

Pionieri a NordEst

La scommessa di NestGroup sulla formula della "rete d'impresa a soggetto"

Antesignani lo sono stati da sempre per la loro capacità di fare impresa, ma anche nel 2015 riescono a essere pionieri a Nordest, scommettendo sulla formula della "rete d'impresa a soggetto". Così nuova da essere contemplata nella legislazione italiana ma non aver ancora chiarito tutte le procedure burocratiche, particolare che ha



Rappresentanti delle aziende che hanno costituito la rete d'impresa Nest Group Rete

frenato il cronoprogramma dei protagonisti, riusciti comunque a costituirsi in "rete" il 28 settembre. Attori della Nest Group Rete, che sarà pienamente operativa con il 1° gennaio 2016, sono 15 imprese che oggi fanno parte di Nest Group, distributori del Nordest di prodotti idro-termo

sanitari e rivestimenti. Già questa realtà - una società Scarl - è stata pionieristica, perché agli inizi degli anni Novanta fu scelta la strada dell'associazionismo fra grossisti del settore al fine di unire le forze per affrontare le avversità del mercato sempre più competitivo e complesso e Nest Group è nata proprio dalla fusione di due realtà associate,

la Data Distribuzione e il Gruppo Itsr. La formula ha funzionato, caratterizzandosi soprattutto per essere un asset competitivo sul fronte degli acquisti e del rapporto con i fornitori. Ora, con la nascita della rete d'impresa "vogliamo fare un passo ulteriore - spiega il presidente, Danilo Micheluz - e cioè avere la forza dei numeri e dell'articolazione del territorio per affrontare insieme il mercato di sbocco, non solo il rapporto con i fornitori". In prospettiva, cioè, le aziende che hanno aderito alla rete lavoreranno insieme

per azioni di comunicazione e di marketing congiunto, di modo che chi si interfacerà con Nest Group Rete potrà avere l'opportunità di contare su un mercato molto più ampio di quello che ogni singola azienda già garantisce. "Vogliamo diventare un Gruppo orientato alla vendita, ma in sinergia e connessione costante con ciascuno dei nostri partner", continua il presidente. Ulteriore possibilità di sviluppo connessa a questa forma di aggregazione fra aziende, fa notare il coordinatore della rete nonché membro del comitato esecutivo Stefano Vermiglio, "è l'allargamento di questa realtà in forma flessibile". È possibile, cioè, "aggregare strutture o gruppi di acquisto, piuttosto che attivare collaborazioni, perimetrando la tipologia di collaborazione solo attraverso un contratto ad hoc". Si evitano così tutti i rapporti più complessi che si sviluppano a seguito di partecipazioni societarie. Da Treviso a Belluno, da Gorizia a Bolzano, passando per Pordenone, Vicenza, Venezia e Padova, la presenza di Nest Group è ramificata a Nordest grazie alle realtà imprenditoriali che riunisce. È in grado di distribuire qualsiasi ti-



La sede di Nest Group, che a gennaio sarà operativo come Nest Group Rete

pologia di prodotto per i settori idraulica, condizionamento, sanitario, riscaldamento, arredobagno, pavimenti, rivestimenti, irrigazione, solare ed energie alternative. Tutti i prodotti venduti rispondono a requisiti di qualità certificata, come qualificata è la logistica che permette un servizio in termini rapidi su tutto il territorio di riferimento. Per il nuovo percorso aggregativo intrapreso, Nest Group è stata assistita dal commercialista Leopoldo Fogale di Castelfranco Veneto e dall'avvocato Mariarita Pizzolato di Montebelluna. "Il loro è stato un supporto fondamentale", sottolineano all'unisono il presidente Micheluz e il coordinatore Vermiglio, proprio perché non era ancora del tutto codificato l'iter burocratico per attuare la norma sulla particolare tipologia di rete d'impresa scelta da Nest Group, la Rete soggetto". Essa, cioè, è dotata di soggettività giuridica, pur aggregando i contraenti il patto senza

vincolo societario. "Le pratiche necessarie sono così nuove che per gli enti preposti non era ancora chiara la procedura di registrazione della Rete al Registro Imprese - specifica il coordinatore Vermiglio -. Abbiamo dovuto appellarci al Ministero dello Sviluppo Economico per avere lumi, il quale ci ha rimandato all'interpretazione della Cciaa di Milano. In definitiva, per la stipula del contratto abbiamo dovuto ricorrere al notaio per autenticare le firme, anziché agire con firma digitale come per la Rete Contratto e come era stato sostenuto dall'informazione in questi mesi". Nest Group, però, ha segnato la via, rendendo quindi anche più stringenti i tempi per codificare le modalità di applicazione della norma varata dal legislatore sulle nuove formule di collaborazione fra aziende, considerate un asset strategico per la competitività. Nest Group ci crede e da gennaio opererà come Nest Group Rete.



DURAVIT

VOGLIA DI UN NUOVO BAGNO?



Presso tutti gli associati del gruppo Nest trovi interessanti soluzioni Duravit a prezzi promozionali. Vi aspettiamo per offrirvi un nuovo bagno completo.

BONATO F.LLI SRL www.bonatonline.com, CATTO SRL www.cattojesolo.it, CLIMASERVICE SRL www.climaservice.tv, DE MAS ANNIBALE & C. SAS www.de-mas.it, GREGOLO SRL www.gregolo.it, HUBER SRL www.huber.it, IT. BRENTA 2001 SRL Tel. 049.5848144, MIAZZON SRL www.miazzon.it, ETV MORELLO SPA www.etvmorello.it, NOSELLA DANTE SPA www.nosella.it, S.A.R.P. SNC www.sarp.eu, SCARPIS SRL www.scarpis.com, S.F.I.T.I. SPA www.sfi.ti.it, SITRA SRL www.sitraweb.it, TICO SRL www.tico-pd.com, ZAMBONIN SRL www.zambonin.it

www.duravit.it

NEST GROUP