

a cura di Veronica Monaco

BIGMAT CIANCIOSI

C'è ancora tanto da fare

DANTE CIANCIOSI

Titolare BigMat Ciansiosi

Domanda. Che cosa si aspetta dal 2023?

Risposta. Il mercato ci vedrà impegnati per i prossimi 10-15 anni in una fase di crescita incredibile. Dopo il boom post-covid e un riassetto, il mercato tornerà a un nuovo equilibrio, con prezzi più calmierati. Per il 2023 mi aspetto un andamento positivo, anche se non in crescita come l'anno precedente.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità?

R. La guerra e l'instabilità economica hanno portato a una grande speculazione, che si è riversata sull'aumento dei costi anche energetici e bancari. Nonostante queste criticità, credo le rivendite debbano cominciare a riflettere sul proprio ruolo e cogliere le opportunità offerte da gruppi organizzati come BigMat che possono dare maggiore cultura e permettere



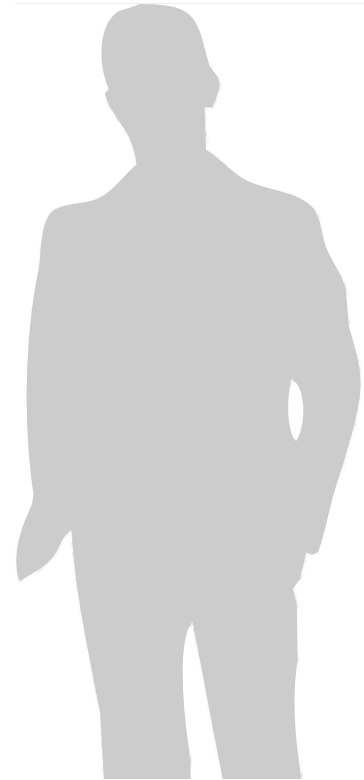
di diventare consulenti di qualità superiore, affrontando il futuro con minore timore di essere aggrediti dalla Gdo o dai multipoint.

D. Che cosa cambierà con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Il primo impatto sarà negativo, ma sarà un rallentamento che probabilmente verrà seguito da un rilancio. Per fare previsioni bisognerà entrare nel dettaglio tecnico ed economico del bonus per capire chi può affrontare interventi al 90%.

D. Qual è il principale beneficio che ha riscontato entrando in BigMat?

R. Sono in BigMat da poco più di un mese, ma posso dire che ho trovato un Gruppo di una cordialità e accoglienza unica. Un Gruppo a cui piace spiegare, ma anche ascoltare, che ama il confronto con i soci. Ho trovato un network ben organizzato, che ha ancora ottimi margini di crescita. E poi il carattere europeo di BigMat mi ha definitivamente convinto ad aderire al progetto.



BIGMAT IMBRIACO

Onda lunga per i bonus

LUCA IMBRIACO

Titolare BigMat Imbriaco

Domanda. Che cosa si aspetta dal 2023?

Risposta. Che i volumi crescano insieme ai fatturati, e che il trend degli ultimi due anni continui.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità?

R. Le opportunità sono quelle concesse dall'onda lunga dei bonus, che stanno ancora offrendo buone occasioni di lavoro. Le criticità sono le solite legate ai pagamenti. In questo caso devo però dire che la situazione è molto migliorata rispetto al passato: abbiamo stabilito un buon dialogo con i clienti, e gli ultimi due anni probabilmente sono stati salutari.

D. Che cosa cambierà con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Non credo ci saranno grandi ripercussioni. Si lavorerà anche con il 90%: ritengo sia un'ottima percentuale sia offre una buona opportunità a chi deve ristrutturare.

BIGMAT EDIL SOLAI

Siamo una grande famiglia

PIETRO GIULIANO

Amministratore unico BigMat Edil Solai

Domanda. Che cosa si aspetta dal 2023?

Risposta. Che si sblocchi la burocrazia per quanto riguarda i crediti in pancia alle imprese. Ci sono molti cantieri bloccati perché le imprese non riescono a liquidare i crediti.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità che intravede per quest'anno?

R. Le opportunità sarebbero molto consistenti se si sbloccassero i crediti, perché c'è molto lavoro da fare. Abbiamo il piazzale pieno di materiale, ma non possiamo venderlo perché c'è un blocco di liquidità enorme. Dato che facciamo anche da general contractor, abbiamo anche tanti progetti in stand by che non sappiamo se mandare avanti oppure no.

D. Cambierà qualcosa con la riduzione al 90% per il vostro business?

R. Anche il 90% è una buona percentuale

per chi deve fare i lavori. Se si sblocca tutto, considero questa riduzione comunque molto positiva.

D. Qual è il vantaggio di far parte del Gruppo BigMat?

R. Siamo una famiglia di persone qualificate. Sono in BigMat da almeno 12 anni e anno dopo anno sto riscontrando un arricchimento positivo sia per la mia attività sia per la mia formazione personale.



BIGMAT REPRO

Campagna acquisti

BEANT REATO

Titolare BigMat Repro

Domanda. Quali sono le previsioni per quest'anno?

Risposta. Lo stop alla cessione dei crediti pone numerosi punti di domanda. Se tutto funzionerà come prima e lo Stato ci darà una mano, il business potrebbe essere simile al 2022.

D. Criticità e opportunità?

R. Abbiamo tantissime opportunità offerte da BigMat e dai fornitori partner. Tuttavia, c'è troppa incertezza sulle normative e il cliente non è portato a spendere.

