





UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Italian

AMAPLAST
ITALIAN PLASTICS AND RUBBER PROCESSING MACHINERY
AND MOLDING MANUFACTURERS' ASSOCIATION



ACIMGA
made by Italy

ITALIAN MANUFACTURERS
ASSOCIATION OF MACHINERY
FOR THE CHEMICAL, COMPOSING
AND RUBBER INDUSTRIES



Center

Pune, India



01

RETE DI IMPRESE

Cos'è una rete di
imprese –
Retimpresa



02

RETE ITC

Presentazione rete di
imprese ITALIAN
TECHNOLOGY CENTER
per il mercato indiano



03

Struttura ITC

Come è organizzata la
rete ITC



04

OBIETTIVI e ATTIVITA' ITC

Programma comune
della rete



05

RINNOVO CONTRATTO

Perché aderire a ITC –
rinnovo biennio 2023-
2024

Con l'espressione **reti d'impresa** si descrive un fenomeno economico in cui **più imprese**, formalmente e giuridicamente distinte, operano nel **mercato**, in modalità aggregata, instaurando un insieme di **relazioni di tipo cooperativo**, e generando forme di interdipendenza tra le reciproche attività.*



«Le Reti d'Impresa sono un'invenzione straordinaria che consente agli imprenditori di crescere senza dover rinunciare alla propria autonomia. [...]

Concludere alleanze, condividere progetti, muoversi per uno scopo comune è anche un modo per crescere culturalmente. [...]

Se possiamo rallegrarci per il successo della formula lo dobbiamo di certo alla maturità dei nostri imprenditori [...]»

Vincenzo Boccia, Presidente Confindustria 2016-2020

*Fonte: Guida alle Reti d'Impresa, Retimpresa 2018

Definizione

Il **contratto di rete** è un accordo con cui gli imprenditori si impegnano sulla base di un **programma comune** a collaborare in forme e ambiti predeterminati, ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni o a esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa, al fine di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria competitività.

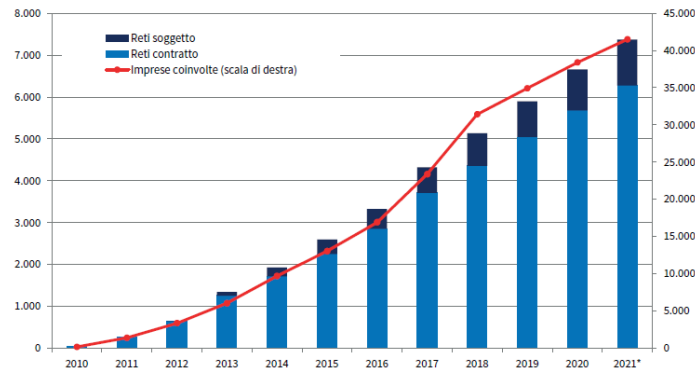
*«Il contratto di rete è uno **strumento unico, agile e snello**, che permette ad imprese grandi e piccole di fronteggiare ambienti turbolenti e complessi condividendo risorse complementari e una stessa visione strategica.*

*La rete resta dunque il **luogo dove condividere e mettere a sistema risorse e competenze**, e le imprese che hanno fatto esperienza di rete sono propense a continuare la loro collaborazione usando ancora una volta l'istituto giuridico della rete e non altre forme di aggregazione.*

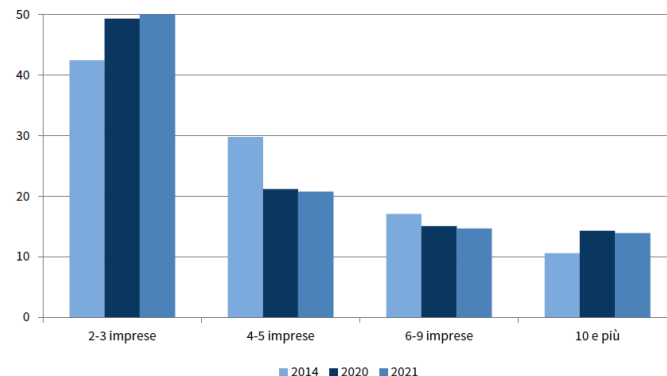
*Il contratto di rete sembra quindi aver colto le esigenze delle imprese italiane che cercano **forme di collaborazione efficaci**, ma allo stesso tempo leggere e in grado di salvaguardare la loro individualità.»**

