

Rete d'impresa: modello di business alternativo post Covid-19

Molte imprese per mantenere attiva la produzione della filiera e garantire la qualità dei propri prodotti e servizi verso i clienti, a seguito dell'emergenza Covid-19, hanno iniziato a lavorare e a collaborare in sinergia, aggregandosi in reti d'impresa.

Le imprese in rete, oltre a scambiarsi informazioni a tutela dell'attività produttiva o di servizi, possono condividere prodotti, materiali, carichi di lavoro, personale, in un contesto di reciproca fiducia e sinergia, azioni necessarie per garantirsi un futuro competitivo nel contesto attuale.

L'adozione di nuovi modelli di business di collaborazione e di aggregazione tra imprese è fondamentale anche per affrontare la sfida all'innovazione che l'emergenza sanitaria ha imposto. Attraverso forme di aggregazione come le reti di impresa, le Pmi possono ottenere vantaggi quali il maggiore peso contrattuale, partecipare ad esempio ai bandi e reperire i fondi necessari per la ricerca e sviluppo dei nuovi prodotti, servizi e processi digitalizzati.

La disciplina civilistica del Contratto di Rete prevede la cosiddetta **Rete-Contratto** in cui "due o più imprese si obbligano ad esercitare in comune una o più attività economiche rientranti nei rispettivi oggetti sociali allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato" e la **Rete soggetto**, che è a tutti gli effetti un soggetto giuridico.

La Rete di impresa rappresenta, in generale, lo **strumento giuridico-economico di cooperazione** tra imprese mediante sottoscrizione di un "Contratto di Rete" con cui si impegnano reciprocamente, in attuazione di un programma comune, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati e attinenti all'esercizio delle proprie attività d'impresa, scambiandosi informazioni e/o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica e/o realizzando in comune una o più attività

Tali attività condivisibili dalle imprese in rete, possono essere di tre tipi:

- 1) collaborazione tra le parti in ambiti attinenti l'esercizio delle proprie imprese;
- 2) scambio tra le parti di informazioni o di prestazioni industriale, commerciale, tecnica e tecnologica;
- 3) esercizio in comune tra le parti di una o più attività rientranti nell'oggetto delle rispettive imprese.

L'obiettivo per le Imprese della Rete è "**di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato** e a tal fine il Contratto di Rete può essere stipulato senza limitazioni riguardo: la **forma giuridica** (può riguardare società di capitali, società di persone, imprese individuali, cooperative e consorzi); le **dimensioni** e il **numero** delle imprese (coinvolgendo sia le micro sia le piccole e medie imprese; che devono essere almeno due); la **provenienza** (vi possono partecipare imprese situate in diverse aree territoriali nazionali ma anche filiali di società estere, che abbiano stabile organizzazione in Italia).

Il **contratto** potrà essere stipulato per atto pubblico, per scrittura privata autenticata o sottoscritto con firma digitale, seguendo i relativi aspetti giuridici.

Esistono, dunque, **due tipologie di Contratto di Rete**: la **Rete-Contratto** e la **Rete-soggetto**.

La Rete-Contratto è un contratto stipulato tra imprese con l'obiettivo di consentire la collaborazione sulla base di un programma comune e di obiettivi strategici di competitività; ovvero si formalizzano i rapporti di collaborazione e condivisione in modo da definire l'impegno, l'investimento e il tipo di legame da adottare. In tal caso, però, ciascuna impresa mantiene la propria autonomia e indipendenza senza costituire un nuovo soggetto giuridico. Il contratto ha solo mera natura negoziale ed è iscritto nella Sezione del Registro delle Imprese.

La Rete soggetto rappresenta un nuovo soggetto giuridico, autonomo e infatti acquista personalità giuridica autonoma con l'iscrizione alla Sezione ordinaria del Registro Imprese presso cui è stabilita la sua sede.

Uno dei principali vantaggi per le imprese retiste è quello di poter beneficiare di economie di scala e realizzare progetti ad alto valore aggiunto, tali da conquistare nuovi mercati e competere meglio su quelli già esistenti, tutto ciò grazie alla collaborazione e allo scambio di informazioni, conoscenze e competenze,