

CRESCERE UN NUOVO MODELLO D'IMPRESA

Bologna, 17 ottobre ore 09.45

A cura del Presidente Carlo Alberto Roncarati

*Unioncamere Emilia-Romagna
Viale Aldo Moro, 62*



Crescere e competere con il contratto di rete: creare valore attraverso economie di scala e specializzazione

Si apre oggi il ciclo di seminari territoriali organizzati dall'Unioncamere e dalle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna al fine di diffondere la conoscenza delle opportunità e dei vantaggi offerti dal contratto di rete, della normativa che lo regola e delle agevolazioni per l'accesso al credito.

Il programma prevede appuntamenti in tutti i capoluoghi della regione: Rimini (domani 18 ottobre), Ravenna (20 ottobre), Piacenza (24 ottobre), Forlì-Cesena (25 ottobre), Modena (28 ottobre), Parma (3 novembre), Reggio Emilia (4 novembre) e Ferrara (8 novembre).

L'iniziativa, nata dal protocollo di collaborazione a livello nazionale tra RetImpresa (associazione del sistema Confindustria) e Unioncamere, rientra nell'attuazione del progetto di promozione delle reti d'impresa del sistema camerale dell'Emilia-Romagna, nell'ambito dell'Accordo di Programma tra Ministero dello Sviluppo Economico e Unioncamere italiana.

