

COMPANY PROFILE



Hospitality
value





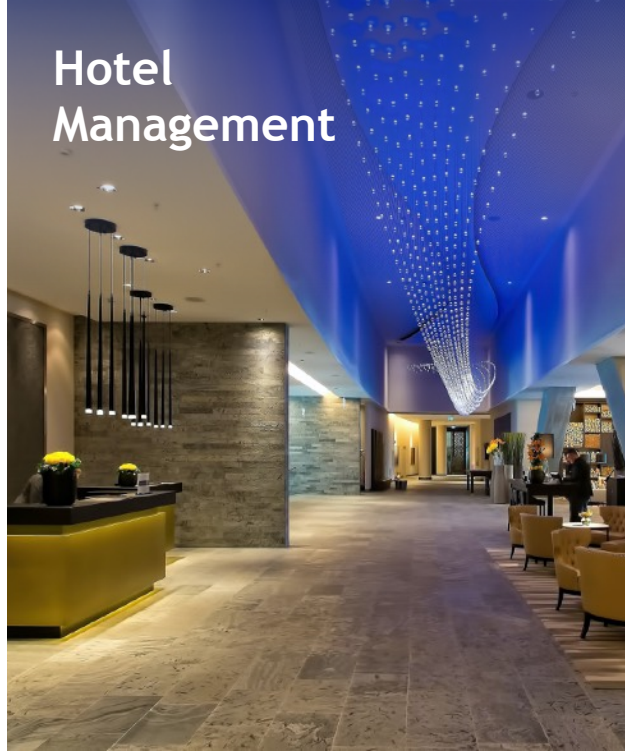
Costruiamo valore per il settore Hospitality,
progettando interventi su misura
e avvalendoci di competenze multidisciplinari.

Hospitality Advisory



Affianchiamo filiere turistiche e destination con servizi di Consulenza strategica, Corporate finance e di Progettazione e gestione di sistemi turistici.

Hotel Management



Abbiamo sviluppato una linea completa di Servizi agli hotel e ci occupiamo di Hotel management e Gestioni dirette.

Asset Development



Valorizziamo asset alberghieri e turistici con competenze in Asset Consultancy, Asset & Construction advisory e nei Transaction services.



HOSPITALITY ADVISORY

Consulenza Strategica

In uno scenario caratterizzato da una permanente instabilità, il ruolo della consulenza strategica risulta fondamentale per affrontare i continui mutamenti del mercato.

Aiutiamo i nostri clienti nella implementazione delle strategie, nei momenti di cambiamento delle aziende e nella gestione dei processi di innovazione, con soluzioni su misura fino al raggiungimento degli obiettivi prefissati e garantendo successivamente una piena autonomia operativa.

- Posizionamento strategico
- Ristrutturazione e riorganizzazione aziendale
- Turnaround aziendali
- Contingency management
- Gestione processi di innovazione digitale



Corporate finance

La finanza offre grandi opportunità per la crescita del settore Hospitality. Per coglierle occorre dotarsi di una chiara strategia finanziaria e di adeguati strumenti di racconto e gestione.

Accompagniamo i nostri clienti nella implementazione delle strategie finanziarie individuando gli strumenti di finanza ordinaria, alternativa e agevolata, o di eventuali azioni di M&A ottimali per la messa in atto delle strategie aziendali, coprendo l'intero arco del processo fino alla conclusione delle operazioni.

- Finanza Ordinaria
- Finanza Strutturata



- Finanza Agevolata
- M&A Advisory

Progettazione e gestione di sistemi turistici

Se una volta la competizione era tra operatori, oggi è sempre più tra territori. Per emergere occorre fare leva sugli elementi identitari e promuovere sistemi di collaborazione tra gli attori locali.

Accompagniamo i nostri clienti (pubblico e privato) lungo l'intero arco del processo di ideazione, sviluppo e successiva gestione di modelli di cooperazione e collaborazione tra imprese, finalizzati alla ricerca di sinergie nello sviluppo di una destinazione o di un territorio e in un'ottica di sistema turistico integrato.

- Pianificazione e strategia
- Destination Management
- Reti di imprese





HOTEL MANAGEMENT

Servizi agli hotel

Offrire un servizio completo e assecondare le esigenze dei propri clienti. È questo uno degli obiettivi di qualsiasi realtà alberghiera, che intende fare dell'ospitalità il proprio punto di forza.

Molte delle attività che si avvalgono dei servizi di consulenza offerti da HSL sono imprese a carattere familiare. La grande forza della consulenza sta, in questo caso, nella profonda conoscenza degli elementi di operatività, pensati proprio per venire incontro il più possibile all'imprenditore, riuscendo così ad appoggiarlo sulle dinamiche più varie e complesse.