D. Che cosa cambia con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Nel 2022 il 60% del nostro lavoro si è basato sul superbonus. Nonostante il taglio nel 2023 potremmo fare ancora buoni risultati, ma l'incertezza sta rovinando tutto e il blocco della cessione del credito è diventato massacrante.

D. C'è grande fermento nel mondo della distribuzione: come vede il futuro?

R. I multipoint stanno crescendo molto, aiutati da utili impressionanti, che permettono qualsiasi tipo di investimento, e da una velocità decisionale unica rispetto a qualsiasi gruppo e consorzio. Sono avvantaggiati, ma anche i rivenditori più piccoli hanno grandi opportunità di crescita. Infatti, noi ad esempio abbiamo appena acquisito la rivendita Ediltutto Agordina, salendo a quattro punti vendita, e siamo in trattativa per acquisirne un'altra.

FITT ITALIA

Tubo pieno di speranze

GIUSEPPE ANASTRELLI

Sales manager rivendite edili Fitt Italia

Domanda. Come andrà il 2023?

Risposta. Nel comparto dei tubi il 2022 si è chiuso in calo in termini di produzione a livello di chili lavorati. Il 2023 potrebbe riservare buone sorprese grazie alla cantieristica, soprattutto in ambito di opere pubbliche, mentre per quanto riguarda il residenziale siamo convinti che sarà un anno difficile, probabilmente in ulteriore calo. Il 2023 è iniziato seguendo questa tendenza.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità che intravede?

R. Le nostre criticità più importanti restano quelle legate alla scarsità di volumi e quindi la difficoltà di dare continuità produttiva ai nostri stabilimenti. La corsa ai volumi potrebbe sfociare in una potenziale guerra dei prezzi, su cui si fa fatica a intervenire perché le tensioni sulle materie prime e i costi energetici restano ancora molto alte. Dopo il calo del Pvc e del

polietilene, già nel mese di febbraio si sono registrati dei rimbalzi e quindi degli ulteriori aumenti. Viviamo in una totale incertezza e l'approvvigionamento delle materie plastiche resterà molto difficoltoso anche nei prossimi mesi. Riuscire a fare previsioni è difficile: i costi energetici, le incertezze degli approvvigionamenti a causa dei costi delle materie prime e il mercato in calo sono tre componenti che ci mettono sotto stress dal punto di vista organizzativo. Speriamo che partano i cantieri pubblici legati al PNRR: anche se queste commesse normalmente non riguardano le rivendite edili in modo diretto, comunque fornirebbero lavoro ai distributori che danno un servizio alle imprese di grandi opere. Si potrebbe creare un volano importante, una boccata di ossigeno per salvare la stagione.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. Siamo partner di BigMat da moltissimi anni. È un piacere essere presenti perché ci avvicina ai clienti e ci permette di far conoscere i nostri prodotti più innovativi. BigMat è l'unica insegna in Italia che riesce a organizzare un evento di questo tipo. Altri gruppi non l'hanno mai fatto anche perché ci vuole una certa organizzazione e struttura.



BMI GROUP

Consolidamento del mercato

SIMONE PATERLINI

Direttore vendite Italia Bmi Group

Domanda. Aspettative per il 2023?

Risposta. Mi aspetto di ricalcare i numeri del 2022, anche se con qualche difficoltà c'è l'ambizione a consolidare i risultati dell'anno passato.

D. Quali criticità e opportunità ipotizzate?

Risposta. Tra le opportunità prevedo una stabilizzazione dei prezzi in acquisto, con il consolidamento del mercato a un livello più alto rispetto a quello degli ultimi 10-12 anni. Tra le criticità temo invece le difficoltà a stornare i crediti.

D. Cosa cambierà con il superbonus?

R. Ci saranno molte meno speculazioni. Con la riduzione al 90% assisteremo a una selezione delle imprese che continueranno a occuparsi di questo business e daranno un impulso ai lavori.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. Abbiamo un rapporto storico con BigMat. Partecipare al BigMarket rappresenta per la nostra azienda un'occasione di relazionarsi con i clienti, scambiare idee, informazioni, strategie per collaborazioni e partnership. BigMat per Bmi è una realtà molto importante, sia a livello di numero di soci che a livello di copertura territoriale e di fatturati.

GRUPPO PORON

Avanti con la riqualificazione

GIANCARLO SPINA

Direttore vendite Italia

Divisione Edilizia Gruppo Poron

Domanda. Che cosa vi aspettate dal 2023?

Risposta. Da un decennio la riqualificazione energetica è molto importante per Gruppo Poron. Ci aspettiamo di puntare ulteriormente sui prodotti innovativi, andando oltre la classica lastra da cappotto che ormai oggi si vende quasi da sola. Ci concentreremo su una gamma di prodotti altamente tecnica per l'alleggerimento dei solai e per le coperture, sia inclinate che piane, e su nuovi prodotti premiscelati, alleggeriti, termoisolanti.

D. Quali sono le criticità e opportunità?

R. Al momento c'è un po' di paura nel buttarsi in nuove pratiche di intervento edilizio, soprattutto dopo il taglio del superbonus al 90%. Qualcosa si sbloccherà, probabilmente in primavera. L'esigenza di ridurre i costi dei consumi energetici negli edifici è ormai una priorità: Gruppo Poron è presente da 60 anni nel mondo Eps, da quasi 25 anni è presente nel settore dell'isolamento termico, quindi è in grado di cogliere le opportunità del mercato in maniera del tutto naturale. Si tratta ora di spingere sui prodotti più tecnici, che danno anche le migliori soddisfazioni commerciali. Sono convinto che ce la faremo.

