



In questo numero:

- *Dalla Presidenza*
- *Revenue Management: non solo prezzi, ma strategia per la redditività*
- *"Contare ciò che conta": leggere i dati per comprendere davvero il turismo*
- *Piscine sicure: prevenzione, responsabilità e attenzione costante ai minori*
- *Imposta di soggiorno: dichiarazione annuale entro il 30.06.2026*
- *Azione legale collettiva contro Booking.com: riaperti i termini di adesione*
- *Turismo: in arrivo un nuovo bando per le imprese ricettive umbre*
- *SIAE: nuove disposizioni per la regolarizzazione delle utilizzazioni musicali abusive*
- *Diamo il benvenuto ai nuovi soci*

Dalla Presidenza

Cari Associati e care Associate,

In un contesto di mercato sempre più competitivo, nel quale le destinazioni sono chiamate a distinguersi non soltanto per la qualità dell'offerta, ma anche per accessibilità, servizi e capacità di programmare il proprio futuro, Federalberghi Umbria ha accolto con interesse il confronto avviato con l'onorevole Emma Pavanelli.

L'incontro ha rappresentato un'occasione concreta per riportare al centro alcune delle priorità che interessano direttamente il comparto ricettivo e, più in generale, l'economia turistica regionale.

Tra queste, la questione infrastrutturale resta decisiva. Per una regione come l'Umbria, collegamenti ferroviari efficienti, tempi di percorrenza competitivi e una mobilità realmente integrata non sono elementi secondari: costituiscono una condizione essenziale per sostenere i flussi turistici, facilitare gli spostamenti di lavoratori e imprese e rafforzare il posizionamento della nostra destinazione sui mercati nazionali e internazionali.

Accanto all'accessibilità è emersa l'esigenza di investire in una programmazione turistica più lungimirante, capace di intercettare nuovi mercati esteri, destagionalizzare i flussi e valorizzare un'offerta che può generare valore durante tutto l'anno.

Per riuscire ci occorrono strategie fondate sull'analisi dei dati, sulla promozione coordinata e sul rafforzamento dell'identità dell'Umbria come destinazione di qualità.

Un altro tema centrale riguarda la corretta regolamentazione del mercato ricettivo. La crescita delle diverse forme di ospitalità richiede regole trasparenti, omogenee e applicabili a tutti gli operatori, per garantire concorrenza leale, tutela dei consumatori e pieno riconoscimento del ruolo delle imprese che operano nel rispetto di obblighi, standard e adempimenti.

Il confronto ha posto l'attenzione sulle aree interne, sui piccoli centri e sulla fascia appenninica: territori che non possono essere lasciati al rischio di spopolamento e marginalità. I borghi umbri rappresentano un patrimonio culturale, economico e identitario che deve restare vivo, abitato e capace di produrre opportunità, evitando che si trasformi in una successione di luoghi privi di servizi, comunità e prospettive.

In questa visione, la tutela del paesaggio assume un valore strategico. Il paesaggio umbro non è soltanto una risorsa ambientale da preservare, ma uno dei principali fattori di attrattività della regione e una componente essenziale della sua economia turistica.

Dalla Presidenza

Sostenibilità, innovazione e transizione energetica devono quindi procedere insieme alla salvaguardia dell'identità dei territori, attraverso scelte equilibrate e coerenti con il valore storico, naturale e culturale dell'Umbria.

Federalberghi Umbria continuerà a rappresentare con determinazione le esigenze delle imprese ricettive, promuovendo un dialogo costante con le istituzioni e lavorando affinché il turismo sia riconosciuto come una leva concreta di sviluppo, occupazione e coesione territoriale.



Simone Fittuccia
Presidente Federalberghi Umbria



Damocle Magrelli
Presidente Federalberghi
Provincia di Perugia



Elisabetta Ruozzi Berretta
Presidente Federalberghi
Provincia di Terni

Revenue management: non solo prezzi, ma strategia per la redditività dell'hotel

Il revenue management è l'insieme delle attività con cui una struttura ricettiva definisce e aggiorna le tariffe delle proprie camere sui diversi canali di vendita. Il suo obiettivo non è solo aumentare l'occupazione, ma anche massimizzare la redditività, vendendo ogni camera al miglior prezzo possibile in relazione alla domanda, ai costi e al posizionamento della struttura.

Alla base di ogni strategia efficace c'è la conoscenza del cosiddetto **bottom rate**: la tariffa minima al di sotto della quale vendere una camera significa non generare margine. Per definirla correttamente occorre considerare costi fissi, costi variabili, stagionalità, domanda storica, competitor ed eventi in calendario.

Esistono diversi approcci al pricing. Il modello statico prevede tariffe fisse per stagione, ma rischia di non cogliere le variazioni della domanda. Il pricing dinamico consente invece di aggiornare manualmente le tariffe in base ai dati di mercato, pur richiedendo un monitoraggio costante. I sistemi automatici di revenue management, infine, permettono di applicare una strategia tariffaria in tempo reale, 24 ore su 24, attraverso regole definite dal revenue manager e integrate con il gestionale della struttura.

La tecnologia, tuttavia, deve essere un supporto e non una "scatola nera". Un RMS efficace deve essere trasparente, comprensibile e modificabile, così da valorizzare anche la conoscenza diretta che l'albergatore ha della propria struttura, del territorio e della clientela.

L'automazione non sostituisce la competenza umana: la rende più continua, coerente e meno esposta a errori operativi o valutazioni condizionate dall'emotività. La strategia resta in mano all'hotel; gli strumenti consentono di applicarla con maggiore precisione su tutti i canali di vendita.

di Marco Matarazzi (CEO e co-fondatore di Slope)

<https://lebussole.confcommercio.it/gestione/chi-e-il-revenue-manager-perche-non-mette-solo-i-prezzi-dellhotel/>

“Contare ciò che conta”: leggere i dati per comprendere davvero il turismo

Il turismo produce ogni giorno una grande quantità di dati: arrivi, presenze, durata dei soggiorni, spesa, occupazione, flussi stagionali e andamento dei diversi mercati. Ma avere molti numeri a disposizione non significa necessariamente riuscire a interpretarli nel modo corretto.

Da questa esigenza nasce “Contare ciò che conta”, la pubblicazione promossa da Federalberghi per offrire una chiave di lettura più consapevole delle statistiche turistiche e aiutare operatori, istituzioni e territori a distinguere i dati realmente utili da quelli che rischiano di restituire una visione parziale del fenomeno.

Il volume invita a superare una lettura superficiale basata esclusivamente sul numero di arrivi o di presenze. Per comprendere l'effettivo andamento di una destinazione è infatti necessario osservare anche la qualità della domanda, la permanenza media, la capacità di spesa, la stagionalità, la distribuzione dei flussi e l'impatto generato sul tessuto economico locale.

Una corretta analisi dei dati diventa quindi uno strumento strategico per le imprese ricettive: consente di conoscere meglio il proprio mercato, programmare investimenti, calibrare l'offerta e intercettare nuove opportunità.

Allo stesso tempo, permette alle destinazioni di orientare politiche turistiche più efficaci, sostenibili e coerenti con le caratteristiche del territorio.

In un settore sempre più competitivo, contare non basta. Occorre saper leggere i numeri, metterli in relazione tra loro e trasformarli in scelte concrete per il futuro dell'ospitalità.



Piscine sicure: prevenzione, responsabilità e attenzione costante ai minori

12 raccomandazioni per un'estate sicura e serena

Una corretta prevenzione nasce dalla sinergia tra una gestione rigorosa, la responsabilità degli ospiti e la vigilanza assoluta sui più piccoli

PER LA DIREZIONE E LO STAFF

La prevenzione comincia da una gestione rigorosa e da un team preparato



CONFORMITÀ AGLI STANDARD

Rispetta scrupolosamente le norme e le buone prassi in materia di sicurezza igienico-sanitaria e strutturale degli impianti natatori.



CONTROLLI FREQUENTI

Verifica costantemente l'efficienza di sistemi di sicurezza, impianti e attrezzature. Rivolgiti particolare attenzione a sistemi di filtraggio, griglie e bocchettoni di aspirazione.



FORMAZIONE DEL TEAM

Addestra i collaboratori sulle procedure di prevenzione del rischio di annegamento, primo soccorso e gestione delle emergenze.



SEGNALETICA CHIARA

Predisponi cartelli multilingue ben visibili che indichino gli orari di apertura, i livelli di profondità dell'acqua, il regolamento della vasca (es. divieto di tuffi e di apnea) e la presenza o meno degli assistenti bagnanti.

