

A I via il nuovo Osservatorio Previsionale ANGAISA. "Come andrà il Mercato nel 2017?"

Dopo aver consolidato la significatività del campione relativo all'Osservatorio Vendite (che aggrega attualmente, ogni mese, i dati di 109 aziende distributrici del settore ITS), ANGAISA ha trasmesso ai propri associati il nuovo "questionario previsionale" relativo al 2017. L'obiettivo è, in questo caso, quello di poter incrementare la base dei dati disponibili relativi alle previsioni di mercato, che verranno richieste ogni

anno, prima della pausa estiva. Il nuovo questionario è strutturato in tre distinte sezioni rispettivamente dedicate a: 1) dati per l'elaborazione del conto economico preventivo 2017; 2) previsioni di mercato (in relazione alla rispettiva area geografica); 3) caratteristiche del mercato (per la prima edizione del "Previsionale", viene chiesto di ripartire il proprio fatturato, in percentuale, fra nuova edilizia residenziale e rinnovo/ristrutturazione e fra area tecnica e area estetica). I dati acquisiti consentiranno di rendere sempre più puntuali le elaborazioni relative all'Osservatorio Eco-Fin ITS, le cui anticipazioni



vengono presentate all'interno del "Flash Report", in occasione del Convegno di fine anno. Per informazioni: mercato@angaisa.it ●

Attività associativa

Cristina Rubinetterie scrive ai distributori ANGAISA



In occasione del sessantennale ANGAISA, Cristina Rubinetterie, una delle dieci aziende partner, ha inviato un "saluto" a tutti i distributori associati ANGAISA. Riportiamo qui di seguito la comunicazione:

"Cristina Rubinetterie non poteva che sostenere da protagonista il 60° anno di attività di ANGAISA, periodo in cui le rispettive attività sono andate a braccetto, crescendo e cambiando insieme al mercato ed alle sue tendenze.

Dal 1949 Cristina Rubinetterie interpreta il mercato dell'arredobagno anticipandone ed ispirandone i trends, ma restando sempre fedele alla missione iniziale, imperniata su tre concetti fondamentali: QUALITÀ, SERVIZIO e soprattutto SERIETA' AZIENDALE.

Questi tre semplici elementi ci hanno dato l'opportunità di diventare quello che siamo, un'azienda di riferimento.

Durante questi anni abbiamo sviluppato brevetti, inventato forme, sperimentato materiali ed ingegnerizzato dispositivi, attività che ci hanno aiutati a

"conquistare il mondo", portandoci ad esportare in oltre 70 mercati internazionali, scelti dai migliori distributori locali e dai più importanti decision makers, che ci hanno visti come partners ideali per la realizzazione dei propri progetti.

Gli argomenti estetici e tecnici che caratterizzano la nostra produzione, oltre che la continua ricerca di forme e soluzioni, ci obbligano ad un aggiornamento costante della nostra preparazione, che poi trasmettiamo al mercato attraverso la nostra clientela, da noi costantemente aggiornata e formata per comunicare tutto quello che abbiamo da dire, e soprattutto per trasmettere la nostra filosofia, componente fondamentale del nostro successo.

La distribuzione italiana ci ha inoltre sempre visti come sostenitori del proprio modello di vendita, sempre in prima linea nel proteggerli e tutelarli commercialmente, puntando su una crescita strutturata e con i tempi giusti, mai improvvisata attraverso aggressive campagne commerciali dagli esiti incerti e poco duraturi.

Presidente, siamo veramente orgogliosi di festeggiare con voi questa importante ricorrenza e di sostenervi in tutte le attività organizzate per il 60° di ANGAISA".

Riunioni associative

Maurizio Lo Re confermato Presidente della Sezione Sicilia



In occasione dell'Assemblea che si è tenuta a Cannizzaro (CT) venerdì 8 luglio, Maurizio Lo Re (che il 22 giugno scorso aveva fra l'altro assunto la carica di Amministratore ANGAISA) è stato confermato Presidente di Sezione per un nuovo mandato, mentre Emanuele Cilia è stato nominato consigliere nazionale.



