

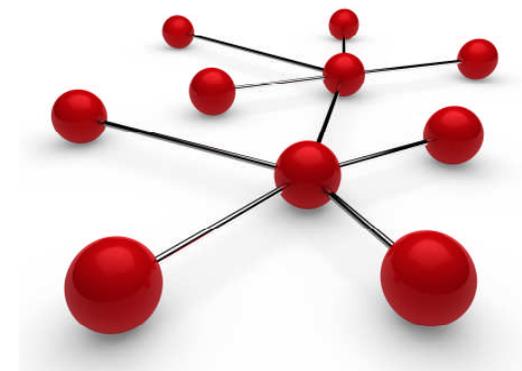
---

## Le Reti di Impresa: aspetti operativi e commerciali

---

**Stefano COCCHIERI**  
Head of Soft Loans Contributions & Subsidies

Perugia, 21 Novembre 2012



## IL CONTRATTO DI RETE

---

Il **Contratto di Rete** rappresenta una **forma aggregativa “ibrida” e “aggiuntiva”** che permette il mantenimento dell’indipendenza e dell’identità delle singole imprese e l’avvicinarsi ad una dimensione adeguata per **competere sui mercati globali**

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 e a tal fine si obbligano, sulla base di un **programma comune di Rete**, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all’esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell’oggetto della propria impresa

### LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- *Commi 4-ter e 4-quater dell’articolo 3 del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito con modificazioni dalla **legge 9 aprile 2009, n. 33.***
- *Articolo 42 del decreto-legge 31 maggio 2010, n. 78, convertito con modificazioni dalla **legge 30 luglio 2010, n. 122***
- ***Decreto del 25 febbraio 2011** - Min. Economia e Finanze (Individuazione dei requisiti degli organismi espressione dell’associazionismo imprenditoriale che asseverano il programma comune di rete)*

## IL CONTRATTO DI RETE CARATTERISTICHE E PRESUPPOSTI

A seconda del PROGRAMMA, le reti di impresa possono essere classificate come:

**Reti  
“del sapere”**

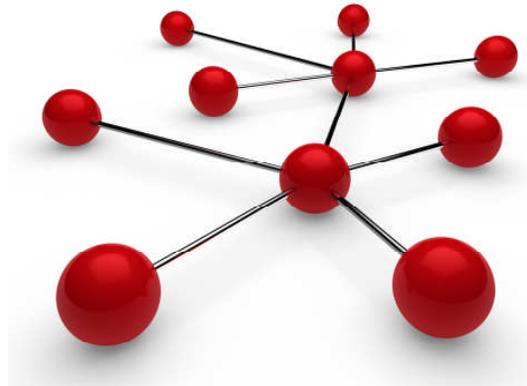
**SCAMBIO DI  
INFORMAZIONI  
E DI KNOW-HOW**

**Reti  
“del fare”**

**SCAMBIO DI  
PRESTAZIONI**

**Reti  
“del fare insieme”**

**REALIZZAZIONE DI  
PROGETTI DI  
INVESTIMENTO COMUNI**



## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PREMESSE

---

- ✓ Il Contratto di Rete da luogo ad una aggregazione contrattuale e non ad una nuova entità giuridica
- ✓ Ne consegue che la Banca continua a considerare a tutti gli effetti le singole imprese partecipanti alla Rete ma **in una ottica differente**, valorizzando il Programma comune
- ✓ **UniCredit** ha deciso quindi di impostare un innovativo modello di servizio, di seguito rappresentato



### Modello di servizio

Finalizzato ad intraprendere, insieme agli imprenditori e ai leader della Rete, **un percorso per acquisire conoscenza del Programma di Rete**, e volto a mettere a disposizione consulenza, prodotti e una valutazione del merito di credito **unica e globale**, in ottica di **visione d'insieme della Rete come se fosse un unico soggetto**.

## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA

### 3 FATTORI FONDAMENTALI

---

UniCredit riconosce un **“*quid positivo*”** nel **Contratto di Rete** in presenza di **3 fattori fondamentali**:



**Solidità legale del Contratto di Rete, del disegno organizzativo e della governance e coerenza degli stessi con gli obiettivi di Rete**

**Effettivi vantaggi per le imprese a ricorrere al Contratto di Rete, nonché credibilità ed adeguatezza del Business Plan proposto**

**Coerenza economica e sostenibilità del business**

---

## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PRESENZA FATTORI FONDAMENTALI

### Check list per valutare la solidità legale del Contratto di Rete

- **Esplicita definizione della finalità della Rete**
- **Durata**
- Impegni dei partecipanti
- **Programma di Rete**

