

IL CASSETTO DEGLI ATTREZZI

MOTIVAZIONI E VANTAGGI DEL FARE RETE

Dott. Pietro Parodi

NETWORK E RETI D'IMPRESA

NETWORK

Insieme di relazioni e accordi per lo più informali fra due o più soggetti spesso di tipo 1 a 1

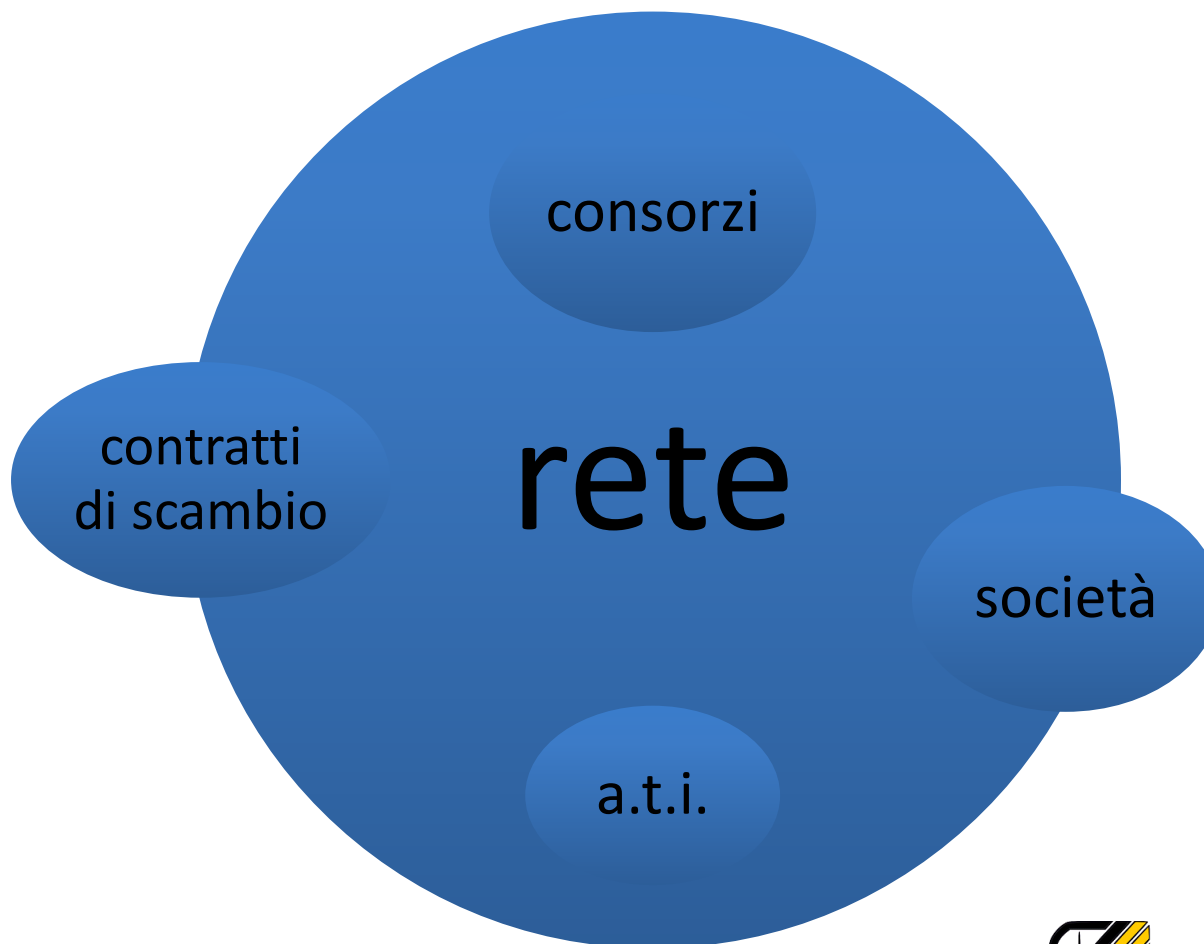
RETE DI IMPRESA

2 più imprese stabiliscono fra loro relazioni normative volte a creare valore fra di loro singolarmente o nel loro complesso

DEFINIZIONE DEL CONTRATTO DI RETE

Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a **collaborare in forme e in ambiti predeterminati** attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a **scambiarsi informazioni o prestazioni** di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad **esercitare in comune una o più attività** rientranti nell'oggetto della propria impresa.

