

IL CONVEGNO. Tutti concordi imprenditori, dirigenti e banchieri riuniti ieri pomeriggio nella sede del Banco Popolare

# Reti d'impresa, una soluzione alle sfide del mercato globale

Nel Veronese sono 15 i contratti siglati dal Consorzio Coverfil e più di 80 le aggregazioni con almeno un'azienda scaligera all'interno

Francesca Lorandi

«Nessuno di noi è tanto in gamba quanto tutti noi messi insieme». Aldo Bonomi, vicepresidente nazionale di Confindustria e presidente di RetImpresa, ha riportato questa citazione, ieri, per spiegare la sua idea di contratto di rete: «L'unica possibilità che abbiamo per affrontare un mercato globale sempre più difficile è metterci insieme ad altri». Lo ha detto davanti a una platea di imprenditori, dirigenti e rappresentanti di banca intervenuti all'incontro «I contratti di rete quali motori di innovazione e crescita per le pmi», ospitato dal Banco Popolare, che ha organizzato il convegno insieme a Confindustria Verona, RetImpresa e al dipartimento di Economia dell'ateneo scaligero.

È un tessuto economico sensibile al tema, quello veronese, dove i contratti di rete siglati dal consorzio Coverfil-Confindustria sono ad oggi 15, mentre sono oltre 80 le aggregazioni che contano almeno un'azienda scaligera al loro interno. «Abbiamo assistito a mille declinazioni positive delle reti d'impresa territoriali», ha aggiunto facendo gli onori di casa Carlo Fratta Pasini, presidente del Banco Popolare. «Questo strumento», ha sottolineato, «coinvolgendo imprese di settori diversi, è in grado di dare risposte adeguate ed efficaci a una domanda sempre nuova e sofisticata». A livello nazionale si contano 2.405 reti, che coinvolgono 12mila imprese e 100mila lavoratori. Numeri così alti nemmeno Confindustria se li aspettava, quando sei anni fa affidò a Bonomi l'incarico di sviluppare

questa formula di aggregazione, diffondendola in tutta Italia al fine di dare nuovo impulso alle pmi, che rappresentano il 98% delle aziende del Paese. «E i risultati sono così evidenti che dall'estero guardano all'Italia come modello», ha aggiunto ieri il vicepresidente nazionale.

La spinta, che da qualche anno porta le imprese verso questa direzione, arriva dal bisogno di essere sempre più competitive, soprattutto all'estero. «Si è avvertita l'esigenza», ha spiegato il direttore generale di RetImpresa Fulvio D'Alvia, «di aggregarsi per collaborare su programmi e progetti, e si è trovata nella rete nuova linfa per crescere, pur mantenendo la propria autonomia. Siamo partiti con le piccole aziende, ma oggi anche le grandi creano reti con pezzi della loro filiera». Nonostante nel 2012 non siano stati rinnovati gli strumenti fiscali, le aggregazioni hanno continuato ad aumentare. «Le imprese hanno capito che insieme possono raggiungere una competitività che da sole non possono avere», ha aggiunto D'Alvia, elencando le motivazioni che spingono gli imprenditori a questa scelta: individuare programmi di innovazione, sviluppare insieme piani di marketing, aggredire mercati esteri, alzare il livello della qualità di formazione, gestire più facilmente le risorse umane, acquistare le forniture. «È un dato di fatto che le banche stiano prestando sempre più attenzione a questo fenomeno», ha sottolineato D'Alvia.

Il Banco è stata una delle prime a intuirne le potenzialità, «ancora quando era poco scontato crederci», ha ricordato Pietro Gaspardo, diret-



**Questo strumento può dare risposte nuove e adeguate alla crescita**

CARLO FRATTA PASINI  
PRESIDENTE BANCO POPOLARE



**È l'unica possibilità che abbiamo in un contesto sempre più difficile**

ALDO BONOMI  
PRESIDENTE DI RETIMPRESA



**Le imprese insieme possono raggiungere una competitività che da sole non hanno**

FULVIO D'ALVIA  
DIRETTORE GENERALE RETIMPRESA



Aldo Bonomi e Carlo Fratta Pasini al convegno FOTO MARCHIORI

tore commerciale del Banco. «Abbiamo voluto fidarci di una visione che poteva rappresentare una soluzione per i nostri clienti». Era il 2010, e da allora l'istituto di credito ha ideato un'ampia offerta per le reti d'impresa, illustrata dal responsabile Servizio Sviluppo e Alleanze Paolino Donnarumma: da finanziamenti ad hoc alla consulenza specifica e per l'internazionalizzazione, fino agli accordi siglati con Bei e Cassa depositi e prestiti. L'obiettivo è fare delle reti uno strumento che faciliti l'accesso al credito, creando valore e migliorando la reputazione d'azienda. «Un tempo bastava conoscere il direttore di filiale per avere un finanziamento», ha ricordato Gaspardo, «oggi non è più sufficiente. Vogliamo capire se queste aggregazioni possono migliorare il rating di un'impresa, e a questo scopo stiamo collaborando con l'università di Verona».

