

PARLA GUARGUAGLINI

77

«Con l'ordine americano per i C-27J Finmeccanica è ormai leader»

Dragoni ▶ pagina 7



L'aeronautica tricolore

IL MAXI-CONTRATTO DEL PENTAGONO PER IL C-27J

«Finmeccanica leader, vincere in Usa è cruciale»

Guarguaglini: «Commessa importante oltre le cifre»

Il mercato. Piazza Affari festeggia: il titolo mette a segno un rialzo del 2,5%

La produzione. In Italia il 25% del totale con attività a Pomigliano e Caselle

LA VOCE DEL

Arturo Parisi

Ministro della Difesa

«Così è stato premiato un prodotto ad alta tecnologia già in servizio nella nostra Aeronautica»

Pier Luigi Bersani

Ministro per lo Sviluppo economico

«Dal punto di vista industriale la vittoria dell'azienda rappresenta proprio un gran bel colpo»

Antonio Martino

Ex ministro della Difesa

«Coronati gli sforzi dei dirigenti italiani ed il sapiente lavoro diplomatico del Governo Berlusconi»

Claudio Scajola

Ex ministro dell'Interno

«Questa affermazione rappresenta un'altra tappa prestigiosa della creatività del nostro Paese»



Pier Francesco Guarguaglini

IL RIPENSAMENTO

«Volevo cambiare il nome del gruppo in Selex ma ora sarebbe un errore: in tutto il mondo il nostro è un marchio riconosciuto»

di **Gianni Dragoni**

Ha ricevuto prima i complimenti di Prodi o di Berlusconi? «Non glielo dico. Dipende dal fatto che uno dormiva e l'altro no. Me li hanno fatti tutti e due. Ce ne sono stati tantissimi, sia dal Governo sia dall'opposizione... anche Formigoni».

È stanco, scarico, l'ingegner Pier Francesco Guarguaglini, al termine della giornata forse di maggior soddisfazione della sua lunga carriera. Capita raramente di vincere una commessa militare nel mercato più importante del mondo, gli Stati Uniti. Il gruppo Finmeccanica, che guida dal'aprile 2002, c'è riuscito due volte in pochi anni.

Nel gennaio 2004 con l'elicottero del presidente, realizzato da Agusta insieme a Lockheed e Bell, adesso con l'aereo da trasporto militare C27J Spartan.

Un prodotto italiano, lanciato nel 1996 dall'Alenia Aeronautica di Giorgio Zappa per ringiovanire il glorioso G222 dell'ex Fiat Aviazione.

L'aereo ha vinto con il Gover-



no Prodi di centro-sinistra, l'elicottero con Silvio Berlusconi. Alla Casa Bianca sempre George Bush. Conta la politica, ma conta anche avere un buon prodotto e le alleanze giuste.

I partner Usa scelti da Finmeccanica sono la Boeing, il primo gruppo aerospaziale del mondo (61,5 miliardi di dollari di ricavi nel 2006) e un'aggressiva industria dell'elettronica della difesa, L-3 Communications, 12,5 miliardi di fatturato. I motori, turboelica, sono della britannica Rolls-Royce, ma costruiti negli Usa a Indianapolis.

Dal suo ufficio, con vista sulla collina dei Parioli, il presidente e a.d. di Finmeccanica sottolinea che «l'importanza di questa commessa va oltre le cifre». La gara vinta per il «Joint cargo aircraft» riguarda la produzione di 78 aerei da trasporto militare, per 2,04 miliardi di dollari, da consegnare tra il 2008 e il 2012 a esercito e aeronautica Usa. La commessa Usa potrebbe dilatarsi fino a 207 velivoli, per un valore fino a sei miliardi di dollari in dieci anni. Finora il C27J aveva 32 ordini.

«Nello Yemen c'è una delegazione della nostra Selex sistemi. Saputa la notizia il presidente dello Yemen ha detto: Ammazza siete forti, avete vinto in America!...», racconta Guarguaglini. «La cosa più importante è che accanto al nome dell'Alenia c'è sempre quello della Finmeccanica. Quindi se un'azienda va a vendere sistemi di controllo del traffico aereo o di controllo delle frontiere è sempre Finmeccanica. Questo ha un riflesso positivo su tutte le attivi-

tà del gruppo». Le azioni sono salite del 2,5% a 23,47 euro.

