

# Ecofin Group Non solo outsourcing...

La nota azienda romana di servizi punta sul mondo della ristorazione e sulla gestione alberghiera. Tutto in un'ottica, come sempre, di innovazione e flessibilità



«Da sempre facciamo dell'innovazione uno dei nostri punti di forza, organizzandoci in base alle richieste del mercato», ci racconta **Marco Massarut** (foto sopra), Administrator & General Manager di Ecofin Group. «Siamo partiti dal mondo dei servizi per l'hotellerie e siamo fieri di poter dire che, oggi, Ecofin Group è uno dei principali player che opera a livello nazionale nell'outsourcing alberghiero. Il nostro è un team composto da giovani professionisti e tecnici con consolidato know how nei servizi di housekeeping, servizi food&beverage, gestione alberghiera, consulenze direzionali, management e formazione del personale. Fornire servizi in outsourcing vuol dire per prima cosa poter dare "qualità" all'albergatore che ti sceglie: è finito il tempo delle corse a proporre il prezzo più basso. Adesso vince

chi propone un servizio di qualità che sgravi l'imprenditore alberghiero da occupazioni e preoccupazioni che fanno parte del business dell'accoglienza ma che sono gestibili da terzi con meno problemi e minor fatica. Non bisogna dimenticare che fattori come la pulizia sono il biglietto da visita dell'albergo. Viviamo nel tempo dei social e ricevere una recensione negativa sul web in tempo reale può essere rovinoso per la brand reputation di un hotel. Oggi una critica on line costa molto di più di un fornitore cattivo. Conviene dunque investire in qualità. L'appalto va interpretato anche dal punto di vista del fornitore con costi giusti, che non possono essere troppo bassi: la qualità ha un prezzo e questo prezzo è una garanzia per fornitori e appaltatori. Quando i prezzi sono troppo bassi, qualcosa non torna. Ecofin



Group, ad esempio, da sempre, applica il contratto nazionale per i suoi collaboratori. Il vantaggio di un appalto di fiducia, non è il costo basso, ma la flessibilità del servizio fornito: se il committente ha dieci camere occupate pagherà la pulizia di quelle soltanto. Non si risparmia mai sulla qualità dei servizi forniti al cliente: l'ospitalità, soprattutto quella a cinque stelle, non se lo può permettere. Occorre rispettare gli standard internazionali e quindi ci vuole anche una formazione adeguata. Dal 2018 non lavoriamo più in subappalto ma solo con contratti diretti. L'albergatore stipula un contratto con noi e noi assumiamo il lavoratore. È una scelta che dà sicurezza al committente e siamo sicuri che funzionerà. La passione e la professionalità sono le forze che ci aprono a nuove sfide e che garantiscono, al nostro cliente, flessibilità e miglioramento continuo dei processi, questo grazie a sistemi di gestione del personale mirati a ottimizzare sempre più i costi operativi. I servizi e i prodotti che offriamo sono costruiti su misura per le esigenze dei nostri committenti; dopo un'accurata analisi sul luogo, tenendo conto che in un'Italia come quella attuale, che è sempre più destinazione turistica a 360 gradi e internazionale – si pensi ad esempio a Milano, diventata dopo Expo 2015 una capitale del turismo leisure – non ci si può proporre con servizi inadeguati.

### Nuove strade

Grazie al successo nel settore dell'outsourcing, oggi, Ecofin Group ha deciso di percorrere nuove strade: «abbiamo deciso», continua Marco Massarut, «di occuparci più direttamente anche di ristorazione e gestione alberghiera. Due attività che rappresentano la naturale evoluzione del nostro modello di business pensato per il mondo dell'accoglienza. La ristorazione, soprattutto, è una sfida difficile ma determinante per rendersi più visibili sul mercato. A fare la differenza è sempre la qualità che non può prescindere dalla scelta

dei collaboratori. Quindi, anche nella ristorazione ci avvaliamo di professionalità consolidate, forti anche dell'esperienza maturata nella gestione di undici ristoranti del gruppo ATAHotels. Oggi, inoltre, annoveriamo nel nostro carnet un altro "nome" importante: il ristorante del Baglioni Hotels La Vela di Punta Ala, aprirà a brevissimo e sarà per noi una bella scommessa. L'hotel è, infatti, una destinazione anche per eventi e, in questo senso, può costituire un progetto pilota da riproporre in altre destinazioni. Da diverso tempo, gestiamo poi, con successo, due ristoranti "non di hotel", uno a Milano e l'altro a Roma mentre, recentemente, abbiamo preso in gestione due alberghi a Cesenatico: quello della gestione alberghiera è un settore a cui pensiamo di dedicarci sempre di più, con l'intenzione di specializzarci nella proposta di modelli innovativi che rappresenteranno l'evoluzione del nostro business nell'outsourcing. Un mondo, quest'ultimo, che non abbandoneremo, ma che renderemo più selettivo, puntando ancora di più su skills altamente professionali e qualità dei servizi. **D.D.**

