



# Armadio COMPRESO

di *Marcella Serbelloni*

**L**a Cina inizia ad avere un peso rilevante per i conti di **Lema**. "Siamo a sei milioni su un totale di 54 previsti a fine dicembre", spiega a *Pambianco Design* il presidente **Angelo Meroni**, "con la prospettiva di arrivare a quota dieci nel giro di pochi anni". Intanto, l'azienda con sede ad Alzate Brianza (Como) ha posto la terza bandierina nel territorio dell'ex Impero Celeste aprendo il negozio di Shanghai, inaugurato in via ufficiosa dopo la chiusura del secondo Salone del Mobile in terra cinese. I prodotti esposti in fiera sono stati pertanto consegnati al partner locale, una newco costituita assieme a una società già inserita nel mondo degli armadi e a un altro socio specializzato nel settore delle porte, e ora arredano lo spazio da 250 metri all'interno di un mall della città più internazionale della Cina. L'opening ufficiale avverrà dopo la celebrazione del capodanno lunare. "Si tratta - continua Meroni - del nostro terzo store dopo quello da 1.200 metri quadrati a Shenzhen e dopo Pechino. Siamo entrati con prudenza nel mercato cinese, privilegiando la ricerca dei partner giusti e puntando innanzitutto sugli armadi più che sugli altri mobili". La strategia varata per la Cina è principalmente mirata al

*PRENDE SEMPRE PIÙ QUOTA, IN CINA COME A MILANO, IL BUSINESS DELL'APPARTAMENTO SEMIARREDATO E LEMA SI È INSERITA IN QUESTO FILONE CON OTTIMI RISCONTI. INTANTO L'AZIENDA APRE IL SUO TERZO STORE CINESE A SHANGHAI.*



contract e proprio per questo Lema ritiene che i partner di Shanghai, abituati a gestire le problematiche della cantieristica, possiedono il giusto profilo per intercettare un business fiorente, quello dei cantieri per la realizzazione di appartamenti consegnati già parzialmente arredati o almeno con gli armadi già compresi. Tra le principali forniture concluse da Lema proprio a Shanghai spicca quella da 1.500 armadi ("fatti al millimetro", precisa Meroni) destinati ai buildings e alle residenze private costruire al One Park, un complesso di edifici vicini al golf club. All'ultimo Salone, peraltro, non sono mancati i nuovi contatti da parte di dealer e potenziali partner localizzati nelle città di seconda e terza fascia.

Intanto Lema cresce a piccoli passi, chiudendo l'anno con due milioni di ricavi in più rispetto al 2016, e Meroni evidenzia come l'attenzione verso le forniture di appartamenti già arredati sia sempre più avvertita da parte del mercato. Una conferma arriva anche dall'Italia. "Siamo presenti con ottimi risultati all'interno dello spazio Milano Design District - spiega l'imprenditore brianzolo - e vedendo quanti progetti sono già partiti in questi due anni e quanti ne stiamo partendo ora, c'è da chiedersi quale possa essere il futuro della distribuzione, nel momento in cui viene offerto all'utente un servizio qualificato di abitazione già arredata nei suoi elementi principali. Stiamo parlando di una città come Milano, nella quale molti appartamenti così concepiti vengono venduti quando ancora deve essere posato il primo mattone. È un metodo che potrebbe prendere sempre più quota anche nel resto dell'Italia". Nel frattempo però Lema non si limita al contract e porta avanti una politica di partnership con i dealer, creando accordi con i singoli punti vendita mirati alla realizzazione



di corner interni. "Questo progetto è partito con una certa difficoltà ma poi, grazie anche al passaparola, i risultati sono arrivati e siamo soddisfatti".

Tomando alla Cina, il futuro di Lema nel Paese più popoloso del mondo sarà sempre focalizzato sui progetti e in particolare su quelli legati all'ambito residenziale. Qualcosa in più potrebbe arrivare dall'hotellerie, per la realizzazione degli spazi comuni, mentre l'inserimento all'interno delle camere da letto risulta più complicato per una ragione di costi e di cultura del prodotto, anche se Meroni sottolinea di aver captato qualche segnale di svolta da parte dei top brand dell'hospitality che si affidano ad archistar per la progettazione dei loro migliori hotel. Sarà più difficile invece l'ingresso nella gestione degli arredi di catene retail, un filone di business importante per Lema in Europa e in Italia con mega commesse come quelle legate ai negozi Vodafone, che in Cina diventano estremamente complesse per ragioni logistiche. Il principale progetto aperto oggi in Far East riguarda Shenzhen, la capitale asiatica del mobile, per il complesso residenziale Peninsula, approntato due anni fa e in consegna per il 2018.

Sopra, da sinistra:  
tavolino Cova,  
design Francesco Rota

Letto Victoriano  
design Roberto Lazzeroni

Hangar  
design Piero Lissoni

In apertura:  
cupboard CASES  
design Francesco Rota,  
Salone del Mobile 2017

Ritratto di Angelo Meroni,  
presidente Lema