



LE RETI D'IMPRESE: esperienze a confronto

10 Novembre 2015
Verona

Dott.ssa Margherita Marin
Dott. Giuseppe Guido Stefanello

DI COSA PARLIAMO:

1. **COS'È IL CONTRATTO DI RETE: PRINCIPALI CARATTERISTICHE E FLESSIBILITÀ DELLO STRUMENTO**
2. **LE RETI IN ITALIA: ALCUNI NUMERI**
3. **POSSIBILI VANTAGGI ED OPPORTUNITÀ**
4. **LA RETE SCUADRA**
5. **COME APPROCCIARE UN PERCORSO COMUNE?**

1) COS'È IL CONTRATTO DI RETE principali caratteristiche e flessibilità dello strumento





Coste

È un **accordo** (Legge n. 33/2009 e successive integrazioni) con il quale più imprenditori si impegnano a collaborare al fine di accrescere, sia individualmente che collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato.



**La rete permette di coniugare l'autonomia
imprenditoriale e il superamento dei limiti della
piccola dimensione**



**Permette di interagire con interlocutori di
grandi dimensioni o complessi con maggiore
efficacia**



**Moltiplica la possibilità di accedere e sfruttare
le conoscenze**

- **L'attuale crisi obbliga a fare sistema e a lavorare in
squadra**
- **Le reti sono utili anche quando un'impresa o un ente
devono internazionalizzarsi**



Scopi delle Reti

- ” Collaborare mediante attività in comune, scambio informazioni, prestazioni e conoscenza
- ” Rilievo strategico
- ” Accesso al mercato
- ” Fare rete lungo la catena del valore
- ” Costruire aggregazioni orizzontali o verticali

- ” Reti multi-progetto
- ” Reti di Reti

1 + 1 + 1 = 3 ?



**No! se si parla di
aggregazione in Rete:
Da uno studio recente
effettuato
dall'Università LIUC
Castellanza è emerso
che le Reti sono state
fondamentali
per lo sviluppo delle
piccole e medie
imprese**

PERCHÉ FARE UN PASSO VERSO L'AGGREGAZIONE

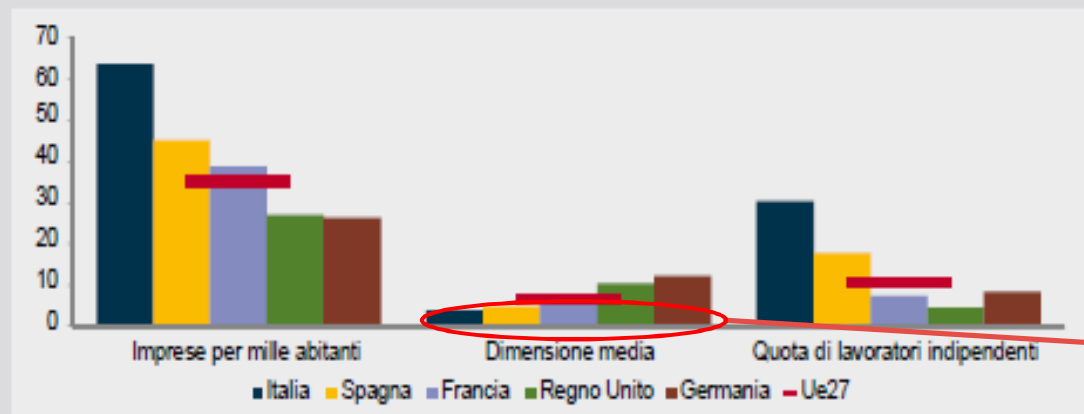
Tavola 2.2 Imprese e addetti per classe di addetti nei principali paesi Ue - Anno 2011 (valori percentuali)

