

Five For Foundry



La rete ora cresce all'estero

Era il 2008 e a fare rete, a Brescia, non ci credeva nessuno. Tranne cinque aziende che producono impianti per la fusione d'alluminio e che, proprio nel 2008, hanno fondato Five For Foundry, il primo accordo d'aggregazione tra imprese lombarde. L'intento era quello di incrementare le quote di mercato, colmare il gap competitivo e sondare nuove opportunità commerciali. Raggiunto. Perché, da cinque, queste società sono diventate quindici e a fare rete, ora, a Brescia qualcuno ci crede. «Agli scettici basta citare qualche numero — commenta Vittorio Ori, presidente di Five For Foundry —. Lo scorso anno, il fatturato delle nostre aziende è cresciuto del 34%, raggiungendo 56 milioni di euro. Del resto, esportiamo in 19 Paesi. Abbiamo rilevato società commerciali e di assistenza in Brasile e

India, e siamo in procinto di aprire uffici in Vietnam e Thailandia, mercati forieri d'affari. Entro l'anno, alla rete, s'aggiungeranno due società tedesche». Più fatturato, più assunzioni: in quattro anni sono incrementate dell'11 per cento. A calare, piuttosto, gli sprechi: il risparmio sugli acquisti dei prodotti macro è del 3 per cento. L'internazionalizzazione della rete, con l'ingresso di tre aziende site in Francia, Olanda e Repubblica Ceca, tutte solide e con più di cento dipendenti, ha consentito di tessere relazioni più fitte con clienti e partner. «Altrimenti con l'imprenditore italiano, all'estero, l'approccio è quello della trattativa. Nessuno ti prende sul serio». A meno che non si faccia rete. C'è la crisi, e il principio del «basta a me stesso» non funziona più.

A.Tr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

