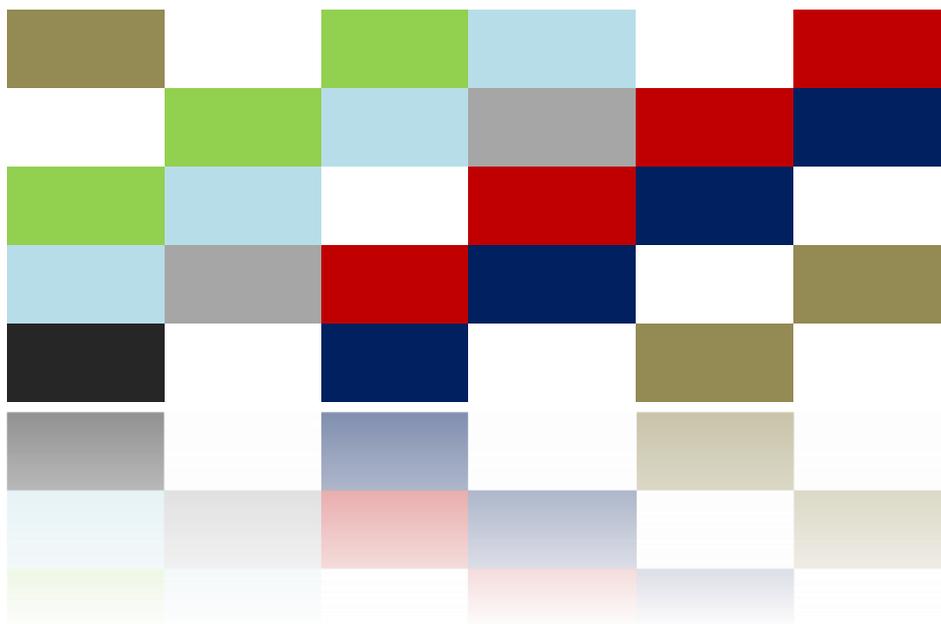


# LE RETI DI IMPRESA

Un nuovo modello di sviluppo economico



Con il contributo di

# INDICE

Cos'è una rete di impresa	3
I vantaggi di aggregarsi	4
Il contratto di rete	5
La governance della rete	6
Il fondo patrimoniale comune	7
La rete di impresa in sintesi	8
Le reti in cifre	9
Il progetto: creazione di una rete d'impresa sul territorio romano	10
• Obiettivo	11
• Configurazione dello strumento «Borsa Merci»	12
• Vantaggi: incremento della capacità competitiva delle imprese partecipanti alla rete	13
• Schema economico finanziario del modello di cooperazione	14
• Struttura della rete	15

# COS'È UNA RETE DI IMPRESA

---

La rete è uno strumento in grado di connettere diversi soggetti e le loro specifiche competenze per far nascere sinergie e occasioni di cooperazione.

I singoli nodi della rete operano in autonomia e indipendenza rispetto alle imprese partecipanti e prevedono forme di organizzazione gerarchica basate sul potere contrattuale e non sul controllo proprietario.



L'aggregazione  
in rete è volta  
a realizzare  
economie  
di complementarietà  
prescindendo  
dalla territorialità

# I VANTAGGI DI AGGREGARSI

---

- 
- Sviluppare nuove competenze o nuovi prodotti in forma collaborativa
  - Perseguire processi di specializzazione o di diversificazione
  - Condividere i rischi
  - Ridurre i costi di transazione
  - Creare incentivi all'apprendimento e alla diffusione delle informazioni
  - Razionalizzare attività comuni
  - Disporre di una maggiore varietà di risorse, competenze e informazioni
  - Ottenere maggiori impulsi all'innovazione di prodotto e di processo attraverso economie di esplorazione ed esternalità di innovazione
  - Migliorare il rating delle aziende in rete
  - Beneficiare di agevolazioni fiscali sugli utili derivanti dall'attività di rete
- 

# IL CONTRATTO DI RETE

Favorisce l'aggregazione tra imprese, garantendo una maggiore flessibilità, rispetto ad altre forme di aggregazione, sia nella definizione degli scopi e dei confini sia nel livello di coinvolgimento dei partner.

Rispetto alle tradizionali forme di aggregazioni (consorzi, ATI, joint ventures, contratti di franchising, GEIE), si caratterizza per essere un contratto:

## AD EFFETTI OBBLIGATORI

- I contraenti si obbligano a raggiungere uno scopo comune, ovvero esercitare in comune una o più attività;

## PLURILATERALE

- Possono partecipare due o più contraenti aventi natura imprenditoriale;

## A CONTENUTO PREDETERMINATO

- Finalizzato all'accrescimento della reciproca capacità innovativa e al miglioramento della competitività sul mercato.

