

Da Castelli Calepio a Beverly Hills Gli arredi chic dei «falegnami 4.0»

Nuovi scenari. Effearedi a tutto export per i suoi allestimenti in ville, gioiellerie e atelier. Dopo Miami, New York e Las Vegas conquista Los Angeles e adesso punta agli Emirati Arabi

MARIAGRAZIA MAZZOLENI

Il falegname 4.0 nasce a Castelli Calepio e sbarca nella sciccosa Bel Air, a due passi da Beverly Hills, per arredare le ville dei magnati a stelle e strisce.

Spunta un'altra bandierina sulla mappa americana di Effearedi, l'azienda di arredi di alta gamma, che, dopo New York, Miami, Chicago, Dallas e Las Vegas conquista Los Angeles e si prepara a volare, entro il 2018, negli Emirati Arabi con un nuovo brand.

Un anno partito con il botto: attualmente a Castelli Calepio stanno seguendo 25 progetti e il boom di richieste arriva dagli Stati Uniti, che rappresentano un buon 60% del fatturato straniero. E non si tratta solo di megaville, ma anche ristoranti (Las Vegas), gioiellerie (Dallas) e atelier di moda (New York). Tutti rigorosamente al top, ed è per questo che scelgono il made in Italy. «Anzi il made in Bergamo - puntualizza Fabio Allievi, presidente della società - come knowhow finiture puntiamo al massimo, con un mix di competenze per un tipo di arredamento che abbina legno, metalli, ve-

tri, marmi, pietre coniugando il tutto a tecnologia e innovazione».

Effearedi è stata fondata a metà degli anni '90 da quattro amici d'infanzia - oltre al presidente ci sono Andrea Freti, a capo della produzione, Stefano Freti che segue qualità e finiture e Francesco Zerbini, responsabile dei montaggi - che agli inizi si ingegnavano a fare di tutto nell'arredo di alta gamma.

Negli ultimi cinque anni l'azienda bergamasca è salita da 20 a 30 addetti, tra cui 5 architetti: progetta, ingegnerizza il prodotto, lo realizza e l'assembla nel proprio laboratorio. «Il cliente viene direttamente a Bergamo per visionarlo - racconta Allievi - dopodiché passiamo alla finitura e verniciatura, lo smontiamo per spedirlo e lo installiamo sul posto. Spesso sono proprio i tecnici che lo hanno realizzato a montarlo. Ci serviamo di manodopera americana solo come "supporto"».

La decisione di puntare ad un mercato di fascia alta - inizialmente soprattutto seconde case in Toscana, Costa Azzurra, Svizzera, Londra e Parigi - ha con-



I quattro soci di Effearedi: da sinistra, Andrea Freti, Stefano Freti, Francesco Zerbini e Fabio Allievi

sentito all'azienda di attraversare indenne la crisi. Anche se la svolta è arrivata con l'apertura di una società a Miami nel 2012.

Il fatturato in cinque anni è triplicato, toccando quota 4 milioni e 200 mila euro nel 2017 e una prospettiva di 5 milioni ton di alla fine di quest'anno. Per l'80% è export: «Due volte la settimana - dice il presidente - un'insegnante di inglese conti-

nua a dare lezioni di lingua a tutti gli addetti». Negli ultimi tre anni gli investimenti sono volati sopra il milione di euro, tra nuovi uffici e macchinari ad alta tecnologia. E adesso in cantiere c'è il progetto di un nuovo brand dedicato al mercato degli Emirati Arabi, di Arabia Saudita e dell'area del Golfo in generale.

«Lo realizzeremo entro l'estate per poterci presentare ai

nuovi Paesi. Agli americani piacciono arredi che si basano su innovazione e tecnologia - spiega Allievi - ma gli arabi sono più tradizionali e chiedono mobili sfarzosi e tessuti sontuosi. Per questo ci vuole un marchio specifico». Effearedi sta rivedendo anche l'assetto del management: «E se mancheranno ruoli chiave, siamo pronti ad assumere».

