



Philipp Selva e Renato Belli

How do you deal with the contract world?

The contract was born in Selva since the company was founded, for 50 years - my father was the founder of the contract branch within Federlegno -. In these 50 years, from the home sector, have been friends hoteliers - we are in Alto Adige, highly tourist area -, who also asked for the room furniture and so, we started making the first accommodations in our region and since then, our house division has been joined by a division dedicated to hospitality that, over the years, has developed very quickly. Working in the contract sector involves a series of things strictly related to safety, regulations, but above all I define it as a consultant: our architect, our dedicated sales - we have a sales network dedicated to the home sector and one dedicated to the contract sector - are professionals which do advice that means that we not only give a product, but also a series of help to make the hotel work better where the public areas must also be located: the elevator, rather than the reception area. Working with 100 countries in the world, each of which has its own peculiarity, we now have a know-how achieved by implementing about fifty hotel projects a year: a specific know-how to provide this consultancy service.

Do you also provide a 'turnkey' service or just supply and production?

The Selva group also owns a German compa-

PHILIPP SELVA PRESIDENT AND CEO SELVA



Tiffany Console, Collection Gatsby

ny, located near Munich, taken over in 2002, which takes care of turnkey projects, starting from planning, up to the total execution of the project. Two years ago we created two projects and now we are working on the third one, including masonry: we are a full-fledged general contractor. Selva Italia operates mainly in the wood world, which means furnishing rooms, common areas, boiserie or various panels, we manage the textile, all that is room we manage to manage it. In cases of important projects, of a certain thickness or complicated, the subsidiary is also called, which also does masonry works and in this case becomes a Selva Group project, where the two companies collaborate and the customer does nothing.

Do you also operate in the residential contract?

Yes, we create villas: in these years it has become a very important part and it is always a matter of very thick villas.



Star Table, Collection Gatsby

For example, we have created a project for a villa in Florida, where we also did all the paneling, paneling with the sister company, while Selva Italia provided the furniture lux furniture, all the part of the single furniture.

Do you work more abroad or in Italy?

In the pre-crisis period we were leaders in Italy, unfortunately the crisis and the current state of national tourism, led to a very important stop and this forced us to push the whole foreign part and I say unfortunately, because Italy would be the first market by definition, but now we see that something is moving.

Is it true that Italians are a bit self-taught?

It's true: they often do not listen to the professional and the final result is 'a work of bricolage'. For us, quality is the key point and our classic rooms have that timeless that never sets: perhaps we change the fabric, the lamp,



Emerald Chair, Collection Gatsby



Diamant TallBoy, Collection Gatsby

the complement, but the furniture is always valid. The modern or too modern rooms, all resemble each other and become very old; I'm not saying that a hotel should necessarily be classic, but I'm talking about a classic, contemporary revisit. We do a briefing with the hotelier: first we talk, then we make a proposal. With our collection you can create a city hotel, a business hotel, a hotel in the countryside, a resort hotel, a boutique hotel, covering, so the whole sector this, in our opinion, is contract.

Speaking of ecosustainability, how do you face this problem?

We are the only Italian company that has the quality mark 'M', awarded by the Deutsche Gütegemeinschaft Möbel and is the only German product certification, which certifies the product. Today, our first market for house dividers is Germany and the fact of having the 'M' brand for the end consumer is a guarantee Both industrial panels and lacquers are an intrinsic part of quality: all materials are certified. Ecosustainability has also become a bit 'worldly' and a company must be eco-sustainable for itself. Certain things must have them, you must have a specific protocol and this involves investments and consequently price increases, which is why we are very few to be truly eco-sustainable, but it is, of course, a choice.



RENATO BELLI, ARCHITECT RESPONSIBLE FOR THE CONTRACT DIVISION

Do you design the product or the environment?

