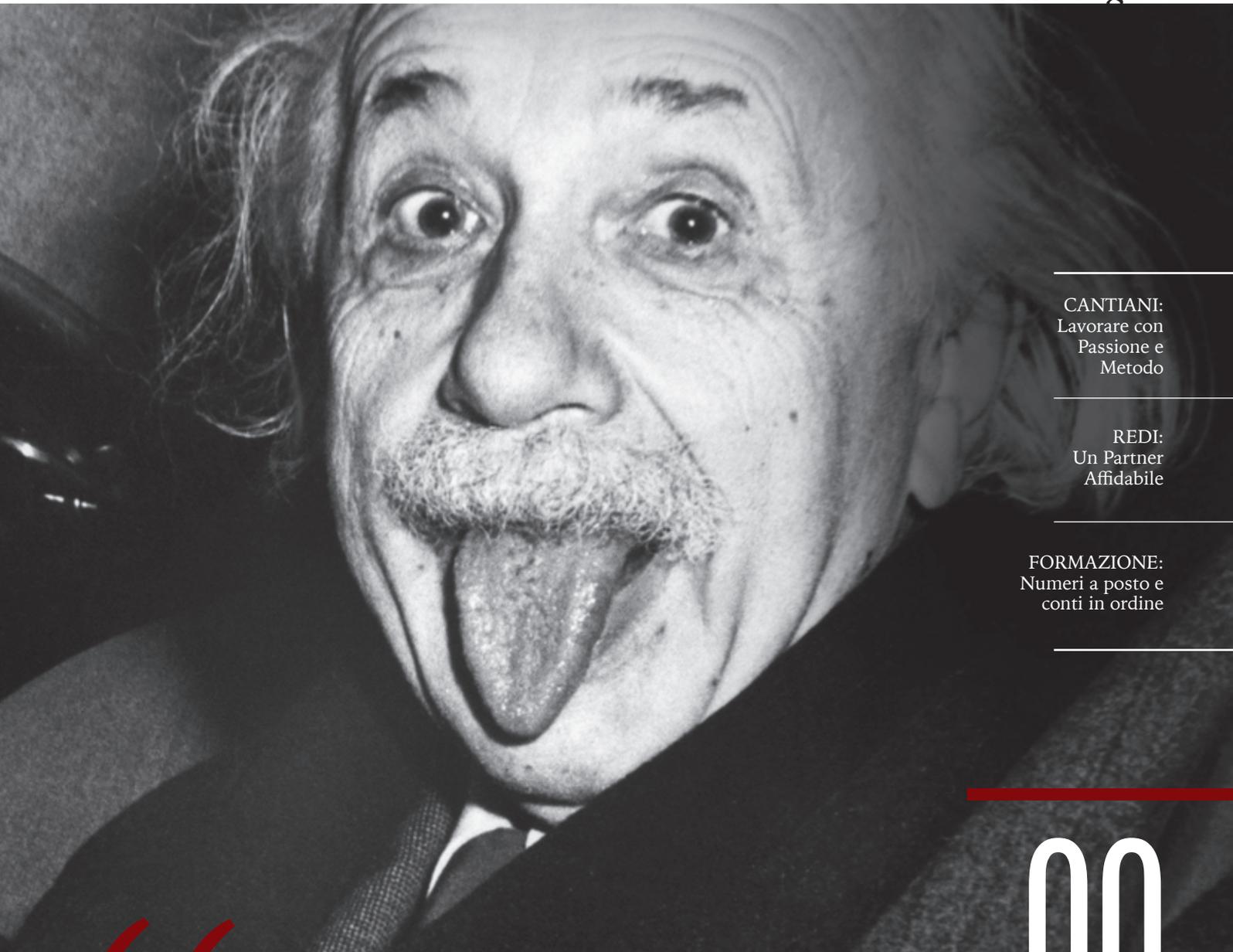


ACADEMY



House Organ



CANTIANI:
Lavorare con
Passione e
Metodo

REDI:
Un Partner
Affidabile

FORMAZIONE:
Numeri a posto e
conti in ordine



LA CRISI É UNA BENEDIZIONE

“Non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose. La crisi è la più grande benedizione per le persone e le nazioni, perché la crisi porta progressi. La creatività nasce dall'angoscia come il giorno nasce dalla notte oscura. E' nella crisi che sorge l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi, supera sé stesso senza essere 'superato'”

Da “Il mondo come io lo vedo” di Albert Einstein

00

2017





A portrait of Francesco de Palo, a middle-aged man with a grey beard and hair, wearing a dark blue jacket over a light-colored shirt. He is sitting in a red chair. In the background, there is a painting of a boat on the wall and a green plant on the right.

