



Farnborough International Air Show

Conferenza stampa

Pier Francesco Guarguaglini

Presidente e Amministratore Delegato, Finmeccanica

Farnborough, 19 luglio 2010

Io credo che oggi non ci sia più bisogno di spiegare chi è Finmeccanica: il nostro Gruppo è ormai ben conosciuto in tutto il mondo.

I risultati del 2009 mostrano chiaramente che abbiamo saputo migliorare le nostre *performance* nonostante le difficili condizioni al contorno, tenendo fede alle linee guida comunicate al mercato nel pieno della crisi.

La crisi ha cambiato radicalmente gli assetti economici e finanziari mondiali e sta incidendo sul sistema industriale con effetti di lungo periodo.

I governi europei hanno messo in atto una serie di manovre che hanno evitato il crollo del sistema e il collasso della “zona euro”, ma le azioni a sostegno della ripresa non appaiono molto incisive.

Gli Stati Uniti, da parte loro, devono far fronte al debito federale più alto di sempre, e tuttavia stanno continuando ad investire sia in infrastrutture che in ricerca.

Chi sta venendo fuori meglio e più rapidamente dalla crisi sono i paesi emergenti, in particolare quelli asiatici (Cina e India) e sudamericani (Brasile).

In questo difficile contesto, Finmeccanica ha saputo affrontare gli effetti della crisi con sufficiente fiducia e serenità, grazie alla strategia che abbiamo sviluppato e messo in pratica negli anni.

A partire dal 2002 abbiamo stabilito dei punti fermi, che sono diventati le fondamenta del nostro Gruppo:

- ✦ dimensioni adeguate,
- ✦ eccellenza tecnologica,
- ✦ crescita selettiva nei pilastri strategici,
- ✦ elevata internazionalizzazione,
- ✦ solida struttura finanziaria.

Se non avessimo perseguito con decisione e lungimiranza questi punti fermi, non solo non saremmo qui oggi, ma neanche potremmo nutrire fiducia nel futuro del nostro Gruppo.

E invece possiamo essere fiduciosi – nonostante tutto – come dimostra il confronto tra alcuni numeri, come erano nel 2002 e come si presentano oggi:

- ✦ nel 2002 i dipendenti di Finmeccanica erano 45,000, di cui l'80% in Italia,
- ✦ oggi sono 77,000, di cui:
 - il 56% in Italia,
 - il 13% in UK,
 - il 17% in US
 - il 14% nel resto del mondo;

☼ i ricavi erano 7.8 € mld, di cui circa il 70% riferito all'Italia,

☼ oggi sono 18.2 € mld, di cui:

- il 22% è in Italia,
- l'11% proviene da UK,
- il 23% da US,
- il 44% dal resto del mondo.

Nel futuro questo andamento sarà confermato: gli ordini originati al di fuori dei tre mercati domestici supereranno già dal prossimo anno la metà del totale.

Questa proiezione internazionale è stata accompagnata da un miglioramento dei risultati: infatti il margine dell'EBITA è passato dal 6.4% nel 2002 all'8.7% nel 2009.

Per mantenere – e se possibile migliorare ancora – questi numeri, Finmeccanica dovrà sempre più far leva sulla sua principale capacità: l'offerta integrata di prodotti e sistemi.

Finmeccanica possiede un portafoglio di prodotti e soluzioni molto vasto e complementare, che comprende non solo piattaforme o singoli sistemi, ma soprattutto le capacità sistemistiche per metterli in rete.

Approfitto per ricordarvi che qui, al salone di Farnborough, avete la possibilità di vedere in prima persona come si concretizzano queste capacità sistemistiche visitando la nostra *Integrated Capabilities Area*.

L'ampiezza dell'offerta nel 2002 era considerata una debolezza, anche perché il Gruppo era un semplice insieme di aziende indipendenti fra loro.

Oggi è diventata un vantaggio competitivo, perché Finmeccanica l'ha organizzata in un sistema coerente ed efficace.

Ad esempio, aver mantenuto nel perimetro del Gruppo i settori dell'energia e dei trasporti si è rivelata una carta vincente proprio per via della crisi, che ha spinto i governi di tutti i paesi ad investire in infrastrutture come strumento per rilanciare l'economia.

