

Il ruolo dell'industria genovese nel contesto economico nazionale

P. F. Guarguaglini

Presidente e Amministratore Delegato di Finmeccanica

Genova – 13 febbraio 2006

Negli ultimi tre anni Finmeccanica è cresciuta notevolmente. Ha seguito una strategia di focalizzazione, che le ha consentito di entrare fra i primi dieci Gruppi al mondo dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza, e di internazionalizzazione, grazie alla quale ha avuto accesso ad alcuni tra i mercati più attraenti e competitivi in tutto il mondo.

Nel realizzare questo importante risultato, tuttavia, Finmeccanica non ha penalizzato le sue attività nel settore civile né ha trascurato la sua presenza sul territorio nazionale.

In particolare in Liguria, ove la sua presenza ha radici profonde e antiche, Finmeccanica si è mossa secondo delle chiare linee strategiche accompagnate da un'azione manageriale decisa, che ha prodotto un notevole miglioramento operativo.

ELSAG e DATAMAT

Nel corso del 2004 è iniziato il riposizionamento strategico di **Elsag** nel contesto dell'Elettronica per la Difesa, attraverso la definizione di una nuova

missione aziendale e il trasferimento del ramo di azienda 'Sicurezza' da Selex Communications.

L'acquisizione di **Datamat**, che è uno dei maggiori operatori nazionali nel settore dell'*information technology* e del *software* specialistico, particolarmente per la Difesa, lo Spazio e la Pubblica Amministrazione, costituisce il secondo passo di questo percorso strategico.

Elsag costituirà, all'interno del Gruppo il centro di eccellenza per l'*information technology*, fornendo le soluzioni informatiche funzionali al *core business* e contribuendo in modo sostanziale alle attività nella sicurezza, logistica, automazione e *software* avanzato.

Le sinergie tra Datamat ed Elsag consentiranno a Finmeccanica:

- di rafforzare il *know-how* di sviluppo *software* all'interno del Gruppo, specialmente nei settori navale, aereo ed elicotteristico;
- di consolidare la posizione nei servizi di logistica integrata, anche attraverso il controllo (66%) del consorzio S3Log, principale referente nazionale del cliente Difesa;
- di rafforzarsi ulteriormente come interlocutore di riferimento della Marina Militare e di aumentare le proprie capacità di sviluppare prodotti autonomi, sia per il mercato domestico che per quello internazionale.
- di accrescere il proprio portafoglio prodotti nella sicurezza

Grazie a queste operazioni, ci si aspetta per Elsag un rilevante incremento degli ordini nel periodo 2005-2008.

SELEX COMMUNICATIONS

Selex Communications conta oltre 1.000 addetti a Genova, metà dei quali impegnata in attività di R&S, e laboratori specializzati per usi professionali, militari e civili nel campo delle comunicazioni mobili sicure e della sicurezza di apparati e sistemi.

I principali clienti di riferimento sono le Forze di Polizia, i Vigili del Fuoco, la sanità, i servizi di emergenza, le società di trasporti e di servizi pubblici, gli organi governativi.

Una menzione speciale merita la tecnologia Tetra, sulla quale Selex Communications ha investito circa 130 milioni di euro dal 1994.

Il centro di Ricerche e Sviluppo di Selex Communications qui a Genova svolge attività innovative legate al WiMAX ed alle reti di sensori.

Il WiMAX è una tecnologia radio che consente comunicazioni a larga banda (decine di Mb/s) anche a distanze considerevoli (50-70 Km). Le reti di Sensori sono il risultato dell'integrazione di 3 tecnologie di base: i nano-sensori, l'intelligenza artificiale e le telecomunicazioni. Attualmente sono stati sviluppati sensori che individuano la presenza di sostanze nocive attraverso singoli sensori attraverso mezzi di comunicazione.

SELEX SISTEMI INTEGRATI

Attualmente in Italia è in funzione il *Vessel Traffic Service*, un sistema avanzato per il controllo del traffico marittimo, realizzato da **Selex Sistemi Integrati** su tecnologia completamente italiana, che copre attualmente il 60% dei confini a mare della penisola e in pochi anni arriverà alla copertura totale.

