

ga **attualità**

# PROIETTATI AL **FUTURO**



Tra le colline del Franciacorta si è tenuto il meeting annuale rete di vendita FIAMM 2019. Nella due giorni di lavori si sono analizzati i risultati ottenuti lo scorso anno, l'andamento del mercato e le prossime iniziative da intraprendere a supporto del marchio e delle vendite

a cura della Redazione

## “ **FIAMM ENERGY TECHNOLOGY**

- Oltre 600 dipendenti
- 2 stabilimenti produttivi
- 7.5 milioni di batterie prodotte
- 10 uffici vendita
- Più di 2000 clienti serviti giornalmente
- Più di 280.000 kg/giorno di materia prima trasformata
- Turnover di 257 milioni di euro
- 4.9 tonnellate di CO<sub>2</sub> risparmiate dal 2010 grazie alle batterie Start&Stop

”

**A**nalisi, conoscenza e pianificazione. Queste tre azioni sono fondamentali per ogni azienda che ha e vuole continuare ad avere un ruolo chiave sul mercato, come nel caso di FIAMM Energy Technology. Forte di oltre 70 anni di esperienza, l'azienda di Montecchio Maggiore, dal 2017 all'interno del gruppo Hitachi, si propone al mercato del ricambio come realtà specializzata nelle soluzioni di accumulo di energia per la mobilità intelligente con tecnologia al piombo. Nell'ottica di una continua crescita, a inizio aprile si è svolta la convention annuale riservata alla rete vendita. L'appuntamento, organizzato nella tenuta nel Relais

Franciacorta di Colombaro di Corte Franca in provincia di Brescia ha delineato i dati di chiusura dell'anno fiscale, l'andamento del mercato delle batterie avviamento e le prossime iniziative da intraprendere a supporto del marchio e delle vendite. Il tutto abbinato a attività esperienziali come la visita alle cantine Guido Berlucci, eccellenza vinicola del Franciacorta. Tornando all'evento, i lavori sono stati aperti dal Dott. Nicolò Gasparin, Executive Vice President Sales&Marketing, che dopo aver salutato la platea ha sottolineato come la JV con Hitachi Chemical stia procedendo secondo i piani e come il contributo della controparte giapponese sia di fondamentale impor-



## INTERVISTA

### GIONATA VETTRAINO

Lavoro in FIAMM da circa 10 anni, prima ho avuto un'esperienza di 15 anni in un'altra azienda primaria nel settore aftermarket. Gestisco il marchio FIAMM nelle regioni Abruzzo e Marche.

#### Come vede il futuro dell'Aftermarket?

Vedo crescere degli scenari e delle figure importanti. I distributori nazionali conquisteranno molto probabilmente quote di mercato da qui ai prossimi 5 anni, mentre le realtà regionali soffriranno maggiormente. La catena si sta accorciando in Italia e vedo l'arrivo di figure estere intenzionate ad acquistare gruppi e distributori. Tra di loro ci sarà una selezione importante nei prossimi anni e qualche distributore nazionale venderà.

#### Una fotografia sulla figura del ricambista?

Oggi i ricambisti più performanti sul mercato sono quelli maggiormente strutturati, che stanno crescendo in termini di quantità e qualità. Abbiamo realtà che fatturano diverse milioni di euro, organizzate, con reti di vendita strutturate e con personale

dedicato alle officine. Queste sono le realtà con maggiori possibilità di successo. Ci sono casi dove i ricambisti iniziano ad avere rapporti diretti con i componentisti, grazie ai volumi espressi.

L'obiettivo generale è quello di un accorciamento della filiera e bisogna essere competitivi sul mercato, per rispondere a concorrenti come quelli arrivati dalla Polonia in grado di offrire e-commerce con consegne a 24 ore.

#### Come vede il futuro del prodotto batteria?

Continueremo ad avere un ruolo chiave al suo interno. Questo sarà possibile grazie al valore aggiunto riconosciuto dalla clientela in termini di qualità dei nostri prodotti ma soprattutto dell'attenzione ai rapporti umani. Il nostro valore aggiunto è il contatto con il cliente e dove la persona fa ancora la differenza. Anche con l'avvento con Hitachi non ci sono stati grandi cambiamenti. Sicuramente novità sulle integrazioni aziendali. Penso che il nostro brand sia importante e il mercato ci riconosce questa posizione.



