

PMI, SI TORNA A CRESCERE METTENDOSI IN RETE

Distacco del personale, export, appalti: l'unione fa la forza. Ecco perché AssoretiPmi sta vivendo una crescita verticale. E ora valuta di costituirsi soggetto giuridico per confrontarsi con il mondo del credito bancario

di Riccardo Venturi

Oggi più che mai, di fronte alla sfida epocale della pandemia, l'unione fa la forza. E anche la rete, che dal 2009 è stata introdotta nell'ordinamento giuridico italiano come aggregazione tra imprese che ha lo scopo di realizzare un programma di sviluppo comune, aumentare la capacità innovativa, essere più competitivi sui mercati. Proprio quello di cui hanno un vitale bisogno, per superare la bufera, le Pmi di cui si compone il nostro tessuto economico. È uno dei capisaldi AssoretiPmi, un'associazione nata nel web dal gruppo di LinkedIn Reti di imprese Pmi, gruppo che oggi conta oltre 40mila iscritti. AssoretiPmi ha agevolato la nascita di decine di reti su tutto il territorio nazionale, e oggi si propone come un punto di riferimento a livello italiano sulle reti di imprese con 130 delegazioni territoriali, oltre 400 eventi all'attivo, 700 manager di rete qualificati dai propri corsi. «Sono onorato di poter guidare un gruppo di persone di grande valore morale e professionale» dice Eugenio Ferrari, presidente, fondatore e anima di AssoretiPmi, «Proprio nel momento di maggiore complessità, anche nel pieno di una crisi senza precedenti

nel dopoguerra, AssoretiPmi sta vivendo una fase di crescita verticale, in termini di persone e aziende coinvolte, iniziative culturali e, prossimamente, anche di proposte concrete per nuove applicazioni, fuori dagli schemi, dello strumento rete d'impresa».

L'associazione intende dare un contributo fattivo per affrontare la crisi: «Lanceremo, a breve, come da sempre abbiamo fatto, nuove importanti iniziative a favore delle micro-imprese operanti nei territori» spiega Ferrari, «e ci stiamo impegnando per affinare gli



EUGENIO FERRARI

strumenti che possano sostenere, proprio attraverso le aggregazioni di rete, l'accesso ai finanziamenti bancari, ma, ancor prima, all'utilizzo flessibile del lavoro, al fine di salvaguardare il più possibile i livelli occupazionali».

Una caratteristica rende il contratto di rete particolarmente adatto alla realtà e alla mentalità italiana: ciascuna impresa infatti mantiene la propria autonomia, e si dota dell'or-

ganizzazione di rete più congeniale per la realizzazione del programma comune. A maggio 2020 Infoca-

mere ha rilevato un totale di 6.106 contratti di rete, di cui 883 con soggettività giuridica, che coinvolgono 35.841 imprese partecipanti, con numeri sempre crescenti. Una delle possibilità più apprezzate del contratto di rete è quella relativa al distacco del personale. «Se due aziende dello stesso comparto vogliono distaccare il personale, la procedura normalmente è complessa» spiega Giuseppe Farchione, Partner - Head of Restructuring RSM Italy, delegato regionale Abruzzo e componente del comitato tecnico scientifico di

“

**CRESCIAMO PROPRIO
NEL MOMENTO
DI MAGGIORE
COMPLESSITÀ**

AssoretiPmi, «Inps e ispettorato del lavoro possono nutrire dubbi, ipotizzare che ci sia un'intermediazione fittizia di personale. Ma l'esistenza del contratto di rete è considerato un prerequisito inoppugnabile». Un esempio classico è quello delle aziende di trasporto passeggeri. «Prendiamo una linea di pullman molto frequentata» dice Farchione, «una volta arrivato a destinazione l'autista deve fare alcune ore di sosta, quindi il mezzo rischia di stare fermo a lungo prima di fare il percorso a ritroso. Ma se diverse aziende anche con diversi titolari sono in rete, possono fare un distacco, e quindi una turnazione degli autisti efficiente. Dovessi farlo attraverso gli strumenti tradizionali sarebbe molto farraginoso: comunicazione a Inps, contrattualizzazione volta per volta, scambio di Pec... In questo modo, grazie al contratto di rete si crea un meccanismo snello e non contestabile».

Un altro caso classico è quello delle Pmi che si mettono in rete per fare export, partecipare a fiere e eventi all'estero, e hanno un unico export manager che da soli non si potrebbero permettere. «Si può lavorare su uno o più progetti» insiste Farchione, «per esempio mettere in comune gli acquisti; oppure i fornitori

di grandi gruppi possono mettersi insieme. È previsto anche nella normativa degli appalti pubblici, invece di fare un consorzio, un processo complesso con i limiti di uno strumento datato, si fanno delle reti».

Ad AssoretiPmi sono convinti che gli elementi che caratterizzano le reti, che ben si adattano sia a grandi progetti che alle micro e piccole aziende, segnino una importante evoluzione dei modelli di aggregazione tra imprese attualmente esistenti (distretti, consorzi, Ati e così via) e rappresentino un modello di sviluppo economico dei territori concreto e trasversale. Gli esempi virtuosi non mancano (vedi box). L'associazione ha il vantaggio di essere indipendente, di non aver alcun vincolo o legame politico con altri soggetti o enti. Proprio grazie alla sua autonomia e indipendenza, mira a portare allo stesso tavolo istituzioni, banche, università e centri di ricerca, distretti produttivi, associazioni di categoria al fine di proporre e favorire l'elaborazione di progetti innovativi da realizzare mediante aggregazioni tra Pmi professionalmente strutturate in rete. Ma le difficoltà non

mancano. «Dobbiamo confrontarci con una serie di limiti» sottolinea Farchione, «primo dei quali la scarsa

diffusione di competenze tra commercialisti, notai e avvocati, che tendono a percorrere strade già conosciute. Il contratto di rete è più nuovo, ci devi lavorare di più, è come un abito su misura ma ha tanti vantaggi».

Un nodo fondamentale è quello della scarsa familiarità del mondo creditizio con la realtà delle reti d'impresa. «Le banche non sono pronte a finanziare le reti» osserva Farchione, «perché non conoscono lo strumento e non sanno come collocarlo a livello di rating e addebiatura di codici, non sanno neanche bene come allocare il rischio. La rete può avere o meno soggettività giuridica, e per ora c'è una finanziabilità limitata a quelle che ce l'hanno. Si tratta di fare una valutazione di filiera, di mettere insieme tutte le aziende parte della rete, non è semplice. Stiamo lavorando in

GLI ESEMPI VIRTUOSI

Sono numerosi gli esempi di reti d'impresa la cui nascita è stata agevolata dall'attività di AssoretiPmi. È il caso di Aten Is, rete di 41 aziende del tecnopolo Tiburtino di Roma, dei settori aerospazio e difesa, ict, telecomunicazioni, smart cities e farming, realtà aumentata e intelligenza artificiale, cybersecurity, che hanno unito le loro esperienze e le loro capacità per offrire

ai propri clienti i più elevati standard qualitativi per la progettazione e la realizzazione di sistemi ingegneristici complessi. Una realtà conosciuta e apprezzata in Italia e all'estero con un volume di affari superiore ai 200 milioni di euro, aperta a nuove iscrizioni. Un altro esempio è quello di NecNet, acronimo di Napoli espresso coffee network, rete fatta di imprese che lavorano

nella filiera del caffè napoletano che hanno deciso di formare una squadra per divulgare nel mondo il piacere e la passione di questo prodotto inimitabile. O ancora Weeko, le cui aziende ritirano i materiali elettronici a fine corsa, provvedono al deposito temporaneo, li rigenerano, li installano, si occupano della manutenzione e del finanziamento all'acquisto, se necessario.

maniera scientifica per sviscerare i problemi, dalla vigilanza centrale ai rischi di rating. Per essere propositivi dobbiamo cercare di superare l'impasse».

AssoretiPmi è molto attiva nella divulgazione della cultura d'impresa in rete, attraverso l'organiz-

zazione e la partecipazione come partner e relatori a eventi su scala nazionale. Tra gli strumenti esclusivi riservati agli associati figurano la mappa delle reti d'impresa e la

mappa dei manager di rete. Tra i partner più importanti va ricordata la Fondazione Marco Biagi di Modena, con cui è stata avviata una partnership per la realizzazione, a partire dal 2013, del Corso di formazione del manager di rete, interamente realizzato in modalità e-learning, con una sessione congressuale finale per la consegna dei diplomi. Il corso nelle 7 edizioni ha visto complessivamente la partecipazione di 650 persone tra imprenditori, professionisti, manager da ogni parte d'Italia: è la conferma di un interesse vivo e crescente da parte del mondo delle Pmi.

L'ASSOCIAZIONE HA IL VANTAGGIO DI ESSERE INDIPENDENTE E DI NON AVER ALCUN VINCOLO O LEGAME POLITICO CON ALTRI SOGGETTI



GIUSEPPE FARCHIONE

“

IL CONTRATTO DI RETE È UN ABITO SU MISURA CHE HA MOLTI VANTAGGI