

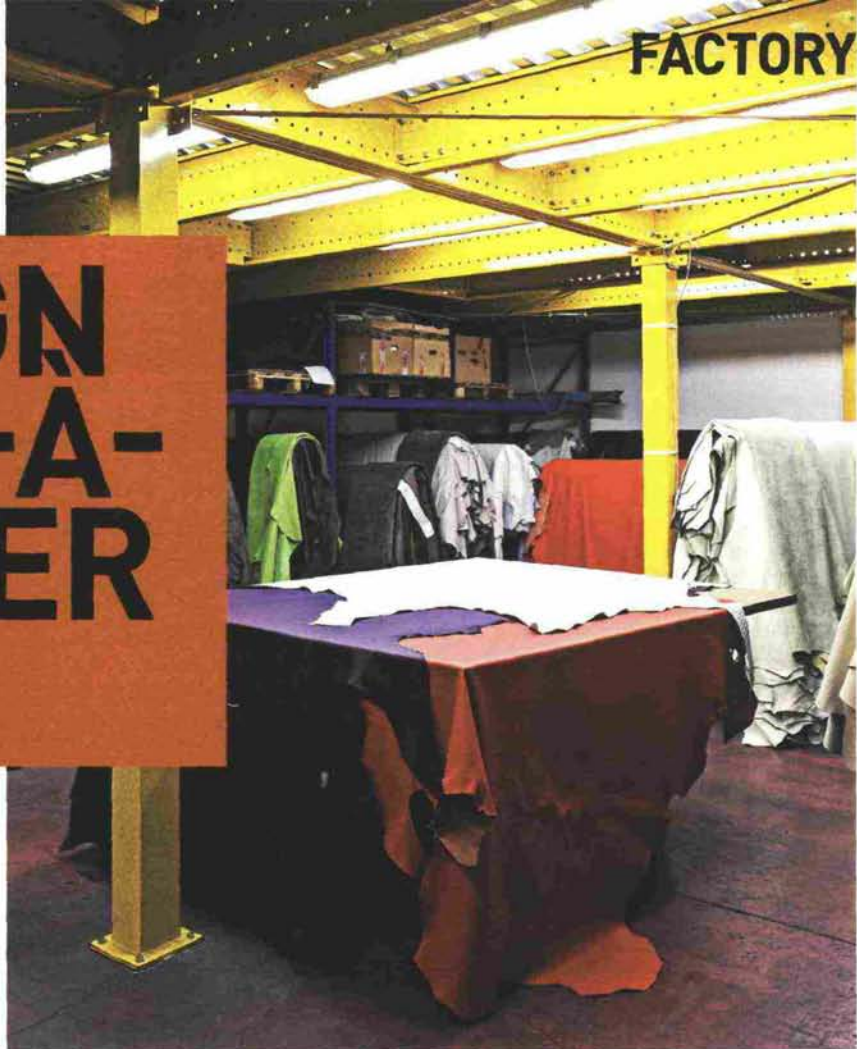
La lavorazione della pelle. Sotto, la sedia *Arcadia*, con struttura di faggio e rivestimento in pelle.

# DESIGN PRET-A- PORTER

Artigianalità,  
velocità,  
flessibilità.

A Thiene, Cattelan  
rappresenta  
un gioiello del  
made in Italy

DI ESTER MANTOVANI  
FOTO DI GUIDO BARBAGELATA  
STYLING R. CIMINAGHI



ANNO  
DI FONDAZIONE  
DELL'AZIENDA  
VENETA

1979



**N**el mondo dell'arredo made in Italy non esiste solo la Brianza. Quando si arriva a Thiene, per esempio, vicino a Vicenza, ci si accorge che in questa zona a cavallo tra montagne e pianura c'è un universo che ruota intorno alla parola "design". «La nostra azienda si appoggia a più di cento realtà artigianali locali», spiega Giorgio Cattelan, proprietario e fondatore dell'azienda che porta il suo nome. «Sono tutti piccoli gioielli, botteghe specializzate nella lavorazione di un particolare materiale. Con alcuni di questi laboratori collaboriamo da

