

I Vantaggi della Rete d'Impresa

Convegno RETI D'IMPRESA

“Opportunità di sviluppo per l'impresa e di rilancio per il Territorio”



Reti di fatto e reti di diritto

Le reti sono **realità fluide** fatte di legami in evoluzione sia per le scelte delle singole imprese, sia per l'emergere di nuove opportunità nel mercato di riferimento.

Spesso hanno scarsa visibilità perché implicite.

Le reti formalizzate o reti di diritto

- ✓ Legame associativo: Consorzi, ATI, Joint venture, ecc...
- ✓ Legame patrimoniale: Gruppi, Investimenti Diretti Esteri, M&A, ecc...

Le reti non formalizzate o reti di fatto

- ✓ Filiere monosettoriali: Subfornitura di 1° e 2° livello, ecc...
- ✓ Filiere intersettoriali: *Outsourcing, Comakership*, ecc.

Oltre il **43%** delle aziende manifatturiere esternalizza le funzioni di commercializzazione e distribuzione (Fonte Unioncamere – Istituto Tagliacarne)

Il contratto di rete

"Con il contratto di rete due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato" (D.L. 5/09, Art.3)

Le Reti di impresa e il futuro dei distretti industriali

L'Italia è il Paese dei **distretti produttivi**, considerati anche risposta alle diseconomie di scala.

CNEL Documento Assemblea del 19 Dicembre 2008

La crisi ha messo in evidenza come le realtà distrettuali che non hanno saputo recuperare competitività sui mercati esteri e si sono mantenute nel confronto competitivo del mercato interno, hanno subito maggiormente gli effetti della bassa crescita dell'economia italiana.

Per il CNEL le reti rappresentano l'**evoluzione dei distretti**.

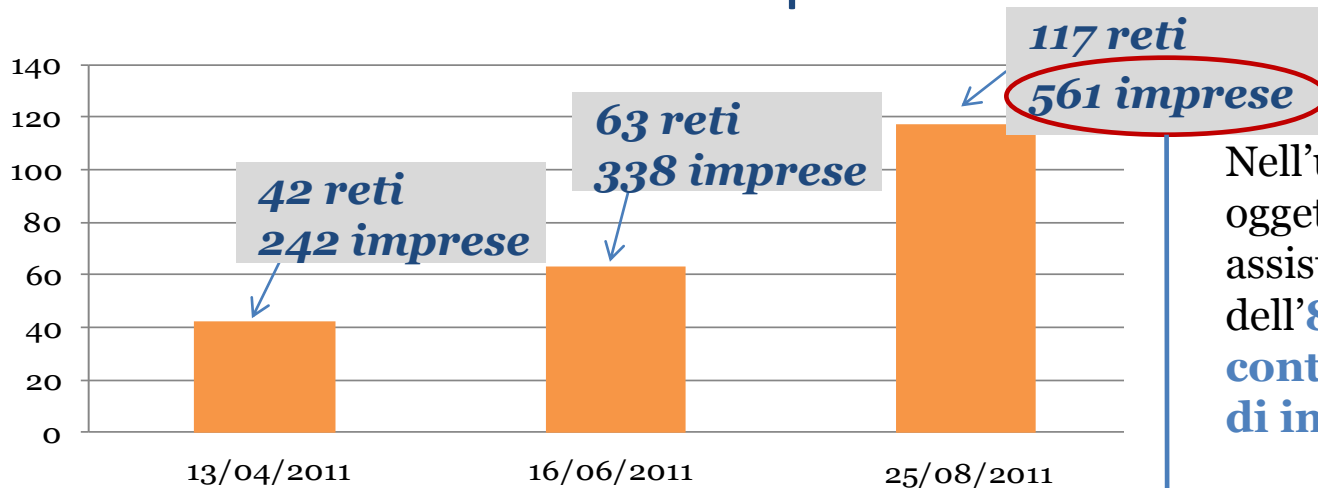
COME: attraverso la creazione di sinergie tra imprese operanti nelle varie fasi del processo produttivo, **ma superando le specifiche vocazioni territoriali**.

I Punti di forza delle reti nel distretto

- › le PMI del distretto possono collaborare facilmente, sono collocate tutte nella stessa area geografica, parlano tutte lo stesso linguaggio, si “conoscono bene”
- › pur collaborando, possono mantenere la loro indipendenza (gestionale e amministrativa) e le loro dimensioni ridotte, rimanendo così più flessibili e più veloci ad adattarsi alle esigenze del mercato

La rete non coinvolge necessariamente le imprese che insistono sul medesimo territorio. Tale strategia organizzativa può prescindere dall'aspetto locale.

