



CCIS 1909

CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA SVIZZERA

MERCATO SVIZZERO
SETTORE
DEI BENI
INDUSTRIALI



DI COSA PARLIAMO?

● **INTRODUZIONE - QUADRO MACROECONOMICO
MERCATO SVIZZERO**

● **FOCUS BENI INDUSTRIALI**

● **RICHIESTE DI FORNITURA**

● **FORUM INDUSTRIALE 2026**



QUADRO MACROECONOMICO

Lo stato di salute dell'economia svizzera

1

CRESCITA PIL LENTA MA STABILE

PIL svizzero in crescita moderata: +1,4% (2025).
Previsioni: +1,1% (2026), +1,7% (2027), trainato
dalla ripresa dell'economia mondiale.

2

BASSO TASSO DI DISOCCUPAZIONE

Nel 2025 c'è stata una
media annua del 2,8%

3

FINANZE DELLO STATO SOLIDE

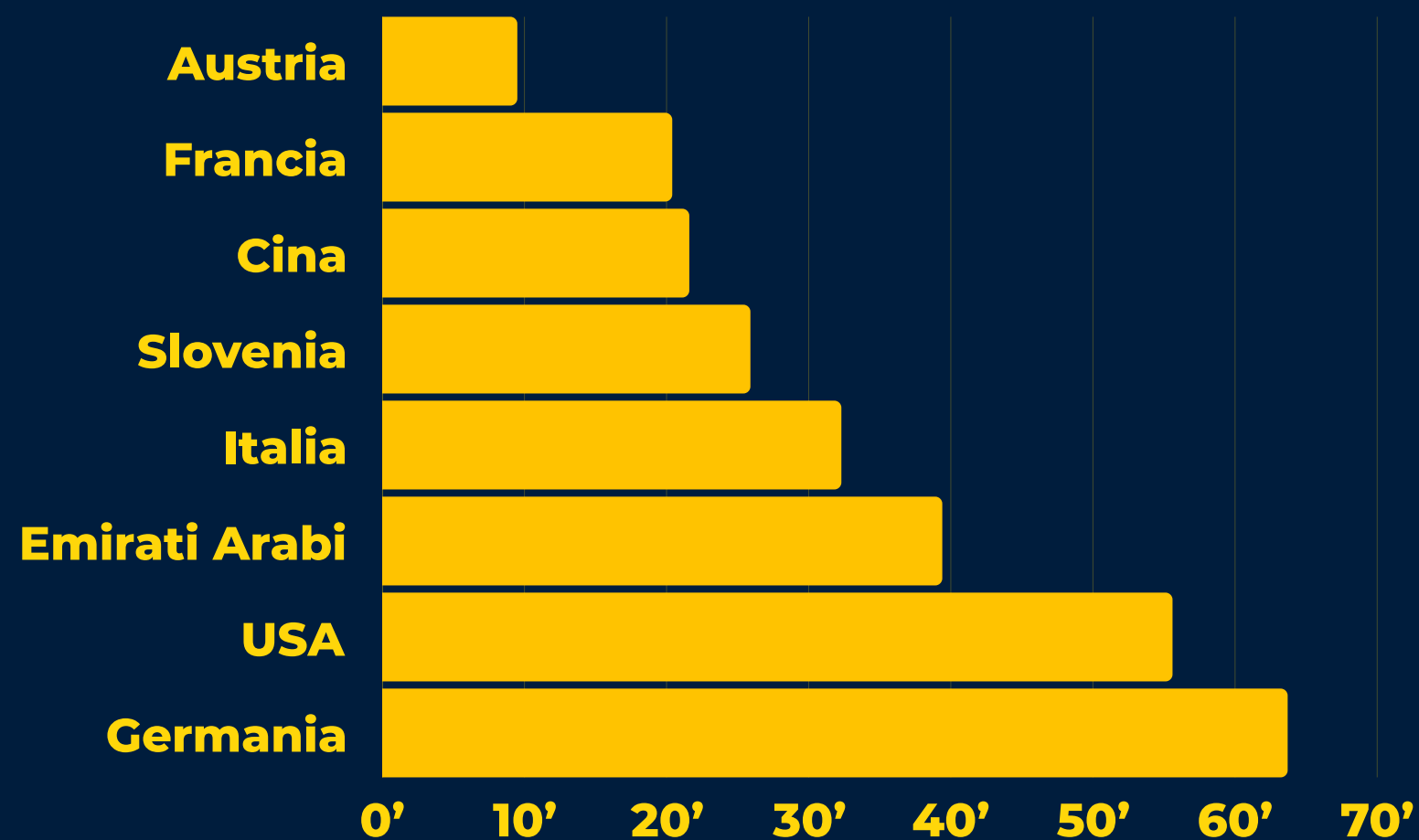
Finanza pubblica prudente, fiscalità
competitiva e inflazione molto bassa
($\approx +0,1\%$ a inizio 2026).

