

mapic[®]
ITALY

22-23 Maggio 2024
Superstudio Maxi, Milano



Programma delle Conferenze

Built by
RX In the business of
building businesses

mapic-italy.it

Co-organizzatore

CNCC
CONSIGLIO NAZIONALE DEI CENTRI COMMERCIALI
LUGORI PERSONE ESPERIENZE



CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.30 - 11.50

Il mercato immobiliare commerciale in Italia

10.30-11.10 - 1^{ma} parte
Panoramica e prospettive

- Panoramica del mercato italiano
- Dinamiche di investimento e dei progetti di sviluppo in corso sul mercato immobiliare italiano
- L'evoluzione del tenant mix e l'attrattività dell'Italia per i brand internazionali

11.10-11.50 - 2^{da} parte
I progetti mixed-use strumento di rigenerazione delle nostre città'



- Retail, nuove comunità e consumatori responsabili
- Il ruolo del commercio nella rigenerazione delle aree urbane, un catalizzatore per il cambiamento positivo
- E, S e G: linee guida nella riqualificazione delle aree urbane

M
A
T
T
I
N
A

12.30 - 13.00

Keynote retail



Gianluigi Cimmino
CEO
Yamamay e Carpisa



Luciano Cimmino
Presidente
Pianoforte Group

14.30 - 15.00

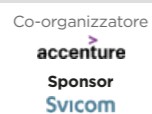
Retail e nuove aspettative del consumatore



- Il ruolo dell'esperienza nel punto vendita
- Polifunzionale e versatile, il nuovo ruolo del punto vendita
- Nuove modalità di fidelizzazione del consumatore

15.30 - 16.00

L'alba di una nuova era: impatto dell'intelligenza artificiale nel settore retail e nel mercato immobiliare commerciale



- La rivoluzione dell'Intelligenza artificiale: quali conseguenze nell'industria retail?
- La tecnologia applicata alle aspettative del consumatore: nuovi strumenti per una migliore customer experience
- Ridefinire i processi di supply chain, logistica e merchandising con l'intelligenza artificiale

16.30 - 18.00

EVENTO SU INVITO

Networking event: multi-unit & master franchise summit

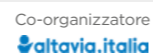


Evento di networking tra Multi-unit Franchisee, Master franchisee ed una selezione di brand e di catene di ristorazione.

P
O
M
E
R
I
G
G
I
O

11.30 - 12.00

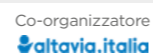
Innovation pitch



Alla scoperta delle più recenti soluzioni per migliorare il customer journey e la performance dei siti dello shopping.

14.00 - 14.30

Innovation pitch



Alla scoperta delle più recenti soluzioni per migliorare il customer journey e la performance dei siti dello shopping.

15.00 - 15.30

Retail pitch



Alla scoperta dei marchi italiani emergenti e dei marchi internazionali in cerca di opportunità di sviluppo.

16.00 - 16.30

Sustainability pitch



Business e sostenibilità, alla scoperta delle più recenti soluzioni per ridurre il proprio impatto sull'ambiente.



CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.30 - 12.30

Affrontare la sfida della trasformazione: sinergie per un futuro sostenibile nei centri commerciali

- 10.30 Saluti di benvenuto e apertura Lavori
- 10.50 Indagine Nomisma: le strategie dei Tenant per rispondere ai nuovi comportamenti di acquisto nei Centri Commerciali
- 11.10 Relazioni tra Proprietà e Retailer: strategie e dinamiche ECSP
- 11.20 Dibattito
Approfondimento dell'Indagine Nomisma: Proprietà e Retailer a confronto
- 11.45 Dibattito
Creare il futuro dei Centri Commerciali: innovazione, sostenibilità e nuove tendenze del Retail Real Estate in Italia
- 12.30 Conclusioni e chiusura Lavori



M
A
T
T
I
N
A

14.30 - 15.00

Società benefit: quando l'approccio responsabile incrementa le performance

- Il new retail: come coniugare profitto e responsabilità
- Il nuovo consumatore: alla ricerca di qualcosa di più che il semplice prodotto
- Guidare il cambiamento: comunicazione e valori aziendali

15.30 - 16.00

Il mercato high-street in Italia: quali città scegliere



- Evoluzione dei prezzi di affitto e nuove aperture
 - Le High-streets a Milano e a Roma
 - Non solo Roma e Milano: panoramica delle high street delle città emergenti

14.00 - 14.30

Retail pitch



Alla scoperta dei marchi italiani emergenti e dei marchi internazionali in cerca di opportunità di sviluppo.

