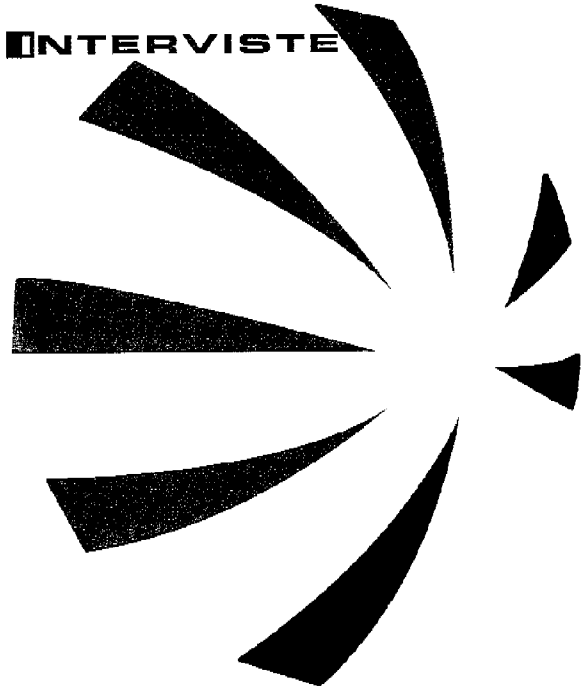


INTERVISTE



Finmeccanica

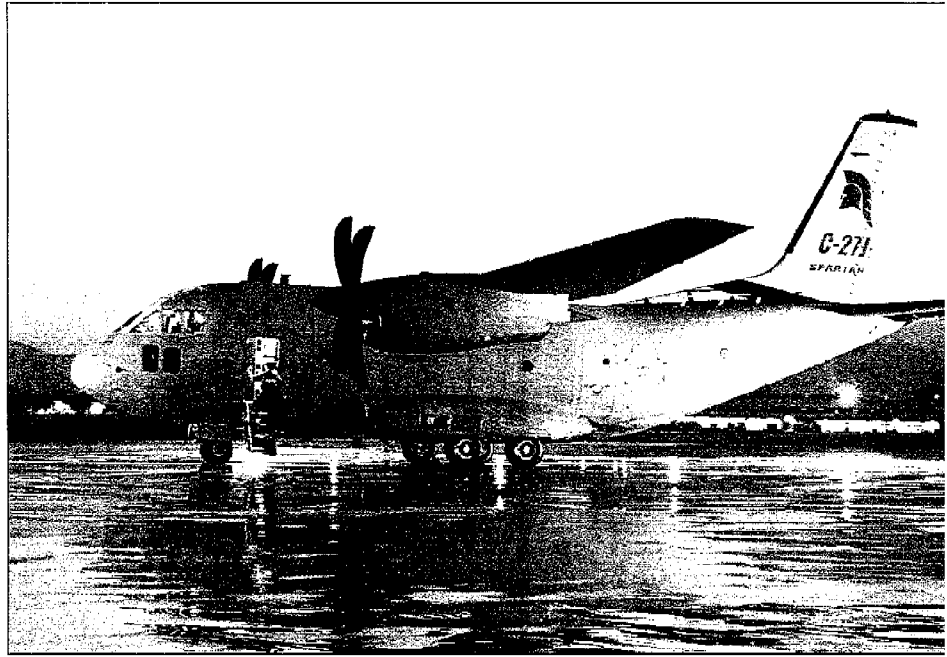
La parola a Guarguaglini

Penetrazione dei mercati orientali, espansione in quello americano, ulteriori acquisizioni in Europa. Il Presidente Guarguaglini ci illustra i prossimi passi della sua aggressiva e vincente strategia per Finmeccanica.

di Riccardo Ferretti e Pietro Batacchi

Gli ultimi anni hanno visto un indubbio rafforzamento delle capacità produttive di Finmeccanica ed una crescita della "massa critica" dell'azienda tale da consentire e consolidare una notevole espansione sui mercati internazionali. Il merito di questi ottimi risultati deve essere attribuito soprattutto al Presidente Pier Francesco Guarguaglini, che ha saputo guidare l'azienda senza incertezze, assumendosi in prima persona i rischi delle scelte effettuate, scelte che hanno consentito a Finmeccanica di competere finalmente alla pari

Il merito degli ottimi risultati raggiunti da Finmeccanica negli ultimi anni deve essere attribuito soprattutto al Presidente Pierfrancesco Guarguaglini (Finmeccanica). Accanto: il C-27J è in competizione con il C-130J di Lockheed Martin per il programma JCA. In caso di vittoria del C-27J nella gara, il velivolo verrebbe assemblato in Florida (Finmeccanica).



