



# MF

fashion

SOLO IN ABBINAMENTO CON MF/MERCATI FINANZIARI  
IT EURO 8 (6,00 + 2,00)

SUPPLEMENTO AL NUMERO ORDINARIO DI MF/MERCATI FINANZIARI. SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE L. 46/2004 ART. 1 C. 1 DCB MILANO

# ITALY'S DESIGN EXCELLENCE

LA FILIERA ITALIANA DELLE MERAVIGLIE. IL SUCCESSO DELL'ARREDO TRA ARTIGIANALITÀ E INNOVAZIONE  
*The Italian production chain of wonders. The success of furniture between craftsmanship and innovation*

意大利供应链之绝妙作品。手工艺与创新造就家具业的成功

*Class ditori*

CASE\_HISTORY

# NASCE IL PRIMO DISTRETTO DEDICATO AL REAL ESTATE

Con un nuovo business model, Milano Contract District ha rivoluzionato il mondo legato ai progetti residenziali, integrando l'intera filiera del Design System con i processi costruttivi e di vendita del settore



Milano Contract District è l'innovativa design platform che, attraverso uno spazio polifunzionale nel cuore di Milano completamente dedicato al real estate, ha riunito una selezione di brand di interior e dell'home design con un obiettivo chiaro: integrare sotto un'unica regia il processo arredativo e di fit-out con quello delle costruzioni residenziali. Insignito di vari riconoscimenti, tra cui la Menzione d'onore del Compasso d'oro 2018, il District porta ai professionisti del settore - operatori del real estate, i loro clienti e le imprese - un pacchetto di soluzioni e servizi - chiavi in mano - dall'ideazione alla progettazione, dal marketing fino alla fornitura di progetti customizzati, grazie al coordinamento professionale e diretto di risorse dedicate per ogni fase, sia del progetto sia del cantiere. Nel 2018 è stato lanciato anche More+Space, il primo modello di business Design&Build dedi-

cato al residenziale, che offre soluzioni di progetto, di layout e di interior pensate per ottimizzare l'uso dello spazio, soprattutto quando ridotto. Grazie a innovativi approcci, che integrano fin dal principio soluzioni dinamiche di arredato, nasce così la possibilità di destinare gli spazi di casa a differenti utilizzi: nutrimento, relax, lavoro, riposo. Tra i nuovi servizi proposti, l'offerta al cliente di un'agenda per gestire la fase di scelta di personalizzazione della casa in modo unico ed esperienziale. Una tecnologia digitale con la quale si possono consultare da remoto tutte le informazioni sulla propria abitazione, dal compromesso al rogito - e anche successivamente - con una piattaforma di customer service dedicata; l'offerta sempre aggiornata di nuove soluzioni progettuali e di prodotto che soddisfano le rinnovate esigenze di uso e sfruttamento degli spazi interni. (riproduzione riservata)

SOPRA: UN'IMMAGINE DI MILANO CONTRACT DISTRICT CHE RADUNA I MIGLIORI BRAND DI INTERIOR E DELL'HOMEDESIGN

Asian countries, where luxury apartments are deliv-  
ered "turnkey", fully equipped. Another fast-growing  
channel is Education, with schools and universities  
increasingly offering premium facilities; the same  
trend for the elderly sector, with luxury residences  
and homes designed specifically for this segment of  
the population. "In Italy today there are companies  
that have chosen contract as their only business area -  
says Claudio Feltrin, Arper & Company's partner,  
who holds a permanent observatory on the world of  
design on 500 world players in 30 countries - special-  
izing in the production of what is called "measured",  
products suitable for both office and home use, but  
which are only sold through the B2B contract channel.  
This is certainly one of the most interesting and grow-  
ing businesses in the sector". An example of this is  
Apex, a company from Treviso that dedicates 80% of  
its turnover to the contract sector. For non-European  
countries, however, not all Italian companies, which are  
by definition medium to small, are able to serve these  
channels effectively. For this reason, in 2010 the portal  
www.contractdesign.it of Iso-Agency was created,  
with the aim of promoting the Italian contract sector  
abroad, providing dedicated operational support for  
SMEs in the furniture and construction segments.

