



Pierfrancesco Guarguaglini

TUTTI I PIANI  
DI FINMECCANICA  
PER IL 2007

GRANDI GRUPPI INTERVISTA A PIERFRANCESCO GUARGUAGLINI, NUMERO UNO DI FINMECCANICA

# Obiettivo Russia

Tra due anni Mosca sarà il 10% del fatturato. La quota Stm a disposizione dell'm&a. E i conti...

Pierfrancesco Guarguaglini compirà 70 anni, portati con l'energia di un quarantenne, tra una manciata di giorni. E poco dopo celebrerà i cinque anni alla guida, con i pieni poteri di presidente e amministratore delegato, della prima conglomerata hi-tech italiana: Finmeccanica, quotata controllata dallo Stato con il 32,5% delle azioni. Settori di attività: aerospazio e difesa. Vale a dire radar e altri mezzi di avvistamento, aerei per tempi di pace e di guerra, elicotteri sofisticati, mitraglieri e cannoni. In Borsa, il titolo veleggia ai massimi degli ultimi cinque anni, e gli analisti da mesi portano all'insù i target price. Dopo il successo in tutto il mondo dell'elicotteristica, con la controllata britannica AgustaWestland, quali sono i piani per far crescere ancora il gruppo? Toscano di Donoratico, una cadenza maremmana tutt'altro che offuscata da 45 anni di

di Marco Santarelli

vita romana, Guarguaglini in questa intervista al *Mondo* anticipa i piani di espansione per il 2007, che saranno concentrati sull'estero. In quali Paesi? La risposta è affidata alla collezione di foto che lo ritraggono con i capi di Stato e che fa bella mostra sulla sua libreria: una con Carlo Azeglio Ciampi, una con Tony Blair; a Vladimir Putin spettano invece due foto. Rotta sulla Russia, quindi.

**Domanda. Lei ha detto che Finmeccanica passerà dal 20% dei ricavi realizzati sui mercati esteri nel 2004 al 60% del 2008. Come ci riuscirà?**

**Risposta.** Le spese per la difesa in Italia si stanno riducendo da ormai molto tempo, anche se quest'anno ci sono stati dei significativi miglioramenti. In

questo quadro la crescita all'estero è diventata una necessità. I successi che abbiamo già avuto e la qualità dei nostri prodotti ci rendono fiduciosi di poter continuare su questa strada. Tuttavia va tenuto presente che, soprattutto nel comparto della difesa e dell'alta tecnologia, per avere successo nel mondo è necessario poter contare su un cliente nazionale di riferimento. In Italia penso innanzitutto ai settori delle forze armate e delle grandi infrastrutture. La diversificazione è comunque in corso, a iniziare dall'elicotteristica: nel caso di AgustaWestland, per esempio, la Gran Bretagna è già diventato il nostro secondo cliente di riferimento.

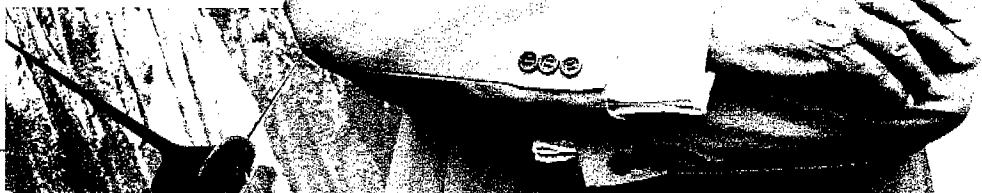
**D. Pare che molte energie le stiate pun-**

## AERMACCHI

### Così si fa scuola guida. Nei cieli

Entro fine anno alla Alenia Aermacchi di Venegono (Varese) la produzione dell'M-346 (foto sotto) uscirà dalla fase sperimentale ed entrerà nel vivo. Finita la stagione dei prototipi, insomma, il nuovo addestratore avanzato della società di Finmeccanica sperimenterà il primo velivolo di pre-serie e sarà pronto per entrare nella produzione di serie. E confrontarsi con il mercato dopo aver raggiunto requisiti tecnici di eccellenza mondiale. L'M-346, sviluppato sulla base di stringenti requisiti tecnici di dieci forze aeree europee, rappresenta attualmente il vertice della gamma di addestratori dell'azienda italiana ed è riconosciuto come il miglior velivolo, unico nel Vecchio Continente, nella categoria degli addestratori avanzati di nuova concezione. È in grado, infatti, di simulare le prestazioni, gli scenari operativi e la cabina di pilotaggio di tutti gli aerei da caccia di ultima generazione. Il suo mercato insomma non è limitato alle forze aeree che avranno in adozione l'Eurofighter, ma anche il Gripen, il Rafale, l'F-16, l'F-22 e addirittura il futuro Jsf.

