

S-11 1 news

n. 51

dicembre

2018



EDITORIALE

VENT'ANNI di Gruppo STEA



IL CANTIERE IN VETRINA

Velux: finestre per tutti i tetti - combinazione di soluzioni



Le ultime novità nelle coperture



STEA CHANNEL

Le rivendite del Gruppo STEA: Posenato



La fatturazione elettronica al via



GRUPPO STEA

Dove siamo



Il **Gruppo STEA** ha compiuto **vent'anni**, un **traguardo** importantissimo, per nulla scontato nel mondo dell'edilizia, un mondo complesso, molto competitivo e in continua evoluzione, in cui solo gli attori con solide fondamenta riescono a mantenere una presenza significativa.

STEA NEWS - Periodico Quadrimestrale - Proprietà STEA s.r.l.

In caso di mancato recapito restituire all'ufficio di Verona CMP detentore del conto, per la restituzione al mittente, previo pagamento resi.

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale 70% NE/VR Anno 18 - N. 51 - Dicembre 2018 - Editore STEA s.r.l. - Vicenza

Ed è per questo motivo che il 6 ottobre scorso il Gruppo STEA ha voluto celebrare l'evento nella splendida cornice di Villa Canal a Grumolo delle Abbadesse (VI). Tra le suggestive scenografie palladiane regalate dagli eleganti ambienti della Villa, tutti i rivenditori del Gruppo Stea, titolari e famiglie, si sono raccolti per ripercorrere le tap-



pe salienti del Gruppo, dalla sua nascita nel 1998 fino ad oggi, descritte dal Presidente Luca Dal Lago e dal vicepresidente Ivo Motta, ma soprattutto per parlare di **futuro**, un futuro in cui STEA crede fermamente e che vuole costruire giorno per giorno con la stessa **tenacia** che ha sempre contraddistinto il suo operato fin dalle origini. Nell'introduzione all'incontro curata dal Sig. Dal Lago, si è sottolineato come vent'anni rappresentino un lungo percorso vissuto insieme dalle rivendite associate, fatto di **passione**, di duro lavoro, di soddisfazioni condivise ma anche di momenti





IN QUESTO NUMERO ...

CANTIERE IN VETRINA

Listelli Decor di Terreal SanMarco

(continua a pagina 3)

LE ULTIME NOVITÀ NELLE COPERTURE:

qualità e sostenibilità

(continua a pagina 4)



CANTIERE IN VETRINAVELUX: FINESTRE PER TUTTI I TETTI COMBINAZIONE DI SOLUZIONI



NUOVO SERRAMENTO CON SISTEMA ENERGY SOLARE GGU UK04 (1pz) e UK08 (2pz)



Quando a giugno il sig. Giovanni mi chiamò per un preventivo per la sostituzione di alcune finestre per tetti nella propria abitazione di S. Martino di Lupari (PD), non pensavo che mi sarei trovato difronte a due finestre "leggere" su misura, accostate in colmo e con evidenti problemi di infiltrazione.

Le innumerevoli soluzioni che VELUX offre, mi hanno portato a proporre al cliente un SISTEMA ENERGY SOLARE, che garantisce tenuta all'acqua, all'aria, isolamento termico e acustico, luce e praticità d'uso.

La finestra solare non necessita di collegamenti elettrici, rendendo l'installazione ancora più semplice e veloce. La cella solare fotovoltaica è posizionata sul telaio esterno della finestra e si ricarica coi raggi del sole. Ma la sola proposta di vendita, se non





VENT'ANNI DI GRUPPO STEA

difficili superati insieme, di fiducia nel futuro, di **determinazione** e, soprattutto, di **persone** che ogni giorno contribuiscono con la propria dedizione alla vita del gruppo. STEA è proprio come una grande famiglia in cui ogni componente è chiamato a collaborare per raggiungere obiettivi comuni. E a testimoniare ciò sono stati anche gli interventi dei soci fondatori Luigino Zacchia di Zacchia Srl, Andrea Tosi di Ediltosi, Vencato Federico e Giannino di Edilvencato Srl che hanno ricordato gli esordi, la nascita del gruppo, l'entrata di nuovi soci e affiliati nel corso degli anni, fino a raggiungere l'attuale compagine di 15 rivendite per un totale di 18 punti vendita. Fin dall'inizio nulla è stato mai lasciato al caso: STEA è nata come progetto unitario, dove divise, automezzi, insegne, immagine coordinata rappresentavano e rappresentano tutt'ora elementi di identificazione profonda ad un percorso comune.