D. Che cosa cambierà con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Assolutamente nulla. Con questa differenza del 10% che l'utente finale deve sostenere, ci sarà una maggiore attenzione ai preventivi. Questo comporterà una riduzione dei prezzi e un ritorno alla competitività e alla qualità delle imprese, che con il 110% erano state un po' trascurate.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al



BigMarket?

R. BigMarket è un luogo di incontro annuale in cui ci fa piacere ritrovare moltissimi nostri clienti delle rivendite. Non c'è un evento simile attualmente in Italia e quindi è un onore poter far parte di questo circuito.



IL SISTEMA TETTO VENTILATO PORON



WinporRock è un pannello in polistirene espanso sinterizzato e lana di roccia per la termoventilazione dei tetti civili che garantisce un ottimo isolamento termico e acustico.

Il sistema è composto da un pannello stampato in Neopor® di BASE, polistirene espanso sinterizzato additivato con grafite, appositamente sagomato con canali di ventilazione a sezione rettangolare e da uno strato di lana di roccia, che garantisce la fonoassorbenza, il tutto assemblato con una lastra di chiusura in OSB, realizzata con essenze legnose stabili trattate contro l'attacco di muffe e parassiti, molto resistente alla compressione.

guarda il video di posa



OIKOS

Puntiamo sul bio

MATTEO RESCA

Direttore commerciale Italia Oikos

Domanda. Che cosa vi aspettate dal 2023?

Risposta. Sarà un anno di conferme, nonostante il cambiamento legato ai bonus. Si è avviato un processo virtuoso, quindi mi aspetto una continuità e grandi soddisfazioni. Oikos sta puntando in maniera decisa sul green e ha lavorato moltissimo in termini di ricerca e sviluppo per offrire al mercato soluzioni uniche dal punto di vista della sostenibilità, che risponde anche agli obiettivi internazionali ed europei. Lavorare con un'azienda come Oikos che offre una visione avanzata e una proposta innovativa in ambito ecologico è una grande opportunità.

D. State puntando molto sulla vostra ultima novità, il cappotto...

R. La grande novità 2023 di Oikos unisce facciate e bioedilizia con prodotti a base calce, canapa e sughero. Soluzioni a base naturale che sfruttano le proprietà della canapa e del



sughero in termini di isolamento termico per coibentare gli edifici in maniera ecologica e sostenibile.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità per quest'anno?

R. Le criticità sono legate più che altro all'inflazione, che ha abbassato in generale il potere di acquisto delle persone, così anche aziende premium come Oikos si trovano a dover incrementare ulteriormente il valore percepito per i clienti dei propri prodotti. Noi lavoriamo su due aspetti principali: l'attenzione all'ecologia e il benessere, temi a cui le persone sono sempre più sensibili, e la certificazione dei prodotti. Le aziende devono essere pronte a offrire nuove argomentazioni e non fermarsi, per non innescare una spirale negativa e rincorrere il prezzo. La capitalizzazione dei materiali edili è aumentata tantissimo e questo vuol dire più investimenti e più innovazione. Anche il mondo dell'energia sta subendo un processo di sviluppo e di evoluzione importante da tenere in considerazione.

D. Avete già sentito una differenza con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Da inizio anno abbiamo rilevato un rallentamento nell'ambito degli esterni rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Devo però ammettere che al momento è un calo molto contenuto, anche perché Oikos non è mai stata vincolata più di tanto al superbonus. Abbiamo sempre cercato di fare un ragionamento diverso con le nostre proposte, quindi il taglio non ha impattato in maniera significativa.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. Ci piace sfruttare questa occasione per portare innovazione. Quest'anno presentiamo la linea Bio con i prodotti per l'isolamento termico in canapa e sughero, ma anche soluzioni per gli interni con due forti innovazioni di un prodotto. Il primo è l'Ultrasaten, il nostro smalto murale smacchiabile per interni, che abbiamo reso anche antibatterico. La seconda novità è il decorativo Multidecor Skin, molto contemporaneo e certificato antibatterico. Con questo prodotto è possibile ottenere numerosi effetti industrial, oggi molto richiesti nella decorazioni d'interni.

KNAUF INSULATION

Incognita sul superbonus

FILIPPO MENICETTI

Sales area manager Knauf Insulation



Domanda. Cosa vi aspettate dal 2023?

Risposta. Negli ultimi due anni il mercato ha avuto una crescita legata ai bonus che ha creato maggiore consapevolezza e cultura dal punto di vista tecnico. Non mi aspetto l'euforia dell'anno passato, ma che sia mantenuta l'attenzione al tema del risparmio energetico, e quindi dell'isolamento termico e acustico.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità per quest'anno?

R. È aumentata la consapevolezza che una casa isolata a livello termico e acustico consente di risparmiare e aumentare il comfort. Stare in una casa ben fatta cambia la vita, e le persone stanno iniziando a prendere in considerazione la riqualificazione energetica. È chiaro che i numeri più importanti verranno dalle grandi città, in cui si manifesta ancora più chiara la necessità di un'attenzione all'aspetto sociale della questione, per non lasciare solo a chi ha

ECLISSE

Conta di più la qualità

FABRIZIO ZACCARON
Responsabile vendite Italia Eclisse

possibilità economiche la grande opportunità del rinnovo energetico degli edifici.