QUADRO MACROECONOMICO

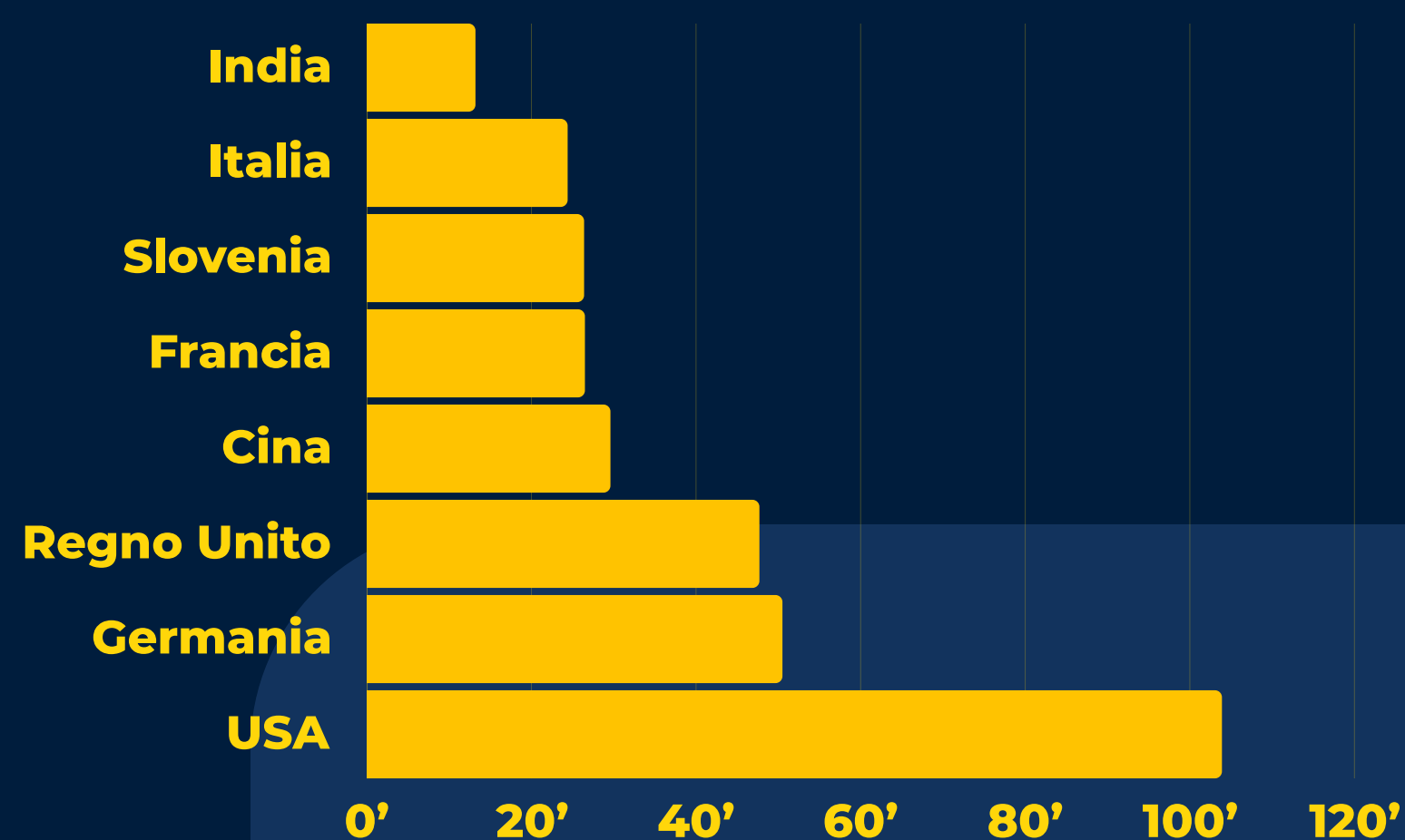
Svizzera: i principali partner commerciali