Martino Novello, il direttore del gruppo, ha poi proseguito descrivendo i punti di forza di STEA, i plus che hanno permesso al gruppo di festeggiare i suoi primi vent'anni. Uno dei motivi di successo di STEA è proprio quello di lavorare in **team**. La forza del gruppo sta nel poter attuare azioni che il singolo non potrebbe affrontare da solo: dalla



ricerca di nuovi fornitori alla formazione tecnica su innovative soluzioni costruttive, dalle attività di

> marketing alla razionalizzazione della logistica e delle leve commerciali. La grande famiglia STEA non è formata solo dalle 15 rivendite edili che aderiscono al Gruppo. In essa è compreso anche il Cliente, sia esso rappresentato dall'impresa edile che ogni giorno affronta le complessità del cantiere, o dal progettista alle prese con le evoluzioni normative in diversi ambiti (sicurezza sismica, efficientamento energetico, isolamento acustico, ecc.) e che deve ricercare i migliori prodotti o soluzioni tecniche capaci di dare risposte adeguate, o dal singolo utente privato sempre più consapevole delle proprie esigenze e protagonista attivo nel prendere decisioni sulle modalità di costruzione o ristrutturazione della propria abitazione. Il Cliente di STEA non è un concetto astratto, non è un numero ma è una persona con la quale si instaura un rapporto di ascolto e di dialogo: proprio come in famiglia, ascoltare e dialogare sono fondamentali per superare le problematiche

che ogni giorno si incontrano nel mondo dell'edilizia. L'atteggiamento del rivenditore STEA è prima di tutto contraddistinto dall'ascolto dei bisogni e delle esigenze dei propri clienti, seguito da un dialogo costruttivo e collaborativo, finalizzato a dare consigli, suggerimenti e supporto operativo per la loro applicazione. La forza del Gruppo STEA sta proprio nel non fare sentire "solo" il proprio Cliente ma nell'aiutarlo in tutte le fasi decisionali relative alle tecniche e metodologie del Buon Costruire. I rivenditori STEA non si limitano quindi a fornire prodotti ma offrono un **servizio di consulenza tecnica** che è il valore aggiunto del rapporto con i propri clienti.

Soluzioni tecniche avanzate e servizio di consulenza di alto livello: questo è il binomio che ha consentito di instaurare nel tempo un rapporto di stretta fiducia tra STEA e i propri clienti e che rappresenta il plus rispetto ad altri attori presenti nel settore della distribuzione edile (grande distribuzione organizzata o multipoint).

Ma il successo di STEA sta anche nell'investimento continuo in **formazione e in innovazione**. La formazione tecnica è fondamenta nell'edilizia moderna, contraddistinta da evoluzioni normative e da intense attività di ricerca e sviluppo da parte delle aziende fornitrici, finalizzate a mettere a punto prodotti e soluzioni sempre più performanti e rispondenti alle nuove esigenze del costruire e ristrutturare. Ed è per tale motivo che STEA ha sempre incentivato e supportato momenti di formazione tecnica per i propri associati ma anche per i propri clienti, attraverso l'organizzazione di meeting e incontri periodici tra imprese, progettisti e fornitori di soluzioni tecniche e di prodotti tecnologicamente avanzati.

Non solo formazione: un elemento che ha sempre fatto parte del DNA di STEA è la forte propensione all'**innovazione**. Oltre alla ricerca dei migliori

SOPREMA Un partner unico

per tutte le soluzioni di isolamento termico e ristrutturazione.



#noisiamosoprema



SOPREMA SRL
via Industriale dell'Isola, 3 - 24040 Chignolo d'Isola (BG)
T +39 035 095 10 11 - F +39 035 49 40 649 e-mail·info@soprema



VENT'ANNI DI GRUPPO STEA

fornitori in campo edile, STEA ha sempre investito anche nell'innovazione interna di processi e metodi di gestione e ripone particolare attenzione al mondo della comunicazione e del marketing, declinata anche nel **mondo digitale**. Attenta interprete dei mutamenti sociali e culturali del territorio in cui è radicata, STEA ha da sempre accolto con favore le possibilità offerte dalle nuove tecnologie del web. Il primo sito internet del gruppo risale ai primi anni Duemila, quando il mondo digitale era quasi completamente estraneo al settore edile e pochissimi erano dotati di uno strumento già così molto innovativo.

