



Emilia Romagna

# **Verso il manager di rete**

***Carlo Pignatari***

*CNA Innovazione*

**Bologna, 3 aprile 2012 - Sala Gagliani**



Emilia Romagna

## Lo scopo del contratto di rete:

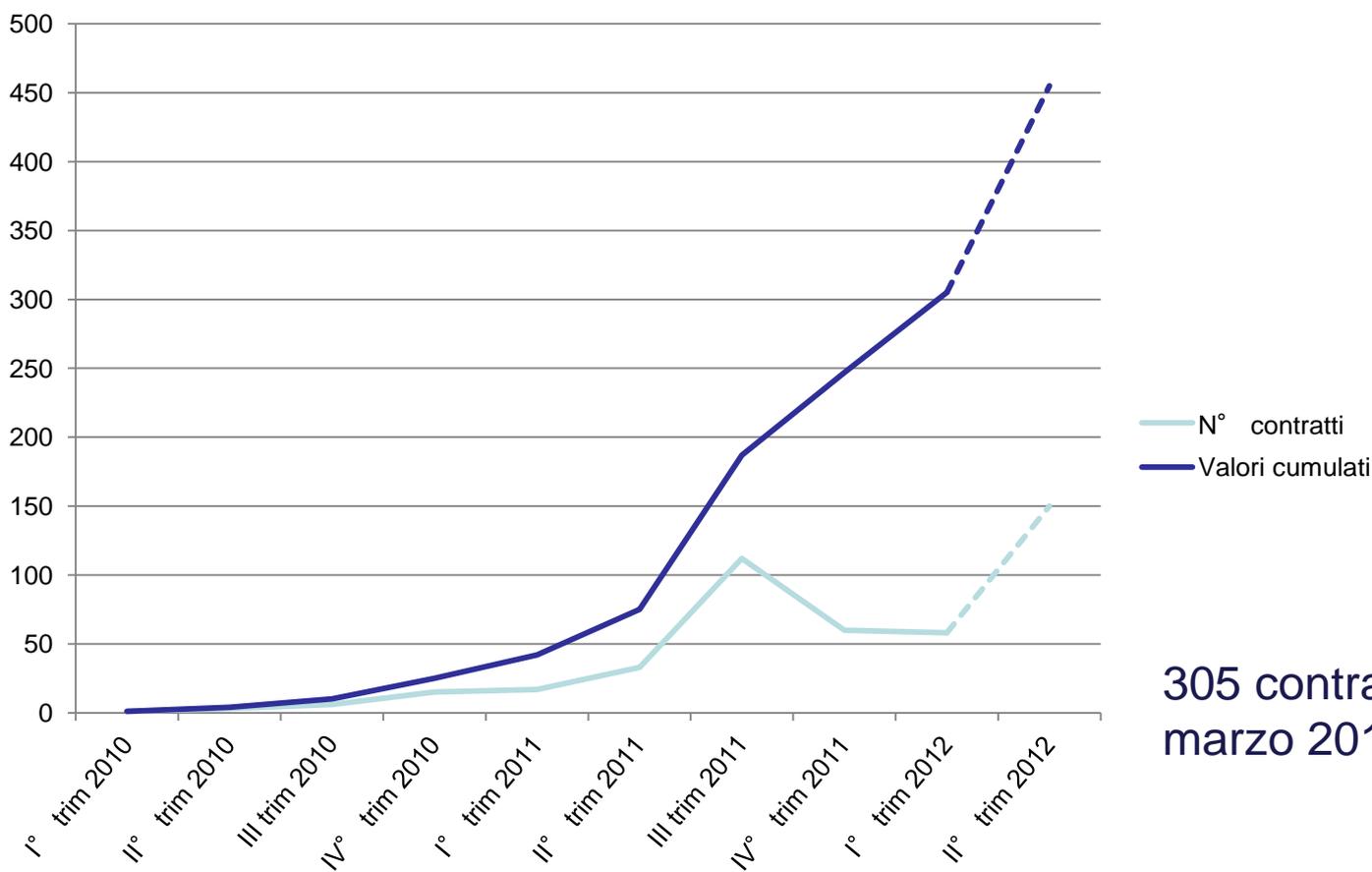
*Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato*

