

INTERVISTA / PIER FRANCESCO GUARGUAGLINI

«Alleanze globali nel futuro di Finmeccanica»



«Finmeccanica non è filoamericana: nella difesa punta sugli Usa, ma Alenia seguirà la politica dei due forni, Boeing e Airbus», dice il presidente del gruppo, Pier Francesco Guarguaglini (nella foto Agf). Probabile la quotazione di Ansaldo Energia.

DRAGONI A PAG. 33

PARLA GUARGUAGLINI Alenia resta fornitore di Airbus e Boeing - Più elettronica e obiettivo Borsa per Ansaldo Energia

I «due forni» di Finmeccanica

«Siamo attenti all'Europa e non più outsider negli Usa»

«
Nei sistemi elettronici possibili nuovi investimenti fino a 2 miliardi»

« La politica dei "due forni" in Europa e in America, nelle forniture di Alenia a Boeing e Airbus; la priorità al mercato americano perché è il più grande del mondo per le spese militari; la crescita nel settore dell'elettronica della difesa anche con nuove acquisizioni fino a due miliardi di euro. Pier Francesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, traccia in un'intervista al Sole-24 Ore il programma del gruppo aerospaziale con un occhio al nuovo scenario nella politica estera del Governo Prodi, più eurocentrica rispetto a Silvio Berlusconi. Il capoazienda è «ottimista» e non vede la necessità di correggere la rotta rispetto a «una strategia che — dice — non è stata filoamericana», ma solo il frutto di «una valutazione realistica di tutti i mercati mondiali e delle possibili alleanze». Guarguaglini vede per Ansaldo Energia la possibilità di un percorso simile all'Ansaldo Sts, cioè la quotazione in Borsa. «I conti dell'energia stanno migliorando, grazie alla riconversione sull'attività di assistenza, molto più remunerativa della manifattura».

A capo di Finmeccanica dal 24 aprile 2002, Guarguaglini intende istituire un comitato di consulenti stranieri. «Penso di nominare entro un paio di mesi un organo di consulenza, un *international advisory board* nella difesa e aerospazio, tra otto e 12 esperti del settore. Uno o due italiani, gli altri saranno americani, o inglesi, francesi, indiani... Potranno dare un notevole contributo nelle strategie e nella conoscenza del mercato». Oggi l'assemblea dei soci sul bilancio 2005.

Casa Bianca, abbiamo ridiscusso con Bae Systems gli accordi nell'elettronica della difesa. La terza alleanza è nello spazio con la francese Alcatel. Tutto questo tiene conto del fatto che nella difesa è più facile giungere ad accordi con società della Gran Bretagna che francesi. Il mercato americano della difesa vale 150 miliardi di dollari, quello inglese 15 miliardi, il francese 14, quello italiano 3,3 miliardi. La nostra politica non è stata di fare alleanze strutturali negli Stati Uniti,

ma di penetrare nel mercato più grande del mondo della difesa. Questo mercato fa gola anche a tanti altri, come Thales, Eads. Se avere ottenuto risultati su quel mercato è una colpa spero di avere altre colpe anche in futuro.

Quanto è stata rilevante la diplomazia commerciale della "pacca sulla spalla" di Bush o Putin più volte citata da Berlusconi?

Non è questione di pacche sulle spalle. Nel nostro andare in giro

«
Sono d'accordo con Enders (Eads): nel consorzio europeo bisognava entrare 25 anni fa»

«
per il mondo è stato rilevante l'appoggio del Governo inglese oltre che quello di Berlusconi. Ma è soprattutto nell'aeronau-

DI GIANNI DRAGONI

Il nuovo Governo Prodi ha un'impronta eurocentrica. Berlusconi ha enfatizzato la vicinanza agli Stati Uniti. Cambierà qualcosa nelle vostre alleanze?

Sono ottimista. Penso che la nostra strategia non sia stata filoamericana; abbiamo valutato realisticamente tutti i mercati mondiali e le possibili alleanze. Abbiamo comprato il 100% di AgustaWestland scommettendo sul successo dell'elicottero Eh101 nella gara per la



tica che Alenia sembra preferire Boeing o comunque partner americani...