Finmeccanica per restare all'avanguardia nel campo tecnologico deve investire molto e per farlo ha bisogno di una "massa" di ricavi consistente. Il mercato italiano, sfortunatamente per noi, non solo non è cresciuto, ma ha subito negli ultimi tempi una sensibile contrazione. Noi vogliamo continuare ad essere presenti nel nostro Paese e contemporaneamente crescere dove c'è possibilità, cioè all'estero. Quello britannico può essere considerato per Finmeccanica un mercato domestico, circostanza che ci porta ad avere una sorta di doppio mercato nazio-

nale. Ovviamente, se quello italiano, che per noi resta sempre il punto di riferimento, dovesse tornare a crescere, accoglieremo questa eventualità con grande piacere. De resto le opportunità di export di un nuovo prodotto dipendono generalmente anche dal gradimento che questo ha ottenuto in primis sul mercato interno.

Finmeccanica ha raggiunto l'intesa con Sukhoi per un nuovo aereo da trasporto regionale (RRJ), si aprono nuove prospettive sul mercato russo?

Noi abbiamo molte aree oltre a quella italiana, britannica e statunitense, sulle quali finora si è concentrata la gran parte del nostro interesse. Il mercato russo è potenzialmente una di queste perché alcune nostre aziende sono presenti nel Paese già da diverso tempo. Sono stato in Russia alla fine degli anni '70 grazie a Selenia ed alle sue forniture di radar per la gestione del traffico aereo. Con il Presidente Putin non abbiamo parlato solo di Sukhoi ma anche del sistema di comunicazione Tetra, che dovrebbe essere adottato su larga scala dal-

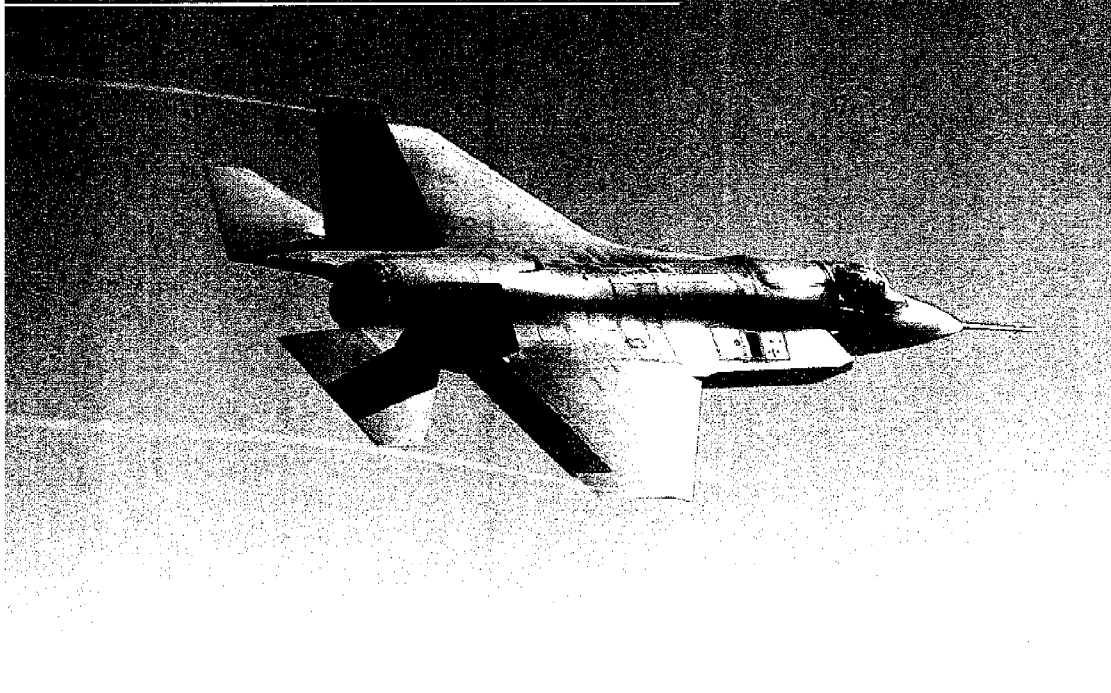
con i maggiori colossi internazionali. I presupposti c'erano tutti: ed allora futuro, high-strategy, ma anche qualche accenno ad un passato ormai quasi eroico, questo il contenuto della lunga intervista che ci ha rilasciato il Presidente Guarguaglini, ovvero la "Persona dell'Anno 2006".