Da allora molte cose sono cambiate: Internet è diventato protagonista nella vita di tutti i giorni, anche nell'edilizia. Grazie alla sua lungimiranza STEA non si è fatta trovata impreparata di fronte a questa rivoluzione tecnologica, consapevole che i clienti del prossimo futuro saranno sempre più "nativi digitali", abituati ad **utilizzare quotidianamente la Rete per informarsi e per acquistare**. Il Gruppo è già pronto ad affrontare le sfide del commercio elettronico con un sito web performante e dotato di un canale e-commerce, ma contemporaneamente si sta muovendo per sfruttare al meglio il mondo della **comunicazione** attraverso internet, con una presenza

via via più attiva nei social network e nei nuovi canali offerti dalle tecnologie web. Per il Gruppo STEA Internet rappresenta un alleato, uno strumento da sfruttare ma che non sostituirà mai il ruolo fondamentale del rapporto personale che si instaura tra cliente e rivenditore nel punto vendita tradizionale. Innovazione digitale e dimensione personale si uniscono in un connubio che esalta e rafforza le potenzialità di ciascuno. Ecco, in sintesi, le parole

che hanno segnato e che segneranno il percorso del Gruppo STEA: fiducia, collaborazione, passione, determinazione, innovazione, formazione, servizio. Tutto ciò si traduce in una maggiore **Qualità** per il cliente finale: in un mercato come quello edile, solo la Qualità del prodotto e del servizio offerto può fare la differenza e permettere di continuare ad essere presenti come protagonisti nel territorio.



Mettere al centro il cliente: questo è il segreto per continuare ad operare in modo fruttuoso nel mercato. Ringraziamo quindi i clienti che da vent'anni scelgono STEA perché grazie a loro oggi possiamo festeggiare questo grande traguardo.

Buon Compleanno, quindi, Gruppo STEA e ... mille di questi giorni!

Melissa Rizza



IL CANTIERE IN VETRINA

Nell'ambito dell'esecuzione dei lavori in un cantiere ubicato nel Comune di Pojana Maggiore (VI), si presentava l'esigenza di realizzare un porticato in legno, fronte abitazione, scelta che comportava la necessità di realizzare alcuni pilastri in calcestruzzo. L'Impresa Costruzioni Edili Lazzarin di Noventa Vic. na, impresa esecutrice dei lavori, era alla ricerca di una soluzione ottimale, sia dal punto di vista estetico che tecnico, alla necessità di realizzare dei pilastri che, oltre all'ovvia esigenza funzionale, fossero anche caratterizzati da un'estetica curata ed in linea col contesto.

Per ottenere tale risultato, l'impresa Lazzarin si è rivolta alla Rivendita Fontana Cav.Antonio sas di Orgiano, azienda associata al Gruppo STEA.

Esaminando molteplici soluzioni per il rivestimento finale dei pilastri, la rivendita Fontana ha optato





per la ricerca di un materiale che portasse il risultato estetico il più possibile vicino a quello di un pilastro eseguito in mattoni pieni.

C'era inoltre l'esigenza di contenere gli spessori complessivi, pertanto non era possibile utilizzare né mattoni pieni né listelli tradizionali, né la pietra ricostruita, quindi la proposta è stata quella di utilizzare i listelli Decor di Terreal SanMarco.

Tale rivestimento ha riscosso il consenso anche da parte del Direttore dei Lavori Architetto Cenci Claudio, di Pojana Maggiore (VI).

Per realizzare il rivestimento sono stati utilizzati tutti **listelli "Decor" ad angolo dello spessore di 1 cm**, incollandoli sui pilastri in calcestruzzo, e fugandoli successivamente con malta faccia a vista. I listelli SanMarco Decor, sia nella versione angolare qui illustrata che nella versione dritta, sono **ricavati da un vero mattone a pasta molle**, e sono quindi realizzati in un materiale naturale come l'argilla; non necessitano di manutenzione, sono ingelivi, e donano agli ambienti l'inconfondibile calore del mattone tradizionale. Ideali sia all'interno dell'abitazione che all'esterno.

Il listello Decor, con solo 1 cm di spessore, è adatto, oltre che per pareti, anche per zoccolature, pilastri, cornici, bordature di porte e finestre e per tutti i particolari architettonici di un'abitazione.

I listelli Decor possono essere incollati agevolmente su qualsiasi supporto.