I lavori dell'Assemblea sono stati caratterizzati dagli interventi di Massimiliano Martino (Dottore Commercialista e Revisore Contabile), il quale ha tenuto un

seminario sul “trattamento fiscale di sconti, abbuoni, omaggi e premi di fine anno” e sul “meccanismo del reverse charge del settore edile” e di Veronica Verona (Trainer & Coach) che ha affrontato alcuni temi legati alla valorizzazione delle competenze e dei servizi aziendali e alla motivazione della forza vendita.

Soci

Ammissione nuovi soci

Come anticipato nel precedente numero di ANGAISA Informa, il Comitato Esecutivo ha approvato, il 22 giugno scorso, l'ammissione del Socio Sostenitore Industria SHARP ELECTRONICS ITALIA Spa di Milano e del Socio Ordinario IDROEXPERT Spa di Ravenna.

Vi riportiamo qui di seguito i rispettivi profili aziendali.

SHARP ELECTRONICS ITALIA Spa

SHARP

“Sharp è leader nella ricerca e nello sviluppo di prodotti tecnologici di alta qualità. La gamma di soluzioni di elettronica di consumo spazia dai TV LCD ai sistemi audio, fino agli elettrodomestici (come frigoriferi e climatizzatori) e ai purificatori d'aria, che assicurano un clima perfetto in casa. Allo stesso modo Sharp riveste una posizione di rilievo nella produzione di componentistica elettronica per applicazioni optoelettroniche, infrarossi e flash memory e nei sistemi di informazione digitale (fotocopiatrici, stampanti multifunzione). La vocazione della società alla leadership nell'innovazione si può ritrovare in tecnologie esclusive quali la tecnologia Plasmacluster Ion per gli elettrodomestici. Non ultimo, la strategia ambientale di Sharp è uno degli elementi chiave della sua filosofia ed ha un ruolo cruciale nello sviluppo e nella produzione di tutte le sue soluzioni tecnologiche. I materiali a basso impatto ambientale, i bassi consumi di energia e l'ottimo grado di riciclabilità dei suoi prodotti sono tutti fattori realizzati ai migliori livelli consentiti dalla tecnologia attuale.”

IDROEXPERT Spa

Idroexpert S.p.A. nasce nel 2005 da un gruppo di professionisti con esperienze pluridecennali, coordinati da Cesare Franchi, imprenditore che ha sempre progettato ed investito in soluzioni capaci di dare risposte innovative all'interno del settore idrotermosanitario. Idroexpert S.p.A. oggi conta più di 300 partnership/commerciali in tutta Italia. I partner di Idroexpert S.p.A., con i quali è stata costruita una solida

partnership, hanno potuto realizzare, grazie a questa alleanza, importanti sinergie ed economie di scala di sicuro interesse economico, mantenendo la piena autonomia della propria azienda. Idroexpert S.p.A. garantisce ad ogni partner servizi importanti come la realizzazione di un proprio Catalogo in formato cartaceo ed elettronico personalizzato con il logo e immagini dell'azienda dell'Associato; l'accesso riservato ed esclusivo alla piattaforma informatica in tempo reale e senza limiti di orari, 24 h al giorno per 365 giorni l'anno; consente al fruitore di avere in tempo reale la disponibilità delle merci giacenti presso le logistiche e quindi di assicurarsi la disponibilità di merce con un semplice click. Idroexpert S.p.A. ha tre piattaforme logistiche situate a Pavia, Sassuolo e Ferrara. Con una superficie totale di stoccaggio di oltre 80.000 mq e con le oltre 50.000 referenze sempre presenti, queste consentono ai Grossisti Affiliati di attingere nei modi e nei termini più convenienti, riducendo quindi le scorte delle merci nei propri magazzini, incrementando gli indici di rotazione e minimizzando le obsolescenze e gli over stock, beneficiando di conseguenza di significative riduzioni dei costi economici e finanziari di gestione del magazzino.

