

7 giorni al via!



39^a Mostra Convegno Expocomfort



Global Comfort Technology
Fiera Milano Rho | 18 • 21 marzo 2014

Informazioni & Notizie per gli operatori del Settore ITS

N° 7 • 10 marzo 2014

ANGAISA sarà presente alla 39a edizione di Mostra Convegno Expocomfort, una delle principali fiere di settore a livello internazionale, che si terrà da martedì 18 a venerdì 21 marzo p.v. presso il quartiere fieristico di Rho-Pero (MI). Lo stand associativo – di circa 600 mq. - sarà ubicato presso il **padiglione 2 (stand M57 – R50)**.

Lo stand di circa 600 mq presidiato dall'Associazione sarà caratterizzato anche quest'anno dalla consueta area "TECNOPOLIS", peraltro in veste significativamente rinnovata e affiancata agli spazi riservati a "CasANGAISA".



crackingartgroup

**TECNOPOLIS • CASANGAISA OSPITA
CRACKING ART GROUP**

Gli spazi espositivi di "Tecnopolis – CasANGAISA" ospiteranno, per la prima volta, le installazioni artistiche di CRACKING ART GROUP, un gruppo composto da sei artisti internazionali che, sin dal primo anno di nascita del movimento, nel 1993, sancita dalla mostra "EPOCALE" a Milano, curata da Tommaso Trini e Luca Beatrice, evidenziano l'intenzione di cambiare radi-

calmente la storia dell'arte attraverso un forte impegno sociale e ambientale, oggi perfezionato nel contesto-concetto onnicomprensivo di impegno per la salvaguardia del "paesaggio dell'uomo", con l'uso rivoluzionario di materie plastiche, evocative di un rapporto sempre più stretto tra vita naturale e realtà artificiale.

Per gli artisti appartenenti alla corrente, Cracking è quel processo che trasforma il naturale in artificiale, l'organico in sintetico. Un procedimento drammatico, se non è controllato, una scissione che ci mette tutti di fronte a realtà nuove.

Quest'ultima contrapposizione, in particolare, si riflette nella scelta del materiale artistico: la plastica riciclabile e rigenerata. Materia che durante gli ultimi anni di attività del gruppo è specificamente adottata come medium concettuale per la salvaguardia dei monumenti dell'arte antica, con installazioni all'insegna della formula

L'arte rigenera l'arte, una campagna-movimento avviata nel 2012 con la storica installazione di chiocciole azzurre fra le guglie del Duomo di Milano.

Il gruppo CRACKING ART vanta un curriculum di prestigiose mostre internazionali, tra le quali spiccano le tre partecipazioni ufficiali alla Biennale d'Arte di Venezia del 2001, del 2011 e 2013 e l'installazione "REgeneration" tra le guglie del Duomo di Milano nel 2012.

www.crackingartgroup.com
<http://crackingartgroup.tumblr.com>

IL PROGRAMMA DEI SEMINARI/WORKSHOP ANGAISA

Nell'ambito di "Tecnopolis – CasANGAISA" verranno realizzati diversi seminari e workshop di particolare interesse, in gran parte curati dalle aziende partner di Tecnopolis. Alleghiamo il calendario completo, invitandovi a confermare la vostra gradita presenza a uno o più degli incontri previsti. Per iscrivervi, basta selezionare quelli di vostro interesse e inserire quindi i vostri dati nel modulo disponibile online: <http://eventi.angaisa.it/tecnopolis-2014-seminari/>.

FISSA IL TUO APPUNTAMENTO CON I CONSULENTI E I PROFESSIONISTI ANGAISA... BASTA UN SEMPLICE CLICK!

In occasione dell'imminente edizione di Mostra Convegno Expocomfort, tutte le **aziende associate** potranno cogliere l'opportunità della visita allo stand Tecnopolis - CasANGAISA per fissare un appuntamento con alcuni consulenti ed esperti, in grado di mettere al servizio del singolo socio comprovate professionalità e competenze, nelle seguenti specifiche aree:

COMUNICAZIONE: **Marina Bonanni**, professionista che opera nel settore della grafica e dell'editoria da oltre 25 anni sarà presente allo stand ANGAISA giovedì 20 marzo, dalle 09.00 alle 13.00.

