

VALORE EDILIZIA

COME PORTARE IN ALTO IL VALORE DEL PRODOTTO EDILE

PROGRAMMA

Ore 9:30 | Accredito e welcome coffee

Ore 10:00 | Saluti e introduzione

- Giuseppe Freri, *presidente Federcomated*
- Luca Berardo, *presidente Sercomated*

Ore 10:15 | Creare valore: marketing e brand

Raccontare la creazione di valore ad alti livelli e lanciare alla rivendita edile spunti di riflessione per incrementare e sviluppare il proprio valore.

- Armando Branchini, *economista Settori Lusso, Moda e Design*

Ore 10:45 | L'edilizia si allarga: nuovi modelli di business con elettrico e idrotermosanitario

Il trend del settore: ITS ed elettrico si allargano nella distribuzione edile grazie ai loro modelli di business molto innovativi. La specializzazione e l'ampliamento del mix di offerta della rivendita vanno verso settori merceologici paralleli al core business. Esempi e best practice di come si compie questa evoluzione della rivendita e di come Sercomated supporta questa transizione con il progetto Etim Italy/Dprice.

- Andrea Da Re, *direttore business unit sustainability Sonepar Italia*
- Stefano Pizzato, *direttore Gruppo MECstore*
- Gianluca Zanutta, *amministratore delegato Zanutta Spa*
- Sandro Scarpari, *direttore vendite ITW Construction Products Italy*
- Ferdinando Napoli, *ceo Edilportale/Dprice*

Ore 11:30 | Sostenibilità e circularity

La rivendita per aumentare il proprio valore deve essere multiset-toriale e offrire servizi virtuosi come la raccolta e il riciclo dei rifiuti da C&D che rappresentano un'opportunità di business e una leva importante per creare valore.

- Francesco Freri, *presidente REC*
- Paola De Micheli, *Deputata - Vicepresidente della Commissione Attività Produttive della Camera*
- Viola Turini, *responsabile commerciale EdilViola Firenze e presidente Federcomated Firenze-Arezzo*
- Claudio Fantinato, *presidente Epiù*
- Luca Maestri, *head of circular economy and platform Circularity Srl - Società Benefit*

Ore 12:15 | Le nuove opportunità per la rivendita.

Dal PNRR alla Direttiva Case Green, dalla sostenibilità al noleggio: le aree di sviluppo della rivendita moderna.

Il PNRR può essere fonte di grandi opportunità per ogni rivendita che, per intercettare i grandi lavori, deve trovare i giusti interlocutori. Come la distribuzione edile può cogliere le opportunità delle opere del PNRR? Adattando la propria rete di vendita e agendo in maniera proattiva con la produzione instaurando delle partnership.

- Marco Squinzi, *amministratore delegato Mapei*
- Stefano Roncan, *direttore commerciale Heidelberg Materials*

Come la rivendita può declinare le opportunità della Direttiva Case Green e come può agganciarsi al mondo finanziario?

- Luca Delle Femine, *head of strategy Immobiliare.it Insights*

Connesso al tema della sostenibilità è il servizio noleggio: area di business sempre più importante che valorizza la rivendita edile. Il noleggio è in forte crescita grazie ai lavori collegati al Superbonus e al PNRR e al nuovo stile di utilizzo e di consumo condiviso di macchine e attrezzature.

- Lorenzo Moretti, *responsabile comunicazione Assodimi/Assonolo*



MODERA

Paolo Leccese

editore di Casa Radio