

Una guida realizzata da RetImpresa di Confindustria con otto istituti di credito

# Contratti di rete con business plan

**L**a costituzione di un contratto di rete tra più imprese deve essere sviluppata all'interno di un business plan di rete. Il business plan di rete è lo strumento attraverso il quale le imprese della rete valutano ed elaborano le strategie volte all'attuazione del piano stesso. Due elementi fondamentali del business plan di rete: il piano imprenditoriale delle singole aziende in rete e il contratto di rete. Rispetto alla tradizionale collaborazione tra aziende, il modello della rete d'impresa aggrega più aziende intorno a un progetto condiviso. Affinché questo strumento abbia successo è necessario definire un business plan, che sviluppa la strategia della rete d'impresa e rende fruibile e valutabile il progetto di rete ai principali stakeholder. Il business plan deve essere affidabile e attendibile, non solo per garantire una migliore collaborazione tra i partner, ma anche per attrarre potenziali investitori. Queste le indicazioni contenute nella guida a nuova guida di RetImpresa rubricata «linee guida per il business plan di rete» realizzata in collaborazione con la società Pdfor e il coinvolgimento di otto istituti finanziari (Banca Carige, Banco Popolare, Bnl, Cariparma, Deutsche Bank, Intesa Sanpaolo, Sace e Unicredit). La guida permette da un lato alle imprese

in rete di presentare e gestire al meglio il proprio programma di rete e dall'altro a soggetti terzi quali istituti finanziari ma anche alle istituzioni pubbliche e private di apprezzare la crescita competitiva conseguibile dalle imprese in rete attraverso la realizzazione del programma comune di sviluppo. Il tessuto imprenditoriale italiano è costituito per circa il 95% da microimprese, per lo più familiari, nelle quali trova impiego l'81% dei lavoratori italiani e dove si produce il 71,3% del valore aggiunto nazionale. A seguito della crisi economica de-

gli ultimi anni la dimensione «micro» delle imprese si è rivelata il vero punto debole dell'imprenditorialità italiana, che non riesce più competere con le grandi aziende internazionali. È necessario pertanto che la raccolta dei dati sia documentata, la loro elaborazione sia sistematica e la loro analisi controllabile. Con il business plan le aziende presentano in maniera organica ed efficace il progetto di rete, indicando le informazioni chiave della nuova iniziativa e i risultati attesi.

**Marco Ottaviano**

## I chiarimenti

<i>Business plan di rete</i>	La costituzione di un contratto di rete tra più imprese deve essere sviluppata all'interno di un business plan di rete. Il business plan di rete è lo strumento attraverso il quale le imprese della rete valutano ed elaborano le strategie volte all'attuazione del piano della rete
<i>Sei step per costruire un buon business plan di rete</i>	Per costruire un buon business plan di rete è opportuno seguire sei step: percorso di origine della rete (analisi dei fattori alla base del progetto), costruzione del net model aggregato, per garantire la condivisione delle informazioni tra i partner, impostazione strategica: definizione della strategia di rete e analisi del mercato, costruzione del net model integrato/evoluto, per il funzionamento interno della rete e con i clienti, pianificazione operativa, sviluppo di azioni efficaci per il conseguimento degli obiettivi strategici e pianificazione economico/finanziaria: traduzione dei piani operativi in proiezioni economico/finanziarie delle rete e delle singole aziende