Lei più volte ha affermato che il futuro di Finmeccanica più che al mercato interno deve essere rivolto all'estero. Quali possono essere gli eventuali passi futuri in questa direzione? Una strategia del genere può essere strutturale, di lungo periodo, o è semplicemente dovuta ai problemi di bilancio che attraversa l'Italia.

Il Presidente Guarguaglini assieme al Premier britannico Blair. La Gran Bretagna costituisce ormai una sorta di secondo mercato domestico per Finmeccanica (Finmeccanica).



Finmeccanica. La parola a Guarguaglini



L'Italia ha compiuto uno sforzo notevole per ciò che concerne il finanziamento del programma JSF. Un eventuale rinuncia al programma sarebbe da considerarsi senz'altro un errore (Lockheed Martin).

le Forze di Polizia e anche da alcune società statali come Gazprom e da le stesse ferrovie. Abbiamo fornito alcuni sistemi Tetra alla polizia russa che li ha già impiegati al summit del G8 tenutosi lo scorso luglio a San Pietroburgo. A tal proposito Finmeccanica realizzerà lì uno stabilimento per la produzione locale del sistema, a conferma della nostra convinzione circa ulteriori opportunità in questo campo. Un primo laboratorio di testing e collaudo è già stato inaugurato il 14 luglio in occasione del G8. Per quanto riguarda gli altri settori stiamo fornendo tramite Elsig un sistema per l'automazione postale alla città di Mosca, con notevoli prospettive per un'estensione della fornitura anche ad altre città russe, mentre nell'ambito del controllo del traffico aereo sono convinto che le attività riprenderanno presto. Inoltre abbiamo costituito con le ferrovie russe un gruppo di lavoro che comprende Ansaldo STS e Ansaldo Breda per studiare una possibile collaborazione. Con queste premesse quello russo si presenta oggi come un mercato di notevole importanza per noi. Su questo mercato intendiamo continuare ad investire.

L'accordo con Sukhoi nel settore civile potrebbe essere un punto di partenza per nuovi accordi anche nel settore militare?

Per prima cosa bisogna vedere quali risultati darà l'accordo con Sukhoi, dato che la collaborazione in questo settore non è mai semplice. La loro esperienza riguarda soprattutto il settore militare, mentre quello civile rappresenta una novità. Dobbiamo quindi prima di tutto concentrarci su questo programma che rappresenta una sfida per quanto ri-

guarda tempi, costi e soddisfazione del cliente. Una sfida che intendiamo assolutamente vincere. Se poi capiteranno delle occasioni nel settore militare, ben vengano, ma dedicheremo prima di tutto i nostri sforzi a far sì che questa impresa abbia successo.

La penetrazione verso Est di Finmeccanica potrebbe spingersi anche oltre la Russia? Magari verso Cina e India?

L'India costituisce per le aziende di Finmeccanica un altro mercato importante e dalle notevoli

potenzialità. Nel Paese Finmeccanica ha già una buona presenza che può facilitare un'ulteriore espansione: Selenia ha fornito sistemi di controllo del traffico aereo all'inizio degli anni '70, WASS è presente grazie alle forniture di siluri e sistemi di contro-misure, Oto Melara ha venduto i Super Rapido (che vengono prodotti in loco su licenza) ed ha di fronte a sé, in considerazione dei programmi di modernizzazione della Marina Indiana, ulteriori opportunità. Nel settore ferroviario siamo già presenti

Il Presidente Guarguaglini assieme all'Amministratore Delegato di Oto Melara Carlo Albarto Iardella ed al Ministro della Difesa Arturo Parisi durante il recente appuntamento parigino di Eurosatory (Batacchi).



Riguardo alla Cina gli spazi sono chiaramente maggiori nell'ambito civile

con una fabbrica dell'Ansaldo STS a Bangalore, mentre ATR ultimamente ha acquisito ordini per oltre 50 velivoli. Esistono quindi interessanti prospettive di rafforzamento in entrambi i settori, civile e militare. Riguardo alla Cina gli spazi sono chiaramente maggiori nell'ambito civile, con opportunità di rilievo nel settore dei trasporti, soprattutto per quanto riguarda metropolitane e treni, e nel campo elicotteristico con gli ordini già acquisiti da AgustaWestland. Puntiamo inoltre molto sul settore della sicurezza che dovrebbe offrire nuove opportunità in concomitanza con le Olimpiadi 2008. Anche in questo caso già adesso possiamo dire di avere buone chance per l'acquisizione di una serie di ordini.

