



ARIES PER LE RETI DI IMPRESA

Aries promuove e favorisce la creazione e lo sviluppo delle reti di impresa. A tal fine ha creato uno sportello in grado di offrire una serie di informazioni e servizi legati al tema delle reti.

I SERVIZI OFFERTI

Orientamento alla creazione di una rete

Possibilità di attivare un'assistenza specialistica di professionisti

Informazioni su contributi e agevolazioni previste

Opportunità di networking con altre imprese per avviare aggregazioni e reti

Assistenza per studi di prefattibilità per promuovere la rete all'estero

Opportunità di partecipare a eventi di promozione della rete all'estero

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTACI

Aries - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Trieste
Piazza della Borsa, 14
34121 TRIESTE
Tel +39 040 6701400
Fax +39 040 365001
Email: reti@ariestrieste.it

Iniziativa svolta nell'ambito Progetto S.I.R.I.: lo sviluppo in rete, il futuro nella continuità realizzato a valere sul fondo perequativo Accordo di programma Ministero Sviluppo Economico Unioncamere

Si ringrazia per la collaborazione lo Studio D'Antonio - Milano

I contenuti di questa guida sono stati elaborati a scopo meramente informativo ed illustrativo per fornire all'utente informazioni utili e semplificate sulle reti d'impresa, ma i materiali non hanno pretesa di essere completamente esaustivi. Si declina quindi ogni responsabilità relativamente all'accuratezza e completezza dei dati contenuti nella presente guida.

Ministero dello Sviluppo Economico



AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio Trieste



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA



RETI DI IMPRESA AGGREGARSI PER CRESCERE

Reti di impresa, contratti di rete, aggregazioni, contributi per reti, fondo patrimoniale, agevolazioni fiscali

Domande e risposte in tema di reti di impresa



COSA SONO LE RETI DI IMPRESA

Le reti di impresa si stanno diffondendo rapidamente in Italia: nate spontaneamente negli anni '70, recentemente il legislatore italiano ha voluto inquadrarne le modalità di costituzione e di funzionamento, lasciando al contempo ampio spazio all'arbitrio delle parti sui contenuti.

Tale forma di operatività reca tuttavia in dote ancora qualche diffidenza, da un lato per una mancanza di conoscenza tecnica su cos'è e come funziona una rete e dall'altro per la difficoltà delle stesse aziende ad aprirsi a una condivisione con altri soggetti, superando così l'individualità che contraddistingue le nostre imprese, specie quelle più piccole. Operando in un contesto internazionale, le imprese aggregate in rete possono trarre notevoli vantaggi in termini di visibilità, di forza contrattuale nei rapporti con i clienti esteri, di opportunità di attingere a investimenti per la promozione.

LE RETI DI IMPRESA IN ITALIA UN FENOMENO CHE SI STA DIFFONDENDO

- 1.240 contratti di rete
- tutte le province coinvolte
- tutte le regioni coinvolte
- 6.201 posizioni presenti (escluse recesse) nei contratti di rete totale 6.267 con recesse
- 5.887 imprese coinvolte di cui 1 su 5 contratti, 7 su 4 contratti, 24 su 3 contratti e 241 su 2 contratti
- 3.953 società di capitale (3.350 srl, 603 spa)
- 770 società di persone (418 snc, 292 sas, 60 ss)
- 616 imprese individuali
- 421 società cooperative
- 127 altre forme (di cui 47 consorzi, 37 soc. consortili a resp. limitata e 13 consorzi con attività esterna)

(dati aggiornati a dicembre 2013)



01. CHE COS'È UNA RETE DI IMPRESA?

Con il termine rete di impresa si intende una forma di aggregazione tra diverse imprese che collaborano a vario titolo al raggiungimento di un obiettivo condiviso, attuando un programma concordato.

02. CHE COS'È UN CONTRATTO DI RETE?

Un contratto di rete è l'accordo mediante il quale più imprenditori si impegnano a collaborare alla realizzazione di un programma comune fondato su obiettivi strategici condivisi, che consente di accrescere la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato.

03. LE RETI POSSONO ESSERE COSTITUITE SOLO ATTRAVERSO IL CONTRATTO DI RETE?

Il concetto organizzativo di rete di impresa non può essere limitato e incardinato in una sola forma giuridica. Rete di impresa, infatti, è sinonimo di integrazione e di collaborazione tra imprese ma anche di flessibilità e salvaguardia di margini di autonomia gestionale più o meno ampi per le singole imprese aderenti.

04. QUAL È LA FORMA DEL CONTRATTO DI RETE?

Il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata. Queste forme sono previste per legge e sono funzionali agli adempimenti pubblicitari cui è obbligatoriamente sottoposto il contratto di rete, che è soggetto ad iscrizione nel registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante.

05. PERCHÉ METTERSI IN RETE?

Condividere costi fissi e servizi in outsourcing, promuoversi congiuntamente in Italia e all'estero, sviluppare attività di innovazione di prodotto, integrare la filiera, stabilizzare rapporti di fornitura, subfornitura, collaborazione produttiva e commerciale.

