

40 PER CENTO
dei costi industriali auto sono
componenti elettronici. Erano
il 20% dieci anni fa. A questo scenario
dovrà far riferimento l'indotto

IL 2014 È STATO UN ANNO BOOM PER NUOVE INIZIATIVE E PER IL CONSOLIDAMENTO DELLE ALTRE TRA LE QUALI SI STANNO AFFERMANO DEI "CAMPIONI" DI LIVELLO EUROPEO COME RACEBO NELL'AUTOMOTIVE, MONDO BIO NELL'ALIMENTARE, POEMA NELL'AERONAUTICO

Giorgio Lonardi

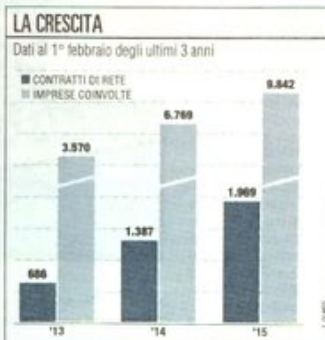
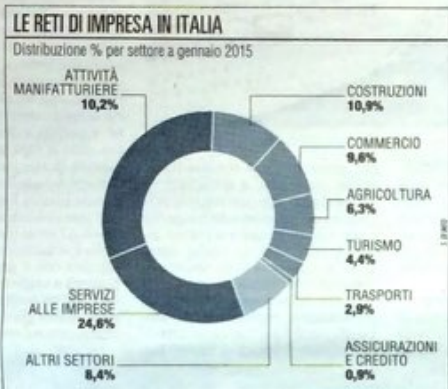
Milano

Il 2014 è stato l'anno boom dei contratti di rete. Una formula prevista dalla legge che lega fra loro un gruppo d'aziende che, pur mantenendo la propria indipendenza, siano accomunate da uno scopo comune. Si può fare rete per superare la crisi e diventare fornitori di primo grado dei grandi marchi della moto e dell'auto come ha fatto Racebo, composta da 14 aziende emiliane, venete e lombarde per un totale di 170 milioni di ricavi. Oppure per esportare i propri prodotti in Polonia, Germania e Gran Bretagna come è il caso delle 8 imprese agroalimentari accomunate dal marchio Manna Gusto Sardegna. Mentre 11 aziende del varese hanno aderito alla rete Giunca allo scopo di fornire servizi per il welfare ai 1.700 dipendenti e ai loro famigliari.

Insomma, i motivi per fare rete sono tanti. Il fatto nuovo è che, gettandosi alle spalle il loro individualismo, gli imprenditori italiani piccoli e medi, abbiano deciso di ricorrere massicciamente alla nuova formula. I dati elaborati da Infocamerere non lasciano dubbi: nei dodici mesi conclusi il 1° febbraio 2015 sono stati stipulati 1.969 contratti di rete da parte di 9.842 aziende. Rispetto allo stesso periodo del biennio 2013-2014 si registra un aumento superiore al 40% sia dei contratti sia delle imprese coinvolte. A tirare la volata sono state la Lombardia con 2.136 imprese quindi l'Emilia Romagna (1.169) e la Toscana poco sopra quota mille. Da notare la performance dell'Abruzzo che con 598 imprese in rete è la regione in cui il fenomeno si manifesta con la maggiore densità: quasi 4 aziende ogni 10 mila.

La crescita delle reti è un risultato importante per il nostro Paese - sottolinea Claudio Gagliardi, segretario generale di Unioncamere - Stratta di una formula che può risolvere il problema della dimensione ridotta delle nostre imprese senza perdere la flessibilità tipica delle Pmi. Incalza Aldo Bonomi, vicepresidente di Confindustria con la delega per le Reti d'Impresa: "Piccolo è bello" è uno slogan sbagliato che fa parte del passato. Oggi per competere sui mercati internazionali devi crescere e le reti sono lo strumento giusto per farlo senza perdere il controllo dell'azienda". Fra gli elementi che hanno favorito il boom delle reti il vicepresidente di Confindustria cita il nuovo provvedimento del governo che consente di registrare i contratti senza ricorrere al notaio ma uti-

Nel grafico qui sotto, la distribuzione delle reti di impresa in Italia per regione. Se in numeri assoluti a guidare la classifica sono Lombardia, Emilia e Toscana, in termini di densità, di reti per totale di imprese, in cima a tutti c'è l'Abruzzo



DOVE SONO
Ripartizione regionale dei contratti di rete definiti al 1° febbraio 2015

PIEMONTE	427
VALLE D'AOSTA	3
LIIGURIA	215
LOMBARDIA	2.136
TRENTINO ALTO ADIGE	177
VENETO	820
FRIULI VENEZIA GIULIA	265
EMILIA ROMAGNA	1.169
TOSCANA	1.013
UMBRIA	223
MARCHE	356
LAZIO	685
ABRUZZO	598
MOLISE	39
CAMPANIA	401
PUGLIA	524
BASILICATA	137
CALABRIA	182
SICILIA	199
SARDEGNA	283
TOTALE ITALIA	9.842

