

■ **NEST GROUP** / Con 16 aziende consorziate, è il più grande gruppo di distribuzione del settore idrotermosanitario del Triveneto

Contratti di rete: svolta e nuove opportunità per la filiera

Già 25 le realtà coinvolte; in via di definizione gli accordi per il 2016. Un centinaio i patti commerciali siglati con produttori

Sedici aziende, un solo grande gruppo, una visione moderna e innovativa, puntata a svolgere un programma di attività e traguardi comuni. Il tutto con il fine di conseguire obiettivi strategici di miglioramento della competitività delle proprie imprese, nel campo degli acquisti e degli approvvigionamenti in generale, del marketing, degli studi sui prodotti e materiali, dell'organizzazione aziendale, dell'addestramento e della formazione del personale, valorizzando il capitale umano.

Nest Group, ovvero il più grande gruppo di distribuzione dell'idrotermosanitaria del Nordest d'Italia, ha pensato di rafforzare ancora di più la propria posizione e di rendere maggiormente competitive sia le proprie aziende che le altre realtà del territorio intenzionate a partecipare in futuro. Lo strumento è quello dei contratti di rete, via preferenziale per incrementare il potere commerciale delle imprese,



Stefano Vermiglio,
coordinatore di Nest Group

valorizzando la credibilità e pianificando in sinergia con i produttori le opportunità ancora non colte e che il mercato presenta.

È, questa, un'occasione che, a breve, avranno a disposizione le imprese del settore. "Il contratto di rete che andiamo a sviluppare nasce per far sì che le imprese non rimangano ingessate, bensì abbiano tutti gli strumenti e le capacità, per confrontarsi con altre realtà della filiera Its, ovvero idrotermosani-



Danilo Micheluz,
presidente di Nest Group

taria, al fine di conseguire risultati che trasmettano affidabilità sul mercato, anche superando i confini del Triveneto", afferma Danilo Micheluz, presidente di Nest Group. Del resto la possibilità di aprirsi nuove chance, se si è forti, insieme e collaborativi, senza dubbio si accresce con un contratto di rete nelle mani.

"Assolutamente sì - continua Stefano Vermiglio, coordinatore del Gruppo - è un'occasione da non perdere, un

passo avanti improrogabile per le nostre aziende commerciali orientate verso una strategia di marketing più aggressiva". Tutte le aziende del gruppo sono convinte dei vantaggi che questo cambiamento può portare a livello strategico. A parteciparvi saranno circa 25 aziende, un centinaio gli accordi commerciali con produttori. Si parte con i soci attuali, ma ci sono accordi portati già a livello avanzato con altre realtà nel settore, che si consolideranno nel 2016.

"Le società presenti attualmente nel Gruppo sono realtà storiche del Nordest - commenta il coordinatore - presenti sul territorio, in alcuni casi, da oltre 40 anni. Fondamentalmente puntiamo a diventare un gruppo orientato alla vendita e una rete finalizzata a politiche di vendite ben precise da trasmettere sul mercato. La spinta è arrivata dal fatto che il nostro settore è strettamente collegato all'edilizia, oggi in crisi. Abbiamo ritenuto importante parcheg-

giare il passato e creare un flusso di gruppo con scelte indispensabili ed efficaci, per trasmettere un valore di unicità".

Nest Group è costituito da un pool di aziende associate, una rete di punti vendita, un team di specialisti accreditati e qualificati. Insieme sono sinonimo di alto valore aggiunto, perché la parola d'ordine è offrire il meglio. "Oggi - dice Micheluz - il miglioramento degli acquisti non è visto come il fine delle attività, ma come lo strumento per consentire ai singoli soci di esprimersi in maniera più efficace, propositiva e coordinata nei confronti della propria clientela e con maggiore fedeltà ai brand di riferimento". A parlare è la stessa filosofia aziendale perseguita. Trova presto conferma nella progressione del volume d'affari, che hanno portato in questi anni Nest a una rapida crescita, in grado di soddisfare le esigenze di una clientela sempre più vasta. Nest Group è attivo nel set-

tore idrotermosanitario e si rivolge a installatori idraulici, imprese e clienti finali. La percentuale più consistente del fatturato arriva dalla termoidraulica e arredo bagno. In cifre, il volume del fatturato di vendita 2014 ha superato i 100 milioni di euro.

Le aziende del Gruppo hanno sviluppato il 79% del fatturato di acquisto idrotermosanitario con i fornitori selezionati da Nest a inizio anno.

"Operiamo all'interno della Gds (Grande Distribuzione Specializzata) e puntiamo molto sulle giovani leve e sulla loro specializzazione. Non a caso investiamo sulla formazione continua dei rivenditori e del personale presente nelle aziende dei soci", dice Stefano Vermiglio. Tre anni fa l'acquisto di un immobile di 1.100 metri quadrati, presso il quale è stato allestito il Centro di formazione permanente per la formazione delle risorse umane del Gruppo. Le 16 aziende oggi sono socie di una Scarl.

DURAVIT



Un'insolita eleganza tessile, pensata appositamente per il bagno: **Happy D.2** in finitura Lino. La serie per il bagno dal fascino femminile che seduce grazie all'inconfondibile linguaggio delle sue forme: bordi sottili, curvature delicate e al tempo stesso massima funzionalità. Scegliere un bagno Duravit significa sempre optare per una tecnologia innovativa, la massima qualità e l'originalità del design firmato Duravit. 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.sfti.it, SITRA SRL www.sitraweb.it, TICO SRL www.tico-pd.com, ZAMBONIN SRL www.zambonin.it, www.duravit.it