

Cresce la rete Iobo: le società aderenti diventano 28 Presto 2 nuove sedi

Nel progetto entrano Buffoli Transfer, Saef Regesta Lab, Thimus Cluodbits ed Ethos



A Futura Expo. Lo stand della rete d'impresa Iobo

Settore IT

Angela Dessi

BRESCIA. La rete Iobo cresce di adesioni e in ambizioni. Mentre il numero delle imprese iscritte sale a 28, l'obiettivo del 2024 è fissato nell'apertura di due nuove sedi, in Veneto e in Campania, che ne replichino il modello. «La rete cresce, e questo dimostra che il modello che abbiamo sviluppato funziona, tanto da essere esportato in altre città», commenta il founder e presidente Giancarlo Turati che indugia sulla potenza e sul potenziale delle reti d'impresa, che oggi sono circa 8.700 in Italia, per un totale di oltre 54mila aziende. Iobo

- che di aziende ne conta appunto 28, con new entry di tutto rispetto se si pensa alle ultime iscritte, da Buffoli Transfer a Saef, Thimus, Cluodbits, Regesta Lab ed Ethos - complessivamente occupa circa 1300 persone e realizza un fatturato di 500 milioni di euro (dati al 31 dicembre 2023). Alla fine del 2022 le aziende aderenti erano invece 15, i dipendenti coinvolti 330 ed il fatturato di 70 milioni.

La mission è innovare. «L'innovazione non è esclusivamente ricerca e sviluppo, ma è un concetto più ampio che comprende anche altre fasi e aspetti - commenta Davide Sangiorgi, manager della Rete di Impresa Iobo -. Se la ricerca e lo sviluppo sono componenti cruciali dell'innovazione, l'innovazione com-

prende anche l'implementazione pratica delle idee e delle soluzioni, insieme ai risultati ottenuti attraverso tali implementazioni».

Iobo, in sostanza, è una rete d'impresa che ha sì come obiettivo «principe» quello di fare innovazione, ma dandole una struttura all'interno della quale farla nascere, crescere e creare valore.

«Il primo ingrediente da cui partiamo per iniziare questo percorso sono le persone perché e da lì che nasce ogni forma di innovazione», precisa Sangiorgi che poi dettaglia: «Quello che proponiamo è un percorso composto da tre distinti ambiti: un ecosistema partner dove le aziende approfondiscono la fattibilità e la sostenibilità di un determinato progetto; un "membro", sul quale si investe per sviluppare il progetto e la partecipazione al new business dove le aziende che hanno investito creano nuove business unit o società per sviluppare il business».

Iobo, in quanto rete, supporta quindi le aziende nell'ampliamento dei propri mercati attraverso due direttrici principali, lo sviluppo di progetti innovativi e quello di nuovi canali di vendita.

«Le aziende interessate a sviluppare un progetto comune grazie all'integrazione dei loro prodotti, dei loro servizi e delle loro competenze, si organizzano in filiere - continua il manager delle rete -: ne abbiamo già creata una sulla sostenibilità e una sulla smartcity».

Quanto alla «replica» del modello Iobo sul territorio nazionale, l'idea è quella di coinvolgere aziende ed eccellenze locali per creare reti altrettanto locali che verranno supportate da Brescia. I fari sono puntati in particolare sul Veneto (quasi certamente su Padova) e sulla Campania. //