IL PUNTO · ARTICOLO

La Germania non compra più dove costa meno.

E quasi nessuno in Italia se n'è accorto.

Il vero concorrente delle PMI italiane non è la Cina. È la rassegnazione.

Il costo del componente conta sempre meno.
Il costo degli errori conta sempre di più.

— Viewtrade · Insight nearshoring 2026

56%	€168 mld	15+	8.000+
dirigenti EU/US già investono in reshoring	interscambio Italia–Germania 2024	anni di presidio Viewtrade nel DACH	RFQ tedesche elaborate

PARLIAMONE · Scrivi al team Viewtrade
info@viewtrade.it · +39 0444 183 6792 · viewtrade.info

ARTICOLO · 1 / 2

La Germania non compra più dove costa meno.

Il vero concorrente delle PMI italiane non è la Cina. È la rassegnazione.

Per oltre vent'anni il mondo industriale ha seguito una regola molto semplice: produrre dove costava meno. Le aziende hanno delocalizzato in Asia, convinte che il prezzo del singolo componente fosse l'unico elemento davvero importante.

Poi qualcosa è cambiato.

Prima la pandemia. Poi la crisi dei trasporti. Successivamente le tensioni geopolitiche e l'aumento dei costi logistici hanno mostrato quanto una filiera troppo lunga possa diventare fragile. Un componente economico che arriva con settimane di ritardo può bloccare un'intera linea produttiva.

Per questo oggi molte imprese tedesche stanno rivedendo la propria strategia di acquisto. Non cercano semplicemente il prezzo più basso: cercano fornitori affidabili, vicini, flessibili e capaci di rispondere rapidamente alle esigenze produttive.

Il costo del componente conta sempre meno.
Il costo degli errori conta sempre di più.

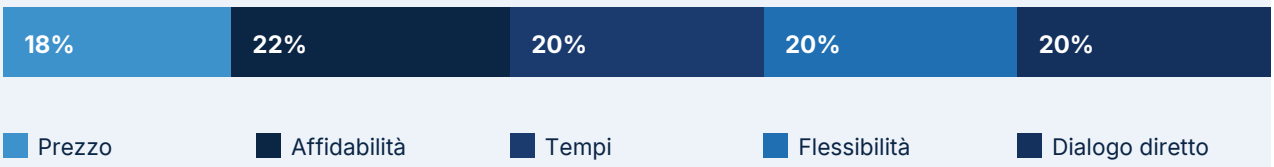
Il fenomeno del nearshoring

Le aziende tedesche non acquistano più valutando soltanto il costo del componente. Valutano il costo complessivo della collaborazione: tempi di consegna, affidabilità, capacità di risolvere rapidamente un problema, qualità costante e continuità della fornitura. È il cosiddetto "Total Cost of Ownership".

Un componente che costa il 10% in meno può diventare molto più costoso se provoca ritardi, fermo produzione o obbliga a mantenere grandi scorte di magazzino. Al contrario, un fornitore italiano che garantisce consegne rapide, dialogo diretto e flessibilità può diventare economicamente più conveniente nel lungo periodo.

TOTAL COST OF OWNERSHIP · COSA VALUTANO OGGI I BUYER TEDESCHI

Peso relativo dei fattori nella decisione d'acquisto — stima Viewtrade.



ARTICOLO · 2 / 2

Nuove opportunità per le PMI italiane

Molte aziende italiane hanno le competenze, la qualità e la capacità produttiva per lavorare con clienti tedeschi. Quello che spesso manca non è il prodotto, ma una presenza commerciale capace di intercettare le imprese giuste.

Il mercato DACH continua a essere uno dei più importanti al mondo per la meccanica, l'automazione e la costruzione di macchinari. Migliaia di aziende cercano continuamente fornitori affidabili.

Le aziende italiane non hanno un problema di qualità.
Hanno un problema di visibilità.

La domanda giusta

La domanda non è se il mercato tedesco abbia ancora bisogno dell'Italia. La domanda è: la tua azienda è visibile alle imprese che oggi stanno cercando nuovi partner?

Chi saprà cogliere questo cambiamento non venderà semplicemente un componente. Diventerà parte di una supply chain europea costruita su qualità, affidabilità e relazioni di lungo periodo.

I NUMERI CHE CONFERMANO LA TENDENZA

56%
dei manager UE/US investono in reshoring / nearshoring
Capgemini · 2025

€168 mld
interscambio Italia–Germania
Istat / VDMA · 2024

↓ extra-UE
meno dipendenza nel medium-high tech
Econ. Systems Research · 2025

IL PUNTO

Non si tratta di vendere un componente.
Si tratta di entrare in una filiera europea che sta cambiando.

EVIDENZE · RICERCHE ACCADEMICHE E DI MERCATO

Le fonti dietro il fenomeno.

Quattro riferimenti indipendenti — pubblicazioni accademiche e ricerca di mercato — che documentano il ritorno delle filiere in Europa.

01 **Economic Systems Research** 2025

L'industria manifatturiera tedesca sta progressivamente spostando parte della supply chain verso fornitori europei. Riduzione della dipendenza dai Paesi extra-UE, soprattutto nei settori medium-high tech, con preferenza crescente per catene di fornitura regionali più resilienti.

→ Do reshoring and nearshoring drive reindustrialization? The case of Germany — EconPapers

02 **Journal of Industrial and Business Economics** SPRINGER NATURE

Il modello dell'offshoring, dominante negli ultimi vent'anni, sta perdendo attrattiva: i costi "nascosti" — instabilità geopolitica, ritardi logistici, rincari dei trasporti, esigenza di flessibilità — rendono reshoring e nearshoring strategie sempre più razionali.

→ Reshoring to survive? The other side of de-globalization

03 **Journal of International Business Policy** SPRINGER NATURE

Pandemia, guerre e interruzioni della supply chain hanno reso molto più vulnerabili le filiere globali. Le aziende europee stanno riportando parte delle produzioni in Europa o nei Paesi limitrofi.

→ Consequences of legislation-based reshoring for EU carbon emissions in global value chains

04 **Capgemini Research Institute** 2025

Il 56% dei dirigenti di aziende manifatturiere europee e statunitensi ha già investito in strategie di reshoring o nearshoring. Le motivazioni principali non sono i costi della manodopera, ma resilienza, affidabilità e continuità operativa.

→ Manufacturing reshoring & nearshoring survey 2025

ANALISI GRATUITA · IL MERCATO DACH TI VUOLE?

Scrivi a info@viewtrade.it

Indica nome azienda, cosa producete e dimensione.
Riceverai una risposta concreta sulle reali possibilità della tua meccanica nel mercato DACH.

+39 0444 183 6792 · viewtrade.info

Deutschland · Österreich · Schweiz