

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 con-

ferito il suo business delle batterie 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 dialogo 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 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 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

