

Reti: dalla pasta alla meccanica ecco le medie imprese "virtuali"

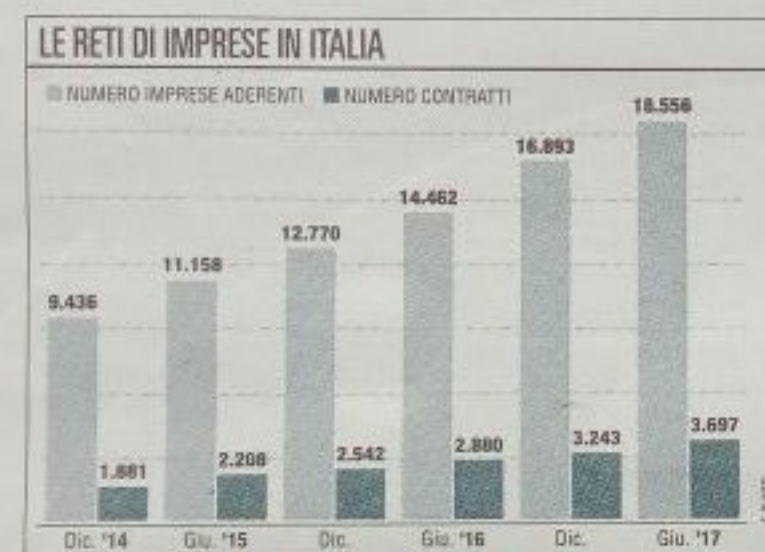
DIVELLA, CALLIPO, CIRIO E CORICELLI VANNO ALLE GRANDI FIERE ASSIEME CON IL MARCHIO GRADITA. NELLA COMPONENTISTICA MOTO LE 14 AZIENDE DI RACEBO NON SONO PIÙ FORNITORI DI TERZO LIVELLO MA ORA TRATTANO DIRETTAMENTE CON MARCHI COME DUCATI, YAMAHA E BMW

Giorgio Lonardi

Milano

«Crede che sia facile presentarsi da soli sui mercati internazionali? Se vai all'estero, ad esempio nel Far East, per far conoscere l'industria alimentare italiana e vendere i tuoi prodotti non trovi la grande distribuzione del nostro Paese. Però ci sono i supermercati inglesi, quelli francesi, i giapponesi». Francesco Divella, con il cugino Vincenzo amministratore delegato del secondo pastificio italiano, fa una pausa. Poi riprende: «Ecco perché è nata Gradita, la più importante rete di aziende del settore agroalimentare italiano. Ci siamo noi Divella ma c'è anche Pietro Coricelli con gli oli d'oliva Cirio e Pippo Callipo e ora anche per Callipo Gelateria. E aderisce a Gradita la F.lli Polli nota per i sughi pronti e le conserve vegetali mentre da poco è entrata l'acqua minerale La Galvanina. Se mettiamo assieme i nostri fatturati arriviamo a un miliardo di euro».

Ci crede Francesco Divella nei "contratti di rete": una formula prevista dalla legge fin dal 2009 che lega fra loro un gruppo di aziende che, pur mantenendo la propria indipendenza, si organizzano per uno scopo comune. Dice: «Gradita partecipa con il suo marchio alle grandi fiere internazionali. Così da una parte abbiamo una maggiore visibilità e dall'altra possiamo contrattare prezzi migliori per spazi fieristici più grandi. Poi ognuno di noi ven-



II PROTAGONISTI



Francesco Divella (1) ad del gruppo Divella e promotore della rete Gradita. **Vittorio Ori (2)** presidente di Five for Foundry, rete di macchine per fonderie. **Ivano Corsini (3)** presidente della Autebo.Net, componentistica per il packaging

de i suoi prodotti in autonomia. E finora ci è andata piuttosto bene». L'unione fa la forza, dunque. Lo conferma il boom dei contratti di rete registrato da Unioncamere-Infocamere: a inizio giugno, infatti, si contano 3.791 reti per un totale di 19.058 aziende con una crescita del 31% circa sul 2016 sia dei contratti sia delle imprese coinvolte.

