

LA SFIDA. Primo cda dell'era Hitachi e nuovo incontro con il personale

Fiamm giapponese «Ora integrazione tra le tecnologie»

«In futuro non venderemo solo batterie ma sistemi
Lo scambio di dipendenti aiuterà anche la conoscenza
E si continuerà a puntare sul marchio, punto di forza»

Roberta Bassan
MONTECCHIO MAGGIORE

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, nel frattempo si coltiveranno nuovi manager. Ieri è arrivato da Tokyo il presidente del cda Misao Nakagawa, che è anche gran capo di Hitachi Chemical, gruppo giappo-

**Budget 2017
stabile: sui ricavi
peserà il costo
della materia
prima piombo
cresciuto del 30%**

nese multibusiness da 554 miliardi di yen di fatturato al 31 marzo 2017 pari a 5 miliardi di euro, 20 mila dipendenti (a sua volta parte di una multinazionale con giro di 90 miliardi) che dallo scorso febbraio è entrato con il 51% nella newco **Fiamm Energy Technology**, dove **Fiamm** ha conferito il suo business delle batterie al piombo. Ieri primo cda dell'era giapponese, l'ingresso nel nuovo anno fiscale che non andrà più da aprile a marzo, l'approvazione del budget 2017. E l'inaugurazione del «metodo Hitachi», vale a dire un incontro che vuole avere valenza annuale con il personale italiano di **Fiamm** (che nel mondo ha mille dipendenti) per «cercare un dialogo stretto, liber-

tà di domande, accorciare le distanze». La nuova proprietà si era presentata il 15 febbraio. Ieri è stato il giorno dei quesiti, presenti in 210 tra i dipendenti della sede di Montecchio con rappresentanze di Avezzano, Veronella e del centro logistico di Almisano. Due mondi che si sposano.

DOMANDE. Come avverrà l'integrazione, quali le strategie di brand, come si svilupperà l'impresa: domande che inevitabili sono arrivate per capire l'impronta giapponese. Alla presenza della consigliera Lorena Dellagiovanna e del direttore della comunicazione corporate Alessandro Mio la nuova proprietà ha avviato il confronto: sarà il 2017 un anno «dedicato all'integrazione per mettere



A sinistra il presidente Nakagawa, a destra il ceo Nakayama

insieme idee, processi, procedure». **Fiamm** - hanno aggiunto - è stata acquisita per l'importanza del brand, non a caso - è stato ribadito - rappresenta la prima presenza produttiva di Hitachi Chemical in Europa, e quindi il marchio continuerà ad essere valorizzato e sviluppato. Ma ciò non toglie una commercializzazione di prodotti Hitachi, se saranno funzionali alla crescita del business. I punti di forza di **Fiamm** - hanno sottolineato 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 tra Italia e Giappone. Punti da

rafforzare ancora di più i target ambientali e la sicurezza.

BUDGET. Il fatturato 2016 relativo al business della nuova società controllata dai giapponesi da tre mesi (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, 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