Roberto Fontana





STEA FORMA E INFORMA

LE ULTIME NOVITÀ NELLE COPERTURE: QUALITÀ E SOSTENIBILITÀ

Il Gruppo Stea da molti anni è partner di Industrie Cotto Possagno, l'azienda leader in Italia nella realizzazione di coppi e tegole in cotto di alta qualità. Nel mese di novembre Industrie Cotto Possagno Spa, in collaborazione con alcune importanti rivendite del Gruppo Stea, Lazzari, Edilvencato, Fontana ed Edilberica, ha tenuto due convegni dal titolo "Il sistema tetto oggi: normative, tutela del paesaggio ed efficienza energetica".

Nel corso di entrambi i convegni, a cui hanno partecipato imprese e progettisti del nostro settore, si è evidenziato come Industrie Cotto Possagno, grazie alla costante ricerca, abbia potuto migliorare alcuni prodotti estendendone la **garanzia**. In particolare, la linea **Coppo Dipiù** viene garantita per **trent'anni**, assicurando ottime prestazioni sia in termini di durata, sia di resistenza agli agenti atmosferici; mentre per le condizioni climatiche ancora più estreme i **coppi Winter** grazie alle loro caratteristiche vengono garantiti per ben **cinquant'anni**.

Inoltre il funzionario tecnico-commerciale di ICP





RISPETTO DELL'AMBIENTE

RISPARMIO ENERGETICO

MAGGIORE RIFLETTANZA

AREAZIONE SOTTOTETTO

RIDUZIONE EFFETTO CAPPA

INCLUSTRIC

INDOCROTTO LIFE LIFE LECATIONOSSIS

ha presentato la **normativa UNI 9460:2008**, ossia l'insieme delle norme per una corretta posa e progettazione di coperture in coppi e tegole. La normativa prevede: ancoraggi meccanici per aumentare la resistenza agli agenti atmosferici, la microventilazione sottomanto per evitare la persistenza di umidità e il colmo ventilato per la tenuta all'acqua e una perfetta ventilazione.

Per Industrie Cotto Possagno realizzare un tetto a norma significa assicurare ai propri clienti la massima durata ed efficienza, ma soprattutto pensare al loro benessere.

Inoltre Industrie Cotto Possagno è da sempre sensibile ai temi dell'ambiente e dell'efficienza energetica.

Il convegno ha rappresentato anche l'occasione per progettisti e impresari del settore per conoscere i coppi e le tegole fotovoltaici e l'ultimo cavallo di battaglia dell'azienda: l'Aerotile.

I primi rappresentano l'equilibrio perfetto fra la tecnologia e l'estetica: permettono di mantenere pressoché immutato l'aspetto estetico della copertura, rispettando l'architettura e il paesaggio circostante. L'**Aerotile,** invece, è l'innovativa tegola ventilata che garantisce un miglioramento dell'efficienza energetica della casa. La tegola ventilata, sviluppata grazie ad anni di studi condotti nell'ambito di un importante progetto europeo (Herotile), permette una maggiore ventilazione con una consequente riduzione del calore del sottotetto.

Una minor temperatura all'interno delle abitazioni nei periodi estivi comporta un minor utilizzo dei sistemi di aria condizionata: la soluzione perfetta per risparmiare nelle bollette ed essere amici dell'ambiente.

Entrambi i convegni, oltre a carpire l'interesse di presenti, hanno rappresentato un importante momento di formazione del Gruppo STEA, ma la chiusura dei lavori con aperitivo finale è stato un momento conviviale altrettanto interessante!



LE RIVENDITE DEL GRUPPO STEA: POSENATO

La ditta F.lli Posenato nasce nel 1994 dall'evoluzione della Posenato Pietro, padre degli attuali soci Federico e Patrizia Posenato. Dalla vecchia realtà abbiamo ereditato la predisposizione alla cura e soddisfazione del cliente. Il nostro obiettivo è assistere e affiancare l'impresa dalla fase di demolizione fino al completamento delle finiture.

Da ormai 10 anni siamo entrati a far parte del Gruppo Stea, riconosciuto da fornitori e clienti come sinonimo di qualità e serietà professionale. Questa scelta ci ha permesso di avere il supporto e la competenza di una struttura altamente specializzata e rodata nel tempo e ci ha aiutato a crescere e consolidarci in un mercato sempre più complesso.

Nel 2012 abbiamo abbandonato la vecchia sede di San Michele extra, diventata ormai troppo stretta,



e ci siamo trasferiti in quella attuale in Via Casette San Antonio 4 a San Martino Buon Albergo (VR) in un'area di circa 5000 mq.

