



LOGIN USER ID PASSWORD ENTRA
 Effettua la registrazione Recupera la Password
 PAROLE CHIAVE TIPOLOGIA CERCA
 RICERCA AVANZATA

Ultimo aggiornamento 13/04/2012 17.49.36

14/02/2012 Sconto esclusivo SDA Bocconi School of Management per i nostri registrati! 2

AREE TEMATICHE
 TEMI INDUSTRY CATEGORIE

VIDEO

ULTIMI VIDEO

- 07/02/2012
Il commodity plan #4 – Implementazione del piano operativo
- 24/01/2012
Il commodity plan #3 – Definizioni delle strategie
- 17/01/2012
La negoziazione di servizi cloud – Privacy e protezione dei dati

AGENDA 2012 2013

GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU
LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC
<< APRILE 2012 >>					
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
					01
02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	

RIVISTA ON-LINE

speciale mercati globali

Tutte le riviste >>
 Abbonati a Strategie&Procurement

TIPOLOGIE DI CONTENUTO

NEWS	ARTICOLI	DOCUMENTI	VIDEO	WEB SEMINAR	EVENTI	PROCUREMENT HOUR	BLOG	RIVISTA	STRUMENTI	SONDAGGI
------	----------	-----------	-------	-------------	--------	------------------	------	---------	-----------	----------

News

FIVE FOR FOUNDRY SALE A QUINDICI

Five For Foundry, la rete industriale di imprese metallurgiche varca i confini nazionali e si posiziona in mercati strategici per il settore: Francia (Ecofitec), Polonia (Eco Instal) e Repubblica Ceca (Temex). Entro fine anno, nelle ipotesi dei fondatori c'è l'integrazione nel gruppo di altre due realtà tedesche.



Ne avevamo dato notizia circa un anno fa in occasione della firma del primo contratto di rete spiegando l'obiettivo della rete d'impresе: condividere risorse per proporsi con maggiore forza sul mercato internazionale e sfruttare il maggiore potere

d'acquisto per quanto riguarda le materie prime. Con l'ingresso di tre aziende europee il gruppo riunisce ora 15 imprese e diventa la prima rete d'impresе internazionale.

[+ AGGIUNGI AL MIO ARCHIVO](#)

13.04.2012

Link Utili
<http://www.ilsole24ore.com/>

ULTIME NEWS

- 13.04.2012
USA e UE. Accordo per gli investimenti sostenibili
- 12.04.2012
Regno Unito, supply chain europea dell'automotive
- 12.04.2012
Motorola sotto indagine
- 05.04.2012
Wind entra in centro con l'elettrico
- 05.04.2012
Quinto partner italiano in Peppol

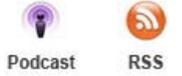
CONTENUTI CORRELATI

- TG
- NEWS
- 27.05.2011
Quindici giorni alle nuove tariffe di trasporto [REG]
- 04.04.2011
Manifatturiero: sale l'indice dei responsabili acquisti
- 14.07.2011
Sale il petrolio, cresce il megawatt italiano
- 19.07.2011
Chrysler sale, Fiat scende nel giudizio dei fornitori [REG]

- ARTICOLI
- DOCUMENTI
- VIDEO
- FORMAZIONE
- EVENTI

TAGS

alluminio contratto di rete



SPONSOR

[Visualizza sponsor >>](#)

PARTNER

[Visualizza partner >>](#)

NETWORK

[Visualizza Network >>](#)

I PIÙ VISTI

- 01/02/2010
Supply Market Intelligence. L'agenda del webinar...
- 15/07/2009
Pillole di negoziazione - 2° incontro con Alessandra



Colonna... [ABB]

27/01/2010
Linee guida per la formazione di contratti di acquisto di beni e servizi... [ABB]

12/04/2010
Negoziare: capacità manageriale per creare valore. Agenda del webinar...

14/04/2010
Negoziare #1. La negoziazione come modalità di relazione per creare valore... [ABB]

SONDAGGIO

I dirigenti della Presidenza del Consiglio e del ministero dell'economia dovranno restituire o cedere all'amministrazione di appartenenza i regali con un valore superiore a 150 euro.

Sì, tutti i regali devono essere rifiutati

No, non esiste alcuna policy

Sì, li possiamo accettare ma sono immediatamente ceduti all'azienda

Sì, devono essere rifiutati tutti i regali con valore superiore a 150 euro

Sì, devono essere rifiutati tutti i regali con valore superiore a 500 euro

Invia >>

Risultati >>

CONTATTACI [PRIMO ACCESSO](#) [RECUPERA PASSWORD](#) [CONTATTACI](#) [REGISTRATI](#)

INFO NOTE LEGALI [PRIVACY](#) [NOTE LEGALI](#) [DATI SOCIETARI](#) [REQUISITI DI SISTEMA](#)



Copyright 2009/2010 © PROCUREMENT CHANNEL S.r.l.

Codice Fiscale e Partita Iva: 02542320300 >