

BLU HOTELS

Presente sul mercato dal 1993, Blu Hotels si è affermata come prima azienda nel settore leisure grazie alle 25 strutture sparse lungo la penisola. Ha chiuso il 2010 con un fatturato di 50.4 milioni di euro e un aumento del 27% rispetto al 2009. E grazie alle ultime acquisizioni si è rafforzata anche nell'area business. Abbiamo intervistato il presidente Nicola Risatti.

Quali sono i punti di forza degli alberghi del gruppo?

Il punto di forza del nostro successo è stata la progettualità, che ci ha fatto procedere lungo un cammino contrassegnato da scelte oculate e di spessore. Piccoli passi che negli anni ci hanno portato a consolidare scelte importanti, di acquisizione in acquisizione. È sicuramente vincente anche la scelta della centralizzazione di tutti i servizi e attività presso la sede operativa di Salò, dalla quale parte la gestione delle strutture in aree come contabilità, acquisti, personale, marketing ed eventi. Altro plus l'ottimo equilibrio tra qualità e prezzo, che ha contrassegnato la catena sin dalla nascita e resterà la direttrice fondamentale di ogni decisione futura. Anche il turismo d'affari è divenuto, negli ultimi anni, un parte importante. Grazie all'apertura di Blu Hotel Portorosa a Furnari, in provincia di Messina, il gruppo si è posto nuovi importanti obiettivi anche nel settore congressuale. L'hotel dispone infatti di una sala congressi in grado di accogliere fino a 1.000 delegati



e qualifica la nostra offerta in questo segmento. Inoltre, la predisposizione leisure e il nostro know how ci hanno permesso di inserire, anche in un albergo a forte vocazione business, l'innovativa formula club, con una conseguente riorganizzazione di spazi e servizi. La formula, già utilizzata nelle strutture

attrezzate anche per il turismo d'affari e ottime per eventi e incentive, è apprezzata da tutti coloro che vogliono unire, in un perfetto connubio, impegni business e momenti dedicati a networking e relax. Le nostre proposte miche sono presenti anche sul Lago di Garda, nel Salento, in Toscana, Tirolo e Val Senales, Umbria, Sardegna, Trentino e sulle Dolomiti, con hotel con sale riunioni, dotazioni e servizi per eventi di livello.

Cosa offrite agli organizzatori e a chi soggiorna per lavoro?

L'ufficio eventi offre un'assistenza personalizzata con soluzioni ad hoc. Ogni proposta viene presentata da un unico interlocutore, che si occupa di tutti gli aspetti organizzativi e non. Un ulteriore plus è dato anche dalle destinazioni in cui le strutture sono inserite: alcuni tra gli angoli più belli d'Italia e Austria, facilmente raggiungibili ma perfettamente inserite in zone di interesse paesaggistico e naturalistico. Organizziamo eventi con una ricca offerta di attività correlate. Il mare, oltre alle classiche escursioni, offre possibilità di windsurf, vela, canottaggio, regate o immersioni. La montagna o il lago, grazie alla varietà di ambienti e attrezzature, suggeriscono escursioni a piedi e in bicicletta, rafting, equitazione e golf. In inverno, poi, si possono organizzare team building legati ad attività come hockey su ghiaccio, broomball e pattinaggio, go-kart su ghiaccio, percorsi in motoslitta, slittate notturne, ice curling, passeggiate con racchette da neve e, naturalmente, sci alpino e nordico. Alcune strutture sono dotate di centro benessere con numerosi percorsi e trattamenti per il più completo relax. Ecco perché abbiamo optato per il claim identificativo Enjoy your Business.

La vostra offerta è molto ampia e differenziata. Alcuni alberghi hanno risentito della recente recessione?

Sì, la nostra offerta è davvero diversificata.



In questi anni il trend è sempre stato positivo e siamo particolarmente soddisfatti di come si è conclusa l'ultima stagione estiva. Fino a oggi, nel 2011, abbiamo registrato un

ulteriore miglioramento rispetto al fatturato 2010: le migliori performance hanno riguardato le strutture al mare (+8%) e in montagna (+3%).

Blu Hotel Portorosa, in provincia di Messina, possiede una sala in grado di accogliere fino a 1.000 delegati utilizzabile anche per grandi convegni internazionali.

Blu Hotel Portorosa, in Messina province has a hall able to host up to 1.000 commissioners available also for big international summits.



Blu Hotels

Present on the market since 1993, the Blu Hotels have asserted itself as the first company in the leisure sector thanks to the 25 facilities spread along the peninsula. It has closed the year of 2010 with 50.4 million euros of income and an increase of 27% compared to 2009. And, thanks to the last acquisitions it has been reinforced, even in the business area. We have interviewed the president Nicola Risatti.



What are the strength points of the group hotel?

The strength point for our success has been the planning, which has made us proceed along a path marked by cautious and insight choices. Small steps that in the years have made us strengthen important options, from acquisition to acquisition. Without a doubt even the choice to centralize all services and activities at the operative base of Salò, where part of the management of the facilities in matters like accountancy, purchase, personnel, marketing and events are based. Another plus is the fantastic equilibrium between quality and price, which has signed the chain since its beginning and will

remain the fundamental objective of each future decision. Even the business tourism has become in the last few years an important part. Thanks to the opening of the Blu Hotel Portorosa in Furnari, in Messina province, the group has established new important goals, even for the congressional sector. The hotel has in fact, a congress hall able to host up to 1.000 commissioners qualifying our offer in this segment. In addition, the leisure aptitude and our know-how have allowed us to insert, even in a hotel with strong business vocation, the innovative club formula with a subsequent reorganization of spaces and services. The formula already used in the equipped facilities even for business tourism has shown to be fantastic for events and incentive being appreciated by everyone who wants to join in a perfect union of business appointments with networking and relax moments.

Our suggestions mice are also present in the Garda Lake, in Salento, in Tuscany, in Tyrol and Val Senales, in Umbria, in Sardinia, in Trentino and on the Dolomites, a hotel with meeting rooms, equipment and services for high level events.

What do you offer organizers and who stays for business reasons?

The event office offers a personalized assistance with ad hoc solutions. Each suggestion is presented by a single interlocutor, who take care of all the organizing details and not only. A further plus

is also provided by the destinations where the facilities are in: some of the most beautiful corners of Italy and Austria, easily reachable but perfectly embedded on landscape and naturalistic areas of interest. We organize events with a rich interrelated activities. The sea, besides all classic tours gives the possibility to do windsurf, sail, rowing, regattas or diving. The mountain or the lake thanks to its environment and equipment variety suggest walking and cycling excursions, rafting, horse riding and golf. In winter then, it is possible to organize team buildings connected to activities such as ice hockey, broomball and ice-skating, ice go-kart, snowmobile courses, night skidding, ice curling, strolls with snowshoe and, obviously, Alpine and Nordic skiing. Some facilities have wellness centre with numerous paths and treatments for the most complete relax. This is why we have elected the identifying motto Enjoy your Business.

Your facility is broad and very diverse. Did some hotels felt the effects of the recent recession?

Yes, our offer is truly diverse. In these years, the trend has always been positive and we are particularly satisfied of how the last summer season ended. Until today, in 2011 we have registered a further improvement comparing to the 2010 turnover: the best performances have concerned the facilities by the sea (+8%) and mountain (+3%).

