



Five For Foundry Group

È un progetto commerciale nato nel 2008, come risposta alla crisi del settore metalmeccanico ma si è evoluto a tal punto da rappresentare oggi una strategica sinergia di competenze uniche in grado di proporre qualsiasi soluzione produttiva nel settore della fonderia dell'alluminio.

La rete possiede le risorse per costruire un'offerta efficace che va dalle macchine per la saldatura a tranciatura/finitura di colati e presso colati, ai forni/impianti di trattamento metallurgico, a impianti speciali per fonderia, a sistemi per l'automazione industriale. La committenza ottiene un sostegno rapido, rigoroso e sostenuto dalla pluridecennale esperienza che le aziende partecipanti hanno accumulato collaborando attivamente. Tutto questo significa: capacità concrete, sorrette dalla profonda conoscenza del settore in tutte le sue ramificazioni.

Ognuno dei membri persegue un costante aggiornamento tecnologico e formativo.

La funzione commerciale è svolta dalla Società Appennino che coordina le attività commerciali delle aziende in rete, per le quali gli viene riconosciuta una commissione di intermediazione. La Società Appennino, inoltre, formula le proposte tecniche, coordina le presenze fieristiche in Italia e all'estero, coordina le attività di ottimizzazione delle spese operative (es. ufficio acquisti centralizzato) ed è intestataria del marchio Fiveforfoundry.

- **Settore:** settore metalmeccanico - fonderia di materiali non ferrosi;
- **Numero aziende in rete:** 7;



- **Localizzazione:** provincia di Brescia e di Milano;
- **Fatturato di rete:** 45 Milioni di Euro;
- **Numero totale dipendenti:** 205;
- **Governance:** la rete è governata da un Comitato di Gestione costituito da un Presidente e dai rappresentanti di tutte le imprese aderenti alla rete;
- **Formalizzazione contratto di rete:** Aprile 2011;
- **Obiettivi della Rete:** accrescere la capacità di penetrazione sui mercati internazionali rafforzando le politiche commerciali sui mercati esteri;
- **Vantaggi della Rete per le aziende:**
 - Condivisione della rete commerciale;
 - Maggiore presenza sui mercati esteri, europei ed internazionali;
 - Condivisione fiere di settore;
 - Maggiore competitività nei costi operativi.
- **Vantaggi della Rete per i clienti:**
 - Copertura di un ampio range di esigenze produttive;
 - Riduzione dei costi di produzione: prezzi competitivi;
 - Prodotti sempre all'avanguardia.