DIRITTO: Gli avvocati **Paolo Lombardi** e **Nicolò Maggiora** dello studio legale ELEXI di Torino, saranno a disposizione dei soci Ordinari e Sostenitori



18-21 Marzo 2014 | Fiera Milano Quartiere Rho



nella giornata di mercoledì 19 marzo, dalle 10.00 alle 17.00.

FISCO: Anche **Massimiliano Martino**, dottore commercialista e revisore contabile, sarà a disposizione dei soci Ordinari e Sostenitori nella giornata di mercoledì 19 marzo, dalle 10.00 alle 17.00.

FORMAZIONE: Colloqui di orientamento con **Lorenzo Epis**, professionista/formatore con oltre 40 anni di esperienza nel settore, relativi all'evoluzione delle principali normative tecniche e alla riqualificazione professionale di installatori e manutentori. Martedì 18 marzo, dalle 13.00 alle 15.00.

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Commercio Elettronico B2B: è possibile prenotare un colloquio per approfondire i principali aspetti operativi del commercio elettronico B2B e l'utilizzo della "piattaforma ANGAISA", nelle giornate di:

- Giovedì 20 marzo, dalle 09.00 alle 13.00, con **Enrico Celin** (La Termica Miazzon S.r.l.), Vicepresidente e Coordinatore Commissione Innotech ANGAISA;
- Giovedì 20 marzo, dalle 14.00 alle 16.00, con **Corrado Novelli** (Imeter S.r.l. – Gruppo Comini), componente del Comitato Esecutivo e della Commissione Innotech ANGAISA).

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Codice a barre: l'Ing. **Giada Necci** di GS1 Italy – INDICOD-ECR sarà a disposizione di tutte le aziende associate nella mattinata di venerdì 21 marzo, dalle 09.00 alle 13.00.

N.B.: La prenotazione del colloquio/appuntamento potrà essere effettuata dalle **SOLE AZIENDE ASSOCIATE ANGAISA** rispondendo alla comunicazione loro riservata, in corso di spedizione via e-mail, che consentirà di accedere ad un apposito modulo compilabile online.

**LA PAROLA ALLE AZIENDE PARTNER
DI TECNOPOLIS 2014**

IdroLAB

mce  **mostra convegno®
expocomfort**

18-21 Marzo 2014 | Fiera Milano Quartiere Rho

Facilitiamo i processi di trattamento dati

Qual è l'importanza di un "Dato di Qualità" nella gestione dei processi Aziendali?

Il **costo del Ciclo dell'Ordine nel Settore ITS** è di **79 €**, il **43%** a carico del **Distributore** ed il **57%** a carico del **Produttore**.

Per **ogni ordine il Distributore** ha un costo di **33,97 €**. Il **40%** del costo è da imputare a "non conformità".

Se i dati fossero corretti e i processi gestionali automatizzati, il costo sostenuto dal Distributore per il Ciclo dell'Ordine passerebbe a **6,88 €**.

Automatizzare il processo di Aggiornamento dei Listini Fornitori è possibile solo se il dato completo e corretto è disponibile, in tempo utile, in un formato normalizzato e in una modalità automatica.

Conoscere rapidamente il costo degli articoli acquistabili e altrettanto rapidamente poter **aggiornare i Listini di Vendita**, è possibile solo se il Produttore fornisce tutti i dati necessari ad automatizzare l'assegnazione degli sconti.

Produrre cataloghi figurati ed esporre la propria offerta sul WEB è possibile solo se gli articoli sono rappresentati da descrizioni comprensibili (migliore è la descrizione, maggiori sono le probabilità che l'articolo sia riscontrato nelle ricerche), da imputazione di linee, serie, modello, misure, caratteristiche, ecc., corredati da immagini e documentazione di riferimento.

