

ELLE DECOR > SPECIALE CONTRACT > ALL'ELLE DECOR GRAND HOTEL, IL MONDO DEL CONTRACT SI RACCONTA



ALL'ELLE DECOR GRAND HOTEL, IL MONDO DEL CONTRACT SI RACCONTA

Di cosa parliamo davvero quando diciamo contract? Quattro protagonisti a confronto per capire questo nuovo mercato



Filippo Messina

Filippo Messina

1/4

NEL SEJOUR DELL'ELLE DECOR GRAND HOTEL, DISEGNATO DA PIERO LISSONI, LA TAVOLA ROTONDA DEL PANEL DI DISCUSSIONE. DA SINISTRA, IN SENSO ORARIO, LIVIA PERALDO MATTON, DIRETTORE DI ELLE DECOR ITALIA, MICHELE BALESTRA, DIRETTORE DELLA DIVISIONE CONTRACT DI CASSINA, LORENZO PASCUCCI, GENERAL MANAGER DI MILANO CONTRACT DISTRICT- MAIN SPONSOR DELLA MOSTRA -, ALBERTO BERETTA, DIRETTORE DELLA CONTRACT DIVISION DI B&B ITALIA, E THOMAS KASTL DIRETTORE DI AMBIENTE- MESSE FRANKFURT

Ieri sera, architetti, designer e semplici appassionati del settore si sono ritrovati nel Sèjour dell'Elle Decor Grand Hotel per il primo degli incontri in calendario intitolato **Contract**: il futuro del **design tailor-made**.

Protagonisti della serata, quattro affermati professionisti come Michele Balestra, direttore della Divisione Contract di **Cassina**, Lorenzo Pascucci, General Manager di **Milano Contract District** - main sponsor di Elle Decor Grand Hotel - , Alberto Beretta, Direttore della Contract Division di **B&B Italia**, e Thomas Kastl direttore della fiera **Ambiente - Messe Frankfurt**.

“Una situazione molto interessante che incarna lo spirito con il quale abbiamo immaginato l’Elle Decor Grand Hotel”, ha commentato il Direttore di Elle Decor Italia **Livia Peraldo Matton**, “volevamo creare un luogo d’incontro e confronto sulle nuove frontiere dell’hotellerie e del design e l’universo contract è uno di questi scenari”.

La serata è stata anche l’occasione perfetta per presentare il primo **Elle Decor Contract Book**, un’indagine sul mondo del contract divisa in 7 sezioni (housing, hotellerie, retail, office, musei&co, airport lounge, nautica) introdotte da testimonial d’eccezione.

“Il contract è un mondo molto vasto”, ha raccontato Michele Balestra, “noi lo vediamo come la realizzazione a 360 gradi di un progetto. Abbiamo capito che uno dei segreti è il rapporto con l’architetto. Il bello del contract è la possibilità di costruire qualcosa da zero, gestendo un progetto dalla A alla Z. È sempre una sfida avvincente, ci si può confrontare con scenari lontani dal proprio expertise, provare a ingegnerizzare idee sempre nuove, creare prodotti ad hoc che possono eventualmente diventare parte del catalogo ufficiale. Per avere successo, però, bisogna sempre garantire qualità e rispetto dei budget e delle tempistiche. La nostra ultima impresa contract è stata proprio la realizzazione delle Stanze dell’Elle Decor Grand Hotel, un lavoro molto piacevole, e su scala ridotta, ma non per questo meno rigoroso”.

Un punto di vista diverso, ma altrettanto interessante, è stato quello di Lorenzo Pascucci che con Milano Contract District è riuscito a trovare una via d’uscita dalla crisi del settore Real Estate.

