



Camera di Commercio
Rovigo

20 novembre • 13 dicembre 2013
Rovigo

CORSO DI ALTA
FORMAZIONE

LE RETI D'IMPRESA



Iniziativa realizzata con il supporto tecnico di



In collaborazione con



OBIETTIVI

Le Piccole Medie Imprese Italiane sono circa 4,4 milioni, rappresentano il 90% delle aziende italiane, contribuiscono per il 70% al PIL Italiano e per l'80% all'occupazione (ISTAT).

4,2 milioni di esse sono costituite da aziende con al massimo 10 dipendenti.

Nel contesto attuale di globalizzazione dei mercati e di crisi del sistema Italia, questa piccola dimensione costituisce un forte handicap per affrontare l'ambiente competitivo.

La PMI Italiana soffre infatti più che in altri paesi della sua piccola dimensione: questa la limita nella ricerca di nuovi mercati, nello sviluppo di nuovi prodotti, nella ricerca di economie di scala, nello sviluppo di una presenza digitale aggiornata. Ad esempio solo il 3,8% delle PMI Italiane vende on line, contro il 14,4% della media Europea.

Con la nascita, nel 2009, del contratto di rete d'impresa, è emersa una possibile soluzione a questi problemi. Una rete d'impresa è un aggregazione di più PMI attraverso un accordo contrattuale che preserva l'identità e la libertà di ogni componente della rete. Permette di aggregare competenze e know-how di più PMI, lasciando intatta la loro autonomia. Consente di realizzare progetti di sviluppo del business in modo efficace ed integrato con risorse e capacità non disponibili se si opera singolarmente.

Il vantaggio economico perseguito può essere l'approccio al mercato, la realizzazione di economie nella gestione delle attività accessorie, il miglioramento delle attività operative, l'innovazione del proprio business.

Questo nuovo modello contrattuale ed organizzativo sta riscontrando un successo crescente: sono 995 i contratti di rete siglati dalle imprese italiane alla fine di luglio 2013 (fonte Infocamere), che aggregano oltre 5000 aziende. Erano la metà a novembre 2012.

La regione Veneto, con solo 120 reti registrate, e anche la provincia di Rovigo, hanno sviluppato questo strumento molto meno che alcune regioni quali Lombardia ed Emilia Romagna.

Costituire e gestire una rete non è semplice: bisogna avere il progetto aggregatore, cercare i partners, gestire gli aspetti legali, sviluppare competenze per capire come muoversi sul mercato e per affrontare le diffidenze naturali dei potenziali componenti.

Le attività oggetto di questo intervento mirano a fornire le conoscenze, le capacità di base e gli strumenti alle aziende interessate ad aggregarsi in rete.

DESTINATARI

- **Imprenditori** che partecipano a vario titolo a formazioni reticolari di impresa

- **Manager e professionisti** che vogliono mettere le proprie competenze al servizio dei sistemi di reti di impresa
- **Funzionari e dipendenti di enti istituzionali ed associativi** che possono trovarsi ad interagire con aggregazioni imprenditoriali reticolari e che quindi ne debbano conoscere le logiche e le modalità di funzionamento

STRUTTURA DEL CORSO

- 5 moduli didattici per complessive 40 ore
- Orario delle lezioni: 9.00 – 18.00

PROGRAMMA

20 novembre 2013

Fabrizio Garaffa – Gianluca Celli

Le aggregazioni di imprese e le specificità del contratto di rete – 4 ore

- Lo scenario competitivo di oggi.
Il mondo competitivo attuale costituisce un ambiente in continuo cambiamento perché combina dei cambiamenti geoeconomici storici, una “seconda rivoluzione industriale” basata sul web e una crisi a livello del 1929. Questi cambiamenti impattano sugli atteggiamenti dei clienti e di conseguenza sul comportamento che devono tenere le aziende per fronteggiare i mercati di oggi.
- Analisi dei vari modelli di aggregazione (consorzi, etc..) e particolarità del contratto di rete per fronteggiare i cambiamenti dell’ambiente competitivo, specialmente per le piccole aziende. Analisi dei vantaggi perseguibili nell’aggregarsi in rete: entrata in nuovi mercati (internazionali), economie nella gestione delle attività accessorie, miglioramento delle attività operative, innovazione, ecc. Discussione dei casi delle aziende presenti in aula e ipotesi degli obiettivi potenzialmente più interessanti per le medesime.

Il contratto di rete e le sue possibili varianti – 4 ore

- Analisi del contratto di rete, formalizzazione delle regole interne, analisi delle alternative sull’entità giuridica o meno, impostazione di un fondo patrimoniale e tipologie di revenue sharing. Alternative di mediazione in caso di conflitto.
-

27 novembre 2013
Angelica Montagner

La gestione amministrativa, finanziaria e fiscale della rete - 4 ore

- Gestione amministrativa della rete ed integrazione con l'amministrazione delle aziende componenti.
Trattamento dell'IVA.
La contabilità fiscale di rete.
Le agevolazioni fiscali.
Fonti di finanziamento per le reti.