Il VTS consentirà un risparmio del 30% sui tempi di carico e scarico, un aumento del 20% della produttività, creerà 9.000 nuovi posti di lavoro ed è stato calcolato in sede comunitaria che ne deriveranno benefici complessivi pari a circa 1 miliardo di euro.

Il VTS si adatta molto bene alla realtà ligure e potrebbe costituire il punto di partenza per sviluppare un progetto strategico di più ampie dimensioni, che preveda l'integrazione e la messa in sicurezza dell'intero sistema dei trasporti.

ANSALDO STS

Nel settore dei trasporti ferroviari, Finmeccanica ha effettuato la doppia scelta strategica di:

- porre **Ansaldo Trasporti Sistemi Ferroviari** e **Ansaldo Signal** insieme in una nuova società (**Ansaldo Sts**);
- collocare sul mercato una quota significativa di Ansaldo Sts, che avrà sede legale e direzione a Genova.

Ansaldo Sts avrà un volume di affari di circa 850 milioni di euro, un portafoglio ordini di circa 2.300 milioni di euro e un organico di oltre 3.600 addetti, di cui 2.200 all'estero (Francia, Stati Uniti e Australia).

Questa operazione porterà alla nascita di un grande operatore ferroviario:

- in grado di fornire prodotti integrati e soluzioni tecnologiche ‘chiavi in mano’;
- con l’indipendenza finanziaria e operativa necessarie a costituire un polo di aggregazione per altri soggetti italiani e stranieri.

Ci si attende una crescita significativa dei ricavi nell’arco di tre anni.

ANSALDO ENERGIA

Finmeccanica sta sviluppando la sua strategia anche nel settore dell’energia, che si profila nel prossimo futuro come uno dei più cruciali, sia a livello globale, sia particolarmente per il nostro Paese.

La chiusura dell’accordo di licenza concordata con Siemens, consentirà ad **Ansaldo Energia**, anche grazie ad un rilevante piano di investimenti per il miglioramento dei prodotti:

- di continuare a produrre, aggiornare sotto il profilo tecnologico e sviluppare le turbine a gas;

- di assumere la *leadership* nazionale nel campo del *service*, con la possibilità di proporsi come uno dei maggiori operatori indipendenti a livello mondiale.

Per valorizzare gli sforzi fatti per il rilancio di Ansaldo Energia, bisogna fare dei passi decisi verso il mercato internazionale.

Sfruttando la *leadership* tecnologica nella realizzazione di impianti a ciclo combinato di Ansaldo Energia, l'Italia potrebbe proporsi con successo nello scenario internazionale. Si potrebbe pensare, ad esempio, ad un accordo industriale tra Finmeccanica, Eni e Gazprom per la realizzazione in Russia di centrali che utilizzino gas poveri, con ricadute positive per il nostro Paese in termini di approvvigionamento energetico.

ANSALDO NUCLEARE

La creazione della nuova società **Ansaldo Nucleare**, figlia della divisione omonima di Ansaldo Energia, ha l'obiettivo strategico di costituire il centro di eccellenza di Finmeccanica nel nucleare, con particolare riferimento all'attività di *decommissioning*.

Questa attività consentirà tra l'altro di mantenere competenze avanzate nel settore, che è un prerequisito indispensabile per l'avvio di qualsiasi eventuale programma nazionale per la realizzazione di nuovi impianti e per il coinvolgimento dell'Italia in iniziative internazionali.

Questa azione strategica intrapresa da Finmeccanica porterà frutti solo se sostenuta e accompagnata dalla valorizzazione dei pochi punti di forza esistenti nel settore, sia nel campo della ricerca che dell'industria, e dalla riqualificazione degli organismi di controllo, per esempio attraverso la

partecipazione dell'Italia ad un programma di ricerca internazionale nel quale sia possibile giocare un ruolo significativo anche a livello industriale.