PER GLI OSPITI

Il divertimento è tale solo se vissuto con consapevolezza e responsabilità



RISPETTO DELLE REGOLE

Utilizza la piscina esclusivamente durante gli orari di apertura consentiti. Atteniti diligentemente alle indicazioni della segnaletica e alle istruzioni del personale di vigilanza.



AUTOTUTELA

Se non sai nuotare, resta dove tocchi il fondo con i piedi. Prima di entrare in acqua, indossa ausili al galleggiamento (bracciali, salvagente, etc.).



VALUTAZIONE DEL PROPRIO STATO DI SALUTE

Non entrare in acqua se sei affaticato, infreddolito o sotto l'effetto di alcol/farmaci. Evita gli sbalzi termici improvvisi, specialmente dopo i pasti, dopo una lunga esposizione al sole o in presenza di cardiopatie. Fai una doccia prima di entrare in acqua per acclimatare gradualmente il corpo.



PRONTI ALL'EMERGENZA

All'arrivo in piscina, individua la posizione dei dispositivi di salvataggio e dei punti di chiamata. In caso di necessità, allerta immediatamente i bagnini o lo staff.

PER LA TUTELA DEI MINORI

I bambini non percepiscono il pericolo: la nostra attenzione deve essere assoluta



EDUCAZIONE ALL'ACQUA

Ricorda che insegnare ai bambini a nuotare fin da piccoli è la prima forma di prevenzione.



SORVEGLIANZA ATTIVA

Vigila sui minori costantemente, anche quando non sono in acqua. Evita distrazioni prolungate come smartphone, letture o conversazioni.



CONTATTO VISIVO COSTANTE

Mantieni sempre gli occhi sui bambini. Ricorda che è possibile annegare anche in poche decine di centimetri d'acqua e che chi si trova in difficoltà spesso non riesce a gridare per chiedere aiuto.



A PORTATA DI MANO

Entra in acqua con i più piccoli e con chi non sa nuotare, rimanendo abbastanza vicino da poterli afferrare in caso di necessità. Non delegare mai la vigilanza su un bambino a un altro bambino.

Piscine sicure: prevenzione, responsabilità e attenzione costante ai minori

Con l'arrivo della stagione estiva, le piscine delle strutture ricettive tornano a essere uno dei servizi più apprezzati dagli ospiti. Proprio per questo sicurezza, organizzazione e consapevolezza devono restare al centro dell'esperienza di soggiorno.

Federalberghi richiama l'attenzione su un obiettivo chiaro: prevenire ogni possibile incidente in acqua attraverso una gestione rigorosa degli impianti, una corretta informazione degli ospiti e una vigilanza costante, soprattutto nei confronti dei bambini.

Secondo l'analisi del Centro Studi Federalberghi, tra gennaio 2022 e maggio 2026 sono stati rilevati 63 annegamenti in piscine italiane, con una media di circa 14 casi all'anno. Oltre la metà degli episodi ha riguardato minori: un dato che conferma quanto la supervisione degli adulti non possa mai essere considerata secondaria.

Per le strutture ricettive, la prevenzione parte dalla conformità degli impianti agli standard di sicurezza e igiene, da controlli frequenti su attrezzature, griglie, bocchettoni di aspirazione e sistemi di filtraggio, nonché dalla formazione del personale sulle procedure di emergenza e primo soccorso. Di primaria importanza è la corretta predisposizione della cartellonistica, di facile comprensione, con indicazioni su profondità, orari, regolamento della vasca e presenza degli assistenti ai bagnanti.

Gli ospiti, d'altro canto, sono chiamati a fare la propria parte: rispettare le regole della piscina, evitare di entrare in acqua in caso di stanchezza, malessere o dopo l'assunzione di alcool, conoscere i dispositivi di salvataggio e chiedere subito supporto allo staff in caso di necessità.

Particolare attenzione deve essere riservata ai più piccoli. I bambini non percepiscono sempre il pericolo e non devono mai restare senza la sorveglianza diretta di un adulto, neppure per pochi istanti. L'Istituto Superiore di Sanità ribadisce inoltre l'importanza di una supervisione attiva, della presenza di personale qualificato dove previsto e dell'educazione all'acqua come prima forma di prevenzione.

Una piscina sicura è il risultato di una responsabilità condivisa: della direzione, del personale, degli ospiti e delle famiglie. Solo attraverso attenzione, preparazione e comportamenti corretti è possibile garantire un'estate davvero serena per tutti.

Imposta di soggiorno: dichiarazione annuale entro il 30 giugno 2026

Si ricorda alle strutture ricettive interessate che entro il prossimo **30 giugno 2026** dovrà essere trasmessa la dichiarazione telematica relativa all'imposta di soggiorno per l'anno d'imposta 2025. L'adempimento deve essere effettuato nei confronti del **Ministero dell'Economia e delle Finanze**, utilizzando l'apposito servizio disponibile nell'area riservata del sito dell'Agenzia delle Entrate. Si invitano le imprese a verificare per tempo la propria posizione e a procedere con la predisposizione e l'invio della dichiarazione entro la scadenza prevista.

Per eventuali chiarimenti, gli uffici Federalberghi Umbria restano a disposizione.

IMPOSTA DI SOGGIORNO DICHIARAZIONE ANNUALE ANNO D'IMPOSTA 2025



**SCADENZA
30 GIUGNO 2026**

Trasmissione telematica della dichiarazione relativa all'imposta di soggiorno dovuta al Ministero dell'Economia e delle Finanze tramite il servizio disponibile nell'area riservata dell'Agenzia delle Entrate.



L'adempimento riguarda i gestori delle strutture ricettive ubicate nei Comuni che applicano l'imposta di soggiorno.



**FEDERALBERGHI
UMBRIA**



Per informazioni e supporto
Federalberghi Umbria è a disposizione.

Azione legale collettiva contro Booking.com: riaperti i termini di adesione

Si informa che sono stati riaperti fino all'**11 settembre 2026** i termini per aderire all'azione legale collettiva promossa nei confronti di Booking.com.

L'iniziativa riguarda le clausole di parità tariffaria, comunemente definite *best price clauses*, che hanno limitato per anni la possibilità per le strutture ricettive di offrire sul proprio sito internet o su altri canali di vendita condizioni più vantaggiose rispetto a quelle pubblicate sulla piattaforma.

L'azione mira a ottenere il risarcimento dei danni economici subiti dagli hotel che hanno utilizzato Booking.com **nel periodo compreso tra il 2004 e il 2024**.

Secondo le stime preliminari, il risarcimento potenziale potrebbe corrispondere ad almeno il 30% delle commissioni complessivamente versate alla piattaforma nel periodo di riferimento, oltre agli interessi. Possono aderire le strutture ricettive con sede in un Paese europeo che siano state presenti su Booking.com, anche solo per una parte del periodo indicato.

La procedura è coordinata dalla Stichting Hotel Claims Alliance, con il supporto di HOTREC e delle associazioni alberghiere nazionali.

L'adesione prevede la registrazione della struttura, la firma elettronica della documentazione richiesta e il caricamento delle fatture Booking.com.

Le strutture interessate sono invitate a procedere entro l'11 settembre 2026 attraverso il portale dedicato: mybookingclaim.com.

Per ulteriori informazioni e supporto, gli uffici Federalberghi Umbria restano a disposizione.



Azione legale collettiva contro Booking.com

Riaperti i termini di adesione



Scadenza:
11 settembre 2026

Gli hotel che hanno utilizzato Booking.com possono aderire all'azione per richiedere il risarcimento dei danni derivanti dalle clausole di parità tariffaria.



Chi può aderire:
strutture ricettive presenti su Booking.com tra il 2004 e il 2024



Obiettivo:
ottenere il risarcimento dei danni economici subiti



Informazioni e adesioni:
mybookingclaim.com



Turismo: in arrivo un nuovo bando per le imprese ricettive umbre

La Regione Umbria si prepara a pubblicare un nuovo bando dedicato al sostegno degli investimenti delle strutture ricettive con l'obiettivo di rafforzare la competitività delle imprese e contribuire al miglioramento qualitativo dell'offerta turistica umbra. La misura sarà gestita da **Gepafin** e, secondo le informazioni attualmente disponibili, dovrebbe essere attivata **nei primi giorni di luglio**. La scadenza per la presentazione delle domande è prevista per il **15 settembre 2026**. Un elemento di particolare rilievo riguarda le imprese localizzate nelle Aree Interne dell'Umbria. In tali territori, infatti, la platea dei potenziali beneficiari dovrebbe essere più ampia e includere anche nuove iniziative imprenditoriali nel settore dell'accoglienza.

