

**Il manifatturiero fa sistema attraverso la rete**

L'analisi del Rapporto del Laboratorio Reti d'impresa e le elaborazioni di RetImpresa misurano dimensione e potenzialità delle reti: 680 contratti, soprattutto nel manifatturiero. ► pagina 7

# Il manifatturiero corre con la rete

Forti potenzialità di crescita nel turismo e nel commercio digitale internazionale

**Il rapporto**

La Fondazione Bruno Visentini ha analizzato e classificato i primi 330 contratti

**Modelli ad ampio raggio**

Dalla condivisione della filiera industriale all'offerta integrata di differenti servizi

**MAGGIORI RELAZIONI**

Le reti verticali sono formate da Pmi, dove spesso la media impresa usa lo strumento per avere maggiori contatti con la filiera dei fornitori

**Rosalba Reggio**

Il contratto di rete interessa soprattutto imprese manifatturiere ma presenta grandi potenzialità nel commercio o nell'offerta integrata di servizi. È quanto emerge dalla lettura delle elaborazioni di RetImpresa su dati Infocamere aggiornati al 2012 e del Rapporto del Laboratorio "Reti d'impresa" della Fondazione Bruno Visentini sui primi 330 contratti di rete.

L'integrazione dei due documenti consente di fotografare lo stato dell'arte dei contratti di rete, ma anche di guardare al futuro, alla luce degli sviluppi potenziali dello strumento. Ad oggi, il 41% delle reti riguarda attività manifatturiere, soprattutto della fabbricazione di prodotti in metallo (19%) e di macchinari e apparecchiature (13%). Ma gli sviluppi del contratto di rete sono ben più ampi. «Un modello che ha enormi potenzialità di crescita – spiega Fabrizio Cafaggi, direttore Laboratorio Reti, Fondazione Bruno Visentini – è la macrorete: una rete formata da migliaia di imprese attive, per esempio, nel commercio elettronico. Un business transnazionale che potrebbe portare all'utilizzo del contratto di rete anche per imprese europee. Per raggiungere l'obiettivo è stata proposta ad Antonio Tajani,

vicepresidente della Commissione europea, la definizione di una normativa che introduca questo strumento a livello comunitario». Un progetto caldeggiato anche dal ministero dello Sviluppo economico. «La strada che stiamo percorrendo – spiega Giuseppe Tripoli, garante per le piccole e medie imprese del Mise – riguarda la previsione del contratto di rete nella normativa europea, in modo da facilitare le imprese in rete nella partecipazione ai Programmi comunitari».

Altro utilizzo possibile della macrorete, l'offerta integrata di servizi. «Il turismo – aggiunge Cafaggi, potrebbe essere un'area di sviluppo molto interessante. Pensiamo, per esempio, ai percorsi agrituristici: le imprese coinvolte, alberghi, produttori, agricoltori, potrebbero mettersi "in rete" per offrire ai clienti un pacchetto vario e vantaggioso di prodotti e servizi».

Scorrendo le quasi settecenno reti esistenti si scoprono due grandi famiglie di reti costituite da contratti: le reti verticali e quelle orizzontali. Le prime, molto diffuse, interessano Pmi. Spesso si tratta di medie imprese che utilizzano il contratto di rete per avere un maggior contatto con la filiera di fornitori e subfornitori – fatta di piccole aziende – e, per la maggior parte, si tratta di attività di produzione. Le reti orizzontali invece – impiegate, per esempio, nell'edilizia – riuniscono imprese spesso di piccola dimensione per partecipare a gare d'appalto pubbliche e private. «Un tipo di accordo – aggiunge Cafaggi –

che nel passato era inquadrato all'interno dell'Associazione temporanea di impresa (Ati) e che oggi, sempre più spesso, è all'interno del contratto di rete, che rappresenta, pur nella sua flessibilità, uno strumento più stabile dell'Ati ed è oggi una delle forme di contratto pubblico dopo la recente riforma».