L'evidenza di queste necessità ha portato, undici anni fa, alla costituzione di **IdroLAB** con una "Mission" molto chiara: **"Favorire l'Aumento dei Processi di Gestione Automatica dei Dati Operativi nei Settori IdroTermoSanitario, Edile e Pavimenti & Rivestimenti"** e la persegue erogando Servizi alla Filiera.

Per perseguire la "Mission" sono stati creati **servizi e soluzioni**, a oggi implementati e rinnovati, per rispondere tempestivamente e coerentemente alle richieste e necessità degli operatori del mercato. **EURECA2008:** La Banca Dati del Settore ITS (www.eureca2008.net), caratterizzata da oltre **6.000.000** di articoli, più di **4.000.000** di immagini, oltre **40.000** allegati tecnici e commerciali, consultabile via WEB e **"collegabile" a qualsiasi Gestionale Aziendale**.



Gli **articoli dei Produttori Partner di IdroLAB** sono **normalizzati, classificati e arricchiti di tutti i dati e documenti utili a migliorare l'attività del Distributore e la visibilità dell'Offerta.**

PRICE: Il Servizio per la **gestione delle convenzioni di Acquisto** e l'automazione del **calcolo dei Costi di Acquisto e dei Prezzi di Vendita.**

WEB2B e WEB2C: Una piattaforma pronta all'uso per attivare Servizi **B2B e B2C** collegabili a **EURECA2008.**

PROMO: Per gestire e pubblicare le **Promozioni sul WEB.**

PROPOSAL: Il Servizio di **Preventivazione in Show-Room**, collegabile a EURECA2008 e PRICE.

FLIPITS: Il **"Catalogo dei Cataloghi Dinamici"** dei Produttori di articoli Idrosanitari, Climatizzazione, Pavimenti, Rivestimenti e Arredobagno (www.flipits.net).

FLIPITS-PERSONAL: Per realizzare un Servizio di **Cataloghi Dinamici Personali** collegati ai Servizi WEB del Distributore o del Produttore.

FLIPITS-APP: Trasforma i Cataloghi Dinamici in **App per Smart-Phone e Tablet** da distribuire attraverso AppStore e GooglePlay.

Automatizzare i processi fruendo di "Dati di Qualità" e "Servizi Affidabili" significa risparmiare denaro, contenere i costi, restare nel mercato, essere al passo col futuro.

IDROLAB S.R.L.

Via dell'Arrigoni, 220
47523 Cesena (FC)
Tel.: 0547 61.37.80

info@idrolab.net • www.idrolab.net

upgrade

communication

Al fianco dei rivenditori con strumenti integrati di marketing e comunicazione.

Cosa determina oggi la fedeltà della clientela a uno showroom?

È da oltre 15 anni che seguiamo le dinamiche distributive nel settore ITS e secondo la nostra esperienza gli argomenti determinanti sono il patrimonio umano, il portafoglio prodotti, il pacchetto di servizi e l'immagine dello showroom, che deve riflettere e amplificare tutti i valori racchiusi in quanto elencato e anche altri, come la capacità di essere innovativi e "up to date". Naturalmente, le variabili in gioco sono innumerevoli, dal quadro competitivo al posizionamento, dalla capacità di investimento agli obiettivi di fatturato...

Quale contributo può dare al rivenditore, nel set up di una strategia di fidelizzazione, una società di servizi integrati di marketing e di comunicazione come Upgrade Communication?

Un contributo sia metodologico che strumentale. Tipicamente i nostri servizi di consulenza sono richiesti da showroom (o network) che ravvisino la necessità di migliorare l'organizzazione del lavoro, modificare le logiche espositive e dare alla sala mostra un'impronta più emozionale, valorizzare la loro immagine, intervenendo sia sul fronte estetico che su quello delle risorse umane e dei servizi, per aumentare, in ultima analisi, la propria competitività. A tali richieste rispondiamo con servizi e strumenti collaudati, che più di una volta hanno portato i nostri clienti ad aggiudicarsi importanti riconoscimenti, anche internazionali, per la loro capacità di innovazione nelle attività di marketing e promozione.

Può fare qualche esempio dei servizi e degli strumenti che offrite al trade?