Il progetto di ricerca è già in corso e i primi risultati sono stati illustrati ieri: il gruppo di lavoro, raccogliendo una trentina di testimonianze, ha

cercato di individuare i vantaggi che le reti possono portare al singolo imprenditore. «Stiamo verificando che questo strumento incide sul dinamismo delle aziende, inteso come capacità di essere vitali, quindi di sopravvivere e prosperare», hanno spiegato Cecilia Rossignoli e Francesca Ricciardi, docenti del dipartimento di Economia aziendale.

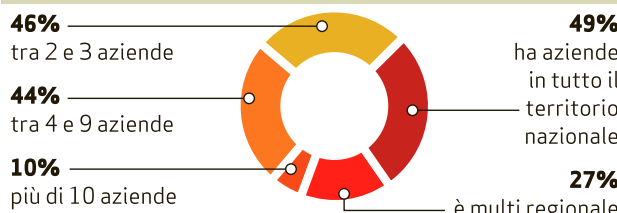
Tuttavia il percorso non è in discesa. «Le difficoltà ci sono», ha sottolineato Cinzia la Rosa, presidente della Piccola industria di Confindustria Veneto. «Ad esempio», ha spiegato, «non sempre le reti sono conosciute all'estero, ed è quindi importante capire come comunicarle meglio. Inoltre sono spesso costituite da imprese di territori differenti, e ci sono difficoltà nelle registrazioni alle Camere di commercio. Ma, al di là di questo», ha aggiunto La Rosa, «l'aggregazione è oggettivamente un'opportunità per le imprese per fare business e acquisire fette di mercato a livello internazionale». ●

## Esempi di successo

Il Buon gusto veneto, Verona Garda Bike e Progestia già lo fanno

## Reti d'Italia

2.405 contratti in Italia  
12.000 imprese interessate  
100.000 dipendenti coinvolti



275 hanno almeno un'impresa veneta  
81 hanno almeno un'impresa veronese

Incrementare il fatturato, aprirsi a nuovi mercati, mostrarsi più forti. Si ritrovano tutti questi obiettivi nelle tre reti d'impresa veronesi che sono state presentate ieri al convegno organizzato da Banco Popolare, Confindustria Verona, RetImpresa e dipartimento di Economia dell'ateneo veronese. Nate dall'aggregazione di aziende di piccole dimensioni, stanno dimostrando che la collaborazione, la capacità di condividere know how, contatti e tempo, può rappresentare l'unica strada per farsi trovare pronti ad un mercato globale.

La nascita di Verona Garda Bike è legata ad uno scopo principalmente promozionale. L'aggregazione, nata nel 2012, ha voluto valorizzare i percorsi ciclabili presenti nel veronese, 600 chilometri di strade secondarie utilizzabili dalle due ruote. «Abbiamo mappato i tragitti arricchendo l'offerta con le peculiarità del territorio», ha spiegato il presidente della rete David Berti. «Ho riunito cinque imprese di settori diversi», ha raccontato, «Europlan e Bellatrix del settore turismo, il Gruppo Italiano Vini, il Museo Nicolis e l'oleificio Turri Fratelli. L'aggregazione ha facilitato le relazioni con enti locali e istituzioni». La rete può diventare generatrice di lavoro, come nel caso di Progestia, che aggrega 19 aziende dei settori

più differenti (dal catering alle pulizie, dalle certificazioni alle installazioni antincendio). «Siamo nati per offrire alle imprese servizi di vitale importanza», ha esordito Stefano Filippi, un passato nell'area marketing di società sportive. «La nostra è una collaborazione fondata sulla fiducia», ha spiegato, «sul fare squadra. Tutte le aziende devono acquistare dalla rete. Siamo nati il 22 giugno e sono stati già siglati 30 contratti. L'obiettivo è aprirsi all'esterno, partendo dalle imprese già clienti dei nostri associati». Punta invece a realizzare una rete che coinvolga tutte le regioni italiane Giancarlo Taglia, manager de «Il buon gusto veneto», che aggrega 56 imprese in tutta la regione, specializzate ciascuna in un prodotto enogastronomico diverso. «Il progetto», ha raccontato Taglia, «è nato da un gruppo di amici, fornitori della gdo, che lamentavano difficoltà analoghe nella logistica, nel commercio con l'estero, nell'organizzazione dell'azienda. Abbiamo provato a condividere clienti, know how, tempo, e ci siamo resi conto che la collaborazione portava risultati». La rete si è presentata con uno spazio espositivo all'interno di supermercati, e a fiere quali Tuttofood, Cibus e all'Anuga di Colonia. «Siamo la dimostrazione che se ogni azienda condividesse conoscenze ed esperienze, i fatturati collettivi aumenterebbero», ha concluso Taglia. ● F.L.

