

OSSERVATORIO SULLE RETI D'IMPRESA 2025

IL QUESTIONARIO COMPRENDE 6 SEZIONI:

ANAGRAFICA E CARATTERISTICHE DELLA RETE; STRUTTURA ORGANIZZATIVA E COORDINAMENTO; LA PERFORMANCE DELLA RETE; INCENTIVI, COMPETENZE E FORMAZIONE PER LE RETI; L'INNOVAZIONE DELLA RETE; L'EVOLUZIONE DELLA RETE

SEZIONE 1 – ANAGRAFICA E CARATTERISTICHE DELLA RETE

SEZIONE DA COMPILARE ANCHE NEL CASO DI RETE NON PIU' OPERATIVA

Q1 DI CHE TIPOLOGIA DI RETE SI TRATTA?

- ☐ Verticale (accordi all'interno con clienti e fornitori della stessa filiera produttiva)
- ☐ Orizzontale (accordi con partner di altre filiere)
- ☐ Mista (presenta elementi delle due tipologie precedenti)

Q2 QUAL È IL PRINCIPALE AMBITO DI ATTIVITÀ DELLA RETE?

- ☐ Agroalimentare
- ☐ Meccanica
- ☐ Costruzioni
- ☐ Commercio
- ☐ Sistema moda e arredo
- ☐ Servizi turistici
- ☐ Trasporti e logistica
- ☐ Servizi operativi
- ☐ Servizi professionali
- ☐ Servizi tecnologici, di informazione e comunicazione
- ☐ Servizi socio-sanitari
- ☐ Servizi finanziari e assicurativi
- ☐ Attività artistiche, creative e culturali
- ☐ Servizi formativi e per la persona
- ☐ Altre attività manifatturiere
- ☐ Utilities e servizi ambientali
- ☐ Altro _____

Q3 QUANTE IMPRESE SONO MEMBRI DELLA RETE? (attenzione le Reti d'impresa sono composte da almeno 2 imprese..)

INDICARE NUMERO DI IMPRESE:

Q4 DI QUESTE QUANTE SONO IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI (TRA 50 E 249 DIPENDENTI)?

(Q4+Q5 ≤ Q3)

INDICARE NUMERO DI IMPRESE:

Q5 DI QUESTE QUANTE SONO IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI (CON DIPENDENTI DA 250 IN SU)?

(Q4+Q5 ≤ Q3)

INDICARE NUMERO DI IMPRESE:

Q6 LA RETE È ATTIVA?

- ☐ Sì
☐ No

Solo se No alla domanda Q6.

Q7 DA QUANTI ANNI NON È ATTIVA?

INDICARE IL NUMERO DI ANNI:

Q8 LA DURATA DELLA RETE PREVISTA DA CONTRATTO È GIÀ STATA PROROGATA?

- ☐ Sì
☐ No

Q9 QUAL È L'OBIETTIVO PRINCIPALE DELLA RETE? MASSIMO 3 RISPOSTE

- ☐ Accesso agli incentivi fiscali
☐ Ripartizione dei costi amministrativi
☐ Aumentare il potere contrattuale
☐ Sviluppare congiuntamente nuovi prodotti
☐ Sviluppare congiuntamente nuove tecnologie di processo
☐ Condivisione acquisti/forniture/tecnologie
☐ Riduzione dei costi di acquisto di materie prime
☐ Riduzione dei costi di produzione
☐ Partecipazione a bandi e appalti
☐ Progetti di internazionalizzazione/export
☐ Creazione di un brand di rete
☐ Miglioramento delle condizioni di accesso al credito
☐ Utilizzo di finanziamenti agevolati (nazionali o europei)
☐ Attività di marketing congiunto
☐ Programmi di welfare
☐ Formazione
☐ Promozione del territorio
☐ Iniziative di sostenibilità "ambientale"
☐ Iniziative di sostenibilità sociale
(Indicare massimo tre risposte).

Q10 QUANTO È APPROPRIATA LA COMPOSIZIONE DELLA RETE PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI SUOI OBIETTIVI?

- ☐ 1 = Completamente inappropriata (l'intera composizione necessita di essere cambiata)
☐ 2 = Leggermente inappropriata
☐ 3 = Né appropriata né Inappropriata
☐ 4 = Leggermente appropriata
☐ 5 = Appropriata (nulla della composizione dovrebbe cambiare)

Q11 QUANTO È ADEGUATO L'ATTUALE LIVELLO DI FINANZIAMENTO PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI SCOPI DELLA RETE?

- ☐ 1 = Inadeguato
☐ 2 = Leggermente inadeguato
☐ 3 = Né adeguato né inadeguato
☐ 4 = Leggermente adeguato
☐ 5 = Adeguato

Q12 QUANTO È STABILE LA SITUAZIONE DEI FINANZIAMENTI DELLA RETE NEGLI ULTIMI 2 ANNI (2023-2024)?

- ☐ 1 = Instabile
☐ 2 = Leggermente instabile
☐ 3 = Né stabile né instabile
☐ 4 = Leggermente stabile
☐ 5 = Stabile

Q13 RISPETTO ALLE RISORSE APPORTATE DAI SINGOLI MEMBRI ALLA RETE, INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5	NON CONDIVIDIAMO RISORSE
C'è un'alta complementarità tra le risorse tangibili dei partner (es. tecnologie di processo, stabilimenti, ecc.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
C'è un'alta complementarità tra le esperienze manageriali dei partner (es. internazionalizzazione, fusioni, ecc.).	☐	☐	☐	☐	☐	☐
C'è un'alta complementarità tra le risorse intangibili , o conoscenze, dei partner (conoscenze di mercato, tecnologiche, ecc.).	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Q14 RISPETTO AL MERCATO DEI SINGOLI MEMBRI DELLA RETE, INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5	NON SO RISPONDERE
I prodotti/servizi dei partner sono simili.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I partner hanno una strategia di posizionamento e un'offerta di valore simili tra loro.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
C'è una certa sovrapposizione tra i partner in termini di distributori/clienti.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
C'è una certa sovrapposizione tra i partner in termini di fornitori.	☐	☐	☐	☐	☐	☐

SEZIONE 2 - STRUTTURA ORGANIZZATIVA E COORDINAMENTO

SEZIONE DA COMPILARE ANCHE NEL CASO DI RETE NON PIU' OPERATIVA.
Rispondere alle seguenti domande facendo riferimento all'ultimo anno di operatività della rete.

D1 LA RETE HA REGOLE/CLAUSOLE PER L'ENTRATA DEI MEMBRI?

- ☐ Sì, l'ingresso prevede il rispetto di criteri specifici (es. contributo economico, livelli qualitativi, livelli dimensionali, categoria di attività, certificazioni, ecc.)
- ☐ No, non si è dotata di alcun regolamento
- ☐ No, la rete è chiusa a nuovi ingressi

D2 LA RETE HA REGOLE/CLAUSOLE PER L'USCITA (ESCLUSIONE/RECESSO) DEI MEMBRI DALLA RETE?

- ☐ No
- ☐ Sì, in parte, (es. solo recesso oppure solo esclusione)
- ☐ Sì

D3 LA RETE HA REGOLE ESPRESSE PER LA RIPARTIZIONE DEI BENEFICI DELLE ATTIVITÀ DI RETE?

- ☐ Sì
- ☐ No

D4 LA RETE PREVEDE LE SEGUENTI STRUTTURE/FIGURE ORGANIZZATIVE/FUNZIONALI DI ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO?

	SÌ, CREATA AD-HOC/ ASSUNTE DALLA/PER LA RETE	SÌ, PRESENTE IN UNA DELLE IMPRESE RETISTE E MESSA A SERVIZIO DELLA RETE	No, NON PREVISTA
Organo comune (monocratico/collegiale)	☐	☐	☐
Presidente	☐	☐	☐
Assemblea dei partecipanti	☐	☐	☐
Manager di rete	☐	☐	☐
Segreteria/ufficio amministrativo	☐	☐	☐
Ufficio comunicazione	☐	☐	☐
Ufficio/agente commerciale	☐	☐	☐
Responsabile della produzione	☐	☐	☐
Altro _____	☐	☐	☐