In Italia vi sono **7.996 contratti di reti di imprese**, di cui l'85% **reti-contratto** (cioè una mera natura contrattuale) e il restante 15% reti con soggettività giuridica (**reti soggetto**, nuovo ente giuridico) , per un totale di **43.858 imprese coinvolte**¹.

Sotto il profilo della densità imprenditoriale, i contratti di rete aggregano prevalentemente meno di 10 imprese. Considerando la totalità delle aggregazioni registrate a metà 2021, l'**86% risulta composto da meno di 10 imprese** e oltre il 50% è costituito da micro-aggregazioni (2-3 imprese), quote non dissimili da quelle registrate lo scorso anno².



* dati riferiti al 3 ottobre 2021



¹ dato a luglio 2022, fonte Retimpresa

² Fonte: Osservatorio Nazionale sulle reti d'impresa 2021

ITALIAN TECHNOLOGY CENTER

contratto di rete siglato nel 2012 da un gruppo di aziende di beni strumentali con l'obiettivo comune di rafforzare il loro presidio del mercato indiano, condividendo esperienze e risorse per accrescere la loro visibilità sul mercato indiano attraverso attività promozionali e di marketing.



ITC è promossa dalle associazioni di categoria:



ACIMGA (Associazione costruttori italiani di macchine per l'industria grafica, cartotecnica, cartaria, di trasformazione e affini)



AMAPLAST (Associazione nazionale costruttori di macchine e stampi per materie plastiche e gomma)



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE (Associazione costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e di prodotti a questi ausiliari).



Il 7 settembre 2012 è stato siglato con atto notarile il **contratto di rete ITC** tra un gruppo di imprese italiane costruttrici di beni strumentali (di UCIMU e AMAPLAST).



Con l'ingresso nel 2019 di due aziende associate a ACIMGA, la rete ITC si amplia alle macchine per l'industria grafica e cartaria.



Il contratto di rete ITC prevede la **collaborazione tra imprese** per realizzare, in forma aggregata, progetti e attività volti a promuovere e consolidare il marchio e l'immagine delle aziende retiste, demandando alle singole aziende la governance dei contatti generati dalle attività di rete.



Le imprese aderenti si obbligano a collaborare fra loro nel perseguimento degli **obiettivi strategici** e nello svolgimento delle attività descritte nel **programma comune** definiti nel contratto di rete ITC (art. 2 e art. 3).

Company Name	Details of Machineries	Companies logo
BLM SPA	Tube processing machines (Laser Tube cutting, CNC Tube bending, end-forming, automatic sawing, tube/bar cutting and end-machining), Wire bending machines, Five Axis Laser cutting machines, Laser sheet cutting machines.	 BLM GROUP
BUFFOLI TRANSFER SPA	CNC Rotary Transfer Machines (Bar or Blanks), complete with automation, robotic and gaging systems. IoT (I4.0) technology and software.	 BUFFOLI INDUSTRIES
FICEP SPA	CNC lines for the processing of profiles and plates for the steel construction industry (drilling, milling, marking, scribing, sawing, plasma and oxy cutting, punching, shearing). Hydraulic, mechanical and screw presses, shears, saws and automation for the forging industry	 FICEP
LOSMA SPA	Air filtration systems and coolant filtration systems for machine tools	 LOSMA® WORKING CLEAN, BREATHING HEALTHY
MILLUTENSIL SRL	Die & Mould spotting presses, dies splitters for splitting, equipment for presses, coil lines, cut to length line (CTL)	 MILLUTENSIL

Come sede dell'ufficio ITC in India è stata scelta la città di **Pune**, centro industriale in grande sviluppo specie nel settore automotive, principale comparto cliente delle aziende retiste.