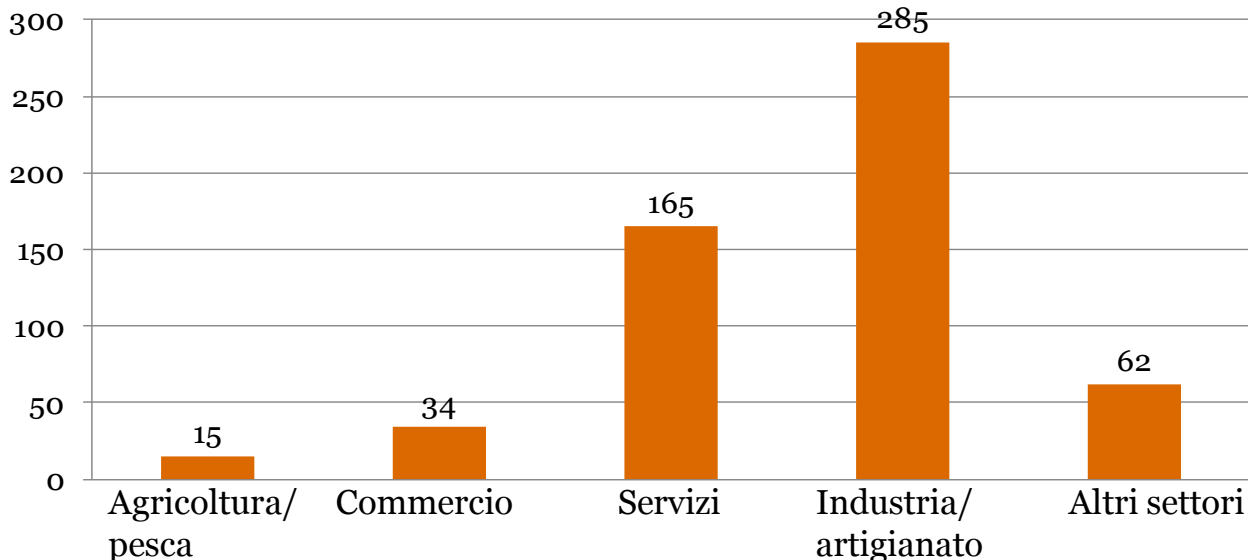
Le reti di impresa in Italia: i dati



Nell'ultimo bimestre oggetto di osservazione si è assistito ad un incremento dell'**86% del numero di contratti di rete (+ 66% di imprese coinvolte)**

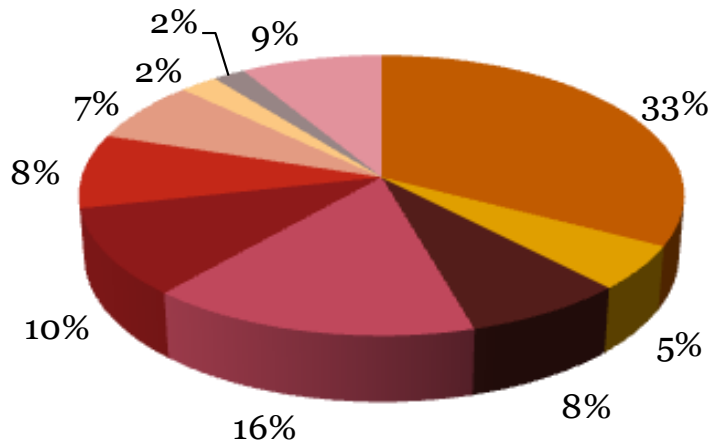
Fonte: Elaborazioni MiSE su dati InfoCamere

Il settore maggiormente interessato (numero di imprese) dal fenomeno è quello dell'**industria e dell'artigianato**.