D5 NELL'OTTICA DEL COORDINAMENTO, RISPETTO ALLA GESTIONE DELLE RELAZIONI TRA I MEMBRI DELLA RETE, INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5	NON APPLICABILE
La gestione della relazione si basa su rapporti informali (ad es., accordi verbali tra imprese)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La gestione della relazione si basa su rapporti formali (ad es. contratti/accordi tra i membri della rete)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Il piano operativo della Rete viene aggiornato periodicamente	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Il piano operativo della Rete è di medio/lungo termine (oltre 3 anni)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Le relazioni hanno dato vita a strutture organizzative formali congiunte dedicate (team, task force, comitati, ecc.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I retisti affrontano e risolvono in modo collaborativo i problemi che si verificano nella rete	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Per affrontare i problemi della rete e/o di alcuni suoi membri, i retisti comunicano in modo tempestivo	☐	☐	☐	☐	☐	☐
I retisti comunicano in modo accurato	☐	☐	☐	☐	☐	☐

D5.1 L'ATTUALE GESTIONE DELLA RETE CORRISPONDE ALL'IMPRESA CAPOFILA

HELP: Con "l'attuale gestione della rete" si intende la persona, o gruppo di persone/organizzazioni, o ente/organizzazione, che coordina e allinea i membri della rete nelle attività operative. Non ha necessariamente un ruolo formale, ma è il punto di riferimento per il coordinamento e l'organizzazione della rete.

- ☐ No
☐ Sì, insieme ad altri membri della rete
☐ Sì, insieme ad altre figure di riferimento esterne alla rete
☐ Sì, esclusivamente

D5bis INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5
1. L'attuale gestione della rete partecipa a processi e procedure decisionali.	☐	☐	☐	☐	☐
2. L'attuale gestione della rete ha il controllo delle riunioni.	☐	☐	☐	☐	☐
3. L'attuale gestione della rete ha una visione chiara per lo sviluppo della rete.	☐	☐	☐	☐	☐
4. La rete ha concordato come autogovernarsi e prendere decisioni.	☐	☐	☐	☐	☐
5. L'attuale gestione della rete ha sviluppato obiettivi chiari.	☐	☐	☐	☐	☐
6. L'attuale gestione della rete lavora molto duramente.	☐	☐	☐	☐	☐
7. L'attuale gestione della rete è altamente efficiente e orientata al lavoro.	☐	☐	☐	☐	☐
8. Nell'attuale gestione della rete c'è molto tempo sprecato a causa di inefficienze.	☐	☐	☐	☐	☐
9. L'attuale gestione della rete è organizzata ed efficiente.	☐	☐	☐	☐	☐
10. La rete è capace di passare dalle parole all'azione.	☐	☐	☐	☐	☐
11. L'attuale gestione della rete ha raramente qualcosa di concreto da mostrare come risultato delle sue azioni.	☐	☐	☐	☐	☐
12. L'attuale gestione della rete chiede assistenza all'impresa capofila su task specifici.	☐	☐	☐	☐	☐
13. L'attuale gestione della rete cerca intenzionalmente le opinioni del capofila.	☐	☐	☐	☐	☐
14. L'attuale gestione della rete utilizza le capacità di tutti, non solo di pochi.	☐	☐	☐	☐	☐

15. Nella gestione della rete, tutti sono coinvolti nella discussione, non solo pochi.	☐	☐	☐	☐	☐
16. Non c'è molto spirito di gruppo in questa rete.	☐	☐	☐	☐	☐
17. C'è un senso di unità e coesione nella nostra rete.	☐	☐	☐	☐	☐
18. Le persone coinvolte nella rete partecipano alle riunioni.	☐	☐	☐	☐	☐

D6 CON QUALE FREQUENZA SI VERIFICANO INCONTRI/INTERAZIONI TRA I RETISTI (NON NECESSARIAMENTE INTERAZIONI TRA TUTTI I MEMBRI, MA SI CONSIDERINO ANCHE SCAMBI TRA SOTTOGRUPPI)

- ☐ Una o più volte a settimana
☐ Più volte al mese
☐ Mensile o bimestrale
☐ Due o tre volte all'anno
☐ Una volta all'anno
☐ Oltre l'anno

SEZIONE 3 - LA PERFORMANCE DELLA RETE

LE PROSSIME DOMANDE SONO VOLTE AD INDAGARE LA PERFORMANCE DELLA RETE RISPETTO ALL'EFFICACIA DELLE SUE MODALITÀ DI COORDINAMENTO E FUNZIONAMENTO E AL GRADO DI RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI PER CUI ERA STATA CREATA.

SEZIONE DA COMPILARE ANCHE NEL CASO DI RETE NON PIU' OPERATIVA
 Rispondere alle seguenti domande facendo riferimento all'ultimo anno di operatività della rete

E1 E' PREVISTA LA PREDISPOSIZIONE DI UN BUSINESS PLAN?

- ☐ Sì, con orizzonte annuale
☐ Sì, con orizzonte pluriennale
☐ No

E2 LA RETE PREDISPONE UN DOCUMENTO PREVISIONALE DI IMPIEGO DI SPESA E DI RICAVI STIMATI?

- ☐ Sì con frequenza inferiore all'anno
☐ Sì con frequenza annuale
☐ Sì con frequenza pluriennale
☐ No

E3 LA RETE DISPONE DI UN SISTEMA DI MONITORAGGIO DELLE ATTIVITÀ E PERFORMANCE?

- ☐ Sì, formalizzato in un documento o con specifiche procedure
☐ Sì, di tipo informale
☐ No, non dispone di un sistema di monitoraggio

E4 LA RETE PREDISPONE UN RENDICONTO A CONSUNTIVO, ANCHE SOLO A SCOPO DI GESTIONE INTERNA?

- ☐ Sì
☐ No

E5 NELL'OTTICA DELLA PERFORMANCE DELLA RETE, RISPETTO ALLA GESTIONE DELLE RELAZIONI TRA I MEMBRI DELLA RETE, INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5
Abbiamo procedure per lo scambio sistematico di conoscenze tra i partner di rete	☐	☐	☐	☐	☐
Periodicamente monitoriamo la nostra partnership per capire quali attività sono efficaci e quali non lo sono	☐	☐	☐	☐	☐
Periodicamente raccogliamo le valutazioni dei partner della rete sul funzionamento della rete stessa	☐	☐	☐	☐	☐
Modifichiamo le procedure di funzionamento della rete in base all'esperienza fatta	☐	☐	☐	☐	☐

E6	RISPETTO ALLA PERFORMANCE DELLA RETE INDICHI QUANTO È SODDISFATTO RISPETTO AI SEGUENTI ASPETTI:
-----------	--

	Poco SODDISFACENTE 1	2	3	4	MOLTO SODDISFACENTE 5
La forza competitiva del network	☐	☐	☐	☐	☐
La forza delle relazioni tra i membri della rete	☐	☐	☐	☐	☐
Capacità di gestire conflitti e crisi tra i membri della rete	☐	☐	☐	☐	☐

E7	RISPETTO ALLA PERFORMANCE DELLA RETE INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI: (Si precisa che la risposta deve tener conto della situazione complessiva della Rete, ad esempio rispetto alla posizione di mercato raggiunta o ai contratti stipulati come Rete o attraverso la Rete"../)
-----------	---

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5	NON APPLICABILE
La rete genera risultati economici positivi	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La quota di mercato della rete è in crescita	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Le vendite generate dalla rete sono in crescita	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha raggiunto i suoi principali obiettivi	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha accresciuto la competitività dei suoi membri	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha permesso ai singoli partner di sviluppare nuove competenze	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha permesso ai singoli partner di svolgere internamente e in autonomia alcune attività precedentemente svolte solo in rete	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha permesso ai singoli partner di crescere per fatturato e/o dipendenti	☐	☐	☐	☐	☐	☐
L'appartenenza alla rete ha aiutato le imprese retiste a fronteggiare gli effetti di crisi/shock esogeni (esempio la pandemia o la crisi russo-ucraina)	☐	☐	☐	☐	☐	☐

SEZIONE 4 – INCENTIVI, COMPETENZE E FORMAZIONE PER LE RETI

1	LA RETE È INTERESSATA A UTILIZZARE MISURE DI AGEVOLAZIONE PER SOSTENERE LA FORMAZIONE DEL CAPITALE UMANO E GLI INVESTIMENTI CONNESSI AL PROPRIO PROGRAMMA COMUNE (ES. SOSPENSIONE D'IMPOSTA SU UTILI REINVESTITI PREVISTA DAL DDL ANNUALE PMI; FONDO NUOVE COMPETENZE DEL MINISTERO DEL LAVORO E DELLE POLITICHE SOCIALI; BANDI DEI FONDI INTERPROFESSIONALI DI FORMAZIONE)?
----------	---

- ☐ 1 = Poco interessata
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5 = Molto interessata

2	QUALI SONO LE MISURE DI AGEVOLAZIONE/INCENTIVI DI CUI LA RETE VORREBBE IN PRIMO LUOGO POTER DISPORRE?
----------	--

(Selezionare fino a 3 opzioni)

- ☐ Detassazione utili reinvestiti in rete
☐ Crediti d'imposta per ricerca, sviluppo e innovazione
☐ Voucher manager
☐ Agevolazioni finanziarie e/o a fondo perduto (bandi nazionali es. MIMIT, MEF, CDP, SIMEST; bandi regionali o territoriali es. Regione, CCIAA)
☐ Garanzie per favorire emissione di minibond/basket bond
☐ Strumenti di programmazione negoziata (es. contratti di sviluppo)
☐ Risorse per la formazione erogate dai fondi interprofessionali
☐ Fondo Nuove Competenze del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
☐ Altro (specificare)

3 QUANTO E' D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI?

	POCO D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5
Il capitale umano ha esigenze formative specifiche e costanti					
La rete non è organizzata per l'erogazione della formazione					
La rete prevede un budget dedicato alla formazione del proprio staff					
Il fabbisogno formativo ha minore importanza rispetto alle altre aree di interesse per la rete (commerciale, finanziario, ecc.)					
La ricerca di specifiche competenze sul mercato del lavoro è complessa					
La ricerca di nuove competenze non è adeguatamente supportata da misure di incentivazione pubbliche e private					

4 QUANTO SONO CONSIDERATE STRATEGICHE IN TERMINI DI CRESCITA DELLA RETE LE SEGUENTI AREE DI ATTIVITÀ?

AREA ATTIVITA'	NON STRATEGICA 1	2	3	4	MOLTO STRATEGICA 5
Digitalizzazione (es. Software gestionali, Intelligenza Artificiale)					
Marketing digitale e social media					
Gestione finanziaria e/o assicurativa					
Sostenibilità e Green Economy					
Soft Skills (es. Leadership, Comunicazione)					
Gestione HR e benessere organizzativo					
Internazionalizzazione					
Altro (Specificare)					

5 IN QUALE DI QUESTI AMBITI/FUNZIONI LA RETE RITIENE PIÙ DIFFICILE REPERIRE PROFILI SPECIALIZZATI?

(Selezionare fino a 3 opzioni)

- ☐ Produzione
- ☐ ICT, sistemi informativi
- ☐ Direzione generale
- ☐ Progettazione, ricerca e sviluppo, area tecnica
- ☐ Attività di staff e supporto amministrativo
- ☐ Acquisti/Approvvigionamenti
- ☐ Ufficio gare
- ☐ Certificazione di qualità, sicurezza, ambiente
- ☐ Credito e finanza
- ☐ Business Continuity
- ☐ Vendita, assistenza clienti, marketing
- ☐ Comunicazione/relazioni esterne
- ☐ Logistica, distribuzione, trasporti, magazzino
- ☐ Competenze linguistiche
- ☐ Altro (Specificare)

6 QUALI SONO GLI AMBITI/FUNZIONI IN CUI LA RETE PREVEDE DI RAFFORZARE LE COMPETENZE NEL PROSSIMO ANNO (2026)?

(Selezionare fino a 3 opzioni)

- ☐ Produzione
- ☐ ICT, sistemi informativi

- ☐ Direzione generale
- ☐ Progettazione, ricerca e sviluppo, area tecnica
- ☐ Attività di staff e supporto amministrativo
- ☐ Acquisti/Approvvigionamenti
- ☐ Ufficio gare
- ☐ Certificazione di qualità, sicurezza, ambiente
- ☐ Credito e finanza
- ☐ Business Continuity
- ☐ Vendita, assistenza clienti, marketing
- ☐ Comunicazione/relazioni esterne
- ☐ Logistica, distribuzione, trasporti, magazzino
- ☐ Competenze linguistiche
- ☐ Altro (Specificare)

7 PUÒ INDICARE LA TIPOLOGIA E IL NUMERO DI FIGURE PROFESSIONALI CHE LA RETE VORREBBE INGAGGIARE NEL PROSSIMO ANNO (2026)?
(inserire numerosità)

- ☐ Dirigenti / funzione direttiva / Manager (n.....)
- ☐ Professionalità specializzate / tecniche (n.....)
- ☐ Professionalità amministrative (n.)
- ☐ Professionalità esecutive (n.....)

8 LA RETE FA UNA MAPPATURA DEI PROPRI FABBISOGNI FORMATIVI?

- ☐ Sì, con cadenza infrannuale
- ☐ Sì, con cadenza annuale
- ☐ Sì, una tantum
- ☐ No

9 LA RETE HA MAI PARTECIPATO A CORSI DI FORMAZIONE FINANZIATI?

- ☐ Sì (specificare tipologia)
- ☐ No

10 CHE TIPO DI FORMAZIONE PREFERISCE LA RETE?

- ☐ Corsi in presenza
- ☐ Corsi online
- ☐ Formazione ibrida (in presenza/online)
- ☐ Altro (Specificare)

SEZIONE 5 - L' INNOVAZIONE DELLA RETE

LE PROSSIME DOMANDE SONO VOLTE AD INDAGARE LE ATTIVITÀ DI INNOVAZIONE SVILUPPATE DALLA RETE.

PER "INNOVAZIONE DI PRODOTTO" QUI SI INTENDE L'INTRODUZIONE SUL MERCATO DI UN PRODOTTO NUOVO O SIGNIFICATIVAMENTE MIGLIORATO IN TERMINI DI CARATTERISTICHE TECNICHE E FUNZIONALI, USO DI MATERIALI E COMPONENTI, PRESTAZIONI, FACILITÀ D'USO, ECC.

PER "INNOVAZIONE DI PROCESSO" SI INTENDE L'ADOZIONE DI UN PROCESSO (PROCESSO DI PRODUZIONE, SISTEMA LOGISTICO, METODO DI DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI O ALTRE ATTIVITÀ DI SUPPORTO ALLA PRODUZIONE) NUOVO O SIGNIFICATIVAMENTE MIGLIORATO.

PER "INNOVAZIONE RADICALE" SI INTENDE UN NUOVO PRODOTTO O PROCESSO CON UN CARATTERE DI NOVITÀ ASSOLUTA RISPETTO ALLE SOLUZIONI ESISTENTI. PER "INNOVAZIONE INCREMENTALE" SI INTENDE UN NUOVO PRODOTTO O PROCESSO OTTENUTO TRAMITE ADATTAMENTO O MIGLIORAMENTO DI SOLUZIONI PREESISTENTI.

NOTA BENE : PRODOTTI E PROCESSI: NON DEVONO NECESSARIAMENTE CONSISTERE IN PRODOTTI O PROCESSI NUOVI PER IL MERCATO IN CUI OPERA LA RETE; È INFATTI SUFFICIENTE CHE RISULTINO NUOVI PER CHI LI INTRODUCE. POSSONO ESSERE SVILUPPATI DALLA RETE STESSA O DA ALTRE IMPRESE O ISTITUZIONI.

G1 QUANTO HA INVESTITO IN Ricerca e Sviluppo (R & S) LA RETE? INDICARE IL TOTALE DEGLI INVESTIMENTI CONNESSI AD ATTIVITÀ PREVISTE DAL PROGRAMMA DI RETE

INDICARE AMMONTARE INVESTIMENTO IN EURO:

G2

NEL TRIENNIO 2023 – 2025, QUANTE DELLE SEGUENTI INNOVAZIONI SONO STATE INTRODOTTE DALLA RETE?

(inserire 0 se non è stata realizzata alcuna innovazione altrimenti indicarne il numero.)