Possiamo profilare la clientela, realizzare indagini che, facendo emergere i reali bisogni del cliente, aiutino a calibrare correttamente le attività di marketing.

Organizziamo eventi di ogni tipo, soprattutto a sfondo tecnico e professionale (dalla serata in showroom al viaggio di architettura, ecc.), che consentano anche di allacciare rapporti con i potenziali clienti. Possiamo contribuire poi a riconfigurare lo showroom, o con piccoli interventi di restyling o affrontando il progetto ex novo (in collaborazione con designer e allestitori specializzati) o ancora proponendo l'integrazione con strumenti tecnologici innovativi, sviluppati direttamente da noi.

Curiamo poi l'immagine e la comunicazione dello showroom a 360 gradi, dallo studio dell'immagine coordinata all'advertising e all'ufficio stampa,



implementando siti internet accattivanti e innovativi, concepiti per valorizzare ulteriormente lo showroom e l'insegna del rivenditore e per stimolare il dialogo con il cliente anche tramite i social network. Facciamo tutto ciò in particolare per il trade, ma tra i nostri clienti compaiono anche aziende, enti e progettisti.

UPGRADE COMMUNICATION S.R.L.

Sede legale:

Via Giulini, 7 - 20290 Monza (MB)

Sede operativa:

Via Lazzaretto, 19 - 20124 Milano

Contatto: +39 348 0627206 - +39 348 0627206

info@upgradecommunication.com

www.upgradecommunication.com/ita

GLI EVENTI MCE 2014

Convegno ASSOTERMICA "Ecodesign ed etichettatura energetica per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria".

Si terrà giovedì 20 marzo, dalle ore 10.00 alle 13.00, presso la Sala Libra del Centro Congressi Fiera Milano Rho, il convegno promosso da **ASSOTERMICA** e dedicato a "Ecodesign ed etichettatura energetica per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria". Lo scorso 6 settembre 2013 sono stati pubblicati in Gazzetta Ufficiale Europea i Regolamenti dal N. 811/2013 al N. 814/2013 che prevedono nuovi e più stringenti requisiti prestazionali per gli apparecchi, oltre ad un'innovativa etichetta energetica. Tali Regolamenti, che non hanno la necessità di alcun recepimento nazionale e sono quindi già esecutivi in Italia così come nel resto d'Europa, prevedono un periodo di transizione che porterà alle prime misure effettive sui prodotti a partire dal 26 settembre 2015. Il convegno organizzato da ASSOTERMICA si rivolge a tutti gli operatori del settore della climatizzazione invernale e della produzione di acqua calda sanitaria, che saranno chiamati a vario titolo ad adempiere alle novità dei citati Regolamenti. Fra gli interventi previsti, segnaliamo quello di **Stefano Riolfi**, Past-President e componente del Comitato Esecutivo ANGAISA, relativo a "Sfide e opportunità per la filiera: la posizione dei distributori di impianti termoidraulici". Per informazioni: saibeni@anima.it.

I SOCI SOSTENITORI ANGAISA A MCE 2014

**OLIMPIA SPLENDID a MCE 2014:
un convegno dedicato all'innovazione.**

In occasione del prossimo appuntamento con MCE – Mostra Convegno Expocomfort, Olimpia

Splendid mette in campo la propria esperienza e competenza nel campo della progettazione attraverso un convegno - martedì 18 marzo, ore 14.00 - mirato a presentare una novità assoluta dell'Azienda italiana: il sistema AQUADUE® System, basato sul nuovo Sherpa AQUADUE®, la prima pompa di calore a doppio stadio, che permette di gestire contemporaneamente la climatizzazione e la produzione di Acqua Calda Sanitaria fino a 75°C e sul nuovo Bi2+ il ventilconvettore® inverter, terminale di design che gestisce la climatizzazione annuale.



Gli interessati potranno iscriversi direttamente accedendo al sito <http://www2.olimpiasplendid.it/> e riceveranno direttamente anche un biglietto omaggio per l'importante manifestazione fieristica.

