

L'ITALIA CHE VOLA

Finmeccanica
consegna il primo
C27J agli Usa

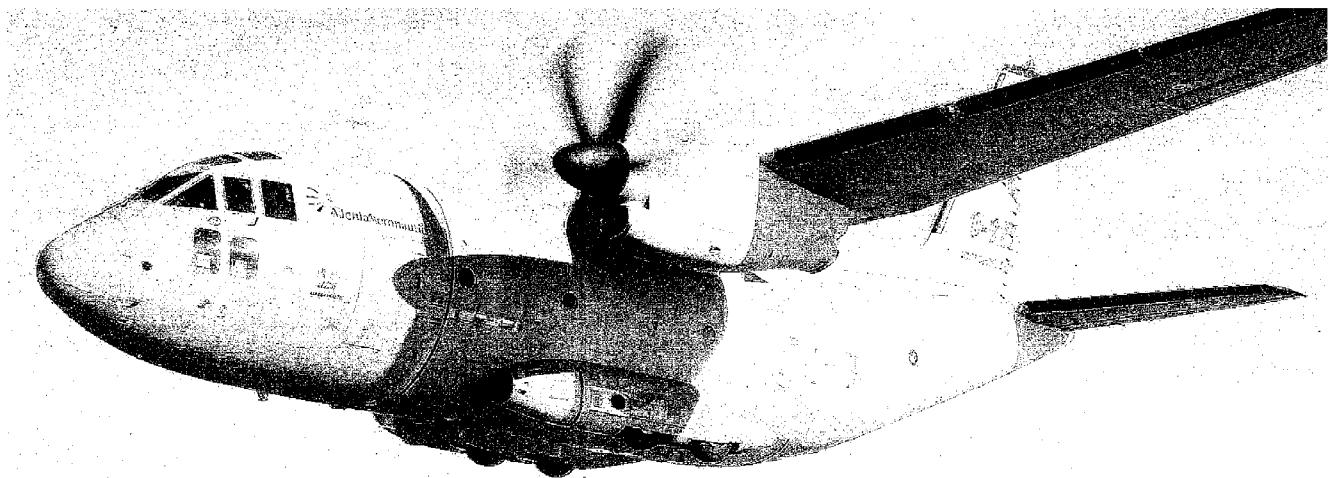
SERVIZI

alle pagg. 8-12

C'È UN'ITALIA CHE VOLA

«Così Finmeccanica batte la crisi»

Il presidente Guarguaglini: «Siamo cresciuti con acquisizioni strategiche che ci permettono di fare industria»



LO SPARTAN

Il C 27 J Spartan è il velivolo di trasporto tattico adottato dall'Esercito e dall'Aeronautica Usa

■■■ La strategia mondiale di Finmeccanica va prendendo forma. Dopo la vittoria della super commessa negli Stati Uniti per i velivoli da trasporto tattico per Esercito e Aviazione Usa, il panorama si è allargato progressivamente. Commesse in India e Russia e altre acquisizioni strategiche come quella in corso di Drs. La società statunitense con 10 mila dipendenti e sede a Parsippany è un'azienda leader nella fornitura di prodotti integrati, di servizi e supporto alle agenzie governative e a prime contractor in tutto il mondo che consentirà a Finmeccanica di diventare il terzo gruppo mondiale nel settore dell'elettronica per la difesa. «La nostra azienda ha battuto la crisi», spiega il presidente e ad Pier Francesco Guarguaglini, «grazie alle acquisizioni strategiche effettuate negli anni e nei mesi scorsi che ora ci permettono solidamente di fare industria». Il Financial Times quest'estate ha definito la scalata di Finmeccanica più o meno

una transizione da bruco a farfalla avvenuta grazie alla tenacia toscana del numero uno dell'azienda. E in soli sette anni. Al contrario di Eads sempre più impantanata nelle sabbie mobili della burocrazia su cui si è strutturata.

La strategia del presidente e ad del gruppo italiano si è rivelata quindi vincente: penetrare il mercato Uk, acquisire aziende in settori chiave per aumentare la massa critica e infine puntare alla crescita nel mercato Usa. A maggio in occasione della semestrale l'azienda romana ha dichiarato un più sei per cento di ricavi con una cifra assoluta sugli utili che cre-



sce rispetto al 2007 di 126 milioni di euro e di 72 escludendo la plusvalenza per la cessione delle azioni Sm.

Le stime rimangono comunque invariate, la crescita organica complessiva potrebbe passare dal 6 all'11% con un incremento dell'ebdita compreso tra il 12 e il 19%. In sostanza con l'acquisizione di Drs la proiezione dei ricavi si attesta tra i 17,3 e i 18,1 miliardi di euro nel 2009. La società romana dunque ha puntato a ingrandirsi in Nord America con Guardia Costiera, Guardia Nazionale e anche polizia. E nel vecchio continente ha stretto nuove alleanze con la Russia, attraverso Sukhoi. Ha rafforzato la partnership con la Gran Bretagna con cui divide importanti settori dell'elettronica per la difesa. Ora il gruppo di Guarguaglini si avvarrà, con l'eventuale ac-