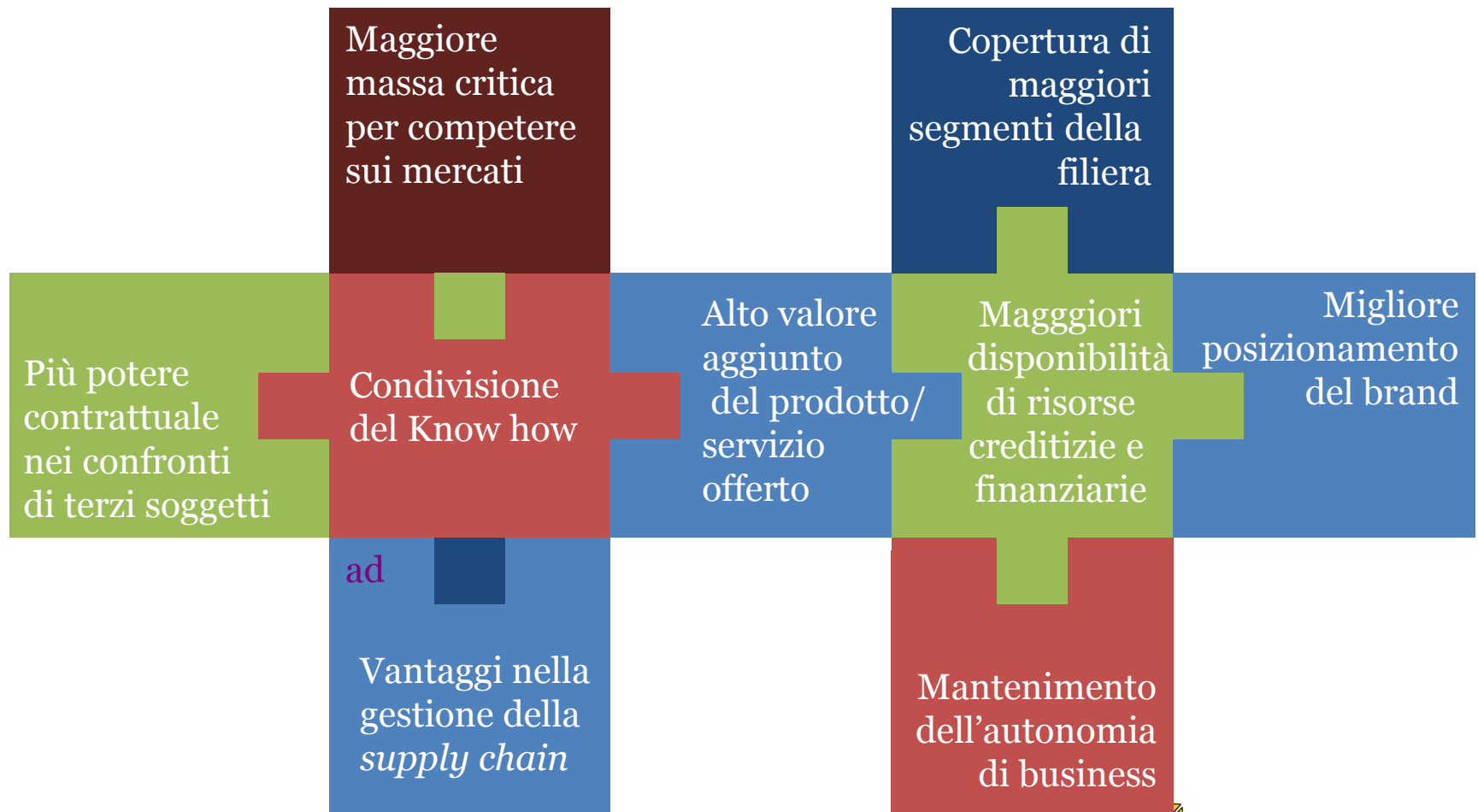
IL MODELLO



IL MODELLO



Perché unirsi: vantaggi competitivi e vantaggi strategici



Costruire una rete: gli elementi fondamentali

Definizione Progetto Industriale

Quale è lo scopo della Rete?
Quali sono i nodi della Rete?
Chi fa che cosa?

Definizione Modalità di Gestione

Come produco?
Quali sono i canali di vendita?
Chi Acquista?
Chi Fattura?

Definizione della Governance

Come Gestisco la Rete?
Quali sono gli Organi della Rete?
Ho bisogno di un Fondo Comune?

Contratto di Rete

Tipologia di Contratto
Atti Integrativi

Far funzionare una rete: gli elementi fondamentali

1. Fiducia

2. Strategia comune

3. Governance

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. Definire il ruolo gestionale e decisionale all'interno della Rete .
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.

IL MANAGER DI RETE : FIGURA FONDAMENTALE

Ruolo e competenze

- **Gestione** della rete
- **Impulso** alle attività della rete
- Gestione dei **rapporti** tra i retisti
- Profonda **conoscenza** dello strumento Rete d'Impresa
- **Professionista** con apposita formazione

LE OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE IN RETE

- ❖ **ESPANSIONE DELLE QUOTE DI MERCATO**
- ❖ **OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE**
- ❖ **INNALZAMENTO DELLE COMPETENZE INTERNE**
- ❖ **POSSIBILE MIGLIORAMENTO DELLE CONDIZIONI DI ACCESSO AL CREDITO**
- ❖ **AGEVOLAZIONI FISCALI**

DATI REGISTRO IMPRESE - 3 Novembre 2017



20.885

IMPRESE

coinvolte



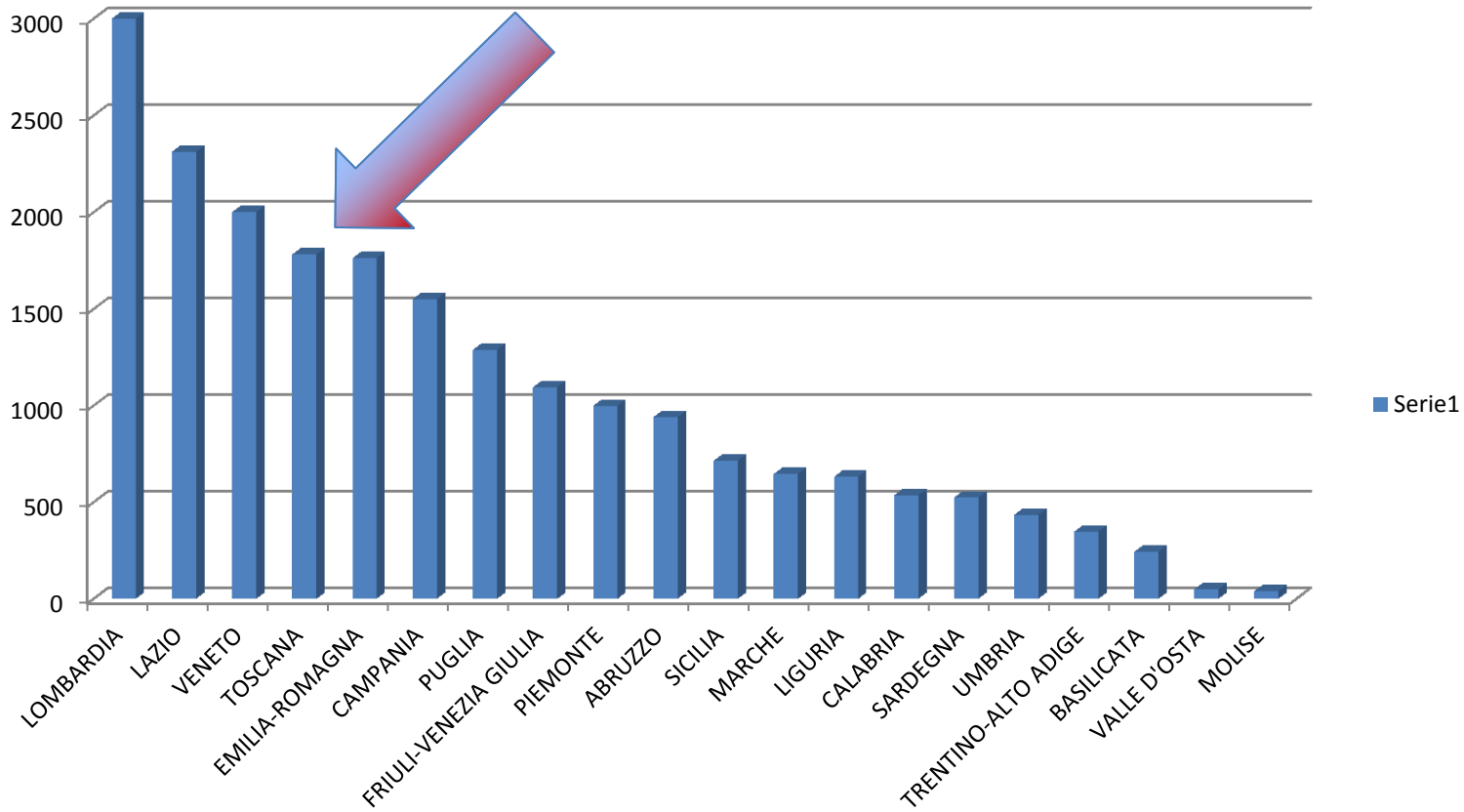
4.088

CONTRATTI

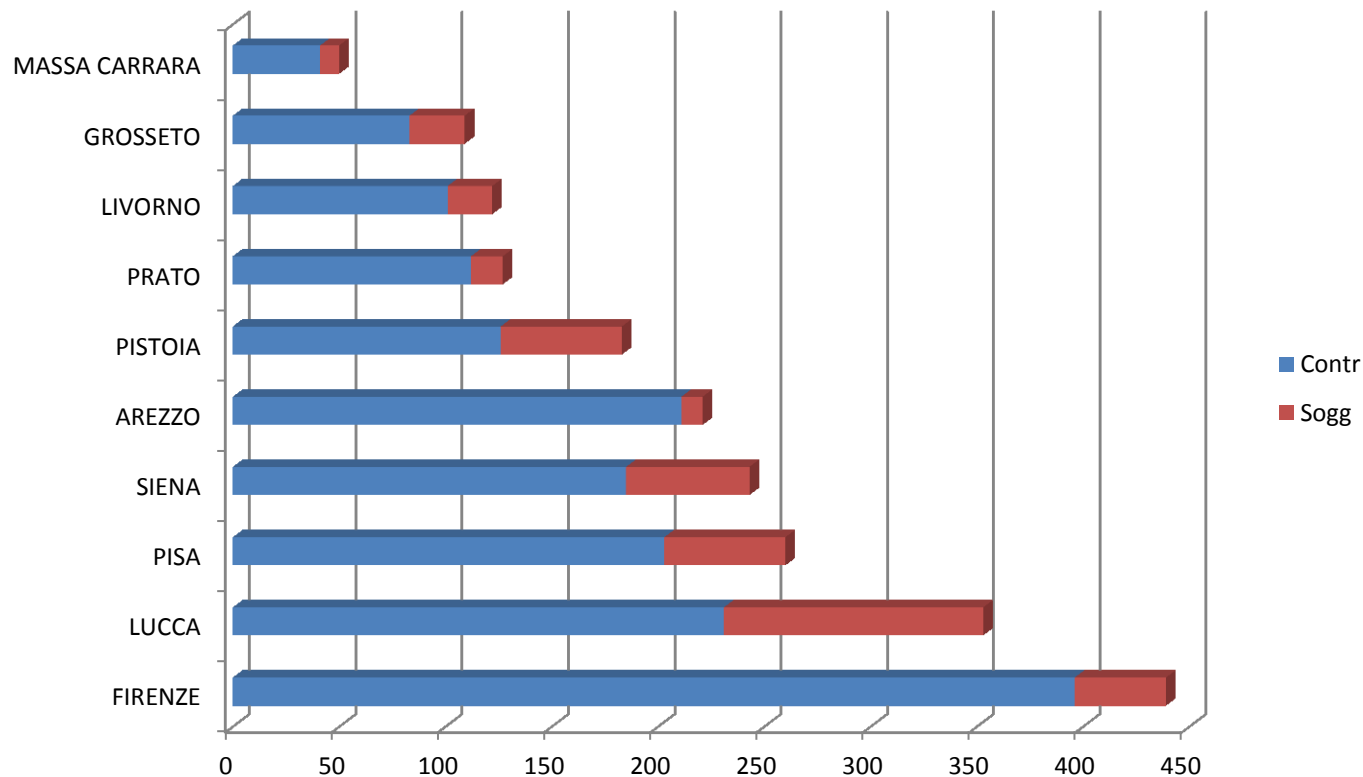
DI RETE

Di cui
511
RETI
SOGGETTO

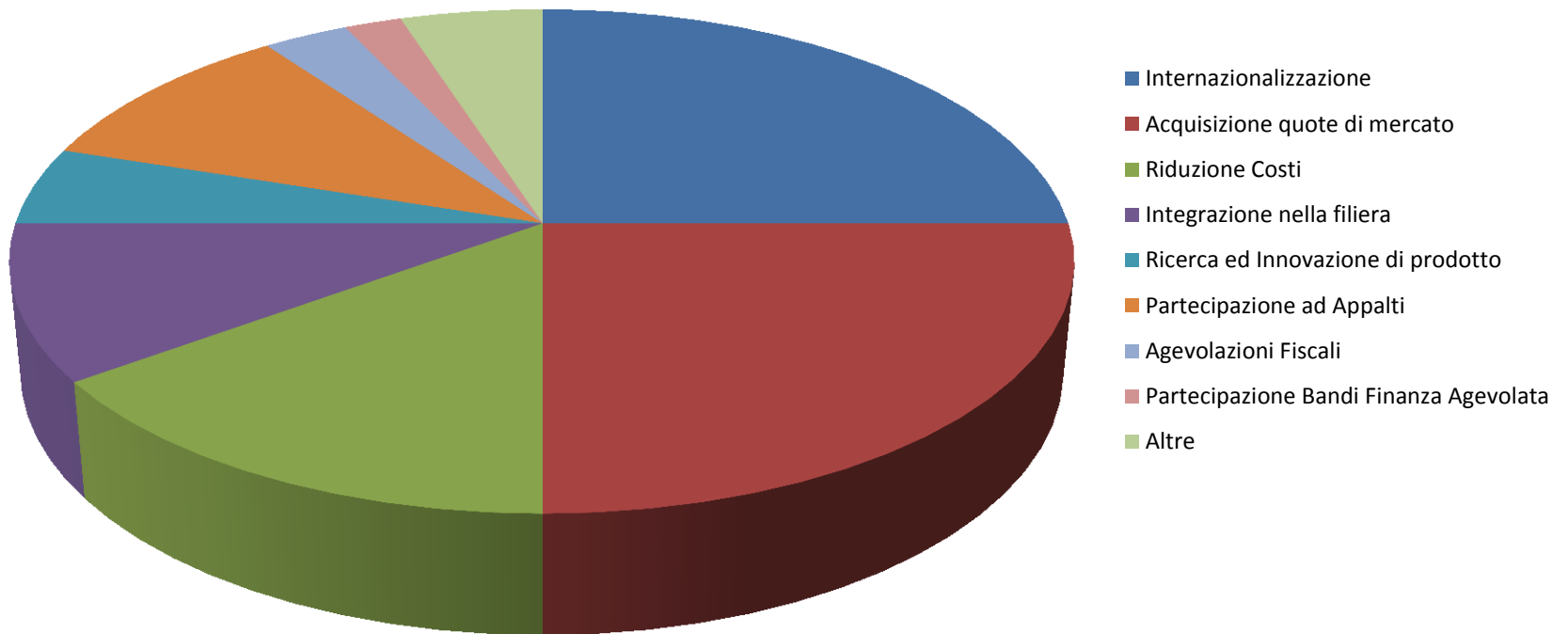
IMPRESE IN RETE PER REGIONE



IMPRESE TOSCANE IN RETE PER PROVINCIA



PERCHE' SI FA RETE OGGI?



GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Dott. Pietro Parodi
pietro.parodi@seamconsulting.it