*Dall'articolo 42 (Reti di imprese) della legge 122/2010*



Emilia Romagna

# Contratti di rete registrati - proiezione



305 contratti a  
marzo 2012

Elaborazione su dati CNA

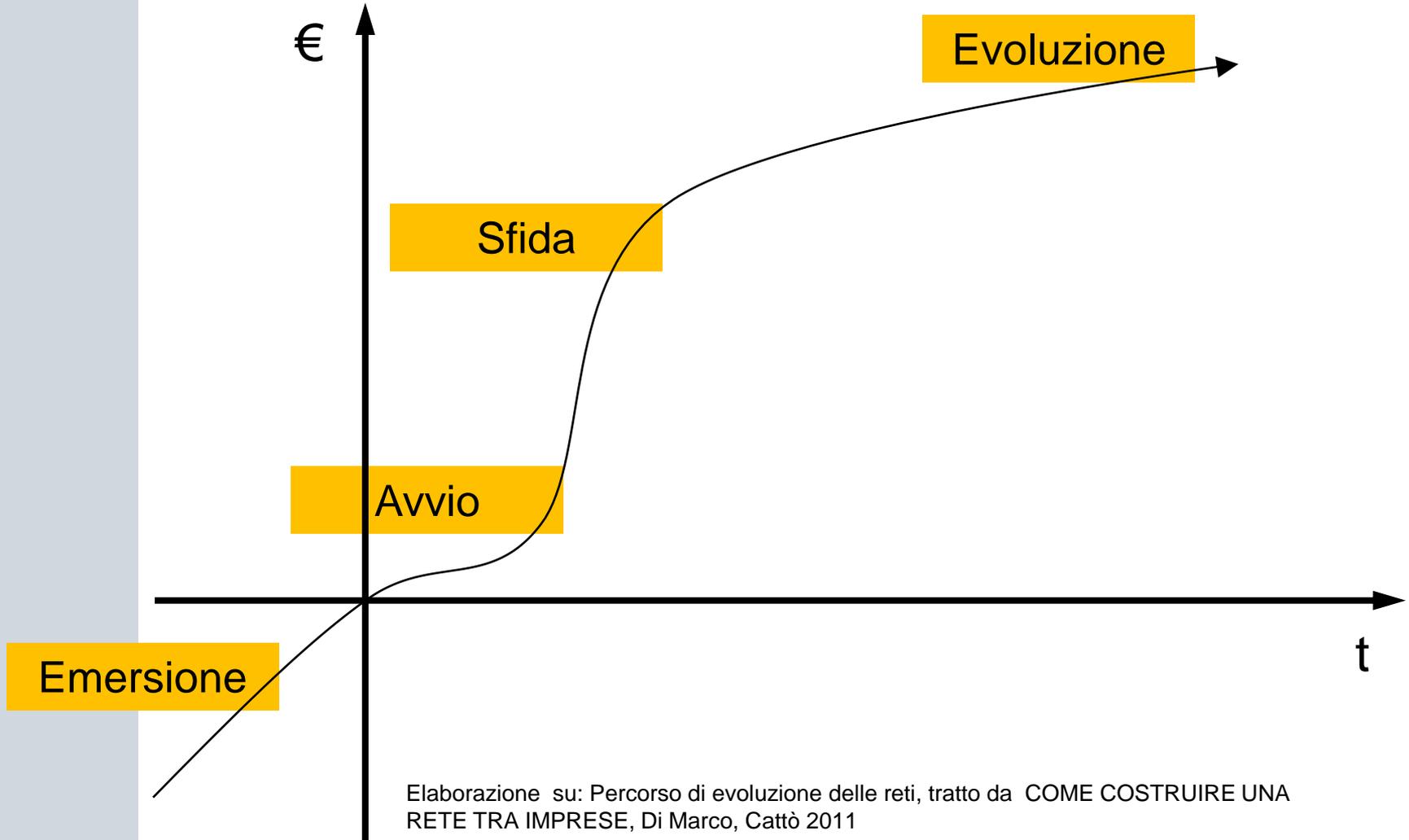


Emilia Romagna

# Bando distretti Regione ER

- 93 *Reti di imprese* per sviluppare un numero corrispondente di idee di ricerca
- Distribuiti su 16 distretti produttivi
- Rimborso dei costi dei ricercatori dedicati a tali attività per un anno di lavoro in azienda
- Tutorship scientifica e coordinamento della rete

# Le fasi di una rete



Elaborazione su: Percorso di evoluzione delle reti, tratto da COME COSTRUIRE UNA RETE TRA IMPRESE, Di Marco, Cattò 2011



Emilia Romagna

# Emersione

- Vi sono un gruppo di imprenditori disposti a ascoltare
- Non esiste ancora un'idea di business
- Si attivano incontri (workshop, corsi di formazione, ecc.) per fare conoscere l'opportunità offerta dalla rete
- Si comunicano i vantaggi dell'aggregazione
- Si creano opportunità di scambio di punti di vista e conoscenza reciproca tra gli imprenditori
- Si avvia un percorso di (auto)selezione delle imprese che vogliono passare al gradino successivo



