In "rete" si cresce meglio

Nest Group e Distribuzione Attiva uniscono le forze nel progetto Nest Group Rete. Le strategie e programmi di breve-medio termine

«Intendiamo ridurre la frammentazione del fatturato per supportare al meglio il sell-out delle nostre aziende ed evitare che vengano meno dei punti in comune su cui lavorare insieme».

STEFANO VERMIGLIO,
COORDINATORE DI NEST GROUP RETE

La nuova rete d'impresa, operativa dal 1° gennaio 2016, raggruppa 14 delle 16 aziende facenti già parte di Nest Group e la compagine lombarda. Come spiega il coordinatore Stefano Vermiglio, il nuovo soggetto d'impresa sostituisce di fatto la Nest Scarl, le cui attività sono giunte al capolinea alla fine del 2015. Governance e attività della rete sono quasi del tutto sovrapponibili a quelli di una società: c'è un comitato di gestione che funge da CdA, gli imprenditori danno vita a una assemblea dei retisti; la differenza fondamentale è che non è prevista suddivisione di quote.

Quali sono stati i primi step operativi della vostra intesa?

Nest Group e Distribuzione Attiva hanno iniziato a lavorare insieme a fine 2015: gli accordi stipulati tra Nest

ATTIVITÀ E RISORSE A FATTOR COMUNE

"Il valore strategico dell'accordo con Nest sta nel fatto che ci permette di creare massa critica in un periodo in cui non esiste un mercato da conquistare o sviluppare, ma piuttosto occorre razionalizzare le attività e i costi". Secondo Giorgio De Rovere, coordinatore di Distribuzione Attiva, l'intesa con Nest presenta diversi aspetti favorevoli: incremento dei ricavi, possibilità concreta di sviluppare delle sinergie. "Da sola, Distribuzione Attiva totalizza 35 milioni di sell-out, che diventano 140 insieme a Nest: questo è un aspetto fondamentale. Oltretutto, le loro 14 aziende e i nostri 7 soci hanno caratteristiche simili, per dimensioni e approccio al mercato. La creazione di una rete d'impresa ci aiuterà a mettere a fattore comune attività e risorse". Sulla scelta della rete d'impresa come strumento "agile" per fare business, De Rovere concorda con Vermiglio. "Se Nest fosse stata una società, sarebbe stato più difficile trovare un'intesa tra noi e le 14 aziende del gruppo veneto". Inoltre, "i distributori di Nest Group Rete hanno l'obiettivo di ottimizzare il parco fornitori e creare in tempi brevi una convergenza molto alta, mentre noi dobbiamo lavorare ancora molto su altre dinamiche". Si può ipotizzare una trasformazione da società a rete d'imprese anche per la società lombarda? "No. Manterremo il nostro status di società. Tuttavia, se Distribuzione Attiva dovesse nascere oggi, credo proprio che la rete d'imprese sarebbe l'assetto più indicato".

GIORGIO DE ROVERE,
coordinatore di Distribuzione Attiva

Group Rete e i fornitori in comune, sono validi per le imprese di ambedue le compagini. In questo momento, stiamo valutando le eventuali opportunità che possono scaturire dai rapporti consolidati dalle due società, effettuando anche una selezione dei fornitori.

Secondo quali criteri state operando?
Intendiamo ridurre la frammentazione del fatturato per supportare al meglio il sell-out delle nostre aziende ed evitare che vengano meno dei punti in comune su cui lavorare insieme. Pertanto, allo scopo di creare maggiore coesione e convergenza, stimiamo un taglio del 30 per cento dei fornitori a contratto.

C'è una visione comune di fondo che ha portato i due gruppi a parlarsi e unirsi?
Uno dei driver della nostra collaborazione è senza dubbio l'esigenza di innovare il metodo di lavoro. Per le piccole e medie imprese che fanno parte dei nostri gruppi, è sia fondamentale dedicare maggiore attenzione alle attività di sell-out, evitando di concentrarsi sul sell-in come accade nei gruppi d'acquisto.

Qual è la vostra strategia di medio termine?
Se riusciremo a mettere in campo delle azioni di monitoraggio delle attività di vendita e delle promozioni omogenee tra tutte le aziende – attivate in contemporanea e capillarmente sul territorio – avremo posto in essere qualcosa che si traduce in valore aggiunto per il nostro fornitore. Oggi, definire il miglior contratto d'acquisto non basta: è necessario arricchire le relazioni con l'industria attraverso una gestione coordinata delle attività di sell-out.

Non è così semplice, in un settore che resta molto frammentato…
In altri mercati, ci sono aziende che, pur facendo capo a proprietà diverse, si muovono sul territorio con un'immagine univoca. Spesso, sia l'utente finale che il consumatore, dal privato al professionista, non hanno la percezione dell'individualità dei loro punti vendita, ma quella del marchio che li accomuna. Questo è il nostro punto d'arrivo ideale, che però non possiamo immaginare sia raggiungibile in tempi brevi perché, appunto, il nostro comparto è frammentato, per non dire arroccato su posizioni individualiste. Nel Triveneto, le piccole e medie imprese del settore its hanno un proprio posizionamento sul territorio; lo stesso avviene in Lombardia, dove è presente Distribuzione Attiva.

La sigla dell'accordo Nest-Distribuzione Attiva fra i presidenti Danilo Micheluz e Fausto Carucci

La compagine dei retisti Nest alla costituzione della Rete

Quale può essere la strada migliore per raggiungere l'obiettivo?
Intendiamo massimizzare i vantaggi della gestione coordinata della comunicazione, del marketing e del sostegno alle vendite. Per questo, faremo un'articolata analisi delle nostre esigenze, che poi saranno tradotte in intese, accordi e attività condivise con i fornitori.

Il ricorso alla rete d'imprese non sembra casuale, in questo senso…
Senza dubbio, questa formula permette una gestione snella e flessibile delle sinergie di gruppo, poiché non prevede i vincoli di compartecipazione e condivisione di quote tipici della società. Le aziende partecipano al network in virtù della stipula di un contratto, che assicura gli stessi diritti a tutti, senza alcuna logica di prevalenza dettata dalla detenzione di quote sociali.

Le vostre prospettive di medio termine?
Al momento siamo assorbiti dalla selezione dei fornitori e dalla definizione degli accordi che andremo a stipulare con loro. A partire da aprile, ci dedicheremo anche ad altre iniziative che ora sono in fase embrionale. Tra questi, spicca un progetto per la formazione del personale dei nostri showroom. ◆

© RIPRODUZIONE RISERVATA