# LA GOVERNANCE DELLA RETE

---

È svolta da un organo comune con struttura collegiale o monocratica che:

- ✓ promuove e tutela l'interesse collettivo della rete
- ✓ garantisce il perseguimento dello scopo comune
- ✓ elimina o riduce i comportamenti abusivi
- ✓ facilita lo scambio di informazioni

## TIPI DI ORGANI

- ✓ Organo collegiale (Assemblea dei partecipanti, Comitato di gestione, Comitato di rete);
- ✓ Organo esecutivo

# IL FONDO PATRIMONIALE COMUNE

Per realizzare il programma di rete le parti contraenti possono istituire un fondo patrimoniale comune.

Il fondo ha un preciso vincolo di destinazione, in quanto finalizzato all'attuazione del programma di rete e al perseguimento degli obiettivi strategici.

I conferimenti al fondo possono essere in danaro, ma anche in beni e servizi, purché suscettibili di valutazione economica.

## NOTA

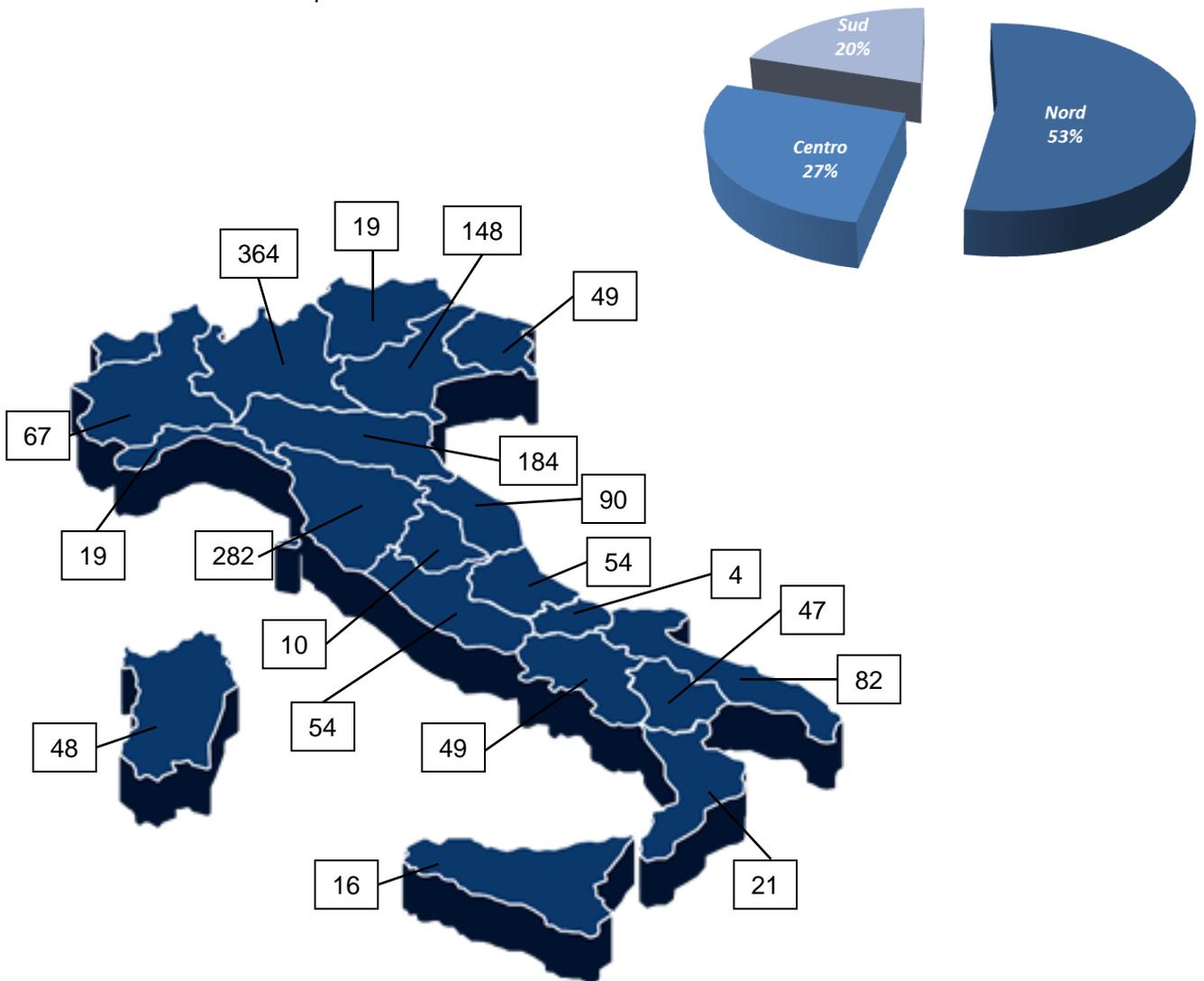
- ✓ non è divisibile tra i partecipanti della rete per tutta la durata del contratto
- ✓ non è aggredibile dai creditori particolari delle imprese partecipanti alla rete
- ✓ è l'unico su cui terzi che hanno stipulato contratti con la rete possono far valere diritti

