Nasce SI Hotels, il network degli albergatori per gli albergatori

Obiettivo: riunire gli alberghi indipendenti italiani in un network capace di fare sistema e di posizionare il settore dell'industria alberghiera tricolore a livello industriale, riducendone la frammentazione e assegnandogli il posto che merita. Ecco, in estrema sintesi, le basi su cui si fonda **SI Hotels, Sistema Italiano Hotels**, il progetto presentato oggi dal presidente della nuova realtà, **Gianfranco Castagnetti** , e da **Giovanna Manzi**, rispettivamente presidente e ceo di **Best Western Italia**.

"Vista l'assenza di un 'sistema Italia', nel nostro paese sono tante realtà che si sono aggregate per raggiungere una massa critica. Noi siamo una di queste. Un sistema che ci ha permesso di raggiungere importanti risultati, come il successo della centrale di acquisti **Besteam**. Però nel nostro territorio ogni realtà aggregata ha il proprio orto, siamo separati. Ecco perché è importante che noi albergatori ci si possa mettere insieme in tanti, per essere più forti, efficaci e efficienti. SI Hotels è un rete aggregante e includente. Ci apriamo al network nell'hotellerie in modo partecipativo, dando vita a un sistema di riferimento capace di dare supporto a 360 gradi agli imprenditori, per dare forza al sistema alberghiero italiano tour court. Vogliamo definire soluzioni efficaci e durature che saranno tali sono grazie all'aggregazione di competenze differenti ma, al tempo stesso, consolidate nel settore dell'ospitalità" spiega Castagnetti.

Aggiunge Giovanna Manzi: "In concreto, abbiamo voluto conservare la natura cooperativistica del progetto. L'esperienza ci ha insegnato che è la formula vincente, davvero inclusiva. In questo modo gli albergatori che decideranno di aderire a SI Hotels potranno essere davvero coinvolti, dalla base al management. Cosa offriamo? Innanzitutto abbiamo capitalizzato e consolidato il know how del management di Best Western e Besteam, consolidato; poi strumenti tecnologici fondamentali per stare sul mercato e raggiungere efficienza già a monte; partnership strategiche con diverse realtà attive in vari ambiti, da Unicredit al Politecnico di Milano. Da queste considerazioni sono nate le **5 divisioni di SI Hotels**. **SI Experience** è la proposta pensata per migliorare l'esperienza degli ospiti e innalzare il valore delle strutture partendo dall'analisi del prodotto e dall'individuazione di interventi efficaci volti alla riqualificazione dell'offerta. Comprende anche un vasto programma formativo. **SI Performance** mette in campo gli esperti di SI Hotels che, valutando le variabili più importanti del business alberghiero, tracciano soluzioni strategiche e strumenti di gestione, distribuzione e CRM,

sviluppati appositamente per gli hotel assicurando i migliori risultati anche grazie ad avanzati sistemi di distribuzione multidevice e innovative strategie di marketing. **SI Consulting** è la divisione che comprende un insieme di consulenze specifiche, mirate alle esigenze manifestate dai singoli imprenditori alberghieri. **SI Supply** nasce dall'esperienza della centrale acquisti Besteam e offre una rete di fornitori leader e la garanzia di proposte di massimo vantaggio, qualità e condizioni contrattuali ottimali. Infine, **SI Protection** è il risk management inteso come protezione del business alberghiero attraverso accordi di negoziazione in cui l'hotel è la parte consapevole".

Tutte queste opportunità sono offerte ai soci a condizioni preferenziali: "La quota di ingresso proposta agli albergatori è di 500 euro. I servizi di SI Hotels, però, saranno disponibili anche per i non soci, ovviamente a prezzi diversi" spiega Manzi.

SI Hotels, che a oggi conta già 100 strutture affiliate, ha obiettivi ambiziosi: "Vogliamo essere 200 - ed è un'ipotesi di minima - già a fine 2016. Intanto, ci presentiamo al mercato in una serie di sedi: nelle prossime settimane saremo a NF a Bergamo, poi a Rimini per l'Ospitalità Day, al Bto di Firenze. E poi partiremo per un roadshow che toccherà le maggiori piazze italiane" conclude Manzi.