Dettagli e orari: Presentazione nuovo sistema bi-stadio brevettato AQUADUE® Martedì 18 marzo Sala Aquarius, Quartiere Rho Fiera – ore 14.00. Per ulteriori informazioni:

Ufficio Stampa:

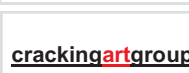
Aida Partners Ogilvy PR

Tel.: 02-89504650

Laura Ceriotti (laura.ceriotti@aidapartners.com)

Sara Loddo (sara.loddo@aidapartners.com).

Vi ricordiamo che OLIMPIA SPLENDID espone al padiglione 15, stand K31 – M26.



CALENDARIO INCONTRI/SEMINARI

Martedì 18/03/2014	Azienda	Titolo	Relatore
ore 14,30	Upgrade Communication	Strategie di comunicazione integrata per lo showroom di arredo bagno.	Laura Maffeis Andrea Cammarata
ore 15,30	Teams Solutions	Installazione e manutenzione impianti termici: nuove regole, opportunità e ruoli.	Lorenzo Epis
ore 16,00	Omega Gruppo	Il Web Marketing ed il Sistema Gestionale creano profitti?	Valentino Bergamo Pierluigi Pizzo

Mercoledì 19/03/2014	Azienda	Titolo	Relatore
ore 10,00	Jungheinrich	Green logistics: risparmiare e pensare all'ambiente.	Stefano Rustioni
ore 11,00	ANGAISA	"Chiedilo ai professionisti ANGAISA!": un nuovo servizio per le aziende associate.	Paolo Lombardi Nicolò Maggiora Massimiliano Martino
ore 11,30	Fox & Parker	Ridisegniamo l'azienda del futuro per la miglior gestione del credito commerciale .	Domenico Bracone
ore 14,30	Capgemini	L'esperienza "digitale": da internet al punto vendita.	Alberto Filippone
ore 15,30	ANGAISA	Distribuzione ITS 2.0: scenari, prospettive, opportunità (segue dibattito, moderatore Marco Zani - Blu&Rosso)	Lorenzo Epis

Giovedì 20/03/2014	Azienda	Titolo	Relatore
ore 10,00	Pepe & Con Mosaico Digitale	La rivoluzione del digitale nel mondo casa	Salvatore Pepe
ore 11,30	Mondoesa Lazio	Quando la gestione del business si sposta sul web	Valerio Morfino
ore 14,30	Intrac	Progettare il negozio del futuro	Daniele Calzolari Massimo Mussi
ore 16,00	ANGAISA	Gestione e trasmissione degli ordini distribuzione/produzione: problematiche e soluzioni	Enrico Celin Massimo Minguzzi
ore 16,30	Idrolab	L'app al servizio del mondo ITS	Massimo Minguzzi

Venerdì 21/03/2014	Azienda	Titolo	Relatore
ore 10,00	Arredo	Showroom design: linee guida progettuali per i punti vendita ITS.	Daniela Ternelli Ido Corradini
ore 11,30	GS1 Indicond-ECR	Il codice a barre, 5.000.000.000 di bip al giorno	Giada Necci