# LA RETE DI IMPRESA IN SINTESI

Natura	Contratto.
Potenziali partecipanti	Due o più imprese.
Finalità	Aumentare la capacità innovativa e competitiva delle imprese partecipanti.
Oggetto	<ol style="list-style-type: none"><li>1. programma comune;</li><li>2. modalità di collaborazione tra imprese, quali, ad esempio:<ol style="list-style-type: none"><li>a. lo scambio di informazioni;</li><li>b. lo scambio di prestazioni;</li><li>c. l'esercizio in comune di una o più attività.</li></ol></li></ol>
Strumenti	<ol style="list-style-type: none"><li>1. fondo patrimoniale;</li><li>2. organo o soggetto attuatore delle attività della Rete.</li></ol>
Contenuti del contratto	<ol style="list-style-type: none"><li>1. denominazione delle imprese aderenti alla Rete;</li><li>2. obiettivi di innovazione e di competitività;</li><li>3. modalità per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;</li><li>4. programma di rete, con diritti e doveri dei partecipanti;</li><li>5. modalità di realizzazione dello scopo comune;</li><li>6. fondo patrimoniale e relative regole, inclusi i conferimenti;</li><li>7. durata del contratto;</li><li>8. modalità di adesione di altre imprese;</li><li>9. eventuali cause di recesso;</li><li>10. soggetto che cura l'esecuzione del contratto, ed i suoi poteri;</li><li>11. procedure decisionali delle imprese partecipanti.</li></ol>
Procedure	<ol style="list-style-type: none"><li>1. atto pubblico o scrittura privata autenticata;</li><li>2. iscrizione del contratto nel registro delle imprese da parte di ciascun aderente alla Rete.</li></ol>

# LE RETI IN CIFRE

- ✓ 305 contratti di rete (al 17 marzo 2012)
- ✓ 19 regioni
- ✓ 1.603 imprese coinvolte



> Fonte: RetImpresa – Aggiornamento al 28 marzo 2012

# IL PROGETTO

## CREAZIONE DI UNA RETE DI IMPRESA SUL TERRITORIO ROMANO

Il Progetto, finanziato per il 50% dalla Camera di Commercio di Roma, nasce dalla volontà di contribuire al riconoscimento dell'importanza strategica delle reti d'impresa e di attivare concreti percorsi di sperimentazione attraverso:

L'INDIVIDUAZIONE

di una filiera produttiva di riferimento

LO STUDIO

di un modello concreto di  
aggregazione di impresa

LE SUCCESSIVE AZIONI  
FORMATIVE E INFORMATIVE

sull'operatività della rete

Il SETTORE INDIVIDUATO per lo sviluppo del progetto è quello del FOOD DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE (market di vendita al pubblico di prodotti alimentari: supermercati, ipermercati, discount e grandi magazzini).

Il progetto è  
**APPLICABILE E REPLICABILE**  
in altri comparti

# OBIETTIVO

Definire uno strumento che funga da trait d'union tra la funzione acquisti degli operatori della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e la funzione vendita dei Distributori di Beni di Largo Consumo (DBLC) con lo scopo di generare efficienza nelle transazioni massimizzando l'economicità.

Lo strumento viene definito «BORSA MERCI» e lo scopo è quello di renderlo disponibile per un numero maggiore di operatori della GDO.



Il sistema può costituire, nel suo complesso, un Cloud Privato di servizi raggiungibili via internet, in totale sicurezza.

