



INTERNI FEBBRAIO 2008

LE IDEE DI INTERNI
 L'incontro

**di La casa
 vetro**

Una storia controcorrente
 dell'imprenditoria lombarda
 "design oriented". **Davide
 Malberti** racconta l'evoluzione
 di Rimadesio. L'azienda di
 famiglia in cui ha cominciato
 a lavorare da giovanissimo.
 Con l'ambizione di creare
 un brand a misura di un
 prodotto. Ultraspecializzato.

di **Gilda Bojardi**
 foto di **Santi Caleca**

54 | febbraio 2008 | INTERNI • PANORAMA



INTERNI FEBBRAIO 2008

L'incontro

DAVIDE MALBERTI

DAVIDE MALBERTI E IL NUOVO FLAGSHIP STORE RIMADESIO. SITUATO ALL'INTERNO DELLA SEDE AZIENDALE, A GUSSAGO, NELL'HINTERLAND NORD MILANESE. LO SPAZIO, PROGETTATO DA GIUSEPPE BAVUSO, HA UNA SUPERFICIE DI 1.200 MQ DISTRIBUITI SU DUE PIANI. QUESTO STORE, ASSIEME AGLI SHOWROOM MONOMARCA SITUATI SIA IN ITALIA CHE ALL'ESTERO, CONSENTE DI APPROFONDIRE LA CONOSCENZA DELLE QUALITÀ DEI BRAND, CHE SONO NASCOSTE NEI PRODOTTI.

INTERNI

INTERNI • PANORAMA 1 febbraio 08 55

The advertisement features a black and white photograph of Davide Malberti on the left, with his arms crossed. To his right is a large, modern office interior with glass walls and a central pillar. The text is arranged in a clean, minimalist layout, with the main headline at the top right and a detailed description in a white box at the bottom. The magazine title and page number are at the very bottom.

INTERNI FEBBRAIO 2008



aziendali, rappresentano un armonico equilibrio tra natura e tecnologia.

l'incisione degli stampi, la g... all'interno. La collezione di... è andata avanti sino al 1990 in una memorabile mostra a Domus di Milano.

E poi cosa è successo, visto che vostro brand oggi deriva sopra sapiente di due materiali vari accoppiati come il vetro e il m
Negli anni '80 abbiamo cava fenomeno del vetro curvato,

Anche lei rappresenta, come altri imprenditori del settore arredo, la nuova generazione in campo. Per età e per il fatto di mandare avanti l'azienda di famiglia. Da quando se ne occupa?
Dal 1983. Allora, ero davvero giovane.

Quando è nata Rimadesio?

Nel 1956, per opera di papà e di un socio decisi a fondare un'azienda che si occupasse della lavorazione del vetro. L'arredamento è arrivato dopo, alla fine degli anni '60, e a me sono state affidate, da subito, la gestione creativa e quella commerciale. Un grandissimo atto di fiducia da parte di mio padre.

Chi e come ha deciso di trasformarne la tipologia produttiva?

Quando ho iniziato a lavorare, il settore arredamento era già una parte importante del nostro volume di affari, ma senza particolari ambizioni. Anche se il mercato allora era in grande espansione, esuberante sia in Italia che all'estero. Sin dall'inizio, comunque, papà e io abbiamo affrontato questo mercato coinvolgendo una serie di architetti. Nel 1985 ho avuto poi l'occasione di conoscere un artista milanese, il pittore Sergio Borini, con il quale abbiamo deciso di utilizzare la tecnica, già praticata in azienda, della stampa serigrafica per realizzare una collezione di specchi firmati da famosi artisti, come Emilio Tadini, Lucio Del Pezzo, Ugo Nespolo, Franco Grignani, Lucia Pescador, Concetto Pozzati.

Cosa facevano gli artisti?

Uno specchio, utilizzando l'impianto di serigrafia e di argentatura di Rimadesio. Tutta la filiera produttiva, compresa

complementi di arredo. Però ci mancava un pr... affine all'architettura d'interni, attraverso il qua un'azienda più importante.

Qual è stato il prodotto che vi ha reso noti nel m
È nato in azienda spontaneamente o è stato proge
Ancora una volta è derivato dal nostro dna azie... l'intuizione è stata di affrontare il settore delle p... interne e delle porte scorrevoli utilizzando la tex... collaudata della lavorazione del vetro e la tecnol... un materiale fantastico qual è l'alluminio, di cu... precursori. Al progetto, iniziato nel 1989, ha la... l'architetto Giuseppe Bavuso, che oggi è il nost... e il primo prodotto – Siparium – che ancora og... seller, è nato a cavallo del '92/'93.

È stata un'idea sua o dell'architetto Bavuso?

Tutto nasce da un'indagine fatta alla fine degli a... mercato dell'arredo da cui uscì che il settore del... (il nostro) stava attraversando un periodo di cri... particolare per quanto riguardava il vetro curvat... vetro in generale stava subendo una fase di con... Da lì scoprimmo che il settore delle porte scori... affrontato soltanto da alcune aziende, poteva av... margini di crescita se interpretato con un prodo... progetto innovativo. Progetto che noi affidamm... Giuseppe Bavuso perché in questo architetto gi... vedevamo la persona giusta. E lui infatti riuscì a... prodotto che ancora oggi è valido per la sua vers... Allora è nata anche l'idea, assolutamente innova

INTERNI FEBBRAIO 2008



...a misura del prodotto, che voleva
...nare completamente sia la struttura
...alità aziendale.
...etro-metallo ha dato origine, nel
...erse tipologie di prodotto: pareti
...rte, librerie, scaffali, tavoli. Qual è la
...e rende di più in termini di immagine
...o?

Due immagini dello stand
Rimadesio al Salone del
mobile 2007. In alto, il sistema
di pennelli scorrevoli Siparium;
a destra il nuovo sistema librerie
Opus, progettati entrambi da
Giuseppe Bavuso.

...ro fatturato è fatto quasi per la metà dalle porte scorrevoli,
...r dividere gli ambienti interni sia domestici che pubblici. L'altro
...i dai sistemi d'arredo che sono librerie e cabine-armadio.
...vostro fatturato?

...amo arrivati a 34 milioni di euro.

...cesso in Italia o all'estero? E cosa pensate dei nuovi mercati?

...poco più di un terzo, ma la percentuale è in continua crescita.
...ù importanti per noi sono quelli europei e i più forti in questo
...icuramente il francese e lo spagnolo; e anche quelli più costanti.
...noi serve per poter investire strutturalmente nell'azienda.

...resenti con showroom e dove pensate di estendere la vostra presenza?

...o, ne contiamo una decina nel mercato italiano; all'estero siamo
...arigi, Barcellona, San Paolo, Boston, Chicago; a New York
...tro, a Manhattan, a Hong Kong e Istanbul abbiamo appena
...simi showroom. Nei nostri centri c'è la filosofia che Rimadesio
...lla produzione: due o tre progetti al massimo nel corso di un
...ttanti per quanto concerne i punti vendita diretti. Nascono
...riamo gli interlocutori capaci di presentare la qualità aziendale.
...o il prodotto.



E quali sono i paesi che pensate possano diventare per
voi dei nuovi mercati di riferimento?

Dubai e Kuwait sono i mercati che abbiamo da
poco raggiunto con due importanti showroom.
Possono dare molto e li abbiamo affrontati con
grande calma e attenzione. In Cina, abbiamo avuto
un'esperienza negativa ed ora stiamo lavorando con
il nostro esclusivista su Hong Kong. →