PAESI	Imprese attive					Addetti				
	0-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale	0-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
Germania (a)	81,8	15,2	2,5	0,5	100,0	19,2	23,3	20,5	37,0	100,0
Francia	94,2	4,8	0,8	0,2	100,0	29,7	18,7	15,0	36,6	100,0
Italia	94,8	4,8	0,5	0,1	100,0	46,0	21,2	12,6	20,2	100,0
Spagna	94,1	5,1	0,7	0,1	100,0	38,5	19,9	13,9	27,7	100,0
Regno Unito	89,5	8,7	1,5	0,3	100,0	18,0	19,4	16,2	46,4	100,0

Fonte: Eurostat, Structural business statistics
(a) Il dato relativo agli addetti è riferito al 2010.

SISTEMA PRODUTTIVO - QUADRO ECONOMICO ITALIANO:
95% micro imprese, mediamente sottocapitalizzate e con strutture di governance spesso familiare.

Figura 2.1 Indicatori di struttura nei principali paesi Ue - Anno 2011 (valori assoluti e percentuali)



Fonte: Elaborazione Istat su dati Eurostat

Dimensioni medie:
Italia: 3,9 addetti
Francia: 6,1 addetti
Germania: 12,2 addetti

La Rete di Imprese in sintesi

Natura	Forma del contratto	Potenziali partecipanti	Oggetto	Finalità
" Contratto	" Atto pubblico " Scrittura privata autenticata " Atto firmato digitalmente (art. 24 CAD) " Atto sottoscritto con firma elettronica autenticata (art. 25 CAD) " Iscrizione del contratto di rete nel registro delle imprese	" Due o più imprese (senza limitazioni in merito a luogo, forma giuridica, n° di imprese, dimensione, attività)	" Programma comune " Collaborazione tra imprese	" Aumentare la capacità innovativa e la competitività delle imprese partecipanti

La flessibilità del contratto di rete permette di elaborare una struttura organizzativa ad hoc che rispetta le esigenze di ogni impresa che, pur appartenendo allo stesso settore, ha le proprie peculiarità.

La rete è diversa da

ATI

In quanto gli obiettivi non sono limitati ad una specifica iniziativa, essendo invece più strategici e di lunga durata

CONSORZIO

Per il fatto che non unifica una parte della propria attività imprenditoriale, ma ci si limita a svolgere attività comuni ad altre imprese. La rete è inoltre aperta all'ingresso di imprese successive.

DISTRETTO

Può coinvolgere imprese di luoghi e specializzazione diverse

La Rete è invece simile al **Geie** (Gruppo europeo di interesse economico), che ha per obiettivo quello di facilitare o sviluppare le attività economiche dei suoi membri mettendo in comune attività, risorse ed esperienze.

2) LE RETI IN ITALIA: ALCUNI NUMERI



Le reti in Italia



12.089

IMPRESE
coinvolte



2.405

CONTRATTI
DI RETE

Le imprese che hanno stipulato un contratto di rete, divise per regione

Regione	N° Imprese
Abruzzo	650
Basilicata	158
Calabria	321
Campania	574
Emilia- Romagna	1.261
Friuli Venezia Giulia	410
Lazio	1.017
Liguria	373
Lombardia	2.317
Marche	427
Molise	38
Piemonte	553
Puglia	708
Sardegna	349
Sicilia	240
Toscana	1.172
Trentino Alto Adige	200
Umbria	273
Valle d'Aosta	16
Veneto	1.032

Le regioni con un più alto numero di aggregazioni sono Lombardia, Emilia Romagna, Toscana e Veneto.

Ma è il Veneto a rivelarsi il territorio più vitale



“Da maggio ad agosto 2015 sono nate quasi una ventina di reti;

“A livello nazionale è la regione che cresce di più: con un +18% da inizio anno contro la media del 10% (dati Assoreti pmi)

“La provincia più attiva è Verona, seguita da Padova e Treviso

I comparti dove maggiormente le reti vengono utilizzate:

l'automotive, la metallurgia, la filiera green delle costruzioni, ma anche i servizi, il turismo, l'agroalimentare.

La differenziazione produttiva è elevata, se si pensa che l'84% delle reti ha al proprio interno imprese specializzate in diversi comparti produttivi

➔ ad esempio, quasi una rete metalmeccanica su due comprende imprese legate al mondo delle costruzioni, una su tre del commercio, una su tre imprese specializzate in ICT e in servizi professionali.

3) POSSIBILI VANTAGGI ED OPPORTUNITÀ



QUALI VANTAGGI POSSO AVERE?

La collaborazione permette alle imprese in rete di:

- mantenere **indipendenza ed autonomia decisionale**
- condividere conoscenze** in tempi rapidi (diminuzione costi, rischi e tempi di risposta al mercato)
- entrare in **nuovi mercati** e consolidare quelli esistenti (es. affrontando commesse altrimenti non sostenibili)
- ampliare l'offerta** di prodotti e servizi
- ridurre i propri costi** di produzione e/o **ottimizzare i processi**
- Altre opportunità

AGEVOLAZIONI GIUSLAVORISTICHE

Il distacco del personale

(art. 30, co.4-ter D.Lgs.
NN. 276/2003)

L'assunzione congiunta

PARTECIPAZIONE ALLE GARE PER L'AFFIDAMENTO DEI CONTRATTI PUBBLICI

**Consentita la partecipazione agli appalti pubblici anche alle reti non dotate di soggettività giuridica e indipendentemente dai poteri di rappresentanza conferiti all'organo comune
(Art. 34, co. 1, lett. *e-bis*; art. 37, co.15-bis, d.lgs. 163/06)**

È in ogni caso necessario che tutte le imprese della rete che partecipano alla procedura di gara siano in possesso dei requisiti generali di cui all'art. 38 del Codice dei contratti pubblici

OPPORTUNITÀ LEGATE A FINANZIAMENTI E CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO SPECIFICI

ANNI 2013

Progetti di formazione Fondimpresa: € 15.000 per ciascuna impresa in rete

**Bando Turismo:
Finanziamento a fondo perduto sino a € 200.000 per progetto (per un max di 40 progetti)**

Costituzione di un fondo per la mutualità delle imprese agricole che parteciperà al Fondo ISMEA predisposto per la stabilizzazione dei redditi agricoli (Art. 2-ter, l. n. 221/12)

Fondi BEI (Banca Europea degli investimenti) con dotazione di 100 milioni di euro per prestiti bancari dedicati alle reti di imprese

ANNI 2014 & 2015



- Bando Regione Veneto 2014– «Distretti industriali, reti innovative e aggregazioni di imprese».
- 59 progetti per un contributo complessivo di 6,15 milioni di euro.
- 50% contributo fondo perduto max € 150.000
- 3 linee: internazionalizzazione, ricerca e innovazione, sostenibilità e ambiente



- Bando: “Reti di impresa per l’artigianato digitale”**
- Disponibilità: 9,06 milioni di euro.
- Periodo: dal 1° luglio 2015 al 25 settembre 2015
- N. aziende: 15 imprese almeno (50% artig.)
- Spese ammissibili: minimo € 100.000



- Credito d’imposta concesso alle imprese agricole per incentivare il potenziamento del commercio elettronico e lo sviluppo di nuovi prodotti**
- Importo: 40% delle spese nel limite dei 400mila euro dell’importo degli investimenti
- nuovi investimenti compresi in un programma comune di rete e nonché sviluppo di nuovi prodotti, pratiche, processi e tecnologie



- Progetti formazione FSE della Regione Veneto:**
DGR n. 784 del 14/05/2015_ Aziende in rete nella formazione continua
- Progetti da € 70.000 a € 300.000

PRIORITÀ AD AGEVOLAZIONI PER LE IMPRESE IN RETE

Attribuite specifiche priorità ai programmi realizzati con Contratto di rete

Internazionalizzazione delle imprese – Decreto MISE 8/3/13

Il fondo opera con particolare riguardo alle PMI e alle Reti di Imprese o a raggruppamenti di imprese

Fondo di garanzia Sezione speciale progetti R&I – L. 27/12/13 n. 147, co. 48 lett. b)

La disposizione deve attendere il decreto ministeriale di attuazione

Beneficio per utilizzo gas ed energia a fini industriali anche per le reti – L. 27/12/13 n. 147, co. 324

Il plafond può essere utilizzato dalle banche a PMI che sottoscrivono un contratto di rete anche per finanziare investimenti non connessi al programma di rete

Convenzione con Cassa DDPP per l'uso del Plafond Reti PMI – addendum 10/12/14

LE RETI INNOVATIVE REGIONALI

Con DGR n. 583 del 21 aprile 2015, la Giunta Regionale ha approvato le modalità operative per il riconoscimento delle Reti Innovative Regionali.

Cosa sono?

Per rete innovativa regionale si intende un sistema di imprese e soggetti pubblici e privati, presenti in ambito regionale ma non necessariamente territorialmente contigui, che operano anche in settori diversi e sono in grado di sviluppare un insieme coerente di iniziative e progetti rilevanti in ambito di Ricerca, Sviluppo ed Innovazione per l'economia regionale.

A cosa serve?

E' un'importante strumento per avvicinare il mondo delle piccole e medie imprese venete alla ricerca.

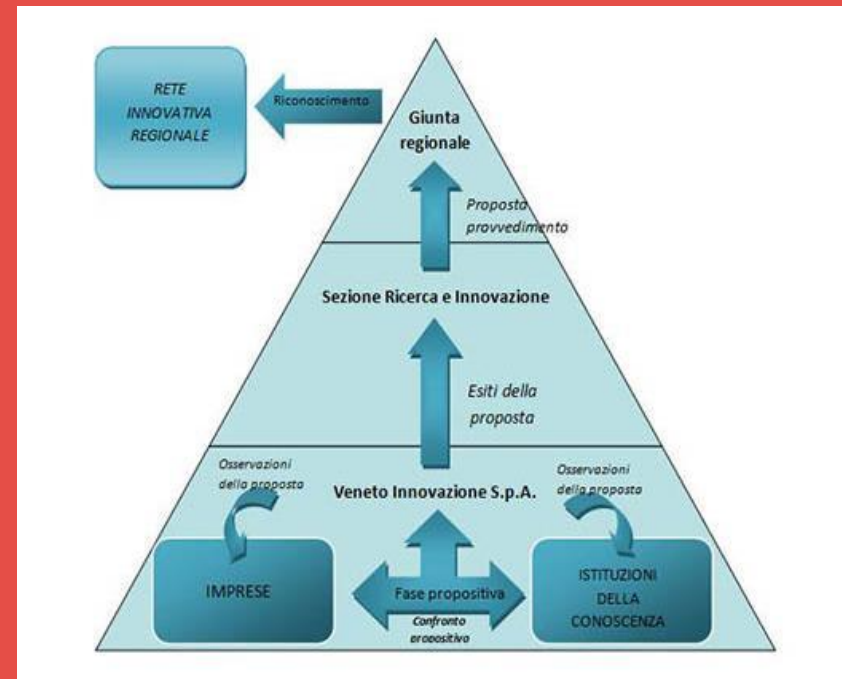
È prevista una premialità per le Reti soggetto