Marco Zanolli – Diego Creazzo

Le fonti di finanziamento delle reti - 4 ore

- Fonti di finanziamento di reti complementari alle risorse normalmente reperibili.
-

3 dicembre 2013
Maria Birsan

Processo di internazionalizzazione – 8 ore

- La rete è un ottimo strumento per internazionalizzare con un approccio strutturato, diverso dalla semplice esportazione.
 - Il tema della fiducia oltre l'ambito geografico e di conoscenza
 - Mappatura delle competenze per fare una rete che mira all'internazionalizzazione
 - Definizione del/dei mercati Target
 - Come raggiungere i mercati target: Identità, Organizzazione, Fonti di finanziamento per reti internazionali da CEE, aspetti dell'operatività economico-finanziaria, adattamento prodotti.
-

11 dicembre 2013
Federico Grianti

Gestione della diversità e del gruppo delle aziende – 8 ore

- Gestione delle necessità delle singole aziende componenti la rete.
Team management, gestione delle dinamiche di gruppo: i ruoli tipici dei membri del gruppo, ciclo di vita del gruppo e motivazioni del gruppo.
Il Ruolo del manager di rete.

13 dicembre 2013
Gianluca Celli

Sviluppo del progetto di rete: piano strategico di rete e strategie di sviluppo verso il mercato – 8 ore

- La rete esiste per la realizzazione di uno specifico progetto di sviluppo di business e/o conoscenza, non per motivi di opportunità. Definizione del vantaggio competitivo della rete, integrazione degli apporti dei componenti della rete, definizione del piano strategico, modalità di “go to market”, presenza o meno di brand di rete, marketing e comunicazione della rete, la rete nel mondo digitale e il Business Plan di rete.

Il programma prevede una testimonianza di rete per ogni giornata.

ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione) e di partecipazione al corso.

DOCENTI

Maria Birsan, Esperto di internazionalizzazione di impresa. Consulenza commerciale e marketing di tipo strategico ed operativo sui mercati internazionali, consulenza e progetti speciali per l'internazionalizzazione, sviluppo reti di vendita all'estero.

Gianluca Celli, Esperto in Marketing, Sviluppo Commerciale, Strategia Aziendale, Direzione di PMI e Web Marketing. Ha maturato importanti esperienze sia in aziende Multinazionali che in PMI.

Diego Creazzo, Consulente di direzione in finanza d'impresa e servizi finanziari per settori emergenti e nuova imprenditoria: Reti d'Impresa, Start-up, Internazionalizzazione delle imprese, Innovazione Ricerca&Sviluppo.

Fabrizio Garaffa, Titolare dello Studio Legale Garaffa&Manenti, Avvocato, specializzato in diritto civile, amministrativo e societario.

Federico Grianti, esperto di Business coaching e imprenditore attraverso The NextStep, nata con l'obiettivo di allenare imprenditori, manager e team aziendali a raggiungere più velocemente obiettivi personali e di business.

Angelica Montagner, Commercialista, esperta in fiscalità internazionale, societaria e tributaria, riorganizzazione societaria e tributaria, contrattualistica d'impresa, consulenza sulla costituzione e la gestione delle reti d'impresa.

Marco Zanolli, imprenditore indipendente, consulente esperto in logistica e spedizioni internazionali, strategia, organizzazione e business development, start up, gestione dinamica, fusioni, acquisizioni e JV, alleanze.

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 200,00 + IVA

La quota prevede le docenze, il materiale didattico, il servizio di assistenza didattica, l'attestato finale e i coffee break.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Bonifico bancario a favore di: Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura – Piazza Garibaldi, 6 Rovigo – IBAN: IT 13 W062 2512 1861 0000 0301 104. Il bonifico dovrà indicare gli estremi del partecipante e la causale: quota partecipazione percorso formativo reti d'impresa 2013.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Informazioni sul programma e sulle modalità di iscrizione:

Assindustria Servizi srl

Paola Munari | tel. 0425 202228

p.munari@confindustriaservizi.ro.it | www.unindustria.rovigo.it

INFORMAZIONI ORGANIZZATIVE E LOGISTICHE

Il programma si svolgerà presso UNINDUSTRIA ROVIGO – Via Casalini 1, Rovigo.

In collaborazione con: **CIA** • **CNA Rovigo** • **Coldiretti Rovigo** • **Confagricoltura Rovigo** • **Confartigianato Rovigo** • **CONFCOMMERCIO Ascom Rovigo** • **CONFCOOPERATIVE Rovigo** • **CONFESERCENTI Rovigo** • **Legacoop Veneto**