Qualche incertezza riguarda l'obbligo, per alcune reti, della presentazione del bilancio. Un adempimento che riguarda le reti con soggettività giuridica, anche se esiste il dubbio che vada esteso anche a quelle dotate di fondo patrimoniale. «Sulla questione – conclude Tripoli – ci stiamo muovendo per escludere con certezza dall'obbligo le reti prive di soggettività ma dotate di fondo patrimoniale. In ogni caso, a normativa vigente, dovrebbe essere sufficiente un rendiconto sintetico».

Dall'analisi delle esperienze di rete emerge un quadro positivo. «Uno degli obiettivi del Rapporto – chiude Cafaggi – era quello di chiarire quanto utile fosse (e sia) lo strumento. Una domanda a cui possiamo dare risposta affermativa, perché il contratto di rete si è dimostrato capace di soddisfare bisogni di collaborazione tra imprese, che altri strumenti erano inidonei a soddisfare». La strada per un perfetto utilizzo, però, è ancora lunga. «La politica industriale italiana – spiega Alessandro Larterza, presidente della Fondazione Bruno Visentini – deve capire che ogni futuro intervento normativo non può più prescindere dal contratto di rete».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Itc.** Promozione dei brand delle macchine utensili

## Undici in pressing sul mercato indiano

di **Barbara Bisazza**

**S**e un macchinario italiano s'incepisce in una fabbrica in India, possono volerci mesi per rimetterlo a regime, viste le difficoltà logistiche legate alla lontananza dalla casa produttrice. Un problema serio, l'assistenza post-vendita, in un mercato in grande sviluppo come quello indiano, dove il Pil è previsto crescere in media del 9% nel biennio 2013-2014. Un problema ben presente alle 11 imprese costruttrici di macchine utensili per metalli (Blm, Colgar,

### IL CENTRO SUL TERRITORIO

L'Italian technology center inaugurato a Pune un mese fa garantisce presenza stabile e un primo servizio di assistenza post-vendita

Giuseppe Giana, Istech, Losma, Millutensil, Omera, Produtech, Rosa, Streparava) e di macchine utensili per la lavorazione della plastica (Tria) che hanno costituito pochi mesi fa la rete Itc. Un mese fa la realizzazione del primo obiettivo: l'apertura a Pune, quarta città industriale dell'India, dell'Italian technology center (Itc). «Il centro è una sorta di incubatrice, per successive azioni di penetrazione nel mercato indiano - racconta Giancarlo Losma, presidente di Federmacchine e della rete d'impreses Itc -. Vi lavorano operatori locali che promuovono i brand delle aziende italiane

aderenti alla rete, alle quali è garantita quindi una presenza stabile sul mercato indiano; siamo "indiani in India" e questo è molto importante, sia per le aziende, come la Losma, che hanno già una filiale nel Paese, sia per le imprese interessate a cercare personale locale per iniziare un percorso di vendita diretta». Il centro di Pune può infatti anche assumere personale. Inoltre, raccoglie notizie di prima mano su tutte le proposte lanciate in India nel settore dei beni strumentali. «Stiamo anche qualificando una rete di centri tecnici di assistenza post-vendita», sottolinea Losma.

Il contratto di rete è stato stipulato per due anni. L'iniziativa del centro Itc fa parte di un progetto più ampio, "Machines Italia in India", che, sotto l'egida di Federmacchine e con fondi del ministero dello Sviluppo economico, si propone di promuovere in India le imprese italiane del settore dei beni strumentali, coinvolgendo anche università e centri di ricerca. «La rete aggrega Pmi che hanno condiviso una strategia e che in generale, da sole, non avrebbero avuto la forza di penetrare in un mercato così lontano geograficamente e anche sotto un profilo culturale - commenta il presidente di Itc -. Certo, non è facile aggregare aziende italiane in un'azione comune in maniera ampia e partecipata. Ma la debolezza del mercato interno, italiano ed europeo, sta spingendo di più le aziende a considerare possibilità di internazionalizzazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Giunca.** Dieci aziende in provincia di Varese