L'idea che siamo più filoamericani che europei credo risalga al ritiro dell'Italia dal programma A400M, una decisione che fu presa dal Governo prima del mio arrivo. Ci sono delle scelte fatte dall'aeronautica militare italiana,

come il caccia Jsf, i tanker, l'aereo da trasporto C130J, programmi ai quali Alenia ha cercato di collaborare. Poi c'è l'attività civile. C'è stato il tentativo di un'alleanza europea, con l'accordo Emac con Eads, sciolto prima del mio arrivo. Non sto a vedere dove stia la responsabilità: l'11 settembre 2001 ha avuto effetti tali che hanno fatto saltare l'intesa. Credo che quell'accordo prevedesse la garanzia di una quota di lavoro di Eads se Boeing si fosse tirata indietro. La soluzione per Alenia è, come diceva Andreotti, quella dei "due forni"; quindi avere una tecnologia di avanguardia per fornire sia Boeing sia Airbus. La politica di Boeing è esternalizzare molto. Eads dà una quantità di lavoro nettamente inferiore all'esterno, quindi è più alta la percentuale di lavoro che possiamo avere da Boeing.

Se il Governo vi chiedesse di entrare in Airbus?

Sarebbe un danno enorme per Finmeccanica cambiare la posizione che punta alle tecnologie delle aerostutture e dover scegliere chi fornire, tenendo conto anche degli investimenti fatti a Grottaglie e negli Usa, a Charleston, per il Boeing 787.

Se devo dare un giudizio oggi sono d'accordo con Tom Enders di Eads. Cioè che, se l'Italia fosse entrata in Airbus 25 anni fa, poteva avere una partecipazione significativa, tipo Bae che oggi ha il 20% e giocare un ruolo importante. Oggi la situazione è completamente diversa. Airbus ha dei prodotti lanciati, vede l'Italia più come un mercato che come un partner industriale. La quota che ci può dare non potrebbe essere più alta del 5% che hanno gli spagnoli e anche la quota di lavoro sarebbe contenuta. Non credo varrebbe la pena investire tante risorse, se anche le avessimo, per un risultato così limitato.

Le trattative per la partecipazione di Alenia all'A350 non hanno avuto esito?

Airbus ha in corso una revisione del progetto, del prodotto e del mercato. Siamo disponibili ad essere *risk sharing partner*, come abbiamo fatto con Boeing per il 787, un aereo che ha un notevole successo commerciale e quindi genera molte commesse per Alenia.

C'è un "effetto Casa Bianca" nelle commesse per gli elicotteri dopo che Bush ha scelto il vostro?

L'effetto maggiore potremmo averlo negli Stati Uniti, con AugustaWestland. La Finmeccanica ora è molto conosciuta, tre anni fa era un outsider. È un valore potenziale. Adesso ci sarà la gara per il Light utility helicopter, fino a 300 macchine. Oltre al nostro Usl39, parteciperanno Eurocopter e la Bell.

Perché si è sciolta l'intesa con Bell per il programma A139?

Abbiamo rotto l'accordo per la commercializzazione dell'A139 negli Usa per interessi divergenti. Abbiamo ritenuto che lo sforzo di Bell non fosse sufficiente per penetrare nel mercato americano.

Anche per l'aereo militare C27J è stata azzerata l'alleanza di molti anni fa con Lockheed. Perché?

Anche in questo caso ci sono interessi divergenti. Lockheed punta a convincere i clienti che il suo C130J è la soluzione giusta per le loro esigenze di trasporto e quindi è difficile che promuova il nostro C27J. Abbiamo cercato un gruppo che avesse interesse a promuovere il prodotto e abbiamo trovato la L3. Noi parteciperemo alla gara negli Stati Uniti per 200 aerei insieme a L3 e alla Boeing, che aggiunge un peso significativo verso il Governo americano e ci fornisce un know how non indifferente nel campo aeronautico. Il C27J andrà nettamente migliorato nell'avionica. Lockheed sarà nostro concorrente con un C130 ridotto, poi ci

sarà Eads Casa.

Come va il negoziato con Thales dopo l'apporto delle attività nei satelliti di Alcatel già vostro partner?

