**Immagine che contiene disegnando, segnale

Descrizione generata automaticamente**

**L’EDILIZIA “DIGITALE” CHE RIPARTE AL TEMPO DEL COVID-19: LA SOLUZIONE DI EDILGO**

*La startup lanciata da giovani imprenditori di Bergamo ha ideato un software per mettere in contatto le piccole e medie imprese edili con i fornitori e semplificare i processi di quotazione e vendita dei materiali, supportandone la transizione digitale*

Dopo lo stop imposto dalle disposizioni per il contrasto al Covid-19 l’edilizia, settore che traina l’economia del nostro Paese, riprende il via in uno scenario di forti cambiamenti e incertezze.Con la riapertura dei cantieri, gli operatori del settore edile si interrogano su come l’edilizia potrà ripartire in sicurezza nell’era del Covid-19, ma non solo. L’edilizia, uno dei settori che ha sofferto di più la crisi economica con una perdita di più di 70.000 imprese e la ripresa che faticava ad essere agganciata, oggi è di nuovo messa a durissima prova. In un contesto di digitalizzazione “forzata” dell’intero sistema Paese, cosa riserva il futuro per questo settore che tradizionalmente è sempre stato analogico?

Una prima risposta arriva proprio dalla provincia di Bergamo, uno dei territori più colpiti dal coronavirus. EdilGo, startup che sta completando il programma di accelerazione **LUISS EnLabs**, l’acceleratore d’impresa di **LVenture Group**, è una piattaforma che mette in contatto imprese di costruzione e fornitori di materiali e/o servizi. Lanciata sul mercato italiano poco prima del lockdown, ha visto in questi mesi crescere le registrazioni al servizio in maniera esponenziale e ha già aiutato centinaia di imprese edili e di fornitori a prepararsi alla ripartenza.

EdilGo è un software di e-procurement che, a differenza dei complessi sistemi gestionali utilizzati dalle grandi aziende, mette a disposizione un vero e proprio dipartimento d’acquisto online per **le piccole e medie imprese** di costruzione. EdilGo, inoltre, offre **ai fornitori** trasparenza e organizzazione, semplificando i processi di quotazione e di vendita dei materiali e permettendo loro di entrare in contatto con nuove imprese verificate ed affidabili. Una soluzione innovativa che nasce dall’esperienza nell’impresa edile di famiglia di **Carlo Andrea Guatterini**, **CEO e Co-founder** **di EdilGo**, che ha toccato con mano le difficoltà di chi opera nel settore e cerca di rimanere competitivo.

“*Sviluppare EdilGo è stata una grande sfida: da un lato volevamo sfruttare tecnologie molto avanzate come l’intelligenza artificiale, già impiegata in molti settori, e dall’altro avevamo l’edilizia, ad oggi uno delle industrie meno digitalizzate e con i margini di profitto più bassi in assoluto*”, racconta Carlo Andrea.

Ma come coniugare l’innovazione digitale con le abitudini consolidate del comparto?

“*Siamo partiti dal computo tecnico, un documento complesso, che riporta tutti i materiali e i servizi necessari al completamento di un progetto. Grazie alla nostra piattaforma, il costruttore, invece che inviarlo ai soliti 2-3 fornitori per categoria merceologica, lo carica nel software che, grazie all’intelligenza artificiale e, nello specifico, al machine learning, riconosce il contenuto di questo documento e crea automaticamente delle richieste d’offerta. Queste richieste sono inviate ai fornitori registrati i quali, una volta preparata l’offerta, la inviano al costruttore che le potrà comparare e filtrare in base alle proprie esigenze (rating, distanza, certificazioni, fatturato) scegliendo quella più adatta*”, spiega Carlo Andrea.

Una soluzione che sta convincendo sempre più costruttori e fornitori: “*Il dato interessante è che sono proprio loro a contattarci e a voler utilizzare lo strumento, intuendone il potenziale. A tutti i nostri utenti offriamo un periodo di prova gratuito per aiutarli a familiarizzare con la piattaforma, sviluppata per venire incontro alle loro esigenze, senza stravolgere le loro abitudini, ma semplificandole. Un altro aspetto importante riguarda i fornitori, che vengono comparati non solo sulla base del prezzo, ma su una serie di fattori per garantire affidabilità e professionalità, caratteristiche fondamentali per i costruttori. I fornitori possono così entrare in contatto più facilmente con imprese al fuori dal proprio territorio, facendo crescere il proprio business*”, continua Carlo Andrea.

I risultati raggiunti confermano la riposta positiva del settore alle nuove opportunità del digitale: “*Solo nell’ultima settimana abbiamo avuto più di duecento nuove registrazioni su EdilGo, una crescita esponenziale, specie se consideriamo il blocco delle attività dovuto all’emergenza Covid-19. Un segnale importante e siamo convinti possa essere esemplificativo per il futuro del comparto. Crediamo fortemente che la digitalizzazione debba essere centrale per la ripresa dell’edilizia, per questo motivo pensiamo di introdurre presto nuovi servizi. Stiamo lavorando ad un rating finanziario che permetta ai fornitori di valutare direttamente su EdilGo la solvibilità di un’impresa, per introdurre poi un sistema di pagamento integrato*”, conclude Carlo Andrea.

**PER MAGGIORI INFO**:

[*www.edilgo.com*](https://edilgo.com/)

**LVENTURE GROUP**

*Head of Communications*

Monica Cassano

Via Marsala, 29/h – 00185 Roma

M +39 338 4932993

monica.cassano@lventuregroup.com

*Press Office Manager*

Luca Zanon

Via Marsala, 29/h – 00185 Roma

M +39 333 6653365

luca.zanon@lventuregroup.com