

RICAMBI AUTO

Ecco come Fiamm cresce nell'aftermarket nazionale



QUALITA' DA VENDERE



Cresce il business nell'aftermarket nazionale e rallenta invece temporaneamente quello nel primo equipaggiamento. Questo, in sintesi, il bilancio che porta a casa Fiamm nel 2016. I dati sono stati resi noti nel consueto meeting riservato alla rete di vendita tenutosi di recente nella splendida location veneziana del Molino Stucky. L'evento, che ha riunito la rete commerciale Italia e quella export, è stato il primo incontro pubblico del network di vendita all'indomani della joint venture italo-giapponese tra l'azienda di Montecchio Maggiore e Hitachi Chemical: NewCo grazie a cui la multinazionale con sede a Tokyo intende rafforzare il proprio ruolo nel settore dell'accumulo di energia, attraverso il potenziamento delle capacità produttive e la presenza diretta in mercati in rapida crescita a livello globale. Dopo i saluti iniziali della direzione aziendale, il top management ha colto l'occasione di anticipare i dati relativi all'esercizio 2016, che ha visto attestarsi il fatturato del Business Mobility Power Solutions a 257 milioni di euro: in flessione del 3.5 per cento rispetto all'anno precedente (anno record di vendite per il business), per una temporanea discesa dei volumi complessivi in ambito OEM, cui ha fatto da contraltare una crescita dei volumi OES. Ottime, invece, le performance dei canali a marchio (complessivamente tutte in crescita) soprattutto quelle del canale domestico Fiamm che ha visto ulteriormente crescere i propri volumi di vendita superando le **830.000 batterie vendute**. Segnali altamente significativi giungono anche dai trend di crescita delle batterie per sistemi Stop&Start che, a fine 2016, si sono attestate ad un valore superiore ad 1.3 milioni di pezzi. L'aumento è del 9 per cento rispetto allo scorso anno.

23 MARZO 2017