La forza lavoro è composta, oltre che dai due titolari, da una impiegata, un magazziniere e tre autisti. Il mercato delle costruzioni e dei restauri edili ha avuto in questi ultimi anni un'evoluzione esponenziale e si è orientato verso prodotti altamente prestazionali e dal ridotto impatto ambientale, con l'obiettivo di mettere al centro del progetto la persona e il suo benessere. Per seguire questa tendenza abbiamo inserito tutta una serie di soluzioni altamente traspiranti e biocompatibili che spaziano dall'isolamento termico, agli intonaci, ai cappotti, alle pitture e intonachini.

La nostra struttura organizzativa ed il parco mezzi, costituito da 4 autocarri dotati di gru o struttura scarrabile, ci permettono di soddisfare in tempi brevissimi tutte le esigenze del cliente sia per quanto riguarda la fornitura di materiale pesante da costruzione che per quanto concerne le finiture e le pitture.

Abbiamo riservato un'area molto vasta alla rivendita di cartongesso in tutte le sue variabili: lastra singola, accoppiata con isolante termico o acustico e lastre utilizzabili in esterno.

Disponiamo di una linea di produzione colore con tintometro, grazie al quale realizziamo pitture mu-



rali, smalti e intonachini per enti pubblici, imprese e privati. Siamo inoltre strutturati per garantire il recupero macerie e imballaggi misti nei cantieri, attraverso il noleggio di cassoni scarrabili di varie cubature a seconda delle esigenze.

In sintesi, ciò che desideriamo trasmettere è che la rivendita Elli Posenato non si limita alla

semplice vendita del prodotto, ma attraverso la propria competenza, professionalità e struttura organizzativa, intende viaggiare in parallelo con i clienti e affiancarli, in tutte le fasi della ristrutturazione, nella scelta delle soluzioni più efficienti e sostenibili.

Federico Posenato





IL CANTIERE IN VETRINA

...continua dalla prima pagina

accompagnata da una GARANZIA di CORRETTA PROGETTAZIONE e POSA, non basta a far decidere il sig. Giovanni... ecco che attraverso un lavoro di squadra con l'arch. Oriana Leonardi, Danilo Sardella e Francesco Macchion - Installatori Professionali VELUX - siamo riusciti a trasformare un semplice ambiente di passaggio in una STANZA DA SOGNO. Le principali problematiche riscontrate in cantiere erano date dalla necessità di creare una struttura portante perimetrale e di posizionare la nuova trave di colmo, in tinta col serramento, con "tasche" su misura per ospitare i nuovi serramenti.

Il colore bianco delle finestre in legno e poliuretano modello GGU, del travetto strutturale EKY, degli elementi di finitura fatti ad opera d'arte e della luce led inserita nel contesto, hanno completamente trasformato l'ambiente, aumentandone il comfort abitativo. L'inserimento di cornici isolanti BDX e impermeabilizzanti BFX, garantiscono la qualità del lavoro nel tempo.

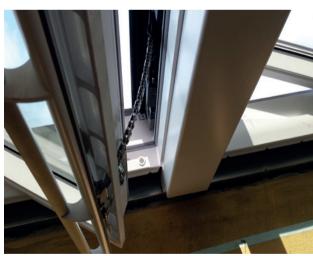
Le finestre per tetti in legno e poliuretano bianche non richiedono manutenzione e sono realizzate con un'anima in legno termotrattato rivestito da uno stampo di poliuretano bianco, impermeabile e senza giunture.

Ancora una volta il gruppo Stea trova ragione nel confermare tra i propri principali Partner VELUX, azienda leader mondiale nella produzione e commercializzazione di finestre per tetti, PER TUTTI I TETTI!

Raffaele Bellinato



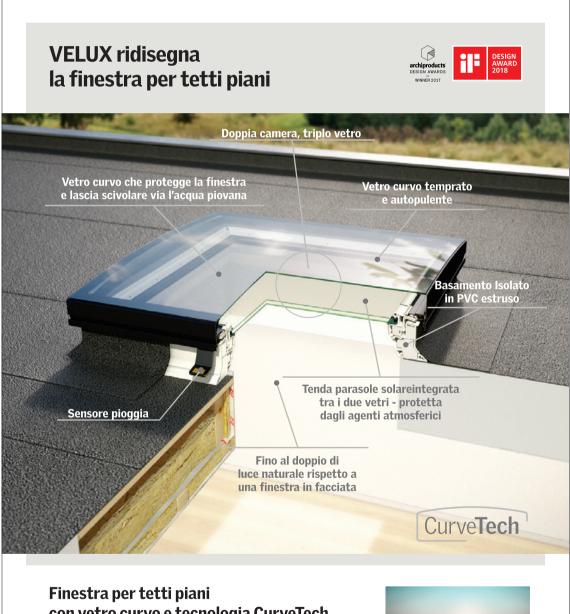
VECCHIO SERRAMENTO



TRAVETTO STRUTTURALE EKY



Rivendita Velux Zacchia srl – Loreggia (PD) Tecnico Resp. Cantiere Raffaele Bellinato