I SOCI SOSTENITORI ANGAISA PRESENTI ALLA 39^A EDIZIONE DI MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

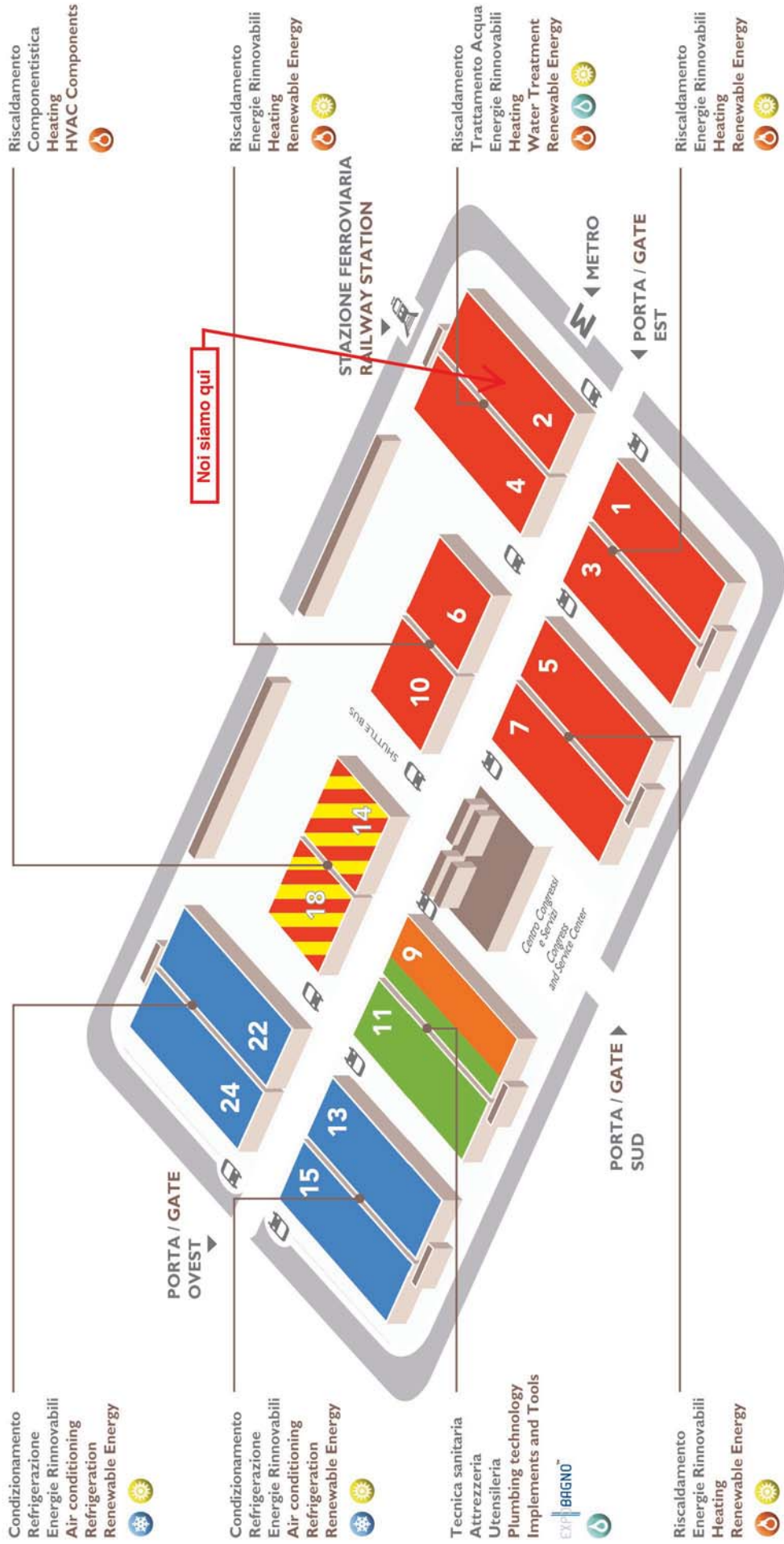
Azienda	Padiglione	Stand
ACV ITALIA S.r.l. - Società unipersonale	5	M09 N10
AERMEC S.p.A.	22	K31 M32
AQUATECHNIK GROUP S.p.A.	11	A33-41
AQUATHERM S.r.l.	11	D33 E40
ARGOCLIMA S.p.A.	15	S37 T28
ARISTON THERMO S.p.A.	1	A01-A29-E02-E30
ARMACELL ITALIA S.r.l.	15	G57
BAMPI S.p.A.	9	E29
BAXI S.p.A.	5	G21 K29
CALEFFI S.p.A.	7	A41-51 C42-52
CAMINI WIERER S.r.l.	4	G02-08
CILLICHEMIE ITALIANA S.r.l.	5 - 2	Pad. 5 stand U21 - Pad. 2 stand N39 R48
CORDIVARI S.r.l.	1	G30 H29
DAB PUMPS S.p.A.	14	C92-100 A97-101
EFFEBI S.p.A.	18	B29 C22-29 D22
FAR Rubinetterie S.p.A.	18	E21 G22
FER di FERROLI S.p.A.	4	A01 17 E02 18
FERRARI S.r.l.	18	L39 M40
FERROLI S.p.A.	4	A01 17 E02 18
FIRST CORPORATION S.r.l.	13	M01-05
FONDERIE SIME S.p.A.	2	H50 G57 H57 K57
FONDITAL S.p.A.	1	L20 N29
GEBERIT Marketing e Distribuzione SA	11	F33-45 H32-44
GEORG FISCHER S.p.A.	9	L22
GLOBAL di FARDELLI OTTORINO & C. S.r.l.	3	R31 S32
GRUNDFOS POMPE ITALIA S.r.l.	14	M62-71 L71 N62
Gruppo Ragaini S.p.A.	3	P31 R32
Hermann Saunier Duval (Vaillant Group Italia S.p.A.)	5	A29 C18
HONEYWELL S.r.l.	7	P41 S50
IBP BANNINGER ITALIA S.r.l.	11	F49
IMMERGAS S.p.A.	2	A33 E38
IRSAP S.p.A.	3	E31 F42
IVR S.p.A.	18	G29 H22
KME Italy S.p.A.	1	M05 P02
KOLEKTOR LIV d.o.o.	9	R20
KSB ITALIA S.p.A.	14	G80 E79

