

La Fantoni è ormai una presenza consolidata nel mercato medio-alto di gamma

Intervista con Marco Boria, Responsabile commerciale della Fantoni spa a cura di Infomest

The logo for Fantoni Group features the word "fantoni" in a bold, dark blue, lowercase sans-serif font, followed by "group" in a lighter blue, lowercase sans-serif font. The text is centered within a square frame formed by thin blue lines. A vertical line extends above and below the square, and a horizontal line extends to the left and right, creating a crosshair effect.

Settore	Legno
Società	Fantoni Spa
Indirizzo web	www.fantoni.it
Prodotti	Mobili e pareti divisorie da ufficio, pannelli fonoassorbenti, pavimenti melamminici, laminati, MDF, pannelli in truciolare
Descrizione	Il Gruppo Fantoni opera da oltre 100 anni nel settore del legno. Con un fatturato di oltre 300 milioni di euro, la Fantoni è presente sul mercato internazionale con più di 1.200 addetti distribuiti nelle otto società che compongono il Gruppo: Novolegno, Lesonit, La-con, Flooring, Patt, Spik Iverica e Xilopack.

In sintesi: Dagli anni '80 la Fantoni esporta e realizza forniture nella Federazione Russa. Ha raggiunto una presenza consolidata nel mercato medio-alto di gamma e punta a sviluppare ulteriormente la propria presenza sul territorio con nuovi distributori.

Può descrivere brevemente il Gruppo Fantoni?

Un fatturato di oltre 300 milioni di euro, un mercato internazionale e più di 1200 addetti distribuiti nelle otto società componenti il gruppo sono il risultato di oltre cento anni di esperienza nella lavorazione del legno. Novolegno, Lesonit, La-con, Flooring, Patt, Spik Iverica e Xilopack, affiancano la stessa Fantoni nella costituzione di un sistema **autonomo di produzione** che accompagna il legno dallo stadio di materia prima a quello di prodotto finito. Carte melamminiche, laminati, collanti, pavimenti prefiniti, contenitori per ortofrutta in fibra di legno (MDF), pannelli truciolari e in MDF, pannelli fonoassorbenti e produzione autonoma di energia elettrica implementano un sistema orientato al miglioramento delle proprie performance.

Qual è il tipo e la forma di investimento che avete realizzato in Federazione Russa?

Il gruppo Fantoni da molti anni opera nel mercato russo, **esportando** mobili per ufficio, sistemi di pareti, pavimenti melamminici, pannelli fonoassorbenti, semilavorati come pannelli in Medium Density Fiberboard e truciolare. Il gruppo vanta inoltre diverse **importanti forniture**, quali ad esempio la realizzazione di tutte le pareti interne (comprese quelle delle attività commerciali) all'aeroporto Domodievodo di Mosca. Nelle più importanti città russe si annoverano inoltre forniture a vari ed importanti istituti di credito e compagnie multinazionali che lì hanno sede.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

Abbiamo iniziato ad esportare in questo Paese molto tempo fa, quando ancora esisteva il blocco Sovietico - stiamo parlando degli anni '80 - intuendo fin da subito la **potenzialità** di questo mercato e lo sviluppo che questo Paese avrebbe avuto.

Quando e su quale regione russa è ricaduta la vostra scelta d'investimento?



Abbiamo iniziato negli anni '80 nella regione di **Mosca**, per poi estendere le nostre attività commerciali distribuendo i nostri prodotti anche a **Kazan, Novosibirsk, Tyumen, Omsk**. Per quanto riguarda invece gli altri ex stati sovietici, lavoriamo in Ucraina, Kazakistan, Turkmenistan.

Quali sono state le principali difficoltà che avete incontrato in Russia?

A dire il vero, non abbiamo incontrato molte difficoltà, anzi la preparazione degli interlocutori sia dal punto di vista progettuale che dal punto di vista operativo - unitamente alla nostre capacità - hanno sempre semplificato ed ottimizzato il nostro operato. E' di fondamentale importanza chiarire fin dall'inizio i vari **aspetti tecnico-commerciali** con gli interlocutori e soprattutto mantenere le promesse fatte e gli standard qualitativi richiesti.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

Quando si affrontano mercati emergenti come la Russia è indispensabile avere una visione a lungo termine nella consapevolezza che investimenti in comunicazione, presenza costante alle fiere di settore unitamente ad una rete di vendita organizzata ed efficiente non possono altro che portare al successo. Nel nostro caso il risultato più importante ottenuto è quello di avere ancora una presenza consolidata nel **mercato medio-alto di gamma**, un incremento del fatturato e una importante visibilità sul mercato.

Facendo un primo bilancio, ritiene che le vostre attese sono state soddisfatte?

Rimane ancora **molto spazio da esplorare**, anche se la concorrenza sempre più agguerrita ci stimola a fare di più e meglio; il valore aggiunto di un'azienda come la nostra è dato anche da un'importante storia imprenditoriale come quella della famiglia Fantoni, da una forte filosofia aziendale che contraddistingue l'operare del gruppo in tutte le sue fasi, dalla progettazione dei prodotti alla loro commercializzazione, dalla comunicazione interaziendale a quella esterna. A ciò si aggiunge un consolidato background nell'esportare in tutto il mondo il proprio design ed i propri prodotti.



Avete prospettive e/o progetti d'investimento futuri in Russia?

Per quanto ci riguarda, in questo periodo stiamo lavorando per **ampliare la nostra presenza sul territorio** con ulteriori nuovi distributori, onde servire meglio anche le zone ed i clienti delle regioni più lontane.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007

