

Fiamm-Hitachi, ecco i piani dei giapponesi

Convention a Montecchio Maggiore. «Non vogliamo vendere solo batterie ma sistemi completi»

► MONTECCHIO MAGGIORE

Primo grande incontro a Montecchio Maggiore, ieri, dopo la joint venture firmata tra il Gruppo **Fiamm** e la Hitachi Chemical. Il presidente del cda **Fiamm**, Misao Nakagawa, che è anche ai vertici di Hitachi Chemical, è arrivato direttamente da Tokyo. Il gruppo giapponese multibusiness vale 554 miliardi di yen di fatturato (5 miliardi di euro) conta 20 mila dipendenti e, dallo scorso febbraio, è entrato con il 51% nella newco **Fiamm Energy Technology** in cui **Fiamm** ha conferito il suo business delle bat-

terie al piombo. Al suo fianco il ceo Yasuhiko Nakayama, che si è stabilito a Vicenza, e anche il cfo Toshiaki Nishi che invece si è sistemato a Monteviale.

Sarà una missione manageriale di tre anni, anche per far crescere i dirigenti del futuro. Ieri è stato il giorno del primo cda dell'era giapponese, l'ingresso nel nuovo anno fiscale che non andrà più da gennaio a dicembre ma da aprile a marzo, l'approvazione del budget 2017. È stata una sorta di inaugurazione del metodo Hitachi e un incontro annuale con il personale italiano di **Fiamm** (che nel mondo ha mille dipendenti) per «cercare un dia-

logo stretto, libertà di domande, accorciare le distanze».

Alla presenza della consigliera Lorena Dellagiovanna e del direttore della comunicazione Alessandro Mio la nuova proprietà ha avviato il confronto: il 2017 sarà un anno dedicato all'integrazione per mettere insieme idee, processi, procedure. «**Fiamm** - hanno aggiunto i top manager giapponesi - è stata acquisita per l'importanza del brand, non a caso rappresenta la prima presenza produttiva di Hitachi Chemical in Europa, e quindi il marchio continuerà ad essere valorizzato e sviluppato». I punti di forza di **Fiamm** - hanno sottoli-

neato i manager - stanno nelle tecnologie e nel valore del marchio. Punti da rafforzare l'integrazione dei sistemi tecnologici («Non vogliamo vendere solo batterie, ma sistemi per fornire soluzioni complete»): per raggiungere l'obiettivo c'è una spola Italia-Giappone e viceversa con personale che si misura con le rispettive tecnologie.

Il fatturato 2016 (il dato è stato scorporato dal bilancio complessivo **Fiamm**) è di 410 milioni con ebit di 15 milioni. Sul budget 2017 c'è una leggera cautela, il tutto all'insegna comunque della stabilità. I primi frutti dell'integrazione però sono attesi tra un anno.



A sinistra il presidente Nakagawa e al suo fianco il ceo Nakayama