Commercio estero della Svizzera, 2025 - in MRD/CHF Dati congiunturali

IMPORTAZIONI



ESPORTAZIONI

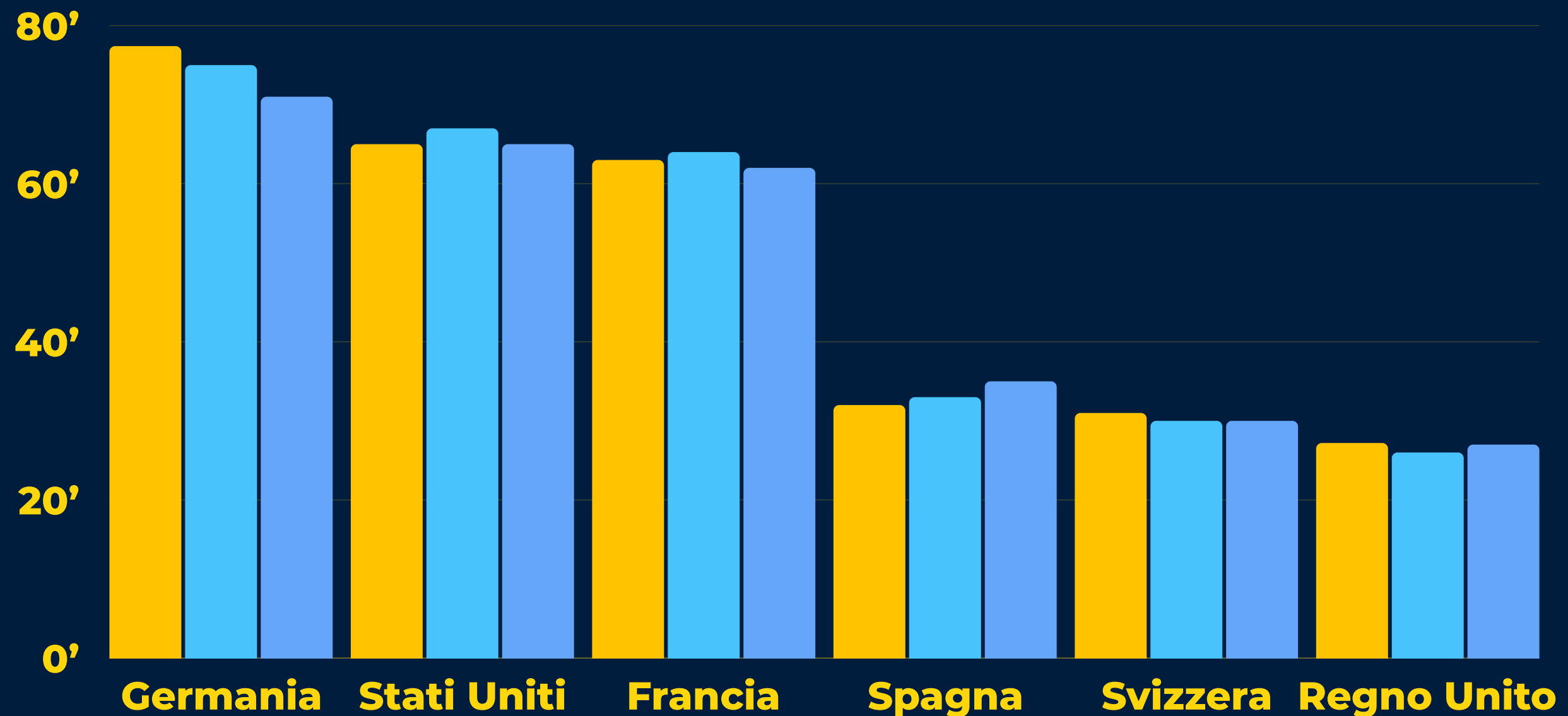


Italia quarto Paese fornitore in assoluto

QUADRO MACROECONOMICO

Italia: i principali partner commerciali - Fonte: ISTAT

● 2022 ● 2023 ● 2024



SVIZZERA

quinto mercato assoluto target per export italiano, dopo Paesi da 7 a 40 volte più grandi demograficamente

FOCUS BENI INDUSTRIALI



IL SETTORE **MEM** - *MECCANICA, ELETTROTECNICA E METALLURGICA*

Fonte: **Swissmem**

1

PIL SVIZZERO E FORZA LAVORO

Nel 2025 il settore MEM rappresenta circa il 5% del PIL nazionale e impiega l'8% della forza lavoro.