# Avvio

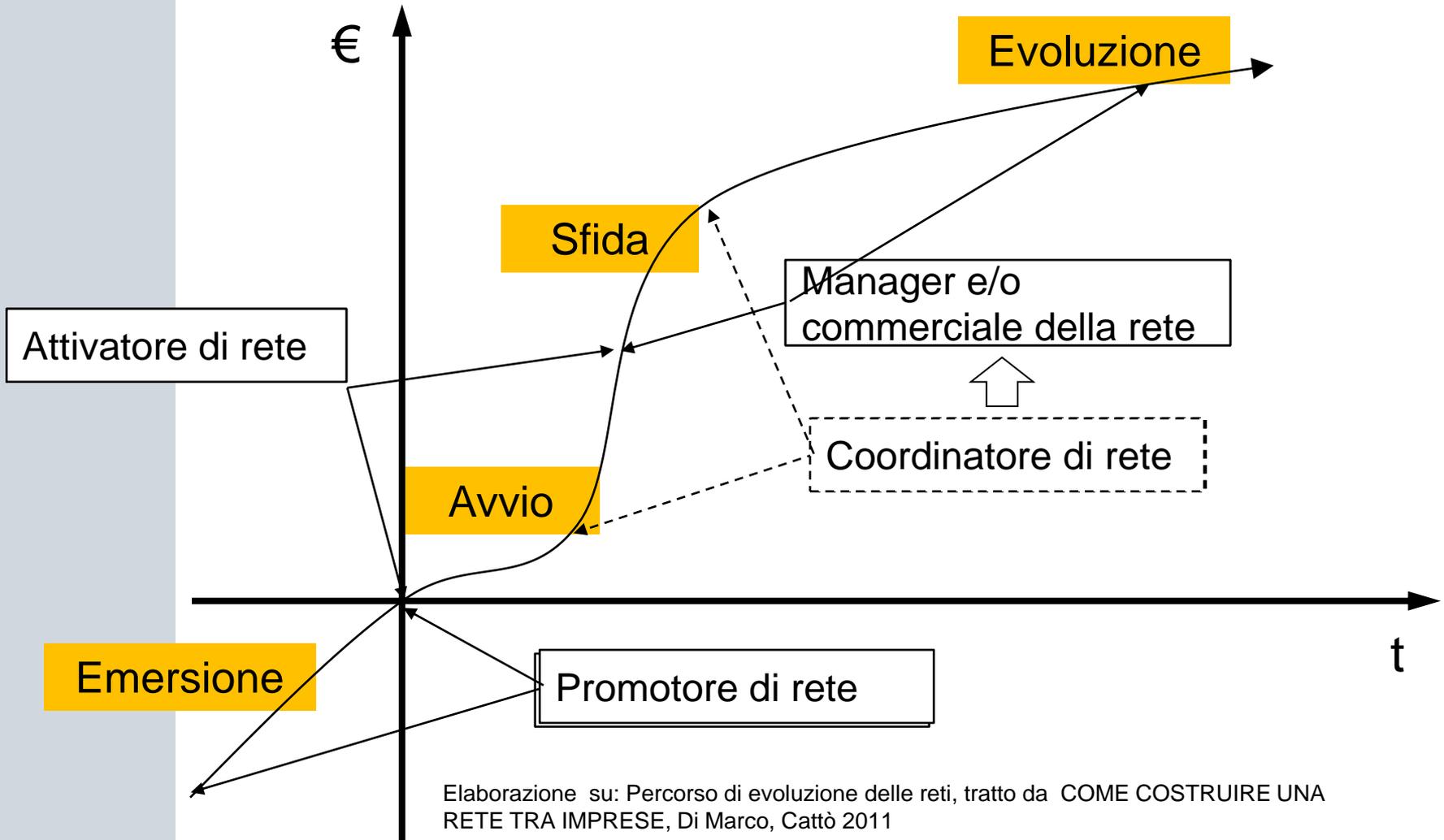
- Vi è un gruppo di imprenditori che vuole provare a fare rete
- Si abbozza una prima idea ( o prime idee) attorno alle quali aggregare la rete
- Si definiscono le modalità operative di funzionamento della rete e si approfondiscono le diverse opzioni di formalizzazione
- Si approfondisce la conoscenza reciproca entrando nel merito di cosa ciascuno può dare alla rete
- Fino a costruire un catalogo per comunicare rete e prodotti della rete



# Sfida

- Sono individuati obiettivi e impegni dei partecipanti
- Viene definita l'idea da proporre ai clienti con il dettaglio dei vantaggi che può offrire la rete
- Vengono condivise e formalizzate le regole di funzionamento e la struttura decisionale della rete
- Creazione di un fondo patrimoniale della rete
- Si definisce la forma contrattuale/societaria che lega i diversi aderenti alla rete
- Possono essere introdotti strumenti e tecnologie per gestire lo scambio di informazioni tra le imprese
- Si comunica il posizionamento della rete al mercato

# Gli attori di una rete





# Il percorso proposto