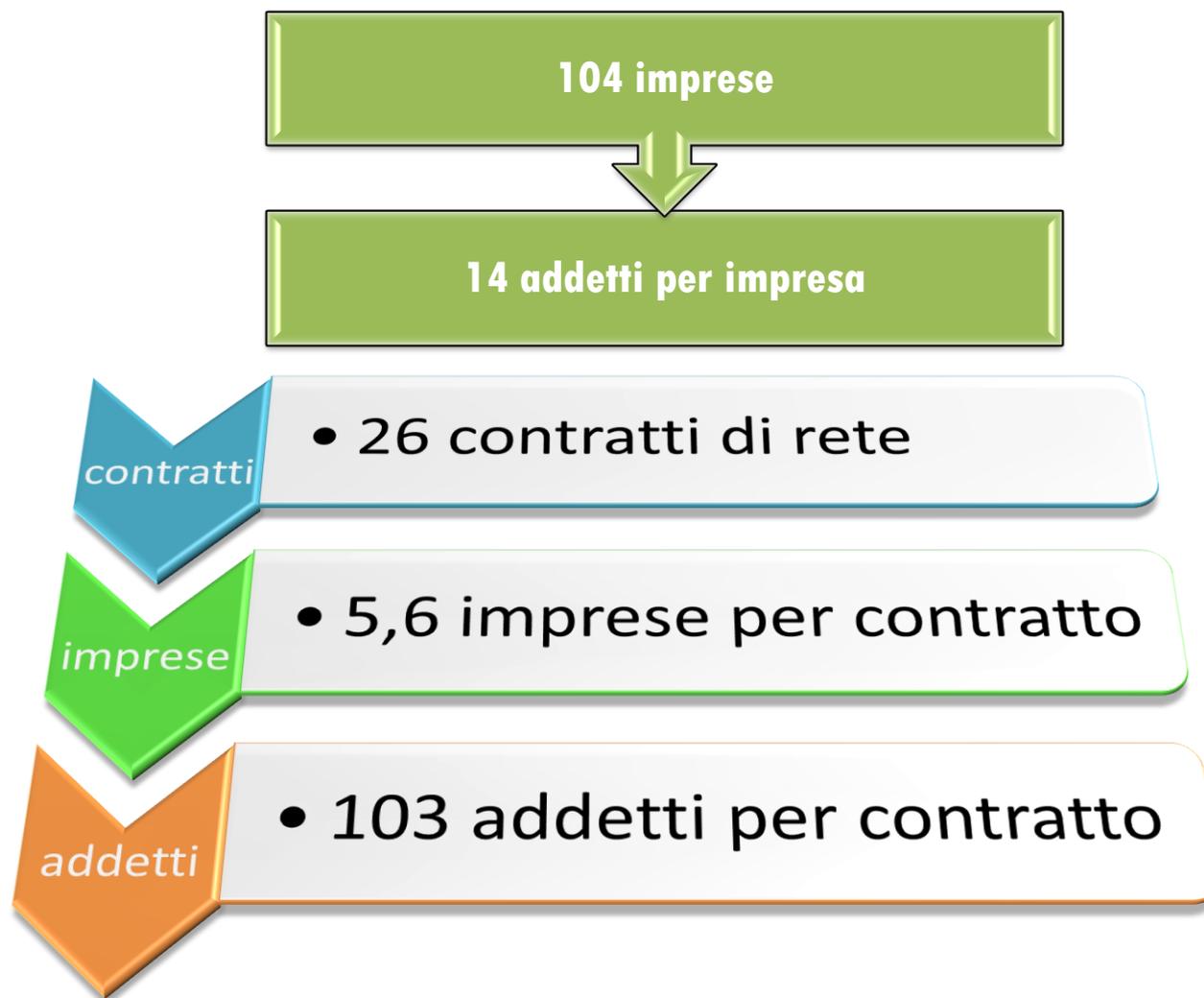


Accordi nazionali del sistema camerale per la promozione e diffusione dei contratti di rete

- 28 luglio 2010: Protocollo d'Intesa tra Unioncamere e RetImpresa, struttura promossa da Confindustria per promuovere le reti d'impresa;
- 14 dicembre 2010: Accordo di programma tra Unioncamere e Ministero dello Sviluppo Economico che prevede il finanziamento di progetti per promuovere a livello territoriale i contratti di rete;
- 23 marzo 2011: Protocollo d'intesa tra Unioncamere e Alleanza delle Cooperative italiane;
- luglio 2011: approvazione progetto del sistema camerale dell'Emilia-Romagna a valere sull'Accordo di programma con il Ministero;
- 21 settembre 2011: delibera di Unioncamere nazionale per la stipula di Protocolli di collaborazione con le Associazioni aderenti a Retimpresa Italia.



I primi numeri in Emilia-Romagna



Alcune considerazioni sui primi dati

dimensione

- Il **58,3%** delle imprese ha meno di 10 addetti;
- Il **10,7%** delle imprese ha più di 50 addetti

settori

- Il **58,7%** delle imprese opera nel **manifatturiero**;
- Il **12,5%** delle imprese opera nelle **costruzioni**;
- Il **28,8%** delle imprese opera nel **terziario**

Dai primi dati è possibile individuare 5 differenti tipologie di aggregazione:



Alcune considerazioni sui primi dati

MONOSETTORIALE MANIFATTURIERO	% SUL TOTALE CONTRATTI	IMPRESE IN RETE (valore medio)	ADDETTI SINGOLA IMPRESA (media)	ADDETTI IN RETE (valore medio)
	32,7%	11,3	25,5	288,8

Con il contratto di rete si intende raggiungere una dimensione superiore per rispondere a grandi commesse, per razionalizzare i costi (materie prime, servizi, ...), per dividere costi e rischi.

PRINCIPALI SETTORI: lavorazione e trasformazione dei metalli, meccanica

ESEMPIO: oggetto della rete

Attività di progettazione, co-progettazione, ingegnerizzazione ed analisi di fattibilità di macchine industriali, lavorazione e fabbricazione di parti e componenti meccaniche ed elettriche, assemblaggio meccanico, cablaggio elettrico, automazione industriale, collaudi e test funzionali di parti ovvero di macchine industriali, realizzazione in fornitura completa di macchine industriali e prototipi sviluppati su commessa ed a catalogo

ESEMPIO: imprese coinvolte

15 imprese della stessa provincia tutte operanti nel comparto della progettazione, costruzione, installazione e manutenzione di macchine automatiche, impianti elettrici ed elettronici.

5 imprese con oltre 10 addetti (max .44), 10 imprese con meno di 10 addetti (min. 1)



Alcune considerazioni sui primi dati

MONOSETTORIALE TERZIARIO	% SUL TOTALE CONTRATTI	IMPRESE IN RETE (valore medio)	ADDETTI SINGOLA IMPRESA (media)	ADDETTI IN RETE (valore medio)
	17,3%	6,0	8,3	49,9

Con il contratto di rete si intende raggiungere una dimensione superiore per razionalizzare i costi (materie prime, servizi, ...), per la gestione associata di alcuni servizi.

PRINCIPALI SETTORI: sanitario (farmacia, studi medici), informatica

ESEMPIO: oggetto della rete

Accrescere la capacità di presenza delle imprese partecipanti sul mercato nazionale ed internazionale nell'ambito del commercio all'ingrosso di medicinali

ESEMPIO: imprese coinvolte

7 farmacie di diverse province della regione (più una extra regione).

La farmacia più grande conta 7 addetti, quella più piccola 1.



