

FOCUS

# FINMECCANICA

2.000 dirigenti lunedì 3 dicembre a Milano per la terza convention. Il Gruppo pensa in grande, entro dieci anni ricavi attesi a 25 miliardi

## Adesso il futuro è nostro

**O**biiettivo 25 miliardi di euro di ricavi entro i prossimi dieci anni, con una redditività operativa superiore al 10%. Traguardo ambizioso ma realistico, se si guarda a quanto Finmeccanica ha già fatto negli ultimi cinque anni, da quando la crescita organica è diventata la cifra della sua strategia. I ricavi di aeronautica, elicotteri ed elettronica per la difesa sono quasi raddoppiati, gli ordini export hanno raggiunto quota 11 miliardi di euro, con una profittabilità media del 30%, l'Eva (economic added value) è cresciuto del 50% con circa 4 miliardi di euro investiti in selezionate acquisizioni nei settori dell'aeronautica, difesa e sicurezza. Porte di questi successi Finmeccanica oggi pensa ancora più in grande, mantenendo il focus sulla crescita organica: consolidamento del perimetro di gruppo lungo le direttrici del core business, elicotteri, aeronautica, elettronica per la difesa e sicurezza.

Tutte alimentate da ordini in continuo aumento, e da rinforzare anche attraverso acquisizioni e alleanze internazionali.

Il top management ha confermato la crescita organica come perno del nuovo piano di sviluppo. Le linee guida tracciate di qui al 2010 preparano la strada verso quei 25 miliardi di euro stimati dal presidente e amministratore delegato, Pier Francesco Guarguaglini. Già l'esercizio in corso vedrà i ricavi crescere di almeno il 4% fino a un massimo del 10%, percentuali che tradotte in cifre equivalgono a 13,1 - 13,7 miliardi di euro, dai 12,5 miliardi di euro registrati nel 2006. Anche il risultato operativo (ebit) è atteso in aumento di almeno 28%, ma potrebbe lievitare persino del 14%, proiettandosi tra i 950 milioni e il miliardo di euro. Il 2008 sarà un altro anno da incorniciare. Le guidance collocano i ri-

cavi tra 14 e 14,7 miliardi di euro, l'ebit tra 1.050 e 1.170 milioni di euro, e tutto fa pensare che entrambi gli indicatori si collocheranno nella parte più alta delle forchette. Non sorprende, perciò, che le stime al 2010 siano ancor più consistenti: ricavi attesi a 16,5 miliardi di euro, redditività operativa vicina al 10%, e free operating cash flow, il flusso di cassa operativo al netto di investimenti, oneri finanziari netti e imposte, che tenderà ad allinearsi al Nopat, il risultato netto operativo dopo le tasse. Per allora è previsto che la quota di mercato di elicotteri, aeronautica ed elettronica per la difesa passi dal 6,5 all'8%, quella di spazio e sistemi di difesa dall'11 al 12%, per trasporti ed energia dal 3 al 3,5%. Dati puntualmente comunicati al mercato, ribaditi al recente Investor Day negli stabilimenti AgustaWestland di Cascina Costa.

Proiettata verso un decennio record, Finmeccanica si è data sette obiettivi: pilotare la crescita dei tre settori più importanti (elicotteri, aeronautica, elettronica per la difesa) anche con acquisizioni, concludere alleanze strategiche, stringere partnership locali in mercati emergenti, sviluppare nuove tecnologie per innovare il portafoglio prodotti, correggere eventuali, residue criticità con ristrutturazioni e alleanze industriali, rafforzare il business plan 2008-2010 con misure di efficientamento addizionali, accrescere la responsabilità del management con meccanismi di incentivazione. Per la campagna acquisti può impegnare fino a tre miliardi di euro senza rischiare variazioni di rating: la scelta cadrà preferibilmente su aziende hi-tech, specializzate nell'elettronica per la difesa, in Gran Bretagna e Usa. Quanto alle alleanze, sono già in corso promettenti negoziati con partner europei nel settore dei sistemi di difesa, che potrebbero

ben presto tradursi in joint venture sul modello di quelle con la francese Thales per lo spazio. La mappa delle future partnership va dagli Emirati Arabi all'est Europa, dall'India alla Turchia e spazia oltre oceano. Paese che vai, mercato che trovi. Il Gruppo, perciò, si è posto obiettivi diversi a seconda della collocazione geografica dei potenziali partner. Negli Usa, c'è spazio per elicotteri ed aeronautica dopo le importanti commesse vinte da AgustaWestland col Marine 101 scelto dalla Casa Bianca, e da Alenia Aeronautica con il C-27J, ma si guarda anche al business del segnalamento. La Russia, dov'è partito il programma SuperJet 100 di Scac (Sukhoi) e Alenia, promette sviluppi anche per i trasporti ferroviari. L'India è terreno ideale per intese nei sistemi radar e più in là, elettronica per la difesa e aeronautica. La Cina rappresenta la scelta d'elezione per i prodotti legati al segnalamento e, in futuro, per partnership nei settori civili con le amministrazioni locali. Negli Emirati Arabi ci sono condizioni favorevoli per gli addestratori e altre attività aeronautiche. La Francia è un mercato promettente per il segnalamento, come la Turchia lo è per le comunicazioni.

Centrare i target al 2010 comporterà anche l'implementazione delle misure di efficientamento già previste. Tutta la galassia del Gruppo è impegnata a garantire l'efficienza di costi diretti (produzione e siti industriali) e indiretti (generali e amministrativi, investimenti, ricerca e sviluppo). Così si garantisce un circolo virtuoso che contribuisce alla creazione di valore e si mantengono gli impegni con gli azionisti. Oggi, e in attesa di agguantare quei 25 miliardi di euro che non sembrano poi così lontani.