D. Che cosa cambierà con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Mi viene in mente un palazzo da 30 appartamenti: basta che ci siano due-tre condomini che non possono accollarsi quel 10% in più e salterebbe l'intervento. Se poi si pensa che per ricorrere ai bonus bisogna avere un cassetto fiscale adeguato, è possibile che questo taglio crei limiti enormi.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. I fornitori hanno accesso in maniera semplice e veloce a rivenditori, in un ambiente piacevole in cui i distributori possono informarsi e approfondire nuovi prodotti.

Domanda. Come andrà il 2023?

Risposta. Chiaramente i volumi non saranno pari a quelli registrati nel 2021 e nel 2022, però mi aspetto uno spostamento di quote di mercato a favore delle aziende che hanno una proposta di valore, sanno leggere meglio il mercato, offrono più servizi e fanno squadra con il cliente. Non sarà uno scatto repentino, ma ci sarà un'accelerata in questo senso.

D. Quali sono criticità e opportunità?

R. La combinata di volumi ridotti e prezzi alti potrebbe portare a un ribasso, con un'equazione di fatturato critica, ma il mercato riserverà anche numerose opportunità. La riduzione del potere di acquisto dovuto all'inflazione porta infatti le persone a prestare maggiore attenzione alla consulenza. Il mercato si è proprio diviso in due parti: gamma low cost e specializzazione. Chi riesce a dare qualcosa di più al proprio cliente ha

maggiori opportunità di crescita. Il servizio però ha bisogno sia di preparazione tecnica che di abilità nella gestione della vendita, dall'accoglienza del cliente alla trattativa. Proprio per questo Eclisse ha investito molto sulla formazione commerciale dei rivenditori.

D. Che cosa cambierà con il 90%?

R. Eclisse non ha beneficiato direttamente del superbonus, perché i suoi prodotti non rientravano nella detrazione fiscale. Diciamo che ne abbiamo beneficiato indirettamente, pertanto questa riduzione non avrà conseguenze rilevanti.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. BigMarket rappresenta l'opportunità di instaurare una relazione personale con il rivenditore in un ambiente neutro dove parlare di strategie e sviluppo delle vendite.



EDILFLOOR

Situazione pre-covid

GIULIO STEFANI

Amministratore delegato Edilfloor

Domanda. Aspettative per il 2023?

Risposta. Dalla fine del 2022 le aspettative sono un po' migliorate. C'è stata una leggera inversione di tendenza all'inizio del 2023 e abbiamo incrementato le richieste dei nostri materiali. Presumo che sarà un anno più equilibrato rispetto agli ultimi due, con un po' più di stabilità e continuità. Il 2021 è stato un anno molto positivo ma difficile da gestire, perché c'è stata grande richiesta e poca disponibilità di materiale. Viceversa dopo metà 2022 si è calmata la domanda in tutta Europa e abbiamo vissuto qualche mese di tensione. Quest'anno mi sembra essere tornato verso una situazione di mercato pre-covid.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità che intravede per quest'anno?

R. Vedo ancora un po' di incertezza e di attendismo derivati dallo scenario macroeconomico: anche i rivenditori preferiscono fare stock minimi in magazzino. Diciamo che la situazione sta migliorando e

lo scampato pericolo di una crisi energetica, che doveva portarci a spegnere i termosifoni e bloccare gli impianti produttivi, ha un po' innalzato il clima di fiducia, aprendo nuovi scenari. In più, gli investimenti previsti dal PNRR danno speranza per i prossimi anni. Siamo fiduciosi che ci possa essere una domanda sostenuta anche in futuro.

D. Che cosa cambierà con la riduzione al 90% del superbonus?

R. Il 110% era una proposta troppo sbilanciata e non sostenibile nel lungo termine, quindi questa revisione, più adeguata alle finanze pubbliche, è positiva. I nostri prodotti non sono direttamente impiegati per la riqualificazione energetica, anche se vengono utilizzati a traino nei cantieri, quindi questo taglio del 10% non mi spaventa più di tanto. Mi preoccupa un po' di più la parte finanziaria relativa ai crediti bloccati.



NAICI

Il superbonus? Riduciamolo ancora

GIOVANNI SPAGNOLI

Direttore commerciale Naici Italia

Domanda. Che cosa vi aspettate quest'anno?

Risposta. Negli ultimi due anni, nonostante il superbonus, c'è stata una de-specializzazione del mercato. Alla luce anche di quanto sta accadendo nell'ultimo periodo, il mercato deve per forza di cose guardare oltre. Da un punto di vista economico la bolla speculativa farà calare molti fatturati. Di certo non torneremo a una situazione ante bonus, ma si andrà verso una stabilizzazione, con incrementi tra il 6-7%.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità?

R. Dal mio punto di vista la criticità maggiore sta proprio nella de-specializzazione che c'è stata negli ultimi anni. Le opportunità invece sono per quelle imprese e rivenditori che faranno un percorso di specializzazione e settorializzazione all'interno del proprio punto vendita, superando tranquillamente il problema del superbonus.

D. Parlando ancora del superbonus, che cosa pensa della riduzione al 90%?

R. Personalmente avrei ridotto ancora di più, al 70%. Questo avrebbe comportato da parte dell'utente finale una maggiore attenzione ai prezzi e una maggiore contrattazione sul mercato, con una normalizzazione del mercato, che sarebbe anche molto più specializzato e sano.