Chi supera
la crisi
supera
sé stesso
senza essere
superato.

Francesco de Palo, coordinatore nazionale Idronext

LA CRISI É UNA BENEDIZIONE

“Non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose.

La crisi è la più grande benedizione per le persone e le nazioni, perché la crisi porta progressi. La creatività nasce dall'angoscia come il giorno nasce dalla notte oscura. E' nella crisi che sorge l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi, supera sé stesso senza essere 'superato'”

Da “Il mondo come io lo vedo” di Albert Einstein

“Con il progetto Idronext nato nel 2012, periodo di massima difficoltà del nostro settore, abbiamo dato forza alla citazione di Albert Einstein, andando oltre qualsiasi aspettativa e risultato. Tramite la partnership che ha come obiettivo l'aggregazione commerciale e industriale abbiamo confermato che, nonostante la “crisi”, fare sviluppo è possibile.

Serve la volontà di evolversi, di innovare e innovarsi. Occorre creare le condizioni per essere protagonisti e artefici di una vera e decisiva rivoluzione e innovazione commerciale, onde attivare tutte le azioni che permettano di generare margini per le nostre aziende tramite strategie comuni e condivise. Strategie che passano necessariamente tramite la gestione del territorio con il territorio e per il territorio, per lo sviluppo delle nostre aziende.

E' necessario che tutti mettano a disposizione le proprie competenze e potenzialità con l'obiettivo comune di generare sviluppo. Bisogna intensificare il confronto, creare le condizioni per essere riconosciuti come interlocutori di riferimento sul proprio territorio.

E' necessario uscire dall'ufficio, confrontarsi e vivere il territorio per individuare nuovi percorsi e iniziative che sostengono la volontà di fare impresa. Il futuro appartiene a coloro che hanno la volontà di gestire le opportunità che il mercato presenta, prima che le stesse diventano ovvie”.



IDRO



la distribuzione del futuro

Sommario

RIVENDITE

Egeo Cantiani
racconta i progetti
della sua azienda

04

PRODUTTORI

Soluzioni
per l'isolamento
acustico degli
scarichi

06

SERVIZI

Promuovere,
informare,
fidelizzare.

08

FORMAZIONE

Margine o aumento?
Una guida
per non sbagliare

10

LAVORARE CON PASSIONE E METODO

Egeo Cantiani racconta le esperienze e i progetti dell'azienda di Fiano Romano, di cui è amministratore.



Egeo Cantiani, amministratore della Cantiani Srl

La ditta Cantiani è nata nel 1969 dall'iniziativa di Aldo Cantiani che, avviando una piccola attività, ha dato forma concreta alla sua passione per il mondo dell'edilizia.

La piccola attività è cresciuta nel corso degli anni, dimostrandosi capace di percepire e anticipare le esigenze del mercato.

Risale al 1974 il primo cambiamento di sede nelle vicinanze del centro storico di Fiano Romano, in Via Campomaro, seguito poi da quello del 1997, definitivo, su un'area di 18.000 metri quadrati razionalmente divisi in settori merceologici, e logisticamente più adatta alle esigenze manifestatesi nel corso del tempo.

Dal 2000, l'azienda ha creato una divisione per la termoidraulica, mentre nel 2003 vi si è aggiunto un settore specifico per infissi e scale da interno.

Quanto è importante per voi la formazione, che quest'anno si arricchisce del progetto Academy di Idronext?

La nostra azienda è da sempre molto attenta all'aspetto formativo, in quanto lo ritiene una delle leve-cardine nei confronti dei clienti. Basti pensare che dieci anni fa, l'ampliamento della nostra struttura è partito proprio dall'aula corsi, che può accogliere quaranta persone.

Per quanto riguarda l'Academy Tour, è stata una sorta di "fiera".

Con la partnership di Idronext e il coinvolgimento di 26 fornitori, lo scorso 14 settembre, siamo riusciti a organizzare una giornata di lavoro e svago molto apprezzata dai clienti.

Grazie a quest'evento abbiamo ricevuto già diverse richieste di approfondimento sui prodotti innovativi presentati durante il workshop.

Di cosa ha bisogno il mercato, oggi?