Gionata Vettrino

#### Il prezzo è ancora una variabile importante?

È rilevante ma non è la più importante. Qualità come servizio, disponibilità, professionalità - che noi offriamo - sono ancora preponderanti. Come FIAMM siamo in linea sul fronte prezzi e soprattutto proponiamo prodotti di assoluta qualità.

tanza nel miglioramento dei processi di produzione e di pianificazione in generale così come nello sviluppo di prodotti ad alto contenuto tecnologico quale ad esempio la tecnologia agli ioni di Litio per le nuove applicazioni richieste dal mercato. Il direttore marketing Alessandro Lanari ha fatto un quadro sullo stato di "salute" del comparto "il mercato della batteria è sostanzialmente stabile in Italia da alcuni anni, ad eccezione di alcuni movimenti all'interno delle diverse famiglie di prodotto partendo dal cambio "tecnologico" all'interno della famiglia delle batterie auto dove i prodotti per i sistemi Start&Stop crescono a doppia cifra ogni anno a discapito delle batterie tradizionali". Altro punto analizzato è la gestione del cliente, in gran parte ricambisti, e l'attenzione al progetto officine. "per essere vincenti in questi frangenti dobbiamo concentrare i nostri sforzi in alcune aree di miglioramento come servizio e assortimento della gamma. Complici i nostri processi produttivi e i più recenti cambiamenti organizzativi e societari, abbiamo ridotto la vicinanza con il cliente. Per tornare ai nostri standard ci siamo maggiormente concentrati su alcuni punti come il nuovo partner logistico integrato (unico riferimento per gestione magazzino centrale e spedizioni), la centralità del progetto officine chiamato FIAMM

Network e, per quanto riguarda i prodotti, l'ampliamento della gamma batterie Start&Stop grazie alle sinergie con Hitachi" ha sottolineato Lanari. Vista la storicità del marchio veneto, il meeting ha avuto come parola chiave "il futuro", a partire dall'impegno sulla formazione. "La maggiore complessità delle vetture richiede autoriparatori ed attori della distribuzione preparati. Se a questo aggiungiamo l'arrivo di nuovi attori come Amazon e Ebay, oltre alla complessità data da tecnologie tra cui eCall e auto connesse, in-



Marc Aguetz, country manager di Gipa Italia



Alessandro Lanari, direttore marketing di FIAMM Energy Technology



**ga** attualità

## INTERVISTA

### MAURIZIO MARONGIU

Agente FIAMM in Sardegna da 13 anni. Provengo da una precedente esperienza di 10 anni in una azienda leader nella commercializzazione di batterie.

#### Come vede il futuro dell'aftermarket?

Condivido quanto detto dal mio collega. Lavorando in un'isola, i processi di cambiamento sono più lenti ma sta avvenendo quello che sta succedendo in Italia. Nuove realtà commerciali si scontrano con difficoltà territoriali date dai trasporti e su fatturati contenuti rispetto al continente legati al numero di abitanti pari a 1.6 milioni di persone.

#### Chi farà meno fatica ad affrontare il cambiamento in Sardegna tra il distributore e il ricambista?

Al momento i ricambisti, sia piccoli che medi, riescono ad affrontare meglio le trasformazioni mercato. Sicuramente se non

riusciranno ad organizzarsi, anche sulla vendita ai privati, faranno sempre più fatica e ci sarà una selezione naturale tra chi si è organizzato e chi no. Altro problema è legato all'avanzata età anagrafica di molti ricambisti, con gli eredi non interessati a continuare l'attività di famiglia. Questo porterà all'arrivo di nuove figure come distributori o ricambisti da altre zone. Anche in Sardegna stanno arrivando nuove figure sul fronte dei distributori, sempre più aggressivi dal punto di vista commerciale. La professionalità dell'agente però continua a fare la differenza e il ricambista lo apprezza.

#### La variabile prezzo è importante?

Il prezzo rispetto al passato è sempre più importante perché il mercato tende al ribasso. Anche in Sardegna abbiamo l'arrivo di realtà estere con la possibilità di nuove aperture del mercato.