- Fondo comune
- **Disposizioni sulla governance**
- Clausole di entrata e uscita partecipanti
- Clausole verifica andamento attività
- Esame eventuale **Regolamento di Rete**



#### **Semaforo Verde**

Effettivo apporto di Valore aggiunto al soggetto richiedente



#### **Semaforo Giallo**

Limitato apporto di Valore aggiunto al soggetto richiedente, apporto di valore solo ad alcuni soggetti



#### **Semaforo Rosso**

Nessun apporto di valore aggiunto dalla Rete

# IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA PRESENZA FATTORI FONDAMENTALI

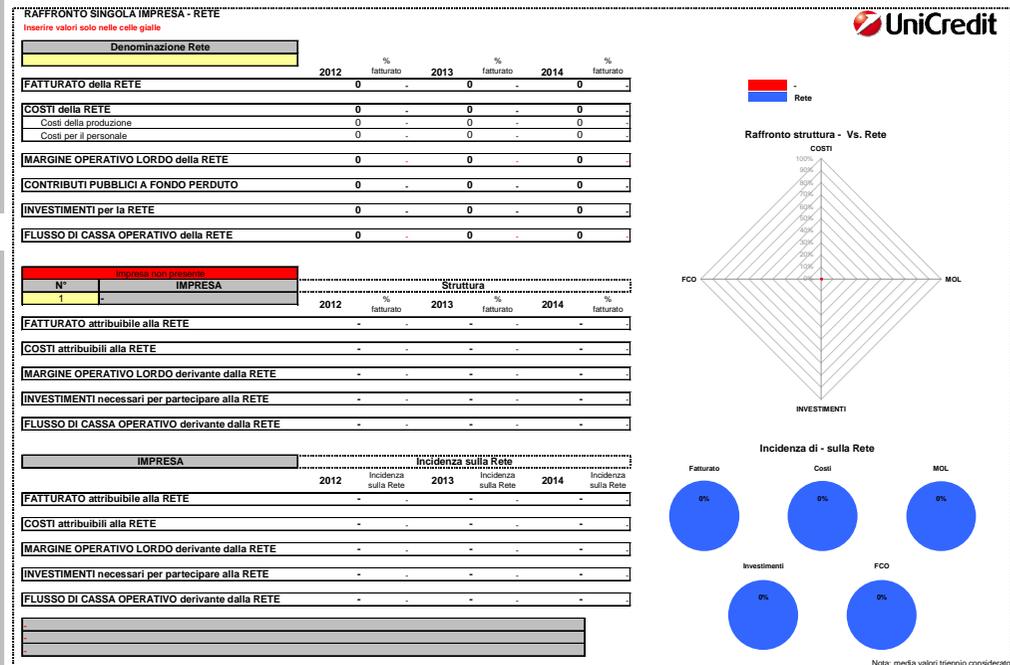
## Business Plan e modello di valutazione del contesto strategico economico della Rete

### Schematico Business Plan di Rete

- Input singola azienda
- Raffronto singola impresa / Rete
- Complessivo Rete con dettaglio per voce

### Questionario qualitativo

- Qualità dei legami tra le imprese appartenenti alla Rete
- Valutazione della governance, degli aspetti tecnico contrattuali e delle competenze manageriali di Rete
- Esistenza di economie di scala e di scopo
- Propensione alla innovazione
- Propensione alla internazionalizzazione
- Relazione Rete - Banca



## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ELEMENTI DISTINTIVI

---

### Modello di servizio

- **Check List** per valutare la **solidità legale del contratto di Rete**
- **Business Plan** e modello **valutazione contesto strategico economico** della Rete
- **Unico soggetto commerciale pivot e unico deliberante** individuato per la rete

### Aspetti creditizi

- **Valorizzazione dell'efficienza della Rete** attraverso la **considerazione dei 3 fattori fondamentali** e quindi l'ottenimento di un **migliore merito creditizio**, con concreti vantaggi in termini di **costo e di maggiore aderenza delle linee di credito alle nuove esigenze.**

## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ELEMENTI DISTINTIVI

### Prodotti, servizi e consulenza

UniCredit mette al servizio delle Reti d'Impresa una serie di **prodotti e servizi attraverso le sue strutture dedicate sul Territorio** con particolare riferimento a **internazionalizzazione, innovazione, agevolato, finanza, legale e fiscale.**

