

GISMONDI 1754, FILIGRANE DORO SULLA ROTTA DI MARCO POLO



ALTRI BENI DI LUSO

ITALIA

## Gismondi 1754, filigrane d'oro sulla rotta di Marco Polo

Salva



Teresa Scarale  
30 Aprile 2020

Tempo di lettura: 5 min

Condividi



**Quella di Gismondi 1754 è una storia di tenacia, tradizione, lavoro e impegno civile. Le pareti della prima bottega nascosero nella seconda guerra mondiale un membro della famiglia Rosenthal. E oggi, nella tempesta economica Covid, il gioiellino genovese guarda all'ideogramma cinese "crisi" trovandoci un tesoro**

**Il nome già racconta: Gismondi 1754.** Quasi 270 anni di storia, una storia italiana. Se poi a rispondere alle nostre domande è **Massimo Gismondi**, ceo della casa di alta gioielleria di Genova, allora si capisce che quel nome racconta anche di **continuità fra le generazioni**. Quella di Massimo è la settima. Chissà se i **fondatori Giobatta Gismondi e Francesco Gismondi** pensavano che il loro laboratorio di argento e oro avrebbe travalicato il millennio da protagonista. L'azienda vanta infatti presenze in Russia, Nord e Centro America, ed è in piena espansione internazionale. Dal 2019 è quotata in Borsa Italiana nel segmento Aim (alternative investment market), quello dedicato ai gioiellini italiani, le piccole e medie imprese con elevato potenziale di crescita.

**Una storia antica**

## GISMONDI 1754, FILIGRANE DORO SULLA ROTTA DI MARCO POLO

“Genova ha una lunga e storica tradizione nella gioielleria, nell’argenteria, nella filigrana. È uno dei centri mondiali più importanti nella lavorazione della filigrana (importata da Marco Polo) fin da quando era una repubblica marinara. Quello di Gismondi all’inizio era un laboratorio per la lavorazione dell’argento [oggi vale il 3% della produzione, ndr], fornitore di dogi liguri e papi, fra cui Pio VI”. Inizia così il suo racconto Massimo Gismondi.



“Vaticano e diocesi all’epoca erano fra i principali committenti. Oltre al clero, “negli anni il laboratorio ha maturato una clientela afferente alla nobiltà genovese, tra cui i Doria, che si rifornivano da noi non solo per gli argenti d’arredo ma anche per i gioielli personali”.

Nonostante la clientela di altissimo profilo, i Gismondi “da tipici genovesi” scelgono di tenere “un profilo molto basso” attraverso i secoli. Attitudine favorita dal tipo di lavoro, focalizzato sulla produzione e sulla vendita degli oggetti direttamente dal laboratorio. Per la nascita della prima bottega, bisognerà attendere il 1880, quando gli ascendenti di Massimo decidono di aprire la prima su strada, abbinandovi il laboratorio. La scelta si rivela vincente: oltre al clero e alla nobiltà del luogo arriva la grande clientela borghese nata dalla rivoluzione industriale.



## GISMONDI 1754, FILIGRANE DORO SULLA ROTTA DI MARCO POLO

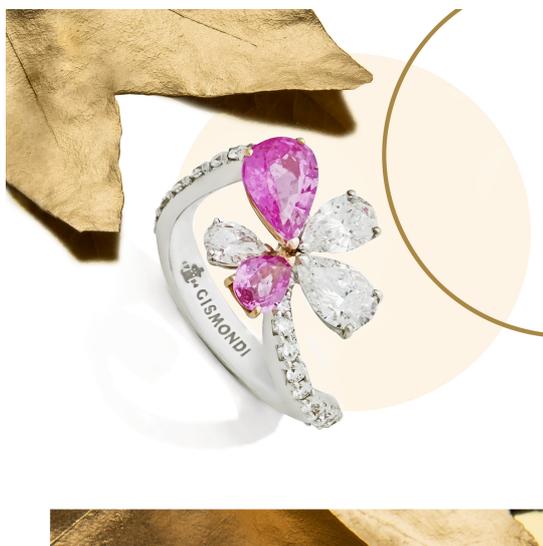
**Gismondi, dal 1754 al nuovo millennio**

**Nel 2020, dopo 140 anni, quella prima bottega è ancora là**, testimone di storie e della Storia. Nella seconda guerra mondiale le sue pareti diedero **rifugio a un membro della famiglia Rosenthal**. Nell'immediato dopoguerra toccò alla sesta generazione rimboccarsi le maniche. Quella generazione ampliò molto l'attività commerciale della bottega, mantenendone però l'identità fortemente cittadina. **Cinquant'anni dopo, entra in scena Massimo**.

"Era il 1995 e mi stavo laureando in scienze politiche, quando **mio padre venne a mancare**. Nel 1994 avevo già preso il diploma in **gemmologia**, professionalità nuova all'interno dell'azienda di famiglia". L'ingresso di Massimo infonde una spinta decisa alla crescita dell'impresa. Subito nel 1996 viene aperto il secondo negozio Gismondi 1754, sempre nella stessa strada del primo, ma con in più un reparto di alta gioielleria. Seguirà all'inizio del nuovo millennio l'inaugurazione del negozio di Genova Nervi.

**Il 2011, l'anno della svolta**

È però nel 2011 che la "settima generazione" può spiccare il volo verso il mercato internazionale. Risale a quell'anno infatti la scissione aziendale che porta Massimo a concentrare le sue energie per esportare i suoi gioielli sul mercato globale. L'espansione inizia quindi con la vetrina glamour di Portofino, per poi proseguire a Sankt Moritz. Nel 2014 è la volta di Londra, poi di Milano. Poi nel 2018 arriva il primo franchising, a Praga. Il marchio acquisisce quote di mercato in Russia e nel 2016 esordisce negli Usa, mercato molto sfidante per la compresenza di tutti i marchi del lusso. Anche grazie all'accordo con Neiman Marcus, principale rivenditore statunitense nell'alto di gamma, le performance sono ottime. Recente è anche l'accordo con Maris Collective.

**La resilienza è una forma d'arte**

Poi, il gelo del **virus** è calato sull'economia. A fronte dell'emergenza, Gismondi 1754 ha messo in campo una strategia digitale che va al di là della presenza sulle piattaforme digitali di ecommerce, da quella proprietaria a My Teresa a Farfetch, passando per Modaoperandi, Net-a-porter, Galerie La Fayette. L'azienda ha infatti attivato vendite virtuali "uno a uno" grazie a Whatsapp, Facetime, Zoom. Non si è fermata inoltre l'attività di conto visione di gioielli ai concessionari in Medio Oriente e in Russia.

## GISMONDI 1754, FILIGRANE DORO SULLA ROTTA DI MARCO POLO

Massimo Gismondi non ha dubbi. “Nella cultura cinese, l’ideogramma della ‘crisi’ nella parte superiore indica la difficoltà, in quella inferiore l’opportunità. Come in ogni grande crisi, ci saranno delle opportunità, se sapremo cavalcarle. Le persone hanno voglia di tornare a spendere, la spesa è intesa come segno di libertà. Nel segmento di fascia alta stiamo ricevendo molti ordini, sia da clienti internazionali che italiani. Abbiamo creato camere virtuali come le gallerie d’arte. Sono momenti di spensieratezza, la nostra forma di arte”.

**LEGGI ANCHE:** [Lusso e cibi, Longino: cresce la domanda col digitale](#)



Teresa Scarale