

Manager di rete

È un professionista, necessariamente di elevata esperienza che, a seconda della modalità e della situazione, può riassumere in sé le caratteristiche delle tipologie di manager precedenti, ma che ha la responsabilità di guidare e coordinare una rete di Imprese.

La principale caratteristica che il manager di rete deve possedere è quella di essere “super partes” per guidare una rete di imprese, tipicamente costituita da imprenditori e aziende, nella direzione più opportuna in relazione agli obiettivi, senza che possa sembrare privilegiare alcuni a scapito di altri.

Il manager di rete non partecipa alle decisioni delle singole imprese (che a livello imprenditoriale restano autonome) ma identifica le più efficaci scelte strategiche per consentire loro di crescere come comunità di attori focalizzati verso un obiettivo di business comune.

Data la particolare responsabilità e la peculiare connotazione di una rete, il manager di rete deve possedere una spiccata capacità di governare le relazioni e di mediare fra le diverse esigenze delle Imprese componenti la rete. In questo senso deve essere prevalente l'abitudine alla gestione delle Relazioni e la capacità di creare empatia rispetto al possesso di skill elevati o specialistici.

Deve inoltre avere una forte attitudine al project management ed al problem solving per poter individuare e dettare i tempi delle varie attività necessarie alla partecipazione a bandi di finanziamento e ai progetti di interesse della rete.

La elevata esperienza, già richiamata, è indispensabile per avere la necessaria autorevolezza nei rapporti interni alla rete e nella azione di rappresentanza nei confronti delle istituzioni del territorio (industriali, politiche, amministrative, etc.).

Il manager di rete opera in tutte le fasi del ciclo di vita di una rete di imprese: esplorazione, incubazione, creazione, organizzazione, operatività, evoluzione.

Nella fase di esplorazione deve valutare l'attenzione nel territorio sul tema delle aggregazioni imprenditoriali, identificare l'esistenza di reti informali, valutare le potenzialità aggregative e stimolarle con proposte anche relative a potenziali finanziamenti.

Nella fase di incubazione deve superare le resistenze al cambiamento, raccogliere proposte e visioni di medio e lungo periodo, ipotizzare modelli di operatività, definire il team di progetto e valutare il mercato potenziale.

In fase di creazione deve condividere il progetto su cui investire, esprimere la leadership per avviare il progetto, definire un piano di attività e di adeguamento delle aziende coinvolte alla operatività in rete, formalizzare il “contratto di rete”, identificare un modello di misurazione e distribuzione dei benefici e attivare un processo formativo adeguato.

Nella fase di organizzazione deve definire la struttura organizzativa della rete, condividere strumenti risorse e metodi, definire piani operativi, procedure e criteri di valutazione, identificare indicatori di performance, definire strategie di comunicazione e curare le relazioni con le banche.

In fase di operatività deve mantenere una “governance” condivisa, gestire i rapporti economici, stimolare la cooperazione ed il coinvolgimento delle diverse imprese, coordinare la pianificazione delle attività comuni e perseguire la soddisfazione dei clienti e il miglioramento dell'offerta.

In fase di evoluzione deve rendere la rete autonoma nel piano di sviluppo, gestire l'inserimento di nuove aziende evitando l'insorgenza di squilibri, gestire eventuali crisi interne ed esterne, gestire la complessità e promuovere lo sviluppo.

Il manager di rete deve quindi essere predisposto a combinare competenza, esperienza e passione per essere riconosciuto, accettato ed ascoltato come “promotore e organizzatore” nel cammino della costituzione e sviluppo della rete.

Egli deve possedere la capacità di “gestire processi democratici” all'interno di un organismo non gerarchico come la rete.

Il manager di rete deve essere capace di utilizzare competenze specialistiche di altri professionisti per coprire tutta la gamma di competenze che sono richieste per far nascere e crescere una rete di aziende.