

Laura Verlicchi

Quando il design diventa grande nasce il «contract»

Mobile e casa non sono più necessariamente sinonimi. Nel settore arredo il peso del *contract* - gli allestimenti per gli spazi pubblici, dagli hotel alle navi da crociera, passando per i musei e i teatri - è sempre maggiore. **Allesti per arredare** «Prima il contract era per noi un corollario, adesso è il 20% del fatturato e continua a crescere - dice Carola Bestetti, responsabile marketing e comunicazione, nonché figlia del fondatore, di Living Divani, 10,2 milioni di fatturato nel 2008-. Per questo abbiamo diversificato la produzione: ad esempio il tavolo «Wedge» di Arik Levy si adatta alla cena come al meeting di lavoro. Ma agli uffici preferiamo arredare ambienti più rilassati, dal ristorante alla lounge, come quella di Federlegno-Arredo qui al Salone. E per l'esclusiva clientela straniera sono pensati gli show-room By, frutto dell'alleanza commerciale Boffi-Living-Porto, per proporre arredamenti a 360 gradi».

Il design mette le ali Il contract è una «straordinaria opportunità», dice Dario Riniero, da poco più di un mese ad di Poltrona Frau, il polo del design italiano: e cita orgoglioso la gara appena vinta per la prima classe delle aerolinee di Singapore. «È il settore in cui continuiamo a crescere in modo più significativo - continua - ed è uno dei quattro punti su cui impostiamo la nostra strategia, insieme alla centralità del prodotto, l'impegno nella distribuzione retail, soprattutto in Asia, America Latina, Estremo Oriente e Emirati Arabi, e infine le sinergie di gruppo». Poltrona Frau, Cassina, Cappellini, Alias, Thonet e Gufram sono marchi che non hanno bisogno di presentazione. Oltre alle tecnologie avanzate e al design che affianca nomi d'avanguardia ai grandi classici del passato, come la poltrona Tre Pezzi di Franco Albini rieditata da Cassina, è fondamentale la ricerca sui materiali, che ha portato a risultati d'eccezione come la nuova pelle Frau.