Normative

Ambiente



RAEE. Ritiro gratuito di raee di piccolissime dimensioni.

Pubblicazione in G.U del D.M. 31 maggio 2016, n. 121 “Regolamento recante modalità semplificate per il ritiro gratuito di raee di piccolissime dimensioni”.

Nella Gazzetta Ufficiale del 7 luglio 2016, n.157, è stato pubblicato il D.M. 31 maggio 2016, n. 121, “Regolamento recante modalità semplificate per il ritiro gratuito da parte dei Distributori di rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche (RAEE) di piccolissime dimensioni, nonché requisiti tecnici per lo svolgimento del deposito preliminare alla raccolta presso i distributori e per il trasporto, ai sensi dell'art. 11, commi 3 e 4, del decreto legislativo 14 marzo 2016, n. 49” (vedi ANGAISA Informa n. 394).

L'obbligo per i Distributori, del ritiro gratuito “uno contro zero” dei RAEE di piccolissime dimensioni (dimensioni esterne inferiori a 25 cm), scatta dal prossimo 22 luglio.

Nello specifico ed in sintesi, le “semplificazioni” prevedono che:

- i RAEE di piccolissime dimensioni dovranno essere raccolti in appositi contenitori, posti all'interno del punto

vendita o in prossimità immediata dello stesso;

- il distributore dovrà compilare un c.d. Modulo di annotazione, (diverso rispetto allo Schedario del ritiro dei RAEE uno contro uno) tutte le volte in cui i contenitori per la raccolta dei RAEE uno contro zero verranno svuotati in quelli destinati al Deposito preliminare alla raccolta (il luogo di raggruppamento nel “retrobottega”);
- i flussi di RAEE raccolti con il criterio dell'uno contro uno saranno tenuti distinti da quelli dei RAEE ritirati uno contro zero (anche se in entrambi vi si possa trovare lo stesso cellulare o la stessa lampadina);
- nell'ambito dei flussi di RAEE uno contro zero i rifiuti pericolosi dovranno essere tenuti separati dai non pericolosi;
- per il trasporto dei RAEE di piccolissime dimensioni sarà adottato un documento nuovo e diverso rispetto a quello già previsto per il trasporto dei RAEE uno contro uno;
- a norma dell'art. 7, comma 3 del Decreto in questione, il trasporto dei RAEE (da parte dei distributori o dei soggetti che agiscono in loro nome) è “subordinato alla preventiva iscrizione all'Albo Nazionale Gestori Ambientali, nella categoria 3bis”: disposizione cui non corrisponde una coerente indicazione nel Documento di trasporto di cui all'All. B del medesimo Decreto, laddove si dice che gli estremi dell'iscrizione debbano essere indicati “se si tratta di soggetto iscritto”.

Sull'effettiva portata semplificativa di tali norme, gli “addetti ai lavori” avanzano però dei dubbi: ad una prima disamina, esse paiono, infatti, complicare gli adempimenti richiesti, sia con riguardo alla compilazione della modulistica (diversa rispetto a quella del ritiro “uno contro uno”), sia con riguardo alla materiale attività di ritiro e raccolta di tale tipologia di RAEE. In ogni caso, per valutazioni complessive, occorrerà attendere la “risposta applicativa” degli operatori del settore. Infine, ricordando che l'obbligo del ritiro uno contro zero è disposto solo per i Distributori con superfici di vendita di AEE al dettaglio di almeno 400 mq (mentre è una mera facoltà per le superfici di vendita inferiori), si evidenzia altresì che la violazione di tale obbligo comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria che va dai 150 ai 400 euro per ciascuna apparecchiatura non ritirata.

