



## Aftermarket alla prova. La parola a Igor Posocco, Direttore Marketing & Vendite Business Mobility Power Solutions di Fiamm Energy Technology



[Home](#)

[News](#)

[AttualitàAttualità](#)

In che misura l'aumento dei costi energetici, il rincaro continuo dei prezzi delle materie prime e la crisi dei chip stanno impattando sulla vostra azienda e quali iniziative state attuando per contrastarli?

“La produzione delle batterie di avviamento richiede principalmente piombo, rame e tanta energia per cui la nostra azienda, che è energivora, è stata impattata a partire dal secondo semestre 2021 da aumenti dei costi che ad oggi vedono una continua crescita. Faccio qualche esempio: rispetto al 2019, il costo del piombo è salito del 20%, quello del rame è più che raddoppiato e quello dell'energia di oltre 4 volte. L'azienda si è mossa principalmente su due fronti: avevamo già avviato e stiamo avviando, dove ritenuto vantaggioso, degli acquisti con fissazione del prezzo di medio periodo e ci siamo attivati per individuare nuovi fornitori, che comunque siano in grado di garantire l'alta qualità che ci contraddistingue. Relativamente ai microchip, abbiamo una continua rivisitazione dei volumi da parte dei nostri clienti OE, che riusciamo a soddisfare grazie ai nostri processi produttivi e logistici di just in time introdotti negli ultimi anni”.

Questi fattori hanno avuto o avranno un effetto diretto anche sui vostri listini?

“L'inflazione è ai massimi sia in Italia sia in Europa e anche la nostra azienda si è trovata



a dovere aumentare i listini più volte nell'ultimo anno. Questo fenomeno non sembra rallentare, soprattutto dopo lo scoppio della guerra in Ucraina. Cerchiamo di rafforzare i legami con i nostri clienti, lavorando su azioni di fidelizzazione che permettano di avere un rapporto win-win tra le parti”.

Conflitto Russia-Ucraina: quanto coinvolge la sua azienda in termini di acquisti e vendite?

“A oggi lato acquisti non stiamo risentendo del conflitto Russia-Ucraina perché abbiamo fornitori principalmente localizzati in altre zone geografiche. Lato vendite, i mercati di Russia e Ucraina sono stati in forte espansione fino a febbraio e su questi volevamo continuare a investire. Il fatturato relativo ai due Paesi in questione rappresenta circa il 20% del nostro export. Il blocco dell'export da parte dell'Ucraina di materie prime verso l'UE sta anche aprendo delle opportunità su nuovi clienti e linee di prodotto”.

Igor Posocco, Direttore Marketing & Vendite Business Mobility Power Solutions di Fiamm Energy Technology

