

## Un nuovo servizio strumento per i Soci ANGAISA "Chiedilo al giuslavorista..."

Ogni terzo martedì del mese a disposizione presso la sede associativa.

Siamo lieti di confermare che nei giorni scorsi è stato attivato il nuovo servizio riservato alle aziende associate ANGAISA, "Chiedilo all'Avvocato, chiedilo al Fiscalista".

A partire dal prossimo mese di giugno, oltre a potersi avvalere gratuitamente delle competenze e dell'esperienza consolidata degli avvocati civilisti Paolo Lombardi e Nicolò Maggiora (Studio ELEXI – Torino), nonché del fiscalista Massimiliano Martino (Studio Martino – Torino), i Soci ANGAISA potranno interpellare anche due avvocati giuslavoristi, che copriranno tutti i principali ambiti normativi legati al **diritto del lavoro** e al **diritto sindacale**.

Ogni **terzo** martedì del mese (con esclusione di agosto e dicembre), gli Avv.ti Federico Squassi e Paolo Bertazzoli dello studio legale Squassi e Montefusco di Milano metteranno a disposizione delle aziende associate ANGAISA la loro esperienza pluriennale nell'ambito del diritto del lavoro e del diritto sindacale, in tutte le loro principali articolazioni e situazioni sia contrattuali che contenziose, individuali e collettive. I giuslavoristi saranno fisicamente presenti presso la sede ANGAISA per incontrare gli associati e rispondere alle loro richieste



Avv. Federico Squassi



Avv. Paolo Bertazzoli

di chiarimento, dalle ore 14.00 alle ore 18.00. Tutti i Soci Ordinari e Sostenitori interessati potranno prenotare un appuntamento, una videoconferenza o una semplice telefonata – per una durata massima di 45 minuti – in funzione del calendario di incontri che verrà comunicato con cadenza bimestrale o trimestrale, utilizzando l'apposito link, che consentirà anche di anticipare il quesito e l'oggetto della richiesta. Una volta effettuata la prenotazione, l'azienda associata sarà contattata dalla Segreteria ANGAISA, che raccoglierà ulteriori informazioni ed eventualmente la documentazione necessaria per consentire all'avvocato di fornire già, in sede di colloquio, un riscontro sufficientemente esaustivo. Per quanto riguarda gli avvocati giuslavoristi, la prima serie di incontri, videoconferenze e/o telefonate si terrà, previa prenotazione, nelle giornate seguenti:

- Martedì 17 giugno - dalle 14.00 alle 18.00
- Martedì 15 luglio – dalle 14.00 alle 18.00.

Lo svolgimento del servizio resta subordinato all'avvenuta prenotazione – per ogni singola giornata - di almeno tre "colloqui di orientamento" (incontro personale e riservato, videoconferenza, telefonata).

**Ricordiamo che il servizio verrà erogato a titolo assolutamente gratuito da parte del professionista interpellato e rappresenta quindi un ulteriore "valore aggiunto" di cui i Soci potranno beneficiare, senza alcun aggiornamento della quota associativa annuale.**

Per informazioni:  
[diritto.impresa@angaisa.it](mailto:diritto.impresa@angaisa.it) ●

## Mercato

### Soci ANGAISA. Classifiche dei Distributori e dei Produttori Idrotermosanitari.

Richiesta Bilancio e Nota integrativa esercizio chiuso al 31.12.2013.

Ricordiamo che ANGAISA realizza ogni anno le **Classifiche dei Distributori e dei Produttori Idrotermosanitari**, una pubblicazione che rappresenta in ordine

di fatturato un campione di oltre **700 aziende distributrici**, suddivise anche in aree regionali e di circa **350 aziende produttrici**, molte delle quali inserite in "top list" per raggruppamenti merceologici. Oltre al confronto fra i fatturati degli ultimi due esercizi, per ogni azienda distributtrice e produttrice vengono presentati undici indicatori di bilancio che monitorizzano gli aspetti economici, patrimoniali e finanziari delle singole aziende. Se la vostra azienda è interessata ad essere rappresentata nella prossima edizione

delle "Classifiche" (naturalmente a titolo gratuito), vi invitiamo a spedire all'indirizzo [mercato@angaisa.it](mailto:mercato@angaisa.it), il Bilancio e la Nota Integrativa relativi all'ultimo esercizio chiuso (31.12.2013). Segnaliamo inoltre che tutti i partecipanti al prossimo "Meeting Invernale ANGAISA", che si terrà giovedì 27 novembre p.v. a Milano, presso Palazzo Castiglioni (c.so Venezia 47) potranno ritirare una copia omaggio delle "Classifiche".