Il **personale ITC** presso l'ufficio di Pune è a disposizione full time per le aziende retiste.

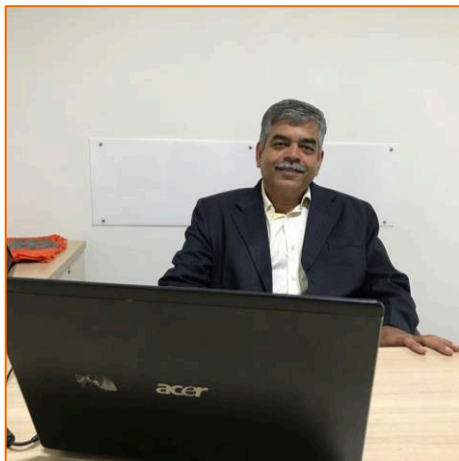
L'ufficio a Pune e lo staff indiano rappresentano un **punto di riferimento per le aziende italiane** della rete ITC in India.

ITC offre all'industria indiana l'opportunità di interagire direttamente con le aziende retiste attraverso l'ufficio in India.

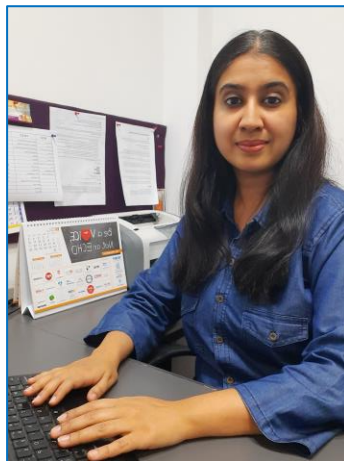


Ufficio ITC a Pune





Ashish Kamat
General Manager



Harleen Singh
Assistant Manager Marketing



marketing@itc-india.in

La **società Rare Tech Projects**, con sede a New Delhi, è stata selezionata come società di consulenza indiana specializzata per supportare la rete in loco nell'amministrazione degli affitti, delle varie utenze e nel recruitment/salari del personale dell'ufficio ITC di Pune.

Un **Service Agreement** tra la società indiana e la Capofila Ficep S.p.A. regola le relazioni e i servizi forniti.

Il direttore di Rare Tech Project, Mr. Sandeep Chadha, e il suo staff sono a disposizione della rete nelle procedure amministrative delle varie attività promozionali della rete in India.



Sandeep Chadha
Director of Rare Tech
Projects (New Delhi)

✉ info@raretech.org



promuovere il marchio ITC e l'immagine delle imprese aderenti in India

supportare l'**internazionalizzazione** delle imprese in India mediante un **presidio costante del mercato**

avviare azioni congiunte di partecipazione a **eventi di carattere promozionale**, come fiere, convegni, eventi diretti a valorizzare l'attività e l'immagine delle imprese aderenti

organizzare e realizzare iniziative volte alla crescita della visibilità delle società aderenti, come l'organizzazione di **seminari/workshop, incontri B2B** e altre attività strategiche

svolgere **analisi di mercato**

sviluppare **nuovi contatti** con il mondo delle istituzioni e delle imprese indiane

Italian Technology Center partecipa con proprio stand alle più importanti fiere di settore in India.

ITC Engineers Roles:

- To enhance presence of Italian members companies in the Indian market.
- To promote the ITC trademark as well as the brands of the ITC member companies.
- Use this Platform to capture the attention of potential customers.
- To reach the prospective customers.
- Educate the customer with technology and its advantages like Quality products and less production cycle time etc.
- Converts Leads generated into Enquiry and forward it to concern principle.
- Close look at Competitors for further improvement in any possible dimension.



Italian Technology Center organizza un seminario annuale in diverse città dell'India dedicato alla presentazione dell'offerta tecnologica delle aziende retiste, seguito da incontri B2B.

