avevamo già indirettamente anticipato quali avrebbero potuto essere le strategie da adottare da parte dei vari attori presenti nella filiera. Andando però nel dettaglio, il piano strategico degli OEM dev'essere rivolto essenzialmente a mantenere i costi del crescente settore hardware e dello sviluppo del settore software sotto controllo e stabilire più

rapporti interfunzionali nello sviluppo di quest'ultimo.

L'interfunzionalità diventerà così una prerogativa necessaria per tenere sotto controllo i costi e soprattutto per portare benefici a tutti i livelli della filiera. I fornitori potranno beneficiare del rapporto con gli OEM nel definire la loro struttura elettronica ed elettrica. I fornitori di secondo livello, come quelli specializzati nei semiconduttori e nella componentistica di precisione, avranno la possibilità di specializzarsi ulteriormente trasformando la loro componentistica di nicchia in una vera e propria materia prima fondamentale ai fini del prodotto finale.

Ovviamente questo modello non è adatto a tutti e ogni realtà dovrà trovare la sua strada nel settore secondo le proprie caratteristiche. La sperimentazione e gli investimenti saranno fondamentali in questo campo inesplorato del settore automotive, ma allo stesso tempo senza rimetterci in tempo e capitale affinché non si perda il passo con il mercato stesso. Un esempio è Dyson che, dopo aver presentato nel 2018 un piano di investimenti da €2.8 miliardi per realizzare un veicolo completamente elettrico, ha rinunciato ad ottobre 2019 ad ogni speranza di realizzare il modello.

Il motivo dietro la fine del progetto è stato essenzialmente all'insostenibilità economica del progetto stesso che, dopo un anno di R&D, è

risultato essere fuori dalla portata dell'azienda inglese disposta comunque ad investirci miliardi.

I casi eccezionali del settore, come l'americana Tesla e la cinese Nio, nonostante siano leader nei propri mercati per quanto riguarda **i veicoli elettrici, non hanno mai chiuso un anno fiscale in utile**, riportando perdite rispettivamente per \$5 miliardi e \$5.7 miliardi sin dalla loro fondazione. Le due aziende, infatti, hanno potuto continuare la loro attività solamente grazie alla quotazione in borsa e alla crescita conseguente della capitalizzazione. Questo dimostra come in futuro le partnership strategiche tra concorrenti e aziende sui diversi livelli della filiera siano probabilmente la miglior via percorribile, affinché l'investimento non porti ad un dispendio eccessivo di capitale e alla perdita di competitività.

Per ulteriori informazioni:

Camera di Commercio Italo-Slovacca
Taliano - Slovenská obchodná komora
Michalská 7 - 811 01 Bratislava, Repubblica
Slovacca

www.camit.sk

Pubblicato: Novembre 2019

Tutte le informazioni contenute in questo documento sono tratte dal report di McKinsey&Company dal titolo *“Automotive software and electronics 2030”*. Il report è scaricabile in versione integrale presso il sito www.mckinsey.com

Tutti i diritti riservati. Salvo autorizzazione, è vietato riprodurre e utilizzare i contenuti per scopi differenti dalla consultazione personale e privata.