06. CHI PUÒ SOTTOSCRIVERE O ADERIRE A UN CONTRATTO DI RETE?

Il contratto di rete può essere stipulato solo tra imprese, qualsiasi sia la loro tipologia (spa, srl, società di persone, imprenditori individuali, ecc.), la loro dimensione o attività. L'importante è che siano imprese nel senso più stretto del termine, quindi non liberi professionisti o partite IVA che non siano iscritte al Registro Imprese.

07. QUALI SONO I CONTENUTI OBBLIGATORI DEL CONTRATTO DI RETE?

Il contratto di rete per essere valido deve contenere determinati contenuti: indicazione dettagliata dei soggetti sottoscrittori; indicazione degli obiettivi strategici di innovazione della capacità competitiva delle imprese e le modalità per misurare il loro stato d'avanzamento; definizione di un programma di rete; durata del contratto e modalità per l'adesione di altri imprenditori.

08. QUALI LE DIFFERENZE CON LE ALTRE FORME AGGREGATIVE?

Rispetto ad altre due forme simili di aggregazione (Consorzio e Associazione temporanea di Impresa), la rete di impresa si pone come strumento più certo nelle regole di collaborazione, più strategico nei suoi obiettivi e più lungo nella sua durata rispetto all'ATS, ma senza arrivare ad alcuni vincoli economici (quote consortili, contributi annuali, difficoltà nel recesso) ed organizzativi (unificazione di alcune funzioni aziendali) previsti dal consorzio.

09. LE IMPRESE PARTECIPANTI DEVONO APPARTENERE ALLO STESSO SETTORE, ALLA STESSA PROVINCIA O ALLA STESSA REGIONE?

No. Possono essere naturalmente di settori diversi, purché abbiano in comune un progetto, un'attività e una finalità che giustifichino la condivisione e la messa in rete. Inoltre le imprese non devono necessariamente appartenere alla stessa area geografica. Anzi il concetto di rete rappresenta anche il superamento della vicinanza geografica rispetto ad altri fenomeni di aggregazione, quali ad esempio i distretti.

10. COME FANNO GLI ADERENTI ALLA RETE A DEFINIRE INSIEME UN ACCORDO DI FORNITURA CON I CLIENTI COMUNI?

Le aziende appartenenti ad una rete d'impresa possono decidere, nel momento in cui devono fornire i loro beni e/o servizi, di adottare due sistemi differenti: fornire autonomamente il cliente comune acquisito oppure fornire in maniera unitaria il cliente, agendo come un corpus indistinto. Nella fase di trattativa commerciale, e quindi di definizione degli impegni con il cliente, le aziende possono decidere di dare o meno la possibilità all'organo comune della rete, cioè a chi le rappresenta, di impegnare le singole aziende automaticamente o meno.

11. UN'AZIENDA PUÒ ADERIRE A PIÙ RETI? IN CASO DI RISPOSTA AFFERMATIVA, I CONTRATTI DEVONO AVERE SCOPI DIVERSI?

La partecipazione delle imprese a più reti è fattibile; peraltro esistono già dei casi di aziende che hanno sottoscritto più di un contratto di rete. Per la legge le aziende possono sottoscrivere quindi N contratti di rete, indipendentemente dalla tipologia di attività svolta. Il vincolo di non partecipare ad altre reti che svolgano la stessa attività potrebbe dunque derivare esclusivamente dalle condizioni concordate tra i privati in un singolo contratto.

12. QUALI CONTRIBUTI E AGEVOLAZIONI ESISTONO PER SUPPORTARE LA NASCITA E LO SVILUPPO DELLE RETI DI IMPRESA?

Esistono sia agevolazioni fiscali che contributi in conto capitale. Le agevolazioni fiscali sono previste dal Governo italiano e prevedono la sospensione di imposta per gli utili accantonati per lo sviluppo delle reti. I contributi in conto capitale sono sempre più utilizzati da amministrazioni pubbliche e Camere di Commercio per sostenere l'avvio di reti di impresa. La Regione Friuli Venezia Giulia, attraverso la legge 4/2013 art. 15, ha previsto l'erogazione di contributi alle PMI regionali fino al 50% dell'importo assegnato ai programmi di rete per l'internazionalizzazione, per l'innovazione, per la ricerca & sviluppo e per altre attività svolte congiuntamente.

13. I VANTAGGI GARANTITI DAL LEGISLATORE ALLE FORME AGGREGATIVE BASTANO PER INDURRE LE IMPRESE A METTERSI IN RETE?

Certamente no. Il maggior vantaggio riconosciuto dalla normativa può sicuramente facilitare la maturazione e l'interiorizzazione del concetto di rete da parte delle imprese, che nelle loro strategie tenderanno così a porvi crescente attenzione. Tuttavia il motivo principale che può e deve stimolare le imprese verso forme di aggregazione rimane la ricerca e condivisione di un obiettivo comune in grado di consentire sinergie strategico-gestionali (di ordine finanziario, di investimenti commerciali, di innovazione, ecc.) tali da assicurare maggior valore aggiunto all'attività aziendale.