Energia



Nuovo Conto Termico. Rimborsi più ricchi in base all'efficienza.

Elevati i fattori di calcolo dei contributi per tutti i lavori.

Il nuovo conto termico, in vigore dal 31 maggio 2016, è più generoso - a parità di intervento - rispetto alla scorsa versione dell'incentivo. Si tratta di un assunto che non può essere generalizzato (esistono singoli casi in cui è vero il contrario), ma che emerge come linea generale in un raffronto tra il prima e il dopo. La quota percentuale che - restando solo nel mercato dei privati - può ottenere chi sostituisce impianti di climatizzazione o per la produzione di acqua calda sanitaria con altri di nuova generazione, alimentati a fonte rinnovabile, è oggi in media più alta rispetto a quanto avveniva in passato. La novità è di importanza sostanziale e, per una serie di opere, fa crescere l'appeal del conto termico quale alternativa all'ecobonus del 65% (cioè alle detrazioni Irpef e Ires della spesa sostenuta per interventi di efficienza energetica, spalmate in dieci rate annue e legate alla capienza fiscale del contribuente). Anche se c'è da tener conto di altri fattori. È vero infatti che il conto termico consente un ritorno più rapido dell'incentivo, perché il rimborso viene erogato (su conto corrente) in 2 o 5 annualità (con prima rata a due mesi dall'approvazione della domanda di contributo) oppure in un'unica soluzione quando la cifra spettante non supera i 5mila euro. Ma, d'altra parte, con l'ecobonus si può prevedere (prima dell'esecuzione dei lavori) l'esatto importo del contributo cui si avrà diritto. Informazione per la quale, nel caso del conto termico (dove la domanda va presentata e viene validata solo a lavori conclusi), occorre rivolgersi a un tecnico che applichi algoritmi e, quando previsto, anche i coefficienti premianti per l'intervento.

Il calcolo del contributo

Per avere una stima della convenienza del conto termico, è però possibile basarsi su una serie di "casi tipo": da cui emerge che, a parità di investimento, la versione rivista dal Dm 16 febbraio 2016 è più vantaggiosa della precedente.

Per chi cambia una caldaia con un sistema a biomasse, i coefficienti riferiti alle emissioni (i cosiddetti Ce che registrano l'efficienza rispetto alle emissioni di particolato e anidride carbonica) sono stati modificati non solo riguardo ai parametri di riferimento, ma anche riguardo alle soglie che danno diritto a un "premio" sull'incentivo (in totale, i livelli sono tre: 1, 1.2 e 1.5). Così, anche i coefficienti di valorizzazione per le pompe di calore (euro/kWt) sono stati incrementati di quasi il 140% per cento. Tanto che, nell'ipotesi di una casa in Molise, la sostituzione di un generatore a Gpl con una pompa di calore, per una spesa di 9.874 euro, ottiene un rimborso di 4.100 euro, il 41,5% circa del totale. Con il vecchio meccanismo, a pari prestazioni, l'incentivo sarebbe stato invece di 2.050 euro (20,7%).

Premio all'efficienza

Pur se è difficile generalizzare, il conto termico - rispetto all'ecobonus - tende a premiare di più chi più investe sull'efficienza e sulla qualità della tecnologia. Ad

esempio, per gli apparecchi che producono energia da fonte rinnovabile, gli algoritmi considerano non solo la potenza dell'impianto e la sua efficienza, ma anche le ore di funzionamento stimate in relazione alle zone climatiche in cui viene installato. Inoltre, nel caso dei generatori a biomasse, l'incentivo definito dall'algoritmo può essere aumentato fino al 50% in funzione dei coefficienti "premiati". A parità di potenza, riceve maggior sostegno un impianto ubicato in una zona climatica più fredda, dove si prevede un maggior impiego. E per le pompe di calore viene valutato il coefficiente di prestazione della macchina, cioè il suo rendimento. Ci sono poi alcuni interventi, quali l'installazione dei pannelli solari termici, che sono incentivati - se producono di più e a parità di superficie installata - con percentuali molto alte (in rapporto, oltretutto, a una spesa ormai contenuta, vista l'evoluzione del mercato). Anche su opere come la sostituzione di una caldaia con un sistema a biomasse o in pompa di calore è possibile, a fronte di una scelta efficiente, raggiungere un'elevata quota di rimborso in relazione alla spesa sostenuta. *Fonte: Il Sole 24 Ore*

Previdenza



Piccola mobilità. Applicazione sgravi. Istruzioni operative INPS.

I datori che effettuano assunzioni di lavoratori iscritti nelle liste di mobilità licenziati per giustificato motivo oggettivo da imprese con meno di 15 dipendenti, entro il 31.12.2012, mantengono il diritto ad usufruire dello sgravio contributivo.

I datori di lavoro che hanno effettuato le assunzioni di lavoratori iscritti nelle liste di mobilità licenziati per giustificato motivo oggettivo da imprese con meno di 15 dipendenti, entro il 31.12.2012, mantengono il diritto ad usufruire dello sgravio contributivo, nella misura del 10%, per tutta la durata prevista (12 mesi per contratti a tempo determinato e 18 mesi per contratti a tempo indeterminato). L'agevolazione è concessa entro il limite di spesa di 35,55 milioni di euro. In tal modo sono state riconosciute le agevolazioni contributive per proroghe e stabilizzazioni effettuate nel 2013 e nel 2014 per le assunzioni agevolate instaurate nel 2012. L'INPS, in applicazione di tale legge, ha sciolto, pertanto, le riserve a suo tempo espresse sull'applicazione degli incentivi della cosiddetta piccola mobilità. L'Istituto, quindi, ha fornito le relative istruzioni operative, di seguito evidenziate.

Destinatari

Sono ammessi al beneficio i datori di lavoro che, entro il 31.12.2012, hanno assunto

lavoratori iscritti nelle liste di mobilità. La norma si applica anche alle proroghe ed alle trasformazioni a tempo indeterminato di precedenti rapporti agevolati, purché intervenute entro il 31.12.2012. Sono finanziati i rapporti agevolati instaurati entro il 31.12.2012, fino alla loro naturale scadenza, senza possibilità di finanziare eventuali proroghe o trasformazioni, intervenute dopo il 31.12.2012.

Indicazioni operative

I datori di lavoro già ammessi al beneficio per assunzioni, proroghe e trasformazioni effettuate entro il 31.12.2012 e nei cui confronti sono state emesse note di rettifica a tale titolo, non devono effettuare alcun adempimento. Le procedure INPS riconosceranno l'agevolazione. I datori di lavoro già ammessi che, pur avendo esposto il tipo contribuzione agevolato, non hanno applicato la contribuzione ridotta, dovranno inviare un flusso regolarizzativo per il recupero dell'agevolazione stessa. I datori di lavoro già ammessi che, pur avendo proceduto ad assunzioni, proroghe e trasformazioni effettuate entro il 31.12.2012 e che nel rispetto delle istruzioni INPS, non hanno esposto il codice tipo contribuzione agevolato dovranno effettuare la variazione delle denunce UniEmens relative al periodo di spettanza del beneficio per generare modelli di regolarizzazione a credito azienda (UniEmensvig) o azzerare eventuali note di rettifica emesse per errata contribuzione. Tali variazioni dovranno essere trasmesse entro il 30 settembre 2016. I datori di lavoro che pur avendo assunto, prorogato o trasformato entro il 31.12.2012 lavoratori iscritti nelle liste di mobilità, non hanno inoltrato l'istanza per il beneficio, dovranno trasmettere la richiesta - completa della documentazione necessaria - all'INPS con la funzionalità "Invio istanze on line" del Cassetto previdenziale aziende entro il 31 luglio 2016. La fruizione dell'agevolazione è subordinata alla regolarità contributiva aziendale.