It depends, in the sense that Selva has more divisions within it, some of which follow the product that goes to catalog, and has a group of people who take care of the customized project or hotel. More and more the hotelier, especially if the hotel is family-run rather than the chain or the villa at the contract level, has an initial approach that does not take place between the end customer and the company, but mainly with the designer who is the developer, on a global concept level, the project, whether it is a hotel or a villa. What we always do is give our contribution: our know-how, our experience, both from a functional point of view in the hotel industry, and from a point of view of the use of materials and details, which are more taken care of in the private part, then in the villas. Obviously we are able to develop and prototype: in our interior we have a supply chain that goes from the piece of wood to the finished piece of furniture. Our approach to the project, before selling the product, is to sell the service, so we give our capacity, our willingness to eventually develop what the designer or end user requires and there is always a direct dialogue, because the relationship between company and customer must be a relationship based on dialogue, on the needs, on the specifications that, from time to time, the final customer wants.

Our other task is to train the final consumer also in the project and this always happens with a horizontal dialogue between company, designer and final customer.

Most of our work takes place with loyal customers: those who have been satisfied, come back: we pamper our customers a lot, also because it is simpler, than to drill new customers.



Diamant Dresser, Collection Gatsby

Come affrontate il mondo del contract?

Il contract nasce in Selva da quando nasce l'azienda, da 50 anni - mio padre è stato il fondatore del ramo contract all'interno di Federlegno -. In questi 50 anni, dal settore casa, sono arrivati amici albergatori - noi siamo in Alto Adige, zona altamente turistica -, che hanno chiesto anche l'arredo camera e così, siamo partiti facendo le prime strutture ricettive nella nostra regione e da allora, la nostra divisione casa è stata affiancata da una divisione dedicata all'ospitalità che, negli anni, si è sviluppata molto velocemente. Lavorare nel settore contract comporta una serie di cose legate prettamente alla sicurezza, alle normative, ma soprattutto io lo definisco consulenza: il nostro architetto, il nostro commerciale dedicato - abbiamo una rete commerciale dedicata al settore casa e una dedicata al settore contract - sono professionisti che fanno consulenza. Il che vuole dire che non diamo solo un prodotto, ma anche una serie di aiuti per far funzionare meglio l'albergo dove devono essere collocate anche le aree pubbliche: l'ascensore, piuttosto che l'area ricevimenti. Lavorando con 100 paesi al mondo, ognuno dei quali ha la sua peculiarità, abbiamo ormai il know how raggiunto realizzando circa una cinquantina di progetti di alberghi l'anno: un know how specifico per dare questo servizio di consulenza.

Fornite anche un servizio 'chiavi in mano' o solo fornitura e produzione?

Al gruppo Selva appartiene anche un'azienda tedesca, che si trova vicino a Monaco, rilevata nel 2002, che si occupa di chiavi in mano, partendo dal progetto, fino all'esecuzione totale del progetto. Due anni fa abbiamo realizzato due progetti e ora stiamo lavorando al terzo, comprese le opere murarie: siamo un general contractor a pieno titolo. Selva Italia opera prevalentemente nel mondo legno, che vuol dire arredo camere, parti comuni, boiserie o pannellature varie, gestiamo il tessile, tutto quello che è camera riusciamo a gestirlo. In casi di progetti importanti, di un certo spes-

sore o complicati, viene interpellata anche la consociata, che fa anche opere murarie e in questo caso diventa un progetto Gruppo Selva, dove le due aziende collaborano e il committente non fa niente.

Operate anche nel contract residenziale?

Sì, realizziamo ville: in questi anni è diventata una parte molto importante e si tratta sempre di ville di grande spessore. Ad esempio abbiamo realizzato un progetto di una villa in Florida, dove abbiamo fatto anche tutta la parte pannellature, boiserie con la consociata, mentre Selva Italia ha fornito tutta la parte dell'arredo singolo.

Lavorate di più all'estero o in Italia?

Nel periodo pre crisi eravamo leader in Italia, purtroppo la crisi e il momento attuale del turismo nazionale, ha portato a un fermo molto importante e questo ci ha costretto a spingerci maggiormente verso l'estero e dico purtroppo, perché l'Italia sarebbe il primo mercato per definizione, ma ora vediamo che qualche cosa si sta muovendo.

È vero che gli italiani sono un po' autodidatti?