Per eventuali ulteriori informazioni:  
[mercato@angaisa.it](mailto:mercato@angaisa.it)

## Normative

### Ambiente



#### Sistri. Pubblicato in G.U. il "Decreto Semplificazioni".

Publicazione in Gazzetta Ufficiale il Decreto che trasforma da obbligatorio a facoltativo l'utilizzo del SISTRI per alcune categorie di produttori iniziali di rifiuti pericolosi. E' stato pubblicato sulla G.U. n. 99 del 30 aprile scorso ed è entrato in vigore il giorno successivo, giovedì 1° maggio 2014, il c.d. "Decreto Semplificazioni" del Ministero dell'Ambiente 24 aprile 2014, che rende semplicemente "facoltativo" l'utilizzo del SISTRI da parte di alcune categorie di produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi. Il Decreto citato rende opzionale l'uso del nuovo sistema di tracciamento telematico, cosiddetto SISTRI, per i produttori iniziali di rifiuti pericolosi con non più di 10 dipendenti ed operanti nel settore industriale, artigianale, commerciale, agroindustriale, sanitario e dei servizi. Tutto ciò in attuazione dell'art. 188 ter comma 3, D.Lgs. 152/2006.

Si riportano le principali novità e semplificazioni introdotte.

#### Produttori iniziali di rifiuti pericolosi

Vengono escluse dal SISTRI le imprese che occupano fino a dieci dipendenti, produttrici di rifiuti pericolosi derivanti da: attività di demolizione e scavo, lavorazioni industriali e artigianali, attività commerciali, attività di servizio e attività sanitarie (art. 184, comma 3, lettere b), c), d), e), f) ed h), del D.Lgs. n. 152 del 2006), attività agricole e agroindustriali. Sopra tale soglia dimensionale anche queste attività saranno obbligate ad aderire al SISTRI. Vengono escluse poi, a prescindere dal criterio del numero dei dipendenti, le imprese che producono rifiuti speciali pericolosi da attività agricole di cui all'art. 2135 del codice civile che conferiscono i propri rifiuti nell'ambito di circuiti organizzati di raccolta. Resta invece obbligata la categoria dei soggetti che svolge attività di recupero e smaltimento di rifiuti, i fanghi prodotti dalla potabilizzazione e da altri trattamenti delle acque e dalla depurazione delle acque reflue e da abbattimento di fumi (lettera g) art. 184, comma 3, D.Lgs 152/2006). A tale categoria si aggiunge quella degli Enti e imprese produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi che effettuano attività di stoccaggio di cui all'art. 183, comma 1, lettera a), del D.Lgs. n. 152 del 2006 e gli Enti e le imprese che effettuano la raccolta, il trasporto, il recupero, lo smaltimento dei rifiuti

urbani nella Regione Campania. Per quanto riguarda la sola Campania, scompaiono, pertanto, i Comuni precedentemente contemplati e la platea dei soggetti obbligati viene ampliata non solo ai trasportatori, ma anche agli impianti che gestiscono rifiuti urbani. Naturalmente, per gli Enti e per le imprese produttrici iniziali di rifiuti speciali pericolosi non obbligati al SISTRI, restano fermi gli adempimenti e gli obblighi relativi alla tenuta dei registri di carico e scarico e del formulario di identificazione di cui agli artt. 190 e 193 del D.lgs. n. 152 del 2006 e successive modificazioni ed integrazioni.

#### Il versamento del contributo

Il "Decreto Semplificazioni" stabilisce anche lo slittamento dal 30 aprile al 30 giugno per il pagamento del contributo annuale SISTRI. Per quanto riguarda i dispositivi tecnologici da sostituire (chiavette usb non funzionanti e black box montate sui veicoli) il Ministero conferma per il 2014 i costi già previsti nel 2013. Dopo aver pagato i contributi dovuti, imprese ed Enti obbligati al sistema di tracciabilità on-line dovranno comunicare al SISTRI gli estremi di pagamento. La comunicazione dovrà avvenire accedendo all'area "gestione aziende" presente sul portale [www.sistri.it](http://www.sistri.it), in area autenticata. Il decreto dispone che tutti gli obblighi di comunicazione al sistema a carico delle imprese siano assolti solo tramite comunicazioni on-line al sito e che, trascorsi 15 giorni dalla data di entrata in vigore del decreto, le procedure di prima iscrizione, modifica anagrafica, pagamento, richiesta di conguaglio o risoluzione di criticità, siano effettuate solo mediante le applicazioni disponibili sul portale.

#### Intermodalità

Viene abbreviato il termine massimo di durata del deposito preliminare nell'ambito del trasporto intermodale, che passa dai 45 giorni, originariamente previsti dalle prime bozze del decreto, ai 30 giorni stabiliti dalla versione definitiva del provvedimento. Ricordiamo da ultimo, che, fino al 31 dicembre 2014 è in vigore il c.d. "regime del doppio binario", che impone agli operatori di adempiere sia agli obblighi SISTRI (schede elettroniche) sia agli obblighi relativi alla tenuta di Registri di carico e scarico e formulari. È stata rinviata, conseguentemente, l'entrata in vigore del regime sanzionatorio. Le sanzioni applicabili fino al 31 dicembre 2014 saranno, pertanto, solo quelle connesse agli adempimenti cartacei (formulari e Registri di carico e scarico).

## Commercio

#### Locazione di immobili urbani ad uso non abitativo. Indici ISTAT marzo 2014.

#### Publicato in G.U. il comunicato ISTAT concernente l'indicazione dei prezzi al consumo relativo al mese di Marzo.

Sulla Gazzetta Ufficiale n.94 del 23 aprile 2014 è stato pubblicato il comunicato

ISTAT concernente l'indice dei prezzi al consumo relativo al mese di Marzo 2014, necessario per l'aggiornamento del canone di locazione degli immobili ai sensi della Legge 392/78 ed ai sensi della Legge 449/97.

- La variazione annuale Marzo 2013 - Marzo 2014 è pari a più 0,3 ( 75%= 0,225 ).

- La variazione biennale Marzo 2012 - Marzo 2014 è pari a più 1,9 ( 75%= 1,425 ).

## Fisco

#### IRPEF. Bonus 80 Euro. Istituito il codice tributo per il recupero.

#### Istituito il codice tributo per il recupero del bonus erogato in busta paga a partire dal mese di maggio.

L'Agenzia delle Entrate, con risoluzione n. 48/E del 7 maggio scorso, al fine di consentire ai sostituti d'imposta il recupero del bonus erogato in busta paga a partire dal mese di maggio, introdotto dal D.L. n. 66/2014 sulla riduzione del cuneo fiscale, ha istituito il codice tributo "1655" denominato "Recupero da parte dei sostituti d'imposta delle somme erogate ai sensi dell'articolo 1 del decreto-legge 24 aprile 2014, n. 66". Il codice tributo dovrà essere esposto nella sezione "Erario" del modello di versamento F24, in corrispondenza delle somme indicate nella colonna "importi a credito compensati", con l'indicazione nel campo "rateazione / regione / prov. / mese rif." e nel campo "anno di riferimento", del mese e dell'anno in cui è avvenuta l'erogazione del beneficio fiscale, rispettivamente nel formato "00MM" e "AAAA".

## Lavoro



#### Indici ISTAT. Trattamento di fine rapporto.

L'ISTAT comunica l'indice nazionale generale dei prezzi di consumo per il mese di marzo.

L'Istat, ai fini del calcolo del trattamento di fine rapporto di cui alla legge 29 maggio 1982, n. 297, comunica che l'indice nazionale generale dei prezzi al consumo delle famiglie di operai ed impiegati, con base 2010=100, è risultato, per il mese di marzo pari a 107,2.

## Previdenza

### Autoliquidazione 2013/2014: servizi telematici e guida all'autoliquidazione.

#### Aggiornamento INAIL sui servizi disponibili nell'area Servizi Online del proprio sito.

L'INAIL, con due note operative del 7 aprile 2014, informa che sono disponibili nell'area Servizi Online del sito [www.inail.it](http://www.inail.it), le procedure telematiche correlate all'autoliquidazione 2013/2014, con gli aggiornamenti necessari per l'applicazione della riduzione dei premi prevista dalla legge di stabilità 2014 e per il differimento del pagamento al 16 maggio c.a. dei premi di autoliquidazione 2013/2014:

- AL.P.I. Online

- Visualizza Basi di calcolo

- Richiesta Basi di calcolo

E' disponibile anche il servizio "Invio telematico dichiarazione salari", i cui tracciati record sono stati adeguati al modello per la dichiarazione delle retribuzioni.

Inoltre, a seguito del differimento al 16 maggio dell'autoliquidazione 2013/2014, le prime due rate, pari al 50% del premio annuale, devono essere versate entro detta scadenza senza maggiorazione di interessi. Per i datori di lavoro che si avvalgono del pagamento rateale, i coefficienti da applicare per il calcolo degli interessi alle rate successive al 16 maggio sono i seguenti:

Scadenza rata	Coefficiente
16 agosto 2014	0,00524274
16 novembre 2014	0,01048548

Segnaliamo che la Guida all'autoliquidazione 2013/2014 è disponibile all'interno del portale associativo.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Normative • Previdenza • INAIL.

## Notizie varie

### Accordo – quadro ANGAISA/Arnoldo Mondadori Editore S.p.A.

**INTERNI**  
THE MAGAZINE OF INTERIORS  
AND CONTEMPORARY DESIGN

Abbiamo il piacere di annunciare il nuovo accordo sottoscritto da ANGAISA e Arnoldo Mondadori Editore Spa, grazie al quale tutte le aziende associate (Soci Ordinari e Sostenitori) potranno abbonarsi alla rivista INTERNI, usufruendo di uno sconto del 50% rispetto alle normali condizioni "di listino" (quindi € 55,00 anziché € 110,00). INTERNI è da 60 anni una delle più prestigiose riviste internazionali di design e architettura d'interni e si è affermata come vera e propria guida alle novità e alle tendenze più innovative della "cultura dell'abi-

tare". Portavoce della creatività, del design e della produzione "made in Italy" e allo stesso tempo attenta alle tendenze internazionali, INTERNI ha lanciato un sistema di numeri unici, guide specializzate ed eventi culturali unico al mondo. La rivista si caratterizza anche per significative partnership nel panorama internazionale del "design system", testimoniate dalla realizzazione di diverse edizioni internazionali. Con l'abbonamento ad INTERNI si ricevono anche 3 numeri di "Interni Annuals" (Decorazione, Bagno e Cucina), 1 "Design Index" con gli 8000 indirizzi fondamentali del design italiano. **Potrete quindi utilizzare le speciali condizioni previste dall'accordo anche per eventuali omaggi alla vostra clientela professionale (in particolare, architetti).** La convenzione sarà valida fino al **31.12.2014**. Tutti i dettagli sono contenuti nella scheda che comprende il relativo modulo d'ordine disponibile all'interno del portale [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) (Area Soci / Convenzioni).

Segnaliamo che è possibile abbonarsi alla rivista "Interni" – beneficiando sempre dello sconto riservato ai Soci ANGAISA - anche tramite il seguente indirizzo internet: <https://www.abbonamenti.it/specialeangaisa>.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Soci • Convenzioni.

### Accordo – quadro ANGAISA/GRUPPO ARGENTA



Vi ricordiamo che attraverso l'accordo siglato da ANGAISA e GRUPPO ARGENTA l'Associazione mette a vostra disposizione un leader di settore in grado di rispondere a tutte le principali esigenze delle aziende legate ai servizi di distribuzione automatica e semiautomatica. Fondata a Carpi nel 1968, Argenta è oggi tra i primi operatori nel mercato della distribuzione automatica e semiautomatica. L'azienda, guidata da aprile 2012 da Stefano Fanti, che ha sede centrale a Peschiera Borromeo (Mi) e un giro d'affari 2012 di 200 milioni di Euro, è presente sul territorio nazionale con 18 sedi operative distribuite nelle regioni più strategiche e tutte certificate in accordo agli standard internazionali per la Qualità del Servizio e della Sicurezza Alimentare (ISO 9001 – ISO 22000 – HACCP).

#### La distribuzione automatica

I distributori Argenta sono collocati in aziende, enti pubblici, scuole, università, ospedali, centri fitness, stazioni di servizio, aeroporti e centri commerciali. L'offerta di tutti i distributori del Gruppo Argenta è personalizzata in base alle caratteristiche del luogo in cui sono ubicati e alle esigenze della clientela che abitualmente lo frequenta.

L'azienda cerca sempre di cogliere le potenzialità all'interno del settore con approcci innovativi, anche attraverso lo sviluppo di nuove partnership per mettere a disposizione della clientela una gamma di prodotti alimentari sempre più ampia (freschi, biologici, senza glutine, equosolidali), ma anche prodotti per la cura della persona.