**ITALIAN DESIGN**

Il business del design è un mercato in forte crescita, in particolare per quanto riguarda il settore del contract design. Un altro canale di crescita è l'educazione, con scuole e università che offrono sempre più servizi premium; lo stesso trend si osserva nel settore dell'assistenza agli anziani, con case e appartamenti progettati specificamente per questo segmento della popolazione. "In Italia oggi ci sono aziende che hanno scelto il contract come unico business area" - dice Claudio Feltrin, partner di Arper & Company, che ha un osservatorio permanente sul mondo del design su 500 protagonisti in 30 paesi - specializzati nella produzione di ciò che viene definito "misurato", prodotti adatti sia per l'ufficio che per casa, ma che vengono venduti esclusivamente attraverso il canale B2B del contract design. Questo è sicuramente uno dei settori più interessanti e in crescita del business del design. Un esempio di questo è Apex, una società di Treviso che dedica l'80% del proprio fatturato al contract design. Per i paesi non europei, tuttavia, non tutte le aziende italiane, che per definizione sono di medie e piccole dimensioni, sono in grado di servire questi canali in modo efficace. Per questo motivo, nel 2010 è stato creato il portale www.contractdesign.it di Iso-Agency, con l'obiettivo di promuovere il settore del contract design italiano all'estero, fornendo supporto operativo dedicato alle PMI del settore del design e delle costruzioni.

Per quanto riguarda il design, il mercato è in forte crescita, in particolare per quanto riguarda il settore del contract design. Un altro canale di crescita è l'educazione, con scuole e università che offrono sempre più servizi premium; lo stesso trend si osserva nel settore dell'assistenza agli anziani, con case e appartamenti progettati specificamente per questo segmento della popolazione. "In Italia oggi ci sono aziende che hanno scelto il contract come unico business area" - dice Claudio Feltrin, partner di Arper & Company, che ha un osservatorio permanente sul mondo del design su 500 protagonisti in 30 paesi - specializzati nella produzione di ciò che viene definito "misurato", prodotti adatti sia per l'ufficio che per casa, ma che vengono venduti esclusivamente attraverso il canale B2B del contract design. Questo è sicuramente uno dei settori più interessanti e in crescita del business del design. Un esempio di questo è Apex, una società di Treviso che dedica l'80% del proprio fatturato al contract design. Per i paesi non europei, tuttavia, non tutte le aziende italiane, che per definizione sono di medie e piccole dimensioni, sono in grado di servire questi canali in modo efficace. Per questo motivo, nel 2010 è stato creato il portale www.contractdesign.it di Iso-Agency, con l'obiettivo di promuovere il settore del contract design italiano all'estero, fornendo supporto operativo dedicato alle PMI del settore del design e delle costruzioni.

**CLAUDIO FELTRIN, PRESIDENT OF ARPER AND PRESIDENT OF ASSARDEO FEDERLEGNOPRODOTTO:**  
"In Assardeo we are working to help our producers go overseas. At the top of the priorities, there is the issue of certifications: product but also, and more increasingly environmental, a passport to access markets and segments relevant to contract".

**CLAUDIO FELTRIN, ARPER CEO and President of Assardeo FederlegnoProdotto:**  
"In Assardeo we are working to help our producers go overseas. At the top of the priorities, there is the issue of certifications: product but also, and more increasingly environmental, a passport to access markets and segments relevant to contract".

**MASSIMO PEROTTI, EXECUTIVE CHAIRMAN OF SANLORENZO - "TO EXPLAIN THE NAUTICAL INDUSTRY IN A DIFFERENT WAY YOU NEED TO BROADEN YOUR HORIZONS":**  
Sanlorenzo is undoubtedly linked to the world of art and design. Why?

The nautical industry has been a very closed world for decades. Sanlorenzo understood that, in order to tell a different way of living the sea and come out of a crystallization that kept the nautical industry disconnected from the linguistic currents of our time, it was therefore necessary to open up to new creative languages. This allowed us to demonstrate how nautical design is a lively and constantly evolving creative world. You thought of an art direction drawing from the world of design, with the task of rethinking the style of the brand...  
I thought it was important that all the work carried out at a product and collaboration level involved the company at 360° and therefore also our way of presenting ourselves. Having Piero Lissoni as art director allowed to give ourselves a new image, clear, well defined but above all coherent, starting from the project of the new plants in Ameglia and La Spezia, the stands at the fair, the website, up to the photos and catalogues. It was a fundamental step for us, which reconfirmed a very precise choice of course.  
Since December 2019 Sanlorenzo has been listed on the stock exchange. What are the numbers in terms of growth and turnover?  
The results approved today confirm the achievement of the targets indicated in the IPO phase, positioning itself at the top end of the forecast. Net Revenues from new Yachts amounted to 455.9 million Euro, while adjusted ebitda reached 66 million euro, while profit reached 27 million euro.

