

The CNA logo is a circular emblem with a textured, grid-like background. The letters 'CNA' are prominently displayed in the center in a bold, sans-serif font. The background of the entire slide features a close-up of various leather textures in shades of brown and tan, with a dark semi-transparent rectangle overlaid on top.

LE IMPRESE DELLA MODA IN TOSCANA

I DATI DELL'INDAGINE CNA,
LE RISPOSTE POLITICHE, LE PROPOSTE PROGETTUALI

FIRENZE | 9 MARZO 2017

LE PROPOSTE DI CNA FEDERMODA ALLA REGIONE TOSCANA | Presidente Marco Landi

- **Investire nel sistema di istruzione tecnica superiore e della formazione**, innovando l'offerta di istruzione tecnica, di alternanza scuola - lavoro, formazione on the job e tirocini, nelle forme e nei modi più efficaci per rispondere ai bisogni reali delle imprese, avviando un tavolo di confronto direttamente con gli imprenditori del settore.
- Rendere gli strumenti di formazione per gli imprenditori più semplici da usare e più efficaci, finalizzati a soddisfare le reali esigenze delle imprese e dei singoli imprenditori, che sono necessariamente diverse - Proponiamo l'utilizzo di strumenti quali i **VOUCHER INDIVIDUALI PER LA FORMAZIONE DEGLI IMPRENDITORI E DEI DIPENDENTI** (con una combinazione di utilizzo di risorse FSE e FESR) da spendere non solo presso Università o centri di ricerca ma privati e professionisti accreditati.

LE PROPOSTE DI CNA FEDERMODA ALLA REGIONE TOSCANA | Presidente Marco Landi

- Prevedere **crediti di imposta sulle imposte regionali (vedi IRAP)** per le aziende che subiscono una incidenza troppo forte dei **costi legati alla maternità** (+ di 1 maternità l'anno ad esempio o comunque in percentuale da definire in base a totale addetti) **e per le imprese che investono in innovazione di prodotto (campionari)** che è per il settore moda l'equivalente delle attività di Ricerca e Sviluppo per altri settori manifatturieri - attività che godono di queste agevolazioni-.
- **Aumentare la dotazione finanziaria dei bandi di microinnovazione (Bando servizi qualificati per la Linea A (imprese singole))**, unica o quasi fonte di contributo per MPMI realmente utilizzabile ed utilizzata. All'interno di queste misure prevedere la possibilità di acquistare il servizio di Temporary designer o stilista (parimenti a quello già presente del Temporary Manager) e Temporary agenti di commercio per la costruzione di reti di vendita (particolarmente indicato per le aziende conto terzi che intendano provare a crearsi un mercato sul conto proprio).

LE PROPOSTE DI CNA FEDERMODA per le IMPRESE| Francesca Mazzocchi

Il Progetto “Manifattura 4.0” [innovazione prodotto, digitale, organizzativa] (conto proprio e conto terzi)

- CNA Toscana ha selezionato i migliori esperti a livello nazionale per costruire un team che affianchi l'azienda nell'impresa del cambiamento. Un esperto di reti e filiere, un designer, un maker e un esperto di modelli di business per Innovare i prodotti, la dotazione tecnologica, i processi, l'organizzazione aziendale e la relazione col mercato e con la filiera
- Tali progettualità possono essere implementate approfittando di un contributo a fondo perduto fino all'80% finanziato a valere sul [Bando Innovazione B](#) di Regione Toscana, che cofinanzia interventi di innovazione per PMI in forma aggregata (ati o reti di impresa).

LE PROPOSTE DI CNA FEDERMODA per le IMPRESE | Francesca Mazzocchi

La FIERE B2B [mercato] (conto terzi e conto proprio)

- CNA Nazionale ha stretto una partnership nazionale con **ORIGIN Passion and Beliefs 2017** | Il Salone dove la moda incontra la manifattura italiana (www.originfair.com), che si terrà i prossimi **11-13 luglio a Fiera Milano Rho** (in concomitanza con Milano Unica). E' prevista una forte scontistica per aziende di CNA e per "operazioni di distretto" con almeno 5 aziende appartenenti allo stesso distretto (cfr. Materiale in cartellina).
- **Premier Vision Leather - Parigi 19-21 settembre**
- La Fiera **The One Milano - 22-25 settembre**

LE PROPOSTE DI CNA FEDERMODA per le IMPRESE| Francesca Mazzocchi

II MARKETPLACE B2B [mercato committenza] (conto terzi)

- Il Portale di CNA **Mood Market** (www.moodmarket.it)- dove grandi firme e produttori, italiani ed esteri, possono rintracciare le imprese della subfornitura italiana, con un semplice click.

“ARTIGIANO CONTEMPORANEO” per la promozione dell’artigianato di eccellenza [mercato B2c] (conto proprio)

- Artigiano Contemporaneo (www.artigianocontemporaneo.it) Il marchio collettivo, il portale di infocommerce (e presto ecommerce), gli eventi e i canali social per promuovere e vendere l’artigianato moda di alta qualità.

INCOMING OPERATORI MODA B2B E B2C in collaborazione con ICE e sistema camerale, nel corso del 2017.

| CASI DI SUCCESSO | CONFEZIONI BILO' (CONTO TERZI) | AREZZO

Bilo'



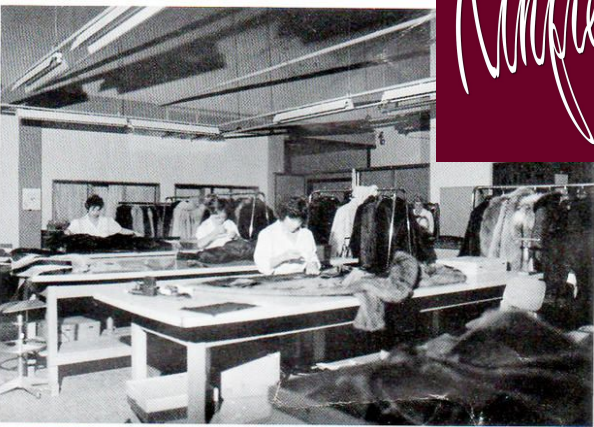
GLI INGREDIENTI DELLA FORMULA DI SUCCESSO

- NATA NEL 1885, AZIENDA DI QUARTA GENERAZIONE
- STUDIO DEL MERCATO E SCELTA STRATEGICA DI INVESTIMENTO SULLE LAVORAZIONI DI ALTA QUALITA'
- CONTINUO AGGIORNAMENTO TECNOLOGICO ED INVESTIMENTO IN MACCHINARI
- DIVERSIFICAZIONE DELLA COMMITTENZA (ATTUALMENTE 4 GRANDI COMMITTENTI, DA DOLCE E GABBANA A VERSACE)
- MONITORAGGIO MENSILE DELLE PERCENTUALI DI COMMESSE PER COMMITTENTE
- MONITORAGGIO DELL'ANDAMENTO DELLE AZIENDE COMMITTENTI
- CAPACITA' CONTRATTUALE CON COMMITTENTI (DOVUTA AD ALTA SPECIALIZZAZIONE, QUALITA' E PROFESSIONALITA' RICONOSCIUTE)

LE DIFFICOLTA' INCONTRATE E FUTURE

- ASSICURARE IL FUTURO DELL'AZIENDA: PASSAGGIO GENERAZIONALE E REPERIMENTO DI MANODOPERA QUALIFICATA
- IMPOSSIBILITA' DI FARE FORMAZIONE DI GIOVANI IN AZIENDA PER PERIODI ADEGUATI (ALTERNANZA SCUOLA LAVORO)
- SCARSA CAPACITA' DEL SISTEMA SCOLASTICO DI PREPARARE ADEGUATAMENTE (GLI ARTIGIANI DOVREBBERO INSEGNARE NELLE SCUOLE PROFESSIONALI)
- CONTINUA TENSIONE AL CAMBIAMENTO E ALLA CAPACITA' DI ADEGUARE LA PRODUZIONE ALLE RICHIESTE DEL MERCATO DEL FASHION: SAPER ESSERE "MANAGER DI IMPRESA" E NON SOLO "ARTIGIANI"
- CONTINUA CONTRATTAZIONE CON LA COMMITTENZA

I CASI DI SUCCESSO | RINFRESCHIFUR (CONTO PROPRIO E C.TERZI) | PRATO



GLI INGREDIENTI DELLA FORMULA DI SUCCESSO

- AZIENDA DI SECONDA GENERAZIONE
- INNOVAZIONE DI PRODOTTO E CAMBIO MODELLO DI BUSINESS: DA PRODUZIONE DI PELLICCE IN COLORI TRADIZIONALI DI ANIMALI A PRODUZIONE DI PELLICCE COLORATE A PRODUZIONE DI ACCESSORI IN PELLICCIA
- RICERCA NUOVI MERCATI
- INTERNAZIONALIZZAZIONE
- INVESTIMENTO IN “UFFICIO STILE”, MARKETING E COMUNICAZIONE
- UTILIZZO CONTRIBUTO DI GIOVANI CREATIVI

LE DIFFICOLTA' INCONTRATE E FUTURE

- CAMBIAMENTO DI PRODOTTO E RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE
- FORMAZIONE CONTINUA PERSONALE
- PASSAGGIO GENERAZIONALE E REPERIMENTO MANODOPERA QUALIFICATA E GIOVANE PER NON AVERE CALI DI PRODUZIONE IN FUTURO