

Milano, 19 gennaio 2026



Fiera SISTEMA: il mercato è protagonista, tra connessioni dirette ed evoluzione tecnologica.

Paolo Micolucci nominato nuovo Presidente

Si è svolta il 15-16 gennaio a Milano, presso SuperStudioMaxi, la terza edizione della fiera di **SISTEMA**, la Rete di Imprese Bricolage formata da **Brico io** e **Bricolife** con un totale di oltre 200 negozi e più di 600 mln di fatturato.

Per due giorni, **SISTEMA** ha ospitato in un'unica sede direttori di negozio, manager, buyer, fornitori, imprenditori e partner strategici. L'evento è stato dedicato alla presentazione delle principali **novità** della stagione **Primavera/Estate 2026** per i settori Fai-da-te, Casa e Giardino.

Con **oltre 90** fornitori e più di **800** professionisti coinvolti, l'evento ha rappresentato l'occasione perfetta per scoprire le anteprime e per un **networking** di alto livello.

Nel corso della serata di gala, è stato inoltre annunciato ufficialmente il passaggio di testimone da **Roberto Fadda** a **Paolo Micolucci** come **Presidente** di **SISTEMA**, dopo 8 anni di presidenza di Fadda.

Il mercato: tra commercio tradizionale e progresso

Ottime le "connessioni" create durante i due giorni, a testimonianza dell'importanza dell'evento: una fiera che non è una semplice esposizione di prodotto, ma che incarna l'idea di "fare mercato" di due tra le realtà più dinamiche del settore.

Il tema centrale della terza edizione di Fiera SISTEMA è stato proprio **"Il mercato"**: un ritorno alle origini ma con un occhio sempre diretto all'evoluzione tecnologica che oggi sta cambiando il mondo del retail.

"Abbiamo scelto il concept del 'Mercato' per sottolineare la nostra identità: anche nell'era del digitale, il commercio rimane una questione di relazioni umane. Vogliamo essere protagonisti di questo scambio, portando nel settore dati, volumi e tendenze, restando fedeli alla nostra natura di 'mercanti' capaci di ascoltare il cliente. Il filo conduttore della fiera unisce la tradizione dello scambio alla modernità; non a caso abbiamo scelto come simbolo una reinterpretazione positiva del 'dito' di Cattelan in Piazza Affari. È un messaggio di fiducia: pur nell'evoluzione dei tempi, il cuore del nostro business resta il contatto diretto". **Paolo Micolucci, AD Brico io e neopresidente di SISTEMA.**

"Il commercio è un mestiere che affonda le radici nella relazione e nell'interazione umana, concetti che oggi sono più vivi che mai. Gli strumenti tecnologici sono opportunità affascinanti che devono migliorare il nostro lavoro e la qualità della vita, ma l'individuo e il confronto vis-à-vis restano il cuore pulsante del nostro mercato. Viviamo in un contesto geopolitico che non aiuta, ma l'energia e l'effervescenza che respiriamo in questa fiera ci danno la carica giusta per affrontare il 2026. La vera sfida oggi non è solo vendere, ma rafforzare la nostra identità e proporre un'offerta distintiva. Dobbiamo essere meno conservativi e più coraggiosi, sfruttando l'innovazione per confermare quel ruolo di 'mercanti' moderni che ci ha sempre contraddistinto". **Roberto Fadda, presidente di Bricolife.**

"Il grande plus di Fiera Sistema è la possibilità di visitare la fiera insieme alla nostra rete vendita. Questo ci permette di avere un doppio punto di vista, unico nel suo genere: quello dell'ufficio acquisti e quello di chi il prodotto lo deve vendere ogni giorno. È un confronto 'in diretta' sulle novità che accorcia le distanze e ci permette di valutare insieme le reali opportunità di business e l'attrazione dei nuovi fornitori. Le soluzioni digitali e l'intelligenza artificiale devono essere percepite dai nostri negozi come supporti alla vendita, non come minacce, perché il filo conduttore resta sempre il contatto personale: chi saprà sfruttare la tecnologia per migliorare questa relazione riuscirà a distinguersi sul mercato". **Francesca Fadda, Bricolife.**

"Queste occasioni servono a far conoscere ai direttori dei negozi la realtà che sta dietro a un marchio, che non è fatta solo di agenti ma di aziende strutturate. Portare i prodotti fuori dal catalogo e farli toccare con mano alla rete vendita libera il campo da barriere comunicative, permettendo ai negozi di informarsi in modo più diretto e consapevole sulle gamme che andranno a scaffale. Il contatto tra il fornitore e i capi negozio permette di raccogliere suggerimenti preziosi che possono addirittura portare a modifiche del prodotto o a nuovi modi di esporlo. Noi buyer scegliamo l'innovazione, ma è il confronto reale in negozio a decretarne il successo finale". **Giovanni Petrò, Brico io.**

"Eventi come questo sono fondamentali per presentare l'innovazione alla nostra rete vendita in modo diretto. Veicolare le novità solo tramite mail o comunicazioni digitali rende difficile l'apprendimento; qui, invece, i negozi possono scoprire le anteprime e comprendere il valore dei prodotti che entreranno in assortimento, facilitando il trasferimento di valore al cliente finale. Anche quest'anno abbiamo puntato con forza sull'innovazione, con un'attenzione

particolare alla sostenibilità e al rispetto delle normative ecologiche, rispondendo così a un consumatore sempre più attento e consapevole". Stefano Soldà, Brico io.