SVILUPPO. A Douala fino a venerdì «Giornate di incontri internazionali»

## Aziende in Camerun per avviare nuove sinergie

Bassong, dopo la laurea a Verona, è tornato in Africa ed ha aperto a Douala la Att-m con il socio Vezzari

A Douala, da oggi a venerdì, le piccole e medie imprese e industrie locali del Camerun si confronteranno con le imprese dei paesi industriali avanzati. Le Giornate di incontri internazionali e del partenariato industriale sono alla prima edizione, avviate per iniziativa di Jean François Bassong che dopo la laurea a Verona e il lavoro nell'ente Fiera è tornato nel suo paese d'origine per costruire un ponte ideale che metta in comunicazione lo sviluppo locale con le cono-

scenze e le tecnologie italiane e mondiali. Bassong, direttore generale di Att-m, Africa Technologies Transfer & Management, che dal 2007 ha avviato il progetto accolto e patrocinato da Veronafiere, dal 2013 ha aperto un ufficio di rappresentanza a Douala, capitale economica del Camerun per dare più forza al progetto, che condivide al 50% con il socio veronese Giuseppe Vezzari. Un esempio di emigrazione di ritorno il suo, di africano formatosi in Europa e tornato a casa per portarvi saperi e professionalità.

Dal suo osservatorio ha potuto capire che in un contesto internazionale, regionale e locale, caratterizzato dalla globalizzazione dell'econo-

mia e dei mercati che aumentano la concorrenza, le piccole e medie imprese e industrie stanno vivendo un particolare sviluppo diventando non solo uno strumento di cooperazione industriale, ma anche un mezzo per applicare un'equa distribuzione del lavoro. Così le grandi aziende, spesso estere, vincitrici delle grandi opere in Africa, manifestano delle esigenze sempre più elevate in termini di qualità, di prodotto, di lavoro, di tempi delle prestazioni e di costi derivanti dall'esternalizzazione del lavoro. Mentre le aziende locali, subappaltatrici delle grandi società straniere e nazionali africane, non sono sempre e per diverse ragioni all'altezza di

soddisfare le esigenze richieste dagli appaltatori. Del resto anche la legge camerunese impone alle grandi ditte che fanno investimenti a partire da 2,3 milioni di euro, di subappaltare alle piccole e medie imprese locali almeno il 30% di opere nella fase di installazione del progetto.

Per questo Africa Technologies Transfer & Management e il suo partner la Borsa per i subappalti e il partenariato del Camerun hanno deciso di organizzare giornate di incontri internazionali. Gli obiettivi sono: lo sviluppo della cooperazione industriale; la formazione e l'acquisizione della competitività; la divulgazione tecnologica. Partecipano aziende europee, asiatiche, americane, indiane, australiane e africane che hanno una tecnologia o un prodotto (utilizzato nell'industria) da presentare alle piccole e medie industrie in Camerun. ● V.Z.

FIERA. Nel padiglione 1 si parlerà di car policy e di gestione dei mezzi

## Al via il Salone dell'auto aziendale In vetrina 19 case automobilistiche

Si svolge oggi a Veronafiere il Fleet Manager Academy Sono previsti seminari sui sistemi di pagamento

Torna a Verona il Fleet Manager Academy, il salone dell'Auto Aziendale.

Oggi, il padiglione 1 di Veronafiera, ospita l'evento rivolto a coloro che si occupano della gestione dei veicoli aziendali, dalla predisposizio-

**Evento rivolto a manager come i direttori finanziari e del personale e degli acquisti**

ne della car policy alla gestione amministrativa e operativa dei mezzi.

«L'appuntamento interessa varie figure professionali», spiegano gli organizzatori in una nota, «come il direttore finanziario, quello del personale e dell'ufficio acquisti, il direttore dei servizi generali e tutti i collaboratori. Nelle piccole aziende talvolta è lo stesso amministratore ad avere un ruolo determinante nel decidere a chi assegnare le vetture aziendali e anche nello scegliere il modello».

L'evento prevede sei seminari: tra i temi trattati, l'innovazione nei sistemi di pagamento, la scelta dei software gestionali per le flotte, la sicurezza e il risk management. Nel padiglione ci sarà anche un'ampia esposizione di vet-

ture, con 19 case automobilistiche presenti, molte delle quali esportano anche modelli nuovi.

Sarà disponibile per gli operatori uno sportello gratuito di consulenza fiscale per la gestione delle auto aziendali, in collaborazione con Confindustria Verona e l'ordine dei dottori commercialisti di Verona, e uno sportello di consulenza per la carriera offerto dalla società Injob. L'evento è organizzato da Econometrica, con il patrocinio di Aiaga (Associazione Italiana Acquirenti e gestori di veicoli aziendali), in collaborazione con Confindustria Verona, ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Verona e l'associazione Piccole Medie Imprese della provincia di Verona. ● F.L.