

FIAMM

Accordo con Neoparts

FIAMM ha recentemente perfezionato l'accordo di partnership con il Consorzio Neoparts. Grazie a questa importante alleanza, i soci Neoparts potranno fare affidamento sul portafoglio prodotti e marchi dell'azienda vicentina, recentemente entrata nell'orbita del Gruppo Hitachi, per la crescita delle vendite.





A lato: l'azienda ha collaborato con Aruba per creare il grande Data Center italiano di Bergamo. Sotto: la nuova versione della batteria powerCUBE D7 125 AGM per impieghi militari



Dal prodotto

al servizio

Sinergie internazionali, implementazione della gamma produttiva, rafforzamento della struttura operativa e focalizzazione sul cliente, con un'offerta di soluzioni integrate: Fiamm Energy Technology si prepara all'ultimo step del piano triennale 2016/18

di Manuela Battaglino

Si muoverà su tre fronti l'attività di Fiamm Energy Technology dei prossimi tre anni: lo sviluppo del business affidato a sinergie internazionali, l'integrazione dell'offerta di prodotti grazie a soluzioni di nicchia e la realizzazione di un'infrastruttura di gestione globale. Queste le tre direzioni di sviluppo dell'azienda, comunicate dal management a poco più di un anno dall'acquisizione del 51% dell'azienda vicentina da parte di Hitachi Chemical. Presenti al 2° Town Meeting di Fiamm Energy Technology, ospitato nella sede centrale di Montecchio Maggiore lo scorso 25 giugno, il Ceo Fiamm Yasuhiko Nakayama, Lorena Delagiovanna, Country Manager Hitachi Europe

e Toshiaki Nishi, Vice President Corporate Management Headquarters.

Siglato il 28 novembre 2016, l'accordo tra Fiamm con il Gruppo Hitachi Chemical si è tradotto nell'acquisizione al 51% della NewCo Fiamm Energy Technology Spa, completata il 13 febbraio 2017. Oggi, il nuovo capitolo che vede protagonista la joint venture tra Hitachi Chemical Co., Ltd. e Fiamm Energy Technology Spa inizia a svilupparsi e dare i primi frutti. Un primo anno positivo, dunque, quello di Fiamm-Hitachi, concentrata nella produzione di batterie al piombo per il settore automotive e industriale, che attualmente vantano il maggiore tasso di smaltimento. Nel corso dell'incontro sono stati presentati, oltre alle prospettive di

Attualità



Da sinistra: il Ceo Fiamm Yasuhiko Nakayama, Lorena Dellagiovanna, Country Manager Hitachi Europe e Toshiaki Nishi, Vice President Corporate Management Headquarters

crescita per gli anni a venire, anche i risultati raggiunti nel primo anno della nuova realtà.

Sempre più orientati al cliente

Nel corso dell'incontro, Lorena Dellagiovanna ha ricordato i valori di Hitachi Chemical e il focus rappresentato dall'innovazione tecnologica al servizio della società. Nel 2014 dalla focalizzazione sul prodotto l'azienda ha diretto sempre di più l'attenzione al cliente, continuando a sviluppare innovazione mirata. Per realizzare questa visione è stato ipotizzato l'obiettivo del 2025, realizzando nel 2016 un piano esecutivo triennale che terminerà a marzo 2019, centrato su due aspetti: innanzitutto l'espansione globale di Hitachi (70 mld di fatturato e 306mila dipendenti), il cui mercato domestico rappresenta oggi ancora il 50%. Dal punto di vista di espansione globale, Hitachi Chemical è uno dei business più avanzati (nel settore delle batterie il fatturato rappresenta il 70%). Quindi il rafforzamento della struttura organizzativa e gestionale dell'azienda. Buoni i risultati del periodo 2016/2017, con una crescita del giro d'affari attribuibile all'acquisizione di nuovi business e tecnologie fuori dal mercato giapponese e alla forte spinta verso prodotti di nicchia, che contribuiscono maggiormente alla profittabilità. Questo processo è stato determinato anche dall'accelerazione della "collaborative creation":

parte della strategia Hitachi di guardare sia il mercato sia il cliente è nata dalla consapevolezza che il prodotto da solo non riesce a risolvere completamente le richieste e le sfide del mercato. Hitachi si propone quindi di non fornire più solo soluzioni ma di collaborare in modo creativo con partner, istituzioni, fornitori e anche competitor, in un'ottica di "open innovation". Per quanto riguarda il rafforzamento della struttura organizzativa, Dellagiovanna ha confermato il grande impegno verso le risorse umane. È iniziato un processo di standardizzazione dei sistemi per favorire l'integrazione culturale e di genere, elemento fondamentale per la crescita del business. Per quanto riguarda l'ultimo anno del piano triennale - nel frattempo si sta già discutendo il prossimo - le iniziative continueranno sulla base dei risultati già ottenuti. Sette gli aspetti su cui sta sviluppando: l'investimento su prodotti di nicchia, lo sguardo attivo verso le acquisizioni, l'implementazione di prodotti diversificati, la commercializzazione di nuovi business attraverso l'open innovation, l'aumento della produttività ottenuto attraverso l'automazione e la digitalizzazione della fabbrica, per garantire maggiore sicurezza e per permettere ai talenti di accogliere nuove sfide. L'attenzione ai costi opererà attraverso la loro ottimizzazione, semplificando le linee produttive e cercando di ridurre il costo delle

materie prime, condizione fondamentale per un'azienda che produce batterie. Sarà portato avanti il sistema di "global talent", che attira sempre di più talenti di culture e generi diversi. "Riassumendo - ha concluso la Country Manager di Hitachi Europe - riteniamo che ci sarà un trend di crescita economico sia a livello globale sia domestico. Nel settore delle batterie (Energy Storage), Hitachi Chemical ha l'obiettivo di diventare il numero 3 al mondo entro il 2025, sviluppando prodotti e soluzioni sempre più innovativi, che superino le aspettative del cliente".

Il Ceo Fiamm Yasuhiko Nakayama ha poi evidenziato l'obiettivo di aumentare il profitto attraverso non soltanto l'ottimizzazione dei costi ma anche con l'aumento delle vendite, uno dei target più importanti che Fiamm Energy Technology si è data.

Un percorso che si svilupperà attraverso l'aumento della produttività grazie all'implementazione della qualità e la riduzione della difettosità dei prodotti standard vicina allo zero, una rilettura efficiente della supply chain e delle attività di pianificazione di stoccaggio e consegna delle merci, il rafforzamento del personale nella struttura R&D per sviluppare nuove soluzioni (che costituisce uno degli asset strategici di Hitachi Chemical) e nella struttura commerciale. ■