I SOCI SOSTENITORI ANGAISA PRESENTI ALLA 39^A EDIZIONE DI MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

Azienda	Padiglione	Stand
L'ISOLANTE K-FLEX S.r.l.	15	C38-42
LOVATO S.p.A.	2	K37 L32
MUT MECCANICA TOVO S.p.A.	7	P51 R52
NICOLL S.p.A.	9	D21-29
NUPIGECO S.p.A.	11	M32-40
O.ERRE S.p.A.	15	C36
OLIMPIA SPLENDID S.p.A.	15	K31
OTERACCORDI S.p.A.	18	D29-E28
PLASSON ITALIA S.r.l. Unipersonale	18	G09
PRANDELLI S.p.A.	11	K41 L41
PUCCIPLAST S.r.l.	11	H43-51
RADIATORI 2000 S.p.A.	3	H43 L50
REDI S.p.A.	9	D21-29
REHAU S.p.A.	9	F29 G21
RHOSS S.p.A.	22	M31-39 P32-40
RINNAI ITALIA S.r.l. SOCIETA' UNIPERSONALE	7	G42-50
ROTHENBERGER ITALIANA S.r.l.	9	F09
RUBINETTERIE BRESCIANE BONOMI S.p.A.	18	D42 A41-47 C47-48-42
S.F.A. ITALIA S.p.A.	11	D43 E50
SAMSUNG ELECTRONICS ITALIA S.p.A.	15	P31 S28
SAUERMANN ITALIA S.r.l.	22	M53 N56
SONNENKRAFT ITALIA S.r.l.	4	L29
TIEMME RACCORDERIE S.p.A. - Gnutti Group	18	L29 M22
TOSHIBA ITALIA MULTICLIMA Div. di ECR Italy S.p.A.	15	E37-43
UNICAL AG S.p.A.	6	A49-69-95 D56-70-96
UPONOR S.r.l.	1	E11-13
VAILLANT GROUP ITALIA S.p.A.	5	A01-19 C16
VIEGA ITALIA S.r.l.	11	D32-40
VORTICE ELETTROSOCIALI S.p.A.	15	E35 G26
WATTS INDUSTRIES ITALIA S.r.l.	7	E31 G40
WILO ITALIA S.r.l.	14	E61
ZEHNDER GROUP ITALIA S.r.l.	3	L32-42
ZILMET S.p.A.	5	E22-30