	NUMERO		NUMERO
Innovazioni di processo radicali		Innovazioni di prodotto radicali	
Innovazioni di processo incrementali		Innovazioni di prodotto incrementali	
Innovazioni di processo (nuove solo per la rete perché introdotte precedentemente nel mercato da altri concorrenti)		Innovazioni di prodotto (nuove solo per la rete perché introdotte precedentemente nel mercato da altri concorrenti)	
Innovazioni di processo (nuove per il mercato di riferimento della rete)		Innovazioni di prodotto (nuove per il mercato di riferimento della rete)	

G3

RISPETTO ALLA CAPACITÀ D'INNOVARE DELLA RETE INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI:

	Poco D'ACCORDO 1	2	3	4	MOLTO D'ACCORDO 5	NON APPLICABILE
La rete ha permesso ai partner di sviluppare un numero maggiore di innovazioni	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha dato ai partner accesso a competenze complementari per fare innovazione	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha dato ai partner risorse economiche addizionali per fare innovazione	☐	☐	☐	☐	☐	☐
La rete ha permesso di ridurre il tempo di sviluppo delle innovazioni	☐	☐	☐	☐	☐	☐

G4

RISPETTO ALLE SEGUENTI FONTI DI INFORMAZIONI E CONOSCENZA, INDICHI QUANTO SONO IMPORTANTI PER LA RETE AI FINI DELLO SVILUPPO DI INNOVAZIONI DI PRODOTTO O PROCESSO

FONTE	NON IMPORTANTE 1	2	3	4	MOLTO IMPORTANTE 5
Fornitori di materiali, attrezzature, componenti, software	☐	☐	☐	☐	☐
Clienti	☐	☐	☐	☐	☐
Concorrenti	☐	☐	☐	☐	☐
Consulenti (es. Studi ingegneristici, di R&S)	☐	☐	☐	☐	☐
Università o scuole superiori	☐	☐	☐	☐	☐
Centri di ricerca privati	☐	☐	☐	☐	☐
Enti di ricerca pubblici/altri enti pubblici	☐	☐	☐	☐	☐
Partecipazione a conferenze e meeting	☐	☐	☐	☐	☐
Associazioni di categoria	☐	☐	☐	☐	☐
Pubblicazioni specialistiche o acquisto di dataset	☐	☐	☐	☐	☐
Partecipazione a fiere	☐	☐	☐	☐	☐
Enti di promozione di standard tecnici (es. ambientali, salute e sicurezza)	☐	☐	☐	☐	☐

SEZIONE 6 - L'EVOLUZIONE DELLA RETE

H1	QUAL È STATO IL TURNOVER DELLA RETE DALLA SUA NASCITA? SE NON CI SONO USCITE E/O ENTRATE DA DICHIARARE, VALORIZZARE IL CAMPO COME UGUALE A ZERO
----	---

- ☐ Numero di membri usciti_____
- ☐ Numero di membri entrati_____

H2	INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI
----	---

[illegible]

H3	RISPETTO ALL'EVOLUZIONE DELLA RETE INDICHI QUANTO È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI
----	--

[illegible]

H4	DI SEGUITO TROVA UN ELENCO DI EVENTI CHE POSSONO CAUSARE LA CRISI DI UN CONTRATTO DI RETE. NEL CORSO DEGLI ULTIMI 5 ANNI, QUALI TRA QUESTI EVENTI E CON QUALE GRAVITÀ (DA 1 = MOLTO BASSA A 5 = MOLTO ALTA) HA SPERIMENTATO NELLA SUA RETE?
----	---

[illegible]

H5	PENSANDO A QUELLI CHE HA IDENTIFICATO COME EVENTI PIÙ GRAVI, QUANTO TEMPO HA IMPIEGATO LA RETE A RIPRENDERSI COMPLETAMENTE DA QUESTI EVENTI?
----	--

- ☐ Pochissimo tempo, la ripresa è stata immediata
- ☐ Fino a 6 mesi
- ☐ Da 6 mesi ad 1 anno
- ☐ Tra 1 e 2 anni
- ☐ La rete non si è ancora ripresa completamente dalla crisi

H6	QUANTO E' D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI? (DA 1 = POCO D'ACCORDO A 5 = MOLTO D'ACCORDO)
----	---

[illegible]