

L'intervista



Fotogramma

Guarguaglini:
«Con Thales
patto tra pari»

«Con i francesi di Thales vogliamo un patto globale tra pari». Il numero uno di Finmeccanica esce allo scoperto in un'intervista.

PACI A PAGINA 5

Guarguaglini: «Con Thales patto tra pari»

Il numero uno di Finmeccanica esclude «accordi parziali» con i francesi nell'elettronica per la Difesa

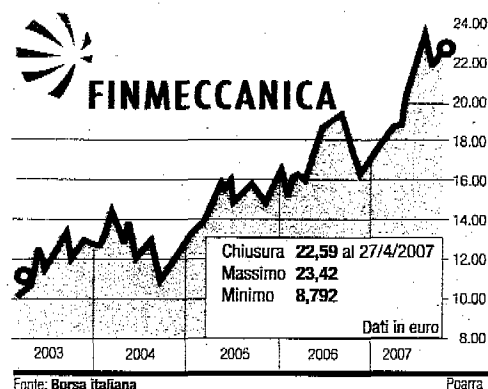


Eidopress

Leader Pier-Francesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica

Quattro anni in Borsa

L'andamento del titolo Finmeccanica (in euro)



DI GIOVANNI PACI

Quattro miliardi per lo shopping e l'accordo paritetico con la francese Thales per diventare leader mondiale nell'elettronica della Difesa; la quotazione di Ansaldo Energia «già pronta per la Borsa»; la ricerca di un nuovo partner per l'alta velocità ferroviaria al posto di Alstom. Sempre continuando a incrementare i margini. In breve, sono gli obiettivi dell'ultimo anno di mandato di Pier Francesco Guarguaglini, il presidente e amministratore delegato di Finmeccanica che in quest'intervista rivendica i risultati ottenuti e traccia lo sviluppo futuro del gruppo.

L'annuncio, il 20 aprile, del mandato ad aumentare il capitale ha messo in fibrillazione i mercati, siete pronti a fare acquisizioni?

«Sì, la nostra strategia è di

umentare la massa critica attraverso investimenti e acquisizioni. La possibilità di raccogliere ulteriori risorse sul mercato, anche attraverso l'aumento di capitale ci darebbe più libertà d'azione, perché certe operazioni vanno concluse velocemente. Ma ci interessano solo società in linea con le strategie del gruppo: focalizzazione su aerospazio e difesa, buoni margini ed internazionalizzare della base produttiva».

Di quanto disponete per le acquisizioni?

«Oggi circa 2 miliardi di euro, ma queste risorse potrebbero più che raddoppiare nel momento in cui si decidesse di dar corso alla possibilità di aumentare il capitale, nonché di effettuare operazioni di valoriz-

zazione sul mercato di alcuni dei nostri asset».

Come la quotazione in Borsa di Ansaldo Energia?

«Sì, già oggi Ansaldo Energia sarebbe pronta per la quotazione. La tempistica non dipende più dalla società, che fa ottimi risultati, ma solo da Finmeccanica».

Merrill Lynch suggerisce l'acquisto delle britanniche Cobham e Ultra Electronics o degli elicotteri Bell. Che ne dice?

«Non commento le ipotesi degli analisti. Certo, se mi dicessero che società elicotteristiche del calibro di Bell o Sikorsky fossero in vendita di sicuro sarei interessato, ma non mi pare che siano sul mercato».

Quali sono i target?

«Valutiamo le possibilità che si aprono nell'elettronica per la Difesa, in Europa e negli Usa. Negli ultimi anni abbiamo acquisito aziende per oltre 3 miliardi, dal 50 per cento di Agusta Westland all'avionica e le comunicazioni di Bae, a Datamat, e poi ci sono state un paio di operazioni come Stn Atlas ed Ericsson che non sono andate in porto».

Da un anno si parla di una alleanza con la francese Thales nell'elettronica per la Difesa, ma senza mai scendere nei dettagli. A cosa mira Finmeccanica?

«L'unico passo possibile sa-



Settimanale Milano

Direttore: Paolo Mieli

rebbe un accordo globale. L'obiettivo di Finmeccanica sarebbe quello di mettere assieme tutte le attività dell'elettronica subito, ma a due condizioni: che la società che le incorporerà sia quotata in Borsa; e che il suo controllo sia paritetico da parte di due azionisti, uno Finmeccanica, l'altro un soggetto francese. La nuova società avrebbe oltre il 70 per cento del mercato europeo e la massa critica per essere un leader mondiale. E poi, Thales è subentrata ad Alcatel nelle due *joint-venture* del settore spazio, quindi in un accordo con Thales, oltre che l'elettronica andrebbe anche lo spazio».

Sostanzialmente un meccanismo di controllo simile a quello adottato per Stm?

«Quello è un buon modello. Però l'elettronica per la Difesa è più strategica dei *chip*. Va quindi pensato a fondo il ruolo degli azionisti di controllo».

Però il capo di Thales, Dennis Ranque, ha detto che non vede la possibilità di una fusione, perché «troppo grande». Non sarebbe più semplice procedere per gradi, mettendo in comune alcuni settori?