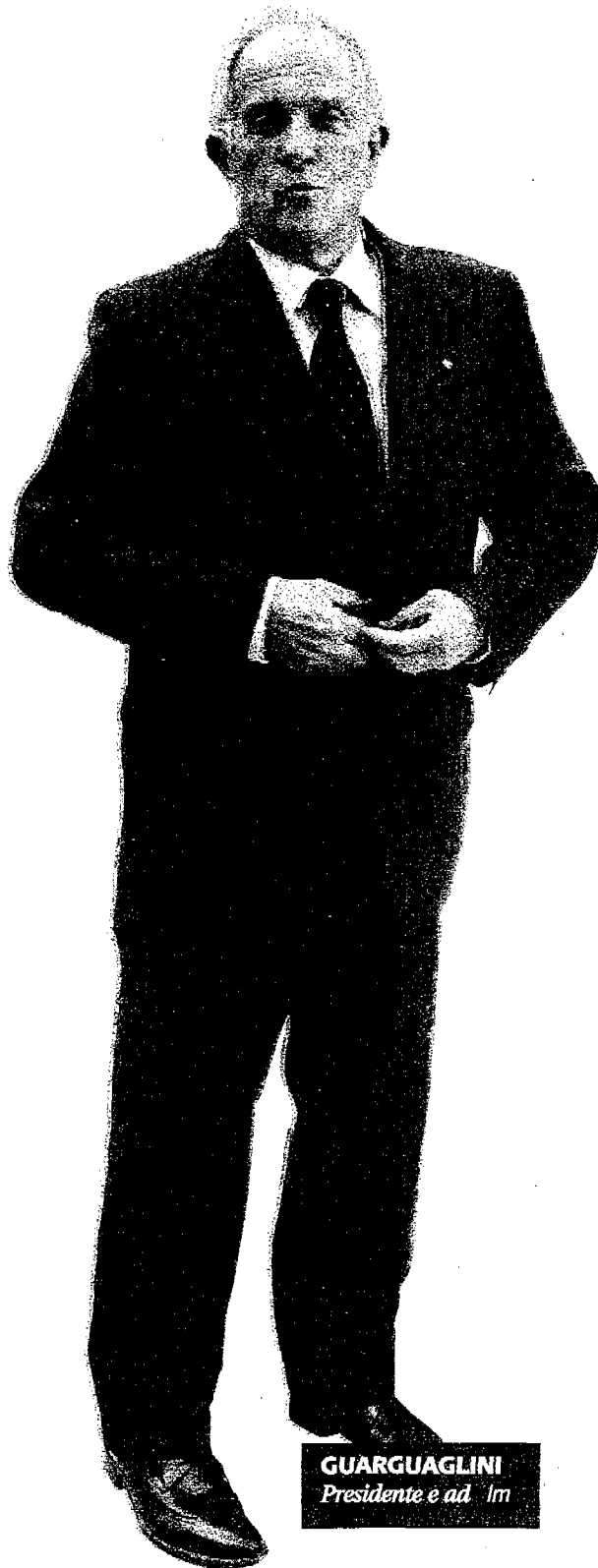
quisizione di Drs, di oltre 70 mila addetti in tutto il mondo, buona parte dei quali operano in 32 stabilimenti nel Nord America. La consegna del primo C-27J Spartan alle Forze Armate Usa dimostra ancora una volta la capacità di Finmeccanica di affermarsi, anche a livello internazionale, attraverso l'offerta di prodotti tecnologici di eccellenza.

«Il C-27J JCA è un progetto di cui siamo particolarmente fieri: si tratta infatti del più grande successo di export per un aereo progettato e costruito in Italia, consegnato al cliente nel pieno rispetto dei tempi e del budget previsti». «Un risultato», continua l'ad, «che va diviso tra i nostri partner americani di L-3 e il team di Finmeccanica, in particolare di Alenia Aeronautica e della sua controllata Alenia North America: dirigenti, ingegneri, tecnici e operai che già da molti anni lavorano a questo importante progetto», ha detto Pier Francesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica. «In questi anni abbiamo dedicato grande attenzione all'innovazione e alla ricerca, consapevoli che la sfida competitiva può essere vinta solo offrendo prodotti sempre più avanzati e sofisticati, come questo aereo da trasporto tattico, considerato il migliore al mondo nella propria categoria», conclude il presidente: «Il mercato americano si sta rivelando uno dei principali per il gruppo, non solo perché è quello con il budget per la difesa più consistente, ma anche perché può rappresentare il volano per la conquista di altre importanti aeree».

Non finisce qui. Dopo aver fatto shopping in giro per il mondo occidentale Finmeccanica tra i vari mercati dell'oriente, guarda ora con attenzione al Far East.

Già presente nell'energia e nei trasporti, settore in cui sta chiudendo un contratto con una delle principali municipalità, l'azienda di Pierfrancesco Guarguaglini ha aperto alcuni fascicoli per tastare ulteriormente il terreno. Sia come Aur, sia come Augusta Westland (che

ha avviato recentemente due Joint Venture locali). Ci vorrà tempo, ma a questo punto il sentiero è tracciato e le bandierine che l'azienda romana sta fissando su quel lato del mondo segnano proprio il confine della grande Cina, Turchia, Paesi del Golfo, India e Giappone e Russia. Nel settore della difesa sottomarina caso a sé il paese dell'Elefante.



GUARGUAGLINI
Presidente e ad. Im