



BUSINESS FOR CONTRACT

CONFERENCE & MARKET PLACE
www.businessforcontract.it

Edizione 2008 Edition 2008



BFC

BUSINESS FOR CONTRACT

Un evento  Reed Business Information

BUSINESS & CONTRACT

CONFERENCE & MARKET PLACE
www.businessforcontract.it

Milano, 1 dicembre 2008
Hotel Grand Visconti Palace



CHI SIAMO/WHO'S WHO

BFC – Business for Contract è un evento organizzato da Reed Business Information, divisione BtoB di Reed Elsevier Plc.

Il Gruppo Reed Elsevier Plc è fornitore leader di informazione e comunicazione in tutto il mondo sia tramite pubblicazioni che online. Quotato a Londra, Amsterdam e New York il Gruppo Reed Elsevier è tra i maggiori gruppi di informazione al mondo, con oltre 30.000 dipendenti e più di 200 sedi a livello globale. Il Gruppo Reed Elsevier Plc si articola, globalmente, in tre divisioni: Elsevier, LexisNexis e Reed Business Information.

Reed Business Information è particolarmente presente, a livello mondiale, nel settore Contract, Hospitality e Tourism con una serie di testate specializzate. Tra queste segnaliamo:

STATI UNITI: Hotels, Chain Leader

REGNO UNITO: Travel Weekly, Hotelsearch, Travolution

SPAGNA: Horeco, Gestión de Hoteles

AUSTRALIA: Hospitality Magazine, Travelacademy

CINA: Travelweekly China

ITALIA: Hotel Today

A queste si aggiungono una serie di manifestazioni fieristiche dedicate al comparto e assolute leader di settore tra cui il Mipim di Cannes e EquipHotel di Parigi.

In Italia Reed Business Information pubblica oltre 40 prodotti fra testate specializzate, supplementi, web-magazine e portali, rivolti a professionisti, tecnici, manager e imprenditori dei settori Hospitality, Food, Building, Automotive, Comunicazione, Arredobagno, Chimica, Plastica, Climatizzazione e Refrigerazione, Elettrico. Oltre alla divisione Editoria, Reed Business Information è presente in Italia con Telemat che fornisce informazioni sulle gare d'appalto pubbliche e LRA attività del gruppo che progetta e offre formazione e informazione manageriale.

Per la realizzazione di BFC – Business for Contract – Reed Business Information si avvale della partnership tecnica di TurismoRE e Antoitalia.

TurismoRE: società di advising specializzata nel settore del real estate turistico, nata dall'unione di due società con competenze e professionalità specifiche. L'una, società di intermediazione specializzata nella gestione e consulenza relativa ai processi di vendita e dismissione di portafogli immobiliari, l'altra specializzata nell'hospitality industry e nella consulenza di direzione.

Antoitalia: società di intermediazione immobiliare specializzata nella gestione e consulenza nei processi di vendita e dismissione di importanti portafogli immobiliari in Italia e all'estero. Le aree di intervento sono principalmente due: l'intermediazione di immobili di rilevanti dimensioni e la gestione delle vendite nei cantieri o in immobili da frazionare.

Segreteria Organizzativa

Reed Business Information - Lra
Graziella Cruciani
g.cruciani@lra.it
Tel. 02/81830309
Claudia Cristallo
c.cristallo@lra.it
Tel. 02/81830620

Un evento

 Reed Business Information

 **höteltoday**

Partner tecnici

 **antoitalia**
NETWORKING

 **turismoRE**
HOSPITALITY REAL ESTATE ADVISORS

BUSINESS FOR CONTRACT

CONFERENCE & MARKET PLACE
www.businessforcontract.it

Milano, 1 dicembre 2008
Hotel Grand Visconti Palace



BFC - BUSINESS FOR CONTRACT

Business for Contract è l'appuntamento annuale dedicato al settore contract, organizzato da Reed Business Information con il supporto di TurismoRE e Antoitalia, con il patrocinio delle principali associazioni del settore. È il primo salone-evento in Italia a proporre la formula dei business matching, sistema di interscambio tra domanda e offerta.