- Attività di direzione generale
- Sales & Revenue
- Marketing e comunicazione
- Food & Beverage



Hotel Management e Gestioni Dirette

Gestire hotel significa creare valore. Abbiamo sviluppato formule specifiche sia per supportare gli imprenditori alberghieri con il nostro know-how, sia per valorizzare gli asset di investitori attraverso la gestione diretta.

HOTEL MANAGEMENT

Offriamo supporto e affiancamento all'imprenditore alberghiero in una logica di outsourcing con formule flessibili, in base alle quali la proprietà non viene sostituita, ma viene solo gestita dal know-how di professionali in grado di commercializzare e riorganizzare la struttura beneficiando di economie di scala e affinate tecniche manageriali.



BENEFICI

- Integrazione di un format innovativo e competitivo.
- Adozione di un format contrattuale che valorizza gli standard di qualità dell'ospitalità italiana.
- Inserimento del ruolo del capitale umano in una strategia di successo.

GESTIONI DIRETTE

Adottiamo un modello di business fondato sul raggiungimento degli obiettivi dell'investitore e sui valori fondamentali in cui l'Ospite è al centro dell'esperienza.

La profonda esperienza maturata dai soci fondatori nel settore dell'ospitalità consente di valorizzare, conservare e rendere profittevole i patrimoni immobiliari. L'efficienza operativa e la consolidata capacità commerciale del team sono elementi distintivi di successo della società.

BENEFICI

- Guida per l'investitore verso un percorso di cambiamento di tipo organizzativo e commerciale propedeutico all'incremento del profitto.
- Supporto all'investitore nella scelta delle soluzioni più idonee da adottare in tema di operatività e commercializzazione
- Inserimento in un percorso di innovazione e digital transformation che miri al rinnovamento del prodotto e del servizio.



Hotel San Pancrazio Trescore Balneario (BG)



- 62 camere
- 1 ristorante interno
- 1 sala meeting (fino a 30 pax)
- 1 area wellness
- Parco verde di proprietà

Torre del Nera Scheggino (PG) - Apertura Aprile 2025



- 12 camere
- 16 appartamenti in dimora storica
- 1 ristorante interno
- 1 SPA con area wellness

Pipeline Rieti, Lazio



- 40 camere
- 1 ristorante interno
- Una outdoor SPA
- 1 piscina esterna
- 1 parco verde di proprietà



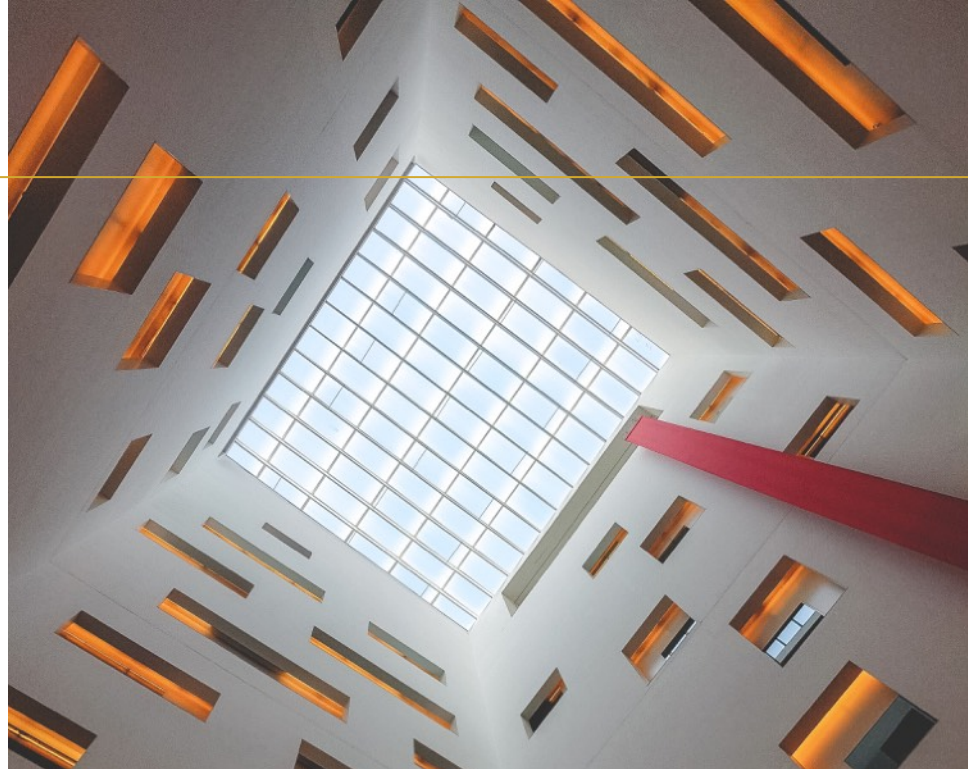
ASSET DEVELOPMENT

Asset Consultancy

La valorizzazione degli asset turistici non è solo una leva di crescita per le imprese, ma si inserisce anche in un'ottica di sviluppo territoriale nel medio-lungo periodo.

