

hospec 10

LET'S TALK BUSINESS



www.hospec.net

Reuniones individuales «cara a cara» entre los ejecutivos del sector hostelero de la Península Ibérica



hospec es un foro de contactos comerciales, organizado por primera vez en 2008, diseñado para permitir a los ejecutivos de todas las ramas del sector proveedor de la industria hotelera, aprovechar el tiempo para exponer los productos que pueden ofrecer ó las soluciones que necesitan los operadores hoteleros en un ambiente de negocio estructurado. El concepto, en el cual McLean Events fue pionero hace doce años, se compone de un programa de dos días de reuniones pre-establecidas siguiendo

la pauta de las preferencias manifestadas con anterioridad, un escaparate de productos del proveedor, conferenciantes de renombre en la industria, y otras oportunidades de networking para producir una plataforma de negocios que es totalmente excepcional.

En el estudio de mercado realizado en España, la mayoría de los grandes grupos hoteleros realizaron que hospec era una alternativa atractiva a las ferias del sector. Muchos de ellos expresaron en forma inmediata su interés en participar. La oportunidad de hablar «cara a cara» con los proveedores y desarrollar una relación profesional importante sin la necesidad de andar por los pasillos de las ferias, ha sido la principal razón por la que los ejecutivos prefieren este tipo de eventos.

Juan Prados, Director del Evento de los organizadores McLean Events, dice «Lo que ha ocurrido en los dos últimos años que llevamos realizando este evento, ha sido simplemente extraordinario, de la nada convertirse en uno de los eventos de mayor crecimiento en esta industria lo dice todo. Estamos especialmente entusiasmados ya que este año se llevará a cabo en la fantástica isla de Menorca después de Milan en 2008 y Lisboa el año pasado.»

Port Aventura, Coperama, Catalonia de Compras, Tivoli Hotels, Dom Pedro Hotels tendrán una amplia representación en hospec 10

En hospec 10 habrá muchos nuevos operadores de Hotel incluyendo algunos de los más prominentes en la Industria. Port Aventura contará sus tres ejecutivos que cubren, operaciones, compras y nuevos proyectos en las áreas de expansión.

Estudio B56, Diseñadores Interiores de Sol Meliá estarán presentes. Reconociendo importantes movimientos de evolución en la industria el nuevo conglomerado Coperama, que antes había participado por separado también tendrá una amplia representación cubriendo todas las áreas. The Eat Out Group

con más de 700 establecimientos y un ambicioso plan de crecimiento estará presente con algunos de sus principales ejecutivos. Tivoli Hotels de Portugal estará presente con su Director de Compras Corporativo. Catalonia de Compras estará presente con su Director de Compras.

Estas son solamente algunas de las novedades, hay otros grandes grupos muy importantes de España y Portugal que aún no se han inscrito aunque han manifestado de forma inequívoca su intención de participar en el que promete ser un evento memorable.

Diseñadores en Interiorismo es clave en 2010

De la forma que **hospec** se está desarrollando, crece la importancia de invitar Diseñadores, Interioristas y Arquitectos de renombre y en consecuencia este año son un elemento clave en la estructura del programa. Juan Prados, Director del Evento dice: «En todo el proceso del ciclo de compra, los Diseñadores e Interioristas juegan un papel muy importante, trabajando con los proveedores para conseguir las especificaciones exactas, desde el principio, para nuevas construcciones y proyectos de renovación. Contar este año con la presencia de algunos de los más destacados es un gran paso adelante y les damos nuestra más calurosa bienvenida.»

Atelier Nini Andrade Silva y Tereza Prego confirman su presencia

Dos de los rostros más conocidos en el mundo del diseño, estarán presentes en hospec 10: **Nini Andrade Silva, Propietaria de Atelier Nini Andrade Silva:** «El Atelier de Arquitectura, Interiorismo y Arquitectura realiza proyectos y desarrolla servicios de consultoría cuyos resultados demuestran una mezcla de visión, atrevimiento y determinación.»

«No me gusta seguir tendencias, prefiero crear las mías propias», dice la Ganadora del Premio de Interiorismo Europeo, Ganadora del European Property Award.