**SANLORENZO CEO MASSIMO PEROTTI:** "Ripensare il modo di comunicare è un passo fondamentale".

SANLORRENZO公司无疑与艺术和设计息息相关。这是为什么呢？几十年来，游艇一直是一个非常封闭的行业。SANLORRENZO公司明白，想要以一种不同的用户体验方式比追随行业与当代风格潮流的舒适区走出来，必须向新的设计风格开放。这让我们得以证明游艇设计是一个充满活力且不断发展的创意世界。

您是否知道过有一位设计人士的艺术态度，让其重新审视游艇的风格？我认为重要的是让公司全面参与产品和合作方面的所有工作，也包括我们自己的方式。聘请PIERO USONSI担任艺术总监让我们得以为公司赋予一个新形象。确定品牌及其第一次，从品牌标志和标志开始的新工厂建设项目开始，到展览会上，乃至网站、产品目录和照片。对我们来说，这是至关重要的一步，为我们确定了发展的方向。

SANLORRENZO公司于2019年12月在证券交易所上市。增长和投资方面的数据怎么样？目前取得的业绩显示我们实现了在首次公开募股时设定的目标。属于预期上的高业绩。来自游艇的收入为4.599亿欧元。EBITDA为2.000万欧元。而调整后的EBITDA则达到4.000万欧元，利润达2700万欧元。

**THE FIRST DESIGN DISTRICT DEDICATED TO REAL ESTATE IS BORN**

Milano Contract District is the innovative design platform that, through a multifunctional space in the heart of Milan completely dedicated to real estate, has brought together a selection of interior and home design brands with a clear objective: to integrate the furnishing and fit-out process with residential construction under a single direction. Winner of various awards, including the Honorable Mention of the Compasso d'oro 2018, the District brings to the professionals in the sector - real estate operators, their clients and businesses - a package of "turnkey" solutions and services: from conception to design, from marketing to the supply of customized projects, thanks to the professional and direct coordination of dedicated resources for each phase, both of the project and of the construction site. In 2018 More+Space was also launched, the first Design&Build business model dedicated to the residential sector, offering design, layout and interior solutions designed to optimize the use of space, especially when reduced. Thanks to innovative approaches, which integrate dynamic furnishing solutions right from the start, the possibility of allocating spaces in the home to different uses is thus born: nourishment, relaxation, work, rest. Among the new services offered, the offer to the customer of an agenda to manage the choice phase of home customization in a unique and experiential way. A digital technology with which you can remotely consult all the information about your home, from the compromise to the deed - and even afterwards - with a dedicated customer service platform: the always updated offer of new design and product solutions that meet the renewed needs of use and exploitation of interior spaces.

**第一个针对房地产的设计区诞生**

MILANO CONTRACT DISTRICT 是一个创新设计平台，通过米兰市中心一个完全针对房地产业务的多功能空间，聚集了一系列室内装饰和家居设计品牌，且目标明确：将协调和装修过程与住宅建设工程汇集在同一屋檐下。这曾荣获多项奖项，包括2018年“意大利设计奖”的荣誉提名。该设计区为行业专业人士、开发商和业主提供了一整套“交钥匙”解决方案和服务：从项目构思到设计，从营销到施工，每个阶段实施专业资源直接协调。提供的服务包括构思、规划、营销，乃至提供个性化定制项目。它还将推出了 MORE+SPACE，第一个针对住宅的设计建造商业模式，为客户提供住宅项目，布局室内资源解决方案，在最大化利用空间，尤其是狭小的空间。得益于从一开始就整合了灵活家居解决方案的创新设计方法，使得住宅空间变成多功能：饮食、休息、工作、休闲等。推出的新服务包括可以让客户以独特的体验方式管理住宅个性化定制阶段的日程表：一种数字技术，让客户可以在专门的客户服务平台上远程查看关于房屋的所有信息，从初步协议到房屋买卖合同公证，以及之后所有所购房屋，能够不断更新的最新产品和品牌解决方案，以此来满足新的使用需求和内部空间利用。

**RECORD BREAKING DUBAI**

After the opening of ME by Meliá (first hotel of the chain in the Middle East) inside Opus, the fluid cube entirely designed by Zaha Hadid architects, the Emirates metropolis is preparing to welcome the tallest hotel in the world. The Ciel tower in Dubai Marina, 392.4 meters high, should open between the end of 2022 and the beginning of 2023.

**创纪录的迪拜**

继ME by MELIÁ酒店（在中东开设的第一家连锁酒店）在迪拜和ZAHA HADID主持设计的流型立方大楼OPUS里开业之后，这座阿联酋大都市正准备迎接世界上最高的酒店。位于迪拜码头的CIEL酒店高达392.4米，预计将于2022年底至2023年初开业。

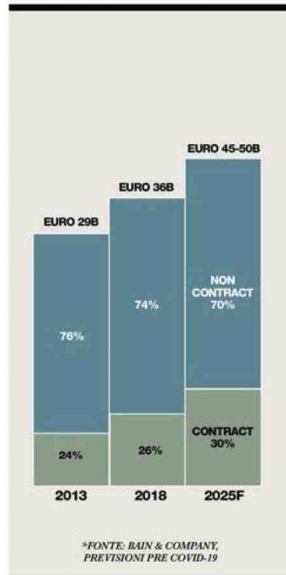
**A 2.0 SMART BED**

Intelligent, high-tech furniture at humans' service. This is the idea of Hi-interiors, Italian scallop that deals with Digital transformation in the furniture sector. Their latest project is HiBed, conceived by Italian designer Fabio Vinella: a 2.0 smart bed that becomes a true open platform for wellness, entertainment and health.

**智能床2.0**

Hi-INTERIORS的想法就是提供为人类服务的高科技智能家具。这家来自米兰意大利公司为家具行业的数字化转型。其最新项目就是意大利设计师FABIO VİNELLA构思的HIBED，即智能床2.0，已成为一个真正的平台，舒适、健康且可供娱乐。

**CRESCITA DEL CONTRACT**



**PROGETTI**

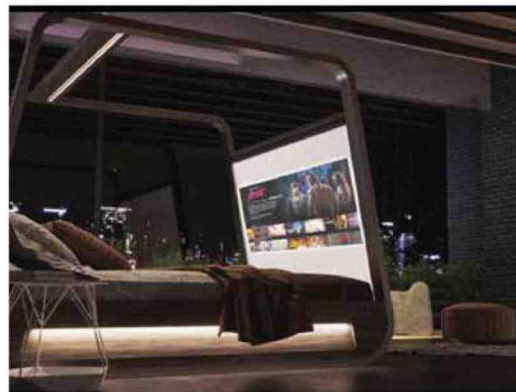


**LA DUBAI DEI RECORD**

Dopo l'apertura di ME by Meliá (primo hotel della catena in Medio Oriente) all'interno di Opus, il cubo fluido interamente progettato da Zaha Hadid architects, la metropoli emiratina si prepara ad accogliere l'hotel più alto al mondo, La Ciel tower di Dubai Marina, con i suoi 360,4 metri di altezza, dovrebbe aprire tra la fine del 2022 e l'inizio del 2023. (riproduzione riservata)

SOPRA, ME BY MELIÁ A DUBAI, LUXURY HOTEL PROGETTATO DA ZAHA HADID ARCHITECTS (FOTO LAURAN GHINTORI)

**HI-TECH**



**UNO SMART BED 2.0**

Mobili intelligenti e altamente tecnologici al servizio dell'uomo. È l'idea di Hi-interiors, scallop italiana che si occupa di digital transformation nel settore del mobile. Il loro ultimo progetto è HiBed, concepito dal designer italiano Fabio Vinella: uno smart bed 2.0 che diventa una vera piattaforma aperta per il benessere, l'intrattenimento e la salute. (riproduzione riservata)

A SINISTRA, HIBED DI HI-INTERIORS