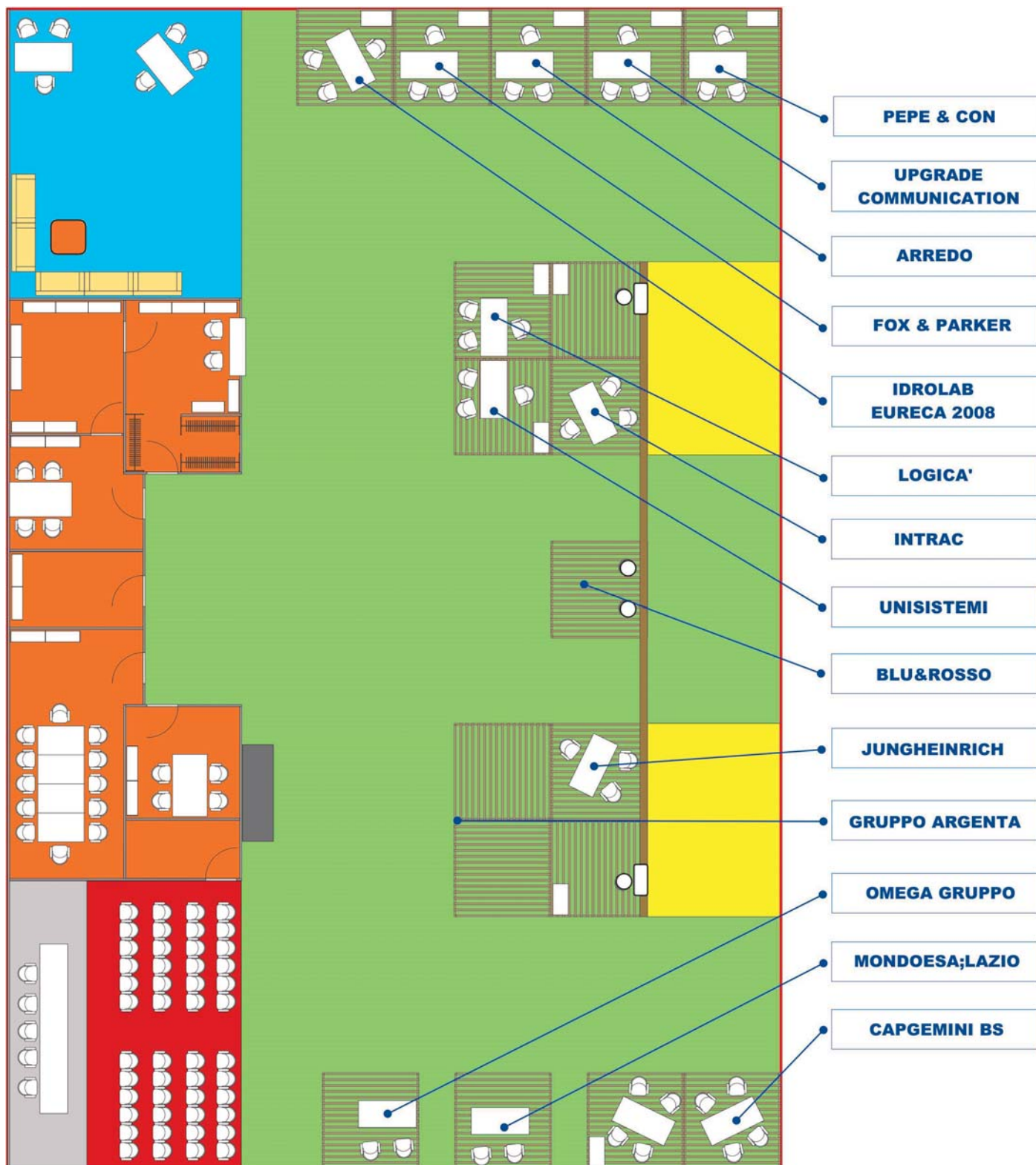
Planimetria

Quartiere Fiera Milano Rho



Layout Stand ANGAISA

Padiglione 2 - Stand M57 R50



CASA *dolce* CASANGAISA

Il luogo ideale e accogliente dove trovare
tutte le risposte concrete,
le soluzioni e le idee innovative al servizio
della tua azienda.

Vieni a trovarci, siamo al
Padiglione 2 - Stand M57 - R50

39^a Mostra Convegno Expocomfort - Fieramilano, 18 – 21 marzo 2014