La Francia ha spinto molto per la rimozione dell'embargo alla Cina. Per quanto riguarda Finmeccanica cosa rappresenterebbe un'opportunità del genere? Il buon rapporto con la Russia potrebbe portare ad accordi per facilitare la penetrazione italiana sul mercato cinese?

La Cina è un mercato ampio. Chiaramente se ci fosse una concreta possibilità di scambi la nostra presenza nel Paese crescerebbe molto. Tuttavia attualmente l'embargo rimane e Finmeccanica intende seguire le regole, come del resto ha sempre fatto, agendo di conseguenza e facendo solo quello che le è permesso fare. La Russia è oggi il principale fornitore della Cina; tuttavia, in caso di effettiva rimozione dell'embargo, mi sento già adesso di escludere la necessità di un supporto russo per la penetrazione di Finmeccanica in quel mercato. Non credo che i cinesi continuerebbero a rivolgersi solo ai russi per sistemi ad alta tecnologia nel settore della difesa.

Dopo l'ingresso di Boeing nel consorzio GMAS per la commercializzazione del C-27J ne-

gli Stati Uniti e l'uscita dallo stesso consorzio di Lockheed Martin, che rimane il principale partner nel programma US-101, come si sta articolando la strategia di Finmeccanica riguardo a questi due colossi americani?

C-27J e C-130J, direttamente o indirettamente, erano in concorrenza, tanto che quando un cliente voleva comprare un aereo da trasporto, Lockheed Martin cercava in ogni caso di convincerlo ad acquistare il più grande C-130J, anziché il più piccolo C-27J. Lockheed Martin ha poi pensato di partecipare alla gara per l'US Army con un C-130J con cellula accorciata. Ne abbiamo parlato in modo aperto e trasparente e Lockheed Martin ha ammesso questa concorrenza. Di comune accordo abbiamo deciso di concorrere separatamente e di coinvolgere Boeing in modo che il gruppo GMAS si presentasse sul mercato con maggiori credenziali in termini di competitività.

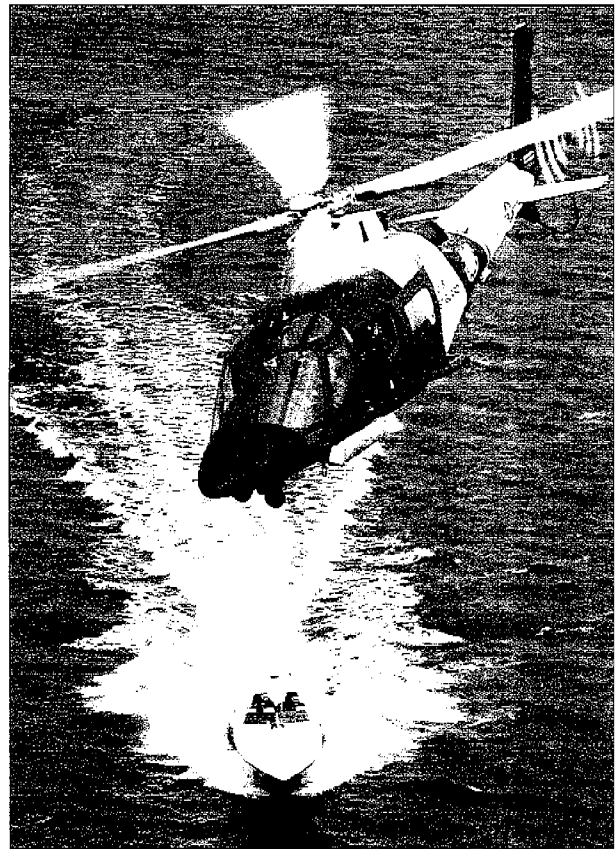
Queste premesse ci fanno ritenere che sull'accordo con Lockheed Martin per l'US-101 non vi sarà nessun tipo di conseguenza: l'accordo resta e sarà senz'altro proficuo, con ottime opportunità al di là della fornitura della flotta presidenziale.

