

## Girani chiude in crescita il 2023 e spinge sui prodotti sostenibili

Di Gianluca Bolelli - 17 Luglio 2024

Ottima chiusura di esercizio 2023 per l'azienda tessile comasca Girani, anche se il suo titolare ammette che il 2024 sarà un anno di calo, come per tutto il comparto tessile del resto, a causa della situazione economica globale e della discesa di USA e Cina, nonostante i buoni risultati aziendali in Europa. "L'azienda nel 2023 ha generato 13,8 milioni di euro di fatturato, +5% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, nel 2024, onestamente mi andrebbe bene chiudere l'esercizio con un 10% di giro d'affari in meno. La realtà nel distretto comasco però, ve lo assicuro, è ben peggiore", dice realisticamente a FashionNetwork.com Filippo Girani, Amministratore Delegato di Girani. "Si pensi che ad oggi con l'invernale abbiamo chiuso a -23%, con l'estivo siamo in pari. Non so se riusciremo a recuperare tutta questa percentuale. Sono realista. Non sono nemmeno così fiducioso sul 2025 come tanti altri colleghi".



Filippo Girani, AD di Girani, con alcuni campioni del tessuto "Prezioso" - G.B. - FashionNetwork.com

"L'azienda nasce nel 1992. Già mio nonno faceva questo lavoro, perché aveva una stamperia, poi andò avanti mio padre. Io sono la terza generazione della famiglia Girani in azienda", racconta Filippo Girani. "Girani è una società

totalmente indipendente e non verticale, perché prediligiamo l'offerta, ovvero se vanno i jacquard andiamo dai jacquardisti, se vanno gli uniti dagli unitisti e così via. A livello di tessitura, compriamo il 20% da un mio tessitore nel comasco e l'80% fuori. Poi abbiamo una tintoria di cui rappresentiamo il 40% del carico di lavoro, il resto è conto terzi”.

La sede di Girani si trova a Capiago Intimiano, vicino a Como, i dipendenti sono 30 e la società si dedica al mercato medio-alto. Due le linee: una più diffusione e una di lusso e le vendite riguardano soprattutto tessuti uniti e jacquard. “A livello di stampe, ne realizziamo di tecniche particolari, oppure stampe dedicate ai nostri clienti”, dice Girani, che ricorda come in passato “siamo stati sollecitati ad orientarci verso i prodotti sostenibili dai nostri clienti, soprattutto da Stella McCartney. Con loro, in anni in cui ancora non si sapeva nulla di rating e tracciabilità, realizzammo un progetto dedicato di filato in acetato e viscosa. Insieme alla stilista inglese siamo stati precursori della viscosa sostenibile. Sempre su questa falsariga”, prosegue l'AD, “è da tanti anni che abbiamo in corso una partnership con il tessuto Naia di Eastman. Da tutto questo è nata una notevole expertise, un'esperienza utilissima per noi, che abbiamo compreso cosa significhi davvero tracciabilità, e abbiamo ricavato una panoramica sui filati al servizio del tessuto”.

Le referenze della collezione Autunno-Inverno 2025/26 di Girani, presentata al recente salone Milano Unica, giunto alla 39ma edizione, sono circa 400. “Un numero un po' ridotto, anche perché ultimamente si lavora tantissimo a progetto: il cliente ti dà la collezione da produrre. Prima la creatività iniziava dal tessuto, oggi dallo stilista, che in base al look che vuole realizzare a cascata cerca i tessuti”, afferma il dirigente comasco. I clienti attivi di Girani sono un centinaio, con Italia (40%), Francia (25%) e Germania (20%), come primi mercati, seguiti da USA e Spagna.

A causa dei problemi geopolitici globali e del calo della Cina, Girani non nega che tutti i suoi brand gli hanno ordinato meno tessuti. “A Como, chi non dice bugie, sa che si sta lavorando dal 20% minimo in su. Il problema sostanziale è che non ci sono più i clienti medi. Vuoi per una dinamica di diffusione del prodotto o per minori possibilità di fare marketing, oggi i marchi di media gamma soffrono della potenza dei grossi gruppi, che possono investire in negozi, pubblicità, testimonial costosi”, spiega. “È un mondo di clienti italiani, tedeschi, americani spazzato via dai colossi, anche del fast fashion. Il lusso dà lavoro a una élite di fornitori, ma non tutti sono su quei livelli”.

Di Gianluca Bolelli

Copyright © 2024 FashionNetwork.com Tutti i diritti riservati.