

INSIEME ABBIAMO
AUMENTATO
IL FATTURATO
E RAGGIUNTO
MERCATI UN TEMPO
INARRIVABILI



I PIONIERI DELLA RETE

A colloquio con **Vittorio Ori**, Presidente di Five For Foundry

NON CI SI LASCI INGANNARE dal titolo: la rete di cui si parla non c'entra nulla con Internet. Ha molto a che fare, invece, con il vecchio motto "uniti si vince" al quale hanno creduto cinque imprese bresciane del settore metalmeccanico, quando nel settembre del 2008 hanno firmato il primo contratto di rete italiano, antecedente alla stessa normativa che lo avrebbe istituito nell'aprile del 2009.

Le imprese sono specializzate nella progettazione, sviluppo e realizzazione di macchinari e sistemi per la lavorazione dell'alluminio; in questi due anni sono diventate otto - Appennino, Co.Ram, Evolut, Five for Foundry Moulds, Foundry Ecocer, Meccanica Beretta Stefano, Meccanica Pi.Erre, Metaltecnica - ed entro dicembre è attesa una novità con la quale Five For Foundry potrebbe diventare il primo esempio di contratto di rete europeo. Ne abbiamo parlato con Vittorio Ori, titolare del gruppo.

Cosa bolle in pentola?

Vorremmo rendere Five For Foundry più internazionale. Lavoriamo già con l'estero, ma da sette mesi abbiamo cominciato a operare con due aziende, una di Stoccarda e l'altra di Lione, che a breve dovrebbero entrare a far parte del gruppo. Grazie a loro non soltanto potremo completare la nostra offerta, ma soprattutto potremo inserirci in mercati finora preclusi, in particolare quello dell'Europa orientale.

Quali sono stati i vantaggi del mettersi insieme?

Il contratto di rete garantisce l'accesso a una serie di agevolazioni e di finanziamenti. Ha cambiato anche il nostro rapporto con le banche perché abbiamo senza dubbio una maggiore forza contrattuale e questo ha contribuito a sviluppare in noi una nuova mentalità, che spesso non appartiene al dna di una piccola impresa.

Come è facile intuire, però, il beneficio maggiore sta nella divisione dei costi. Pur nel mantenimento delle rispettive autonomie, condividiamo una sede, un ufficio tecnico e un ufficio acquisti con il quale, ad esempio, effettuiamo insieme gli ordini-macro di componentistica idraulica, meccanica ed elettrica. Si tratta di cifre consistenti, circa 15 milioni di euro all'anno sui quali riusciamo a risparmiare circa il 4%, che non è poco.

Da quando lavoriamo in rete, poi, il fatturato di ciascuno è cresciuto in media del 37% e come gruppo abbiamo raggiunto complessivamente i 48 milioni di euro. Questo grazie a una naturale condivisione del portafoglio clienti ai quali oggi possiamo garantire un'offerta più strutturata e competitiva dal momento che siamo aziende complementari e non concorrenti.

Chi sono i vostri clienti?

L'alluminio è ovunque per cui abbracciamo diversi settori, dall'automotive a quello degli elettrodomestici. Abbiamo da poco concluso un accordo in Thailandia per la costruzione di macchine che realizzano componenti in alluminio per auto. È un affare di cui siamo molto soddisfatti perché abbiamo superato l'offerta dei fornitori storici puntando sulla velocità della consegna e sull'assistenza post-vendita grazie a un ufficio tecnico che apriremo in loco. Nessuna battaglia sul prezzo, dunque, a vincere è stata la qualità.

Avete fatto nuove assunzioni?

Certamente. Abbiamo assunto una trentina di persone suddivise tra tecnici d'ufficio – neolaureati o diplomati con

conoscenza delle lingue – e tecnici d'officina. Specie nel secondo caso si tratta di figure altamente specializzate, capaci ad esempio di seguire l'avviamento di una linea in un cantiere e qui abbiamo potuto riassorbire anche persone over 40 che avevano perso il lavoro.

Qual è l'ostacolo maggiore in un progetto del genere?

L'individualismo. È molto difficile abbandonare una mentalità che ha sempre premiato l'imprenditore come singolo e che fino ad oggi gli ha garantito benessere, soddisfazioni lavorative e successo. Le aziende del gruppo, poi, possono definirsi "storiche": benché infatti dal punto di vista societario nascano fra gli Anni Ottanta e Novanta, sono il frutto più maturo di precedenti esperienze imprenditoriali. Diventa quindi piuttosto faticoso per chi è abituato da sempre a contare solo su sé stesso condividere un progetto con altri colleghi, soprattutto nel settore manifatturiero.

Debbo dire, però, che finora la nostra scelta si è dimostrata vincente e lo dimostrano le numerose richieste di adesione alla rete che riceviamo ogni giorno, anche da parte di realtà di medie dimensioni.

Personalmente ritengo che la strada dei contratti di rete sia l'unica percorribile per aziende come le nostre; l'Italia infatti ha troppe piccole imprese e questa caratteristica, nel mutato scenario internazionale, ci penalizza. Sono quindi grato a Confindustria, alla Camera di Commercio di Brescia e a Unindustria Brescia per l'aiuto ricevuto a trasformare in realtà il contratto di rete. Spero che la nostra esperienza possa essere di stimolo per altri. (s.t.) *SSS*