# CONFIGURAZIONE DELLO STRUMENTO «BORSA MERCI»

## OPERATIVITA' DEL SISTEMA

Verifica dei listini dei DBLC messi a disposizione da «Borsa Merci» all'affiliato (Operatore GDO)



Input da parte dell'affiliato BM sotto forma di ordine direttamente a BM

Ordine effettuato direttamente da BM a DBLC e pagamento a carico di BM



Nascita di un credito da parte di BM nei confronti dell'operatore GDO

Gestione del flusso logistico da parte dell'Operatore del Servizio Logistica OSL



Gestione del «Cross Docking» franco-banchina da parte dell'OSL verso DBLC

Consegna da parte di OSL della merce ordinata ad Operatore GDO

Il sistema strumento «BORSA MERCI» assume quindi un ruolo di «CENTRO DISTRIBUTIVO VIRTUALE» al servizio degli Operatori GDO

# VANTAGGI

## INCREMENTO DELLA CAPACITÀ COMPETITIVA DELLE IMPRESE PARTECIPANTI ALLA RETE

In termini generali, il sistema BM acquista dai DBLC i beni ordinati dall'Operatore GDO al miglior prezzo offerto per gli stessi beni in quel momento sul mercato incrociando i listini dei DBLC.

Alcuni dei principali vantaggi che lo strumento BM potrà realizzare possono essere così sintetizzati:



Esterneizzazione di gran parte della funzione acquisti degli Operatori della GDO ad un sistema terzo, in grado di gestire rapporti con molteplici fornitori, con un conseguente abbassamento dei costi interni di tale funzione;



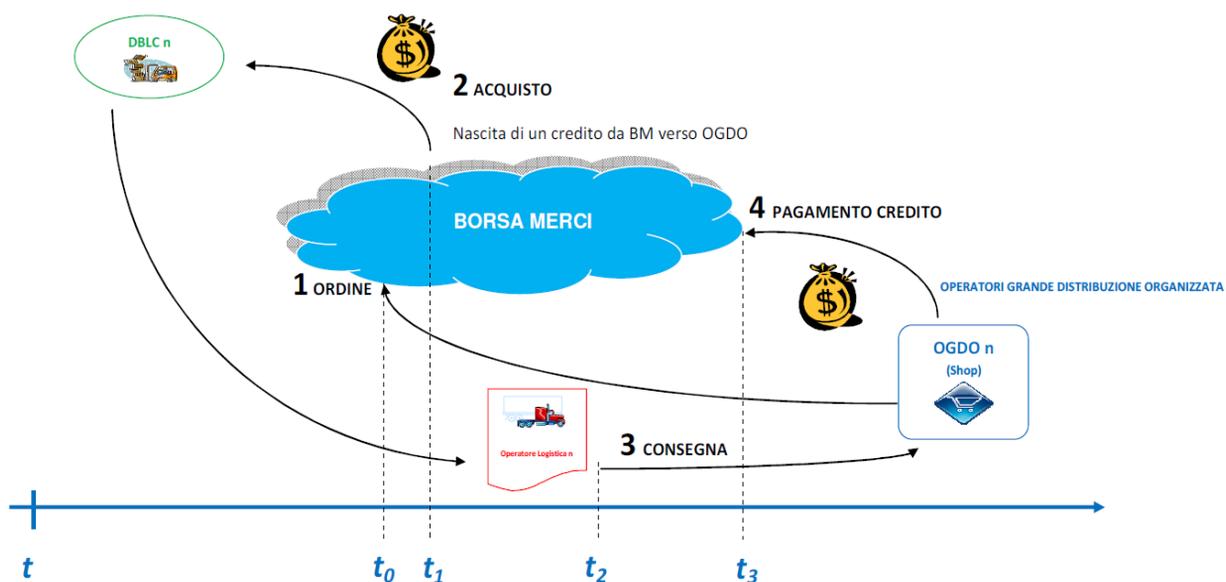
Il sistema terzo, che cura le transazioni con i DBLS, garantisce un costante e continuo aggiornamento dei listini prodotti e quindi la possibilità per gli Operatori di GDO di effettuare gli acquisti nel momento in cui lo stesso prodotto ha il prezzo migliore.



Il sistema degli OSL può a sua volta trarre vantaggio dalla fruizione di un servizio gestito sempre da BM per l'ottimizzazione dei flussi logistici dell'intero sistema, in considerazione della rilevanza dell'aspetto logistico sia dal punto di vista dell'organizzazione che dei costi.