Tereza Prego, Propietaria de Tereza Prego Design: La inspiración de Tereza Prego proviene de su interés de sus viajes por el mundo, culturas, literatura y naturaleza de aquí transmite y desarrolla su visión del estilo de vida moderno. Tereza se inspira en su observación y experiencias desarrollando y escogiendo unos materiales exquisitos para su mobiliario e Interiorismo excepcional. Tereza Prego Design: El arte de la vida contemporánea.

En cualquier industria es importante el diálogo! por Nick Needs, fundador de McLean Events.

«Hablar no cuesta dinero.» Un dicho muy famoso en el Reino Unido y otros países, pero cuando la idea del formato fórum de entrevistas se concibió, hace más de 14 años, conseguir valor añadido a los delegados por su dinero y tiempo era la piedra filosofal de este concepto. Después de muchos años analizando y tratando de justificar la gran inversión que muchas compañías realizan en ferias, esta nueva forma de hacer negocios tenía que ser asumible y rentable económicamente para todas las compañías y al mismo tiempo provechoso, con un mínimo de tiempo empleado, para los altos ejecutivos compradores invitados a participar. El servicio ofrecido tendría que ser algo que nadie ha recibido de una típica

feria de stands, donde un espacio marcado con pintura en el salón de exhibiciones es lo máximo que normalmente cualquier expositor recibe. En **hospec**, como en los más de 100 eventos que McLean Events ha realizado desde 1996, los ejecutivos compradores pueden estar seguros que las compañías con las que se reúnen, no se han tenido que gastar miles y miles de euros erigiendo enormes stands para ellos. Los Proveedores estarán muy satisfechos de reunirse por lo menos con 15 ó 20 grandes operadores por una fracción de lo que les costaría hacerlo en una feria de muestras a nivel nacional. Con la duración de las entrevistas durando 20 minutos justos, más que tiempo suficiente para decidir si hay

un interés común entre ambos, la efectividad del tiempo utilizado está garantizada y siempre es una de nuestras prioridades en todos nuestros eventos. Un servicio VIP para todos significa que todos los delegados son recibidos en el aeropuerto y transferidos al hotel por un representante de McLean Events, con desayuno, comida y cena incluidos como parte del programa oficial. **hospec** es una forma mejor de hacer negocios y esperamos que si usted nunca ha pensado en participar en este innovador evento, le ruego que lo considere como una seria alternativa este 2010.

Para más información sobre McLean Events, por favor visita www.mcleanevents.com

hospec delegados desde 2008

Operadores de hotel y Diseñadores inscritos para hospec 10 o que han participado en previas ediciones

- » Abba Hoteles
- » AR Hotels and Resorts
- » Atelier Nini Andrade Silva
- » AC Hoteles
- » Beatriz Hoteles
- » Best Hotels
- » Blau Hoteles
- » Cordial Canarias
- » Coperama (Husa, NH, Hesperia)
- » Diseños Urbanos Costa Mediterránea
- » Estudio G 56
- » Evenia Hotels
- » Expo Group
- » Intercontinental Crowne Plaza
- » Hilton Hoteles
- » Grupo El Fuerte
- » Hotasa Hoteles
- » Hoteles Catalonia
- » Dreamplace Hotels and Resorts
- » Hotel Wellington
- » H10 Hoteles
- » NH Hoteles
- » Hotel Arts Ritz Carlton
- » Husa Hoteles
- » Hotel Princesa Yaiza
- » Hesperia Hoteles
- » Hospederias de Extremadura
- » Melia Castilla
- » Monestir S. XXI
- » Nuñez y Navarro Hoteles
- » Ibersol Hoteles
- » Hoteles Oasis
- » Valentin Hoteles
- » Hoteles Santos
- » Viva Hoteles
- » Polaris World
- » Port Aventura
- » Tivoli Hotels and Resorts
- » Zenit Hoteles
- » Leo Management
- » Marriott International
- » Melia Los Galgos
- » Longevity Wellness Resort
- » Westin Campo Real
- » Vime Hoteles
- » Roc Blanc Hotels
- » Set Hotels
- » Sidorme Hoteles
- » Sunset Beach Club
- » SH Hotels
- » The Eat Out Group
- » Tereza Prego Design
- » Vila Vita Parc

Compañías Proveedoras inscritas para hospec 10 o que han participado en ediciones anteriores