con vetro curvo e tecnologia CurveTech

Non una semplice cupola, ma un vero e proprio serramento. Vetrata bassoemissiva, vetro temprato curvo che resiste alla grandine, ottimo abbattimento acustico e massima integrazione nella copertura per una finestra che diventa protagonista su ogni tetto con pendenza da 0° a 15°.



Scarica i dettagli tecnici su www.velux.it

Mark Control of Market Control





L'ESPERTO RISPONDE

LA FATTURAZIONE ELETTRONICA AL VIA

Si sente tanto parlare di fatturazione elettronica (telegiornali, newsletter, radio...), ma quello che realmente conta sono pochi quesiti che interessano realmente alle aziende:

Che vantaggi porta la fatturazione elettronica? La fattura elettronica e quella PA sono la stessa cosa? Perché devo passare alla conservazione digitale? Che cosa rischio se non mi adeguo?

Facciamo un passo indietro: la legge di bilancio 2018 prevede l'obbligo per tutti i soggetti Iva, a esclusione dei soggetti minimi o in regime forfettario, di emettere nei rapporti B2B e B2C fattura elettronica da gennaio 2019. La digitalizzazione delle fatture è intesa come processo digitale che genera e gestisce le fatture nel corso dell'intero ciclo di vita che le caratterizza: dalla generazione, alla firma digitale, all'emissione/ricezione, fino alla conservazione per dieci anni. Nel dettaglio la fattura elettronica è un documento digitale in un formato specifico denominato XML (non confondiamole con le fatture in pdf), in base a precise regole di compilazione (il cosiddetto tracciato), e deve essere trasmesso al destinatario previa apposizione della firma digitale.

Ma torniamo alle domande.

Quali saranno i vantaggi e i benefici per le aziende?

I benefici maggiori ottenuti dal passaggio da un processo tradizionale basato su carta alla digitalizzazione delle fatture, consistono: nella riduzione dell'impegno di manodopera per attività di stampa e imbustamento, nel miglioramento nella gestione della relazione con il cliente (annullamento di errori e riduzione dei tempi dedicati a capire se la fattura è stata ricevuta, presa in carico...), e nella gestione della conservazione, un risparmio enorme in termini di gestione dell'archivio cartaceo.

Parlando di numeri, si stima che per aziende che mediamente producono o ricevono un volume di fatture superiore alle 3mila l'anno, il risparmio si assesti su un importo tra i 7,50 e gli 11,50 euro a fattura (come evidenziato da studi condotti dalla School of Management del Politecnico di Milano). Infatti, con la fatturazione elettronica il costo della singola operazione all'azienda oscilla tra 0,20 e 1,20 euro, comprensivi di conservazione, firma digitale e gestione del Sistema di interscambio (detto **SDI**, lo strumento informatico che, per legge, è in grado di ricevere le fatture in **formato XML**). Il Sistema di interscambio, effettua controlli sui file ricevuti (sia a livello formale, che a livello di dati corretti, come la partita Iva), procede all'invio del documento al destinatario e smista gli esiti relativi ai documenti emessi/ricevuti. Tutto è tracciato, monitorato e certo. Non capiterà più



che documenti vengano smarriti e/o che il cliente finga di non avere ricevuto nulla.

La fattura elettronica e la fattura PA sono la stessa cosa?

La fattura PA (Pubblica Amministrazione) è una fattura elettronica. Si può dire che le fatture PA sono state il primo processo digitale ormai convalidato dal 2015. La stima in termini di risparmio in merito alle fatture PA ammonta a circa 1 miliardo e 500 milioni di euro l'anno, circa 1 miliardo lato Pubblica amministrazione e il resto risparmiato dalle imprese fornitrici. In risposta alla domanda si può dire che il processo è lo stesso e la decisione di digitalizzare ogni tipo di fattura emessa/ricevuta è legata a un abbandono della carta, ma soprattutto alla maggiore efficienza e a un abbattimento dei costi, che porta a stimare un risparmio conseguibile di 6,5 miliardi di euro l'anno. Un valore che comincia ad avvicinarsi a quelli che si cercano di recuperare da anni con le leggi di Stabilità.