L'aeronautica, e gli elicotteri in particolare, è diventata la punta di diamante per la pe-

netrazione nel mercato degli Stati Uniti. Quali saranno i prossimi passi in questa direzione? È prevista la realizzazione di nuovi impianti?

Per quanto riguarda gli elicotteri, stiamo ampliando lo stabilimento di Philadelphia, dove già adesso vengono prodotti il Koala e l'A109. Per il C-27J abbiamo deciso assieme ai nostri partner

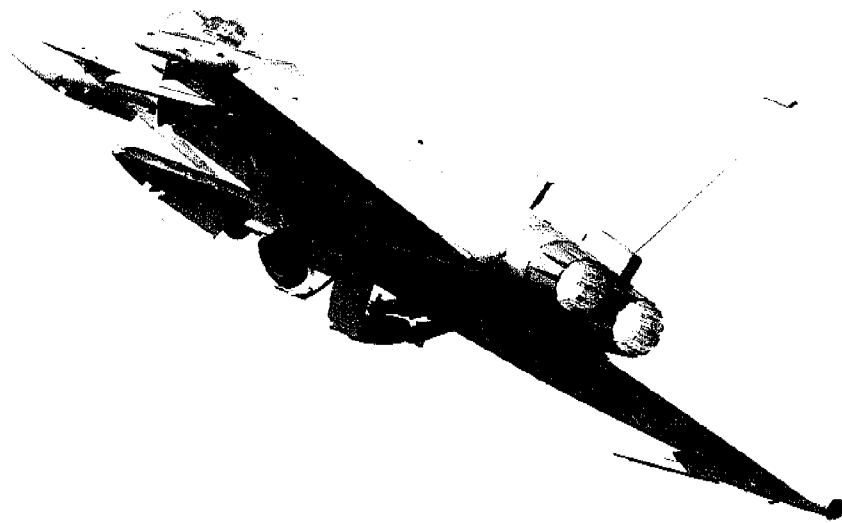
del team GMAS, che, nel caso in cui il velivolo di Alenia Aeronautica dovesse risultare vincitore della gara per il JCA, l'aereo verrebbe assemblato a Jacksonville in Florida. A parte questo negli Stati Uniti abbiamo molte altre attività. Il lettore automatico di targhe sta avendo molto successo ed è stato adottato da 65 forze di polizia, tra le quali quella di



Un A109 della US Coast Guard. Nello stabilimento di Philadelphia dove viene prodotto l'elicottero sono in corso lavori di ampliamento (AgustaWestland).



Finmeccanica è una realtà che negli ultimi anni è cresciuta molto. Nella foto il padiglione di Finmeccanica a Farnborough 2006 (R. Ferretti).



Sopra: un Typhoon del JG 73 "Steinhoff" dell'Aeronautica tedesca in volo durante ILA 2006. Secondo Guarguaglini la cosa essenziale è esportare il velivolo senza fare troppe distinzioni tra i Paesi del consorzio (Eurofighter). In basso a sinistra: il sistema Tetra dovrebbe essere adottato su larga scala dalle forze di polizia russe. Nella foto i terminal radio Puma di SELEX Communications (Finmeccanica).

New York e Los Angeles. Poi ci sono le nostre attività avioniche che ci vedono presenti in moltissimi programmi. Abbiamo fornito il radar Seaspray per l'aggiornamento degli HC-130H della Guardia Costiera; siamo presenti a Pittsburg tramite la Union Switch & Signal Inc. (posseduta al 100% da Ansaldo Signal, sussidiaria di Finmeccanica, ndr) che sta vincendo varie gare per la fornitura di sistemi di segnalazione e controllo per le ferrovie; a Kansas City c'è uno stabilimento di SELEX Sistemi Integrati per la produzione di sistemi per il

controllo del traffico aereo. La nostra presenza negli Stati Uniti è forte ed è destinata a crescere.

L'intesa tra Alcatel e Thales sembra porre Finmeccanica in una posizione di vantaggio per concretizzare l'acquisizione di parte delle quote Thales, anche perché EADS, l'altro attore interessato a Thales, in questo momento sembra in difficoltà. Come potrebbe articolarsi un'operazione industriale che porti ad un'eventuale fusione delle attività elettroniche di Thales con quelle di Finmeccanica?