#### BOND DELLE RETI

Il **Bond delle Reti** è un finanziamento dedicato alle **Aziende aggregate o aggregande** in Rete per **investimenti relativi al progetto di Rete.**

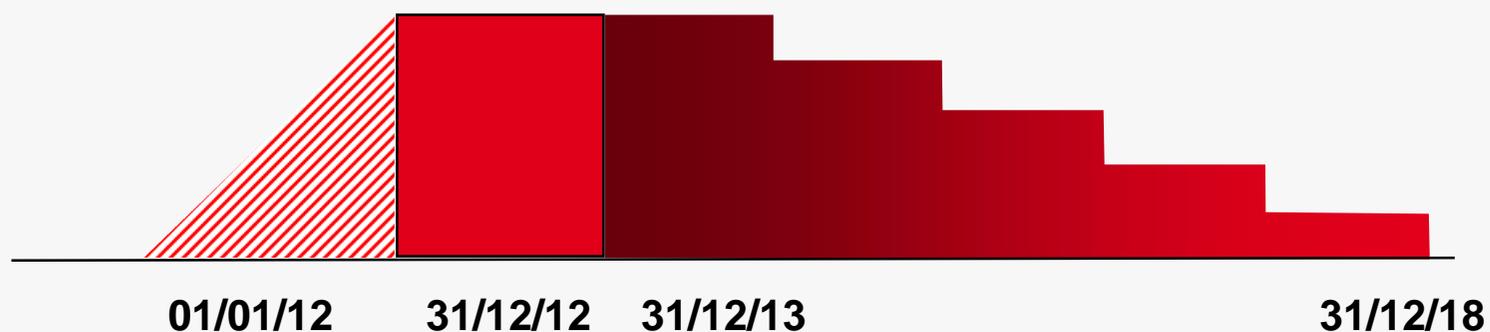
Il prodotto\*, offre sostanziali **benefici di tasso**, legati a **beneficio rating** da appartenenza alla **Rete, Provvista CDP per le PMI, garanzie Confidi e Fondo Centrale di Garanzia.**

Possibilità per **Regioni, Camere di Commercio e altre Istituzioni Territoriali di creare ulteriori forme di agevolazione.**

*\*Prodotto per le PMI di UniCredit in collaborazione con Associazioni di Categoria, Confidi, Cassa Depositi e Prestiti, Fondo Centrale di Garanzia, Regioni e Camere di Commercio,*

## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA STRUTTURA OPERAZIONE BOND

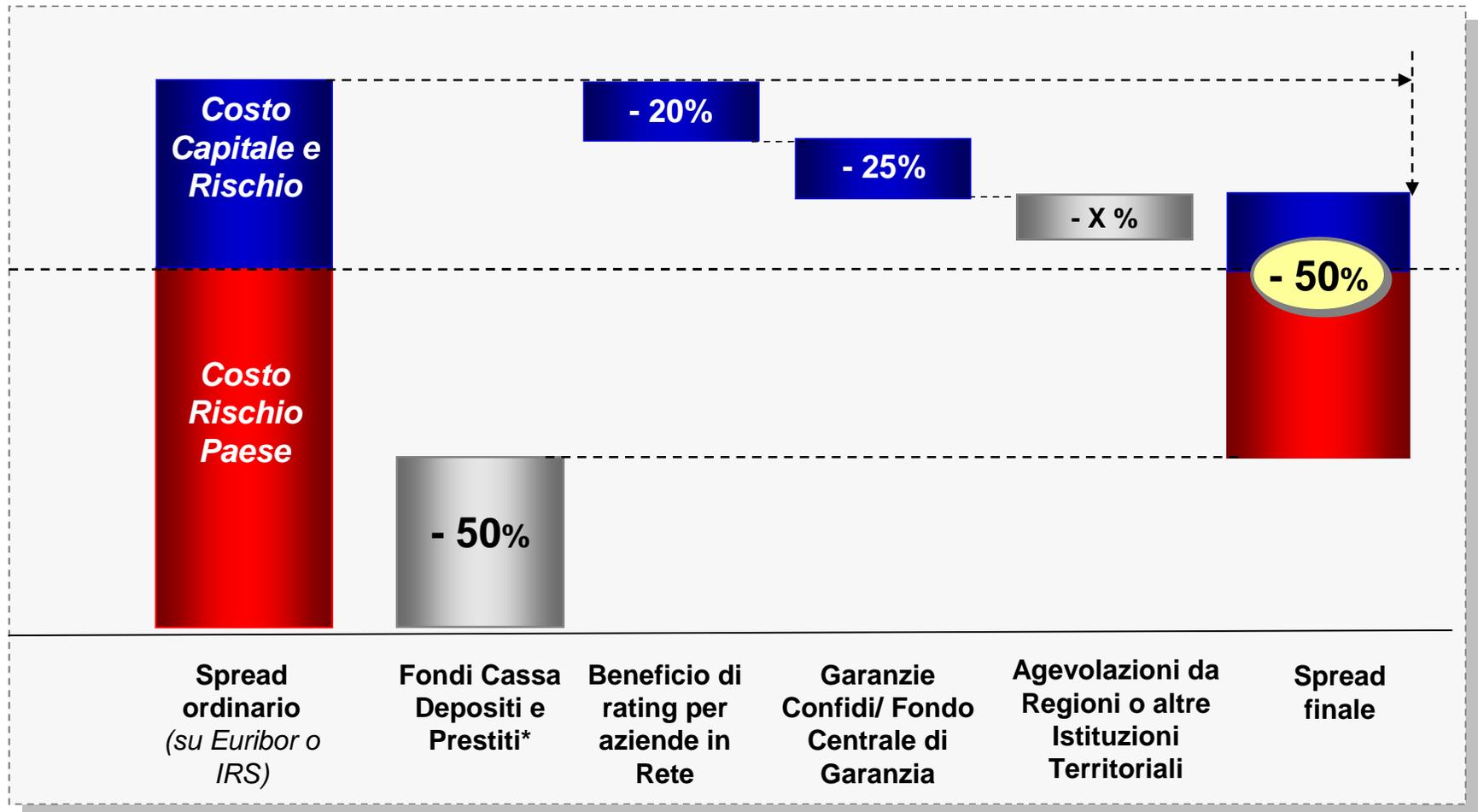
*Un finanziamento a 6 anni (più uno di collocamento)*