- » Aide Group
- » Alarwood
- » Amenities Pack
- » Amefa Cuberterías
- » Aromatherapy Associates
- » Blycolin
- » Capdell
- » Cosentino
- » Crealux
- » Dis Dino
- » Dudson
- » Duscholux
- » Fagor Industrial
- » Fit4Life
- » Flores Valles
- » Gravent Louverdrape
- » Hüppe SpainIndustrias Ramon Soler
- » Ideal Standard
- » Inda
- » Jacob Delafon
- » Joenfa
- » Juegos Kompan
- » KA Contract
- » Kärcher
- » KP Alfombras
- » Lamp
- » Lano Carpets
- » Lavazza
- » Moveis Viriatio
- » Planova
- » Point
- » Polti
- » Pujol Iluminacion
- » Pulse Fitness
- » Rak Porcelain
- » Resinas Olot
- » Sara Lee
- » Sca-Tork
- » ST Muebles
- » Tapicerías Gancedo
- » Technogym Trading
- » Vibia Iluminación
- » Villeroy and Boch
- » Vista Alegre
- » Winterhalter Ibérica

hospec'10

LET'S TALK BUSINESS



LET'S TALK BUSINESS



El lugar de reunión para el sector
hotelero de España y Portugal

hospec 10: 28 de Septiembre al 1 de Octubre
de 2010, Insotel Punta Prima, Menorca

Relación de Proveedores por familias:

- » Arquitectura/ Interiorismo
- » Albornoz/Toallas/Ropa de cama, Mantelería
- » Alimentación y Bebida
- » Amenidades de Baño y Habitación
- » Baños Completos (Turn key)
- » Buffet y Complementos
- » Camas
- » Cortinas, Alfombras, Mobiliario por contrato
- » Cosméticos y Complementos de Baño

- » Cerraduras, Llaves Tarjeta, Cajas Fuertes
- » Equipamiento de Baño y Accesorios
- » Equipamiento de Catering
- » Equipamiento de Gimnasio
- » Equipamiento de Limpieza
- » Iluminación de Interiores
- » Mobiliario y Complementos
- » Multimedia
- » Mini Bares
- » Porcelana y Vajillas
- » Productos Electrónicos

- » Revestimientos de Paredes y Textiles
- » Sauna
- » Suelos
- » Sistemas de Higiene en la habitación
- » Tecnología y entretenimiento
- » Teléfonos móviles e inalámbricos
- » Uniformes
- » Utensilios de cocina y cubertería

Más información disponible en breve.

Para recibir informaciones adicionales, por favor contacte
Juan Prados llamando al +34 935 149 449.

www.hospec.net

hospec en la propias palabras de los delegados que han participado en años anteriores.

Mario Spina, Cluster Purchasing Director Hilton Hotels: «**hospec 09** ha sido un éxito. **hospec** se está consolidando como una cita importante e imprescindible en este tipo de eventos. De parte de los Hoteleros y Proveedores solo he escuchado palabras positivas.»

Joaquín Hidalgo Medina, Hoteles Santos D. S.L.: «El análisis que puedo sacar del evento es muy positivo para mí como comprador, pero entiendo que igual de provechoso es para el vendedor. Una de las sugerencias que te quería exponer era darle mas cabida en el próximo evento al A&B, pero veo que os habéis adelantado, por lo que no tengo mas que añadir, gracias **hospec**.»

Angel Luis Alonso, Hotasa Hoteles: «Tengo que felicitaros porque, al menos a título personal, creo que fue el sentimiento de la gran mayoría, estos encuentros fueron un éxito. Soy de la opinión de lo importante que es conocer a las personas, además de crear una relación de amistad hace más fácil la futura relación profesional. Me quedé sorprendido de escuchar que gracias a estos encuentros algunos consiguieron por fin contactar con los potenciales compradores. Y vuestra organización, fenomenal. Sin lugar a dudas mérito vuestro, tuyo y de tu equipo.»

Borja Herrero, Director de Compras, Cordial Canarias Hotels & Resorts: «**hospec** merece la pena. Te permite mantener jornadas profesionales de muy alto nivel con importantes partners del sector así como la oportunidad de compartir experiencias con colegas de profesión en un ambiente distendido y a la vez intenso.»

Alfonso Iribar Castro, Director de Compras, Oasis Hotels: «Lo mas destacable, el tema de tener las reuniones con un horario organizado, y que «te obligue» a sentarte en el tiempo establecido del evento con el mayor numero de proveedores potenciales.»