ITC Engineers Roles:

- To promote the ITC trademark as well as the brands of the ITC member companies.
- Introduce ITC, Solve Queries and take valuable feedback.
- To Map the Growth potential, Upcoming Projects and investment opportunity at Seminar location.
- Responsible for presenting Quantifiable Data related to portfolio of member companies.
- Invite key players in Specified Industrial area and major companies in respective locations.
- Present overview of an Economy, Govt. Policies and Initiative in Specified Area.
- Consult and Coordinate with Eminent Speaker from IMTMA (Indian Machine tool Association) for Seminar.



Le giornate successive al seminario/workshop sono dedicate a **visite aziendali** organizzate nell'area della città in cui si svolge l'Evento ITC. Le visite sono **programmate in base** agli interessi delle aziende retiste e/o su suggerimenti dello staff ITC.



Periodo: 23-25 novembre 2022

Luogo: Guargaon/NCR

Programma di massima:

- mercoledì 23/11: **visite aziendali**
 - Delegazione italiana suddivisa in gruppi per effettuare visite aziendali presso aziende indiane selezionate dallo staff ITC (in genere due/tre aziende al giorno a gruppo)
- giovedì 24/11: **seminario e B2B** presso hotel The Leela a Gurgaon
 - *Welcome address*
 - *Remarks by Italian and Indian institutions and/or Association*
 - *ITC members presentation (Italian delegation)*
 - *Q&A Session & Conclusion*
 - *B2B/One to one meetings with Italian delegation*
 - *Networking dinner*
- venerdì 25/11: **visite aziendali**
 - Delegazione italiana suddivisa in gruppi per effettuare visite aziendali presso aziende indiane selezionati dallo staff ITC (in genere due/tre aziende al giorno a gruppo)

Su richiesta delle aziende italiane, lo staff ITC pianifica visite presso potenziali aziende clienti, a fiere di settore, fiere di utilizzatori, conferenze, eventi.

ITC Engineers Roles:

- Identify potential customers and provide effective solution .
- Promoting the ITC trademark as well as the brands of the ITC companies.
- Responsible to evaluate competitive solutions across every product category and Check out the competition.
- Establish Network with your peers across the country and around the world.
- Update the customer database according to exhibitions, end-users fairs, or conference.
- Suggestions on Preferable Exhibitions & Conferences for visits & Participation.



DATE: 27 June 2016

Italian Technology Center

ITC ENGINEERS VISIT REPORT

ITC

Company Visited

Meeting with

ITC Remarks

Other Activity

ITC ENGINEERS VISIT REPORT

Company Visited

Meeting with

ITC Remarks

Other Activity

Existing customer database:

- To update Upcoming Projects and Investment Plans of customers.
- Responsible for updating New product development of customers and provide solution for the same.
- Send all the information about upcoming product range to existing customers.
- Provide product satisfaction, Service Support and Transfer of technology support.

New customer database:

- Analyze Company Profile, investment capability & Capital Investment plan.
- Look at the Manufacturing facility and Infrastructure of a Company and decide their relevance for ITC.
- Find the Client and competitor information of Customer for better understanding.
- Finalize the Concern Principle for customer and Prepare detailed Technical questionnaire.
- Responsible for Planning visit, prepare and submit visit report inclusive of contact details and Conclusive Remark.

- It is a report released every two months containing all the news related to UCIMU, AMAPLAST and ACIMGA associations and All Italian Member Companies.
- Covers the dimensions like Turnover, Production , Forecast for next Quarter, Domestic and foreign Sales, Quarterly growth etc.
- Gives insights on issues related to like employment, Education and training Trends, Competitiveness in the market.
- Contains information about upcoming events like Participation in Exhibitions etc.
- It provides information regarding new technological up-gradation, new product launched and Industry 4.0 compliant machineries.

ITC Engineers Roles:

- Responsible for developing the Newsletters and Promotional Mailer.
- Regular communication with all the ITC member companies to get the Technical data for Newsletters, availability of Catalogues.