LE RETI INNOVATIVE

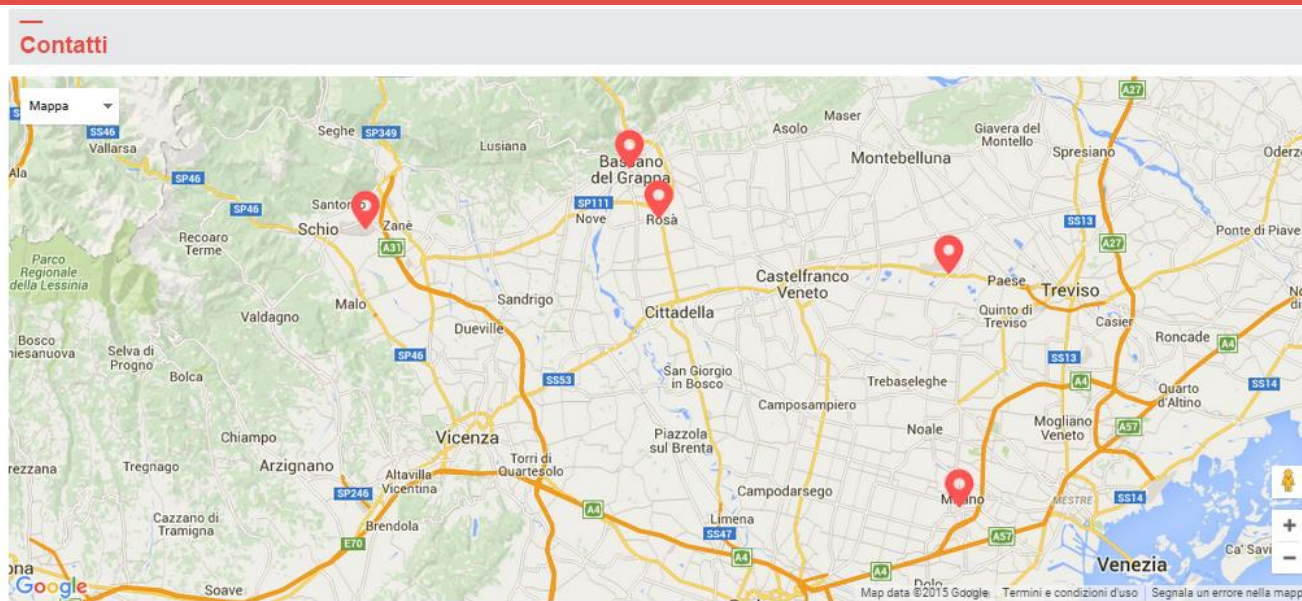
Quali sono i requisiti per il riconoscimento a Rete Innovativa Regionale?

- a) *La dimensione della rete innovativa regionale espressa in termini quantitativi di imprese rappresentate.*
- b) *La rilevanza del settore o dei settori che partecipano alla rete innovativa regionale, i contenuti innovativi dell'ambito in cui opera la rete e le potenzialità di sviluppo anche occupazionale.*
- c) *L'eventuale riconoscimento a livello europeo.*

Dal 1 giugno 2015 è aperta la fase propositiva delle domande di riconoscimento a Rete Innovativa Regionale.



4) LA RETE SCUADRA



Í Siamo sei società che si sforzano di aiutare le aziende a migliorare le proprie performanceÍ

La rete Scuadra

Iviquesse

Piazza Roma, 51, 31036 Istrana

Tel: 0422 730200

fax: 0422 730200

E-mail: info@iviquesse.it

Web: www.iviquesse.it

Studiocei

Piazza Roma, 49, 31036 Istrana

Tel: 0422 730376

fax: 0422 832209

E-mail: info@studiocei.it

Studio Intra

Via Aldo Moro, 53, 30035 Mirano

Tel: 041 4355136

E-mail: jobs@studiointra.com

Web: www.studiointra.com

Altea Studio

Via Roma, 39, 36027 Rosà

Tel: 0424 582678

fax: 0424 587742

E-mail: info@alteastudio.it

InAzienda

Via Marco sasso, 19, 36061 Bassano del Grappa

Tel: 0424 521309

fax: 0424 220739

E-mail: info@marincommercialisti.it

Analisi

Via Lago di Costanza, 35/A, 36015 Schio

Tel: 0445 576100

fax: 0445 575825

E-mail: info@analysisrl.biz

Web: www.analysisrl.biz

4) L'ESPERIENZA DI SCUADRA

Scuadra è una rete di imprese nata nel 2010 e operante nel settore della consulenza aziendale.