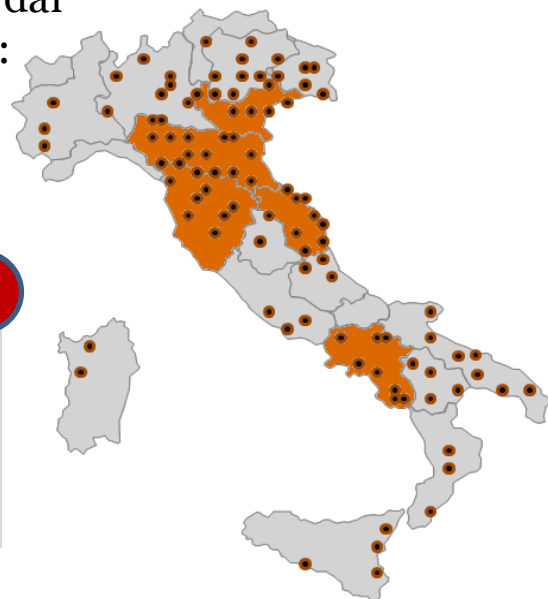
Fonte: Elaborazioni su dati Infocamere

Le reti di impresa in Italia: le imprese coinvolte



Alcuni settori interessati dai contratti di rete in **Toscana**:

- metalmeccanica
- petrolchimica
- edilizia
- consulenza



63 i contratti di rete registrati in camera di commercio al 31 agosto 2011 in Regione Toscana (dati Unioncamere)

Valore della produzione	Numero di imprese
fino a 250 k€	184
250 - 500 k€	29
500 k€ - 1 mln€	43
1 - 2,5 mln€	88
2,5 - 5 mln€	57
5 - 10 mln€	48
10 - 25 mln€	40
25 - 50 mln€	13
oltre 50 mln€	11
Valore non disponibile	48
TOTALE	561



I vantaggi della Rete di impresa

pwc

PMI: i fattori critici

Le ridotte dimensioni pur essendo un punto di forza delle imprese italiane, possono spesso associarsi a condizioni di svantaggio competitivo.

Copertura di un solo
segmento della
filiera produttiva

Minor valore
aggiunto del
prodotto/servizio
offerto

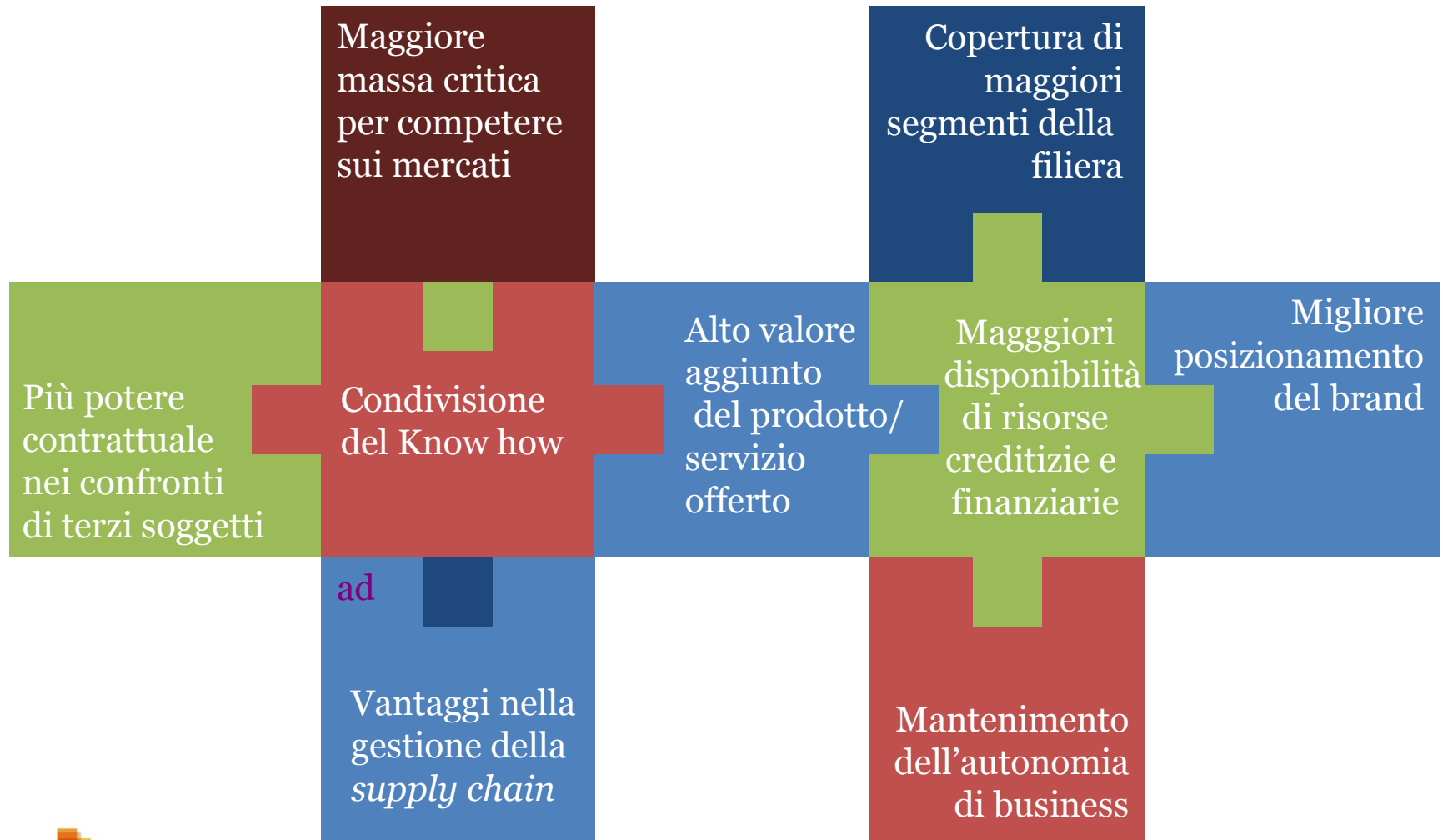
Maggiori difficoltà
nell'effettuare
acquisizioni o
investimenti