SYSTEM GROUP

Opportunità con il PNRR

DIEGO ZEPPA

Area manager Nord per il mercato della distribuzione edile System Group

Domanda. Quali prospettive per il 2023?

Risposta. Il 2023 sarà un anno con buone opportunità, anche grazie al PNRR, che avrà grandi probabilità di rivelarsi stimolante per il settore delle infrastrutture e, di riflesso, per quello della distribuzione. Importanti novità, inoltre, si apriranno per il trattamento e lo stoccaggio delle acque, tematica impellente a causa dei presenti eventi atmosferici.

D. Ci sono criticità?

R. Il periodo che abbiamo attraversato gli scorsi anni ci ha costretti ad alcuni cambiamenti sia in fase di approccio al mercato che produttivi. Questo è dovuto anche alla battaglia mediatica sul fronte materie prime ed energivore, che si riversa poi sul prezzo di vendita e/o di acquisto.

D. Che cosa cambierà per il superbonus?

R. A System Group il superbonus non ha portato notevoli vantaggi, visto che i prodotti dell'azienda non riguardano principalmente i campi interessati dall'incentivo. Riteniamo fondamentale avere chiarezza circa le modalità per affacciarsi al superbonus e al PNRR, come focus di rilancio per il settore edile: la poca lucidità potrebbe causare un rallentamento del

mercato e, di conseguenza, degli investimenti privati e pubblici.

D. Qual è lo scopo di partecipare al BigMarket?

R. BigMat oggi è sempre più una realtà di mercato molto importante sia a livello nazionale che europeo. Questo evento ci consente di creare, maturare e consolidare i rapporti con gli associati. Da qui ci portano diversi spunti su sviluppi futuri di mercato.

DAKOTA GROUP

Un errore il blocco del superbonus

ANTONIO BELOTTI

Direttore generale commerciale di Dakota Group

Domanda. Che cosa si aspetta dal 2023?

Risposta. L'obiettivo che ci siamo dati per il 2023 è di crescita, non a doppia cifra come siamo stati abituati negli ultimi due anni, ma comunque positivo.

D. Quali sono gli ostacoli?

R. Come opportunità vedo una ritrovata centralità del mercato immobiliare, anche come conseguenza della pandemia, la cantierizzazione di molti progetti asseverati nel 2022 e non ancora partiti e la propensione per chi ha disponibilità finanziaria all'investimento immobiliare: con la problematica dell'inflazione può convenire di più investire in una casa che tenersi i soldi in banca. Le criticità sono diverse: la più importante è la guerra russo-ucraina, che ha inevitabilmente avuto ricadute dirette e indirette su tutti i settori dell'economia e nella vita quotidiana. Il prolungamento di questa situazione non può che peggiorare ulteriormente gli elementi di criticità già esistenti.

D. Che cosa cambierà per il superbonus?

R. A distanza di tre anni il superbonus si è rivelato un lusso che non ci potevamo permettere. Tuttavia, non è bloccando tutto, senza dare una soluzione alternativa, che si risolve il problema, anzi lo si aggrava ulteriormente. Basterebbe che lo Stato mantenesse gli impegni e desse una soluzione a un problema che è stato generato dallo Stato stesso, senza lasciare il mercato nell'incertezza assoluta.



KNAUF ITALIA

Partenza sprint

ROBERTO CLAVENNA

Sales manager di Knauf Italia

Domanda. Che cosa prevedete per il 2023?

Risposta. Il 2023 è partito molto velocemente, probabilmente anche per un ritorno del focus sui lavori negli interni. Abbiamo avuto molte soddisfazioni a gennaio e febbraio e per quanto riguarda le partizioni interne, che sono il nostro core business, ci aspettiamo un mercato vivace, assolutamente in linea con il 2022. Inoltre, stiamo lavorando molto anche a livello di partnership con altri operatori proprio per estendere la nostra offerta al mercato.

D. Problematiche?

R. L'anno scorso è stato caratterizzato da una forte inflazione delle materie prime e dei costi energetici, che hanno messo sotto stress tutta la filiera. Quest'anno ci aspettiamo una maggiore stabilità che permetterà alla produzione di tornare a dare il giusto servizio a clienti e partner.

D. Quali sono le migliori opportunità?

R. Il supporto agli investimenti in edilizia rimane fondamentale. I numeri sono

assolutamente in linea con quelli dell'anno scorso, con un interesse maggiore sulle opere pubbliche. Grazie al PNRR e agli investimenti che seguiranno ci sarà un mantenimento della velocità di mercato che abbiamo visto nel 2022 e un ritorno all'utilizzo di soluzioni progettuali specifiche di protezione passiva, acustica e sismica, notoriamente più richieste nel non residenziale.

D. Che cosa cambierà per il superbonus?

R. L'anno scorso abbiamo giovato dei lavori trainati dal superbonus. Il taglio al 90% porterà a una selezione degli operatori e una normalizzazione dei lavori sul cappotto e i rivestimenti esterni. Questo potrebbe tradursi in una maggiore focalizzazione sulle ristrutturazioni interne, che potrebbe diventare un'opportunità da sfruttare per noi e i nostri partner.



MORGANTI KAPRIOL

Obiettivo crescita

PAOLO CROTTA

Direttore vendite Italia di Morganti Kapriol

Domanda. Quali sono le attese per i prossimi mesi?

