

LIFESTYLE
ARREDARE
YIN
YANG

I N P R I M A
P E R S O N A
"AIUTO! LA NONNA SI È
INNAMORATA"

elle.it

OTTOBRE 2014
ELLE + TRAVELLE
€ 3,00

ITALIA



Come
TU *ti*
VUOI
trova il tuo
nuovo stile

EMILY DI DONATO

Esclusivo
*Il diario
privato di B*

**Uomini
insidios**
*"Sciocchini
ti spiego io*

Tendenze
*Preppybster, tv
colleghe e creatività*

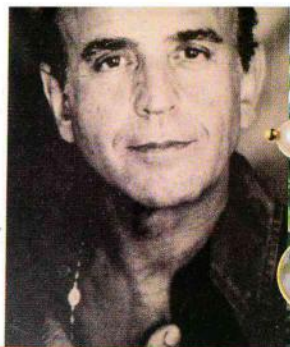
TV mania
*Che cosa
seguono le star*

**Donne
da Nobe**
*La dottoressa
che sta salvando
mamme d'Africa*

**Make up
revolution**
*Colore, coraggio
civetteria*

Speciale
*I talenti
italiani della
moda 2015*

Da sinistra. Il fondatore del marchio Merù, Francesco Mereu, e i suoi figli trentenni Elisabetta e Bartolomeo, oggi alla guida dell'azienda di famiglia.



Merù

Chi siamo Elisabetta, 32 anni, e Bartolomeo, 30 anni, Mereu. Siamo due giovani figli d'arte con una grande passione per il mondo dell'oreficeria e del design, tramandata da nostro padre Francesco. Papà, lasciata negli anni '60 la sua Sardegna, approda a Milano, dove si specializza in alta orologeria, aprendo una sua bottega dietro piazza Duomo. Qui, oltre agli orologi, mette in vetrina gioielli antichi che ha recuperato nei suoi viaggi parigini al mercato delle pulci. E si specializza nella creazione di gioielli originali e mai visti. Nasce così la leggenda Merù, dalla storpiatura meneghina del cognome sardo Mereu. Il nome funzionava, e papà lo fece suo. Da quando lui non c'è più, siamo noi che gestiamo il marchio di famiglia, facendolo crescere e conoscere a livello internazionale.

Cosa facciamo Gioielli in oro e pietre, e gli smalti con le nostre famose miniature: angioletti, cocchinelle, cuccioli... Charms che adornano collane, bracciali, anellini. I nostri orecchini hanno brillato ai lobi di molte bambine - oggi donne - milanesi, anche perché nella storica boutique di Brera nostro padre fu uno dei primi a fare i buchi alle orecchie, allora una novità assoluta. Oggi abbiamo una collezione variegata, che include anche quarzi, zaffiri, ametiste, topazi. Lavoriamo molto anche su commissioni personalizzate, per realizzare pezzi di alto artigianato.

Il nostro Italian factor Più che il fatturato, abbiamo a cuore la qualità e il design dell'oggetto che vendiamo. Prendiamo per esempio gli smalti: gli artigiani validi stanno scomparendo, perché il processo di lavorazione è lunghissimo e comporta un costo elevato per noi come azienda. Sommiamolo al valore dell'oro sul quale si dipinge, ed ecco un prodotto che a livello commerciale, per portare dei veri guadagni, dovrebbe avere un prezzo assolutamente alto. Anche se è un nostro pezzo di punta che ci distingue in assoluto e ha una versatilità immensa (possiamo dipingere tutto ciò che si desidera) e una poesia infinita, il nostro margine reale sul guadagno con gli smalti è minimo. Ma è così che vogliamo restare. C'è un'emozione dietro ogni nostra creazione che è difficile da spiegare. Una cosa molto "italiana".

Dove vendiamo Nelle nostre boutique di Brera a Milano e in Sardegna, a Porto Rafael. I nostri clienti sono persone raffinate e di gusto, che scelgono un lusso semplice ma riconoscibile (www.merugioielli.it).

"In un'ottica di profitto moderno, avremmo dovuto eliminare gradualmente la produzione dei nostri smalti. Non lo faremo mai, perché ci vende unici e speciali"

I romantici ciondoli d'oro dipinti a mano da esperti smaltatori, classiche creazioni Merù, incontrano il design più moderno di gioielli con quarzi e pietre preziose. Al centro. Lo schizzo preparatorio per un lavoro su commissione, raffigurante Amore e Psiche.