Apprendisti

A causa della mancata proroga della cosiddetta "piccola mobilità", era stata sospesa anche l'elaborazione delle denunce contributive riguardanti rapporti instaurati con apprendisti precedentemente licenziati per giustificato motivo oggettivo ed iscritti nelle liste di mobilità. A seguito della citata disposizione della Legge di Stabilità 2015 sarà quindi possibile usufruire del regime contributivo anche per questa tipologia di lavoratori. Qualora l'agevolazione risultasse non spettante, il datore di lavoro dovrà effettuare, entro il termine assegnato dall'INPS, le variazioni della denuncia individuale indicando la nuova qualifica e il tipo contribuzione, per consentire alle procedure di calcolare l'aliquota contributiva effettivamente dovuta; lo stesso comportamento dovrà essere tenuto anche nell'ipotesi in cui il rapporto di lavoro instaurato, pur non risultando agevolabile ai sensi dell'abrogata previsione dell'art. 7, co. 4, D.lgs.167/2011, possieda comunque i requisiti per applicare il regime speciale del contratto di apprendistato. L'eventuale mancato adempimento da parte del datore

di lavoro, comporterà un accesso ispettivo, per qualificare il rapporto di lavoro in essere e per definire la contribuzione effettivamente dovuta.

Fruizione permessi. Soggetti con disabilità grave.

L'INPS fornisce precisazioni in merito alle semplificazioni ai fini della fruizione dei permessi per i soggetti con disabilità grave. L'INPS, con circolare n. 127 dell'8 luglio scorso, fornisce precisazioni in merito alle semplificazioni ai fini della fruizione dei permessi per i soggetti con disabilità grave e per i soggetti che prestano assistenza a disabili gravi. In particolare, l'Istituto precisa che i lavoratori che fruiscono dei permessi correlati alla disabilità grave in base a verbali con revisione possono continuare a fruire delle prestazioni anche nelle more dell'iter sanitario di revisione, senza dover presentare una nuova domanda di autorizzazione. Rimandiamo le aziende interessate alla lettura della predetta circolare, disponibile all'interno del portale associativo.



www.angaisa.it • Area Normativa • Previdenza • INPS.

Notizie varie

Accordo –quadro ANGAISA/Sme.UP. Gestire con efficienza il settore idrotermosanitario.

Sme.UP ERP per il settore Idrotermosanitario è frutto dell'esperienza maturata negli anni a stretto contatto con importanti clienti del settore, che nel tempo hanno contribuito a rendere la soluzione completa per qualsiasi contesto aziendale, riguardante sia i Distributori che i Produttori. I flussi dei processi specifici del settore sono implementati in Sme.UP ERP per consentire la massima flessibilità e modellare la Soluzione sulle specifiche necessità dell'azienda.



Le esigenze soddisfatte grazie alle funzionalità di Sme.UP ERP dedicato al settore idrotermosanitario coprono tutti i bisogni tipici delle aziende che operano in questo mercato:

- Utilizzo di Internet per i rapporti con il mondo esterno
 - Importazione automatica articoli da catalogo IDROLAB
 - Applicazioni WEB e MOBILE
- Collegamenti EDI WEB con standard ANGAISA
 - Ordini fornitori e clienti
 - Avvisi di spedizione
 - DDT clienti
 - Fatture fornitori e clienti
- Gestione del ciclo di approvvigionamento

- Previsione della domanda
- MRP e DRP con creazione automatica ordini a Fornitore e Produzione
- Ottimizzazione delle scorte di magazzino
- Gestione del ciclo delle vendite
- Logistica integrata con radiofrequenza
- Amministrazione finanza e controllo AFC
- CRM

Previsione della domanda e CRM: quali vantaggi per le aziende del settore?

