**CONTRACT ALBERGHIERO: INCONTRO AL TOP TRA IMPRENDITORI DELL’OSPITALITÀ E I PROTAGONISTI DEL DESIGN MADE IN ITALY**

**A Mestre per conoscere le modalità con cui gli albergatori selezionano i fornitori di arredi ed elementi costruttivi. Presentato il nuovo accordo con UniCredit per il sostegno delle aziende del settore contract alberghiero e ricettività.**

Come vengono scelti gli arredi, le finiture e gli altri elementi costruttivi quando un albergo decide che è giunta l’ora di rinnovarsi, in particolare l’ambiente bagno in cui convergono più tipologie i prodotti? Quali linee deve seguire un’impresa per essere selezionata come fornitore? In questo processo che differenze ci sono tra una grande catena internazionale, una nazionale e un grande albergo indipendente?

A questi e altri quesiti si è cercato di dare risposta nell’incontro che - di fronte a una platea di oltre 200 addetti ai lavori tra albergatori e aziende dell’arredo e delle finiture - ha visto la presentazione di tre “case study” di altrettante realtà dell’ospitalità per **conoscere** **modalità e criteri con cui solitamente vengono scelti i fornitori per attività di building o restyling degli hotel**.

Dopo gli interventi di **Josè Maria Basterrechea** (amministratore delegato NH), **Elena David**, amministratore delegato di UNA Hotels, **Ezio Indiani**, general manager dell’Hotel Principe di Savoia di Milano Dorchester Collection, è nato un interessante dibattito che ha posto le basi per la realizzazione di concrete opportunità di business.

Una giornata intensa che, come ha spiegato **Giovanni De Ponti** direttore generale di FederlegnoArredo, *«è stata propedeutica al grande evento B2B che avrà luogo in occasione della prossima edizione di MADE expo e che consentirà a committenti e aziende di entrare in contatto per creare rapporti commerciali proficui e duraturi. Anche oggi è stato confermato l’impegno della federazione nel portare avanti politiche pragmatiche il cui scopo è quello di offrire alle aziende i mezzi per continuare a crescere sia sul mercato interno sia all’estero. Alle imprese servono più fatti e meno parole e oggi, visto il successo dell’iniziativa, ancora una volta lo abbiamo dimostrato»*.

La giornata si è conclusa con la presentazione dell’accordo siglato da FederlegnoArredo e **UniCredit** e rivolto alle imprese attive nel settore “contract alberghiero e ricettività”. L’iniziativa è finalizzata a offrire alle PMI clienti delle aziende associate a FederlegnoArredo soluzioni di finanziamento specifiche a tasso zero per l’acquisto di prodotti o servizi forniti da queste ultime. Grazie all’accordo le PMI clienti potranno accedere a finanziamenti a tasso zero sino a 5 anni, per l’acquisto di strutture, finiture e arredi da parte di esercizi alberghieri, ristoranti, negozi e ambienti collettivi vari.

Spenti i riflettori sulla giornata di Mestre il prossimo appuntamento è fra sei mesi con **MADE4Contract-Hotel**, il grande evento B2B in programma Fiera Milano Rho dal 18 al 21 marzo 2015 in occasione della rassegna MADE expo e che vedrà nuovamente coinvolti FederlegnoArredo e Associazione Italiana Confindustria Alberghi.

*Bologna, 22 settembre 2014*