Data la partecipazione di Finmeccanica in Alcatel Alenia Space e Telespazio, per far confluire in Thales le attività di Alcatel nel settore spaziale, è necessario il nostro consenso. Stiamo discutendo per definire un accordo che tenga conto degli interessi dell'azienda all'interno delle due joint venture. Naturalmente questa può essere anche un'occasione per iniziare possibili colloqui su accordi tra Thales e Finmeccanica di più vasta portata. Bisogna però te-

nere conto che la Francia si avvicina alle elezioni presidenziali, in vista delle quali, come in tutti i paesi del mondo, le trattative sono destinate inevitabilmente a rallentare.

Conferma le voci secondo le quali l'obiettivo finale di Finmeccanica sarebbe quello di acquisire il 20% di Thales?

Io non ho mai specificato nessuna percentuale. Nel caso Finmeccanica entrasse nel capitale, i soci di riferimento dovrebbero essere uno italiano e uno francese, con lo stesso livello di partecipazione.

In Europa esiste la possibilità di stabilire accordi anche nel settore terrestre. Nella foto il Centauro (Finmeccanica).



Permane l'interesse di Finmeccanica relativamente al 50% del consorzio ATR in mano ad EADS? Fino a quanto è disposta ad investire in ATR?

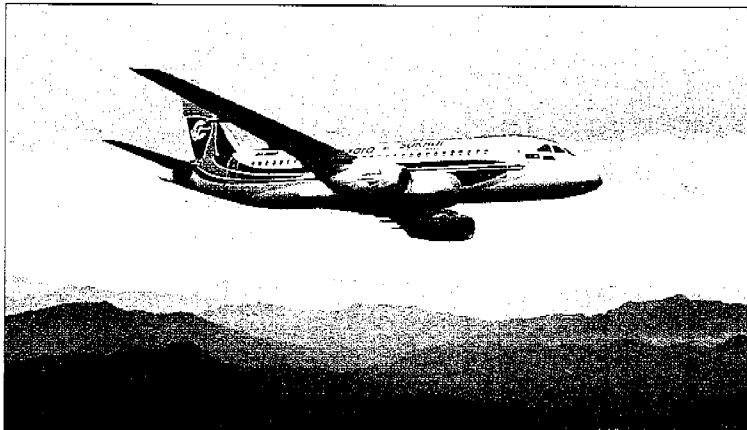
Siamo interessati ad una maggiore partecipazione in ATR, in particolare alla luce del nuovo rapporto con Sukhoi, perché vediamo dei vantaggi nel coinvolgerla nella commercializzazione del nuovo aereo da trasporto regionale. Stiamo già parlando con EADS in merito ad una collocazione di ATR nel programma RRJ.

La situazione economica in cui versa l'Italia sembra mettere a repentaglio la partecipazione al programma JSF. Che impatto avrebbe su Finmeccanica un eventuale ritiro?

L'Italia ha compiuto uno sforzo notevole per ciò che concerne il finanziamento del programma JSF. A questo punto una rinuncia sarebbe un errore. A dicembre l'Italia dichiarerà quanti aerei intende acquistare, poi l'acquisto potrà essere dosato nel tempo per limitarne l'impatto sulle casse dello Stato. D'altra parte questo è un programma dai tempi abbastanza lunghi. Dipenderà anche dalle scelte che faranno le Forze Armate in base ai fondi che il Governo deciderà di dedicare alla Difesa. Per quanto riguarda i ritorni industriali bisogna dire che, se sarà effettivamente realizzata la linea di allestimento finale in Italia per tutti i velivoli europei, compresi i JSF inglesi, potremo



L'accordo con Sukhoi nel settore civile potrebbe in futuro estendersi anche al settore militare (Finmeccanica).



dirci soddisfatti: per il momento abbiamo raggiunto una bozza di accordo a livello di governativo e industriale che va esattamente in questa direzione.

Se dovesse andare in porto la vendita dell'Eurofighter alla Turchia, Paese che rientra nell'area di competenza italiana per la commercializzazione, quali saranno i passi successivi di Finmeccanica?

Oltre alla Turchia stiamo promuovendo l'Eurofighter anche alla Grecia, ma io non distinguerei molto tra i vari Paesi del consorzio: l'importante è esportarlo. Maggiori saranno i clienti dell'Eurofighter, anche al di fuori dell'Europa, maggiore sarà la possibilità di mantenere l'aereo sempre all'avanguardia. Infatti i nuovi

clienti potrebbero essere disposti a finanziare parzialmente degli upgrade in modo da consentire all'Eurofighter di rispondere meglio alle loro esigenze specifiche.