La sicurezza è il *business* su cui stiamo scommettendo maggiormente perché:

- ✦ sta diventando un elemento sempre più trasversale a tutti gli altri settori,
- ✦ nei prossimi anni il suo volume di affari a livello mondiale supererà quello dell'elettronica per la difesa, raggiungendo la quota di 100 € mld nel 2016.

Per questo, nel settore della sicurezza stiamo sviluppando sistemi e soluzioni che si possano integrare facilmente con l'esterno, nell'ottica di favorire l'interoperabilità dei nostri prodotti.

Inoltre, lo sviluppo dell'uso duale di piattaforme, equipaggiamenti e sistemi ci permette di sfruttare appieno la varietà del nostro portafoglio prodotti.

Ormai ci sono prodotti e sistemi che, sviluppati nel settore della difesa, possono essere utilizzati per obiettivi di sicurezza e, in certi casi, anche civili, come ad esempio:

- ✦ elicotteri (e.g. AW109);
- ✦ satelliti (e.g. Cosmo-SkyMed);
- ✦ sensori e dispositivi elettro-ottici
- ✦ radar;

- ✦ sistemi *network*-centrici;
- ✦ UAV.

Oltre ad avere un'offerta ampia e altamente tecnologica, occorre accompagnarla con il *Through Life Capability Management*, un fattore competitivo che farà sempre più la differenza.

Oggi le piattaforme e i sistemi che le equipaggiano e le mettono in rete sono destinati a rimanere in servizio per lunghi periodi, ma allo stesso tempo devono adattarsi in maniera rapida e flessibile a repentini e imprevisti mutamenti di scenario.

Si profila dunque un approccio nuovo al mercato, ove il vantaggio competitivo è dato dalla capacità di seguire un prodotto, un sistema o una soluzione complessa "a vita intera".

Per rispondere efficacemente a queste nuove esigenze Finmeccanica assume verso i suoi clienti un impegno a lungo termine, che si concretizza nel *service* e nell'aggiornamento dei suoi prodotti in tutto il ciclo di vita e in una puntuale assistenza nel *training* a tutti i livelli.

Oggi la conquista di un cliente o di un mercato non termina, bensì inizia con la vendita di un prodotto o di un sistema: e richiede un impegno a lungo termine, che è diventato il filo conduttore della nostra presenza qui a Farnborough e di cui troverete una concreta dimostrazione nei nostri spazi espositivi.

I processi di razionalizzazione organizzativa che stiamo conducendo in questi mesi sono indirizzati a completare l'integrazione e a migliorare l'efficienza del Gruppo.

L'elevato grado di internazionalizzazione e l'ampiezza dell'offerta, insieme all'eccellenza tecnologica che perseguiamo reinvestendo in ricerca e sviluppo una parte significativa dei ricavi (quasi 2 € mld nel 2009), sono le leve principali con cui il Gruppo sta affrontando la difficile congiuntura presente.

A questo si affianca il supporto che il governo può dare all'industria attraverso lo strumento degli accordi intergovernativi, che creano le condizioni favorevoli e definiscono il contesto entro cui si concretizzano i diversi programmi e contratti industriali.

Il governo italiano, negli ultimi tempi, è stato molto attivo sotto questo profilo, e ha firmato una serie di accordi con:

- ✦ Algeria (2005, sicurezza)
- ✦ Egitto (2008, difesa e sicurezza)
- ✦ Libia (2009, difesa e sicurezza),
- ✦ Brasile (2010, difesa),
- ✦ Panama (2010, sicurezza),

e deve finalizzarne uno con la Colombia (difesa).

Il nuovo governo britannico ha in programma una serie di visite in paesi emergenti tradizionalmente vicini a UK con interessanti prospettive anche sotto il profilo industriale.

Per quanto riguarda gli US, gli strumenti *Foreign Military Sales* e *Foreign Military Financing* per vendere all'estero con il supporto del governo sono già utilizzati in modo significativo da DRS, in misura minore da OTOMelara e, in prospettiva, lo saranno anche da parte di altre aziende del Gruppo.

Si tratta di un mercato potenziale di circa 30 \$ mld all'anno e Finmeccanica intende aggredirlo quanto più possibile.

Il nostro radicamento nei mercati domestici – Italia, UK e US – ci ha permesso di contenere l'impatto della crisi, che nel settore della difesa si manifesta sostanzialmente in un mantenimento dei *budget* correnti.

Per quanto riguarda l'Italia, nel triennio 2010-12 non si prevedono riduzioni per i principali programmi.