Risposta. Ci aspettiamo sicuramente di portare a casa un risultato migliore del 2022, visto che gli ultimi quattro-cinque anni il trend è stato sempre stato positivo. Poi è chiaro che le situazioni di mercato e quelle politiche qualche dubbio lo lasciano. Desidero vedere un 2023 ulteriormente ricco: la buona volontà c'è e ci impegneremo su questo fronte.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità del mercato?

R. La criticità è sempre quella economica a causa delle incertezze sulle cessioni del credito. Molti rivenditori, come molte imprese, hanno nel loro portafoglio un po' di finanza pesante da smaltire: per ora ci stanno riuscendo, però tutti però si sono spinti in avanti con grandi fatturati pur avendo in mano un po' di virtualità del denaro e questo non lascia grande tranquillità nell'ambito generale delle imprese. Nonostante ciò, avendo lavorato tutti bene,





PIRCHER

Gestione delle acque, una priorità

GIUSEPPE DONADIO

Responsabile vendite Italia Pircher

Domanda. Quali novità nel 2023?

Risposta. Sarà un anno migliore rispetto al 2021 e 2022, anni in cui grazie ai bonus la maggior parte dei lavori si è concentrata sull'edificio. Avendo prodotti che riguardano il drenaggio e il trattamento delle acque meteoriche non siamo stati toccati dal superbonus e il mercato ha subito una leggera flessione. Ora con la riduzione degli incentivi e l'avvio dei progetti del PNRR contiamo di avere una crescita consistente, soprattutto nell'ambito della gestione e raccolta delle acque, del trattamento e del sempre più importante riutilizzo.

D. Intravede altre opportunità?

R. Ci sono anche i lavori legati alle Olimpiadi Invernali 2026 con il potenziamento di tutte le infrastrutture. I lavori da fare sono tanti e il tempo è poco. In questo momento il ruolo chiave è quello della progettazione, poi a cascata arrivano le imprese e tutta la grande distribuzione di materiali delle costruzioni. Il nostro compito è di potenziare il nostro servizio di consulenza tecnica esperto nel

supportare i progettisti nelle diverse esigenze e rafforzare tutti i servizi di customer satisfaction: disponibilità costante del materiale, consegne puntuali e flessibili uniti alla riconosciuta e irrinunciabile qualità Pircher.

D. E i problemi?

R. L'andamento del mercato, l'inflazione, i costi dei materiali e dell'energia. La previsione per il 2023 è che i prezzi scenderanno e potremo realizzare lavori con importi non gonfiati dai rialzi che si sono avuti l'anno scorso.

D. Aspettative riguardo al superbonus?

R. A fronte di un calo del mercato del residenziale, molte imprese e rivenditori si dovranno concentrare su lavori finora trascurati, ma non più rimandabili: infrastrutture e con esso tutto il drenaggio delle acque sulle aree esterne come piazze, parcheggi, centri commerciali, strade, ponti, porti e aeroporti; anche perché i cambiamenti climatici ci impongono un cambio di rotta nella progettazione e nella realizzazione del drenaggio, del trattamento e infine, ciò che non è stato considerato per molti anni, nel riutilizzo delle acque.

sia le aziende che i rivenditori, hanno ripreso fiducia nelle loro attività. Sono ritornati tutti a vedere la propria azienda come una famiglia da far crescere, pertanto molti si sono proiettati nella ristrutturazione interna ed esterna dei piazzali. Desideriamo essere protagonisti di questa trasformazione all'interno delle rivendite offrendo soluzioni idonee con layout studiati e progettati su misura delle loro esigenze. Un servizio che la Morganti Kapriol sta offrendo gratuitamente alle rivendite.

D. Che cosa cambia con il taglio del superbonus?

R. Qualche ripercussione ci sarà. Il superbonus è sempre stato un incentivo considerato quasi surreale, tutti si aspettavano che prima o poi subisse delle revisioni. Nonostante le modifiche, resta comunque una grande opportunità per proseguire il business e investire nel bene primario degli italiani, cioè la casa.



ALIAxis ITALIA

Fiducia nel pnrr

PAOLO D'AGOSTINO

Key account director building Aliaxis Italia

Domanda. Che cosa si aspetta nel 2023?

Risposta. Mi aspetto di raggiungere gli stessi volumi complessivi del 2022.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità che intravede per quest'anno?

R. Per Aliaxis vedo più opportunità che criticità. Nell'ambito della gestione delle acque ci sono lavori che vanno necessariamente fatti. La gestione del suolo sta diventando sempre più importante e anche il PNRR prevede tanti investimenti a riguardo. Come criticità potrebbe esserci un rallentamento finanziario: se certi crediti non saranno esigibili, in qualche maniera la filiera rallenterà frenando certi sviluppi. Sicuramente con il taglio del superbonus al 90%, tutti i lavori in facciata e i cappotti avranno un calo.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. Avere la possibilità di passare due giorni per parlare con i rivenditori in maniera dedicata e rilassata. BigMarket è una fiera di relazioni, al di là del business vero e proprio. C'è molto

movimento sul fronte della distribuzione, è un tessuto dinamico in grande fermento. C'è interesse nello sviluppo della rivendita professionale su tutto il territorio nazionale e le forme più organizzate probabilmente nel medio periodo vedranno i maggiori benefici.



UNIFIX

Ci sono ancora opportunità

MASSIMO BARALDI

Responsabile marketing Unifix

Domanda. Previsioni per i prossimi mesi?

