

LE CONSIDERAZIONI CHE CI HANNO PORTATO A PENSARE ALLA RETE D'IMPRESA

Il processo di trasformazione per le aziende di gestione iniziato nel 2004 è giunto quasi al termine e in questo decennio ci sono stati assegnati compiti che hanno comportato la organizzazione di nuovi processi e la acquisizione di ulteriori competenze di natura tecnica, amministrativa e legale.

L'aumentata complessità operativa e la necessità di un recupero dell'efficienza, ai fini anche della copertura di questi nuovi costi (struttura, tecnologia, consulenze ecc) ha costituito un banco di prova che ha lasciato sul Mercato solo quelle aziende che sono riuscite a trasformarsi diventando così anche più evolute e competitive.

Oggi ci troviamo di fronte alla necessità di imprimere una nuova svolta alle nostre aziende che hanno dovuto far fronte ad una sempre maggiore concorrenza (esercitata anche direttamente dai Concessionari) e da una fiscalità sempre più aggressiva nei confronti del nostro settore. Chi è riuscito a riorganizzare le proprie aziende e a stringere importanti collaborazioni con uno o più concessionario sta assorbendo egregiamente questo periodo negativo e si candida a recitare un ruolo da protagonista nel mercato futuro (a prescindere dalle normative che interverranno) mentre chi non ci è riuscito (tanto più chi non ci ha neanche provato) ha avuto un drastico crollo di utili aziendali.

E' evidente a tutti che dobbiamo definire una nuova strategia di difesa delle nostre aziende che non può che essere di sviluppo e, in un momento in cui il gioco è attaccato da ogni fronte e non è difeso dallo Stato (nonostante sia il primo ad attingervi a piene mani), dobbiamo considerare l'opportunità di sfruttare il nostro know-how e gli investimenti che abbiamo sostenuto per:

- qualificare ulteriormente il nostro ruolo di presidio del territorio sotto ogni punto di vista (assistenza, legalità, rapporti con l'esercente e con la politica);
- rappresentare a tutto il mondo del gioco un soggetto serio e credibile e dalle altissime potenzialità. Non ci si dimentichi che le caratteristiche di cui al punto precedente sono qualità che i concessionari stanno cercando di ottenere ad ogni costo e con ogni metodo.
- diversificare le attività delle nostre imprese e creare così nuove voci di ricavo che ci consentano di riportare i nostri conti economici in equilibrio.

Durante uno dei tanti scambi di opinione su questi temi che si sono susseguiti negli ultimi tempi, abbiamo preso coscienza che da pochi anni è stato previsto un nuovo istituto giuridico che riteniamo possa essere maggiormente funzionale al conseguimento dei nostri obiettivi in questo particolare momento storico.

Questo istituto, chiamato "Contratto di rete", permette la creazione di un organismo comune che, facendosi forte della dimensione complessiva delle aziende partecipanti, possa lavorare per incrementare la capacità concorrenziale dei suoi membri sia singolarmente che collettivamente.

Questo istituto prevede esplicitamente il perseguimento di un programma condiviso, che riguardi sia la realizzazione, nelle aziende coinvolte, di ciò che è necessario al raggiungimento degli obiettivi, che la eventuale creazione di strutture condivise, se convenienti, fino alla possibilità dell'esercizio in comune di attività.

CHE COS'E' IL CONTRATTO DI RETE

Il contratto di rete è l'accordo mediante il quale più imprenditori, pur rimanendo indipendenti, si impegnano a collaborare per la realizzazione di un programma comune fondato su obiettivi strategici condivisi, e che consente di accrescere sia individualmente (ossia alla singola impresa) sia collettivamente (ossia all'insieme delle imprese partecipanti alla rete):

- la propria capacità innovativa (intesa come possibilità per l'impresa di accedere, proprio in virtù dell'appartenenza alla rete, allo sviluppo delle proprie ovvero all'accesso di nuove opportunità tecnologiche);
- la propria competitività sul mercato (intesa quale possibilità di incrementare la capacità concorrenziale dei membri della rete, singolarmente o collettivamente, nel mercato nazionale);

Con tale formula aggregativa le imprese c.d. "retiste" si obbligano sulla base di un programma condiviso ad eseguire una serie di attività (l'oggetto del contratto) che possono prevedere:

- collaborare in forme ed ambiti predeterminati attinenti all'esercizio della proprie attività;
- scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica/ tecnologica;
- esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

COSA DIFFERENZIA DAGLI ALTRI TIPI DI AGGREGAZIONE

Rispetto ai Consorzi, le principali differenze sono le seguenti:

- l'attività del Consorzio è strumentale all'attività dei consorziati, ponendo in essere una funzione essenzialmente mutualistica. Mentre il Contratto di Rete permette l'esercizio in comune di attività non solo strumentali (caratteristica peculiare di questo istituto), ma strategiche per lo sviluppo delle imprese partecipanti.
- Il Consorzio mediante l'organizzazione comune, disciplina o svolge una o più fasi delle rispettive imprese; la Rete invece, può consentire lo svolgimento di un'attività economica comune, anche nuova, diversa ed autonoma rispetto alle singole fasi della stessa.
- Il Consorzio mediante l'organizzazione comune, acquisisce beni e/o servizi strumentali, a condizioni più vantaggiose, generando in questo modo maggiori ricavi o minori costi di gestione per i partecipanti; la Rete può produrre beni o servizi da offrire a terzi con la possibilità di generare degli utili, da ripartire tra le imprese retiste.
- Le Reti di Impresa, come elemento obbligatorio, prevedono la stesura di un programma di rete. Al suo interno devono essere specificati gli obiettivi principali da raggiungere, le modalità che dovranno permettere il raggiungimento di tali obiettivi e i criteri di valutazione degli stessi. L'istituto del Consorzio, al contrario, non prevede assolutamente questa possibilità, in quanto esso svolge una funzione esclusivamente mutualistica rispetto a quella esercitata dalle Reti di Impresa.

Rispetto alle ATI:

- Le ATI nascono per un unico scopo, rappresentato dalla partecipazione a procedure ad evidenza pubblica per aggiudicazione di contratti pubblici per lavori/servizi; le Reti di Impresa invece vengono poste in essere per attuare un programma di rete che non è legato

a un momento contingente e di solito porta a favorire ed evolvere i rapporti tra le imprese che ne fanno parte.

Rispetto ad una Società Commerciale:

- Le Società Commerciali perseguono finalità proprie di mera natura reddituale ed economica da ripartire in capo ai soci capitalisti mentre la Rete persegue obiettivi strategici comuni di crescita che potranno avere effetti, sia sull'attività comune, sia nelle proprie aziende di appartenenza.

PERCHE QUINDI COSTITUIRE R.E.I.

Come detto in premessa, siamo di fronte alla necessità di dare una nuova svolta alle nostre imprese e per far questo abbiamo bisogno principalmente di due cose:

1. un piano strategico condiviso da tutti i partecipanti;
2. uno strumento giuridico idoneo a permetterci di perseguire la realizzazione di questa strategia.

In pratica con R.E.I. abbiamo realizzato una impresa al servizio delle nostre imprese, un luogo dove radunare competenze interne ed esterne che con il loro lavoro ci garantiscano una evoluzione continua per restare sempre competitivi sul mercato ed al passo con i tempi.

GLI OBIETTIVI DI R.E.I.

- Raggruppare sotto un'unica entità le eccellenze tra le aziende di gestione d'Italia;
- Ottenere condizioni economiche e collaborazioni che singolarmente nessuno riuscirebbe ad ottenere;
- Protezione dalla concorrenza (compresa quella dei concessionari);
- Sfruttamento della rete commerciale di un concessionario che riconosce in R.E.I. le qualità/garanzie necessarie per fare sviluppo congiunto;
- Incrementare la produttività e la competitività delle imprese aderenti;
- Condividere le conoscenze e le competenze tra le imprese aderenti pur mantenendo la propria autonomia;
- Razionalizzare i costi di gestione;
- Sviluppare maggiore potenzialità innovativa;
- Conquistare nuovi mercati;
- Certificare la qualità dei propri prodotti/servizi/processi produttivi;
- Distaccare i lavoratori dipendenti da un'impresa all'altra;
- Generare nuovi modelli di business e sviluppo degli stessi attraverso lo sfruttamento della rete distributiva

POSSIBILI ATTIVITA' DI R.E.I. A VANTAGGIO DELLE AZIENDE ADERENTI

- Attività di ricerca e sviluppo:
 - Creazione di un laboratorio comune;
 - Realizzazione di brevetti;
 - Studio, sviluppo, implementazione e sperimentazione di soluzioni tecnologiche legate alla produzione di prodotti (magari esclusivi e brandizzati) e servizi;
 - Creazione di un Centro studi proprio;
 - Sviluppi di format comuni (si pensi ad esempio al canale VLT inteso come distribuzione, allocazione e gestione);

- Marketing (siti, pubblicazioni, campagne pubblicitarie);
- Pubbliche relazioni (partecipazioni a fiere, eventi ecc);
- Condivisione di servizi e programmi formativi attraverso:
 - Standardizzazione dei processi aziendali
 - Condivisione di procedure sulla qualità dei processi
- Creare dei Gruppi di acquisto;
- Rappresentanza istituzionale e Lobbying;

Per ulteriori informazioni contattatoci e saremo ben lieti di darvele.