A questo proposito vorrei ricordare il recente contratto assegnato a Selex Sistemi Integrati per la prima fase di Forza NEC.

In UK, il *budget* per il *procurement* della difesa nel 2011 sarà di circa 6 £ mld per equipaggiamenti e 7 £ mld per supporto, e i programmi di maggiore interesse per Finmeccanica (elicotteri, Eurofighter e elettronica) non dovrebbero subire riduzioni di fondi. Il prossimo anno il bilancio sarà sotto pressione ma noi riteniamo di essere nelle aree a minor rischio.

Finmeccanica si conferma il maggiore investitore estero nel settore della difesa, con il primato nazionale in aree strategiche quali l'elicotteristica e l'elettronica per la difesa.

La *through-life partnership* di AgustaWestland con l'MoD rappresenta il primo esempio di *long-term partnership* che il governo britannico sviluppa con l'industria della difesa.

A questo proposito voglio ricordare che è in programma in questi giorni, proprio qui a Farnborough, un incontro bilaterale tra i governi dell'Italia e del Regno Unito che si concentrerà sui temi comuni di politica estera e difesa.

Apprezzo molto questa iniziativa che considero di grande importanza per gli sviluppi che potrà portare nei rispettivi ambiti industriali e sono convinto che i due Paesi sapranno trarre il meglio dalla collaborazione nei settori della difesa e sicurezza.

Considero l'Italia e il Regno Unito “*partner naturali*” per una serie di motivi:

- ☞ entrambi i paesi hanno sostenuto le operazioni in Iraq e in Afghanistan;
- ☞ inoltre investono cifre analoghe per nuove dotazioni: l'Italia spende intorno ai 7 \$ mld, mentre la spesa del Regno Unito si aggira sui 9 \$ mld;
- ☞ infine i due paesi condividono un importante programma, Eurofighter, sulla base del quale è possibile pensare di sviluppare ulteriori prodotti e sistemi comuni.

Riguardo agli US, il *budget* per il *procurement* della difesa per il 2011 dovrebbe essere di circa 190 \$ mld e il Segretario alla Difesa Gates confermato la tendenza ad una crescita di circa il 2-3% nei prossimi anni.

Voglio sottolineare che nel 2009 DRS ha registrato ottimi risultati, che confermano la crescita dell'azienda, anche più di quanto previsto al momento dell'acquisizione: ricavi per 4.0 \$ mld (+10% rispetto al 2008); un EBITA di 451 \$ mln (+23%); ordini per 4.2 \$ mld (+20%).

Segno questo che:

- ☼ l'acquisizione è stata ben accolta dai clienti istituzionali statunitensi;
- ☼ l'integrazione tra le altre aziende di Finmeccanica e DRS sta procedendo bene;
- ☼ l'operazione è stato un ottimo investimento per Finmeccanica.

Negli Stati Uniti, in futuro è nostra intenzione perseguire un duplice obiettivo:

- ☼ aumentare l'inserimento delle nostre aziende nella base industriale americana,
- ☼ favorire, dall'altro, la loro capacità di esportare i propri prodotti, grazie alla presenza del Gruppo in un contesto competitivo internazionale.

D'altra parte, Finmeccanica è ormai un Gruppo industriale transnazionale, e intendiamo continuare a crescere puntando su alcuni mercati chiave, particolarmente tra i paesi emergenti.

Infatti, nel momento in cui i *budget* dei mercati tradizionali sono piatti, alcuni paesi emergenti mostrano buone prospettive di crescita.

Se guardiamo l'andamento dei *budget* della difesa destinati al *procurement* per il triennio 2010-2012 troviamo, ad esempio:

- ☼ Turchia +13%,
- ☼ India +19%,
- ☼ Brasile +20%.

Noi pensiamo di aver ben compreso qual è l'approccio migliore ai mercati dei paesi emergenti, che deve essere improntato alla reciprocità.

Essi infatti non hanno da offrire solo migliori condizioni produttive, ma anche manodopera altamente qualificata e, in molti casi, eccellenze tecnologiche in particolari settori.

Al contempo, non chiedono solo i prodotti o i sistemi di cui hanno bisogno, ma si aspettano trasferimento di tecnologia d'avanguardia e produzione di qualità che utilizzi le competenze dei lavoratori locali.

Per questo Finmeccanica sta investendo, in modo selettivo, in selezionati paesi emergenti, creando *partnership* strategiche.

Grazie.