Il core business di Finmeccanica è ormai rappresentato dall'aerospazio e dall'elettronica. È possibile ipotizzare il ridimensionamento o la dismissione di alcune attività nel settore terrestre come quelle svolte da una controllata come Oto Melara?

Una delle problematiche del settore terrestre riguarda la sua frammentazione con pochissimi casi di realizzazione di programmi comuni europei. Ciò è dovuto al fatto che un prodotto del settore terrestre generalmente richiede un investimento econo-

mico molto inferiore rispetto a quelli richiesti nel campo aeronautico o missilistico. Pertanto i singoli Paesi hanno sempre ritenuto conveniente sviluppare i prodotti autonomamente e ad oggi il mercato europeo dei mezzi blindati e corazzati si presenta come una realtà frammentata. Per quanto riguarda più specificamente Oto Melara, non solo non pensiamo a nessun tipo di ridimensionamento, ma ci stiamo guardando intorno per vedere se, in Europa, esiste la possibilità di stabilire accordi o vere e proprie partnership. È per questo che stiamo guardando con interesse a quelle iniziative, in ambito europeo, che vanno nella direzione di una maggiore razionalizzazione del settore terrestre. ■



L'UH101 è uno dei simboli del successo di Finmeccanica sul mercato americano. La presenza dell'azienda negli USA è destinata a crescere (AgustaWestland).



Finmeccanica The Guarguaglini's strategy

The last years saw an undoubted strengthening of the Finmeccanica's producing capabilities, and such a strong increase of the group's "critical mass" to allow a significant growth in the international markets. In the interview, Pier Francesco Guarguaglini, President of Finmeccanica, outlines the future strategy of the Italian group. Finmeccanica bets much on the foreign markets, because "Finmeccanica has to invest much to be in the technological fore-front, so a substantial 'mass' of proceeds is necessary. We want to stay in our Country and, at the same time, growing up in the international markets. The British one can be considered as a domestic market for Finmeccanica, so we have a kind of double 'national' market. Anyway, we'd be very glad if the Italian market started growing again". Another question regards the Russian market, after the Group signing an agreement with Sukhoi for a new regional transport aircraft (RR). As Guarguaglini explains: "With President Putin we have discussed also about the Tetra communication system, which should be adopted on large scale especially by the local Police. Through Eltag we are delivering the city of Moscow a system for the postal automation, and the activities in the field of air-traffic will start again soon. In short, "The Russian market today is very important for Finmeccanica, and we are intentioned to keep on investing". Also India and China are promising markets for Finmeccanica. In India, the Group is already present with Selenia, WASS, Oto Melara and ATR. Besides, there are good prospects for both the civil and military sectors. In China, instead, the main possibilities are in the civil sector, above all for transport (underground and railways) and helicopters. Besides, "We bet much on the security field, especially in view of the 2008 Olympic Games", says Guarguaglini, who adds: "If the embargo should fall, the Russian support won't be necessary for Finmeccanica to enter the Chinese market of high-tech defense systems". As regards Lockheed Martin going out of the GMA consortium (while Boeing joining), the President of Finmeccanica explains that it's been an agreed decision, because C-27J and C-130J are really in competition. Anyway, that will have no after-effects on the agreement about the US-101. In the US, aeronautics - helicopters in particular - are the diamond tip to penetrate the American market, where the presence of Finmeccanica is destined to grow up. In view of a possible acquisition of a share of Thales, Guarguaglini doesn't confirm the rumours about Finmeccanica aiming at the 20% of the French group. But the meetings for the agreement between Alcatel and Thales "may be the occasion to start possible interviews about larger-scale agreements between Finmeccanica and Thales". Finmeccanica will invest more in the ATR consortium and now is talking with EADS in order to make the ATR joining the RRJ programme. The difficult financial situation may put at risk the Italian participation in the JSF programme, but that would be a mistake, says Guarguaglini. Finmeccanica would be satisfied if the production-line for all the European aircraft - including the British ones - was established in Italy: "We have reached a draft-agreement that goes in that direction". As for the Eurofighter, the new customers may be ready to finance part of the system's upgrade, helping the aircraft to keep technologically advanced. Though aerospace and electronics represent the Finmeccanica's core business, the Group is not intentioned to scale-down its commitment in the terrestrial field. On the contrary, Finmeccanica (through Oto Melara) is interested in all the initiatives which aim to rationalize the field in Europe.