Previsione della domanda, pianificazione dei fabbisogni e ottimizzazione delle scorte sono temi da affrontare per evitare rotture di stock e quindi mancato servizio, ma anche overstock con i conseguenti incrementi di valore del magazzino. Un'analisi coerente di questi aspetti garantisce maggior stabilità della giacenza sui livelli della scorta di sicurezza. Poter usufruire di un CRM che integra i sistemi di BIMobject è fondamentale per un produttore o un distributore del settore idrotermosanitario. Questo permette una gestione più efficace delle lead garantendo una più alta conversione delle opportunità in ordini.

[Scarica qui la brochure](#)
Richiedi informazioni!

OLTRE L'ERP



La Business Intelligence di Sme.UP si basa su QlikView, perfettamente integrato con Sme.UP ERP. QlikView propone una classe di soluzioni analitiche facili da utilizzare, veloci e flessibili, che supporta le aziende nel miglioramento delle prestazioni delle organizzazioni nelle quali operano e nel governo dell'innovazione e del cambiamento.

Consentono di raccogliere i dati necessari da più sistemi informativi, di sintetizzarle in misure significative e di proporre aggregazioni ed analisi altrimenti non disponibili. [Scarica qui la brochure](#)

Sme.UP CRM

Integrato con Sme.UP ERP, permette di gestire le relazioni con la clientela, gestire i referenti, le lead, le opportunità di vendita e le attività della forza vendita. Sme.UP CRM è concepito come totalmente integrato alla base dati di Sme.UP ERP e porta vantaggi a tutte le aziende che fanno della dinamicità delle attività di marketing e di vendita una chiave del loro successo.

[Scarica qui la brochure](#)



Sme.UP oggi dispone di due datacenter dai quali può erogare Cloud Computing in tutte le sue forme "classiche" e cioè IAAS, PAAS e SAAS, e soprattutto una serie di servizi che stanno cominciando ad essere acquistati da decine di aziende.

Scarica qui la brochure

Per saperne di più scrivere a marketing@smeup.com.

Vi ricordiamo che tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo quadro ANGAISA/Sme.UP. sono contenuti all'interno della scheda, disponibile all'interno del portale www.angaisa.it (Area Soci / Convenzioni).

Vi invitiamo fin d'ora a contattare la Segreteria (convenzioni@angaisa.it) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata all'accordo ed ai servizi erogati da Sme.UP.

AquaAgenda. Nuova edizione 2016. Consultabile anche su watergas.it.

watergas

E' uscita la nuova edizione dell'annuario Acquagenda che rappresenta una fonte informativa e uno strumento di lavoro per oltre 7.500 lettori. Responsabili tecnici ed uffici acquisti del settore idrico, società di gestione, progettazione, costruzione e manutenzione reti e impianti, le principali imprese specializzate del settore. La società Agenda Srl, specializzata in attività editoriali e marketing per le public utility, realizza inoltre:

- banca dati aziende/enti gestori reti e impianti acqua/gas
- annuario GasAgenda, prossima edizione ottobre
- watergas.it edizione on line di AquaAgenda e Gas Agenda, in cui è possibile scaricare una copia digitale della nuova edizione.

Per ulteriori informazioni sugli annuari e banche dati:

Agenda Srl – Tel. 02-5520767 – info@watergas.it – www.watergas.it

ANGAISA INFORMA sintetizza le informazioni che l'Associazione mette a disposizione dei propri Associati, grazie anche al contributo di



La redazione è stata curata dalla Segreteria ANGAISA.

La realizzazione è stata curata da Servizi ANGAISA S.r.l.

Via G. Pellizza da Volpedo, 8 - 20149 Milano
Tel.: 02/48.59.16.11 - Fax: 02/48.59.16.22
e-mail: info@angaisa.it

Le notizie di ANGAISA sono inoltre pubblicate su:
periodico di proprietà di Servizi ANGAISA S.r.l.