15.00 - 15.30

Sustainability pitch



Business e sostenibilità, alla scoperta delle più recenti soluzioni per ridurre il proprio impatto sull'ambiente.

P
O
M
E
R
I
G
G
I
O



MASTER OF CEREMONY
Monica Cannalire, Founder & MD, YOUNICORN

10.30 - 11.50 | CONFERENCE ROOM

IL MERCATO IMMOBILIARE COMMERCIALE IN ITALIA

10.30-11.10

1^{ma} parte - Panoramica e prospettive

- Panoramica del mercato italiano
- Dinamiche di investimento e dei progetti di sviluppo in corso sul mercato immobiliare italiano
- L'evoluzione del tenant mix e l'attrattività dell'Italia per i brand internazionali



MODERATOR
Paola Dezza
Journalist
IL SOLE 24 ORE



Mirko Baldini
CEO
CBRE



Davide Dalmiglio
Managing Director - CEO
SAVILLS ITALIA S.R.L.



Joanna Fisher
CEO
ECE MARKETPLACES GMBH & CO. KG



Joachim Sandberg
Head of Italy
CUSHMAN & WAKEFIELD

11.10-11.50

2^{nda} parte - I progetti mixed-use strumento di rigenerazione delle nostre città'

- Retail, nuove comunità e consumatori responsabili
- Il ruolo del commercio nella rigenerazione delle aree urbane, un catalizzatore per il cambiamento positivo
- E, S e G: linee guida nella riqualificazione delle aree urbane



MODERATOR
Laura Cavestri
Journalist
IL SOLE 24 ORE



Heinz Peter Hager
Presidente
WALTHERPARK



Massimo Moretti
Direttore Generale
CDS HOLDING SPA



Stefano Pagliani
Director - Living
HINES ITALY RE SRL



José Maria Robles
Director, Property Management,
Italy, Greece & Romania
SONAE



11.30 - 12.00 | PITCHING ARENA

Co-organizzatore


INNOVATION PITCH

Alla scoperta delle più recenti soluzioni per migliorare il customer journey e la performance dei siti dello shopping.



MODERATOR
Elisa Rocchi
 Development General Director
ALTAVIA ITALIA



Michele Basile
 Country Manager Italy and France
EMPLATE



Roberto Cocca
 Founder and CEO
IMMEDYA NETWORK



Dan Gildoni
 CEO
PLACESENSE



Massimo Locatelli
 CEO & Founder
SATISFACTORY SRL



Paolo Silini
 Business Development Manager
AGLA

12.30 - 13.00 | CONFERENCE ROOM

KEYNOTE RETAIL



MODERATOR
Monica Cannalire
 Founder & MD
YOUNICORN



Gianluigi Cimmino
 CEO
YAMAMAY E CARPISA



Luciano Cimmino
 Presidente
PIANOFORTE GROUP

14.00 - 14.30 | PITCHING ARENA

Co-organizzatore


INNOVATION PITCH

Alla scoperta delle più recenti soluzioni per migliorare il customer journey e la performance dei siti dello shopping.



MODERATOR
Elisa Rocchi
 Development General Director
ALTAVIA ITALIA



Michael Elliott
 CEO
OVER-C



Nicola Fagnoni
 Territory Manager
SENSORMATIC SOLUTIONS



Carmelo Lepori Padro
 Global Sales Director
BOOK A CORNER



Luca Pignatta
 Business Manager
SOFTIME



Cesare Pozzini
 Responsabile Retail Media - DOOH
PTA

14.30 - 15.00 | CONFERENCE ROOM

RETAIL E NUOVE ASPETTATIVE DEL CONSUMATORE

- Il ruolo dell'esperienza nel punto vendita
- Polifunzionale e versatile, il nuovo ruolo del punto vendita
- Nuove modalità di fidelizzazione del consumatore



Marcello Maciga
B2C Sales Strategies Manager
WIND TRE S.P.A.



Mario Maiocchi
Research Centre Executive Director
CONFIMPRESE



Francesco Riganti
Chief Marketing Officer
MONDADORI

Co-organizzatore



15.00 - 15.30 | PITCHING ARENA

RETAIL PITCH

Alla scoperta dei marchi italiani emergenti e dei marchi internazionali in cerca di opportunità di sviluppo.



