

# Imprese & Territori

## Internazionalizzazione

India, l'Italia accelera: 1 miliardo di export inesperto —p.22

## Trasporto

Alta velocità, le due condizioni di SnCF per l'arrivo in Italia —p.23



**COSMETICA**  
Belen Rodríguez, Alessia (nella foto) e Giulia De Le beauty influencer italiane secondo Kollegeur. Un influencer marketing in Isote4era

## Fontana al raddoppio negli Usa, cresce nei sistemi di serraggio

### Mecchanica

Rilevata la Mnp Corporation, è tra i maggiori produttori del Nord America

L'azienda conta cinque siti produttivi, 350 milioni di ricavi e mille dipendenti

#### Luca Orlando

A febbraio lo shopping in India, ora negli Stati Uniti.

A poche settimane di distanza dall'acquisizione di Right Tight Fasteners, Fontana Gruppo rilancia con un'altra operazione, di dimensioni maggiori, rilevando il controllo di Mnp Corporation, tra i maggiori produttori nordamericani di sistemi di serraggio.

Acquisizione pesante, quella realizzata, che porta in dote a Fontana Gruppo ben cinque stabilimenti, localizzati tra Michigan e Illinois, un migliaio di addetti, 350 milioni aggiuntivi di ricavi in uno dei mercati chiave del mondo. «Operazione a cui stavamo lavorando da oltre

no si svolta - aggiunge l'imprenditore - così come era accaduto nel 2014 con altre acquisizioni. È un salto dimensionale importante, percorso in cui crediamo, e in cui intendiamo proseguire, nella strategia di espansione sui mercati locali. Con questa acquisizione saremo in grado di garantire allo stesso tempo un ampliamento significativo della capacità produttiva locale mantenendo allo stesso tempo elevati standard di qualità e diventando i più grandi produttori di fasteners sul mercato americano e mondiale».

Fontana Gruppo, nato nel 1952, ha chiuso nel 2024 con ricavi per 850 milioni, realizzando gran parte del proprio business oltreoceano. (l'Italia vale circa il 10% delle vendite, quella che scenderà ancora alla luce delle recenti acquisizioni) concentrandosi in particolare sui sistemi di serraggio dedicati al settore automotive, area allargata che vale i due terzi del giro d'affari complessivo.

Posizione che si rafforza ora con l'acquisizione di Mnp, effettuata anche sulla base di una affinità "genetica", tenendo conto della matrice familiare dell'azienda, fondata nel 1970.

«Il conosciamo da sempre in quanto concorrenti - spiega Fontana - ed è una realtà solida e rispettata, con una cultura aziendale simile alla nostra. Hanno inoltre un forte presidio nel settore dell'auto, così come noi, con una presenza importante ad esempio con un cliente chiave come General Motors. L'acciaio? Così come quello dei nostri siti è acquistato in gran parte negli Usa, una piccola quota arriva dal Canada ma l'impatto doganale delle nuove tariffe sarà per questo motivo limitato».

Nell'arco di pochi mesi, tra India e Stati Uniti, Fontana Gruppo ha così portato a bordo altri dieci siti produttivi, aggiungendo quasi mezzo miliardo di ricavi e 2600 addetti.

E anche se queste due operazioni palmano già più che sufficienti per "impegnare" full time il management in termini di integrazione e sviluppo, Fontana lascia aperte altre possibilità.

«Siamo ben posizionati in Europa, in India e negli Stati Uniti e un primo target di sviluppo raggiungibile lo vedo a 1,5 miliardi di ricavi. Altre acquisizioni? Beh, guardando ai principali mercati dell'auto, l'unica casella mancante che abbiamo è quella della Cina...».



**La strategia.** Il dossier è stato chiuso a pochi mesi dall'acquisto in India di Right Tight Fasteners

**Il Ceo Giuseppe Fontana: «È il partner ideale per crescere ancora sul mercato e arrivare a 1,5 miliardi»**

un anno - spiega il Ceo di Fontana Gruppo Giuseppe Fontana - e che quindi non ha un legame specifico con il rischio-dazi e con le scelte di Trump. È in realtà la prosecuzione della nostra strategia di avvicinamento ai mercati, localizzazione diretta che è cruciale per poter servire al meglio i clienti. Con Mnp ci sono buone complementarietà sia in termini produttivi che di clientela, con limitate sovrapposizioni, un partner ideale per crescere ancora su quel mercato».

Con questa operazione Fontana, che ha chiuso il 2024 a 850 milioni di ricavi, si proietta quindi ben oltre quella soglia, a 1,3 miliardi, arrivando ad un perimetro di famiglia addetti distribuiti su 26 stabilimenti, di cui la metà ora sono posizionati proprio negli Stati Uniti, primo mercato del gruppo, che ora vale circa il 50% dei ricavi complessivi.

«Il 2025 per noi è in effetti un an-

### OSPITALITÀ

Villa d'Este sceglie di espandersi tra Cernobbio e la città di Como

Un'espansione che ha come focus Cernobbio e dintorni. La strategia del gruppo dell'ospitalità Villa d'Este, la cui maggioranza pari al 75% appartiene alla famiglia Fontana, è chiara. Guidata come ceo da Davide Bertaccio, la società ha annunciato di recente l'acquisizione dell'Hotel Regina Olga, struttura 4 stelle che risale alla fine del XIX secolo e si affaccia sul lungolago della località lacustre. Situato nella caratteristica piazzetta di Cernobbio, infatti l'hotel si vanta per una posizione privilegiata e vicina all'Hotel Miralago e dall'Harry's Bar, già entrati nell'orbita di Villa d'Este. Con questa ennesima mossa il gruppo mostra di credere nel potenziale del territorio del lago di Como, che è ingrado di richiamare

visitatori da tutto il mondo. Il portafoglio del gruppo comprende oltre all'hotel di lusso Villa d'Este, costruita nel 1568 come residenza estiva del Cardinale Gallo, l'Harry's Bar, l'Hotel Miralago e il complesso immobiliare "Salesianum Don Bosco" a Cernobbio e il Golf Villa d'Este di Montorfano. Fuori regione fa parte del gruppo Villa La Massa, sulle rive dell'Arno a Firenze. Al gruppo è affidata anche la gestione del Palace Hotel e Barchetta Excelsior di Como e del Ceccato Garden Bar. Di recente sono stati acquistati il Terminus e il Vista di Como, la cui gestione inizierà a dicembre 2025 e, come già detto, l'Hotel Regina Olga di Cernobbio.

—Paola Dezza  
—BORGOGNINI/AGF/ALFA