21

Altre importanti attività dello staff ITC:

- **Training period** in Italy to visit exhibitions and Italian member companies plants
- Searching for **new clients** who could benefit from our products in a designated region
- Making technical presentations and demonstrating how a product will meet client needs
- Providing **pre-sales technical assistance** and product education
- Establishing new, and maintaining existing, relationships with customers
- Establish a "**call center**" in charge of passing any requests on to the offices/agencies entrusted with technical support activities.
- Researching **agents** per each ITC member companies
- Responsible for all the Out station as well as **local visits** for ITC group companies.
- Updating ITC **website**
- Updating ITC brochure, leaflets, business cards



partecipazione con stand alla fiera **DIE&MOULD** di Mumbai (27-30 aprile 2022)

Visita staff ITC alla fiera **LAMIERA** a Milano (18-21 maggio 2022) e visite ad alcune aziende della rete

partecipazione con stand alla fiera **IMTEX** di Bangalore (16-21 giugno 2022)

partecipazione con stand alla fiera **Rajkot Machine Tools Show** (21-24 settembre 2022)

partecipazione con stand al **Speciality Films and Flexible packaging seminar** a Mumbai (5-6 settembre 2022)

organizzazione **evento ITC: seminario con incontri B2B e visite aziendali** in India (Gurgaon/NCR, 23-25 novembre 2022)

RETE DI IMPRESE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE



Partecipare alla rete di imprese per l'internazionalizzazione ITC comporta **vantaggi**:

- sia per le **imprese che non sono mai state in India**, per approcciare il paese con un budget più limitato, in quanto condiviso tra le retiste, e iniziare a comprendere le potenzialità per il proprio prodotto grazie al network di contatti e al supporto del personale locale di una postazione della rete in loco;
- sia per chi è **presente in forme indirette**, per incrementare il numero di relazioni e la visibilità del proprio brand in diverse aree dell'India;
- sia per le imprese già **presenti con filiale**, per consolidare ulteriormente la propria immagine nel mercato, per avere un secondo punto di riferimento in India a supporto anche del personale locale, e seguire le attività di rete direttamente in loco con il proprio staff che potrà sin da subito portare avanti le relazioni da un punto di vista commerciale.

In un'ottica di **medio-lungo periodo** con la partecipazione ad una rete di imprese per l'internazionalizzazione:

CONDIVISIONE INTERNA

- L'azienda può **condividere l'esperienza, le competenze e le relazioni** in India delle altre aziende retiste;
- L'azienda può contare sui **contatti** in India delle altre aziende retiste essendo non concorrenti (definito nello statuto);

CONOSCENZA E VISIBILITA' NEL MERCATO

- La rete per l'internazionalizzazione permette di acquisire maggiore **visibilità e conoscenza** del mercato, ma anche di comprendere aspetti come la cultura e la struttura sociale in India;
- Presentarsi come **gruppo di aziende** italiane con riferimento stabile ha un grande ritorno di immagine;
- Permette il **presidio continuativo del mercato** indiano da parte dell'azienda: la partecipazione alla rete consente di avere sempre un riferimento stabile sul mercato



Il contratto di rete ITC si **rinnova ogni due anni** ed è in scadenza a dicembre di quest'anno: la rete ITC è disponibile ad accogliere **nuove aziende** e pianificare le attività per il prossimo biennio 2023/2024 in India.

Principalmente due le regole per far parte della rete:

- essere soci UCIMU, AMAPLAST o ACIMGA;
- non essere in concorrenza con le altre aziende presenti nella rete al momento della domanda di ingresso, al fine di presentarsi sul mercato indiano con un'offerta complementare.

ITC OFFICE

003, Lunkad Sky Station, Near HDFC Bank

Datta Mandir Chowk, Viman Nagar,

Pune - 411 014 (INDIA)

Tel.: +91-20-41226111

E-mail: marketing@itc-india.in

Website: www.itc-india.in / www.itc-india.it

