

LEMA**Ferdinando Pessina | Contract Manager**

"Remunerative contract business is above all a problem of human relations, knowledge of channels, dealings with designers. Of course there is an extremely less remunerative channel that is that of competition through the 'purchaser' who manages the purchases for the end client. The right formula is a mix between these two channels."

"Il contract remunerativo è soprattutto un problema di relazioni umane, conoscenza di canali, rapporti con progettisti. Esiste poi, di certo, un canale estremamente meno remunerativo che è quello della gara attraverso il 'purchaser' che gestisce gli acquisti per conto del cliente finale. Diciamo che la formula giusta è un mix di questi due canali".

FLOU**Rosario Messina
President**

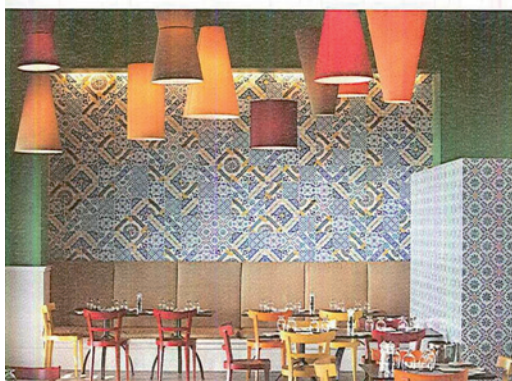
"For contract we offer 4 types of standard beds in all the sizes of our normal production, in addition to the proposals requested by architects specialized in the sector for which both the bed and the accessories are custom made."

"Relativamente al 'contract' prevediamo 4 tipologie di letto standard, in tutte le misure di nostra normale produzione, oltre alle proposte da realizzarsi su richiesta di architetti specializzati nel settore, in cui, sia il letto che i complementi vengono realizzati appositamente".

**FLOS****Marco Piscitelli
Director of Sales and Marketing**

"In addition to innovation and research, I think it is necessary to concentrate on training resources that are specifically dedicated to contract, which is a very complex field that requires specific know-how and that relies on a business logic that is different from that known by traditional distribution. [...] Physical 'coverage' of the territory and consequently quality service, especially in the contract area, provide a phenomenal competitive edge."

"Oltre all'innovazione e alla ricerca, credo sia necessario lavorare sulla formazione di risorse specificamente dedicate al Contract, ambito assai complesso, che richiede competenze assai peculiari, e che muove da logiche di business diverse da quelle già note al mondo della distribuzione tradizionale. [...] Il presidio 'fisico' del territorio e la conseguente qualità del servizio, soprattutto in ambito Contract, rappresentano fenomeni leve competitive".

**SELVA****Helga Lazzarino | Head of PR & Communication**

"The ability of clients to discern between companies that merely produce and companies able to ensure 360° service is likely to determine the success of a project. Today, those who approach this sector with the intention to offer 'just' a good product are doomed from the start."

"La capacità del Cliente di discernere fra aziende di mera produzione e aziende in grado di assicurare un servizio a 360° può essere alla base del successo di un progetto. Chi oggi affronti questo settore con l'aspettativa di poter offrire 'solo' un buon prodotto è perdente in partenza".

RUBELLI**Marco Attisani | Head of Contract**

"I disagree with the statement that the contract sector is in a moment of crisis. Never have there been so many contract projects as in the past two years. As far as our group is concerned, it is absolutely the most vital and flourishing sector."

"Mi permetto di dissentire dall'affermazione che il mondo Contract attraversi un momento di flessione: mai come gli ultimi due anni i progetti Contract sono stati così numerosi; per il nostro gruppo è assolutamente il settore più vitale e in forte espansione".

**INTERNA****Derna Del Stabile Travan | President and CEO**

"The biggest channel for obtaining projects is through private calls for tender. We operate on the world market to obtain important projects for which clients invite only the world's key operators."

"Il maggior canale per l'assegnazione delle commesse è quello delle gare d'appalto private. Operiamo infatti sul mercato internazionale per l'aggiudicazione di progetti importanti per i quali i committenti invitano solo i principali operatori mondiali alla gara".

LA MURRINA**Lorenza Radrizzani | Head of Marketing**

"Our business strategy is to monitor and know which projects are moving from the conception phase to the realization phase so that we can propose ourselves in a timely manner and establish contact with the key figures linked to the project."

"La strategia aziendale è quella di monitorare e conoscere quali sono i progetti che stanno passando dalla fase di ideazione a quella di realizzazione, in modo da essere tempestivi nel proporsi e stabilire un contatto con gli attori principali legati al progetto".