L'ESPERIENZA DI SCUADRA

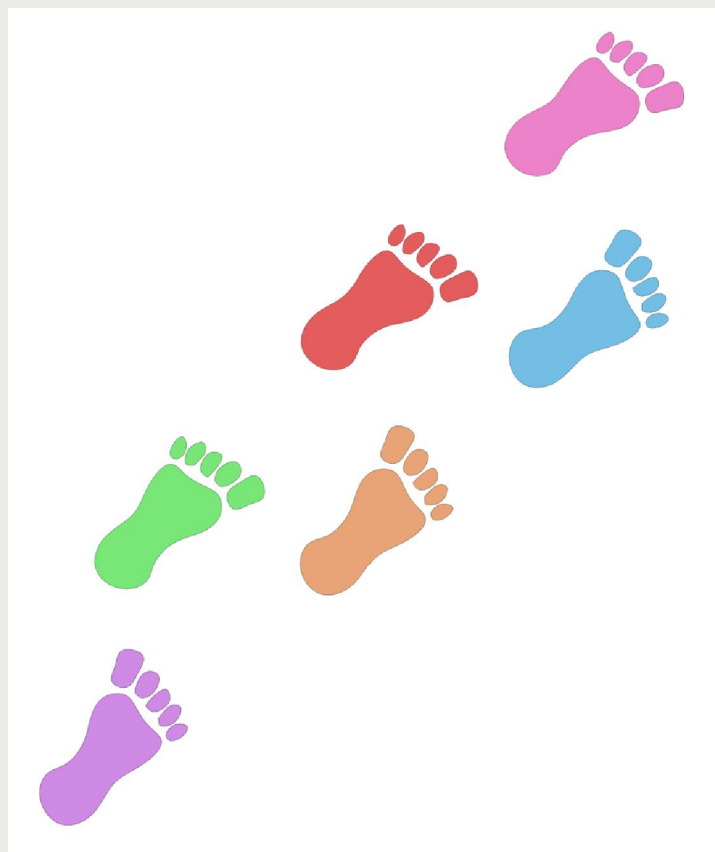
Gli Obiettivi di Scuadra:

- “ ampliare i servizi offerti alle aziende clienti;
- “ ottimizzare i costi;
- “ ampliare e trasmettere le informazioni;
- “ massimizzare le conoscenze specifiche di ciascuno per migliorare la qualità del servizio reso;
- “ ricercare soluzioni sempre più efficaci, innovative ma aderenti alla realtà delle aziende;
- “ organizzare eventi e corsi di formazione per i clienti;
- “ perseguire un programma di marketing comune.

<http://www.scuadra.it>



5) COME INTRAPRENDERE IL PERCORSO COMUNE?



Intraprendere il percorso

Cose da fare:

1. Identità di **FINALITÀ** tra i partecipanti
2. Condividere una **VISIONE** (Strategia)
3. Effettuare **ANALISI DEL CONTESTO COMPETITIVO** per operare le scelte corrette
4. Formalizzare gli **OBIETTIVI** (Mission)
5. Individuazione degli «**ECONOMICS**» *tra le parti*
6. Individuare le **AZIONI** per trasformare la strategia in piani operativi (business plan)
7. Operare un **MONITORAGGIO** continuo del grado di raggiungimento degli obiettivi
8. **VALUTARE** i risultati sulla base di indicatori pre-concordati

*Follia è fare sempre la stessa cosa
e aspettarsi risultati diversi.+*

Albert Einstein

GRAZIE A TUTTI VOI PER LA ATTENZIONE



www.scuadra.it
info@scuadra.it