Perché devo passare alla conservazione digitale?

Il concetto di fatturazione elettronica come processo digitale non potrebbe coesistere se non venisse conservata digitalmente. Ogni fattura in formato XML (attiva o passiva) deve essere conservata presso enti certificati i quali si occuperanno di provvedere alla redazione e manutenzione del Manuale di conservazione, e di nominare un responsabile alla conservazione che si occuperà di gestire marche temporali, firma elettronica e conservazione dei documenti per dieci anni.

Che cosa rischio se non mi adequo?

In caso di emissione di fattura con modalità diverse

dal formato elettronico, questa verrà considerata non emessa e sarà applicata la sanzione prevista in caso di violazione degli obblighi relativi alla documentazione, registrazione e individuazione delle operazioni soggette a Iva. La mancata conservazione, invece, non permette l'esibizione nel giusto formato (elettronico) ed è pertanto sanzionabile come la mancata esibizione dei libri, delle scritture contabili e dei documenti fiscali. In conclusione: se decidi di non adeguarti non potrai più fatturare, non sarai più in grado di fare la liquidazione Iva, la tua azienda verrebbe sanzionata, quindi perché non adeguarsi?

L'obiettivo che hanno le aziende è avere un'impresa 4.0 e le nuove leggi ci stanno indicando una strada che ci supporti nella semplificazione dei processi, quindi conviene cominciare a capire come funzionerà questo processo, informarsi con i propri fornitori, partire da subito con le nuove metodologie e non spaventarsi del mondo digitale. In poche parole, per avere una impresa 4.0 dobbiamo avere una fatturazione 4.0 all'interno di un sistema informativo che punta alla digitalizzazione. Attivarsi per utilizzare al più presto questo strumento aiuterà a migliorare l'efficienza della struttura amministrativa e contabile della nostra azienda.

Stella Tedoldi, Centro di Consulenza Aziendale Nav-lab e Titolare di Ingest Srl

RINGRAZIAMENTI

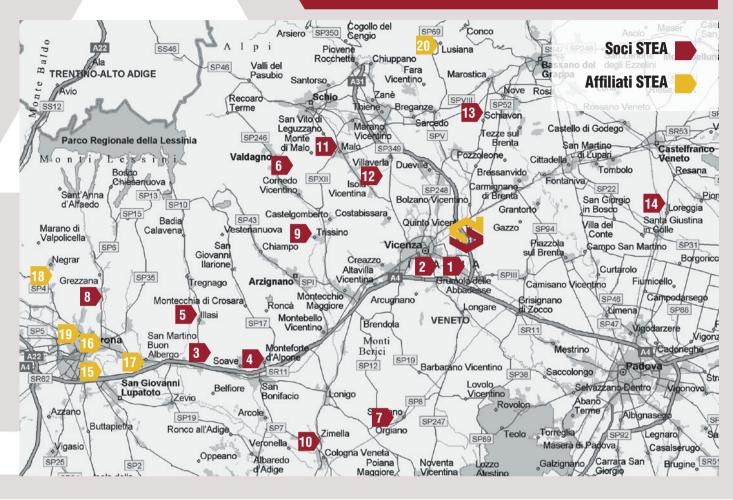
Tratto da "YOUTRADE" n°90, giugno 2018 si ringrazia Virginia Gambino Editore per la pubblicazione del presente articolo



GRUPPO STEA

Dove siamo

gruppostea.it





Via Zamenhof, 711 - 36100 Vicenza Tel. 0444.914381 - Fax 0444.1429769 E-mail: info@gruppostea.it www.gruppostea.it



EDILBERICA s.r.l.

Via Riviera Berica, 391 - 36100 Vicenza Tel. 0444.530594 - Fax 0444.240377 E-mail: info@edilberica.it www.edilberica.it



EDILTOSI s.r.l.

Via Strà, 157 37030 Colognola ai Colli (VR) Tel. 045.6151066 - Fax 045.6151194 E-mail: info@ediltosi.it - www.ediltosi.it

Filiale di Monteforte d'Alpone (VR) Via dell'Artigianato, 2 Tel. 045.6176168 - Fax 045.6176334 E-mail: monteforte@ediltosi.it

Filiale di Illasi (VR) Via Dante Alighieri, 48 Tel. 045.7834337 - Fax 045.6520149 E-mail: illasi@ediltosi.it



EDILVENCATO s.r.l.

