

18 maggio: stop, finisce il “countdown to the show” dell’edizione 2011 sul sito web di **HD Expo**, inizia finalmente la manifestazione in una **Las Vegas** fresca, se non fredda, e persino piovosa durante il primo giorno.

Molto più caloroso e accogliente il clima all’interno del quartiere fieristico, dove, per la prima volta, un gruppo selezionato di aziende tra le migliori del panorama italiano nel campo del contract ha esposto alla più importante tra le fiere americane del settore sotto il nome di **ItalianContract4HospitalityDesign** (ic4hd).

L’**allestimento** di ic4hd, progettato in Italia e realizzato con materiali italiani, è stato pensato come contenitore **elegante** e al contempo **neutro** per mettere in risalto i prodotti esposti. La fascia perimetrale superiore e la segnaletica, elementi fortemente caratterizzanti del progetto, sono stati ideati in linea con l’immagine coordinata, importante e incisiva grazie anche al particolare tono di **magenta** scelto, successivamente nominato “Pantone 2011 color of the year” in quanto energizzante e vitale, adatto ad affrontare le continue sfide quotidiane.

Il **padiglione italiano** si è presentato come una piccola **fiera nella fiera**, grazie all’ampia **varietà merceologica** che caratterizza i prodotti delle aziende espositrici.

In uno stand tutto giocato sul bianco, nero e platino, **La Murrina** ha proposto alcuni dei suoi pezzi più importanti in vetro soffiato e modellato a mano. Commenta **Lorenza Radrizzani**, export & marketing manager dell’azienda: “È dalla metà degli anni 2000 che frequentiamo questa manifestazione, ci sembra migliorata la qualità dei contatti, quest’anno abbiamo visto tante catene alberghiere e studi di architettura di grande importanza. Un’esperienza da ripetere”.

In sintonia anche lo stand di **Sicis**, dove il mosaico di vetro risaltava sui pannelli neri che scandivano lo spazio insieme ai più importanti pezzi della collezione d’arredo Next Art. “HD è la sola fiera dedicata al 100% a colpire la comunità di quello che noi americani chiamiamo hospitality design e che in Italia si definisce contract. È l’unica manifestazione negli Stati Uniti dove tutta la comunità si incontra per dar supporto alle relazioni in atto, per crearne di nuove e vedere cosa c’è di innovativo sul mercato. Il mercato è lì, pronto a fare business. Vi si incontrano owner, developer, specificatori, decision maker e purchasing company” afferma **Amy Tanenbaum**, executive vice president di Sicis North America.

Ribadisce **Marco Cappellin**, direttore commerciale estero di **Moroso**, presente con uno stand accattivante, personalizzato e tutto giocato sui toni del senape: “Abbiamo visto tanti architetti, progettisti, procurement manager, molto selezionati, cui però si possono dare risposte concrete solo se si ha già una catena di distribuzione consolidata in loco, in grado di mantenere i contatti avviati e proseguire in eventuali progetti”.

Non mancavano le porte, con **Tre-P&Tre-Più** e le interessanti proposte a firma di Antonio Citterio. **Silvio Santambrogio**, amministratore delegato dell’azienda, conferma: “Così come sono selezionati i visitatori, devono esserlo anche le aziende espositrici, capaci di dare risposte e fornire soluzioni coerenti solo se esperte del settore contract e presenti in loco con una buona rete di distribuzione”.

**Roberti Rattan** e **Garden Art** hanno condiviso armoniosamente lo spazio tra i mobili per esterno perfetti anche per l’interno del primo e gli ombrelloni d’arredo del secondo, resi unici dal sistema brevettato Multivalvola.