2

INDUSTRIA STABILE

Nel 2025 le esportazioni di beni dell'industria tecnologica hanno registrato una stagnazione (+0,7%), raggiungendo un valore di 68,1 miliardi di franchi.

3

VALORE AGGIUNTO INDUSTRIALE

Rappresenta circa il 40% del valore aggiunto industriale: si tratta del più grande settore d'esportazione della Svizzera dopo l'industria chimica e farmaceutica.

4

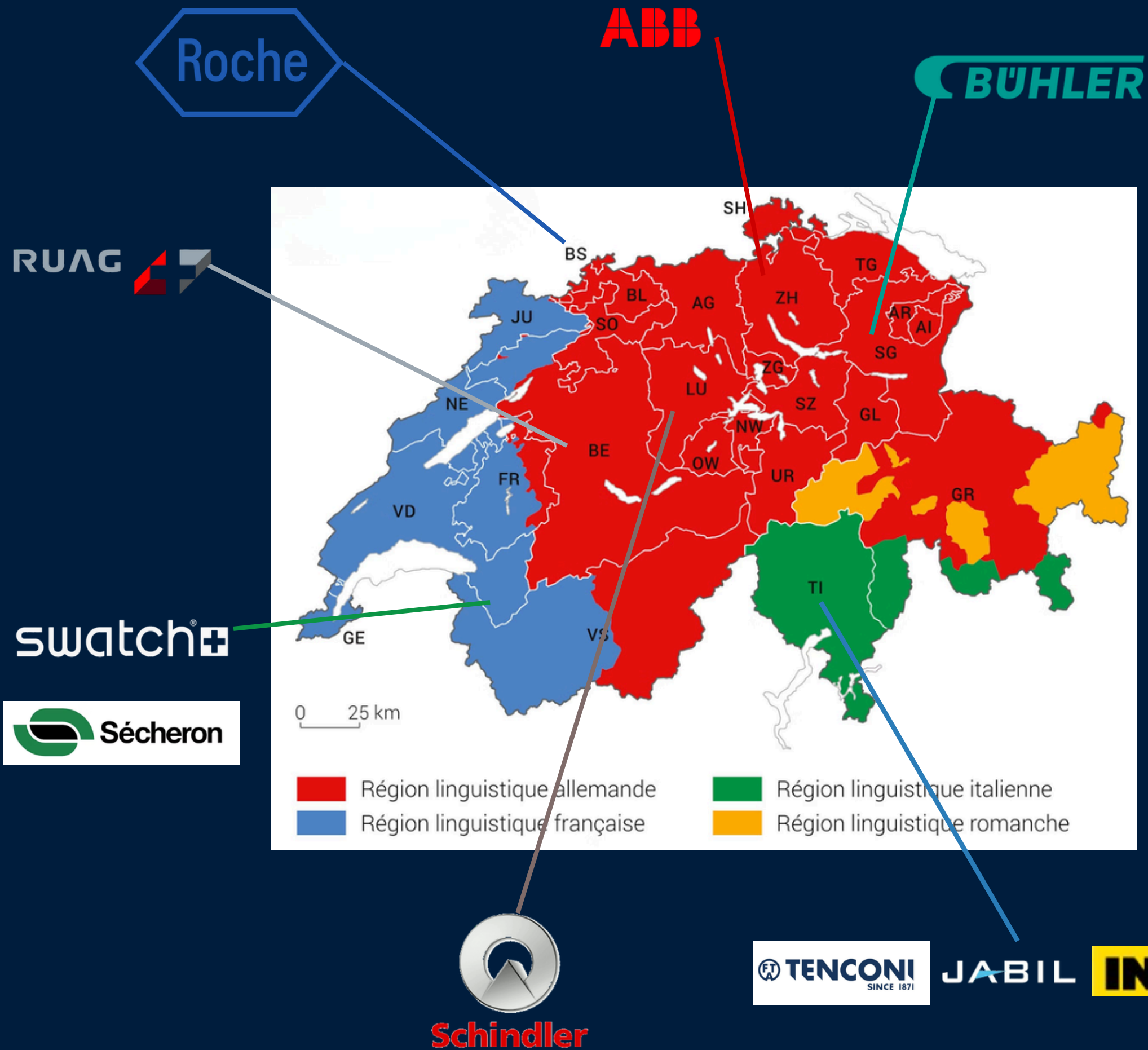
INVESTIMENTI IN SVIZZERA

La maggior parte delle aziende tecnologiche investe e continuerà a investire in Svizzera grazie a manodopera e normative favorevoli



www.ccis.ch

07



CARATTERISTICHE DEL MERCATO

- Mercato benestante
- Oltre il Gottardo
- Cantoni come compartimenti stagni
- Mercato prudente: investimento a lungo termine in analisi e credibilità
- Nicchie e piccole quantità
- Barriere normative