Per le imprese operanti nelle restanti aree regionali, il sostegno sarà invece rivolto alle strutture ricettive già attive, secondo criteri e requisiti che saranno definiti nel dettaglio dal futuro avviso pubblico. Pur in attesa della pubblicazione ufficiale del bando, è opportuno che le imprese interessate inizino fin da ora a valutare eventuali progetti di investimento, così da essere pronte a verificare tempestivamente l'ammissibilità delle spese, i requisiti di accesso e la documentazione necessaria.

Per informazioni:

Federalberghi Umbria Confcommercio – Tel. 075 506711, tasto 5

Ufficio Bandi e Incentivi Confcommercio Umbria – Tel. 075 506711

TURISMO

NUOVO BANDO **IMPRESE RICETTIVE UMBRE**



SIAE: nuove disposizioni per la regolarizzazione delle utilizzazioni musicali abusive

SIAE ha aggiornato le disposizioni relative alla regolarizzazione delle utilizzazioni musicali effettuate senza il preventivo rilascio del necessario permesso. Le nuove regole, già recepite nelle Condizioni Generali di Permesso, introducono un sistema di penalità graduato in base alla tempestività con cui l'utilizzatore provvede a sanare la propria posizione.

Per la prima utilizzazione abusiva accertata, la regolarizzazione prevede condizioni differenti a seconda dei tempi di pagamento:

- entro 5 giorni dalla notifica dell'atto: penale pari al 15%, oltre a 30 euro per spese di istruttoria;
- dal 6° al 10° giorno dalla notifica: penale pari al 20%, oltre a 50 euro per spese di istruttoria;
- oltre il 10° giorno dalla notifica: penale pari al 30%, oltre a 75 euro per spese di istruttoria.

Una novità rilevante riguarda il decorso dei termini: il conteggio dei giorni utili per la regolarizzazione parte dalla data di notifica dell'atto e non più dalla data di redazione dello stesso.

Restano confermate le maggiorazioni previste in caso di recidiva, con penali progressive che possono aumentare fino al 50%, al 100% e al 200%, in relazione al numero delle violazioni riscontrate.

Le disposizioni riguardano le utilizzazioni di musica d'ambiente e gli eventi di spettacolo o intrattenimento realizzati senza la preventiva autorizzazione. Si invitano pertanto le imprese a verificare che le licenze SIAE siano aggiornate e coerenti con le effettive modalità di diffusione musicale adottate nella struttura, comprese aree comuni, bar, ristoranti, piscine, spa ed eventuali iniziative di animazione o intrattenimento.

Si consiglia di provvedere in maniera preventiva alla corretta gestione degli adempimenti, così da evitare sanzioni e costi aggiuntivi, garantendo al tempo stesso il rispetto dei diritti d'autore.

SIAE: nuove disposizioni per la regolarizzazione delle utilizzazioni musicali abusive



1

Entro 5 giorni

penale 15% + €30 spese istruttorie



2

Dal 6° al 10° giorno

penale 20% + €50 spese istruttorie



3

Oltre 10 giorni

penale 30% + €75 spese istruttorie



★

Novità

i termini decorrono
dalla notifica dell'atto



Recidiva: maggiorazioni del 50%, 100% e 200%



Verifica che le licenze SIAE siano aggiornate

Diamo il benvenuto ai nuovi soci!

Hotel Posta Palazzo Guidoni

Hotel Posta Orvieto entra a far parte di Federalberghi Umbria. Situato nel cuore del centro storico, all'interno dello storico Palazzo Guidoni, nobile dimora cinquecentesca a pochi passi dal Duomo, l'hotel unisce il fascino autentico dell'architettura storica a un'accoglienza essenziale e curata. Le venti camere, rinnovate nel rispetto degli spazi originari, si affacciano sul giardino interno o sui tetti della città; completano l'esperienza il terrazzo panoramico, la colazione servita nel patio durante la bella stagione e la comodità di un parcheggio pubblico nelle immediate vicinanze. Una struttura ideale per scoprire Orvieto a piedi, soggiornando nel cuore della sua storia.



Repower e cicloturismo: sostenibilità che crea valore per le imprese

Il cicloturismo rappresenta oggi una delle direttrici più concrete per rafforzare l'offerta turistica dell'Umbria, intercettando una domanda sempre più orientata verso esperienze autentiche, mobilità dolce, sostenibilità e scoperta lenta dei territori.

In questo scenario, la collaborazione tra Federalberghi Umbria, Consorzio Umbria & Bike del sistema Confcommercio Umbria e Repower assume un valore strategico per accompagnare le imprese turistiche verso nuovi modelli di accoglienza, più innovativi e competitivi.