Risposta. Le notizie sullo stop alla cessione dei crediti e dello sconto in fattura limitano un po' quelle che potevano essere le opportunità di sviluppo. In ogni caso Unifix ha già pianificato un 2023 in forte crescita.

D. Quali sono gli aspetti positivi e negativi?

R. Lo stop alla cessione dei crediti può frenare trattative già in corso su alcuni cantieri. Rimane ancora forte il mercato della ristrutturazione, che può continuare a spingere il business: il mercato è ancora molto ampio e ricco di opportunità, almeno per quanto ci riguarda. Anche tutto questo fermento in ambito di aggregazioni e multipoint può rappresentare un'ulteriore spinta.

D. Qual è il vantaggio di partecipare al BigMarket?

R. Quest'anno la formula è stata più interessante rispetto a quella degli anni scorsi. Essere a BigMarket come fornitori che hanno un accordo di gruppo ci consente di presentare la nostra proposta anche ai nuovi associati.





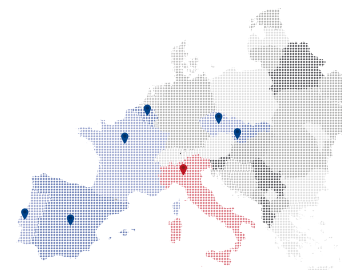
SEI UNA RIVENDITA EDILE? ENTRA IN BIGMAT, IL GRUPPO DI IMPRENDITORI INDIPENDENTI PRONTI A FAR SQUADRA!

Entrare nel Gruppo leader in Europa di punti vendita di materiali per costruire e ristrutturare significa avere a disposizione:

- convenzioni d'acquisto con i migliori produttori di materiali e sistemi per l'edilizia
- strategie commerciali e azioni promozionali per incrementare le vendite
- attività di comunicazione e marketing, anche digitali
- supporto alla progettazione dei punti vendita e degli showroom d'interni
- 400 prodotti a marchio BigMat in collaborazione con i migliori fornitori
- Scuola BigMat di formazione per titolari e collaboratori
- supporto e consulenza tecnica, finanziaria, gestionale, normativa e legale
- piattaforme di vendita (eCommerce) e di acquisto (eProcurement)

VUOI ENTRARE NEL GRUPPO BIGMAT?

Per saperne di più chiamaci 02 95 34 48 36 oppure vai su BIGMAT.IT



IN EUROPA:
950 PUNTI VENDITA
3 MILIARDI DI EURO DI FATTURATO

IN ITALIA:
230 PUNTI VENDITA
104 SHOWROOM DI FINITURE

BigMat
HOME OF BUILDERS

Seguici anche sui social



bigmat.it

ITW CONSTRUCTION PRODUCTS ITALY

Premiati per la tecnologia

MANUEL GONZALEZ ALVAREZ

Sales & Marketing Director ITW
Construction Products Italy

Domanda. BigMat vi ha riconosciuto un premio: di che cosa si tratta?

Risposta. Bigmat ci ha premiato per l'impegno per la digitalizzazione della filiera. Abbiamo presentato diverse proposte e iniziative supportate dal Gruppo per favorire la digitalizzazione dei sistemi informatici, la formazione, lo sviluppo di contenuti di valore per i clienti finali, approfittando delle opportunità offerte dalla tecnologia.

Da sinistra,
Manuel Gonzalez Alvarez
e Sandro Scarpari



ITW CONSTRUCTION PRODUCTS ITALY

È il momento della selezione

SANDRO SCARPARI

Direttore vendite Italia ITW Construction
Products Italy

Domanda. Come andrà il 2023?

Risposta. Credo che in Italia la distribuzione e le imprese edili abbiano un livello di resilienza e capacità unica di reagire agli imprevisti. Nonostante tutto ci aspettiamo una crescita. Certamente non ci aspettiamo di fare i numeri dell'anno scorso, in cui i cantieri andavano forte, ma degli incrementi da aprile in poi. Sicuramente farà la differenza l'alleanza con i distributori giusti.

D. Quali sono i principali focus?

R. Dal punto di vista delle criticità sicuramente ci sarà da tenere sotto controllo i costi dei materiali e gestire bene i presidi di vendita. Itw ha quote importanti nella distribuzione elettrica e nel mondo dei sistemi a secco, mentre ha ancora grandi spazi di crescita nella distribuzione edile generalista. Siamo molto forti al Nord, e credo ci siano ottime opportunità per crescere anche al Centro Sud.

D. La riduzione al 90% del superbonus e il blocco delle cessioni del credito quanto peseranno?

R. Quella del blocco delle cessioni è stata una notizia che ci aspettavamo. Abbiamo fiducia che ci siano margini per rivedere alcuni aspetti di questa decisione. Per la nostra azienda il superbonus ha inciso molto su alcune merceologie, come cappotti e ancoranti meccanici, e il taglio genererà una flessione di volumi che dovremmo recuperare su altri prodotti o acquisendo quote di mercato dei competitor. La riduzione del superbonus al 90% può cambiare gli equilibri del business: ci sarà un po' di selezione, che non è per forza un fattore negativo perché sul mercato ci sono state anche molte maestranze improvvisate.

Proteggi ciò che ami

TECNASFALTI ISOLMANT

Acustica a tutto volume

MAURO DEIDDA

Direttore vendite Isolmant

Domanda. Che cosa si aspetta dal 2023?