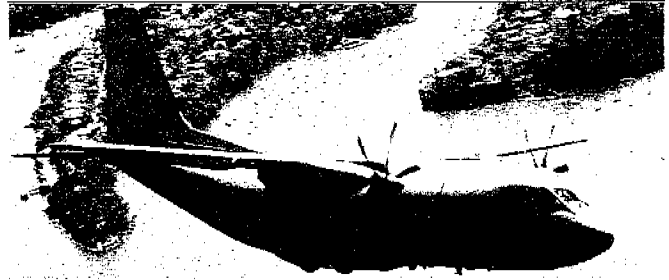
Quindi il nome Finmeccanica non si cambia più? «Io che volevo cambiare il nome, era stato scelto Selex perché diventasse il nome di tutto il gruppo, dico che resterà Finmeccanica. Nelle aziende abbiamo l'Ansaldo per le attività civili, Alenia per l'aeronautica, Agusta per gli elicotteri, Selex per la difesa. Poi ci sono: Oto Melara, Mbda, Wass. Ci vuole un denominatore unico. Come fa un pakistano a capire se ci vanno due aziende dal nome diverso?».

È più importante questa gara o l'elicottero del presidente? «Quest'operazione ha maggior valore. Ma l'importanza è che, mentre l'elicottero serviva a una precisa funzione, questa commessa, come ha detto l'ambasciatore Castellaneta, riguarda le esigenze del Pentagono. È un biglietto da visita importante per presentarsi in giro per il mondo».

Il valore andrà ripartito con il capocommessa L-3 e Boeing. «Il lavoro che facciamo noi è circa il 50% di tutto. In Italia faremo il 25% del totale, l'altra parte la faremo negli Stati Uniti, nella nuova fabbrica di assemblaggio insieme a Boeing a Jacksonville, in Florida».

Giovanni Bertolone, a.d. di Alenia, precisa che «l'attività principale in Italia sarà concentrata a Pomigliano, dove c'è l'assemblaggio della fusoliera, le ali saranno responsabilità di Aermacchi attraverso subforniture alla Sicamb di Latina, il troncone centrale sarà realizzato da un'industria ceca, la

I successi di Finmeccanica in Usa

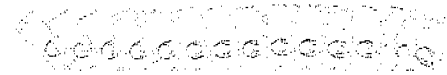


2007 L'AEREO PER L'ESERCITO

Nome: C-27J

Il consorzio: Alenia North America (Finmeccanica), L-3, Boeing

Il valore della commessa:



6 miliardi di dollari

I velivoli che saranno venduti:



75 all'Esercito

I velivoli che si prevede saranno consegnati nei prossimi 10 anni



70 all'Aeronautica

Area di produzione: stabilimenti Alenia di Pomigliano (Napoli) e Torino-Caselle



2005 L'ELICOTTERO PER IL PRESIDENTE

Nome: UH-60

Il consorzio: AgustaWestland (Finmeccanica), Lockheed Martin, Bell Helicopters

Il valore della commessa:



1,788 miliardi di dollari

Gli elicotteri destinati alla flotta del presidente degli Stati Uniti

23

Anno di consegna dei primi 5 elicotteri

2008



Aero Vodochody». «In Italia — aggiunge Bertolone — la commessa genererà una crescita significativa dell'attività. Non solo a Pomigliano, anche a Caselle dove ci sarà l'assemblaggio finale delle macchine che venderemo in altri Paesi. Prevediamo grazie a questa commessa e al lavoro di miglioramento di efficienza che stiamo conducendo con Boeing di vendere 100 aerei in più in 10-15 anni». Il prezzo di un C27J oscilla sui 30-35 milioni di dollari, salvo sconti.

Guarguaglini l'americano? «Se fanno una gara da sei miliardi ci vado anche in Europa... Gli Stati Uniti sono il mercato più importante e se un prodotto è valido non può essere trascurato, noi ce l'abbiamo. Bisogna essere flessibili, una volta si va con Lockheed, una volta con Boeing, una con L-3. Sono alleanze di programma. Le alleanze strutturali si fanno in Europa».

Guarguaglini non nasconde lo scarso interesse ad accordi con Eads o Airbus, alle condizioni poste dai francesi. L'ultima fiamma, Thales, si sta spegnendo. «Il discorso di un'alleanza è abbastanza messo da parte, principalmente perché la Francia ha aspettato le elezioni. Il progetto che facemmo tre anni fa per me è ancora valido, ma Ranque oggi lo vedo più tranquillo».

Guarguaglini conferma l'intenzione di investire 4 miliardi di euro per comprare «aziende che ben si integrino con Finmeccanica e non costino troppo».