

Il caso / 4

La tecnologia che mette al centro il cliente

«La tecnologia ci ha aiutati a parlare la stessa lingua dei nostri clienti. Grazie a software flessibili riusciamo ad adattarci alle loro esigenze, siamo sulla stessa lunghezza d'onda. Il vantaggio è molteplice: una collaborazione più proficua sia sotto il punto di vista della riduzione dei tempi che dei costi. Lavoriamo in team, con l'ingegneria simultanea e il co-design». Walter Fontana, 55 anni, è il presidente del gruppo Fontana, azienda con sede a Calolziocorte, in provincia di Lecco, con alle spalle 51 anni di storia. Non si stanca di ripetere che la chiave per il business è nella capacità di entrare in contatto con i tempi dei propri interlocutori, accorciando quelli della produzione.

Da circa trent'anni le attività del gruppo Fontana hanno abbracciato anche l'industria automobilistica, dove l'azienda è ormai uno dei leader mondiali nel campo della fabbricazione di elementi e particolari. Fornisce clienti di tutto il mondo. Tra gli altri settori in cui opera il gruppo ci sono i veicoli industriali, le macchine movimento terra, l'industria pesante, le costruzioni stradali. «Ma non siamo semplicemente fornitori — precisa Fontana — lavoriamo in stretta partnership con i produttori automobilistici, con un dialogo continuo. La tecnologia è un fattore determinante, rende il dialogo tra i dati matematici più rapido, così noi siamo più veloci e il cliente può lavorare meglio, ed evitare modifiche successive».

L'it e il potenziale produttivo permettono all'azienda di assistere il cliente dall'engineering alla produzione in serie. Questo può effettuare controlli qualitativi sul prodotto in ogni tappa del suo percorso di trasformazione, evitando continui interventi all'interno del ciclo pro-



Walter Fontana, 55 anni

NON SOLO FORNITORI

Il gruppo Fontana, da oltre 50 anni nel settore dell'automotive, opera in stretta partnership con i propri clienti

duttivo. «Negli ultimi quindici anni abbiamo investito molto in ricerca e sviluppo — continua Fontana — adottando anche collaborazioni con l'università». La direzione degli investimenti è stata verso il potenziamento delle tecnologie computerizzate, come le tecnologie informatiche Cad/Cam, per aumentare la qualità e ridurre i tempi e i costi di realizzazione dei mezzi di produzione. «I nostri software dialogano in maniera flessibile con la piattaforma tecnologica dei produttori — continua Fontana — e permettono alle diverse attività di concentrarsi sulla progettazione del singolo prodotto. In questo modo abbiamo una maggiore possibilità competitiva. Si sviluppa un rapporto di reciproca conoscenza con il cliente che ci aiuta a risolvere meglio e più in fretta i suoi problemi. Il business? Tutto nella capacità di raggiungere l'obiettivo».