Nelle foto in basso a sinistra **Aldo Bonomi** (1) vice presidente di Confindustria con delega alle reti di impresa **Claudio Gagliardi** (2) segretario generale di Unioncamere **Vittorio Ori** (3) presidente di della rete Five for Foundry

Reti di impresa crescono, assumono e ora si estendono anche all'estero



lizzando la firma elettronica. Bonomi non manca di ricordare quelle "aziende che sono state capaci di trasformarsi da subfornitori di seconda o terza fascia in fornitori diretti delle grandi aziende". Emblematico il caso di Five for Foundry, creata in piena crisi nell'ormai lontano 2009 da 5 imprese produttrici di macchine, stampi e componenti per le fonderie di alluminio. Oggi, quella che era una rete composta da "cinque nani" è diventato il maggior player del settore. Spie-

ga con orgoglio Vittorio Ori, presidente della Rete: "Siamo giunti in Europa in grado di produrre qualsiasi tipo di impianto per i nostri clienti. E il lavoro continua ad aumentare perché i committenti apprezzano il fatto di discutere con una sola controparte invece che con 6 o 7 imprese diverse". Oggi Five for Foundry è composto da 16 aziende che a giorni diventeranno 17 e ha incluso nelle reti tre imprese straniere basate in Polonia, Repubblica Ceca e Francia: nel 2014 i ricavi della re-

te sono cresciuti del 6,5% per raggiungere i 147 milioni di euro. Da segnalare una settantina di assunzioni che di questi tempi non si possono sottovalutare. Un percorso per certi versi simile a Five for Foundry è quello intrapreso da Autebo, la rete emiliano-romagnola di subfornitura per la meccanica e la mecatronica passata in questi giorni da 12 a 13 membri raggiungendo così i 30 milioni di ricavi. Come sottolinea Ivano Corsini, il presidente di Autebo, "stiamo crescendo e le

aziende, chi più chi meno, aumentano i fatturati". In realtà la malattia della rete è contagiosa. E infatti, Corsini ne ha promossa un'altra, 01Net composta da 6 aziende che operano nella subfornitura elettronica, elettrotecnica e elettromeccanica.

Non c'è dubbio che la crisi è stato un potente acceleratore per lo sviluppo dei contratti di rete. Lo certifica la storia di Racebo, (componentistica per auto e moto) creata nel 2008 quando le nove imprese fondatrici furono messe alle corde dal crollo dei ricavi passati da 120 a 80 milioni di euro. Che fare? La creazione della rete e il successivo allargamento fino a 14 componenti ha consentito di risalire la china fino a raggiungere i 170 milioni di fatturato; il presidente Fiorenzo Vanzetto calcola che in questi anni ci siano state circa 200 assunzioni. Dice: "Prima eravamo fornitori di secondo o terzo grado delle aziende dell'automotive. Oggi siamo partner di marchi come Bmw, Ducati o Yamaha".

Quasi tutte le reti esaminate, esclusa la Rid (vedi box) sono composte da aziende complementari. Un elemento che appare particolarmente evidente nel caso di Rete MondoBio. L'obiettivo dell'iniziativa infatti è quello di lanciare sul mercato una serie di nuovi prodotti alimentari biologici dagli omogeneizzati per bambini alle minestre e alle zuppe bio. Nasce così un contratto di

rete che mette assieme, "Apo Cornepo" un'organizzazione di produttori ortofruttili; quindi la "Società Agricola Italiana Sementi", specializzata nel controllo qualità delle sementi e "La Cesenate" azienda che svolge attività di trasformazione dei prodotti ortofruttili; infine ecco "Alce nero" marchio noto fra i consumatori di prodotti alimentari biologici e azienda esperta nella commercializzazione di quegli stessi prodotti. Ognuno dei partecipanti ha dunque un compito ben preciso e a quanto pare i primi risultati sarebbero molto positivi.

In realtà ogni contratto di rete ha una sua storia. E se è vero che in una rete si può entrare così come si può uscire è altrettanto vero che alcune reti legate ad aziende particolarmente forti appaiono più stabili di altre. È il caso di Rete Poema che nasce a Morra De Sanctis in Irpinia attorno a Ema, azienda del gruppo Rolls-Royce. La rete è composta da nove aziende disseminate in quattro regioni tutte complementari fra loro e impegnate nella produzione delle palette per le turbine, una componente hi-tech che risulta strategica per i jet. In questo quadro le aziende della rete sono impegnate ad aprire dei capannoni a Morra De Sanctis in quello che si sta configurando come un nuovo distretto hi-tech del settore aerospaziale.