

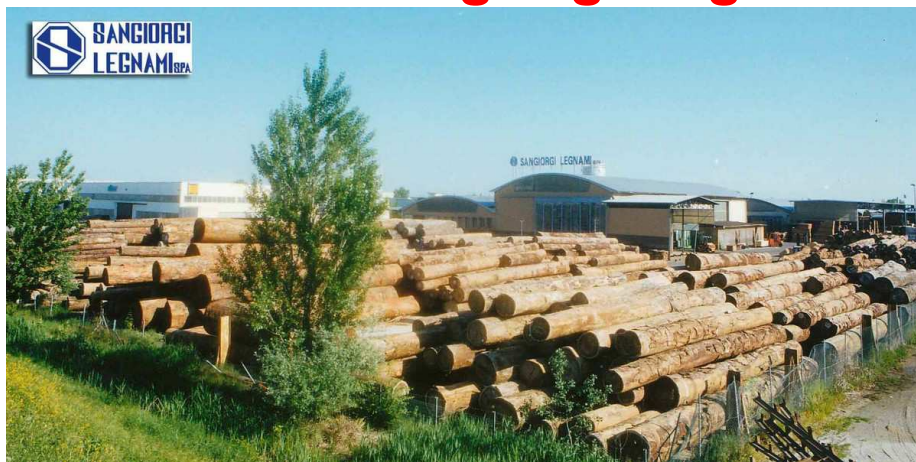
# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

<https://www.wirtschaftsforum.de/sangiorgi-legnami-spa/portrait/>

- articolo consultabile in italiano e in tedesco.

## Sangiorgi Legnami SPA



### Sangiorgi Legnami SPA

Via Guido Reni 2/2  
40125 Bologna (BO)  
Italia  
Tel. 0542 640204  
Fax 0542 640014

[www.sangiorgilegnami.com](http://www.sangiorgilegnami.com)

Varietà: Sangiorgi Legnami offre ai propri clienti diversi tipi di legno, in base alle loro esigenze specifiche.

### Il fiuto perfetto per il legno

Paolo Sangiorgi viaggia costantemente per il mondo, in Africa, ma anche in Europa, Nord America e Brasile. E' da questi luoghi, che il titolare e amministratore della Sangiorgi Legnami S.P.A. collauda, di persona o tramite personale di fiducia, e compra legname pregiato, in tronchi e tavole che poi viene trasformato in Italia. L'imprenditore bolognese Paolo Sangiorgi: "siamo in giro per il mondo e cerchiamo legnami di ottima qualità, per poter offrire un prodotto pregiato ai nostri clienti".



Paolo Sangiorgi viaggia personalmente in tutto il mondo per scegliere il miglior legno per i clienti

### La più grande segheria

"L'attività inizia negli anni '50, vicino alla stazione ferroviaria di Imola, un deposito, un ufficio e una sega per tronchi di piccolo diametro provenienti principalmente dal Nord Italia" spiega il capo della Sangiorgi Legnami S.P.A. "E ancora oggi, nonostante l'azienda si sia ingrandita, il suo cuore resta la segheria, importiamo tronchi e tavolame lavorando con partner in tutto il mondo, che selezionano per noi il legname che facciamo arrivare ad Imola. Qui il legname viene lavorato da personale specializzato e secondo le caratteristiche richieste dalla nostra clientela. La prima cosa che insegnarono a me, e che io insegno a tutti i miei collaboratori, e che il legno bisogna sentirlo prima di vederlo, così si può riconoscere e capire come lavorarlo al meglio."

Paolo Sangiorgi spiega le origini. "L'azienda conobbe subito un periodo di importante crescita, in un mercato di grande ripresa dopo i disagi del Dopoguerra. Negli anni '70 fu necessario il trasferimento in un'area più grande, quella attuale, ci furono poi anni difficili dal punto di vista "societario" con la prematura scomparsa di mio padre e vari avvicendamenti ai vertici, dove io sono arrivato, partendo da semplice magazziniere, nel 1990, per fare crescere questa azienda e farla conoscere ed apprezzare nel mondo".

Tre linee di vendita caratterizzano il business dell'azienda italiana. "Riforniamo i magazzini locali in Italia, i quali commercializzano il nostro legname ai rivenditori" spiega Paolo Sangiorgi. "Un ulteriore ramo è la vendita diretta a bottalari, corniciai, pavimentisti, zoccolifici, mobilifici e produttori di beni di lusso, infine, la consulenza e vendita ai grandi produttori di cofani funebri, con i quali intratteniamo stretti rapporti di collaborazione, non come semplici fornitori, ma piuttosto come partner."



Più sedi: oltre alla sede di Imola, l'azienda ha un magazzino a Livorno e un altro a Napoli



Il più grande importatore di teak: questo legno è uno dei più importanti per l'azienda

### Un senso per la qualità

L'azienda ha oggi 30 dipendenti. Il fatturato è di 33 milioni di Euro. "In Italia non esiste una segheria per legnami esotici più grande della nostra", dice Paolo Sangiorgi. "Lavoriamo oltre 70 tipologie diverse di legni nazionali ed esteri, essenze esotiche, legni duri e resinosi, latifoglie, semilavorati, decking e teak, prodotti che vengono da tutto il mondo per soddisfare la più ampia gamma di clientela, che ricerca da noi la qualità del prodotto e la qualità della lavorazione, per creare a loro volta prodotti di altissima qualità." Il nostro prezzo medio è di € 700 a metro cubo ma abbiamo alcune tipologie di legnami che possono arrivare anche ai 15mila euro a metro cubo. In nessuna parte del mondo esiste l'esperienza e la creatività che abbiamo in Italia, e questo è il nostro punto di partenza, e di arrivo, la nostra conoscenza nella lavorazione, dal taglio all'essiccazione di legni che vengono da tutto il mondo per essere lavorati dalle mani dei nostri clienti e tornare in tutto il mondo come accessori di lusso, questo potrebbe essere un tavolo pregiato, un cruscotto di una nobile auto, l'arredamento interno di una casa di lusso o la cucina a bordo di un yacht. Il legno guadagnerà sempre più importanza per arredi nobili e speciali, la nostra sfida sta nell'offrire ai nostri clienti esattamente il servizio di cui hanno bisogno. Chi ci conosce, sa apprezzarci come partner, consulente o fornitore."



### Trasmettere l'esperienza

Secondo Paolo Sangiorgi un'azienda non è fine a sé stessa. "Vorrei che la nostra azienda avesse un grande futuro", è la sua visione dell'azienda. Lo scopo di un'azienda non è di rimanere un'impresa familiare, bensì di diventare grandi nel mondo. Questa è la sfida. Un cambio generazionale non deve necessariamente avvenire con i figli, può essere anche con un partner interessato a continuare la nostra storia. " Vorrei senz'altro trasmettere la mia esperienza ad altre persone che cresceranno con la mia azienda."