CONSIGLI PRATICI



- Affidabilità e Referenze
- Personale poliglotta
- Chiarezza espositiva della RFI / RFQ (Request for Information or Quotation)
- Disponibilità a valutare piccoli lotti
- Servizi after sales
- Certificazioni: Requisiti minimi: ISO 9001 2015, ISO 14001
- Ulteriori certificazioni (per es. IATF16949 aiutano l'azienda a posizionarsi agli occhi del buyer)

SITO WEB:

- SEMPLICE E STRUTTURATO
- INGLESE E LINGUA PARLATA NEL CANTONE DI RIFERIMENTO (PLUS)

CONTENUTI:

- Descrizione esaustiva dei prodotti / servizi offerti
- Lista delle certificazioni ottenute
- Descrizione della struttura aziendale
- Contatti per il Buyer

- Presentazione o sito troppo complessi
- Contatto non agendato
- Insistenza eccessiva (email o telefonato)





RICHIESTE DI FORNITURA

SETTORE ASCENSORISTICA / IMPIANTI DI SOLLEVAMENTO

- Casting in ghisa lamellare (EN-GJL)
- Casting in ghisa sferoidale (EN-GJS)

Pesi: da 15 kg fino a 1'000 kg

Lotti:

- Componenti più leggeri: fino a max 500 pezzi annui
- Componenti più pesanti: circa 100 pezzi annui

SVIZZERA ITALIANA

SETTORE COSTRUZIONE MACCHINARI

Produzione di un macchinari

- Serie: 1-4 macchine

Macchina composta da 6-8 pezzi in alluminio fresati dal pieno

- Dimensioni: fino a 1700 × 1100 × 675 mm

Richieste:

- Precisione di parallelismo: 0,02 mm

SVIZZERA ITALIANA

SETTORE ENERGIA

Piastre per il fissaggio delle linee elettriche.

Realizzazione: fusione, forgiatura, fucinatura o lavorazione lamiera

Materiale: Acciaio strutturale zincato a caldo

Viti: Ø 22 mm / Ø 24 mm

Contratto di 5 anni per un totale di 17k di pezzi

SVIZZERA TEDESCA

FORUM INDUSTRIALE ITALO SVIZZERO

FORUM INDUSTRIALE ITALO SVIZZERO

Evento settoriale industriale crossborder | Palazzo Congressi (Lugano), 30 Ottobre

FORMAT:

- Conferenza plenaria
- Incontri B2B
- Workshop settoriali
- Business lunch e networking



Edizione 2025

50
ESPOSITORI

14
PARTNER

92
B2B

425
PARTECIPANTI

LA CONFERENZA PLENARIA

FOCUS:

- Apertura ufficiale del Forum e saluti istituzionali
- Interventi dei principali attori di mercato: visione d'insieme su trend e prospettive del settore industriale

A CHI SI RIVOLGE: imprese, decision makers e professionisti italiani e svizzeri

I WORKSHOP TEMATICI

Focus su temi chiave: **automazione, AI, startup, geopolitica ed energia, aerospazio e difesa, sostenibilità e competenze specializzate.**

COSA OFFRONO: approfondimenti specialistici su temi strategici, case study reali, confronto diretto con esperti, best practice, networking con imprese, fornitori e stakeholders.

LA PARTE FIERISTICA

L'esposizione offre uno spazio di incontro qualificato tra aziende e buyer, dedicato allo sviluppo di **relazioni strategiche** e nuove opportunità di business.

VALORE PER GLI ESPOSITORI:

- Visibilità presso buyer e operatori qualificati
- Accesso a potenziali clienti e partner industriali
- Opportunità di networking mirato e concreto



COME PARTECIPARE

01.

25.05 - Compilazione del questionario della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera, necessario ai fini della **candidatura**

02.

