RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

GESTIONE D'IMPRESA

di LA REDAZIONE SISTEMA RATIO

Manager di rete, sbocco professionale che non riesce a decollare

Riconosciuta la possibilità di costituire reti tra professionisti, ma non è stata ancora disciplinata la pubblicità al Registro delle Imprese. L'alternativa della rete di Stp.

Il tessuto imprenditoriale composto in buona parte di piccole e medie imprese ha consentito all'economia nazionale di adattarsi alle esigenze dei mercati e modulare l'offerta contenendo i prezzi finali. Per mantenere nel tempo questa caratteristica, in un periodo di crisi economica qual è l'attuale, sono in atto **processi di aggiornamento tecnologico e produttivo** , nonché di " *ripensamento* " delle organizzazioni aziendali, anche con la definizione di nuovi ruoli e funzioni manageriali. Per uscire dalla crisi, il miglioramento del sistema imprenditoriale, da solo, non è sufficiente, ma è sicuramente indispensabile. Per questo, sono utili le iniziative che stanno sviluppando alcune organizzazioni sindacali e ordini professionali sul ruolo di manager e professionisti nelle imprese " *orientate al futuro* " dove si sperimentano già oggi varie forme di collaborazione e sinergie lavorative. Tuttavia, occorre che gli ordini professionali prendano iniziative mirate, volte a dedicare maggiori risorse a una formazione professionale teorico/pratica destinata alla figura del **manager di rete** , in modo tale da promuovere lo sviluppo di questa nuova professione.

Le caratteristiche professionali che le imprese cercano sempre di più in un manager, si allacciano all'attitudine a gestire le situazioni complesse con i metodi dell'allenatore/coach, che motiva e coinvolge i collaboratori senza imposizioni, insieme alla capacità di adeguare l'approccio alle imprese, in base alle loro esigenze, nella consapevolezza che sono proprio le esigenze aziendali a determinare sempre di più anche il tipo di rapporto di lavoro. Il manager di rete è la figura professionale cui spetta l'incarico di gestire l'effettivo sviluppo di una rete di impresa. Una sorta di consulente, generalmente e preferibilmente, rispetto alle aziende aderenti, che progetta e coordina tutto il sistema. Ogni rete ha partecipanti diversi e, quindi, diversi obiettivi; ciononostante, sono state delineate le comuni **competenze proprie** di questa figura manageriale: coordinamento delle relazioni tra tutti i partecipanti della rete; amalgama dei diversi interessi in campo, in modo da ottimizzare il lavoro; coordinamento delle mansioni dei vari soggetti; delineamento e organizzazione dello sviluppo commerciale della rete; controllo dell'uso di diritti di proprietà industriale o intellettuale (marchi, brevetti, know how, ecc.); verifica dei processi esternalizzati; creazione di strategie, piani e iniziative relative all'organizzazione della rete (compresa la fase della comunicazione esterna); cura dell'analisi dei bisogni dei soci e promozione del raggiungimento degli obiettivi imprenditoriali degli associati; partecipazione alla difesa degli interessi della rete e dei suoi membri, nei confronti di terzi.Quella del manager di rete è una figura complessa; a differenza di un **manager di una singola azienda** , è tenuto ad avere una visione d'insieme decisamente più vasta, poiché deve coordinare le reciproche relazioni, oltre alle diversità culturali e di gestione dell'insieme delle aziende retiste: si richiedono capacità di mediazione e di problem solving.
Tenere insieme un gruppo di imprenditori, magari caratterizzati da personalità dominanti, è uno dei compiti più difficili da gestire in quest'ambito. Il manager di rete deve saper comunicare e deve saperlo fare bene; pertanto, un corso di marketing/ **tecniche di comunicazione** non potrà che essere un valore aggiunto, abbinato alle citate caratteristiche, mantenendo sempre una posizione di completa imparzialità. In generale, oltre alle competenze multidisciplinari, sono richieste capacità di organizzazione aziendale, marketing, gestione finanziaria e amministrativa, aspetti legali, ecc.

I compiti del manager di rete, oltre a quelli attinenti all'aspetto più tradizionalmente amministrativo, possono riguardare funzioni di miglioramento delle relazioni tra i soggetti partecipanti al network e, in generale, di creazione di un contesto sociale in grado di migliorare la gestione della rete, attraverso la promozione di riunioni e dibattiti. Tra i diversi compiti rientrano quelli rivolti a sensibilizzare le imprese retiste circa i **principi di aggregazione** e i benefici che ne derivano, ma anche quelli connessi al monitoraggio delle attività e all'intervento sulla struttura della rete, se necessario; inoltre, può dover promuovere lo sviluppo di un **regolamento** o una serie di procedure volte a indirizzare i comportamenti degli attori; tra le sue funzioni, potrebbe esserci anche quella legata alla riduzione della complessità gestionale che in molti casi si innesca all'interno dei network e può essere chiamato a individuare soluzioni per migliorar le performance della rete. Naturalmente, il principio fondamentale delle reti d'impresa rimane quello della collaborazione: pertanto, la figura del network manager non deve essere intesa quale sostituto di un'attività di cooperazione, in vista del raggiungimento degli obiettivi comuni. Tuttavia, per quanto riguarda in particolare le Pmi che fanno rete, potrebbe essere vantaggioso dotarsi di figure che possiedono competenze aggiuntive, anche a livello di

Riproduzione vietata - giovedì 22 dicembre 2022