**Mauro Roberti**, amministratore delegato di Roberti Rattan, sottolinea: “L’America continua a essere un mercato molto significativo per i volumi. Il contract è un settore in cui la qualità dei contatti è importantissima e qui è più alta che in qualsiasi altra fiera.” E **Alessandro Bossini**, titolare di Garden Art: “In questa nostra seconda esperienza a HD Expo, in cui abbiamo voluto unirvi al padiglione italiano presentandoci sotto la bandiera di ItalianContract4HospitalityDesign, abbiamo avuto buoni contatti e ci sembra migliorata la qualità stessa della fiera.”

Di fronte, **La Cividina** e **PSM** hanno proposto pezzi per ogni tipologia di seduta, dagli accoglienti imbottiti della prima alle comode sedie della seconda. **Fulvio Bulfoni**, titolare de La Cividina, spiega: “Non è la nostra prima volta a questa fiera, ma quest’anno ci presentiamo in maniera molto differente, all’interno del padiglione italiano. Siamo soddisfatti anche della qualità dei visitatori, provenienti principalmente dalla costa occidentale degli Stati Uniti, ma anche da quella orientale e da più lontano. E abbiamo incontrato anche qualcuno del settore navale...”. **William Giorgini**, agente di PSM (oltre che di Flukso, Garden Art, La Cividina, Roberti Rattan e numerose altre aziende italiane) afferma: “Queste sono fiere che vanno preparate molto bene anche a livello locale: oltre alla promozione effettuata dagli organizzatori del padiglione italiano, abbiamo lavorato sodo per portare qui i nostri contatti a vedere le ultime novità delle nostre aziende.”

**Pierantonio Bonacina/Matteograssi** hanno esposto prodotti che ben rappresentano la filosofia dell’azienda, tra cui la mitica Egg di Nanna Ditzel. Precisa **Massimo Grassi**, presidente dell’azienda: “Grandi catene alberghiere, casinò e progettisti vari. Tanti gli operatori locali, ma c’è anche qualcuno che arriva da lontano, da Singapore e Hong Kong, mercati preziosissimi per il settore contract”.

Pieno di interessanti creazioni tessili per indoor, outdoor e contract e mai vuoto di visitatori lo stand di **Flukso**, il cui responsabile divisione contract **Raul Scruzzi** sottolinea: “Vendiamo una tipologia di prodotti che si classificano come semilavorati e quindi necessitiamo di sviluppare molti più contatti rispetto a chi propone il prodotto finito. Buono l’afflusso di visitatori ma soprattutto la qualità degli stessi, provenienti anche da Sudamerica, Canada e Asia”.

La manifestazione si è chiusa il 20 maggio registrando un’affluenza di **oltre 7000 visitatori** – di cui il 10% internazionali – tra cui Interior Designer (40%), Hotel/Resort (19%), Purchasing Firm (13%), Contractor/Building Developer (9%), Architectural Firm (9%), Ristoranti/Casino e Settore sanitario (10%). Oltre l’80% dei visitatori di HD Expo sono key decision maker per lo sviluppo di progetti contract.

Via, inizia il “countdown to the show” per la prossima edizione sul sito web di HD Expo: **arrivederci a Las Vegas dal 15 al 17 maggio 2012!**

Prosegue invece l’attività del **blog** della iniziativa, [ic4hd.com](http://ic4hd.com), con nuovi contenuti editoriali e la promozione delle nuove iniziative del gruppo ItalianContract4HospitalityDesign.

*Il blog è anche un serbatoio di informazioni e immagini per i giornalisti, che possono rivolgersi a Laura Lazzaroni, [laura.lazzaroni@lanariassociates.com](mailto:laura.lazzaroni@lanariassociates.com), per ogni ulteriore informazione e per ricevere le immagini ad alta risoluzione.*

*ic4hd è una iniziativa di [lanariassociates.com](http://lanariassociates.com)*

**Lanari Associates srl**

Via Giorgio Pallavicino, 21

20145 Milano Italia

tel +39 02 43986477

fax +39 02 46510169

[lanariassociates.com](http://lanariassociates.com)

[ic4hd.com](http://ic4hd.com)