

Qui Parigi, anzi Mosca

A colloquio con il presidente di Finmeccanica

Pierfrancesco Guarguaglini: "La nostra arma è l'identità"

Le acquisizioni internazionali continuano, il gruppo è in crescita, ma occorrono anche nuove risorse umane. L'entrata nella holding aerospaziale italiana di manager britannici sta producendo i suoi effetti.



Player globale. Usa dire così. Nel senso - l'espressione ha un senso compiuto, anzi ne ha tre - che se ti allei poniamo con una grande industria americana per un determinato programma, la puoi "combattere" per un altro; che puoi produrre e vendere di tutto (satelliti, elicotteri, radar) stringendo i necessari accordi in Cina come in Sud America o in Australia; e che se hai una dote come si conviene, puoi sposare un buon partito diventando un big mondiale. Per esempio, andando a nozze con l'industria francese dell'elettronica della difesa; pian piano, ci si dovrebbe arrivare.

Finmeccanica oggi è un "player globale". Al Bourget ha presentato un piano di crescita che parte dai buoni risultati del 2006 (escludendo alcune plusvalenze, l'aumento dell'utile è stato dell'8 per cento) e dalla previsione di archiviare un 2007 ancora migliore (l'incremento del risultato operativo dovrebbe essere compreso fra l'8 e il 14 per cento).

Spiccio ma gentile, alla mano ma a suo modo severo, al Bourget il presidente e Ad di Finmeccanica Pierfrancesco Guarguaglini ha risposto alle nostre domande.

Presidente, partiamo dalla vittoria negli Usa del C 27J. Non valeva la pena di festeggiare al salone un evento così significativo

con maggiore incisività?

Mah, è dipeso forse anche dal mio carattere: tendo a essere un po' riservato. Quando apparì la prima volta su un giornale, mia madre mi raccomandò quello che oggi chiamiamo *understatement*... A parte questo, quello dello Spartan negli Stati Uniti è un successo che celebreremo appieno quando avrà prodotto gli effetti a ricaduta che ci aspettiamo. *A questo proposito, al salone si è parlato di un certo interesse dell'Air Force americana per il trainer avanzato Aermacchi M 346.*

Negli ultimi anni sono stato qualche volta al Pentagono. Più o meno un anno e mezzo fa, incontrandovi il rappresentante del Tesoro Usa, mi sono sentito chiedere documentazione sul 346 soprattutto relativamente ai risparmi

che il nostro trainer può permettere. Come a suo tempo per l'AgustaWestland US 101 per la Casa Bianca e come è successo per il C 27J, anche un'eventuale fornitura del nostro nuovo addestratore agli Stati Uniti richiede ovviamente

« Potremmo avere la maggioranza nel BA 609, ma Bell non vuol vendere »

lunghi anni di preparazione, di lento, duro lavoro. Abbiamo appena iniziato. Di sicuro serve anche l'enorme visibilità che può dare una ribalta come il Bourget; pensiamo per esempio alla prima uscita internazionale del nostro convertiplano BA 609...

Lei dice nostro convertiplano. Ma sono vere le voci di boicottaggio della Bell, che fornisce al rallentatore i suoi ricambi e le stesse parti per il terzo prototipo in assemblaggio a Cameri?

No. Il programma è complesso, ha i suoi tempi, ma va avanti. Certo Bell ha i suoi problemi; l'amministratore delegato di AgustaWestland, l'ingegner Orsi, in questi anni ha avuto a che fare con tre o quattro diversi amministratori delegati del partner americano. Nel programma BA 609 siamo entrati con una quota minoritaria ma ora ci stiamo avvicinando al 50 per cento. *Non si potrebbe fare l'affondo decisivo, assumendo il controllo di un programma così importante?*

Il problema è molto semplice: Bell Helicopter, o meglio Textron, che la controlla, non vuole vendere.

Che effetto fa, o se vuole, come sono cambiate le cose in Finmeccanica con l'ingresso di manager inglesi, per esempio in AgustaWestland o in Selex Sensor & Airborne System?

Nessun effetto particolare. L'assunzione del totale controllo delle due realtà italo-britanniche che lei ha citato, ci ha regalato una cosa importantissima, che è poi l'arma decisiva che ci mancava: una nuova identità forte sui mercati internazionali. E ora è tutta l'industria aerospaziale e della difesa italiana nel suo complesso a essere, come dire, più internazionale.

Veniamo al settore sempre più "esplosivo" degli Uav. Finmeccanica ha due società distinte che se ne occupano, Galileo Avionica e Alenia Aeronautica. È in vista un'integrazione fra le due attività?

Direi di no. Galileo Avionica costruisce gli Uav più piccoli, sui quali l'elemento tecnologico preponderante è il *payload*, campo nel quale la società di Ronchi eccelle. Alenia invece si occupa delle piattaforme più grandi. Non vedo al momento come riunire tutta la produzione di velivoli senza pilota sotto un unico marchio. Certo non dobbiamo star fermi, l'aviazione *Unmanned* sta facendo passi da gigante: si sta già parlando di velivoli cargo senza pilota a bordo...

Riguardo gli aspetti finanziari, qual è, delle varie branche di attività di Finmeccanica, quella che produce più redditività?

Guardando all'ebit (l'utile operativo al lordo dei costi finanziari e delle tasse; ndr) non ci sono dubbi, sono gli elicotteri a produrre in assoluto la maggiore redditività. Va da sé che dobbiamo cercare di avvicinarci allo stesso risultato anche nelle aerostutture, nell'elettronica, nello spazio. Fra circa un anno scadrà il suo mandato. *Come sarà il dopo-Guarguaglini? L'autista del pullmino, o se preferisce dell'elicottero o dell'aereo, conta fino a un certo punto. Conta l'azionista.* ■

