

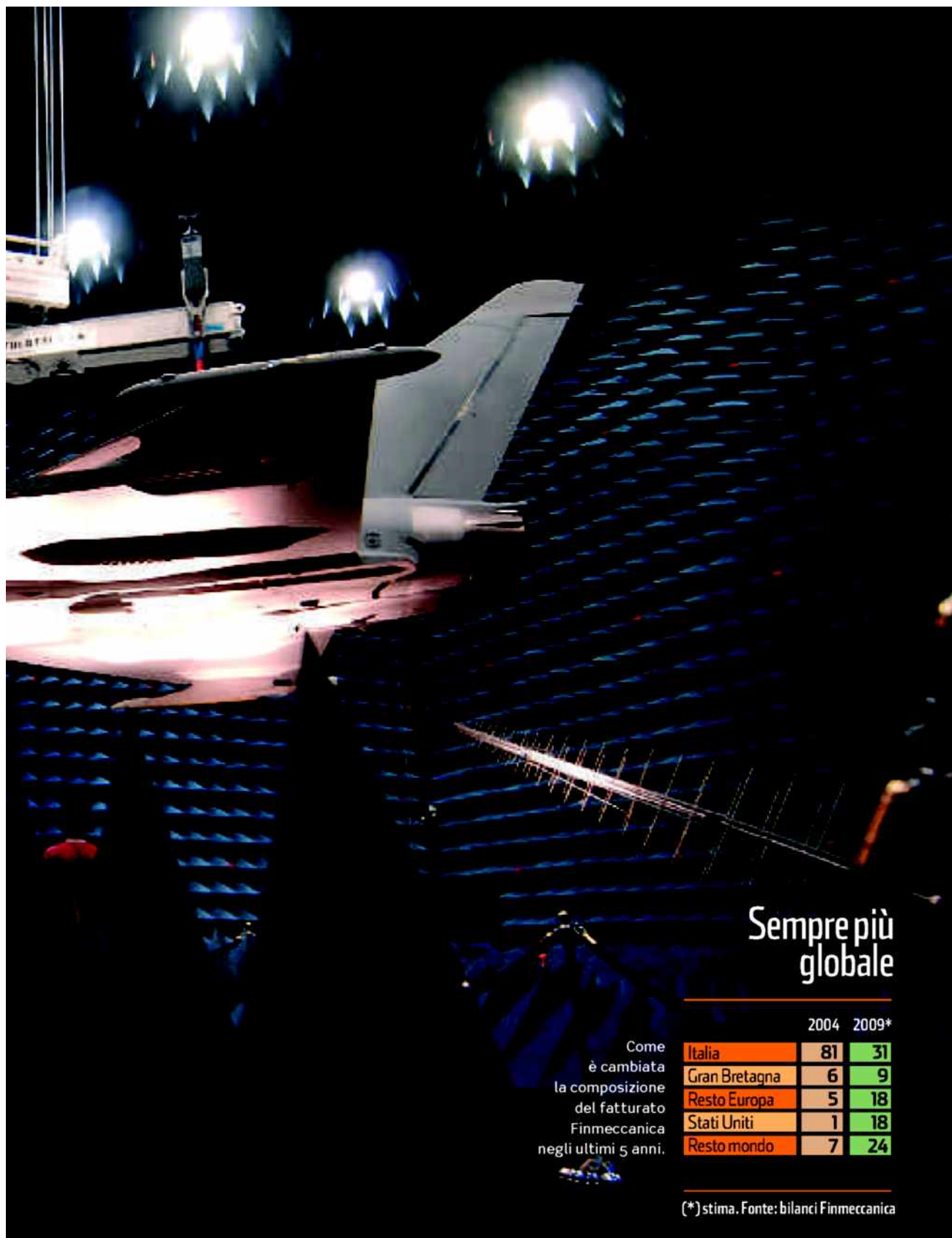
# Gioco duro per la Finmeccanica

**Grandi gruppi** Archiviata con pochi danni la perdita del Marine One, il presidente Guarguaglini ha ora due fronti caldi: conquistare nuove commesse negli Usa e portare il nucleare Westinghouse in Italia.

di RENZO ROSATI

**A** febbraio scorso un top manager della Finmeccanica appena sbarcato negli Stati Uniti, e ancora sotto l'effetto del jet lag, si imbattè in un duro editoriale del *New York Times* che invitava Barack Obama, appena entrato in carica, «a dare prova di credibilità nel tagliare le spese militari cominciando dal suo elicottero presidenziale». Cioè dal Marine One, la commessa vinta nel 2005 dalla Lockheed Martin e dal gruppo italiano, fino ad allora considerata fiore all'occhiello e migliore garanzia dell'espansione della Finmeccanica oltre Atlantico. «Ci mettemmo due giorni per capire che cosa stava accadendo. Il contratto fu firmato sotto George W. Bush, ma uno dei nostri grandi sponsor era Hillary Clinton, divenuta segretario di Stato» raccontano ai piani alti della holding. Che la battaglia per il Marine One si sarebbe fatta difficilissima a causa del lievitare dei costi da 6,1 al 1,2 miliardi di dollari imposto dal Secret service, ma soprattutto per il lobbying dei democratici a favore della rivale Sikorsky, fu subito chiaro; e il danno economico finale tutto sommato contenuto. «Ciò che vogliamo comprendere è che cosa aspettarsi nel gioco»

Una sala del centro prove a terra dell'Alenia Aeronautica, a Torino.



## Sempre più globale

	2004	2009*
Italia	81	31
Gran Bretagna	6	9
Resto Europa	5	18
Stati Uniti	1	18
Resto mondo	7	24

Come  
è cambiata  
la composizione  
del fatturato  
Finmeccanica  
negli ultimi 5 anni.

