

Uno sguardo sul mondo dei serramenti e avvolgibili in PVC

N. 18 DEL 26.05.2020

RETE DI IMPRESA COME POSSIBILE RISPOSTA ALLA CRISI ATTUALE



La diffusione del Covid 19 sta mettendo in forte difficoltà anche i Paesi economicamente più forti e insieme il concetto stesso di globalizzazione.

Prima dell'arrivo di questa emergenza sanitaria, le imprese tendevano a frammentare a livello internazionale la propria **filiera produttiva**, promuovendo delocalizzazione ed esternalizzazione di diverse fasi produttive e anche di molti fornitori.

Il Coronavirus, con il conseguente lockdown, sta portando a un modello economico di chiusura, scarsa mobilità e deglobalizzazione. Allo shock dal lato dell'offerta, si affianca anche uno shock dal lato della domanda legato al minor reddito disponibile e alla grande incertezza sul futuro. Una propensione al **risparmio** che porta inevitabilmente ad un minor utilizzo della capacità produttiva degli impianti incidendo fortemente sui costi fissi delle aziende. Ciò comporta di conseguenza un aumento del costo per unità di prodotto e una riduzione della spesa per **investimenti** da parte delle **imprese**.

Come possono le aziende superare la crisi attuale? Ripensando al loro modo di lavorare verso **modelli di business** caratterizzati da collaborazione e aggregazione tra imprese legate al proprio settore produttivo e al proprio Know-how.

Sono due le possibili vie per creare efficienti "**alleanze**" senza perdere la propria identità: il **Crowdfunding** e le **Reti di Impresa**.

Il Crowdfunding è una modalità per raccogliere fondi da un gran numero di persone, attraverso apposite piattaforme (fundraisers), per **finanziare progetti e imprese**. Con il nuovo concetto di **“equity crowdfunding”** che nel 2018 ha allargato a tutte le piccole e medie imprese italiane la possibilità di raccogliere capitali prima limitata a startup e PMI innovative, il nostro Paese è il quarto in Europa per investimenti in crowdfunding, dietro a Francia, Germania e Olanda. Nel 2019 si registrano in Italia 170 campagne che hanno raccolto circa **65 milioni di euro**.

La Rete di Impresa in generale è lo **strumento giuridico-economico** di cooperazione tra imprese in ambiti predeterminati e attinenti all’esercizio delle proprie attività d’impresa. Viene stipulata attraverso un **“Contratto di Rete”** senza particolari limitazioni di forma giuridica, dimensioni, luogo e prevede la possibilità di:

- collaborazione tra le parti in ambiti attinenti all’esercizio delle proprie imprese;
- scambio tra le parti di informazioni o di prestazioni industriali, commerciali, tecniche e tecnologiche;
- esercizio in comune tra le parti di una o più attività rientranti nell’oggetto delle rispettive imprese.

L’aggregazione in **Reti di Impresa** consente alle aziende di:

- realizzare economie di scala
- superare i limiti dimensionali delle singole imprese
- accedere alla complementarietà di competenze diverse frutto delle diversità delle risorse presenti nelle imprese partecipanti
- riposizionarsi su un segmento di mercato a più alto valore aggiunto grazie a soluzioni integrate.

Esiste già qualche esempio di collaborazione tra imprese della filiera del PVC italiana come, per esempio, per l’utilizzo di **nano-materiali** nelle applicazioni rigide e plastificate o per lo sviluppo di **nuove formulazioni** nella produzione di cavi elettrici.

Ma sono diverse le possibili tematiche legate al PVC che potrebbero portare alla creazione di reti d’impresa che coinvolgono diversi attori:

1. Produttori di compound: migliorare il comportamento al fuoco in tema di acidità dei fumi.
2. Riciclatori: chiudere il cerchio raccolta - selezione - riciclo all’interno del progetto WREP organizzato e coordinato dal PVC Forum Italia - VinylPlus.
3. Trasformatori e riciclatori: progettare e/o realizzare impianti consortili che siano in grado di migliorare la qualità del materiale post-consumo in modo da poter essere riciclato in prodotti di elevata qualità o realizzare un reale “Closed Loop”, cioè riciclare il PVC post-consumo nello stesso prodotto di partenza.
4. Lo sviluppo di nuove formulazioni porta alla necessità di approvvigionarsi di materie prime innovative. Di solito il costo iniziale è sufficientemente alto da sconsigliare qualsiasi azione da parte di una singola azienda.
5. Proposta cumulata per partecipare ad appalti CAM. Questo in particolare per rispondere alle richieste dei CAM Edilizia per un contenuto medio di riciclato nelle materie plastiche.
6. Partecipazione a bandi regionali/nazionali per interventi di ricerca e sviluppo industriale e sperimentale.

Naturalmente il PVC Forum è sempre disponibile a dare **supporto** ai propri associati interessati non solo ad approfondire questa tematica ma anche a creare una **“rete”** che possa **interessare e coinvolgere** altre aziende.

Il documento è disponibile in formato integrale sul nostro sito al seguente [LINK](#).

NOTIZIE E APPROFONDIMENTI A CURA DEL
GRUPPO SERRAMENTI E AVVOLGIBILI - PVC FORUM ITALIA

Il Gruppo Serramenti e Avvolgibili è il principale e più numeroso Gruppo di Lavoro all’interno del PVC Forum Italia. Le aziende associate rappresentano una significativa parte della filiera italiana del serramento e degli oscuranti in PVC. A tutela dell’immagine e della qualità e sostenibilità del serramento in PVC, il Gruppo fornisce in modo sistematico consulenza tecnica, tutela del mercato, formazione e informazione a tutte le aziende associate.

