

ANCORA PIÙ FORZA DALLE SINERGIE

RETE D'IMPRESA A SOGGETTO: È QUESTA LA FORMULA CHE LA VENETA NEST HA SCELTO PER CAPITALIZZARE UN NUOVO MODO LA COLLABORAZIONE TRA AZIENDE DISTRIBUTIVE. CON UNA STRATEGIA FORTEMENTE INDIRIZZATA VERSO IL SELL-OUT

L'argomento fare rete è quanto mai caldo e rappresenta un'opportunità per qualsiasi impresa intenda crescere esplorando nuove vie e cercando il modo migliore per sfruttare le diverse opportunità che il mercato, evolvendosi, propone. Abbiamo già dato spazio a interessanti progetti che vedono protagonisti il mondo dei produttori e ora ci occupiamo di un'iniziativa che vede impegnato in prima linea un operatore della distribuzione come Nest Group.

UNA NUOVA FORMA DI PARTNERSHIP

Il consorzio di Veduggio (Tv) oggi punta infatti sulla formula della rete d'impresa a soggetto per il progetto siglato Nest Group Rete, ufficialmente operativo dallo scorso 1° gennaio. Come precisa ad Ab il coordinatore Stefano Vermiglio: "L'esigenza da cui si è partiti è quella di proporci sul mercato in modo più flessibile e dinamico rispetto al passato e, in generale, a quanto la formula dell'associazionismo consortile permette. In particolare, la rete soggetto ha una propria soggettività giuridica e dispone di un fondo patrimoniale, ma il suo valore aggiunto è che i retisti non detengono una quota e questo va a tutto vantaggio della sua snellezza operativa. La rete è un'entità autonoma, che ha degli obiettivi condivisi, ma è svincolata dalle aziende che partecipano. Ciò vuol dire che ogni iniziativa sinergica, ogni apertura a nuove collaborazioni anche con strutture esterne diventano operazioni molto più semplificate che nascono e si sviluppano sulla base di un semplice contratto. All'estero questa



Stefano Vermiglio,
coordinatore

"Vogliamo offrire alla rete una serie di supporti diretti alla vendita con una focus molto accentuato sul sell-out"

formula è già da tempo diffusa; in Italia, invece, ci si scontra ancora con la burocrazia... ma noi possiamo considerarci tra i pionieri e finalmente siamo riusciti a partire".

PERCORSI E OBIETTIVI

Obiettivo centrale del progetto rete è dunque di dare maggiore forza agli associati, andando oltre il tradizionale rapporto con i fornitori, e poter radicarsi con forza ulteriore sul territorio nello sviluppo di azioni congiunte. "L'operazione", è sempre Vermiglio a parlare "parte innanzitutto con gli associati di Nest, ma può essere estesa, in prospettiva, anche ad altre realtà della distribuzione: è recente la firma di un accordo di collaborazione con DA Distribuzione Attiva, gruppo lombardo costituito da 7 aziende. Noi vogliamo offrire ai retisti una serie di supporti diretti alla vendita, andando quindi al di là della tradizionale gestione degli acquisti, ma con una focus molto accentuato sul sell-out, fornendo strumenti per consentire alle aziende di muoversi in modo uniforme, e ancora più coordinato, sul territorio. Primo step su cui stiamo lavorando è la formazione trasversale delle forze vendita, dando vita a una scuola di formazione grazie a consulenze esterne, per sviluppare le competenze trasversali dei venditori. Definire azioni di sell-out condivise tra tutti i retisti ci permette di concentrarci sullo stesso obiettivo con una forza di comunicazione e di marketing maggiore e, quindi, più efficace. La nostra zona operativa è il Nord Est, ma intendiamo anche ampliare il raggio d'azione all'area settentrionale italiana". Ovviamente il progetto via via percorrerà diverse tappe per raggiungere i traguardi prefissati. "Per il primo anno, l'obiettivo di Nest Group Rete è quello di ridurre circa del 30% il numero dei fornitori, dando vita a una razionalizzazione che possa garantire maggiore efficienza gestionale per condividere con un parco selezionato di fornitori una serie di azioni e operazioni". (a.a) ❖



L'interno dello showroom Clima Service



Il punto vendita
Eiv Morello.