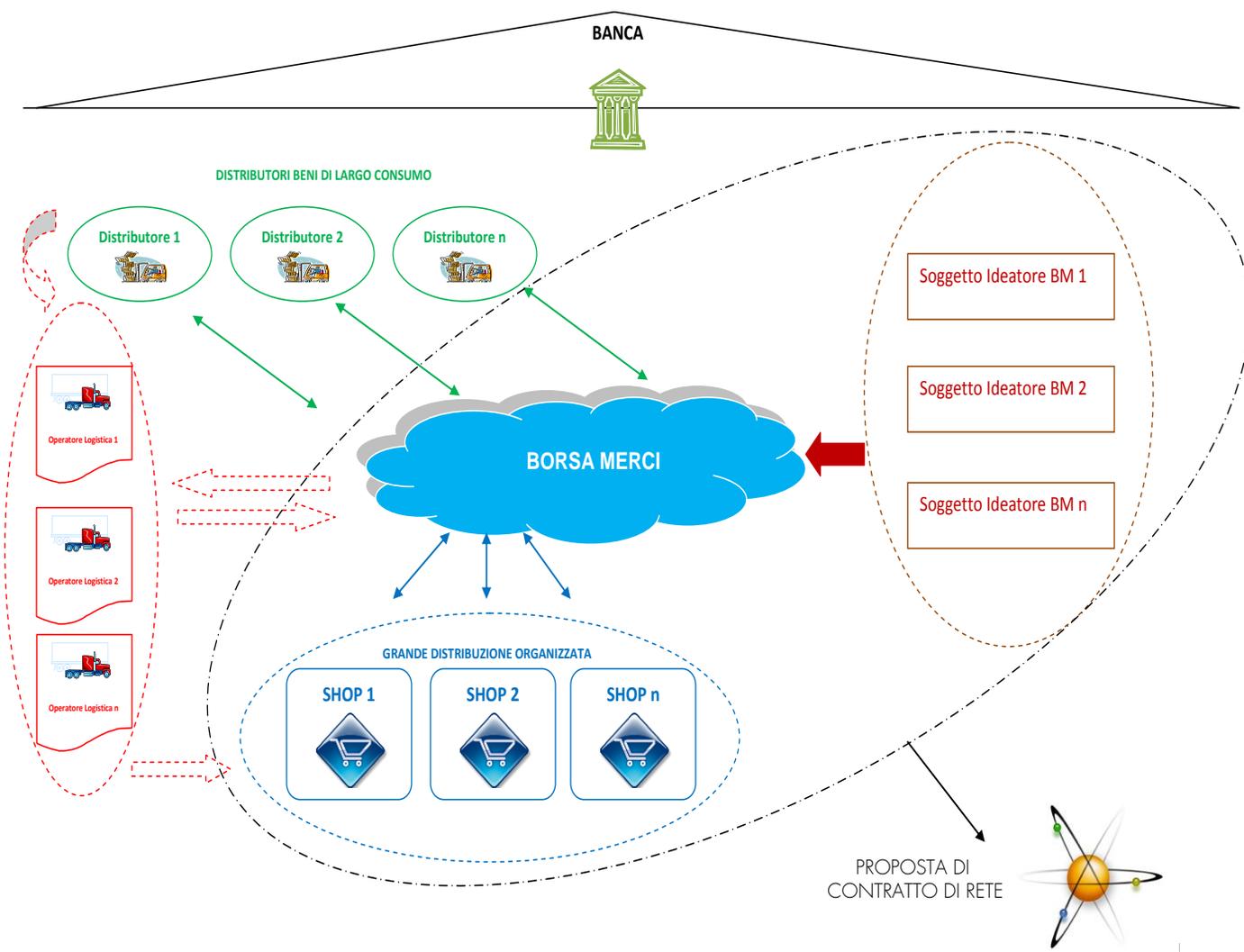
# SCHEMA ECONOMICO FINANZIARIO DEL MODELLO DI COOPERAZIONE

DISTRIBUTORI BENI DI LARGO CONSUMO



STUDIO REALIZZATO DA WARRANT GROUP SRL

# STRUTTURA DELLA RETE



STUDIO REALIZZATO DA WARRANT GROUP SRL

[www.un-industria.it](http://www.un-industria.it)



UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE  
DI ROMA • FROSINONE • RIETI • VITERBO

Via Noale 206 – 00155 Roma

Tel. 06. 844991

Fax 06. 8542577

[info@un-industria.it](mailto:info@un-industria.it)