

CORRIERE DELLA SERA

**Moda** / BUSINESS

INTERVISTA

## Furla rinuncia alla quotazione «La società si autofinanzia»



Giovanna Furlanetto: niente più Borsa, siamo autonomi e Tamburi ci supporta. Presto la nuova rete. Dopo la corsa che ha portato a raddoppiare le vendite in quattro anni, «adesso dobbiamo darci un passo non affannato. Sul nostro mercato c'è una offerta molto ampia»

Maria Silvia Sacchi



Le [Newsletter di Moda](#) del Corriere, ogni giovedì un nuovo appuntamento con l'informazione



Giovanna Furlanetto

Secondo l'ultimo studio di Deloitte sul lusso mondiale è l'azienda italiana che ha registrato il maggior tasso di crescita delle vendite. In effetti, Furla in quattro anni ha raddoppiato il proprio fatturato, superando la barriera dei 500 milioni di euro che si era data come obiettivo. E adesso? «Adesso continuiamo a correre, perché ci sono tante attività da fare, ma dandoci un passo non affannato — risponde Giovanna Furlanetto, presidente della società bolognese — perché oggi i prodotti e i negozi sono anche troppi. Il nostro è un mercato dove l'offerta è molto ampia, tutti si sono messi a fare le borse e non è un caso che gli americani per crescere comprino altri marchi (anche italiani). Vogliamo seguire i sani principi di tutti i brand che hanno resistito nel tempo, per cui fare il 5% in più è già un successo. Non abbiamo fame di nuovi negozi, ma di qualità dei punti vendita, ogni cinque anni vanno rinnovati, adesso stiamo studiando un nuovo concept». Intanto, però, ha appena firmato la joint venture per entrare nel mercato canadese.

**Mercato**

La signora Giovanna, come tutti la chiamano, ha passato da tempo le azioni al figlio Giuseppe Costato, che oggi ha la maggioranza di Bloom Holding, la società di famiglia che controlla il 66,67% di Furla. Ma il brand è ancora incarnato in Giovanna, sempre pronta a partire fin da quando andava ad aprire i primi negozi in Giappone nel 1990. Un Paese che ancora oggi è il singolo mercato più importante per il brand, pesando il 22% del totale delle vendite. L'Asia Pacific (Giappone escluso) vale il 26% del fatturato, gli Stati Uniti il 13,2% e l'area Emea il 44%. Giovanna Furlanetto ha accanto a sé da due anni come amministratore delegato Alberto Camerlengo. «Nel 2018 — dice il manager — abbiamo investito importanti risorse finanziarie per gestire al meglio la crescita impetuosa degli ultimi anni, dall'acquisizione del controllo totale della distribuzione retail in Cina, Hong Kong, Macao e Singapore, al rafforzamento della supply chain e allo sviluppo tecnologico. Il nostro obiettivo è continuare a sviluppare le solide basi per garantire una crescita sostenibile».

E la quotazione in Borsa? Furla aveva intrapreso tre anni fa il cammino verso Piazza Affari stringendo un accordo con la Tip di Giovanni Tamburi. «Sulla quotazione... abbiamo perso l'onda — dice Furlanetto —. Andiamo autonomi

Riceverai direttamente via mail la selezione delle notizie più importanti scelte dalla redazione Moda.

ISCRIVITI

**CERCA**  
Tutte le news del canale moda

**CERCA LA SFILATA**

Donna ▾ Anno ▾  
Stagione ▾ Città ▾



*Furla rinuncia alla quotazione «La società si autofinanzia»*



*Gli italiani sono di moda: i rumors di Tamburi su Etro*

e felici, abbiamo la possibilità di farlo, l'azienda si autofinanzia e le banche danno denaro a costo zero. Crediamo che non sia il momento di avere ulteriori complessità». E Tamburi? «Tip sta dimostrando grande disponibilità ad assecondare l'azienda nelle sue scelte».

Il punto è che i mercati sono difficili e richiedono un presidio costante. Dai gilet gialli in Francia alla Brexit ai sempre minacciati dazi di Trump all'espansionismo cinese, con le valute che fluttuano e impattano sui bilanci. «Solo di cambi abbiamo dovuto registrare un minor fatturato di 12 milioni di euro», sottolinea Camerlengo. La strategia prevede di agire con flessibilità e velocità proprio perché i cambiamenti sono in continuo. Flessibilità vuole dire, per esempio, adattare il modello di welfare aziendale ai mercati anziché utilizzarne uno standard per tutti. Per questo, se in Italia ai dipendenti sono stati concessi 500 euro per acquistare servizi, in Cina e Hong Kong hanno preferito avere giorni di ferie in più. Lo scambio tra i dipendenti, e in particolare tra il management, delle varie aree del mondo deve essere continuo, perché tutti acquisiscano la cultura dell'azienda ma anche perché tutti si comprendano tra di loro. «Occorre favorire la comunicazione. Tutti noi viaggiamo molto e facciamo soggiorni lunghi, una semplice visita non può raccontare quel che un Paese è davvero».

**Il libro**

Conoscere e farsi conoscere. Presente in 98 Paesi del mondo, Furla ha deciso di raccontarsi ai dipendenti con un libro. Si chiama A string of pearls (Una collana di perle) ed è «una storia che accomuna un grande senso del dovere con la capacità di rischiare per raggiungere i propri obiettivi. Una storia di passione, dedizione e di amore per il proprio lavoro. Una storia italiana, della quale tutti voi — oggi — fate parte», dice la dedica iniziale.

Un racconto che parte «dal sogno di mio padre. Noi, tre dei suoi figli — Carlo, Paolo e io — abbiamo accompagnato questo sogno nel posto che a mio padre interessava più di tutti, il futuro». Tra poco ci saranno le elezioni europee, cosa dovrebbe portare l'Europa alle imprese? «Per prima cosa deve semplificare: ci sono ancora troppe legislazioni che non vanno d'accordo l'una con l'altra. Per esempio nell'e-commerce si deve dichiarare l'Iva nel Paese in cui si spediscono le merci e questo impone di avere società ovunque. E, poi, occorre avere una visione comune d'insieme, siamo in mezzo a due blocchi che dobbiamo controllare. Per Furla abbiamo scelto come filo conduttore "ordine e armonia". È auspicabile che questo avvenga anche nel quadro delle nazioni del mondo».

6 maggio 2019 (modifica il 20 maggio 2019 | 14:56)  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Miroglio Fashion, andremo all'estero con accordi e joint venture mirate**



**Zegna, cassa positiva dopo d'acquisto di Thom Browne**



**EssilorLuxottica, stop del giudice al colpo di mano dei francesi**



**Lusso, Italia sempre primatra le top 100 del mondo**



**Furla oltre quota 500 milioni in quattro anni ricavi raddoppiati**



**Ercole Botto Poala, presidente di Milano Unica: «La Cina un'opportunità. Ma sta cambiando»**

Su Living

I nuovi decoratori della casa



**Kiko, l'anno della svolta: tiene il fatturato, risultato +37%**



**Saint Laurent all'italiana Obiettivo bissare Gucci**

I PIÙ LETTI

**TI POTREBBERO INTERESSARE**

Raccomandato da **Outbrain**



SPONSOR

**I look delle spose dei matrimoni reali: da**



SPONSOR

**Il vero prezzo degli impianti dentali nel**



SPONSOR

**23 foto esclusive del Titanic che vi faranno**