

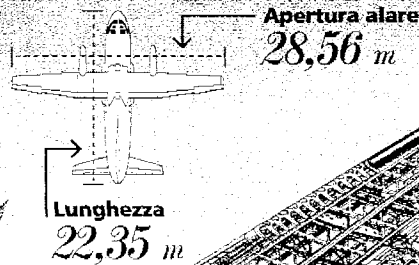
“Così faccio volare l'America”

Dopo la commessa da 6 miliardi di dollari per il C-27J acquisizioni in vista negli Usa

I numeri dello «Spartan»

TRASPORTA

- 62 persone nella configurazione passeggeri
- 40 paracadutisti equipaggiati
- 6 assistenti nella configurazione sanitaria
- 10 tonnellate di materiale trasportabile
- 36 barelle



AUTONOMIA OPERATIVA:
4685 km

VELOCITA' MASSIMA
450 km/h

MOTORI
■ 2 motori
General Electric
T64-P4D

DECOLLO E ATTERragGIO

- In piste lunghe meno di 500 metri

PESO MASSIMO AL DECOLLO:
25.595 kg

Copyright 2007 Reed Business Information



Il presidente di Finmeccanica

Pierfrancesco Guarguaglini ha impostato la strategia del gruppo su ricerca, management e prodotti che consentano di competere nelle maggiori gare internazionali

Colloquio

VANNI CORNERO
TORINO

Pierfrancesco Guarguaglini

“Con in tasca una commessa da sei miliardi di dollari ci sono tutte le ragioni di essere entusiasti. E dopo la vittoria nella gara per la fornitura del nuovo cargo a esercito e aeronautica Usa in Finmeccanica si respira aria di euforia: «Questo successo è la più chiara testimonianza dell'eccellenza del nostro C-27J, l'unico aereo della sua categoria a rispondere perfettamente alle esigenze di trasporto tattico, di protezione civile e assistenza alle operazioni umanitarie internazionali, richieste dalle forze aeree di tutto il mondo», dice Giovanni Bertolone, ad di Alenia Aeronautica, società del gruppo di piazza Montegrappa che produce il velivolo. Ma il bimotore C-27J è anche l'esempio emblematico di una stra-

tegia che punta a bilanciare lo sviluppo di prodotti propri con la partecipazione alle più qualificate partnership industriali del settore.

«In Finmeccanica abbiamo l'abitudine di dedicarci più ai fatti che alle parole - commenta il presidente e ad Pier Francesco Guarguaglini - ovvero tanta ricerca, due miliardi di euro l'anno, da cui nascono prodotti eccellenti. Ma la ricerca, oltre che con i

VITTORIA A WASHINGTON

«Qui servono alleanze industriali e azioni di lobby, ma soprattutto prodotti innovativi e di sostanza»

mezzi finanziari necessari, si fa con gli uomini del management che la ap-



plicano ai nostri prodotti, rischiano, perchè innovare significa anche rischiare». Ma ci sono anche le strategie: scelte dei mercati su cui puntare, azioni di lobby, alleanze. «Nella gara appena vinta abbiamo dovuto cambiare partner in corsa, lasciando Lockheed Martin per far squadra con L-3e Boeing - spiega Guarguaglini. Non è stato un cambio del tutto indolore, ma Lockheed puntava sul suo C-130J e la cosa per noi sarebbe stata problematica».

D'altronde la posta in gioco era talmente alta da giustificare lo sparglio: la gara vinta dal team C-27J prevede un contratto iniziale del valore di 2,04 miliardi di dollari per la fornitura di 78 aerei, ma nei piani delle Forze Armate Usa c'è l'acquisizione complessiva di 207 esemplari per un valore attuale stimato in 6 miliardi di dollari. «Il punto principale a nostro favore - sottolinea il presidente di Finmeccanica - è che il nostro aereo corrisponde completamente ai requisiti del Pentagono». Insomma soprattutto sostanza in questo C-27J, più romanticamente battezzato in parallelo «Spartan». Gli applausi a scena aperta sono arrivati, per il governo, dai ministri dello Sviluppo economico Pier Luigi Bersani e dei trasporti Alessandro Bianchi, per il sindacato da Giovanni Contento della Uilm e per la Borsa da un balzo che ha portato il titolo Finmeccanica a un picco di guadagno del 3,06%.

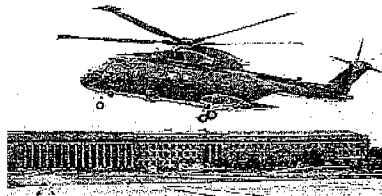
«Il successo del C-27J dimostra soprattutto come la scelta di puntare sugli Stati Uniti, che è il mercato con il budget per la difesa più ampio al mondo, si sia rivelata vincente - insiste Guarguaglini - La nostra strategia di espansione internazionale di Finmeccanica, avviata nel 2002 e realizzata con un mix di acquisizioni e di crescita organica, si è confermata la giusta soluzione per accrescere la nostra competitività e porre le basi per uno sviluppo duraturo nei prossimi anni». Alle spalle c'è la commessa per lo US101, il «Marine one», l'elicottero per il Presidente degli Stati Uniti, l'altro colpo grosso messo a segno negli Usa battendo la concorrenza a stelle e strisce. «Quel contratto - aggiunge il top manager di Finmeccanica - ci ha insegnato come va affrontato il mercato Usa: alleanze industriali, appoggi nel Congresso. Quel che serve per competere ad armi pari con la concorrenza». Nuove alleanze, al momento, non sono nei programmi del gruppo italiano. E acquisizioni? «Ab-

biamo i soldi per farle - risponde - ma dobbiamo anche trovare quello che ci interessa nel nostro arco di interesse tra aziende di aerei, elicotteri ed elettronica per la difesa. Ma abbiamo da scegliere, anche perchè adesso vengono a cercarci per offrircele».

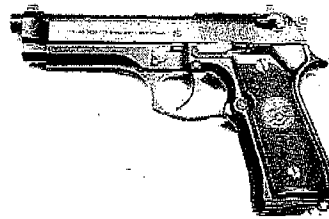
E poi oltre all'America c'è la Russia dove sviluppare il programma del jet regionale con Sukhoi (in cui Alenia Aeronautica entra con una quota del 25%). Si tratta di una famiglia di aerei di nuova generazione da 75-100 posti, il primo sarà pronto nel 2008 e in 15 anni ne saranno prodotti mille.

I PRECEDENTI ILLUSTRI

L'elicottero del presidente e la Beretta per l'Us Army



■ A fine gennaio del 2005 il gruppo Finmeccanica si aggiudica attraverso la controllata Agusta Westland la commessa da 2,6 miliardi di dollari per la nuova flotta di 23 elicotteri destinati alla Casa Bianca. La gara è vinta grazie all'Eh-101, che porterà la nuova sigla Us-101 e il più familiare nomignolo di «Marine one», battendo in dirittura d'arrivo la celebre società elicotteristica americana Sikorsky.



■ Nel 1985 per gli americani più tradizionalisti fu un vero choc: l'Esercito avrebbe sostituito la storica Colt 45 automatica modello 1911 con una pistola italiana, la «Beretta 92». L'assegnazione della commessa da parte del Pentagono alla seicentesca ditta di Gardone Valtrompia fu seguita da una pioggia di ricorsi dei concorrenti Usa, ma la Beretta la spuntò.