

## «Per avere un ordine mi sono inventato venditore d'auto»

### Creatività

Walter Fontana ripercorre alcuni episodi decisivi nella crescita della sua ditta «Fondamentale la fantasia»

Walter Fontana è entrato a fine anni Settanta nell'azienda che suo padre Pietro aveva fondato nel 1956 come officina per lavorazioni meccaniche e l'ha rivoluzionata facendone un gruppo globale di oltre mille dipendenti suddivisi fra le sedi in Italia (circa 400, nella fabbrica di Calolziocorte), Turchia e Romania.

Oggi l'attività di Fontana Group si svolge in tre principali divisioni: l'engineering, la costruzione di stampi per lamiera e lo stampaggio e assemblaggio di elementi in acciaio e alluminio per la realizzazione delle carrozzerie di autoveicoli di lusso: Audi, Bmw, Jaguar, Ferrari, McLaren e Rolls Royce sono alcuni dei prestigiosi clienti del Gruppo.

Alla base dei tanti fattori che hanno determinato il successo c'è la creatività personale di Fontana, il quale ci dice che gliene è servita parecchia anche per superare momenti dirimenti per il futuro dell'impresa.

«Ricordo ancora - racconta Fontana, presidente del Gruppo - quando il 27 e 28 maggio del 1993 feci un viaggio in Russia in una situazione in cui avevamo ordini solo per un mese. Il mio obiettivo era un cliente molto importante, la fabbrica automobilistica Vaz, colosso del settore che corteggiavo da tre anni e che mi rinviava sempre, aveva l'interesse dei fornitori di mezzo mondo su di sé. Non c'era nulla di certo in quel viaggio, non sapevo se avrei agganciato il cliente. Arrivando ho visto uno sterminato piazzale pieno di auto nuove, ho chiesto al nostro referente notizie su quelle auto e mi è stato risposto che non riuscivano a venderle. Pur non essendo un venditore di auto mi sono impegnato a vendergliene tutte, e ancora non sapevo come avrei fatto». Al rientro in Italia mette in campo la sua rete di contatti e ce la fa: «Abbiamo venduto 12.000 Vaz, fra jeep e quelle che potevano essere carrozzate per diventare ambulanze. Un'operazione che mi ha poi fruttato sul mio core business una commessa da 25 milioni di dollari, pari a 146 camion di stampi. Messi in fila, 6 chilometri di fornitura. Siamo partiti a razzo con progettazione e programmi di consegna del lavoro, per una commessa che ha fatto lavorare per 3 anni noi e i nostri subfornitori in mezza Italia».

Da quel momento, ci dice l'imprenditore, per l'azienda



Walter Fontana, mille dipendenti

inizia un periodo virtuoso di slancio e forte crescita. Poi ci pensa bene e aggiunge che in realtà un'altra svolta a seguito di un'intuizione si era verificata molti anni prima, nel 1979, quando un venditore lo ha portato a vedere una macchina utensile in una fabbrica in Brianza. Quella macchina era adibita ad azioni ripetitive, perciò era stata attrezzata con un magazzino utensili, parte fondamentale di un centro di lavoro e che garantisce un'ampia disponibilità di utensili a bordo macchina, evitando interruzioni di lavoro. «Mi sono subito chiesto perché non applicarlo anche alla sua produzione di stampi. Così comprai la mia prima macchina a controllo numerico».

Poco prima, nel 1978, si ritrova in quella che definisce «una situazione da brividi risolta nel giro di 12 ore. Ero in Germania - racconta - nel centro di sviluppo di Audi, nostro cliente. Mi parlavano di una nuova metodologia di sviluppo virtuale dei progetti, in un'epoca in cui mediamente per realizzare un'auto servivano 6-7 anni di sviluppo. Mi sono fatto spiegare con cura di cosa si trattasse - continua Fontana - e al termine della conversazione mi sono sentito dire che fino ad allora Audi aveva lavorato bene con me ma che a breve avrebbero utilizzato aziende attrezzate con la nuova tecnologia. Seduta stante - aggiunge Fontana - mi sono fatto dare il nome del ricercatore con cui stavano sviluppando questa tecnologia, lo chiamammo e alle 8,30 del mattino ero al Politecnico di Zurigo. Sono uscito alle 13 che ero partner di quell'ateneo per lo sviluppo del software e unico possibile venditore del software nel mondo. L'ho venduto alla General Motors nel 1993, i cui rappresentanti per l'occasione erano venuti da Detroit a Calolziocorte. Con quel software raggiungemmo risultati eccezionali risparmiando il 99% del tempo di lavoro».

M. Del.