*\*In corso di valutazione ipotesi di proroga/nuova operazione di collocamento*

# IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA STRUTTURA PRICING OPERAZIONE BOND

Simulazione su Azienda di livello di rischio **medio**, in base a situazione mercato **attuale**



\* Stima, in attesa di conferma da parte di Cassa Depositi e Prestiti

## IL RAPPORTO TRA RETE E BANCA ACCENSIONE C/C RETE

---

A seguito dell'emanazione della Risoluzione n. 70/E del giugno 2011 l'Agenzia delle entrate ha riconosciuto la possibilità di attribuire alle Reti, per mere ragioni operative, il codice fiscale.

- **senza conferire comunque alla Rete una soggettività tributaria.**

In pratica aprire un conto ad una Rete di Impresa è come aprirlo ad una associazione (non riconosciuta) di imprese che opera tramite il rappresentante comune.

### Requisiti necessari per l'apertura del conto

- **Codice fiscale della Rete**
- Organo di Gestione indicato nel Contratto di Rete con **tutti i poteri** per aprire, disporre delle somme e gestire un conto corrente.

### Il Censimento Rete avviene come **Ente Senza Personalità Giuridica**

- il conto **opera solo su basi attive**
  - in linea di massima è da **escludere** la convenzione d'assegno
  - può essere aperto **solamente** se il **Contratto di Rete prevede l'organo comune** di rappresentanza.
-

## CONCLUSIONI

---

### Punti di forza della rete

- ↑ Flessibilità
  - ↑ Ottimo rapporto costi benefici
  - ↑ Opportunità di business che singolarmente non si possono conseguire
  - ↑ Vantaggi di visibilità e fiscali
  - ↑ Strumento di facile adattabilità, che può essere trasformato in qualcosa di più strutturato dopo un primo periodo di sperimentazione
- 

### Punti di attenzione e criticità

- ✓ Imparare a lavorare insieme e a condividere informazioni e attività
  - ✓ Mancanza di personalità giuridica
  - ✓ Individuazione della coerenza fra il contratto e il programma di rete
- 

### Chi può aiutare l'imprenditore, una volta che è stato individuato cosa fare e con chi

- Associazioni di Categoria
  - Best Cases e Testimonianze
  - Banche
-

## CONCLUSIONI



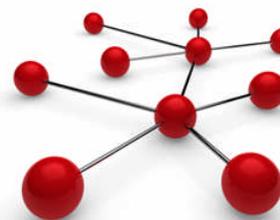
---

### Le Reti di Impresa: aspetti operativi e commerciali

---

Stefano COCCHIERI  
Head of Soft Loans Contributions & Subsidies

Perugia, 21 Novembre 2012



---

**Grazie per la Vostra cortese attenzione !!!**

---