## Welfare aziendale per la competitività

**L**a mensa aziendale allargata, in certe fasce orarie, ai dipendenti delle altre imprese in rete e ai loro familiari, anche per asporto. Oppure la polizza rca a condizioni vantaggiose grazie a una imminente convenzione con una compagnia assicurativa. O, ancora, il car sharing per agevolare i dipendenti nel tragitto casa-lavoro. Sono alcuni esempi del raggio d'azione della rete Giunca (Gruppo imprese unite nel collaborare attivamente), la prima rete

### PICCOLE E GRANDI INSIEME

Multinazionali e Pmi attive in settori diversi collaborano per progetti di assistenza sociale e formazione dei dipendenti

d'impreses nata per promuovere il welfare aziendale. «L'obiettivo - racconta la presidente, Lucia Riboldi - è accrescere la competitività delle dieci aziende che hanno aderito finora al contratto di rete, imprese diverse sia per settori merceologici che per dimensioni, ma accomunate dalla presenza territoriale nella provincia di Varese». L'idea è nata nell'ambito dell'Unione industriali della provincia di Varese, all'interno del gruppo di lavoro di responsabili del personale, che si confrontavano sulle tematiche comuni nella gestione delle risorse umane. «Ci siamo resi conto - prosegue

Riboldi - che ognuna delle nostre realtà ha un vantaggio competitivo proprio, da preservare e portare avanti, grazie alle forti competenze presenti in azienda, e ci siamo chiesti come preservarle, come motivare le persone. Inoltre, abbiamo voluto lanciare un segnale di ottimismo in un momento economico non facile». A ottobre scorso la partenza operativa della rete, a cui aderiscono le aziende Tmc, Chemisol Italia, Viba, Tioxide Europe, Momentive Specialty Chemicals Italia, Novartis Farma, Sanofi-Aventis, Lati Industria Termoplastici, Bicare Research, Bdg.El. Altre tre imprese potrebbero aggiungersi a breve, mentre aumenta l'interesse da parte di nuovi soggetti. «Mettersi insieme comporta l'impegno ad armonizzare le differenze, a trovare un linguaggio unico, soluzioni comuni con approcci differenti - sottolinea la presidente -. Il risultato più importante è aver condiviso le informazioni, per mettere a fattor comune le best practice e far nascere nuove idee e possibilità». La rete sta portando avanti anche progetti di prevenzione in materia di salute e benessere, iniziative di formazione per la sicurezza sul lavoro e su altri temi trasversali alle aziende. Tra le iniziative rivolte alla costruzione della propria identità e immagine, un concorso per l'ideazione del logo, presso i licei artistici di Varese e Busto Arsizio.

**B. Bi.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Nat.** Soluzioni industriali multitecnologia

# Componentistica «chiavi in mano»

**D**alle rifiniture di un volante ai rivestimenti personalizzati di un'auto, dai profili estetici per elettrodomestici di design a componenti hi-tech per calzature sportive. È un approccio multimateriale e multitecnologico, volto a soddisfare esigenze "su misura" di design e funzionalità, quello della rete d'impresе Nat, Network automotive triveneto, costituita a novembre 2011 e composta oggi da otto piccole e medie aziende (Sac serigrafia,

## APPROCCIO ORIZZONTALE

Prodotti complessi per l'automotive e non solo realizzati in una fase unica che taglia i tempi e sviluppa le capacità

Lucchese industrie, Futura, Anodica trevigiana, Ric, Ones, Cst, Fmb), attive in settori diversi della componentistica, per l'automotive o per altri comparti. «La rete - spiega il presidente di Nat, Giorgio Zanchetta - permette di proporre prodotti di una certa complessità dal punto di vista dei materiali e delle tecnologie, ma realizzati in una fase unica, con un approccio orizzontale che taglia i tempi di sviluppo, favorisce la collaborazione e il co-design, migliora la qualità del coordinamento e risulta più competitivo». Si parla di componenti miste plastica-metallo o