Il focus sull'evoluzione tecnologica

L'evoluzione tecnologica ha rappresentato uno dei focus principali della fiera, in virtù della presenza tra i corridoi di diversi partner strategici che stanno lavorando con Brico io e Bricolife per rendere sempre più tecnologici i punti vendita delle insegne.

Per i progetti di Retail Media erano presenti **ReStore** e **NTT Data** (con i suoi espositori digitali); per le soluzioni in negozio interessante la vending machine di **Henkel** (con i prodotti Attack, tra i più rubati in GD) che verrà testata nel punto vendita Brico io di Crema, oltre al robottino di BOB Robotics che sarà introdotto a breve in 3 diversi punti vendita.

- **BOB ROBOTICS:** *"La partnership con Brico io segna una rivoluzione nel modo di comunicare all'interno del punto vendita. Grazie ai nostri robot, passiamo dal concetto di promoter statico a un'interazione dinamica che cerca il cliente e lo sorprende. Non è solo tecnologia, è uno strumento di business: i dati dimostrano che questo nuovo approccio può triplicare le vendite, trasformando la promozione in un'esperienza interattiva e misurabile".*
- **NTT DATA:** *"Siamo molto soddisfatti di aver partecipato alla fiera SISTEMA presentando le nostre soluzioni tecnologiche dedicate al mondo retail. Con la nostra piattaforma di Retail Media aiutiamo retailer e brand a trasformare il punto vendita fisico in uno spazio misurabile, interattivo e data-driven, avvicinando l'esperienza in-store alle logiche tipiche del digitale e dell'online. Attraverso touchpoint innovativi e interattivi aiutiamo i nostri clienti a comprendere cosa accade realmente in negozio: dall'attenzione dei clienti alle interazioni, fino all'impatto delle campagne e dei contenuti. A questo si affiancano soluzioni come Perfect Store, che grazie a Computer Vision e Intelligenza Artificiale consente di monitorare la corretta esecuzione a scaffale, e i Totem di Conversational Signage che permettono ai consumatori di interagire con i contenuti e accedere a contenuti personalizzati, creando valore sia per il retailer che per i brand partner.»*
- **RESTORE:** *"La collaborazione con Brico io punta a una vera strategia omnicanale che mette al centro il dato. Non ci limitiamo a dare visibilità ai fornitori, ma analizziamo il comportamento del consumatore tra fisico e digitale per creare nuove opportunità di business. È un progetto ampio che trasforma il punto vendita in un media evoluto, capace di dialogare in modo mirato con gli inserzionisti".*
- **HENKEL:** *"Insieme a Brico io stiamo testando un nuovo modello di distribuzione per i prodotti ad alta rotazione come i nostri adesivi. L'inserimento dell'assortimento in una vending machine impattante risponde a una doppia esigenza: prevenire il fenomeno dei furti nel settore DIY e offrire al consumatore un'esperienza d'acquisto semplice e familiare, eliminando le barriere delle classiche bacheche sottochiave".*

Paolo Micolucci nuovo presidente di SISTEMA

La due giorni di fiera è stata anche l'occasione per annunciare il **passaggio di testimone da Roberto Fadda a Paolo Micolucci come presidente di Sistema**. Nata nel 2015, la Rete di Imprese Bricolage formata da Brico io e Bricolife ha visto la presidenza di Mario Aspesi per i primi due anni, prima dell'insediamento di Roberto Fadda, presidente dal 2018 al 2025.

"Ringrazio Roberto per i suoi 8 anni di presidenza, durante i quali Sistema è diventata la realtà di oggi. Il nostro obiettivo per il futuro è ampliare la rete, consolidando i rapporti di partnership con i fornitori. Per realtà come le nostre, l'industria è una risorsa vitale che porta innovazione e

tecnologia: vogliamo costruire legami sempre più forti per crescere insieme in un mercato che richiede visione comune e solidità.

*Guardando ai prossimi cinque anni, la sfida più grande sarà il passaggio generazionale, tema che coinvolge tutti, dai retailer ai fornitori. Mi piacerebbe trasmettere l'entusiasmo e le motivazioni che mi hanno guidato fin qui ai giovani talenti della nostra azienda, affinché siano loro a guidare il futuro del nostro settore. Dobbiamo lavorare per costruire un futuro in cui la tecnologia e l'innovazione dei nostri partner si fondano con la passione di una nuova generazione di professionisti del retail" ha dichiarato **Paolo Micolucci, neopresidente di SISTEMA.***

*"Sono felice di passare il testimone a Paolo, sono sicuro che saprà dare nuovi stimoli e nuovi impulsi alla rete, dando continuità al lavoro fatto fino ad oggi. Sono stati 8 anni di grande soddisfazione: siamo riusciti a far crescere Sistema nonostante i diversi accadimenti negativi che hanno colpito il mercato in questo periodo storico, dalla pandemia all'aumento del costo delle materie prime, passando per i noti problemi della catena di approvvigionamento. Non era facile riuscire in questo percorso di condivisione e aggregazione, ma i risultati fin qui ottenuti premiano il nostro impegno e le nostre scelte: in bocca al lupo a Paolo per il nuovo meritatissimo incarico!" ha aggiunto **Roberto Fadda.***

SISTEMA Rete Imprese Bricolage

Via Spezia, 1 – 20142 Milano

sistema@sistemabrico.it



Via F.lli Cairoli, 7 – 40055 Castenaso (BO)
Codice Fiscale/Partita IVA
e Registro Imprese C.C.I.A.A. di Bologna 03150081200



Viale Famagosta, 75 – 20142 Milano (MI)
Codice Fiscale/Partita IVA
e Registro Imprese C.C.I.A.A. di Milano 08589490153