anni, con altri abbiamo iniziato di recente. Ma che si tratti di un rapporto storico o di una nuova scoperta reciproca, il criterio di selezione è sempre lo stesso: qualità, efficienza e servizio. In Cattelan disegniamo il prodotto; i fornitori specializzati poi realizzano le varie parti che noi assembliamo e vendiamo». È il modello classico del made in Italy, quello che ha reso grande il nostro Paese nel mondo. E che ha portato Cattelan a diventare un gigante mondiale dell'arredo. Dalla sede di

**140**  
I PAESI ESTERI  
IN CUI **ESPORTA**

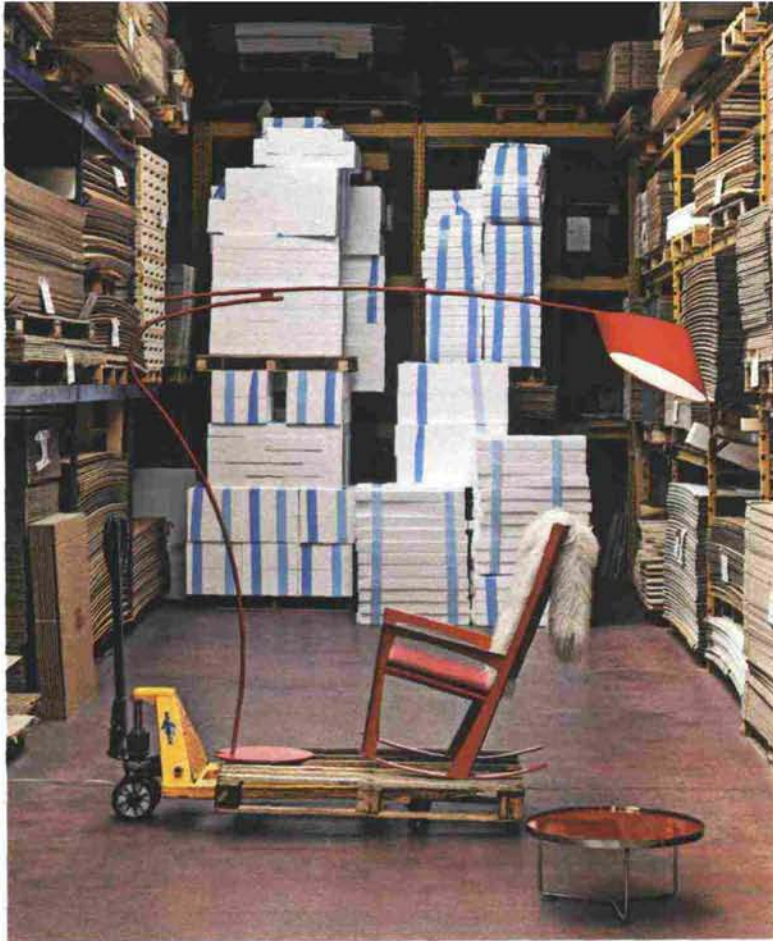
# FACTORY

Da sinistra. Lampada da terra *Flag*, design Emanuele Zenere. Dondolo *Cornelia*, design Giorgio Cattelan, in acciaio verniciato. Tavolino *Billy*, design Studio Kronos, con piano in cristallo colorato.

Thiene, con i suoi 40mila metri quadrati coperti di magazzino, ogni anno partono più di 300mila pezzi che vengono consegnati in 140 paesi. «Presentiamo dai 30 ai 40 prodotti nuovi all'anno», spiega Cattelan. Non si tratta, però, come spesso capita, di concept creati solo per la pubblicazione sulle riviste di settore (magari perché firmati da grandi designer) e poi mai realizzati. «Il 90% di quello che presentiamo al Salone del Mobile funziona», dice Cattelan. Il motivo è semplice: «Ascoltiamo il nostro pubblico. Visitiamo spesso i distributori e siamo attenti alle loro esigenze. Quando un desiderio viene espresso, cerchiamo di rispondere nel modo più veloce possibile, con soluzioni concrete».

Qualche esempio? La libreria *Airport*: esile, si aggancia al muro (con contrafforti orizzontali) o a soffitto; e grazie a un particolare sistema di aggancio delle mensole è modulare anche in larghezza. Oppure *Spyder Wood*, un tavolo in legno di noce canaletto massello scortecciato con bordi irregolari.

Flessibilità, personalizzazione e servizio sono da sempre le parole d'ordine di Cattelan. «Siamo nati come azienda focalizzata sull'estero», spiega Giorgio. «Lavorando con un



parco fornitori molto ampio e con una rete di distribuzione capillare in tutto il mondo, siamo in grado di trasferire input e know how in due direzioni molto velocemente. Da un lato ci arrivano le richieste della forza vendita. Dall'altro, una volta deciso un progetto – spesso ideato internamente anche da me – siamo in grado di produrlo e spedito in tre settimane». Merito di un'organizzazione ferrea della produzione, basata su programmi informatici sofisticati che

gestiscono gli ordini; e di un rapporto di reciproca fiducia con gli artigiani coinvolti nel processo.

«Per avere successo all'estero è stato necessario, fin dagli esordi, essere strutturati in modo efficientissimo», spiega Cattelan. È stato lui stesso a

**300.000**

**pezzi venduti**  
all'anno nel mondo  
tra sedie, tavoli e  
complementi

**MILIONI**  
IL FATTURATO  
ANNUO DI  
CATTELAN  
ITALIA



**50**



## L'INTUIZIONE

Cattelan Italia è stata fondata nel 1979 da Giorgio e Silvia Cattelan, che iniziarono a proporre piccoli complementi di marmo pensati soprattutto per i mercati esteri. Nel 1989, per far fronte alla crescente domanda nel mercato, la collezione si amplia per tipologie e materiali. Nel 2011, Cattelan Italia entra nel mondo degli imbottiti di design con l'acquisizione dell'azienda toscana **Arketipo**.

capirlo quando, giovanissimo e molto prima di fondare la Cattelan di oggi, disegnava arredi di plexiglass e li vendeva, soprattutto negli Stati Uniti. «Erano tempi d'oro, i primissimi anni 70», ricorda. «Allora quasi nessuna azienda italiana esportava arredi. Le mie sedie erano un po' visionarie, forse anche azzardate, e appena le ho presentate a Colonia e a Parigi ho ca-

pito subito che negli Usa sarebbero state un grande successo». Essere uno tra i primi ad andare all'estero ha formato il signor Cattelan più di qualsiasi scuola. «Il senso del servizio, della qualità, del rispetto per il cliente che va ascoltato, coccolato, accudito», dice, «l'ho capito lì». Ecco perché, oggi, Cattelan propone un catalogo completo, che copre tutti gli

ambienti della casa. «Non perché vada il total look», spiega, «ma perché è un servizio per il rivenditore, che deve essere in grado di rispondere immediatamente a qualsiasi richiesta». Anche il futuro sembra promettente. «Lo vedo in crescita. Anche se il mercato fosse in stallo, sono certo che assobiremmo fette di mercato di aziende che non ce la fanno più. Purtroppo l'export non si può improvvisare, è come un'arte che si sviluppa con l'esperienza».

**40.000** I METRI  
QUADRATI  
COPERTI DI  
STABILIMENTO  
**80** I LAVORATORI  
**100** LE AZIENDE  
NELL'INDOTTO

**3500** EURO

IL PREZZO  
DEL TAVOLO  
SPYDER WOOD