La sostenibilità, infatti, non è più soltanto un principio valoriale, ma una leva concreta di sviluppo: consente alle strutture ricettive di ampliare i propri servizi, rafforzare il posizionamento sul mercato e contribuire alla destagionalizzazione dei flussi turistici.



REPOWER



In questa prospettiva si inserisce DINACLUB, il progetto promosso da Repower per contribuire all'elettrificazione delle ciclovie italiane attraverso infrastrutture di ricarica dedicate alle e-bike, strumenti di visibilità digitale e una community pensata per mettere in rete imprese, territori e cicloturisti.

Il modello offre opportunità concrete alle strutture ricettive, permettendo di intercettare un target in crescita e di aumentare la propria visibilità anche attraverso piattaforme digitali come komoot, favorendo la pianificazione di itinerari, soste e servizi lungo i percorsi.

Per l'Umbria, naturalmente vocata a cammini, borghi, percorsi verdi, enogastronomia e paesaggi diffusi, il cicloturismo elettrico rappresenta una leva importante per costruire prodotti turistici più strutturati e riconoscibili, capaci di generare valore per le imprese e per l'intero territorio.

Per approfondimenti:

✉ giampaolo.mazza@con.repower.com

☎ 320 183 4157

Diventa Mobility Friendly con YouMobility



La mobilità è parte integrante dell'esperienza di viaggio. Sempre più ospiti chiedono supporto per organizzare i propri spostamenti: transfer da e per aeroporti e stazioni, noleggio auto e van, servizi NCC, esperienze sul territorio e soluzioni per muoversi in modo semplice e sostenibile. Per le strutture ricettive, gestire queste richieste può richiedere tempo e coordinamento. Per questo YouMobility mette a disposizione il proprio servizio di Mobility Planner, affiancando le strutture nell'organizzazione dei servizi di mobilità grazie a una rete di operatori qualificati presenti in tutta la regione.

Un unico punto di riferimento per offrire agli ospiti soluzioni affidabili e personalizzate, migliorare la qualità del soggiorno e valorizzare il territorio senza aumentare il carico operativo della struttura.

Diventare Mobility Friendly significa arricchire la propria offerta, rispondere alle nuove esigenze del turismo e trasformare la mobilità in un valore aggiunto per l'accoglienza.

Scopri di più: Diventare Mobility Friendly significa arricchire la propria offerta, rispondere alle nuove esigenze del turismo e trasformare la mobilità in un valore aggiunto per l'accoglienza.

 **YouMobility**




unoenergy

**OFFERTA PER
GLI ASSOCIATI DI
FEDERALBERGHI
UMBRIA**



Chi siamo

Il **Gruppo Unoenergy** è un'azienda leader nel settore della fornitura di **energia elettrica, gas naturale** e servizi per **l'efficiamento energetico**. Inoltre, offre soluzioni innovative per la gestione delle utenze in modo sostenibile e trasparente, con un forte impegno verso un futuro sempre più orientato alla sostenibilità e all'efficienza.

Le nostre offerte



LUCE AGILE MED:
l'offerta per l'energia elettrica che si prende cura della **salute e del benessere** di chi ami.



PROMO LAMPO:
l'offerta a **prezzo fisso e invariato per 12 mesi** sulla tua fornitura di **gas naturale e energia elettrica**.



ENERGIA ETHICA
La tua fornitura elettrica proveniente da **energia 100% solare certificata a emissione CO₂ pari a zero**. Un'offerta dedicata alle strutture ricettive **sostenibile, competitiva** e a ridotto impatto sul mondo animale approvata da **VEGANOK**.



Altri servizi

- Soluzioni su misura per la **mobilità e micromobilità elettrica** della tua struttura. Con la **Wall Box Unoenergy Drive** i tuoi clienti potranno ricaricare auto, bici e scooter elettrici.
- Misurazione CO₂** per determinare l'impatto ambientale della tua struttura relativamente all'emissione di gas serra nell'atmosfera, fornendo indicazioni per raggiungere gli standard richiesti dalla Direttiva Europea.
- Entrare nella **CER** significa condividere i benefici del fotovoltaico con la comunità e contribuire alla riduzione della CO₂. È possibile aderire come **socio produttore**, installando un impianto fotovoltaico e condividendo l'energia generata, oppure come **socio consumatore**, utilizzando la propria utenza elettrica per accedere all'energia prodotta dagli altri membri.

Principali vantaggi

- Consulente commerciale dedicato
- Soluzioni per rendere **la tua struttura più sostenibile** grazie a un'assistenza sulle tariffe e una diagnosi dei consumi energetici.
- Possibilità di scegliere **un'unica bolletta** per semplificare la gestione di **più forniture**.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI



Direzione Turismo:
direzione.turismo@unoenergy.it



Unoenergy Point Bastia Umbra
Via Galileo Galilei, 2



Unoenergy Point Norcia
Via Cavour, angolo Vicolo dell'Oca



Unoenergy Point Perugia
Via Enrico Toti, 17/B



Laura Minni
laura.minni@unoenergy.it
T. 342.0502180

**SCARICA
IL COMPANY
PROFILE**



Più controllo sull'energia, più valore per la tua impresa.



Soluzioni su misura per l'approvvigionamento e l'efficienza energetica con Hera Comm

Il mercato dell'energia sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Dinamiche internazionali, evoluzioni normative e cambiamenti nei modelli di approvvigionamento rendono lo scenario sempre più articolato e volatile.

In questo contesto, comprendere appieno i consumi della propria azienda, scegliere soluzioni di fornitura adeguate e adottare strumenti di efficienza energetica significa affrontare il mercato con maggiore consapevolezza e controllo, trasformando l'energia da una voce di costo a una leva strategica di competitività e sviluppo.

È proprio con questo obiettivo che Hera Comm e Federalberghi Umbria rinnovano anche quest'anno la convenzione dedicata alle imprese associate, che offre accesso gratuito ai servizi di analisi dei consumi e consulenza energetica, volti ad individuare soluzioni luce e gas su misura e interventi

per migliorare l'efficienza energetica di ciascuna azienda.

Un'iniziativa che si inserisce nell'impegno di Hera Comm nei confronti delle imprese e dei territori in cui opera, affiancando le aziende come partner di fiducia, in grado di offrire un supporto consulenziale continuo e orientato a scelte consapevoli e sostenibili.

Offerte luce e gas a prezzo fisso, variabile e ibrido.

Guidati dai consulenti Hera, gli associati possono attingere da un portafoglio di offerte luce e gas a prezzo fisso, variabile e ibrido, strutturate sulla base delle esigenze del singolo cliente, con condizioni economiche competitive e bonus speciali riservati.

Tali offerte consentono di beneficiare delle opportunità di mercato, bloccando i prezzi per proteggersi dai rincari o cavalcandone le fluttuazioni per beneficiare dei ribassi. Per le imprese altoconsumanti e/o multisito, Hera Comm mette a disposizione le competenze dei propri esperti e un asset di soluzioni di approvvigionamento più evolute, calibrate su misura per le singole realtà, in base alle esigenze produttive e agli scenari di mercato: dalle offerte a Prezzo Fisso Baseload, ai Contratti pluriennali, fino ai PPA.

Non solo energia: impianti fotovoltaici e infrastrutture di ricarica elettrica

Per aumentare l'efficienza e ottimizzare i consumi, accanto ai servizi di fornitura energetica, Hera Comm offre anche consulenza e soluzioni concrete per l'autoproduzione e l'elettificazione dei consumi.

Si propone infatti come partner end-to-end per la progettazione e installazione di impianti fotovoltaici chiavi in mano, abbinabili con la fornitura di energia certificata da fonti rinnovabili per coprire il fabbisogno aziendale non soddisfatto dall'autoproduzione.

Hera Comm supporta le imprese anche nella realizzazione di infrastrutture di ricarica elettrica, con soluzioni modulari e adattabili e un unico referente per tutte le fasi, dall'analisi iniziale fino alla gestione operativa.

Per richiedere una consulenza gratuita:

Inviare un'email a:

consulenze.associazioni@gruppohera.it

specificando il proprio nominativo e un contatto telefonico, oppure compilare il form al link:

<https://heracomm.gruppohera.it/associazioni-di-categoria>



Vimar: il partner tecnologico per l'hospitality

Nel settore dell'ospitalità, tecnologia, design e qualità dell'esperienza sono sempre più connessi. Vimar, fondata a Marostica nel 1945, è oggi uno dei principali player italiani nel comparto elettrico ed elettronico e accompagna le strutture ricettive nello sviluppo di ambienti più confortevoli, efficienti, sicuri e distintivi.

Con oltre 80 anni di esperienza, più di 15.000 referenze a catalogo, 1.300 collaboratori, nove unità commerciali nel mondo e oltre 200 brevetti depositati, Vimar rappresenta un punto di riferimento per soluzioni integrate nei settori residenziale, terziario, navale e hospitality.

Per il mondo dell'accoglienza propone un'offerta modulare e scalabile, adatta tanto alle esigenze di un piccolo B&B quanto a quelle di un luxury hotel. Le soluzioni comprendono serie civili, placche e comandi di design, sistemi per l'automazione degli ambienti, la gestione di clima ed energia, videocitofonia, videosorveglianza TVCC e controllo degli impianti. L'obiettivo è rendere la tecnologia un alleato concreto della struttura: migliorare il comfort degli ospiti, semplificare il lavoro del personale, ottimizzare i consumi e aumentare il controllo operativo degli spazi.

I sistemi Vimar possono essere configurati come soluzioni stand-alone oppure integrati con PMS, sistemi di fatturazione elettronica, BMS e tecnologie di terze parti tramite protocollo KNX Secure. Un approccio progettuale che permette di costruire un'infrastruttura coerente, sicura e personalizzata.

Particolare attenzione viene dedicata anche al design, elemento sempre più rilevante nella definizione dell'identità di una struttura ricettiva. Le soluzioni Vimar permettono infatti di mantenere uniformità estetica tra camere, aree comuni e spazi di servizio, contribuendo a creare un'esperienza di soggiorno contemporanea e riconoscibile.

www.vimar.com



VIMAR

RAPPRESENTANZA E TUTELA



Conf
com



Confcommercio
Umbria

Hotrec
Hospitality Europe

CONVENZIONI E OPPORTUNITÀ



ItalyHOTELS

CONSULENZA E INFORMAZIONE



LAVORO

INNOVAZIONE E SVILUPPO

PORTALE LAVORO

BANDI E INCENTIVI

Conf
com



Confcommercio
Umbria



UNI.CO.

FORMAZIONE



Conf
com



Confcommercio
Umbria



Innovazione
Terziario
Impresa Sociale



UNIVERSITÀ
DEI SAPORI

ADEMPIMENTI E SERVIZI

Conf
com



Confcommercio
Umbria

HACCP

SICUREZZA

PRIVACY E
VIDEOSORVEGLIANZA

RIFIUTI E AMBIENTE

PROMOZIONE

UMBRIASÌ
Scopri che fa per Te



U♥
Cuore verde d'Italia

STRUMENTI DA NON PERDERE



EBTU
ENTE BILATERALE
DEL TURISMO UMBRIA

Attività e Servizi

- ◆ **Rappresentanza sindacale**
- ◆ **Informazione** - Costante su tutte le questioni inerenti normative, bandi di finanziamento, progetti di sviluppo, attività etc
- ◆ **Consulenza** - Normativa, Contabile, Fiscale, Lavoro, Credito, Bandi ed Incentivi, Sicurezza, Igiene, Privacy, Rifiuti e Ambiente
- ◆ **Formazione** - Corsi di formazione periodici gratuiti per gli associati sia obbligatori, sia specifici del settore turistico
- ◆ **Promo commercializzazione** UmbriaSì - Umbria & Bike
- ◆ **Convenzioni** con aziende a livello nazionale e locale

La tua impresa al centro del nostro impegno

Federalberghi associa in Umbria circa 350 strutture ricettive, costituendo la più grande organizzazione di categoria del settore. La vasta rappresentanza le permette di avere un rapporto di interlocuzione costante, diretto e autorevole con le istituzioni locali soprattutto in sede di definizione delle normative di settore - e con gli altri soggetti pubblici e privati. L'associazione ti aiuta ad affrontare burocrazia, adempimenti, leggi e regole; rende meno difficili i rapporti con le banche; ti permette di alleggerire i costi aziendali; ti orienta tra bandi e incentivi; cura la formazione, l'aggiornamento e l'innovazione. Federalberghi promuove, in partnership con Confcommercio Umbria, il Tour Operator UmbriaSì e il Consorzio Umbria & Bike.

Via Settevalli 320 06129 Perugia (PG)
Tel.: 075 5067117
E-mail: federalberghi@confcommercio.umbria.it

Direttore Rolando Fioriti
Segreteria Gaia Pellegrino
Elisa Tomassoli Micaela Rengo
A cura di: Gaia Pellegrino