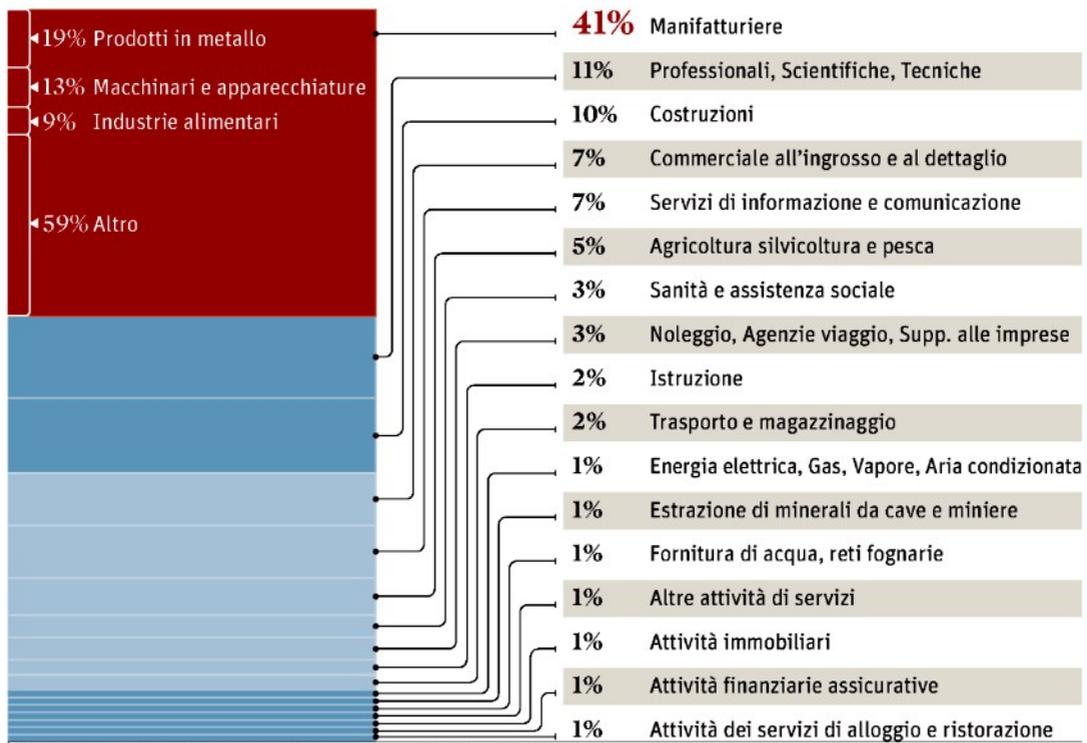
plastica-fibre di carbonio, oppure di parti in composito con rivestimenti metallici piuttosto che con supporti di plastica, completate da stampi, finissaggi, spazzolature, serigrafie, decorazioni, scritte o loghi. «L'idea iniziale - riassume Zanchetta - era di rivolgersi al settore dell'automotive, ma ora la rete sta evolvendo perché ci siamo resi conto che l'offerta "chiavi in mano" di una soluzione multimateriale e multitecnologica può essere interessante per vari tipi di industrie, che possono, così, semplificare di molto i processi». La nascita della rete è stata sostenuta da Unint, società di servizi di Unindustria Treviso. C'è un responsabile commerciale unico e, per dare al cliente le maggiori garanzie, alcune imprese partner sono disponibili a operare come capi commessa, mentre tutte condividono equamente le responsabilità e forniscono un appoggio globale sia nella fase di sviluppo (progettazione, prototipazione e stampi) che nella produzione e consegna. La condivisione della conoscenza delle tecnologie e dei modi di lavorare ha innescato un processo vantaggioso di sviluppo di competenze anche per i singoli partner, che, dice il presidente di Nat, «in tempi molto rapidi riescono a migliorare le proprie capacità organizzative e di prestazione».

**B. Bi.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I numeri delle reti

Distribuzione imprese in rete per settori



Fonte: Elaborazioni RetImpresa su dati Infocamere al 29 dicembre 2012

Distribuzione geografica dei contratti