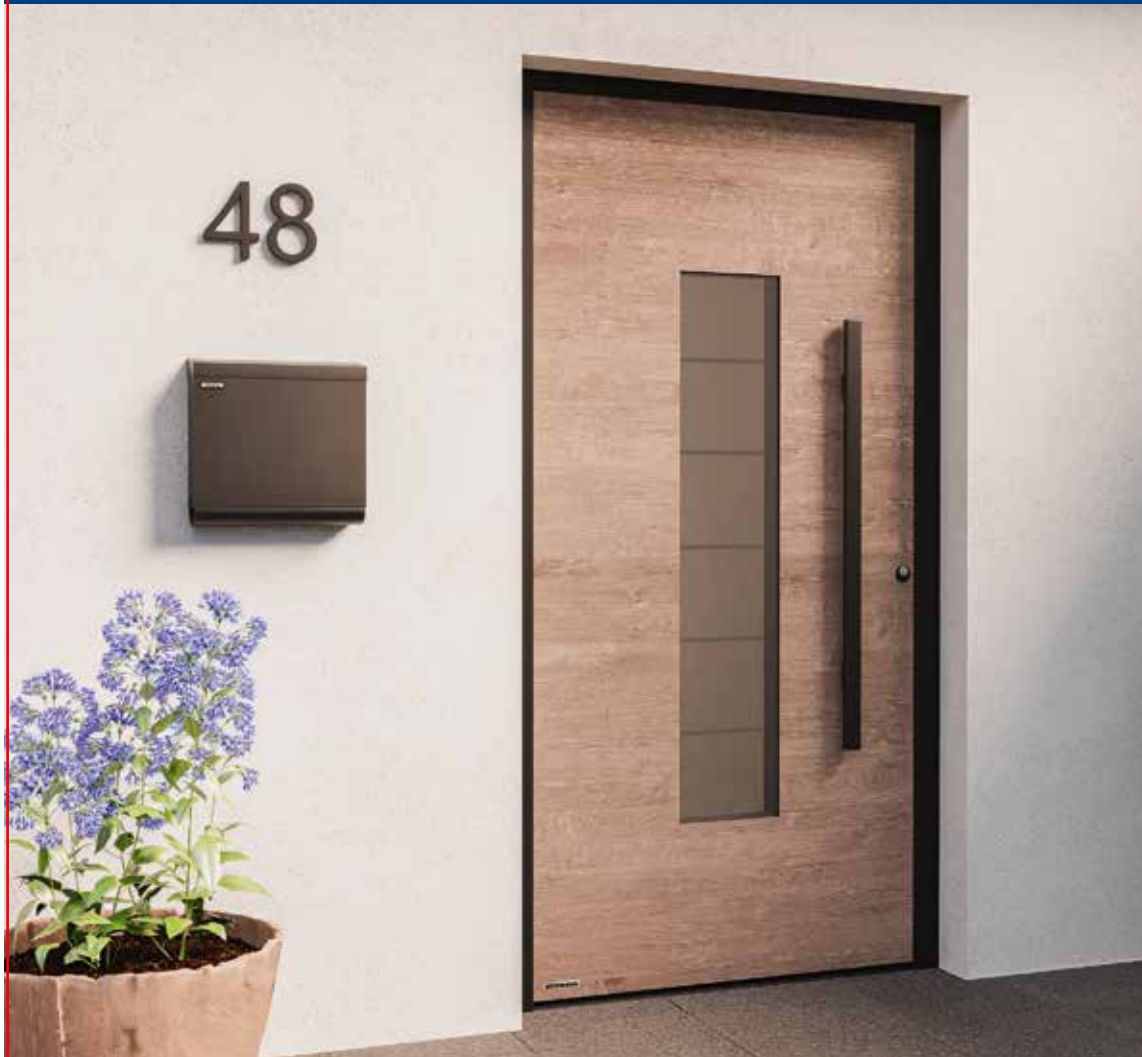
Risposta. Il 2023 è partito molto bene per quanto riguarda il settore dell'isolamento acustico. I sentori sono più che positivi e secondo il nostro punto di vista potremmo crescere ancora rispetto al 2022.

D. Quali sono le principali criticità e opportunità che intravede per quest'anno?

R. Purtroppo l'indotto che ha portato il 110% per alcuni settori registrerà un rallentamento. Tuttavia, i settori dell'isolamento acustico e della fonocorrezione sono in espansione e si intravedono grandi opportunità di crescita per tutto ciò che riguarda la sostenibilità e i nuovi prodotti, come quelli che Isolmant propone in gamma. Inoltre, i grandi cantieri che si stanno aprendo in città come Milano, Torino o Bologna, rappresentano per il nostro settore un'ulteriore area di sviluppo.

D. La riduzione al 90% del superbonus influirà sul business?

R. I nostri prodotti per l'isolamento e la correzione acustica non sono mai rientrati nel superbonus, quindi questa riduzione ci riguarda solo per via indiretta. Non possiamo negare che ci abbia aiutato, ma onestamente per noi cambierà ben poco.

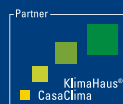


Le porte d'ingresso Hörmann, grazie alle componenti ad alta efficienza energetica, garantiscono elevati coefficienti di isolamento termico.

Le migliori performance antieffrazione incontrano un design contemporaneo.

Visita il nostro sito e scopri la serie completa.

LIFE IS SOFT



www.hormann.it
info@hormann.it

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura