

Prossimo step: crescita delle sinergie

La sfida di Nest Group Rete sul mercato dell'idrotermosanitaria viene raccolta anche al di là degli orizzonti del Nordest

“Ora possiamo cominciare a concretizzare gli obiettivi che ci siamo prefissati: rafforzamento delle sinergie e ampliamento territoriale sono i nostri prossimi imprescindibili step. Ambiziosi? Forse, ma siamo anche fortemente determinati a portare avanti quanto il nostro Dna costitutivo ha sancito lo scorso ottobre”. Così Danilo Micheluz, presidente di Nest Group, sintetizza il terzo macro-target di questa realtà che - con quartier generale a Veduggio (Treviso) - riunisce ad oggi 15 aziende del settore idrotermosanitario e rivestimenti. E punta in alto.

“Sì - prosegue Stefano Vermiglio, coordinatore della rete e membro del comitato esecutivo - perché è proprio di questi giorni la firma dell'accordo di collaborazione con D-A Distribuzione Attiva, gruppo di vendita lombardo che riunisce 7 distributori del settore. Un segnale importante, ad appena due mesi dalla costituzione ufficiale della rete d'impresa, che intendiamo rafforzare e valorizzare per promuovere la nostra stessa mission.

“Intendiamo espandere il nostro raggio d'azione - prosegue il presidente Micheluz - sia in termini di volumi di fatturato sia in termini di collaborazioni.



Il presidente di Nest Group Rete Danilo Micheluz con il presidente di D-A Distribuzione Attiva Fausto Carucci al momento della firma dell'accordo di collaborazione

Tali partnership ci consentiranno sia di coinvolgere nuovi fornitori sia di costituire una compagine di vendita concorrenziale”. “Siamo nati nel Trevigiano e - aggiunge Vermiglio - ci siamo subito radicati in tutto il Nordest grazie alle realtà imprenditoriali che hanno aderito alla nostra scommessa, dislocate tra Treviso e Belluno, Gorizia e Bolzano, Pordenone e Vicenza, Venezia e Padova. Ma con l'ingresso in campo di Distribuzione Attiva, inizieremo ad esplorare l'intero Nord Italia”. Costituita ufficialmente il 28 settembre scorso, in realtà la Rete Nest Group eredita i parametri elaborati, già all'inizio degli anni Novanta, da due gruppi locali di grossisti le-

ader del settore, Data Distribuzione e Itsr. A superamento della forma mentis imprenditoriale del Nordest, la Scarl che li ha unificati ha saputo opporre - antesignana sul territorio e soprattutto nel comparto - la risorsa dell'aggregazione alla competitività crescente del mercato globale, facendo leva sulla competitività ingenerata sul fronte acquisti e nel rapporto con i fornitori. Superati oggi tutti gli intoppi burocratici dovuti alla mancanza di chiarezza sull'iter legislativo delle “reti d'impresa a soggetto” ancora in fieri, Nest Group Rete potrà considerarsi in piena operatività dal 1° gennaio 2016. In concreto, le aziende aderenti avranno la possibilità



Stefano Vermiglio, coordinatore della rete e membro del comitato esecutivo di Nest Group

di lavorare insieme per azioni di comunicazione e marketing congiunte, ma anche di rafforzare la propria competitività nel campo degli acquisti e degli approvvigionamenti, degli studi sui prodotti, dei materiali, dell'organizzazione aziendale, dell'addestramento e della formazione del personale.

“Fare massa critica nel mercato italiano dell'idrotermosanitaria è sicuramente la strategia vincente in cui credono tutte le nostre aziende. La nostra ambizione - sottolinea il presidente Micheluz - è diventare un gruppo forte e coeso, spiccatamente orientato alla vendita, in un ambiente sinergico e costantemente connesso. Tale contesto mira a fornire alla

clientela che si interfaccia con noi massima rapidità e qualità di servizio su tutto il territorio di riferimento”. E i numeri parlano da soli: il volume del fatturato di vendita 2014 di Nest Group (che si rivolge a installatori idraulici, imprese e clienti finali) ha superato i 100 milioni di euro; la percentuale più consistente del fatturato arriva dalla termoidraulica e dall'arredo bagno. Le aziende del Gruppo hanno sviluppato il 79% del fatturato di acquisto idrotermosanitario con i fornitori selezionati da Nest a inizio anno. “L'accordo con D-A Distribuzione Attiva - conclude Vermiglio - è un ulteriore importante passo in avanti in questa articolata ed estesa sinergia imprenditoriale, il cui primo obiettivo è un servizio al cliente ad alto valore aggiunto. Grazie alla sinergia con il gruppo lombardo, insieme potremo creare i presupposti per un rafforzamento coeso su un territorio ancora più allargato. Altri accordi di sinergia sono in corso, ma è prematuro anticipare su quali fronti. Quello che però possiamo confermare sin d'ora è che le trattative in corso, qualora vadano a buon fine, ci consentirebbero di ampliare l'operatività anche lungo tutto lo Stivale”.



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.li.it, SITRA SRL www.sitraweb.it, TICO SRL www.tico-pd.com, ZAMBONIN SRL www.zambonin.it

www.duravit.it

NEST GROUP