#### Distribuzione semiautomatica - Business

Il servizio dedicato a small office, attività commerciali e studi professionali per la fornitura di distributori semiautomatici per l'erogazione di caffè e bevande calde in cialda. Argenta garantisce al cliente un servizio rapido, costante ed efficiente, dando anche la possibilità di scegliere la soluzione ideale grazie alla concessione dei 3 brand leader mondiali quali Illy, Lavazza e Nespresso.

In quest'ambito, al fine di migliorare il proprio servizio, la società ha, inoltre, lanciato una piattaforma e-commerce "Espresso Business" accessibile direttamente sul sito [www.gruppoargenta.it](http://www.gruppoargenta.it), per rendere ancora più veloce il servizio di fornitura delle cialde.

#### Distribuzione semiautomatica - Home

La divisione Home è dedicata al segmento Famiglia. Il servizio offerto dal Gruppo Argenta si fonda sul concetto del comodato d'uso gratuito che include assistenza tecnica e rifornimento delle cialde direttamente a casa. Anche per la divisione Home, Argenta ha ideato la piattaforma e-commerce "Espresso Casa" dedicata alla clientela privata e accessibile sul sito internet [www.gruppoargenta.it](http://www.gruppoargenta.it). Argenta organizza inoltre servizi catering e banqueting per ogni evento: coffee break, aperitivi, rinfreschi a buffet, business lunch, a seconda dell'evento Argenta propone soluzioni culinarie su misura affidandosi alla propria esperienza, partendo sempre dalle indicazioni e dagli obiettivi del cliente.

Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell'accordo sono contenuti all'interno della scheda disponibile all'interno del portale [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) (Area Soci / Convenzioni).

**Sottolineiamo il fatto che, in considerazione delle diverse tipologie di servizio / allestimento personalizzato che può essere garantito da GRUPPO ARGENTA in funzione delle caratteristiche e delle esigenze delle singole aziende, le sconti riservate ai soci ANGAISA saranno definite in fase di preventivazione.** Vi invitiamo fin d'ora a contattare la Segreteria ([convenzioni@angaisa.it](mailto:convenzioni@angaisa.it)) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata all'accordo ed ai servizi erogati da GRUPPO ARGENTA.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Soci • Convenzioni.

### Accordo – quadro ANGAISA / CAPGEMINI BS.





## “Kit Digitale Michelangelo”.

Capgemini BS – da anni partner ANGAISA, presente anche a “Tecnopolis” nell’ambito di Mostra Convegno Expocomfort - ha recentemente realizzato, in collaborazione con l’Associazione, un sondaggio per verificare l’interesse sui temi della “Digital Transformation” tra le aziende associate e, più in generale, tra tutti i distributori e produttori del mondo ITS. Le aree di maggior interesse sono state in ordine di importanza: e-commerce, Web Marketing, Mobile, CRM. Non sono invece stati presi in considerazione, o comunque lo sono stati in modo marginale, gli aspetti di cambio ERP. Dall’osservatorio Capgemini è emerso che, per quanto riguarda gli aspetti gestionali, le aziende risultano essere strutturate in maniera sufficiente e che la ventilata omogeneità dei sistemi non è un fattore di vantaggio. Le tecnologie offrono la possibilità di reperire e gestire le informazioni indipendentemente dalle fonti di origine. Le nuove frontiere per l’ITS non risultano più essere legate solamente all’ottimizzazione dei processi, ma anche alla conoscenza e alla possibilità di sfruttare al meglio i nuovi strumenti di incremento del business. Non a caso l’e-commerce, nelle sue declinazioni B2B e B2C, diventa in termini di attenzione e di impegno il nuovo “Gestionale”. Sono tanti i termini nuovi che si stanno utilizzando e di cui si sente parlare nelle aziende, ma l’impegno di Capgemini rimane quello di dare un significato concreto e di aiutare le aziende a non sottovalutare progetti come quelli di e-commerce, web marketing, CRM, Mobile ecc. Non si tratta semplicemente di acquistare un software, bensì di creare una nuova cultura. Capgemini, dal canto suo, mette in campo strumenti e competenze che derivano da esperienze europee, addirittura mondiali, fatte su aziende che hanno già affrontato questi temi nel passato. Per i distributori ITS, questi temi sono relativamente nuovi o, comunque, sono stati affrontati in precedenza o tramite una supposta conoscenza interna o tramite il consulente Marketing che, tipicamente, non ha nessuna competenza e/o attenzione verso gli aspetti gestionali. Con il “KIT Digitale”, Capgemini si propone come interlocutore globale, preoccupandosi di integrare tra loro le nuove tecnologie e di prestare grande attenzione a tutti gli aspetti dell’organizzazione.