Siamo a fianco dei nostri clienti istituzionali e privati nelle attività a supporto della definizione della strategia di valorizzazione o nelle operazioni di acquisto o cessione attraverso la elaborazione di studi di fattibilità, due diligence, attività di operator selection e supporto alla definizione delle strategie di finanza immobiliare.

- Studi di fattibilità
- Due diligence
- Finanza Immobiliare e di Progetto



Asset & Construction advisory services

Siamo a fianco dei nostri clienti nelle attività che riguardano l'intero processo di intervento sull'asset oggetto dell'analisi di valorizzazione.

Dall'assessment sulle potenzialità dell'asset, al supporto a tutte le attività di progettazione, design e gestione del progetto di valorizzazione (project management) operiamo sino alla fase di avviamento del progetto al mercato e la eventuale definizione della exit-strategy.

- Asset assessment
- Concept, progettazione e design
- Management Start-up/on-going di progetto



Transaction services

Il mercato richiede sempre di più un approccio strutturato con un ventaglio di competenze multidisciplinari a supporto delle operazioni di transazione sugli asset.

Siamo a fianco dei nostri clienti a partire dal marketing dell'operazione, fino all'individuazione dei players giusti per la definizione e la scelta delle formule contrattuali ottimali per gli obiettivi strategici prefissati e l'assistenza al closing.

- Attività di Marketing dell'operazione
- Attività di Operator Selection
- Supporto alla negoziazione





Ceo & Founder

Dopo la laurea, nel 1989 frequenta il primo Master in Italia sull'Hospitality Management, di cui poi curerà l'organizzazione in partnership con Luiss Business School per oltre un decennio.

Dal 1995 al 2002 è Responsabile della divisione italiana Hotel, Tourism & Leisure di Deloitte Consulting. Si dedica successivamente alla nascita in Italia dell'attuale HorwathHTML, supporta diverse start-up nel settore Hospitality, e cura per oltre 3 anni il rilancio in Italia del brand Golden Tulip (Jing Jang International).

Gli oltre 20 anni di consulenza manageriale maturata nelle più grandi imprese italiane gli consente di sviluppare una forte capacità di gestione di processi complessi, che unisce alla profonda ed autentica passione per il mondo dell'ospitalità.

Da questo connubio nasce HSL, che ha l'ambizione di accompagnare gli imprenditori nella individuazione dei percorsi complessi legati alla valorizzazione e rilancio delle imprese del settore.



Senior Partner

Laureato in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano completa la sua formazione con un Master in Direzione e Strategia di Azienda del Sole 24 Ore.

Il suo percorso professionale nel mondo alberghiero inizia con la Framon Hotels dove viene chiamato per l'incarico di CFO e lascia con il ruolo di Direttore Generale.

A partire dal 2006, ricopre il ruolo di Direttore Generale in primarie realtà dell'hotellerie in Italia, quali NH-Framon Hotels, Gruppo Franza Real Estate, JSH Hotels & Resorts e HLH Collection, contribuendo alla loro organizzazione, gestione e sviluppo.

Nel corso della sua carriera ha, altresì, concluso operazioni di rilievo nazionale ed internazionale che hanno riguardato operazioni di M&A con gruppi quali NH Hoteles, Belmond Hotels, Eden Viaggi, Aedes e con primari fondi immobiliari.



CHI SIAMO



Daniele Accarino
HOTEL ASSET MANAGER



Alessandra Cacia
ACCOUNTING



Vanina De Rossi
REVENUE & DISTRIBUTION



Alberto Genovese
OPERATION & CONTROLLER



Giancarlo Salemi
HOTEL MANAGER



Fulvio Badetti
HOTEL MANAGER



IL NETWORK HSL

Abbiamo sviluppato un ecosistema di competenze multidisciplinari con un contenuto altamente strategico per apportare valore ai nostri clienti.

ARCHITETTURA



LUPOIDESIGNSTUDIO

DIGITAL TRANSFORMATION



exigy

PROXIMA
SERVICE s.r.l.



FINANZA

ZANKLON



COMUNICAZIONE

VI
BRA
NCY

dgnet

RICERCA



PROCUREMENT



HSL Consulting Srl

Circonvallazione Clodia, 76A - 00195 Roma

info@hslhospitality.it

hslhospitality.it