È vero: spesso non ascoltano il professionista e il risultato finale è 'un'opera di bricolage'. La qualità, per noi, è il punto chiave e le nostre camere classiche hanno quel timeless che non tramonta mai: magari si cambia il tessuto, la lampada, il complemento, ma l'arredo è sempre valido. Le camere moderne o troppo moderne, si assomigliano tutte e diventano molto presto vetuste; non dico che un albergo debba essere per forza classico, ma parlo di un classico rivisto, contemporaneo. Noi facciamo un briefing con l'albergatore: prima parliamo, poi facciamo una proposta. Con la nostra collezione si può realizzare un city hotel, un business hotel, un albergo in campagna, un albergo resort, un boutique hotel, coprendo, così tutto il settore questo, secondo noi, è contract. Oggi è molto difficile acquisire un albergatore, che prenda fiducia: è un processo molto complesso e bisogna accontentare le sue richieste. Un problema, in Italia, è la burocrazia e i suoi tempi, che sono talmente lunghi, che porta all'uscita dal nostro paese di grandi gruppi alberghieri stranieri, perché possono passare anche 4/5 anni prima di poter mettere la prima pietra e così stiamo perdendo tantissime opportunità. Speriamo che qualcosa si sblocchi, perché la voglia di fare, da parte dell'albergatore, esiste.

Parlando di ecosostenibilità, come vi ponete di fronte a questo problema?

Siamo l'unica azienda italiana che ha il marchio di qualità 'M', assegnato dalla Deutsche Gütegemeinschaft Möbel ed è l'unica certificazione di prodotto tedesca, che certifica il prodotto. Oggi, il nostro primo mercato per la divisione casa è la Germania e il fatto di avere il marchio 'M', per il consumatore finale è una garanzia.

Sia i pannelli industriali, sia le laccature sono parte intrinseca della qualità: tutti i materiali sono certificati. L'ecosostenibilità è diventata anche un po' "una moda" e un'azienda deve essere ecosostenibile per se stessa. Certe cose bisogna averle, bisogna avere un protocollo specifico e questo comporta investimenti e di conseguenza aumento dei prezzi, ragione per cui siamo in pochi ad essere veramente ecosostenibili, ma è, chiaramente, una scelta.

RENATO BELLÌ, ARCHITETTO RESPONSABILE DELLA DIVISIONE CONTRACT

Lei fa progettazione del prodotto o dell'ambiente?

Dipende, nel senso che Selva ha più divisioni al proprio interno, alcune delle quali seguono il prodotto che va a catalogo, e ha un gruppo di persone che si occupano del progetto su misura o dell'hotel. Sempre di più l'albergatore, soprattutto se l'hotel è a conduzione familiare piuttosto che la catena o la villa a livello contract, ha un approccio iniziale che non scatta tra cliente finale e azienda, ma principalmente con il progettista che è colui che sviluppa, a livello di concetto globale, il progetto, sia che si tratti di albergo, sia che si tratti di villa.

Quello che facciamo sempre noi è dare il nostro apporto: il nostro know how, la nostra esperienza, sia dal punto di vista funzionale nell'ambito dell'hotellerie, sia da un punto di vista di utilizzo dei materiali e dei dettagli, che vengono maggiormente curati nella parte del privato, quindi nelle ville. Ovviamente siamo in grado di sviluppare e prototipare: al nostro interno abbiamo una filiera che va dal pezzo di legno al mobile finito. Il nostro approccio al progetto, prima di vendere il prodotto, è quello di vendere il servizio, quindi diamo la nostra capacità, la nostra disponibilità a sviluppare eventualmente quello che il progettista o l'utente finale richiede e c'è sempre un dialogo diretto, perché il rapporto tra azienda e cliente deve essere un rapporto basato sul dialogo, sulle esigenze, sulle specifiche che, di volta in volta, il cliente finale vuole. Altro nostro compito è formare il consumatore finale anche nel progetto e questo avviene sempre con un dialogo orizzontale tra azienda, progettista e cliente finale. La maggior parte del nostro lavoro avviene con clienti fidelizzati: chi è stato soddisfatto, torna: coccoliamo molto i nostri clienti, anche perché è più semplice, rispetto a trovarne nuovi.



This year Selva company celebrates its 50th anniversary