## 01. Strategia

Il punto vendita è diventato un luogo di incontro dove è necessario far vivere al potenziale acquirente un’esperienza completamente diversa: il prezzo e il prodotto non sono più i soli elementi determinanti nell’acquisto. Sebbene il punto vendita rimanga determinante, il venditore deve “comprendere” e “valorizzare” il patrimonio informatico che il potenziale acquirente possiede prima di accedervi.

## 02. Processi

I processi devono essere rivisti per facilitare da una parte l’acquisto sia “lato cliente”, sia a livello interno, per ottimizzare i processi di fornitura dei beni acquistati. I nuovi dispositivi digitali consentono di reperire informazioni di interesse anche presso il punto vendita, di acquistare più velocemente e di selezionare opzioni di consegna completamente diverse rispetto al passato. In modo analogo anche i processi interni, ovvero quelli relativi alla logistica, possono beneficiare di efficienze analoghe.

## 03. Web & Mobile

Il cliente finale è oggi molto più informato sui prodotti perché sfrutta i principali canali digitali per reperire informazioni ed eseguire confronti e comparazioni: queste attività possono essere eseguite off-line, ovvero in precedenza oppure direttamente presso il punto vendita, mediante dispositivi “mobile”, confrontando in tempo reale un prodotto con prodotti simili appartenenti alla stessa gamma.

## 04. Social Comunicazione

Solitamente prima di entrare in un punto vendita, il potenziale acquirente ha già visionato opinioni di terzi sul prodotto che è intenzionato a comprare. Questo fa parte delle dinamiche di mercato e del nuovo modello comportamentale. Il venditore gioca un ruolo fondamentale nel trasformare una richiesta di informazione in una vendita.

Tutti i dettagli relativi ai contenuti dell’accordo siglato da ANGAISA e CAPGEMINI, con i riferimenti operativi necessari per potersi avvalere delle condizioni riservate ai soci, sono disponibili all’interno del portale [www.angaisa.it](http://www.angaisa.it), nell’area Soci / Convenzioni.

Vi invitiamo fin d’ora a contattare la Segreteria ([convenzioni@angaisa.it](mailto:convenzioni@angaisa.it)) per qualsiasi tipo di richiesta, messaggio, segnalazione legata al nuovo accordo ed ai servizi erogati da CAPGEMINI.



[www.angaisa.it](http://www.angaisa.it) • Area Soci • Convenzioni.

ANGAISA. Seguici su TWITTER!



Notizie flash, aggiornamenti sul Mercato dell’edilizia e ITS, dinamiche evolutive di filiera, eventi e servizi associativi: da oggi anche su TWITTER, diventa “follower” di [@ANGAISA\\_ITS!](https://twitter.com/ANGAISA_ITS)

“Best Showroom Award”: al via la sesta edizione.



Segnaliamo a tutte le aziende distributrici associate che sono aperte le candidature per l’edizione 2014 di Best Showroom Award, il concorso internazionale ideato dalla rivista “Il Bagno Oggi e Domani” che premia le realtà distributive di maggior successo nel settore arredobagno e ceramica.

Il premio, alla sua sesta edizione, ha l’obiettivo di individuare le showroom che si sono maggiormente distinte nel corso dell’anno per le proprie capacità di innovazione, esposizione e promozione mirate alla vendita del prodotto di marca.

I vincitori verranno premiati in occasione della prossima edizione del CERSAIE (22-26 settembre 2014) con una targa da esibire presso il proprio punto vendita. Il logo del premio potrà inoltre essere utilizzato come prestigioso marchio sui biglietti da visita, sulla documentazione istituzionale e sul materiale promozionale dell’azienda.

Le candidature, che verranno esaminate da una apposita Giuria di cui fa parte anche l’Associazione, possono essere presentate utilizzando il seguente indirizzo internet:

<http://www.ilbagnonews.it/BSA2014.aspx>

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



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L’ITALIA

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](mailto:info@angaisa.it)

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