Giugno - Valutazione della candidatura da parte del Team Beni Industriali per garantire il miglior matching

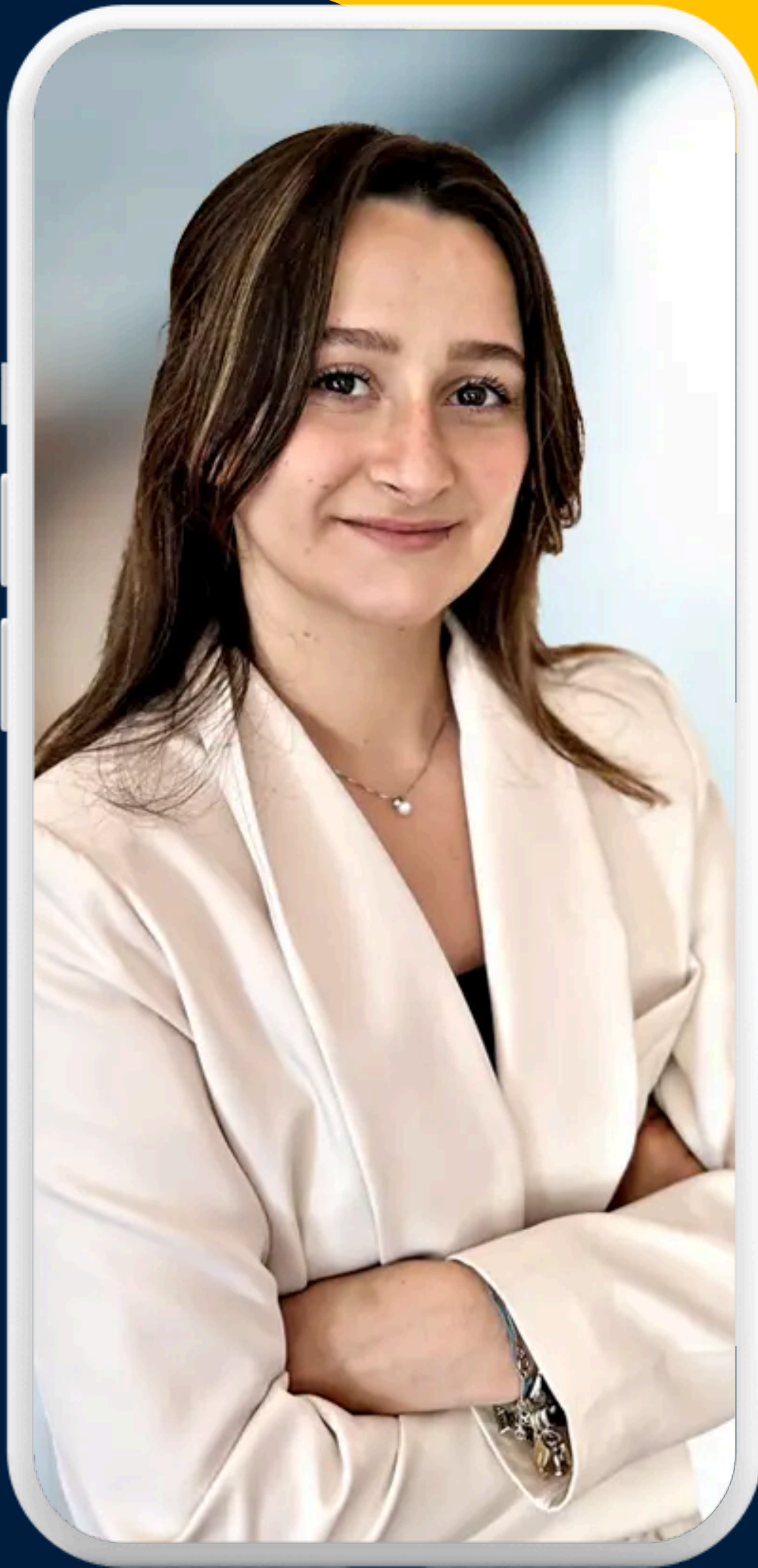
03.

Fine Giugno - Accettazione definitiva della candidatura e comunicazione esito via e-mail

04.

Inizio Ottobre - Aggiornamento sugli incontri B2B





CONTATTACI ORA



GRETA LAGGIA

+41 (0)91 924 02 32
glaggia@ccis.ch



www.ccis.ch |