Il primo passo è definire bene l'apporto e i nuovi perimetri delle due joint venture, perché Thales è già attiva nello spazio. Thales ha delle attività di terra che devono essere conferite sia nella joint venture Alcatel Alenia Space sia in Telespazio. Il passo successivo per ora è un'ipotesi. Siamo interessati all'allargamento degli accordi all'elettronica della difesa, con il nostro ingresso in Thales.

Finmeccanica fa ancora tanti mestieri. Uscirete da alcune attività?

Elettronica della difesa ed elicotteri sono i settori cresciuti di più. C'è una tendenza a semplificare e a concentrarci, ma non a uscire da attività nella difesa. Nei trasporti abbiamo fatto il passo della quotazione con Ansaldo Sts.

E Ansaldo Energia?

Se l'energia continua a migliorare potremmo seguire la stessa strada di Sts, la quotazione, ma non quest'anno. La società si è riconvertita, più sull'attività di global service, l'assistenza, sia agli impianti di propria produzione sia quelli fatti da altri. È un settore molto più remunerativo della manifattura.

Eads vuole comprare le quote di Bae e il vostro 25% nella società missilistica Mbda.

Non so cosa stia facendo Bae. Noi non abbiamo intenzione di vendere, a meno che non ci sia qualcosa di tanto interessante.

Perché non decolla l'accordo con Sukhoi per il regional jet?

Occorre che il Parlamento russo modifichi la legge che fissa al 25% il tetto alla partecipazione estera nelle società aeronautiche. Putin ha detto che è disponibile. L'ex ministro Scajola ha firmato un accordo Governo-Governo che andrà finalizzato in un'intesa operativa. Boeing è consulente del programma.

Perché volete il 50% di Atr posseduto da Eads?

Negli accordi di Mosca è previsto che una joint venture tra Finmeccanica e la Scac, controlla-

ta di Sukhoi, abbia la responsabilità di tutto il mercato, tranne quello russo. Atr potrebbe svolgere questo ruolo, ma a condizione che noi acquisiamo la maggioranza azionaria. Se l'intesa avesse successo, potremmo fare una seconda linea di assemblaggio in Francia o in Italia.

Avete risorse per altre acquisizioni?

Abbiamo il 6,6% di STM, che vale circa 900 milioni di euro. Il primo settore in cui vogliamo crescere è l'elettronica della difesa, potremmo investire fino a due miliardi, in Europa o negli Stati Uniti.

I tagli alla difesa in Italia quanto vi hanno colpito?

In parte siamo riusciti a porre rimedio con i fondi del ministero Attività produttive per le Fremm e l'Eurofighter. Ma è chiaro che le forze armate hanno avuto tagli del 50% sia nelle spese di esercizio sia

per gli investimenti. Credo che, se questo dovesse continuare, la difesa dovrebbe immaginare un nuovo modello delle forze armate. Come dire: se fosse un'industria, metterebbe in cassa integrazione una parte dei militari. Se i tagli continueranno anche in futuro, avremmo dei problemi di attività industriali in Italia.

Peraltro stiamo investendo all'estero perché è quello che ci chiedono i Paesi quando comprano i nostri prodotti.

Perché sette ex capi delle forze armate sono diventati presidenti di società di Finmeccanica? E nei consigli ci sono anche ambasciatori.

Non prendiamo i responsabili degli acquisti di sistemi d'arma. Riteniamo che una persona che ha esperienza operativa militare possa contribuire all'applicazione dei nostri prodotti. Per esempio il generale Fraticelli, l'ultimo nominato, può dare all'Oto Melara un contributo importante alla capacità di interpretare le esigenze del cliente. Inoltre possiamo beneficiare dei loro rapporti internazionali. È un'usanza seguita anche in altri Paesi.



Pier Francesco Guarguaglini, presidente e a.d. di Finmeccanica (FotoWeb)

I conti Finmeccanica

Bilancio consolidato, in milioni di €

	2003	2004 *	2005
Ordini	9.136	10.543	15.383
Valore della produzione	8.646	9.158	11.469
Risultato operativo (ebit)	467	465	735
Risultato netto	199	585	396
Debiti finanziari netti	256	701	1.100
Addetti (n.)	46.861	49.336	56.603

(*) I dati 2004 sono stati riclassificati nel 2005

Fonte: bilanci della società