(\*) stima. Fonte: bilanci Finmeccanica

## Decollano i nuovi Atr più ecologici

**ALFANIA AERONAUTICA LEADER NEL MERCATO** Nuova versione ecologica e con maggiore capacità di carico per gli aerei a turboelica di medio raggio prodotti dalla Atr, azienda leader mondiale in questo segmento di mercato, controllata in modo paritetico dall'italiana Alenia Aeronautica (gruppo Finmeccanica) e dalla Eads.

La nuova versione degli Atr 42 e Atr 72, la cosiddetta serie 600, avrà fra l'altro motori completamente rinnovati, in grado di generare maggiore potenza con minori emissioni di CO<sub>2</sub>, e una capacità di carico accresciuta. «Grazie alle caratteristiche di ultima generazione e alla tendenza del mercato dei turboprop, molto promettente per i prossimi 10 anni, sono certo che anche questa versione rappresenterà un nuovo successo» ha detto Giovanni Bertolone, amministratore delegato dell'Alenia Aeronautica, nel corso della presentazione alla stampa del nuovo prodotto Atr.

Il programma per la serie 600 era stato lanciato nell'ottobre 2007. Della nuova versione sono già stati ordinati 59 aerei (cinque Atr 42-600 e 54 Atr 72-600). L'aereo inizierà il programma di prove in volo ai primi del 2010. L'azienda prevede di ottenere la certificazione dell'Atr 72-600 entro la fine del 2010 e quella dell'Atr 42-600 nel 2011.



> delle alleanze americane, dove non bisogna mai dare nulla per scontato».

La prima lezione fu di trasformare quella che sembrava una debolezza, l'eccessiva diversificazione tra militare e civile, in un paracadute. La seconda di sfruttare al meglio un'acquisizione fatta nel 2008, la **Drs Technologies**, con base nel New Jersey e 59 stabilimenti in 24 stati. Per coprire i 3,4 miliardi di euro dell'operazione Drs, Pier Francesco **Guarguaglini**, presidente e amministratore delegato, aveva deciso di puntare su un aumento di capitale da 1,2 miliardi e soprattutto sulla quotazione in borsa dell'**Ansaldo Energia** e sulla cessione di asset civili. Fra i consulenti c'era la Lehman Brothers. Il fallimento della banca d'affari, la bufera

finanziaria, i tagli di Obama e anche l'esperienza del Marine One hanno portato a una serie di cambi in corsa.

Andato in porto l'aumento di capitale, niente più quotazione in borsa e niente cessioni, ma emissioni di bond andati a ruba tra gli investitori; e infine valorizzazione della Drs. L'azienda, specializzata in elettronica militare e fornitrice al 95 per cento del Pentagono, ha appena ottenuto una commessa interforze per 1,15 miliardi di euro. «Ora che sia-

mo anche noi a tutti gli effetti made in Usa possiamo giocare su altri tavoli» dicono nello staff di **Guarguaglini**.

Riferimento alla strategia di «buy American» varata dall'amministrazione Obama. Ma anche all'esigenza di osservare meglio le mosse del maggior partner militare a stelle e strisce, la Lockheed Martin. Che oltre che per il Marine One è alleata della **Finmeccanica** in altri due progetti: l'aereo da trasporto militare C-27j Spartan e il caccia multi-ruolo F-35. La Lockheed ha subito fatto buon viso all'austerità di Obama e Robert Gates, il segretario alla Difesa che aveva servito nell'ultimo periodo di Bush. Il sospetto è che la Lockheed, in ottimi rapporti con Gates, rinunci a piani per lei minori per accaparrarsi tutto il buy American.

Un nuovo Atr della serie 600 durante una prova di volo.

Fra gli obiettivi maggiori per la **Finmeccanica** c'è la richiesta americana di un aereo

addestratore. Sul mercato mondiale ce ne sono solo due validi: l'M-346 dell'**Alenia-Aermacchi** e il sudcoreano T-50. La posta in gioco è alta: 700 apparecchi tra aviazione e marina, una commessa da 15 miliardi di dollari. La Lockheed è associata alla Korea Aerospace. Il gruppo di **Guarguaglini** dovrebbe dunque consociarsi con la Boeing o con la Northrop Grumman. E giocherebbe la carta Drs, che fornisce elettronica «all American».

La battaglia si annuncia senza esclusione di colpi: la stessa commessa italiana da 10 miliardi dell'F-35 è condizionata dalla conclusione di accordi industriali che garantiscano un adeguato ritorno per l'Italia.

Non solo, **Guarguaglini** è deciso a inserirsi nel business nucleare riaperto dal piano di otto centrali annunciato dal ministro dello Sviluppo economico, Claudio Scajola. All'inizio sembrava un affare solo tra l'Enel e i francesi dell'Edf, che spingono per le centrali Epr della Areva. L'**Ansaldo (Finmeccanica)** è però alleata della Westinghouse, che ha sviluppato l'impianto concorrente Ap1000. Il 28 settembre una delegazione **Finmeccanica-Westinghouse** ha scortato Scajola a Beaver Valley (Pittsburgh), dove l'azienda Usa sta costruendo una centrale. La guerra delle lobby è ripresa su tutti i fronti e **Guarguaglini**, il cui mandato scade a metà 2011, vuole giocarsela fino in fondo. ●

## Un gigante in salute

	Dati 2008 mld euro	% su 2007
Ricavi	15,03	+12
Portafoglio ord.	42,93	+9
Utile operativo	1,30	+25
Utile netto	0,62	+19
Indebitamento	3,88	+272
Numero addetti	73.398	+20