In alto i calici, dunque, per un fenomeno poco noto che sta incrinando il tradizionale individualismo degli imprenditori italiani. «La collaborazione all'interno della rete - dice Ivan Lo Bello, presidente di Unioncamere - consente

di avviare progetti e iniziative che l'impresa, da sola, difficilmente potrebbe sostenere». Incalza Vincenzo Boccia, presidente di Confindustria: «L'affermazione delle reti di impresa ha una forte valenza qualitativa: gli imprenditori stanno cambiando cultura, superano l'individualismo e puntano a traguardi comuni». Una scelta portata avanti con convinzione dalle otto aziende delle macchine utensili e di quelle della gomma e della plastica che hanno costituito la ITC (Italian Technology Center) per sbarcare in India. «Abbiamo creato un presidio a Pune nello stato del Maharashtra», dice

Massimo Carboniero, presidente di Ucim, l'associazione degli imprenditori del settore e titolare di Omera, una delle imprese coinvolte, «per far conoscere le nostre tecnologie in un mercato promettente, assicurare l'assistenza tecnica ai clienti indiani e partecipare insieme alle Fiere di settore».

Si entra in rete per tanti motivi, anche per affrettare la crescita. Ne sa qualcosa Vittorio Ori, presidente di "Five for Foundry", creata in piena crisi nel lontano 2009 da cinque imprese produttrici di macchine e componenti per le fonderie di alluminio: «Eravamo "cinque nani" e oggi siamo in diciassette di cui otto in prova, e in attesa di integrarsi a pieno titolo nel network. Con un fatturato di quasi 200 milioni di euro la nostra rete è uno dei protagonisti europei del settore. Trovatela, un'azienda competitiva come Five for Foundry! Siamo in grado di fornire una fonderia chiavi in mano a prezzi più competitivi della concorrenza in ogni angolo di Europa e del mondo. Da soli non ce l'avremmo mai fatta».

In effetti la rete guidata da Ori è uno degli esempi più sofisticati nel panorama italiano. Lo conferma l'adesione di sette aziende straniere basate in paesi come la Germania, la Francia, la Polonia il Messico e la Repubblica Ceca. Quest'ultima, in particolare, ha la sede nel distretto di Ostrava dove è concentrato il settore delle fonderie di alluminio e permette a Five Four Foundry di curare sul posto la manutenzione e l'assistenza degli impianti installati.

La voglia di crescere facendo il salto da subfornitori di secondo e terzo grado a partner diretti di marchi del calibro di Bmw, Ducati o Yamaha è stata la molla che ha portato alla nascita di Racebo, che oggi, vantando 14 società aderenti, circa 250 milioni di ricavi e 1.400 dipendenti è diventata un punto di riferimento per i grandi marchi delle due ruote.

[RACEBO]



Racebo (1) è stata creata nel 2008 da nove imprese che fatturavano assieme 80 milioni. Oggi le imprese sono 14 e il fatturato è salito a 250 milioni.

[GRADITA]



Gradita (2) opera in capo alimentare e raccoglie marchi come Divella, Coricelli, Cirio Polli, Callipo. Tutti assieme valgono un fatturato di un miliardo di euro

[FIVE FOR FOUNDRY]



Five for Foundry (3) Una rete di 17 imprese, tra cui anche alcune estere, in grado di fornire impianti siderurgici chiavi in mano

Non c'è male per un network nato nel 2008 quando le nove imprese fondatrici erano crollate a 80 milioni di ricavi. Ma non è tutto: la rete non è un matrimonio, non è per sempre: si entra e si esce come sta accadendo proprio in Racebo dove uno dei "retisti", una piccola impresa, ha scelto di abbandonare il network. «Ma altri bussano alla porta - assicura Florenzo Vanzetto presidente di Racebo - e alcune aziende aderenti come la mia VRM crescono grazie ad acquisizioni come quella della Marzorati, noto produttore di forcelle».

Quanto ad Autebo Net, compo-

sta da 13 aziende e operante nel comparto della componentistica per il settore del packaging e della meccanica ha in vista una fusione. «Quattro delle nostre aziende - spiega il presidente della rete Ivano Corsini - fra cui la mia Corsini srl hanno iniziato un percorso che nel giro di un anno e mezzo dovrebbe portare alla nascita di una nuova impresa che si chiamerà Autebo Spa e costituirà un po' il perno della rete». Anche in Autebo c'è stato un po' di movimento: un paio di imprese hanno lasciato e altre dovrebbero sostituirle nel prossimo futuro.