

# Agenti di materiale elettrico portatori di relazioni di valore

ARAME, L'ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA DEGLI AGENTI DI MATERIALE ELETTRICO, FA UNA FOTOGRAFIA DELL'ATTUALE SITUAZIONE DEL SETTORE CONCENTRANDOSI SUL TEMA DELLA TRANSIZIONE E DELLE ATTIVITÀ CHE ESSA STESSA PORTA AVANTI SU TUTTO IL TERRITORIO

di **Andrea Carbonaro**

delle prospettive di crescita future per effetto della diffusione di tecnologie abilitanti la transizione energetica.

**I numeri delle vendite non scaldano gli animi, ma la transizione energetica, detta 5.0, proseguirà. Intanto, quali sono le dinamiche più significative che ARAME sta osservando sul campo?**

«La transizione 5.0 offre agli associati, in modo trasversale sul territorio nazionale, la possibilità di supportare impiantisti e clienti finali nella scelta delle soluzioni che consentono un concreto risparmio di energia.

Questa nuova fase consentirà a molti agenti di esprimere al meglio la propria professionalità, sia in termini tecnici che di capacità di visione.

Per la natura dei prodotti e delle tecnologie trattate, titolari e collaboratori d'agenzia sono infatti in possesso di competenze tecniche che li rendono partner unici sia per le mandanti che intendono "creare un mercato" per il proprio prodotto che per i distributori che intendono sviluppare un business solido, ba-



**GLI ASSOCIATI di ARAME Puglia durante l'incontro a Molfetta nel quale sono stati approfonditi il patto di non concorrenza e il nuovo Codice della Strada, con la distribuzione di etilometri per sensibilizzare sulla sicurezza stradale**

sato sulla creazione di valore e non su mere opportunità speculative».

**Come ARAME sta supportando questo cambiamento, in qualità di associazione di categoria?**

«ARAME promuove il dialogo in seno alla categoria professionale e nei confronti di tutti i principali stakeholder di filiera.

A livello nazionale e attraverso i Direttivi regionali, sue emanazioni sul territorio, l'associazione promuove progetti e iniziative che toccano diverse aree di interesse per un'agenzia che intende restare al passo con l'evoluzione dei mercati: formazione del personale, consulenza legale, comunicazione e networking».

**Quali sono le iniziative più importanti a livello nazionale?**

«La Commissione Contratti, istituita nel 2024 in seno ad ARAME, è un esempio di come il dialogo in seno all'associazione possa sfociare in progetti di ampia portata.

Questo gruppo di lavoro ha il compito di esaminare le problematiche degli agenti del settore e di analizzare i contratti d'agen-

zia stipulati con le aziende preponenti, con la supervisione del nostro consulente legale avv. Michele Taccarelli.

Ricordiamo che le fonti che regolano i contratti d'agenzia sono il Codice Civile, gli Accordi Economici Collettivi Industria e Commercio e i pronunciamenti giurisprudenziali.

La Commissione sta attualmente lavorando per fornire agli associati ARAME strumenti informativi utili a fare chiarezza sulle tematiche maggiormente dibattute».

**Quali, ad esempio?**

«Nei primi mesi di attività, la Commissione ha avviato un'indagine sulle problematiche delle agenzie, estendendo la partecipazione anche ai non associati per ottenere un quadro completo. Dalla prima fase, basata su un questionario elaborato dai sette membri del gruppo di lavoro, sono emersi come temi chiave l'indennità di fine rapporto, il patto di non concorrenza post-contrattuale e il ruolo del codice etico delle preponenti nei contratti d'agenzia.

ARAME approfondirà questi argomenti con iniziative specifiche a livello centrale e territoriale.

28

I Presidente Nazionale di ARAME, **Tommaso Ritucci**, evidenzia la strategicità del ruolo delle agenzie di materiale elettrico italiane in una congiuntura caratterizzata da dati SVE in area negativa e che, allo stesso tempo, lascia intravedere

## DIALOGO DI FILIERA

70 agenti ARAME provenienti da Lombardia, Piemonte e Liguria hanno partecipato al meeting recentemente organizzato da Sacchi Elettroforniture per presentare le strategie commerciali per il 2025. Un momento-chiave dell'incontro è stata la tavola rotonda, che ha consentito agli agenti di

comprendere e approfondire dinamiche operative comuni. Per Sacchi Elettroforniture erano presenti i Vendor Manager Simone Motta e Fabio Corbellini, per ARAME **Giorgio Festinese**, Presidente di ARAME Lombardia, e **Marco Di Giovanni**, Presidente di ARAME Piemonte-Liguria. «Abbiamo

avuto ottime impressioni per il clima costruttivo venutosi a instaurare e per la chiarezza con cui Sacchi ha spiegato diverse dinamiche interne alle nostre agenzie. Conoscere personalmente i referenti con cui i nostri associati non hanno spesso un contatto diretto, è stata un'occasione per rafforzare quel dialogo bidirezionale tra distributori e agenzie, che ARAME promuove costantemente con i principali attori della filiera», hanno dichiarato Festinese e Di Giovanni a margine dell'incontro, che rappresenta un importante passo avanti nel consolidamento delle relazioni tra Sacchi e ARAME.



IL MEETING tra ARAME e Sacchi Elettroforniture

La seconda fase dell'indagine, attualmente in corso, fornirà ulteriori dati rilevanti per il prossimo autunno».

#### Quali riscontri state ottenendo dalle attività sul territorio?

«Il 2024 è stato un anno dinamico, e i primi mesi del 2025 confermano l'impegno dei Direttivi regionali nel coinvolgere gli associati in attività formative e di networking.

Un recente incontro a Molfetta, organizzato da ARAME Puglia, ha approfondito il patto di non concorrenza e il nuovo Codice della Strada, con la distribuzione di etilometri per sensibilizzare sulla sicurezza stradale.

Altrettanto importante è stato l'incontro di fine marzo a Desio, presso l'auditorium di Sacchi Elettroforniture, con 70 agenti guidati dai Presidenti di ARAME Lombardia e ARAME Piemonte-Liguria, Giorgio Festinese e Marco Di Giovanni.

Crediamo nel dialogo con i distributori, partner chiave per i nostri associati. Sono in programma ulteriori iniziative territoriali e nazionali, inclusa l'assemblea generale».

#### A quali servizi possono accedere gli associati?

«I nostri associati possono contare su una consulenza legale qualificata con primo contatto gratuito e tariffe agevolate, con risposte rapide su temi specifici come contratti e previdenza.

La Commissione Contratti, come detto, amplia la portata del servizio: partendo dall'analisi e dalla risoluzione dei casi particolari seguiti dalla consulenza legale, elabora e diffonde prospettive e orientamenti utili per l'intera base associativa, oltre la singola problematica.

I delegati sul territorio, vale a dire Consiglieri Nazionali e Presidenti dei Direttivi Regionali, supportano tutti i colleghi che avessero bisogno di entrare in contatto con ARAME per qualsiasi motivo. Il nostro ufficio di comunicazione funge da anello di congiunzione tra le attività promosse a livello nazionale e territoriale. Il podcast "Agenti di Materiale Elettrico" è inoltre diventato un punto di riferimento per gli attori della filiera e per quanti siano in cerca di contenuti interessanti per il nostro settore.

Recentemente, abbiamo offerto approfondimenti sul mercato



**TOMMASO RITUCCI**  
Presidente Nazionale di ARAME

«Il mercato del materiale elettrico attraversa una trasformazione che parte da lontano: la maggiore concentrazione del mercato italiano lo rende simile a quello degli altri Paesi europei e la transizione energetica sta ridefinendo priorità e richieste degli attori della filiera. In questo scenario, la nostra categoria si conferma l'interlocutrice di riferimento per la promozione di sinergie di valore nella filiera

della Smart Home, sulle tecnologie immersive, su diversi aspetti rilevanti dal punto di vista legale come il GDPR, il patto di non concorrenza e una recente sentenza che ha assimilato il lavoro degli influencer a quello degli agenti di commercio.

La nostra segreteria nazionale è il punto di riferimento per qualsiasi richiesta di supporto e di accesso ai servizi offerti dall'associazione».

#### Perché un agente del settore dovrebbe associarsi ad ARAME?

«Alcuni colleghi motivano la loro mancata adesione ad ARAME con la presenza di potenziali concorrenti nell'associazione. È una prospettiva errata: proprio da questo confronto costruttivo nascono le sinergie e i progetti che portano beneficio a tutti i nostri associati.

Se la concorrenza interna fosse un deterrente, ARAME non solo non sarebbe cresciuta, ma non avrebbe mai avuto motivo di esistere.

Invece, la nostra forza risiede proprio nella condivisione di esperienze e nella collaborazione per affrontare le sfide del merca-

to. Continueremo a far comprendere il valore dell'associazionismo, specialmente nelle aree del Centro Italia, dove vediamo un grande potenziale di crescita per la nostra associazione e per i professionisti che ne faranno parte».

#### Quale futuro vede per le agenzie di materiale elettrico?

«Considerando la concentrazione in atto nel comparto, le agenzie ormai si confrontano con distributori importanti in termini di dimensioni e di potere contrattuale.

A differenza di altri settori merceologici, nel comparto del materiale elettrico assistiamo, e continueremo ad assistere, alla nascita di agenzie in cui due o più soci uniscono le forze e creano un gruppo di lavoro in possesso di specifiche competenze tecniche.

In questo settore non c'è spazio per l'improvvisazione: sarà sempre più necessario investire in strutture, risorse umane qualificate e formazione continua. Questa è, a mio avviso, l'unica strada percorribile in futuro per le agenzie».

Segnaposto  
160.0mm x  
246.0mm