



Q CITTÀ DI
UARRATA

Dialoghi sulle Imprese
Villa Medicea La Magia



Il contratto di rete

Strategie di sviluppo ed aggregazione per le PMI

A cura di

Dott. Andrea Bargiacchi, CNA Toscana Centro

8 Febbraio 2018

REGIONE
TOSCANA



Camera di Commercio
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA
CENTRO



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD
Lucca Pistoia Prato



CONFIMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO





Cosa sono le Reti di imprese?



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.



Più imprenditori



Collaborazione



Innovazione e
competitività



Quante sono le Reti di imprese?



Aggiornato al 2 Febbraio 2017

Aggiornato al 3 Febbraio 2018

**Contratti
di Rete**



3.386



4.423

Imprese



17.342

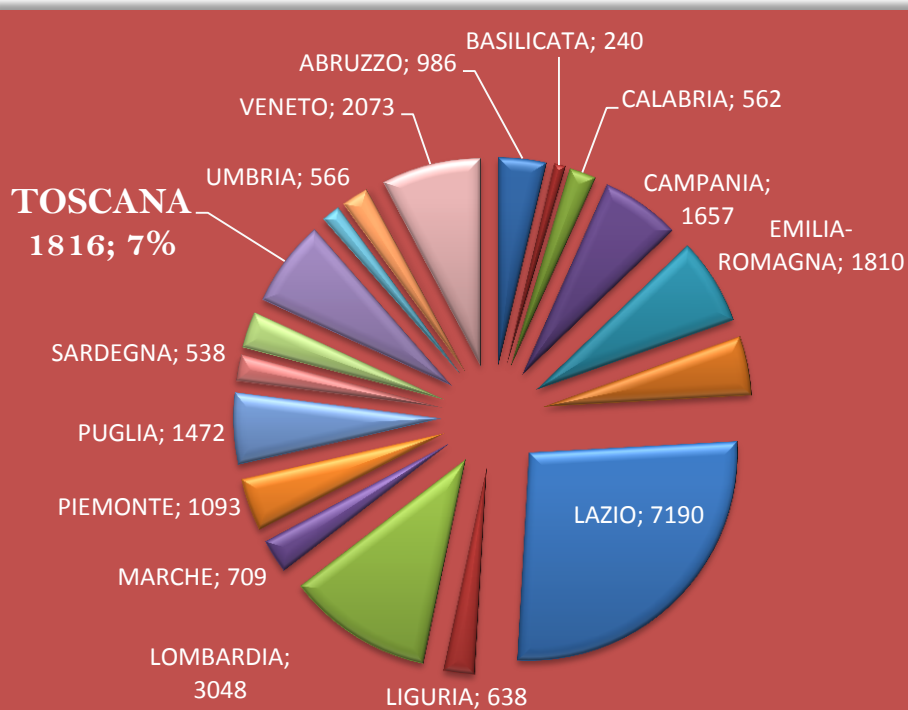


26.861

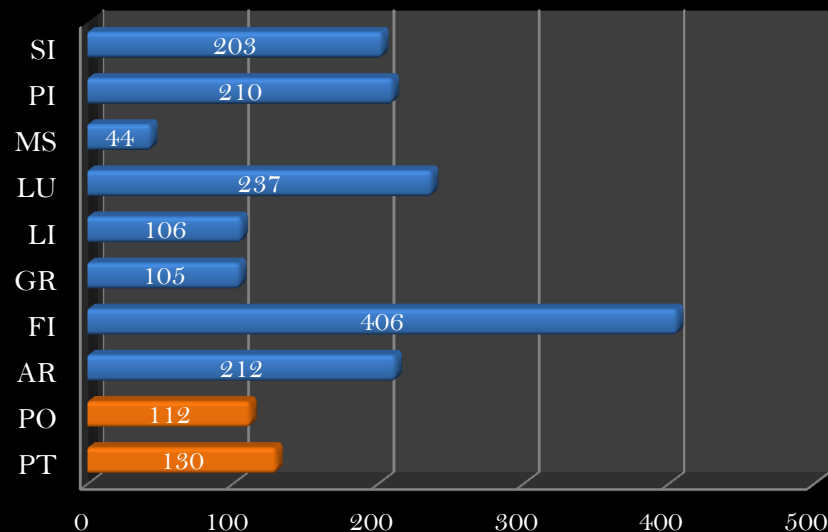




Quante sono le Reti di imprese?



Imprese aderenti a contratti di rete





Che struttura hanno le Reti di imprese?



Contratto fra imprese

Reti Verticali



Media o Grande
impresa con ruolo
dominante



Reti Orizzontali



Tante micro e piccole
imprese che
collaborano



Di quali elementi sono composte le Reti di imprese?



**Soggetti
partecipanti**

**Obbiettivi
strategici**

**Elementi
obbligatori**

**Programma di
Rete**

**Durata del
contratto**

Organo comune

**Elementi
facoltativi**

**Fondo
patrimoniale**





Come strutturare le Reti di imprese?



Soggetti partecipanti

- Quali tipologie di imprese?
- Quali settori di attività?

Ammessi

- Tutte le imprese iscritte al R. I.

Settori

- Tutti i settori economici

Esclusi

- Professionisti





Come strutturare le Reti di imprese?



Obbiettivi strategici e
Programma di Rete

- Quali azioni?
- Quali attività?
- Quali strumenti di misurazione?

- Individuare gli **obbiettivi generali** della collaborazione
- Individuare gli **obbiettivi specifici** in termini di crescita

- Definire le **regole pratiche** di collaborazione
- Determinare **diritti e doveri**

- Predisporre un metodo di **monitoraggio dei risultati** ottenuti





Come strutturare le Reti di imprese?



Durata del contratto

- Come determinare la durata?
- Quali modalità di ingresso, recesso ed esclusione?





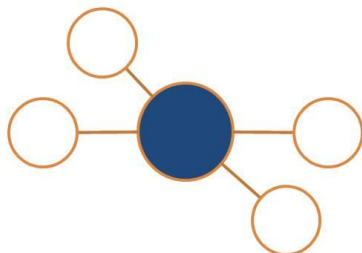
Come strutturare le Reti di imprese?



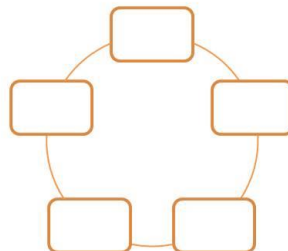
Organo Comune

- Quale composizione?
- Quali meccanismi decisionali?

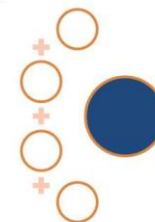
Organo comune Monocratico



Organo comune Assembleare



Organo comune a geometrie variabili



Unanimità

Ingresso nuove imprese

Decisioni strategiche

Maggioranza qualificata

Esclusione imprese

Azioni straordinarie

Maggioranza semplice

Accettazione commesse

Azioni ordinarie





Come strutturare le Reti di imprese?



Fondo Patrimoniale

- Prevederlo o no?
- Come viene alimentato?
- Come si gestisce?

Indicazioni generali

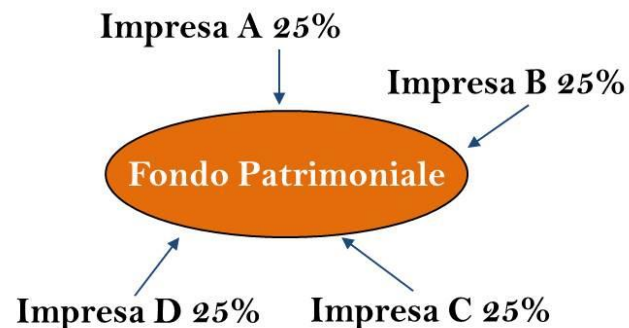
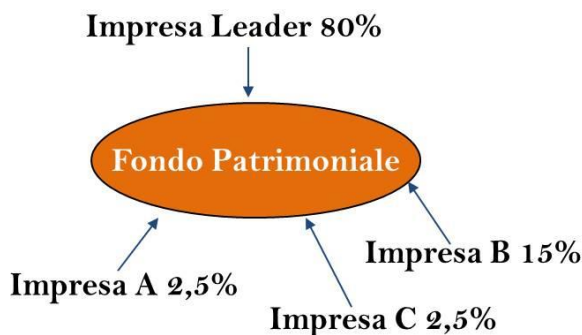
Definire la misura dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi

Individuare e il soggetto responsabile e le modalità di gestione del conto

Definire l'utilizzo del Fondo in relazione al Programma di Rete

La rete contratto può avere un **CONTO CORRENTE** con il **CODICE FISCALE** di Rete

Il Fondo Patrimoniale comune **non** può essere aggredito dai creditori particolari dei retisti (artt. 2614 e 2615 c.c.)





Come costituire le Reti di imprese?



- Atto pubblico
- Scrittura privata autenticata
- Modello tipizzato on line con firma digitale autentica o non autentica
- Annotazione CCIAA
- Registrazione Agenzia delle Entrate



Adempimenti
Burocratici
pubblicitari



Fare Rete conviene?



**Condividere
conoscenze
e competenze**

**Fare innovazione
ripartendone i
costi**

**Conquistare nuovi
segmenti di clientela**

**Acquisire servizi
avanzati in forma
aggregata**

**Aumentare il
potere contrattuale**

**Generare economie
di scala**

**Condividere il
Rischio di impresa**





Le 6 fasi del processo di aggregazione



imprese potenzialmente interessate

1

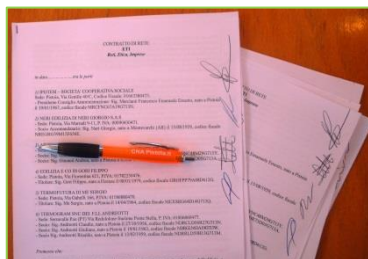


2



Rete
informale

3



Contratto
di Rete

6

5

Definizione
regole di
governance

4



Reti come strumento di business



- Individuare il posizionamento del prodotto o del servizio all'interno del mercato da aggredire
- Costruire un modello di business coerente con le competenze del gruppo
- Realizzare la corretta modalità di collaborazione tra i partners, sia interni che esterni alla Rete





Case histories



Ampliare il mercato (*Rete Valdinievole, Wedding Deals, Open Air, Live IT*)

Rafforzare posizione di mercato (*Rete Carrozzeri Vasto*)

Promozione e commercializzazione (*Rete Modart, Rial*)

Innovare modello di business (*Rete AB Sun*)

Riconversione produttiva (*Progetto VIP, Midian*)

Condividere funzioni strategiche (*Diconet, Borgo digitale*)

Partecipare ad appalti (*Rete Edilizia e appalti, Rete ETI, Maret, R.ETE*)





Q CITTÀ DI
UARRATA

Dialoghi sulle Imprese
Villa Medicea La Magia



Per informazioni:

CNA Toscana Centro

Tel. 0573. 921425

e-mail: andrea.bargiacchi@cnatoscanacentro.it

REGIONE
TOSCANA



Camera di Commercio
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA
CENTRO



Confartigianato
IMPRESE PISTOIA



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD
Lucca Pistoia Prato



CONFIMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO

