

## Premio Tarantelli

Pier Francesco Guarguaglini

*Presidente e Amministratore Delegato di Finmeccanica*

Roma - 7 luglio 2006

Desidero innanzitutto **ringraziare**, a nome di tutta Finmeccanica, il 'Club dell'Economia' per il prestigioso premio intitolato a Ezio Tarantelli, che oggi mi viene consegnato.

**A nome di tutta Finmeccanica** perché, come dice la **motivazione** stessa, questo premio è il riconoscimento della capacità del Gruppo di riposizionarsi nel panorama dell'alta tecnologia e di promuovere, insieme al Governo, l'industria nazionale in un contesto, quello dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza, estremamente competitivo non solo a livello industriale, ma anche politico e finanziario.

Finmeccanica ha compiuto, nel giro di pochi anni, una **profonda riorganizzazione**, che le ha consentito di diventare *leader* internazionale in alcuni settori strategici e di conquistarsi un ruolo di primo piano in Europa e nel mondo.

La **chiave** di questo successo sta nelle **chiare e coraggiose scelte strategiche** che Finmeccanica ha compiuto, dopo aver definito accuratamente gli obiettivi e ottenuto il necessario supporto delle istituzioni.

Uno degli esempi più significativi è quello di AgustaWestland.

All'inizio degli anni duemila, **il mercato elicotteristico era tra i più promettenti** nel settore dell'Aerospazio e Difesa, e Finmeccanica era molto ben posizionata: possedeva il cinquanta per cento di AgustaWestland, che figurava tra le aziende *leader* a livello mondiale.

**AgustaWestland disponeva di ottimi prodotti**, tra cui per esempio l'EH101, che avrebbe giocato un ruolo essenziale nello sviluppo della strategia.

In vista della gara per la fornitura degli elicotteri per il Presidente degli Stati Uniti, d'accordo con l'ing. Caporaletti, amministratore delegato di AgustaWestland, decisi di **avviare una trattativa con GKN** per rilevare l'altra metà della società.

Eravamo convinti che una vittoria nella **gara presidenziale** avrebbe avuto sul futuro dell'azienda un impatto ben più importante del semplice valore contrattuale, e pertanto accettammo di pagare un prezzo un po' più alto del dovuto per ottenere il cento per cento di AgustaWestland.

Si trattava di una **scommessa rischiosa**, perché vincere una gara di quella portata, implicava uno sforzo notevolissimo in molte direzioni.

Occorreva innanzitutto costituire un **consorzio con partner statunitensi**, per rispettare le regole del **buy american**, che richiedono che almeno il sessantacinque per cento di un prodotto venga realizzato negli USA.

Inoltre, per ottenere il supporto delle amministrazioni locali, dovemmo **coinvolgere piccole e medie imprese** in un elevato numero di Stati dell'Unione.

Infine, dovemmo programmare **ingenti investimenti**, perché una consistente parte della produzione doveva avvenire negli Stati Uniti.

In tutta l'operazione fu **determinante il sostegno** e l'azione di *lobby* che venne svolta sia dal Governo **italiano**, sia da quello **britannico**, che ci supportarono con determinazione in ogni fase.

Alla fine, la scommessa è stata vinta e i risultati sono sotto gli occhi di tutti.

Un'altra mossa vincente è stata quella di puntare con decisione sull'**elettronica per la difesa**.

Al termine di una trattativa lunga e appassionante con BAE, abbiamo accettato di **sparigliare una complessa alleanza** conclusa da poco e di investire una somma significativa, ma così facendo ci siamo assicurati un **portafoglio di attività completo** e una totale **autonomia operativa e strategica**.

**Aver avuto il coraggio fare delle scelte precise, di rinunciare a qualcosa per migliorare in qualcos'altro e di correre dei rischi per ritrovarci poi in una situazione più forte, è stata una politica che ha dato i suoi frutti.**

Il **riposizionamento tecnologico**, frutto sia delle nuove competenze acquisite all'estero, sia del forte impegno in ricerca e innovazione condotto in Italia, ha facilitato il **riposizionamento sui mercati**.

Gli elicotteri di AgustaWestland sono stati adottati non solo dal Presidente degli Stati Uniti, ma anche dal **Royal Squadron britannico**, e sono richiesti in tutto il mondo.

La **provenienza sempre più distribuita degli ordini** nei prossimi anni, testimonia la dimensione realmente internazionale raggiunta da Finmeccanica.

Il **Regno Unito** è ormai un **mercato domestico** per Finmeccanica, che si è affermata come il secondo fornitore del Ministero della Difesa britannico.

In questa veste, mi preme ricordare che Finmeccanica può beneficiare dei servizi della ***Defense Export Services Organization***, l'unità centrale del Ministero della Difesa britannico con la specifica missione di "dare il massimo contributo agli obiettivi della Difesa, attraverso il successo nelle esportazioni".

Il DESO fornisce assistenza alle **campagne commerciali** delle aziende, le assiste nell'applicazione delle licenze di esportazione e assicura che la politica del Governo sulle esportazioni nel settore della Difesa siano riflesse nelle modalità di acquisizione del Ministero della Difesa, e viceversa.

L'esistenza di una **analogia realtà presso il nostro Ministero della Difesa** potrebbe, in futuro, aiutare in modo più strutturato e più efficace la crescita delle imprese italiane del settore della Difesa in campo internazionale.

Oggi Finmeccanica può dialogare con le altre aziende europee su un **piano di parità** e rivendicare per sé e per il Paese un ruolo di tutto rispetto. E può proporsi come *partner* di fiducia per i grandi sistemisti di sistemi americani e competere con successo sui principali mercati internazionali.

**Adesso Finmeccanica ha il compito, forse ancora più difficile, di confermare la sua nuova posizione. E per farlo ha una sola strada: continuare a scegliere con coraggio.**