“Con la crisi siamo passati improvvisamente da un periodo in cui le case si vendevano da sole a una situazione di stallo”, ricorda Pascucci, “con la nostra piattaforma abbiamo avuto la fortunata intuizione di ridefinire il linguaggio e i paradigmi del mercato immobiliare. Volevamo evidenziare il valore di un progetto attraverso i contenuti. Abbiamo puntato su architettura, interni e arredi, vedendoli come strumenti per creare unicità. Attraverso solide relazioni con i top brand del design e possibilità di personalizzazione sempre più estese, oggi garantiamo ai nostri clienti la qualità e l’opportunità di creare da zero la loro casa ideale. Una soluzione che incontra le esigenze del mercato, poi il resto lo affidiamo alla dimensione esperienziale della nostra offerta, attraverso un grande showroom-appartamento e un team composto da più di 30 diverse figure professionali”.

L’attenzione si è quindi spostata su una ricorrenza importante, i 50 anni di B&B Italia, e sul racconto di tanti progetti realizzati in tutto il mondo.

“Trentadue navi da crociera, 1200 progetti, 100 hotel, 300 negozi e oltre 36.000 container spediti in tutto il mondo”, ha spiegato Alberto Beretta, “dal 1978 a oggi, questa è la dimensione contract di B&B Italia. Un viaggio fatto di prodotti standard, personalizzati o interamente ingegnerizzati, un cammino fatto soprattutto di tempi molto stretti. Nel contract, talvolta bisogna creare un prodotto in poche settimane e le competenze sono fondamentali. Per questo la capacità d’ingegnerizzazione è un nostro vanto, un tesoro che non esternalizziamo mai. Poi occorre controllare la qualità e bisogna saper spedire materiali in tempi certi in qualunque parte del mondo. La nostra divisione è un’azienda nell’azienda, ha anche un team di ricerca proprio, perché il mondo contract segue leggi proprie e talvolta ha anche qualche paradosso tutto suo, come un progetto interamente seguito da B&B contract nel quale non sia presente nemmeno un prodotto B&B e viceversa”.

L’ultimo pensiero ha coinvolto Thomas Kastl, direttore di Ambiente, che ha raccontato la realtà del contract dal punto di vista del mondo fieristico.

“Noi organizziamo esposizioni in tutto il mondo e abbiamo un’ottima percezione della situazione del contract”, ha spiegato Kastl, “Ambiente è un’importante fiera internazionale che ogni anno dedica a dining, giving e living più di 300.000 mq, richiamando 4400 espositori da 96 paesi e 137.000 visitatori di oltre 140 nazionalità. Appassionati, grossisti e progettisti che cercano di approfittare della nostra capacità di anticipare le tendenze dell’anno successivo. Oggi la richiesta sembra spostarsi verso progetti unici, quasi sartoriali, e, infatti, i dati descrivono un universo contract in grande espansione. Il mercato del lusso è in grande crescita, sempre più settori come quello alberghiero ricercano la qualità e la formula del contract è un ottimo strumento per conciliare questo tipo di esigenze”.

La serata si è conclusa, come da titolo dell’incontro, con qualche sguardo al futuro del contract. “Sempre più un valore aggiunto per l’azienda, per offrire al cliente la garanzia di essere seguito in tutto il progetto”, secondo Cassina. Milano Contract District ha immaginato, invece, un incrocio sempre più forte tra chi produce prodotti d’eccellenza e chi vende

soluzioni per case tailor-made. “Un affascinante dilemma”, ha ricordato B&B Italia, “il contract non prevede sempre grandi guadagni, così bisognerà sempre più scegliere tra le certezze del retail e la magnifica tentazione di creare un progetto dalla a alla z”. Dal punto di vista di Ambiente, infine, la sfida del futuro è soprattutto quella di riunire le aziende contract, attirandone sempre di più per individuare e soddisfare le priorità del momento.

SCOPRI ANCHE:

→ [Welcome to Elle Decor Grand Hotel](#)

di **Francesco Marchesi** / 11 Ottobre 2016

TAGS: ELLE DECOR GRAND HOTEL , PALAZZO MORANDO , MILANO , MOSTRE