MODERATOR
Andrea Maria Meschia
CEO
AFFILYA - 3IO SRL



Borja Caselles
Responsabile Espansione Italia
ALE-HOP ITALIA SRL



Victoria Mathers
European Marketing Director
SNOWFOX GROUP



Andrea Nicotera
Market representative
11 ENTERTAINMENT HOLDING



Roberto Ronchi
Chief Executive Officer
ANYTIME ITALIA SRL



Thomas Svaldi
Project construction manager
WUERTH SRL

Co-organizzatore



15.30 - 16.00 | CONFERENCE ROOM

L'ALBA DI UNA NUOVA ERA: IMPATTO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL SETTORE RETAIL E NEL MERCATO IMMOBILIARE COMMERCIALE

- La rivoluzione dell'Intelligenza artificiale: quali conseguenze nell'industria retail?
- La tecnologia applicata alle aspettative del consumatore: nuovi strumenti per una migliore customer experience
- Ridefinire i processi di supply chain, logistica e merchandising con l'intelligenza artificiale



MODERATOR
Alessandro Zanotti
Managing director
ACCENTURE SONG



Letizia Cantini
General Manager
SVICOM S.P.A. SOCIETÀ BENEFIT



Francesco Doveri
Sales Director, Dynamic Yield
MASTERCARD EUROPE SA



Elisabetta Latini
Head of Retail
AEROPORTI DI ROMA

Co-organizzatore



Sponsor



16.00 - 16.30 | PITCHING ARENA

SUSTAINABILITY PITCH

Business e sostenibilità, alla scoperta delle più recenti soluzioni per ridurre il proprio impatto sull'ambiente.



MODERATOR
Donatella Bollani
Ufficio Marketing e Comunicazione
GREEN BUILDING COUNCIL



Elena Airoidi
Country Manager Italy
IONITY



Elsa Cazzaniga
Head of Business Development
FASTWAY S.P.A. S.B.



Pietro Di Giovanni
Responsabile Commerciale
A2A



Giovanni Fornaro
Country Director Italy
ELECTRIP GLOBAL



Alessandro Lodigiani
Country Manager
R2M SOLUTION SRL

Co-organizzatore



Sponsor



EVENTO SU INVITO

16.30 - 18.00 | CONFERENCE ROOM

NETWORKING EVENT: MULTI-UNIT & MASTER FRANCHISE SUMMIT

Evento di networking tra Multi-unit Franchisee, Master franchisee ed una selezione di brand e di catene di ristorazione.



MODERATOR
Andrea Maria Meschia
CEO
AFFILYA - 3IO SRL



Luca Fumagalli
Senior Franchise Consultant
AFFILYA



Paolo Mascaretti
Partner, Corporate Finance
KPMG

Co-organizzatore



18.00 - 20.00 | Superstudio Maxi - Garden

WELCOME DRINK

Drinks, live music e networking



Offered by



10.30 - 12.30 | CONFERENCE ROOM

AFFRONTARE LA SFIDA DELLA TRASFORMAZIONE: SINERGIE PER UN FUTURO SOSTENIBILE NEI CENTRI COMMERCIALI

Co-organizzatore
CNCC
CONSIGLIO NAZIONALE DEI CENTRI COMMERCIALI
LUOGHI PERSONE ESPERIENZE

In collaborazione con
MARK UP

10.30 Saluti di benvenuto e apertura Lavori



Roberto Zoia
 Chairman
CNCC



Joanna Fischer
 Chair ECSP
EUROPEAN COUNCIL OF SHOPPING PLACES



Francesco Pupillo
 Portfolio Director
MAPIC - MAPIC ITALY

10.50 Indagine Nomisma: le strategie dei Tenant per rispondere ai nuovi comportamenti di acquisto nei Centri Commerciali



Luca Dondi Dall'Orologio
 CEO
NOMISMA

11.10 Relazioni tra Proprietà e Retailer: strategie e dinamiche ECSP

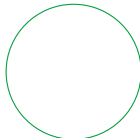


Klaus Striebich
 Chair ECSP Leasing and Retailer Group
RARE ADVISE

11.20 Dibattito Approfondimento dell'Indagine Nomisma: Proprietà e Retailer a confronto



Moderator
Cristina Lazzati
 Editor in Chief
MARK UP



Paola Aquili
 Head of Leasing
PRADERA

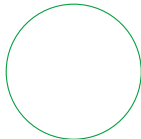
11.45 Dibattito Creare il futuro dei Centri Commerciali: innovazione, sostenibilità e nuove tendenze del Retail Real Estate in Italia



Moderator
Cristina Lazzati
 Editor in Chief
MARK UP



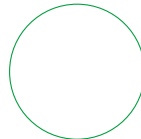
Fabio Filadelli
 Business Development Director
 Southern Europe & New Markets
NHOOD