Per rispondere a questa domanda dovremmo avere dei poteri magici. Sebbene si intravedano dei piccoli segnali di ripresa, soprattutto grazie alla ristrutturazione edilizia e all'efficientamento energetico, il mercato del nuovo è fermo da diversi



L'Academy Tour ha fatto tappa presso la sede di Cantiani, a Fiano Romano,

le nostre Rivendite

anni. Per quanto ci riguarda, stiamo offrendo soluzioni con pacchetti completi di prodotti in grado di soddisfare le diverse esigenze, cercando in sostanza di stimolare e prevenire la richiesta ordinaria del singolo prodotto.

Programmi per il 2018?

Il progetto principe del prossimo anno riguarda sicuramente il marketing. Abbiamo inserito nel nostro organico una risorsa che si occuperà solo della comunicazione.

Vogliamo comunicare in maniera facile, intuitiva, alla portata di tutti.

I nostri clienti devono avere la certezza di avere accanto un'azienda che, oltre a offrirgli i migliori brand, profondità di gamma e prezzi di mercato, sia in grado di distinguersi. Il motto "distinguersi per non estinguersi" non è casuale.



lo scorso 14 settembre

FACILE, INTUITIVA, ALLA PORTATA DI TUTTI.

REDI: UN PARTNER AFFIDABILE

Per scarichi davvero silenziosi

L'insonorizzazione è uno degli aspetti più delicati da analizzare ai fini di una buona progettazione degli impianti di scarico: il cattivo isolamento acustico infatti, è un fattore che incide notevolmente sul comfort di una camera da letto, soprattutto di notte. REDI garantisce il contenimento dei livelli di rumorosità e il rispetto delle condizioni di benessere acustico con l'innovativo Phonoblack, il nuovo sistema di scarico fonoisolante in PVC caricato, nero, ad innesto o incollaggio, resistente al fuoco (Euroclasse B s2 d0), completo di collari antivibranti brevettati e certificati.

Alta versatilità

Phonoblack è ideale sia nelle ristrutturazioni che nelle nuove realizzazioni grazie alla sua composizione in "PVC caricato" che ne garantisce robustezza, resistenza, durabilità nel tempo, ma soprattutto consente l'incollaggio a sistemi preesistenti in PVC. Grazie all'ottimo coefficiente di scabrezza del PVC, Phonoblack garantisce anche un eccellente scorrimento dello scarico all'interno del sistema, evitando deflussi anomali, causa spesso di fastidiosi rumori.

La scelta dei materiali

Il PVC caricato nero e le geometrie dei raccordi assicurano un elevato potere fonoisolante dell'intero sistema e la completa tenuta anche in condizioni di esercizio gravose, cioè in presenza di alte temperature o in esposizione agli agenti chimici. L'ottimale tenuta ermetica di tutto il sistema Phonoblack è garantita dalle guarnizioni in EPDM che, leggermente

lubrificate, possono essere provvisoriamente rimosse per prove di montaggio e poi ricollocate nelle proprie sedi senza alcuna difficoltà. Un'ampia gamma di raccordi consente all'operatore di lavorare anche in spazi ristretti o in situazioni particolari soprattutto nelle ristrutturazioni.

Per tutte le esigenze

La gamma dei prodotti Phonoblack è composta da tubi (a singolo o doppio bicchiere) e raccordi con diametri 40 – 50 – 75 – 90 – 100 – 110 – 125 – 160 e lunghezza dei tubi 0,25 – 0,50 – 1 – 2 – 3 mt. Phonoblack presenta il certificato di fonoisolamento del Fraunhofer Institut pari a 14 dB (P-BA 77/2017e) ed è certificato in Euroclasse B-s2-d0 secondo la norma UNI EN13501.

Collari insonorizzati per "chiudere" in bellezza

La gamma di collari Phonoklip è completa, con diametri da 50 a 160 mm e, grazie al loro design, possono essere utilizzati sia in orizzontale che in verticale, garantendo sia l'ancoraggio che lo scorrimento dei tubi al loro interno. I collari Phonoklip soddisfano sia le esigenze meccaniche sia quelle acustiche, principi fondamentali nell'installazione di efficaci sistemi di scarico insonorizzati.



i nostri Produttori

rizzato; sono certificati dal Fraunhofer Institut per le elevate prestazioni acustiche e garantiscono durabilità e resistenza eccezionali e non sono soggetti ad usura.

Chi è Redi?

