



Regolamento Five for Foundry

Al di fuori di quanto stabilito ed indicato nel contratto di rete :

- ❖ Indipendentemente da numero delle aziende che lo compongono, in gruppo continuerà a mantenere la denominazione ed il logo Five For Foundry.
- ❖ Qualsiasi società partecipante può uscire dal gruppo con un breve preavviso (tre mesi). Resta comunque l'impegno per dodici mesi a non divulgare notizie commerciali su commesse in essere.
- ❖ Qualora l'azienda che intende uscire dal gruppo sia impegnata nella realizzazione di una commessa comune, l'uscita è sempre posticipata alla chiusura della commessa.
- ❖ L'uscita dal gruppo non dà diritto al rimborso della o delle quote versate sul fondo patrimoniale comune della rete.
- ❖ Tutte le offerte che nascono da contatti avuti all'interno del gruppo debbono sempre essere segnalati al Five for Foundry. L'offerta deve prevedere una provvigione del 6% alla società Appennino
 - Esempio A: Evolut segnala a Co.Ram un potenziale cliente o chiede un'offerta per dei forni per integrare una propria offerta. Co.Ram nel redigere l'offerta per il cliente finale o per Evolut, deve prevedere la provvigione.
 - Esempio B: Se Meccanica Pierre produce un contatto a Foundry Ecocer per vendere i propri prodotti, Foundry Ecocer deve riconoscere la provvigione per il Five for Foundry.
- ❖ Dovranno essere riconosciute le spese per il tempo impegnato per fiere, redigere offerte e lay-out e visite da clienti fatti per conto del gruppo da terzi (quando questi non sono dipendenti delle singole aziende).
 - Esempio: Lazzari va in fiera per conto di tutto il gruppo, gli dovranno essere riconosciute le spese e le ore impiegate.
- ❖ Tutte le aziende continuano ad operare singolarmente con i propri clienti senza alcun impegno nei confronti del gruppo (come indicato su contratto di rete).
- ❖ Un confronto tra i vari uffici di approvvigionamento materiale è auspicabile al fine di realizzare una strategia comune ed ottenere condizioni d'acquisto più favorevoli.



- ❖ La distribuzione e realizzazione di materiale per il marketing comune viene condivisa.
- ❖ Partecipazione a fiere o ad eventi di settore: le spese saranno suddivise in maniera proporzionale alle aree occupate. Le spese relative alle aree comuni, allestimenti, consulenti esterni, interpreti ecc. saranno divise equamente.
- ❖ La raccolta di dati e contatti sarà condivisa da tutti i componenti del gruppo.
- ❖ Criteri di assegnazione e strategie commerciali del capocommessa: a tale proposito l'azienda che si proporrà come capocommessa (quella con il valore economico maggiore di fornitura) determina i ricarichi di volta in volta in funzione dei valori offerti dai vari attori coinvolti e del luogo di destinazione finale. Tali ricarichi saranno condivisi con la società Appennino e resi noti agli interessati.
I partners del capocommessa si impegnano a garantire ed a rispondere in solido ognuno per la loro fornitura.
Il capocommessa si impegna a pagare i partners contestualmente al ricevimento delle trancie di pagamento del cliente.
- ❖ Quando un'azienda riceve una segnalazione da parte di un'altra, di un cliente interessato a forniture singole, l'azienda che riceve la segnalazione, è tenuta, se in futuro interpellata direttamente, ad informare la società del gruppo che ha fornito in contatto iniziale, oltre che a segnalare sempre la richiesta al Five for Foundry, prima di prendere qualsiasi iniziativa.
- ❖ Ciascun componente del gruppo si impegna a praticare il miglior prezzo concorrenziale in funzione del mercato.

Luogo e data:



Timbro

Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma

.....
Timbro

.....
Firma