Via Campagna, 36 36078 Valdagno (VI) Tel. 0445.402790 - Fax 0445.402078 E-mail: edilvencato@edilvencato.it www.edilvencato.it



FONTANA Cav. ANTONIO s.a.s.

Via Teonghio, 7 - 36040 Orgiano (VI) Tel. 0444.874059 - Fax 0444.775028 E-mail: fontana@gruppostea.it



GF SCALA s.r.l.

Via Monte S. Viola, 12 37142 Marzana (VR) Tel. 045.8700998 - Fax 045.8709280 E-mail: edilizia.gfscala@tiscali.it



LAZZARI s.r.l. Mat. Edili

Via Sandri, 9 - 36070 Trissino (VI) Tel. 0445.962168 - Fax 0445.963526 E-mail: lazzari@gruppostea.it



NUOVA EDILIZIA s.n.c.

EDILCARBONI s.n.c.

E-mail: edilcarboni@edilcarboni.it

37131 Verona Tel. e Fax 045.526555

Via Montorio, 85

Via Galileo Galilei, 62 37040 Zimella (VŔ) Tel. 0442.85017 - Fax 0442.418098 E-mail: info@nuovaedilizia.com



Via L. Da Vinci. 30 - 36034 Malo (VI) Tel. 0445.602272 - Fax 0445.584469 E-mail: malo@tesve.it - www.tesve.it

Filiale di Caldogno (VI) Viale Pasubio, 2 Tel. 0444.585019

E-mail: info@tesve.it



Materiali Edili VIALETTO s.r.l.

Via Roncaglia di Sopra, 5 36060 Schiavon (VI) Tel. 0444.665158 - Fax 0444.665313 E-mail: vialetto@gruppostea.it



ZACCHIA s.r.l.

Via Aurelia, 99 - 35010 Loreggia (PD) Tel. 049.5790582 - Fax 049.9300165 E-mail: info@zacchiasrl.com www.zacchiasrl.com



CENTROEDILE

Via B. Avesani, 20 37135 Verona Tel. 045.8069159 - Fax 045.8944423 E-mail: centroedile@gruppostea.it



F.LLI POSENATO s.n.c.

Via Casette Sant'Antonio, 4 37036 San Martino Buon Albergo (VR) Tel. e Fax 045.974136 E-mail: posenato@gruppostea.it www.posenatofratelli.com



PAULETTI s.r.l.

Via Casa Zamboni, 9/76 37024 Arbizzano di Negrar (VR) Tel. 045.7513227 - Fax 045.7514812 E-mail: info@pauletti.it www.pauletti.it





PAULETTI s.r.l.

Show Room di Verona

www.paulettisuperfici.it



PIZZATO FRANCESCO s.n.c.

Via Giarette, 10 - 36046 Lusiana (VI) Tel. 0424.406166 - Fax 0424.407379 E-mail: pizzato@gruppostea.it www.pizzatofrancesco.it



Via Quattro Spade, 18 B - 37121 Verona Tel. 045.2080237 - Fax 045.2080238

N. 51 - Dicembre 2018 - Pubb. quadrimestrale Sped. in A.P. 70% NE/VR Reg. Trib. di Verona n. 1451 del 12-07-2001

Editore: STEA s.r.l.

Sede: Via Zamenhof, 711 • 37100 Vicenza Tel. 0444.914381 • Fax 0444.1429769 www.gruppostea.it • info@gruppostea.it

Direttore Responsabile: Lorenzo Bari **Comitato di redazione:** Martino Novello, Ornella Dal Lago, Roberto Fontana

Concessionario esclusivo per la pubblicità:

Stampa: Grafiche Aurora S.r.l. Via della Scienza, 21 • 37139 Verona

TUTELA DELLA PRIVACY

Il presente periodico viene inviato ai clienti delle aziende del GRUPPO STEA e a coloro che si sono iscritti o hanno partecipato agli eventi periodicamente organizzati dal nostro gruppo. I dati utilizzati a tal fine sono trattati nel rispetto di quanto previsto dal D.Lgs. 196/03. Vi ricordiamo che, in ogni momento, potete aggiornare i Vostri dati o chiedere l'interruzione dell'invio del presente periodico e del nostro materiale informativo e promozionale inviando una comunicazione in tal senso al numero di fax 0444.1429769 o all'indirizzo e-mail info@gruppostea.it.

Responsabilità

L'Editore non si assume responsabi-lità per le tesi sostenute dagli Autori degli articoli pubblicati e per le opinioni espresse dagli Autori dei testi redazionali o pubblicitari.

Tiratura: 4.200 copie