Luca Binci
 Development Director
GRUPPO TEDDY



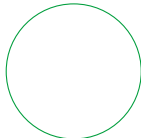
Nicola Conti
 Real Estate Director
ORIGINAL MARINES



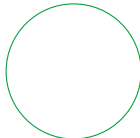
Cristiana Fragola
 Head of ESG & Sustainability Solutions
CBRE



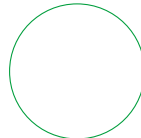
Luca Lucaroni
 Executive Vice President
CNCC



Danilo Desiderato
 Head of Real Estate
MEDIAWORLD



Anna Paltrinieri
 President Retail Committee
CNCC



Luca Nasi
 General Manager
ARCUS REAL ESTATE

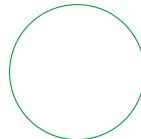


Fabio Porreca
 Founder & Chairman
SVICOM SOCIETÀ BENEFIT

12.30 Conclusioni e chiusura Lavori



Roberto Zoia
 Chairman
CNCC



Francesco Soldi
 President ESG Committee
CNCC

14.00 - 14.30 | PITCHING ARENA

RETAIL PITCH

Co-organizzatore



Alla scoperta dei marchi italiani emergenti e dei marchi internazionali in cerca di opportunità di sviluppo.



MODERATOR
Andrea Aiello
Direttore
RETAIL&FOOD - EDIFIS



Sal Costa Pasqualino di Marineo
Development Project Consultant
CÀ PELLETTI RETAIL SRL



Vincenzo Ferrieri
CEO & Founfer
BUN SRL



Alberto Langella
Ceo & Founder
LA YOGURTERIA



Romolo Pio Misciagna
CEO & Founder RPM CONSULTING
BOTTEGA VERDE



Gianluca PROFILI
IMPREDITORE
CLINIC MEDICAL BEAUTY



Oddone Stefano Segantin
Direttore Sviluppo
D.M.O. PET CARE S.R.L.



Davide Tavaglione
Head of New Concept Store
LEROY MERLIN - URBAN STORE

14.30 - 15.30 | CONFERENCE ROOM

SOCIETÀ BENEFIT: QUANDO L'APPROCCIO RESPONSABILE INCREMENTA LE PERFORMANCE

- Il new retail: come coniugare profitto e responsabilità
- Il nuovo consumatore: alla ricerca di qualcosa di più che il semplice prodotto
- Guidare il cambiamento: comunicazione e valori aziendali



Antonio Civita
CEO
PANINO GIUSTO



Muriel During
Direttrice Pianificazione Strategica
e Trasformazione
CARREFOUR ITALIA

15.00 - 15.30 | PITCHING ARENA

SUSTAINABILITY PITCH

Business e sostenibilità, alla scoperta delle più recenti soluzioni per ridurre il proprio impatto sull'ambiente.



MODERATOR
Donatella Bollani
Ufficio Marketing e Comunicazione
GREEN BUILDING COUNCIL



Walter Bion
Ceo Founder
ARETAIL - PTA GROUP



Lodovico Cavazza Isolani
Chief Business Development Officer
POWY



Ivo Gattulli
Distributed Energy Managing Director
SOLARELIT POWERED BY GREENVOLT



Claudio Peroni
Ingegnere Elettronico
ENERGENIUS - GRUPPO MAPS



Amos Ronzino
sales & partnership manager
EVOGY



Danilo Tedeschi
Head of Sales
FREE TO X

Co-organizzatore



Sponsor



15.30 - 16.00 | CONFERENCE ROOM

IL MERCATO HIGH-STREET IN ITALIA: QUALI CITTÀ SCEGLIERE

- Evoluzione dei prezzi di affitto e nuove aperture
 - Le High-streets a Milano e a Roma
 - Non solo Roma e Milano: panoramica delle high street delle città emergenti

Sponsor





22-23 Maggio 2024
Superstudio Maxi, Milano

Crescere in un mondo che cambia: la nuova equazione del mercato retail

Il mercato immobiliare commerciale ed l'industria retail si trovano oggi ad un bivio, con la necessità di adattarsi ad un mondo in rapida evoluzione, ed identificare le soluzioni all'equazione proposta dalle nuove variabili di mercato per generare una solida crescita dell'attività di business.

Le aspettative dei clienti sono l'elemento chiave di questa nuova equazione. I consumatori sono oggi alla ricerca di senso, di interazione sociale ed esperienza. Le nuove destinazioni, i nuovi progetti di sviluppo devono essere innanzi tutto luoghi di vita e quindi necessariamente misti e integranti, per rispondere ai bisogni quotidiani dell'utilizzatore. Al tempo stesso i punti vendita fisici devono seguire questa trasformazione, divenendo sempre più luoghi polifunzionali e versatili per rispondere a finalità diverse (test, vendita, riparazione, ricerca di occasioni e di esperienze immersive).

Questo nuovo approccio misto e inclusivo allo sviluppo di nuovi siti ed alla rigenerazione di siti

esistenti supporterà la crescita delle città e delle comunità, contribuendo all'economia locale.

L'importanza attribuita oggi al tempo libero è un'altra parte cruciale della nuova equazione, che indirizza il settore verso la definizione di un tenant-mix che è oggi molto di più di una semplice somma delle sue parti.

Attraverso questi progetti di nuova generazione, il retail gioca un ruolo chiave nella definizione della nuova identità del consumatore che è sempre più urbano, e crea connessioni sempre più profonde tra le destinazioni ed i brand.

Un'altra variabile chiave della nuova equazione è rappresentata dalle opportunità e le sfide generate dal progresso tecnologico, ed in particolare dallo sviluppo esplosivo dell'intelligenza artificiale (AI). Non c'è assolutamente alcun dubbio che una rivoluzione profonda e di vasta portata sia già iniziata ed è fondamentale capire come utilizzare

questa tecnologia rivoluzionaria per trasformarla in un'opportunità per migliorare l'efficienza del business.

Infine, l'ultima variabile dell'equazione è la sostenibilità, che diviene un elemento imprescindibile del business e non è più una scelta opzionale. Le aziende si trovano oggi di fronte a nuove e rigorose normative e a clienti ed investitori che cercano azioni e risposte concrete per combattere il cambiamento climatico. Gli obiettivi e le scadenze sono sempre più chiare e molte aziende si sono spontaneamente impegnate nella definizione di obiettivi misurabili in materia di ESG.

MAPIC Italy 2024 abbraccerà tutti questi temi cercando di fornire ai player del mercato gli elementi necessari per trovare le soluzioni alla nuova equazione proposta dal mercato retail e aprire le porte ad un nuovo periodo di crescita.

MAPIC ITALY 2024: TEMI CHIAVE



EVOLUZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE COMMERCIALE

L'evoluzione degli asset a destinazione commerciale e la loro crescente integrazione nei contesti urbani hanno svolto un ruolo cruciale nel rendere le città luoghi migliori in cui vivere. La nuova generazione di progetti ad uso misto hanno oggi una funzione sociale determinante mettendo l'accento sulla sostenibilità e la creazione di comunità.

LEISURE

Il leisure costituisce la risposta al bisogno di esperienze autentiche e interazioni. Il programma dedicato al leisure rifletterà la crescente popolarità e diversificazione del settore del tempo libero. Mostrerà come il leisure permetta di sviluppare la nozione di esperienza dei brand e nei siti fisici.



SOSTENIBILITÀ

I brand, le proprietà, gli sviluppatori, gli investitori stanno integrando sempre più la sostenibilità nei loro piani di crescita aziendale. Il retail di nuova generazione mette al primo posto le persone e il pianeta, impiegando innovazione e tecnologia per ridurre l'impatto ambientale dei brand et degli immobili.



II NEW RETAIL

Stiamo assistendo oggi all'affermazione di una nuova generazione di retailer, fondata su valori e principi diversi per attrarre un consumatore sempre più etico. In un mondo in cui i confini tra commercio fisico e digitale si fanno sempre più labili, come questi nuovi concept influenzeranno l'esperienza del consumatore?



F&B

Il settore della ristorazione commerciale ha conosciuto negli ultimi anni una rapida espansione. L'F&B gioca un ruolo chiave nell'esperienza proposta al cliente, creando spazi e luoghi in cui le persone possono connettersi ed interagire. Qual'è il segreto della crescita di un settore che ha abbracciato lo sviluppo tecnologico pur mantenendo una profonda natura umana.



INNOVAZIONE E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

MAPIC vuole aiutare i player del mercato ad esplorare le più recenti innovazioni tecnologiche che permettono di meglio comprendere i bisogni del consumatore e meglio servirlo. In un settore in piena evoluzione l'integrazione dell'intelligenza artificiale gioca un ruolo sempre più fondamentale, influenzando ogni elemento della catena di valore dei brand, dalla creazione del prodotto fino all'esperienza nel punto vendita.