Alcune considerazioni sui primi dati

FILIERA MANIFATTURIERO	% SUL TOTALE CONTRATTI	IMPRESE IN RETE (valore medio)	ADDETTI SINGOLA IMPRESA (media)	ADDETTI IN RETE (valore medio)
	21,2%	5,5	12,4	68,3

Con il contratto di rete si intende creare una filiera da monte a valle che consenta di coprire tutte (o solo alcune) le fasi della produzione, dalla progettazione fino alla sua commercializzazione. La maggioranza delle imprese in rete appartiene al manifatturiero.

PRINCIPALI SETTORI: meccanica, chimica, alimentare

ESEMPIO: oggetto della rete

Creare una collaborazione sinergica tra le aziende aderenti, finalizzata allo svolgimento di attività comuni per la realizzazione di carpenteria meccanica, montaggio macchine automatiche, alesatura e fresatura di precisione, lavorazioni di tornitura e fresatura, foratura, saldatura TIG e MIG su acciaio, servizi di consulenza e vendita di prodotti meccanici

ESEMPIO: imprese coinvolte

4 imprese, 3 manifatturiere, una di lavorazione del ferro e carpenteria metallica (17 addetti), una di alesatura, tornitura e fresatura (7 addetti), una di verniciatura e sabbiatura dei metalli (6 addetti).

Un agente di commercio in prodotti siderurgici.



Alcune considerazioni sui primi dati

FILIERA TERZIARIO	% SUL TOTALE CONTRATTI	IMPRESE IN RETE (valore medio)	ADDETTI SINGOLA IMPRESA (media)	ADDETTI IN RETE (valore medio)
	15,4%	5,3	17,4	92,8

Con il contratto di rete si intende creare una filiera da monte a valle che consenta di coprire tutte (o solo alcune) le fasi della produzione, dalla progettazione fino alla sua commercializzazione/erogazione. La maggioranza delle imprese in rete appartiene al terziario.

PRINCIPALI SETTORI: sanitario, studi odontotecnici,

ESEMPIO: oggetto della rete

Progetto rete medica per l'innovazione. Sviluppo di una maggiore propensione all'innovazione, alla ricerca ed alla sperimentazione di nuovi prodotti per la commercializzazione in nuovi mercati

ESEMPIO: imprese coinvolte

8 imprese, alcune manifatturiere nella produzione di attrezzature per odontoiatria e articoli sanitari ortopedici, le altre svolgono attività di gestione di poliambulatori.
Un consorzio per la partecipazione ai bandi degli Enti pubblici.



FILIERA EDILIZIA	% SUL TOTALE CONTRATTI	IMPRESSE IN RETE (valore medio)	ADDETTI SINGOLA IMPRESA (media)	ADDETTI IN RETE (valore medio)
	13,5%	7,0	6,6	46,3

Con il contratto di rete si intende creare una filiera che consenta di coprire tutte (o solo alcune) le attività connesse alla costruzione e/o riqualificazione degli edifici.

PRINCIPALI SETTORI: costruzioni, impiantistica (fotovoltaico)

ESEMPIO: oggetto della rete

Riqualificazione energetica degli edifici, miglioramento della qualità abitativa ambientale attraverso interventi quali opere di coibentazione muraria e delle coperture, sostituzione di infissi a bassa trasmittanza, impianti termici a basso consumo, impianti fotovoltaici

ESEMPIO: imprese coinvolte

9 imprese, dalla impresa manifatturiera di produzione di materiali edili (36 addetti) alle piccole imprese artigiane (imbianchino, intonacatore, lattoniere, elettricista).



L'impegno del sistema camerale per la promozione dei contratti di rete in Emilia-Romagna

- rafforzare la partnership con il mondo associativo: proiettare a livello territoriale i Protocolli d'intesa siglati a livello nazionale, a cominciare dal primo protocollo stipulato con RetImpresa del sistema Confindustria, e attivare collaborazioni anche con le altre Associazioni di rappresentanza delle imprese;
- promuovere la cultura dei contratti di rete;
- monitorare e supportare la stipula dei contratti di rete, che vengono depositati presso le Camere di commercio: realizzazione di percorsi di accompagnamento;
- utilizzare i contratti di rete per rafforzare la proiezione delle PMI dell'Emilia-Romagna nei mercati esteri;
- facilitare l'accesso al credito per le PMI che si mettono in rete, attraverso la collaborazione con i Confidi e le banche, ai fini della valutazione del rating.

