

Parola agli addetti ai lavori: come funziona il modello e quali sono ancora i suoi limiti

Contratti di rete, mix vincente

Si perde in autonomia ma si guadagna in know how

Pagina a cura
DI SABRINA IADAROLA

I contratti di reti crescono perché funzionano (dal 2009 a oggi ne sono stati firmati 3.114, *si veda altro articolo in pagina*), così tanto da consentire di superare i vecchi modelli (contratto di società o di consorzio, Ati, Rti, joint venture, contratto di franchising). A patto e condizione, però, che vadano a buon fine e senza tralasciare qualche zona d'ombra dettata dalla novità della normativa, come segnalano gli imprenditori che la rete la fanno.

«Negli oltre 50 casi di contratti di rete che ho seguito in tutta Italia», racconta Luca Castagnetti di Studio Impresa, esperto in creazione di reti d'impresa, «annualmente almeno due o tre gruppi di imprenditori si fermano all'inizio oppure lungo il percorso. Vuoi perché culturalmente l'imprenditore italiano medio ha la tendenza a pensare che "è meglio muoversi da soli che male ac-

compagnati", vuoi perché non ha maturato un'idea chiara sulle opportunità di collaborazione con dei partner e sulle strategie di posizionamento». Perché stare insieme comporta una certa limitazione del potere individuale e costringe l'imprenditore ad accettare, da un lato, di condividere una parte del proprio know how con gli altri soggetti della rete, dall'altro un rapporto interpersonale con i colleghi «au pair». Quanto incide la struttura giuridica delle imprese coinvolte sul successo e la fattibilità di un contratto di rete? «Statisticamente», aggiunge Castagnetti, «mi sembra ci sia una maggior presenza di società di capitali, che collego tuttavia alla struttura della nostra imprenditorialità. In genere, a parte il fatto che la presenza di una società di capitale ci fa pensare a una struttura più organizzata e più favorevole ad affrontare lavori complessi come focalizzare un progetto di rete, le iniziative imprenditoriali nel nostro Paese nascono tendenzialmente

come srl, anche grazie alle normative di semplificazioni recenti. Le società di persone e le ditte individuali sono più diffuse nei settori dell'artigianato e dell'agricoltura. E infatti i contratti di rete in tal caso coinvolgono spesso ditte individuali. Tra l'altro, proprio in agricoltura il contratto di rete sta riscuotendo parere favorevole». Basta comparare i dati del 2014 sul numero dei contratti di rete (quando c'erano 8.704 imprese): l'agricoltura, che rappresentava solo il 5,7% del totale delle imprese coinvolte, oggi rappresenta il 13%. Tendenzialmente gli altri settori sono rimasti stabili, mentre dal 44% l'industria è scesa al 35%.

Per capire concretamente come funziona un contratto di rete di successo e le possibili criticità, prendiamo a esempio la rete Ripa della Volta. Quattro le aziende coinvolte della zona della Valpolicella, tra Verona e Grezzana: una capofila (l'unica delle quattro a essere una start-up attiva da un anno) che

copre tutta la filiera produttiva fino alla commercializzazione e distribuzione (i soci possiedono il know how vitivinicolo); le altre tre possiedono terreni, fabbricati (cantina con impianti) e materie prime (uva e vino). «La rete», racconta Marco Bizoccoli, responsabile amministrativo e coordinatore della rete, «è nata da un confronto tra due partner: l'uno con 12 ettari di terreno, l'altro con expertise nel mondo vitivinicolo», ai quali si sono aggiunti poi gli altri. Insieme oggi coprono una produzione di 18 ettari di vigneto con un potenziale di 20 ettari, hanno creato nel giro di un anno un brand e puntano a collocarsi sul mercato estero, grazie anche alla collaborazione con Otella, un'azienda che si occupa di commercializzazione che potrebbe diventare parte integrante della rete in futuro. «La normativa non è ancora del tutto chiara. Se le aziende agricole per esempio hanno la possibilità di comprare il gasolio a un prezzo agevolato, analoga agevolazione perché non

è estesa alla rete?».

Altro esempio è quello della Corte dei Fornai. Settore della panificazione e della pasticceria da forno, sei aziende coinvolte nella rete e almeno altre sei-otto aziende nell'indotto complessivo che copre le regioni di Veneto, Emilia-Romagna, Friuli, Trentino e Lombardia. «L'idea è nata del 2010, poi nel 2013 abbiamo strutturato il contratto di rete», a parlare è il presidente del Comitato di gestione della rete, Giorgio Tagliaferro. «Le aziende erano già esistenti, ciascuna con una propria storia. La rete ha consentito di ottimizzare le risorse avendo, da un lato, un gruppo di acquisto unico, dall'altro la possibilità di una produzione maggiore complessiva che consente oggi di portare i nostri prodotti nella grande distribuzione. Lo scambio di know how sulle attività quotidiane o sul ciclo di produzione può avvenire solo tra imprenditori alla pari e con obiettivi condivisi».