

AZIENDE. Primo cda dell'era Hitachi e incontro con il personale

Fiamm giapponese «Più valore al brand»

Non solo batterie ma sistemi tecnologici integrati

Roberta Bassan
MONTECCHIO (VICENZA)

Il ceo Yasuhiko Nakayama ha preso casa a Vicenza, il cfo Toshiaki Nishi a Monteviale. Sarà una full immersion per tre anni a Montecchio Maggiore (Vicenza), nel frattempo si coltiveranno nuovi manager. È arrivato da Tokyo il presidente del cda Misao Nakagawa, che è anche gran capo di Hitachi Chemical, gruppo giapponese multibusiness da 554 miliardi di yen (5 miliardi di euro) di fatturato al 31 marzo 2017, 20mila dipendenti (a sua volta parte di una multinazionale con ricavi a 90 miliardi) che da febbraio è entrato con il 51% nella newco **Fiamm Energy Technology**, dove **Fiamm** ha conferito il business delle batterie al piombo.

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. E l'inaugurazione del «metodo Hitachi» con il personale italiano di **Fiamm** (che nel mondo ha mille dipendenti) per «cercare un dialogo stretto, libertà di domande, accorciare le distanze». Presenti 210 dipendenti da Montecchio con rappresentanze di Veronella, Avezzano (L'Aquila), e del centro logistico di Almisano.



Il presidente Hitachi Nakagawa (a sinistra) e il ceo Nakayama

Come avverrà l'integrazione, quali le strategie di brand, come si svilupperà l'impresa: domande inevitabili per capire l'impronta giapponese. Alla presenza della consigliera Lorena Dellagiovanna e del direttore della comunicazione corporate Alessandro Mio la proprietà ha avviato il confronto: il 2017 sarà un anno «dedicato all'integrazione per mettere insieme idee, processi, procedure». **Fiamm**, hanno dichiarato, è stata acquisita per l'importanza del brand, non a caso, è stato ribadito, rappresenta la prima presenza produttiva di Hitachi Chemical in Europa. I punti di forza di **Fiamm**, per 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»), i target ambientali e la sicurezza.

Il fatturato 2016 della nuova società (il dato è stato scorporato dal bilancio complessivo **Fiamm**) è 410 milioni con ebit a 15 milioni.

Sul budget 2017 c'è leggera cautela, il tutto all'insegna comunque della stabilità, non aiuta il costo della materia prima del piombo cresciuta del 30% (che rappresenta metà del prodotto) e non agevola le vendite. I primi frutti dell'integrazione però sono attesi tra un anno: «Una volta capite anche le nuove tipologie di business su cui puntare saranno fatte scelte di investimento». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA