

Comunicato stampa

Diventare Manager di Reti di Imprese- seminario Obiettivo 50 a Torino

Torino, 30 novembre 2013 - Non sono consorzi, né distretti, né tantomeno Ati o società partecipate. Si chiamano **"Reti di imprese"** e sono una novità assoluta nel panorama italiano. Ricevuto nel 2009 il 'patentino' della forma giuridica, le Reti di imprese sono un esempio di innovazione nello sviluppo aziendale che necessitano di expertise nuove, anche nel management. Ed è per questo che **Federmanager**, associazione che rappresenta i dirigenti e i quadri dell'area industria, pone grande attenzione al loro sviluppo e, assieme ad **Obiettivo 50** - associazione di dirigenti di alto profilo professionale - organizza seminari e incontri di presentazione delle Reti di impresa, allo scopo di fornire un percorso informativo su che cosa sono, come nascono, da chi sono formate e, soprattutto, perché sono una soluzione interessante sia per gli imprenditori sia per i manager.

Nel fine settimana un seminario si è svolto a Torino, nella sede di Federmanager. L'iniziativa torinese si inserisce nell'ambito del **programma "Manager di reti"** che segue le tappe di presentazione avvenute a Milano e Roma. All'appuntamento in Federmanager Torino hanno preso parte quasi cinquanta professionisti provenienti da ambienti differenti, tutti di alto livello, dirigenti che hanno ricoperto incarichi di responsabilità in Italia e all'estero. In molti casi la loro ultima esperienza lavorativa è stata di amministratore delegato e oggi sono per lo più temporary o senior manager, consulenti nella direzione di società leader o di gruppi a partecipazione pubblica, soci attivi in newco, spin off e start up. Sono sul mercato, attenti a cogliere ogni innovazione, ogni stimolo, con la consapevolezza di dover conoscere nuove strategie.

A fare gli onori di casa, **Massimo Rusconi, presidente Federmanager Torino**. "Questa è un'iniziativa a cui tengo parecchio in quanto supporta i colleghi nel cogliere nuove opportunità, offrendo valide esperienze formative. La strada per chi intraprende nuovi percorsi professionali all'inizio può essere in salita. Questo è un problema molto sentito a livello di categoria e a cui noi, anche con incontri come questo, prestiamo attenzione, condividendo con Obiettivo50 l'importanza di sensibilizzare ad un confronto costruttivo tra imprenditori e dirigenti".

Il percorso informativo di cultura manageriale proposto da Obiettivo 50 illustra in poche ore le potenzialità di una Rete di imprese, che altro non è che l'unione di due o più imprenditori che sottoscrivono un regolamento condiviso, stipulano un contratto, versano una quota iniziale e avviano la collaborazione, ognuno nel proprio settore. Nello specifico, quando si parla di Reti di imprese in Italia ci si riferisce a piccole e medie aziende. Negli ultimi anni, si sta colmando il vuoto normativo e questo fenomeno inizia a suscitare attenzione anche in Europa. Non sempre le aziende in Rete operano tutte insieme allo stesso progetto e non ci sono benefit per chi porta la commessa. Le imprese guadagnano da servizi resi o produzioni vendute che altrimenti non avrebbero avuto.

Patrizia Oliveri del Castillo, membro del cda di Obiettivo 50 e il presidente dell'Associazione, **Gianfranco Antonioli**, hanno introdotto il tema e i relatori. Successivamente sono intervenuti i seguenti esperti: **Anna Censi**, docente di programmi di riqualificazione professionale finanziati dalla Ue; **Andrea Corradini**, manager di rete nel settore ortopedico; **Livia Damilano**, referente del progetto "Unicredit- Reti d'Impresa"; **Tiziana Fragomeni**, avvocato e mediatore di conflitti; **Claudio Gregorio**, dirigente di una Rete nel settore dell'edilizia e della domotica; **Donato Nitti**, avvocato che ha predisposto il primo contratto di Rete in Toscana; **Rudy Zanchi**, capofila della Rete "All in one".

Ogni Rete ha un **capofila** che possiede la leadership. Il manager in questione ha anche il compito di risolvere eventuali conflitti e per farlo si interfaccia con referenti segnalati dalle altre aziende: non ci sono figure come presidente, organi direttivi, che impongono rallentamenti. Da fine settembre la Rete può anche assumere dipendenti ed è possibile anche distaccare un lavoratore dipendente da un'impresa a un'altra, in forza dell'esistenza del contratto di Rete. E per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite dal contratto di Rete stesso.

"Il punto di partenza è che i concorrenti non sono più visti come tali" afferma il capofila **Rudy Zanchi**, ex direttore della Bergamo Film Commission con 20 anni di esperienza nella comunicazione, che nel 2011 ha fondato la **Rete "All in one"**, che riunisce dieci aziende operativa nell'organizzazione di eventi. Il loro pay off è: "Appena nato ma già con 160 anni di esperienza". Quali sono i vantaggi? "I singoli mantengono la propria identità, si rafforza il potere contrattuale con le banche per l'accesso al credito e si possono offrire più servizi e tutti di alto livello. Non ci sono né vincoli societari, né spese di gestione. Gli utili servono a coprire le spese fiscali e i costi di comunicazione per far conoscere il nuovo brand, e a rifinanziare il fondo comune. A fatturare è la Rete e i profitti non tardano ad arrivare. Le aziende prima lavorano per se stesse, contribuendo anche alla crescita della Rete; prospettiva che, a distanza di tempo, si inverte: poi è la Rete che lavora per accrescere il business delle imprese e l'attività della singola azienda sta diventando quella della Rete".

Secondo un'elaborazione di Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano su dati Cerved-Databank, le **Reti di Imprese (ormai 680 in Italia con il coinvolgimento di 3.500 aziende)** sono una forma di aggregazione in crescente diffusione soprattutto fra le Pmi perché consentono, specialmente in tempi di crisi, di unire in modo organico energie e risorse per il perseguimento di alcuni obiettivi condivisi. Ma il successo di una rete dipende criticamente dalla sua gestione e in particolare dalla efficace armonizzazione delle diverse esigenze e strategie dei componenti. Da qui la figura chiave del manager di rete, cui tale responsabilità è affidata.

Per contatti:

Ufficio stampa Federmanager Torino

Mariangela Salvalaggio Tel. 3392959119 mariangela@zip-progetti.it