BFC si articola in tre diversi livelli di incontro: **Conference, Business Matching e Market Place.**

Business For Contract

POTENZIALITÀ E OPPORTUNITÀ DI BUSINESS NEL SETTORE CONTRACT

Milano 1 dicembre 2008

- Come approcciare il mondo del contract: analisi dei rischi e delle maggiori difficoltà
- Come essere competitivi: le specificità necessarie di una produzione idonea all'esigenze del contract
- Hotel e finanziamenti
- Lusso e benessere: vantaggi e nuove sfide

Target

- Produttori filiera contract
- Top Management e direzione provenienti dai settori: Arredamento, accessori e componenti per l'edilizia
- Forniture per l'Hotellerie
- Macchine
- Tecnologia e Servizi
- Direttori e titolari d'albergo
- Responsabili acquisti catene alberghiere

9.15 Registrazione dei partecipanti

9.30 **I sessione:** Contract alberghiero: come è organizzata e strutturata la filiera

Moderatore: Francesco Zurlo, Direttore, Polidesign

Design strategico come elemento guida dei progetti contract

Introduzione a cura del moderatore

Come una impresa di costruzioni si relaziona con i fornitori di arredi

- L'innovazione nel sistema di relazione tra impresa e contract
- La qualità come leva di successo

Michele Vona, Chairman, Gruppo Vona

Criteri di scelta delle forniture

- Ricerca e caratteristiche del fornitore
- Caratteristica del prodotto scelto
- Prodotti a catalogo e soluzioni tailor made

Marco Piva, Architetto, Studio Marco Piva

11.15 Coffee break

Un evento



Segreteria Organizzativa

Reed Business Information - Lra

Graziella Cruciani

g.cruciani@lra.it

Tel. 02/81830309

Claudia Cristallo

Tel. 02/81830620

c.cristallo@lra.it

BUSINESS FOR CONTRACT

CONFERENCE & MARKET PLACE
www.businessforcontract.it

Milano, 1 dicembre 2008
Hotel Grand Visconti Palace



11.45 **II sessione:** Rapporti tra hotel e finanziamenti

Moderatore: Piergiorgio Mangialardi, Direttore, Turismo RE advisors

Come gli investitori internazionali intervengono nelle operazioni di sviluppo nel turismo in Italia

Introduzione a cura del moderatore

Strumenti economico-finanziari a medio termine

- Strategie di compravendita di immobili
- Strategie per la ristrutturazione

Emilio Panzeri, Amministratore, Italfinance

Nuovi approcci e nuovi strumenti per una nuova contrattualistica

- Project Financing;
- Global & facility Service Management

Ruccio Malfa, Direttore Ricerca & Sviluppo, Gruppo Viesse

Opportunità ' Expo 2015 per la crescita di Milano

- Analisi delle criticità da valutare e potenzialità di sfruttamento futuro delle strutture ricettive ed infrastrutturali realizzate
- Positività e negatività nelle gestioni appaltistiche e turistiche

Simona Leggeri, Presidente Nazionale, Giovani ANCE (Associazione Nazionale Costruttori)

13.30 lunch

14.30 **III sessione:** Benessere e Lusso le nuove frontiere dell'ospitalità

Moderatore: Carla Icardi, Hotel Today – Reed Business Information

Immagine di un mercato in espansione: verso business sempre più elitari o alla portata di tutti?

- Nuove forme di ospitalità
- Golf Resort e Luxury hotel: opportunità di business nel segmento di fascia alta

Fabio Tonello, Presidente Antoitavia - Presidente A.g.i.r.e. Associazione Golf Real Estate

La visione internazionale dell'investimento nel settore del lusso

- I fondi immobiliari specializzati
- Le dinamiche internazionali

Benedikt Gabor, Head of Administration e Portfolio Management, Catella Real Estate AG KAG

Godere del Tempo: il vero Lusso del Terzo Millennio

- Vacanza, Benessere, Salute, Cura, Bellezza, Palestra della mente e longevità coniugate in un prodotto di Eccellenza che fa della Previsione e Prevenzione il suo successo.
- Diventare specialisti per determinare una tendenza la "Dolce vita" che inserisce nella dinamica delle SPA la dimensione medicale preventiva creando nella sua unicità un modello originale ed innovativo di benessere e vita nel Lusso di eccellenza.

Gaspere Morello, Avvocato, Sicily House Giardino di Costanza Mazara del Vallo

Il nuovo lusso per il nuovo visitatore

- L'esperienza che diviene memoria rappresenta un rinnovato volano per amplificare il business

Simone Micheli, Architetto, Studio Micheli

16.15 conclusione dei lavori

Partner tecnici



Seller

