



# FIAMM CONVENTION ANNUALE

**Un 2016 caratterizzato da un incremento delle performance nell'aftermarket tradizionale Italia, apre ad un 2017 con importanti novità per l'azienda di Montecchio Maggiore**

a cura della Redazione



**È** stata la splendida location veneziana del Molino Stucky a fare da cornice quest'anno al consueto meeting riservato alla rete di vendita a marchio **FIAMM**, che per il 2017 ha riunito, oltre alla rete commerciale Italia, anche quella dedicata all'Export.

I 50 ospiti hanno partecipato agli incontri condotti dall' Executive Vice President Sales&Marketing Mobility Power Solutions Nicolò Gasparin assieme alle Direzioni Commerciali e Marketing, assistendo inoltre all'intervento della nuova Direzione di **FIAMM** Energy Technology, nelle persone del Chief Executive Officer Yasuhiko Nakayama e del Chief Vice President Toshiaki Nishi.

Si è trattato quindi della prima occasione di incontro della rete di vendita dopo la creazione della joint venture italo-giapponese tra **FIAMM** S.p.A. e "Hitachi Chemical Co., Ltd", voluta dal Gruppo **FIAMM** per individuare un partner industriale con il quale rafforzare gli asset strategici del gruppo e il presidio dei mercati d'interesse.

Con l'acquisizione del 51% di **FIAMM** Energy Technology SpA, la NewCo nata in seguito alla separazione dal Gruppo **FIAMM** del business delle batterie auto-

motive e delle batterie industriali con tecnologia al piombo, "Hitachi Chemical Co., Ltd" ha messo in atto il suo piano strategico di medio-lungo termine volto a rafforzare il proprio ruolo nel settore dell'accumulo di energia, attraverso il potenziamento delle capacità produttive e la presenza diretta in mercati in rapida crescita a livello globale.

In seguito ai messaggi di benvenuto e di presentazione della Direzione, il top management ha colto l'occasione di anticipare i dati relativi all'esercizio 2016, che ha visto attestarsi il fatturato del Business Mobility Power Solutions a 257 M€, in contrazione del 3.5% rispetto all'anno precedente (anno record di vendite per il business), per una temporanea discesa dei volumi complessivi in ambito OEM, cui ha fatto da contraltare una crescita dei volumi OES.

Spiccano invece le performance dei Canali a marchio (complessivamente tutte in crescita) ed in modo particolare il risultato del canale domestico **FIAMM** che ha visto ulteriormente crescere i propri volumi di vendita superando le 830.000 batterie vendute.

Sono infine emersi in modo prepotente i trend di crescita delle batterie per sistemi Stop&Start, che a fine 2016 si sono attestate ad un valore superiore ad 1.3 milioni di pezzi, con un aumento del 9% rispetto all'anno precedente.

**ga**