«Non vedo vie di mezzo. La sovrapposizione di prodotti è completa, ed entrambe le società vanno bene; metterle assieme implica un lungo processo di razionalizzazione che farebbe aumentare il valore della nuova società e gli investimenti in ricerca e sviluppo. Chi pensa ad accordi parziali non mi trova d'accordo, perché nessuno dei due vorrebbe cedere all'altro business strategici: chi rinunciarebbe a controllare l'avionica o il controllo del traffico aereo? No, l'unica soluzione sarebbe tutto subito».

Nell'elettronica Finmeccanica fattura circa 4 miliardi, Thales attorno ai 10 miliardi. I soldi delle acquisizioni potrebbero servirvi anche per pagare un conguaglio?

«Non credo proprio. Se l'aggregato

è 14 miliardi, noi ne apporteremo 4, che sarebbe pari a circa il 30 per cento. Questa è più o meno la quota che singolarmente i due partner dovrebbero possedere».

Che condizioni ci vogliono perché l'accordo sia possibile e quali i tempi?

«Ci vuole la volontà dei governi. Non solo di quelli italiani e francesi, ma anche del governo britannico, perché Finmeccanica e Thales controllano gran parte dell'industria dell'elettronica della Difesa britannica. Tutto è rimasto fermo in attesa delle elezioni francesi di maggio. Ora si potrebbe entrare nel vivo, ma non mi aspetto tempi brevissimi».

Nell'aeronautica volevate comprare il 50 per cento di Atr dalla franco-tedesca Eads, a che punto siete?

«Eads ci ha risposto di no in modo chiaro, al punto che ho smesso di pensare che sia possibile».

Cosa è successo negli Usa? Si dice che avete perso la gara da 15 miliardi di dollari per l'elicottero da combattimento, a causa dei ritardi sulla progettazione dell'elicottero presidenziale. È vero?

«Ma no, ci sono state differenti vedute all'interno del Pentagono e qualche forzatura, al punto che la gara è stata riaperta. Lockheed, il nostro partner è convinto di poterla spuntare. Quanto ai ritardi dell'elicottero presidenziale, sono normali nella fase iniziale, consegneremo alle scadenze previste».

Sempre negli Usa, qual è la situazione, per la gara degli aerei cargo C27j?

«L'esito è atteso a fine maggio, sono convinto che il giudizio tecnico sia già maturato,

ora si tratta di attendere la decisione del Pentagono. In caso di vittoria costruiremo uno stabilimento in Florida».

Si dice che siate anche interessati a rilevare uno stabilimento inglese di Airbus.

«No, non vogliamo aumentare la capacità produttiva nelle aerostutture».

Dagli aerei ai treni: Ansaldo Breda vi è costata 400 milioni in due anni, cos'è suc-

cesso?

«Tre cose: i problemi sono risultati superiori alle aspettative; abbiamo avuto difficoltà di *management*; e infine non ci ha certo aiutato il fatto che le Ferrovie italiane non abbiano realizzato gli investimenti a suo tempo previsti, in particolare l'ordine di 50 locomotive Etr 403. Ora puntiamo al pareggio per il 2009».

Che ne è dell'accordo con Alstom per i treni da oltre 250 km/h?

«Non è mai partito ed è superato. Stiamo cercando un partner globale, e non guardiamo solo in Europa, ma anche in Giappone, dove c'è Kawasaki. Però per essere credibili deve partire il mercato domestico: le Ferrovie dello Stato devono ordinare i treni».

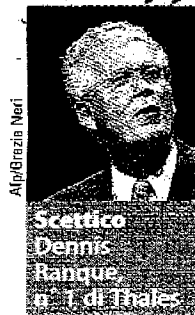
Nel 2006 avete superato il miliardo di utile ma solo grazie a 695 milioni di plusvalenze. Il mercato non ha considerato strutturale questo risultato. Che ne pensa?

«Al di là di oscillazioni giornaliere, il titolo non ha avuto alcuna flessione. Nel 2007 prevediamo un margine Ebit attorno al miliardo. Il margine del militare già ora non è lontano dal 10%, che era il mio obiettivo per il 2008, e senza le perdite di Ansaldo Breda, l'Ebit di Finmeccanica sarebbe superiore all'8% già oggi. Altre aree critiche sono Selex Communications e le Officine Aeronavali, ma non sono situazioni preoccupanti, anche se c'è da lavorare con attenzione».

Che bilancio traccia dei suoi cinque anni in Finmeccanica?

«È cambiata la considerazione di cui gode Finmeccanica: oggi possiamo fare discorsi globali con i governi, in Russia, negli Emirati, in Giappone o negli Stati Uniti perché hanno capito cosa siamo. E questo è rispecchiato nella capitalizzazione: oggi è attorno ai 10 miliardi. Non è stato facile, ma quando gli investitori hanno capito che alle parole seguivano i fatti, il titolo ha iniziato a salire. Comunque, dobbiamo stare sempre attenti all'aspetto gestionale per garantire le profittabilità di tutti i business».

“
Il capo di Thales, Dennis Ranque, non vede la fusione. Ma non ci sono alternative possibili”



Scettico
Dennis
Ranque,
n. 1 di Thales