Juan Jose Calvo, Director de Compras, Beatriz Hoteles: «Quiero primero daros las gracias por lo bien que estuvo la convención y lo simpáticos que fuisteis todos. Una experiencia única ya que por un lado el contacto con los proveedores son directos y personales y el conocer y departir con todos los responsables de compras de todas las cadenas hoteleras es muy enriquecedor. Los organizadores estupendos, muchas gracias por todo. Y lo que ya está en marcha para el año que viene es el incluir la alimentación ya que es nuestro día a día.»

Enric Almiñana Serra, Abba Hotels, Purchasing Director: «En primer lugar creo que el modelo de **hospec** debe mantenerse, o sea reuniones

cara a cara con proveedores, es interesante y enriquecedor. A los Directores de Compras uno de los motivos que nos traen a **hospec** es poder ver y conocer otros compañeros de otras cadenas. Estos eventos sirven para comentar la problemática del día a día e intercambiar opiniones sobre nuestro trabajo. Muy buena organización. El ambiente extraordinario, lo mejor, y creo que es uno de los puntales de **hospec**. Experiencia muy buena, por lo que yo estoy encantado de poder repetir.»

Agustín Coves, Director, Point: «Gracias, decirte que para nosotros tal y como te comenté en Lisboa ha sido muy interesante tanto por la cantidad de entrevistas que hemos tenido como por la calidad de las mismas, ahora que ha pasado un tiempo desde la celebración de **hospec 09**, decirte que te escribo este mail desde Lisboa ya que he tenido que volver sobre todo a la zona de Algarve para tener unas entrevistas y pasar ya presupuestos de nuestro producto para distintos hoteles portugueses que fueron a Lisboa. Felicitaros por el éxito de este año y comunicaros nuestra satisfacción por este tipo de eventos, como siempre contar con nosotros para 2010.»

Albert Gibert de Villeroy & Boch: «**hospec** ha sido una magnífica experiencia. Una muy buena fórmula de hacer negocios en un ambiente agradable y distendido. Sin duda un evento en el que volveremos a involucrarnos en la próxima edición en Menorca.»

Josep Maria Pujol, Pujol Iluminación: «Excelente poderte reunir cara a cara con los operadores de hotel en un entorno relajado. Lo que hace el evento más provechoso es que podemos hablar de muchos aspectos del negocio hostelero con operadores con los que normalmente no tendríamos oportunidad de hacerlo. Reunirte con este número de ejecutivos me llevaría meses o años.»

Agatha Lewandowska, Ideal Standard: «La posibilidad de encontrar a los clientes-operadores de hotel en un ambiente más «íntimo» que una gran feria ayuda, sin duda, a crear un vínculo más fuerte y más constructivo para ambas partes.»

Enrique Rius, RAK Porcelain Europe: «Gracias por todo, quiero felicitaros por la organización y desarrollo del evento, ha superado mis expectativas. Contad con nosotros para el año que viene en Menorca.»

Antonio Castelló, Director General, Coperama: «Haces en dos días lo que en la oficina no puedes hacer en un mes.»

Lugar de reunión



Estamos encantados de anunciar las fechas y el lugar del evento **hospec 10**, que este año se celebrará en un resort de 5 estrellas en la preciosa isla de Menorca. Nuestra decisión de llevarlo a cabo dentro de nuestras fronteras reconoce la importancia de apoyar nuestro mercado dada la situación actual de la industria.

Cómo participar:

Delegados compradores

Los grupos hoteleros invitados son principalmente aquellos que tienen establecimientos en España y Portugal. Los representantes de los hoteles son normalmente los Directores de Compras ó Directores de Operaciones responsables de obtener los productos y servicios que necesita el hotel ó la cadena hotelera que representan. Los compradores atienden el evento de forma gratuita. El número final de delegados hoteleros que participan, viene determinado por el número de proveedores que se inscriban.

Delegados proveedores

Los delegados Proveedores deberán abonar una cuota. Si se quiere inscribir para **hospec 10**, puede hacerlo directamente a través de este enlace <http://www.hospec.net/supplier-booking.html> o por favor contacte con Juan Prados en el teléfono directo +34 935 149 449 ó correo electrónico juan@mcleanevents.com, él estará encantado de ayudarle.



McLean Events

LET'S TALK BUSINESS