Dal 1960, REDI studia e fornisce le soluzioni migliori per il trattamento dell'acqua: dalla gestione interna degli edifici fino allo smaltimento in natura, producendo soluzioni specifiche per gli impianti di conduzione e adduzione dell'acqua sanitaria, per i sistemi di drenaggio del suolo, per la distribuzione del gas, soluzioni antiriflusso, sistemi per la ventilazione e per la depurazione delle acque reflue e meteoriche. Redi è stata la prima azienda a introdurre il PVC nei sistemi di scarico delle acque. Infine Redi è attenta allo sviluppo sostenibile e al rispetto del territorio, valori che vengono confermati dalla conformità alle normative europee, dalle certificazioni ambientali conquistate e, di recente, dalla partnership con Green Building Council Italia (GBC Italia), l'associazione che certifica che l'intera produzione di REDI risponda ai parametri di progettazione e realizzazione di edifici salubri, energeticamente efficienti e a impatto ambientale contenuto, previsti dal sistema di certificazione indipendente LEED® - Leadership in Energy and Environmental Design.

REDI



CONDIVISIONE E DIALOGO: DALLE PAROLE AI FATTI

Il programma Idronext Academy conferma la nostra attenzione allo sviluppo delle rivendite partner sui rispettivi territori di competenza

Con il fine unico di sviluppare il dialogo con tutta la filiera commerciale e industriale, nel 2016 abbiamo iniziato un percorso dedicato alla formazione in collaborazione con i nostri produttori partner e il loro staff tecnico.

Tramite una serie di workshop Academy realizzati con cadenza mensile presso le sedi Academy di Modena e di Roma, abbiamo coinvolto oltre 500 operatori termoidraulici (selezionati dalla rivendita partner) che hanno avuto l'opportunità di confrontarsi direttamente con il singolo produttore partner, approfondendo ogni aspetto tecnico e professionale.

Abbiamo inoltre dato l'opportunità a ciascun operatore di interagire con il Gestionale Academy: tramite una password dedicata, è stato possibile accedere direttamente a tutte le informazioni utili alla gestione della loro professione: cataloghi, listini, normative e certificazioni.

Workshop sul territorio

Quest'anno abbiamo voluto evidenziare ulteriormente il programma Academy con azioni dedicate alla singola rivendita partner.

In partnership con la Scuderia Ferrari Motor Sport di Maranello, in settembre abbiamo dato il via a una serie di Workshop Idronext Academy presso le singole sedi operative delle rivendite partner.

Ciascun evento è presenziato da 25/30 produttori partner, ciascuno col proprio desk espositivo,

che potranno intensificare il dialogo con gli operatori termoidraulici, gli architetti e i progettisti selezionati dalle rivendite ospitanti.

E' un programma molto impegnativo dal punto di vista finanziario e commerciale, ma siamo convinti sia necessario per lungo l'intera filiera quel dialogo che funge da volano a tutte le sinergie atte allo sviluppo commerciale dei partner commerciali e industriali.

In questi eventi gli ospiti possono poi provare sensazioni da pilota di Formula 1 grazie ai simulatori F1 messi a disposizione dalla scuderia Ferrari Motor Sport di Maranello.

I migliori tempi saranno premiati con prestigiosi cadeau. Stanno documentando l'iniziativa anche le riviste di settore Commercio Idrotermosanitario e GT - Il Giornale del Termoidraulico.

Perché un magazine

Abbiamo deciso di creare un house organ e di chiamarlo Academy per dare un'ulteriore conferma della continuità di tutte le azioni di sviluppo sul territorio che Idronext mette in campo per propri partner commerciali e industriali.

Tramite il magazine Academy, l'operatore termoidraulico potrà essere aggiornato di tutte le iniziative e specifiche tecnico professionali che il produttore partner, a rotazione, presenterà sul mercato.

Su queste pagine, la rivendita partner potrà comunicare le attività, i servizi e tutte le iniziative dedicate al proprio territorio e ai loro clienti operatori termoidraulici, che restano per noi gli opinion leader del mercato.

Avviare azioni comuni di supporto a gruppi di installatori selezionati dai nostri partner commerciali in grado di costruire un sistema di coinvolgimento e collaborazione continuativo con il produttore e la rivendita partner senza mai perdere di vista le proprie individualità.

“ PROMUOVERE - INFORMARE
CREARE TUTTE LE CONDIZIONI ATTE A
FIDELIZZARE IL “CLIENTE” INSTALLATORE
CHE RESTA ED E' OPINION LEADER
RISERVATO OPERATORE RIVENDITA
PARTNER IDRONEXT



CATALOGHI
LISTINI
SCHEDE TEC.
NORMATIVE
RIVENDITE

CORSI TECNICI
CERTIFICAZIONI
CORSI DI FORMAZIONE

NUMERI A POSTO E CONTI IN ORDINE



Se il lavoro quotidiano ti assorbe molto e il tempo per riflettere è poco, questa breve guida ti può aiutare a fare chiarezza tutte le volte che devi emettere un preventivo e sei assalito dai dubbi.

In particolare, devi sempre tenere presente che margine e aumento sono due concetti completamente diversi: per evitare sorprese nei tuoi conti, devi calcolarli con precisione.

Le formule

Poniamo che desideri un margine del 30% su di un prodotto che ti è costato 253 euro (comprehensive di spese di trasporto).

Attenzione: margine, non aumento. Quanto devi aggiungere all'importo che ho pagato?

Ecco la formula giusta:

$$253/0.7 = 361.42$$

$$0.7 = (100-30)/100$$

$$361.42/253 = 1.42$$

In pratica l'aumento è pari al 42.8% circa rispetto al prezzo che hai pagato.

Se vuoi mettere questo prodotto a listino, facendo in modo che scontandolo del 52% venga a costare proprio 361.42 euro, devi procedere in questo modo:

$$361,42/0.48 = 752.97$$

L'importo ottenuto è corrispondente a un aumento del 108.33%.

Per affrontare la questione da un altro punto di vista, puoi considerare che:

Margine 25% - Aumento 33%

Margine 20% - Aumento 25%

Margine 15% - Aumento 17.67%

Ricorda sempre che la moltiplicazione è l'inverso della divisione, mentre la radice è l'inverso della potenza, e viceversa.

In altre parole, se hai diviso e vuoi tornare indietro, devi moltiplicare, e viceversa.

Se desideri un margine del 13%, quanto dovrà ammontare l'aumento?

In questo caso devi procedere così:

$$100/87 = 1.15 \text{ circa}$$

$$100-13 = 87$$

Quindi l'aumento è del 15%.

Ancora, se vuoi un margine del 18%:

$$100/82 = 1.22 \text{ circa}$$

$$100-18 = 82$$

Quindi l'aumento è del 22%

In pratica, moltiplicare un numero per 1.22 o 1.15 vuol dire aumentarlo del 22% o del 15%.

Se moltiplico un numero per 0.7, vuol dire che lo diminuisco del 30%.

Proviamo a usare le percentuali

In percentuale, quanto devo aumentare 800 per ottenere 1000?

$$(1000:800) \times 100 - 100 = +25\%$$

Prova con € 684 e 481. Il risultato sarà + 42.20%

In percentuale, quanto devo diminuire 1000 per ottenere 800?

$$(800:1000) \times 100 - 100 = -20\%$$

Prova con € 684 e 481. Il risultato sarà - 29.67%

20 che percentuale è di 1000?

$$(20:1000) \times 100 = 2\%$$

Togliere l'IVA del 22% da € 648 e 481

$$648/1.22 = 531.14$$

$$481/1.22 = 394.26$$

Pago un articolo 900 €. Voglio aumentarlo del 20%, con margine del 16.66%.

$$[900 + (20:100 \times 900)] = 1.080$$

Voglio metterlo a listino a un prezzo tale che, scontato del 52%, mi porti a 1080:

$$1080/48 = 2.250 \text{ (48 è l'incremento a 100 di 52)}$$

$$2.250 \text{ scontato del } 52\% = 1.080$$

Sempre 1.080 lo voglio mettere sul listino a un prezzo totale che, scontato del 57%, mi dia 1.080.

$$1.080/0.43: 2.511,62 \text{ (43 è l'incremento a 100 di 57)}$$

$$2.511.62 \text{ scontato del } 57\% = 1.080$$

*La Termoidraulica Eurogas di Senigallia è partner di Idronext. Dispone di un'aula attrezzata per corsi e conferenze.

Organizza e ospita corsi per patentino frigoristi, sulle normative di settore, nonché meeting per la presentazione o l'assistenza di nuovi prodotti.

PRODUTTORI PARTNER



Lavorano
con noi

idronext

la distribuzione del futuro

 megius

 NOVA FLORIDA

 OTER
HYDRAULIC & FIXING SYSTEM

 TEA

 OLI

 Paini

 PLASSON[®]
italia

 RIVER
SPA

 ROTHENBERGER

 RAK
CERAMICS

 RACCORDITALIA

 rack system[®]

 ROTOTEC^{s.p.a.}

 ROCHEGGIANI[®]
care for air

 REDI

 samo
l'esperienza italiana della doccia

 SFA

 SAB

 Sa.Miplastic

 SABIANA
IL CLIMA AMICO

 Tecnosystemi^{group}

 TIEMME
ORIGINAL ITALIAN TRADEMARK

 TECO[®]
INNOVARE IN SICUREZZA

 Thermomat

 unifix

 WATTS[®]
INDUSTRIES