Presenza di diseconomie di scala

Minore propensione
ad investire in R&S
e ad
internazionalizzarsi

**Quali
soluzioni?**

Perché unirsi: vantaggi competitivi e vantaggi strategici



Far funzionare una rete: gli elementi fondamentali

1. Fiducia

2. Strategia comune

3. Struttura gerarchica

4. Sistema informativo

5. Nodi non monocommittente

6. Autonomia e interdipendenza

7. Specializzazione

1. Fiducia e stima fra gli imprenditori sono fattori che non possono essere considerati esogeni.
2. L'individuazione della strategia è fondamentale per definire una *road map* condivisa.
3. Al nodo centrale delle Rete viene delegato il ruolo gestionale e decisionale.
4. Il sistema informativo deve collegare tutti i nodi della Rete e garantire la condivisione delle informazioni (es.: *Reporting package*).
5. Il business del singolo nodo non deve dipendere esclusivamente dal business di Rete.
6. I legami di rete sono flessibili e garantiscono autonomia, tuttavia la rete necessita di legami di interdipendenza tra le imprese.
7. La specializzazione consente una chiara definizione dei compiti nella Rete.

Le opportunità per le reti

Bandi e incentivi nazionali



- ✓ Fondo Nazionale Innovazione (DM 10.3.2009)
- ✓ Sostegno alla ricerca scientifica e tecnologica (D. Lgs. 297/99)
- ✓ Industria 2015: Fondo per la finanza di impresa e Piani di Innovazione industriale
- ✓ Incentivi fiscali per il contratto di rete (L. 122/2010)
- ✓ Fondo per l'Innovazione tecnologica (L. 46/82): Contratti di innovazione tecnologica

Bandi e incentivi regionali



- ✓ **Bando per l'Integrazione tra imprese**, attivo dal 20 aprile 2011 fino ad esaurimento delle risorse (stanziati 3 milioni di euro)
- ✓ Bando per l'acquisizione di servizi qualificati da parte delle PMI: prevede il finanziamento di Servizi qualificati specifici a domanda collettiva finalizzati allo sviluppo di processi di innovazione diffusa nelle filiere e nei sistemi produttivi toscani (oltre 58 milioni stanziati fino al 2013)
- ✓ Fondo di garanzia per liquidità, Fondo di garanzia per gli investimenti



Le reti a livello europeo: Enterprise Europe network

Obiettivo



la rete **Enterprise Europe** ha lo scopo di aiutare le PMI a sviluppare il loro potenziale di innovazione e sensibilizzarle nei confronti delle politiche della Commissione.

Con oltre **500** punti di contatto e **4.000** esperti, è la principale rete europea per quanto riguarda la fornitura di competenze e servizi alle imprese.

La Rete EEN in Italia

Consorzio SIMPLER (Servizi per l'innovazione e la competitività delle imprese in Lombardia ed Emilia Romagna)

Consorzio ALPS
(Nord – ovest Italia)

Consorzio CINEMA (Central Italy Network to Enhance coMPetitive business Activities)

Consorzio FRIENDEurope
(Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia)

Consorzio B.R.I.D.G.€conomies
(Business Relay for innovation and Development of Growing economies)