Maurizio Marongiu

vestiamo fortemente nella formazione per il futuro" ha precisato il direttore marketing di FIAMM Energy Technology. Proprio l'analisi dei prossimi anni, e di nuovi concetti di mobilità, è stata al centro degli interventi da parte degli esperti invitati da FIAMM, oltre all'attenzione alla formazione dei meccanici e ingegneri per il mondo del Motorsport. Partendo da Marc Aguetz, country manager di Gipa Italia, sono stati analizzati i numeri del settore aftermarket con un focus sulle batterie e sull'evoluzione del parco circolante destinato ad aumentare in numero anche se con diverse variabili. Simonluca Pini, contributing editor del Sole 24 Ore e Quattroruote, ha raccontato alla platea cosa i costruttori auto proporranno nei prossimi a partire dagli investimenti su auto elettriche (Daimler ha



dichiarato di volere investire 42 miliardi di euro, FCA da 8 a 10 miliardi) e nuove forme di mobilità. Le parole chiave del futuro dell'automotive saranno: elettrificazione, connettività, guida autonoma e condivisione... Protagonista del terzo intervento MTS School, la scuola di formazione sportiva per il mondo dell'autoriparazione, raccontata dalla sua direttrice Eugenia Capanna e dal general manager Luca Mino. Nello specifico si tratta di una scuola, con sede all'interno dell'Autodromo di Monza, dove si apprendono i segreti per diventare un meccanico in grado di arrivare in Formula 1 o diventare ingegnere di pista. I tre interventi hanno generato diverse domande da parte della platea, interessata a capire la trasformazione del mercato. La giornata è poi proseguita con analisi da parte dei manager FIAMM del mercato degli accumulatori, sugli obiettivi da raggiungere e sulle attività future.



Eugenia Capanna, direttrice di MTS School



Luca Mino, general manager di MTS School

FIAMM - PAD 18 - STAND B42

## LE NOVITÀ FIAMM PER LA MOBILITÀ

FIAMM Energy Technology, ora parte del gruppo Hitachi, è presente ad Autopromotec con i propri prodotti legati al mondo della mobilità. Presenta infatti la rinnovata gamma di batterie ecoFORCE, progettata per equipaggiare le vetture dotate di sistema Start&Stop, che comprende accumulatori con tecnologia AGM e AFB, modelli per vetture europee e per vetture di origine asiatica e che conta ora 17 modelli specifici. La gamma ecoFORCE soddisfa i requisiti della normativa tecnica EN 50342-6:2015. Per il ricambio dei veicoli non dotati di Start&Stop, il marchio italiano specialista dell'energia conferma il successo delle gamme FIAMM Titanium PRO e black Titanium che assicurano alte performance, massima potenza, affidabilità e sicurezza potendo contare sulla qualifica di Ricambio di Qualità Equivalente all'originale ai sensi del Regolamento Europeo 461/2010. FIAMM energyCUBE e powerCUBE garantiscono ai veicoli commerciali maggior energia, resistenza ai cicli di scarica/carica e potenza di avviamento in condizioni critiche mentre, per il mondo delle due ruote e del tempo libero, la famiglia di batterie FIAMM Motor Energy soddisfa tutte le applicazioni.



## ANTEPRIMA MERCATO

### NUOVO AD PER FIAMM ENERGY TECHNOLOGY

Il CDA di Fiamm Energy Technology ha confermato nuovo amministratore delegato Fujio Owa, manager che avrà l'importante compito di traghettare l'impresa di Montecchio Maggiore in una seconda fase di sviluppo.

Gli ultimi due anni infatti, in seguito all'entrata in Hitachi Chemical, sono stati positivi, l'avvio e la messa a regime dell'integrazione iniziale sono stati fatti con successo e nel rispetto degli obiettivi che si erano stabiliti. Un risultato tutt'altro che trascurabile in considerazione dei risvolti non solo operativi ma anche di culture, tecnologie, radici storiche, tutti elementi sempre ben valutati in questo percorso.

Fujio Owa ora dovrà affrontare la seconda fase di crescita in un mercato molto dinamico.