Pietro Romano



**tando sulla Russia.**

**R.** In quel Paese abbiamo avviato moltissime attività. Certo, per passare dalle buone intenzioni ai risultati ci vuole tempo. Abbiamo già sottoscritto un accordo con le ferrovie russe e ne abbiamo anche promosso uno tra le ferrovie russe e quelle italiane. Ci siamo già incontrati all'inizio di dicembre a Mosca, e tra qualche giorno le trattative proseguiranno a Roma.

**D. In questo accordo voi avrete un ruolo di fornitori?**

**R.** Avremo un duplice ruolo: fornitori di tecnologia e in più ci siamo dichiarati disponibili a costituire società miste nel campo del materiale rotabile e del segnalamento.

**D. C'è poi l'accordo tra la vostra controllata Alenia aeronautica e Sukhoi per produrre il nuovo Superjet 100, un velivolo regionale da 75-95 posti da vendere in tutto il mondo. Un accordo storico. A che punto è la trattativa?**

**R.** Siamo in attesa della definizione dell'accordo tra i due governi. Putin sarà in Italia a marzo: sono convinto che quella sarà l'occasione per chiudere l'operazione con successo. Per noi si tratta di un investimento di 250 milioni.

**D. Tempo di settimane, quindi.**

**R.** Sì, penso di sì. Dal punto di vista industriale siamo già pronti.

**D. Scusi, ma la Russia è un partner affidabile? O gli ancestrali timori del mondo occidentale sono motivati?**

**R.** È dal 1972 che ho rapporti con l'allora Urss: quando ero alla Selenia mi recai in Armenia per presentare un progetto sui satelliti. Successivamente, alla fine degli anni '70, la Selenia acquisì un contratto di fornitura di tre centri di controllo del traffico aereo: Mosca, Kiev e Mineral Vody. Fu un'operazione complicata; ricordo ad esempio che i sovietici non volevano fornire le coordinate geografiche del centro di Mosca. Certo, ogni volta occorre fare tutte le valutazioni del caso,

ma ritengo la Russia un partner con il quale vale la pena lavorare.

**D. In Russia avete anche altri progetti: il Tetra, il sistema per le comunicazioni radiomobili digitali che avete fornito in occasione del G8 di San Pietroburgo.**

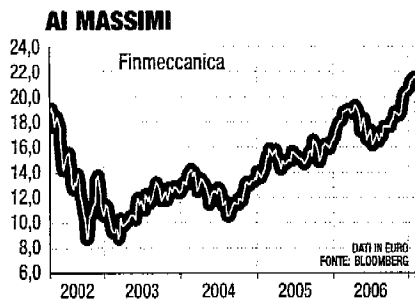
**R.** Sì. Vorrei poi ricordare che l'Elsag fornisce il sistema di automazione postale di Mosca e siamo in corsa per nuovi sistemi di controllo del traffico aereo. Abbiamo infine acquisito nuovi ordini per quattro satelliti.

**D. Farete qualcosa con la Russia nel campo dell'energia atomica?**

**R.** Ci sono ottime prospettive nel campo del decommissioning, il recupero delle centrali nucleari, che a noi interessa molto. Ma anche in questo caso è difficile procedere se prima non si può contare su un analogo, importante, programma in Italia.

**D. A regime quanto rappresenterà la Russia dei vostri ricavi: il 5, il 10, il 15%?**

**R.** Nella nostra prospettiva, l'Italia sarà al 40%, Gran Bretagna, Europa, Stati Uniti e resto del mondo si divideranno in parti uguali il 60%. La Russia, in particolare, rappresenterà un



Finmeccanica in Borsa negli ultimi cinque anni



Pierfrancesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica. Sopra, la sede centrale del gruppo, a Roma

**SELEX SISTEMI INTEGRATI****Da Napoli i radar per la Nato**

Finita la Guerra fredda, vanno cambiando anche le esigenze della Nato e, di conseguenza, delle aziende fornitrici. A rispondere con maggiore aderenza alle nuove necessità di difesa aerea si sta impegnando con particolare successo la Selex sistemi integrati. I suoi radar (e in particolare il Rat 31/D1, nella foto) si avviano a diventare i principali componenti della difesa aerea in dotazione alle forze dell'Alleanza atlantica dopo che negli ultimi cinque anni si sono conquistati i galloni sul campo: risultano i più venduti nell'ambito della Nato.

Il punto di forza dei radar di ultima generazione usciti dal centro Selex del Fusaro, a pochi chilometri da Napoli, è l'elevato grado di mobilità: per il trasporto di un intero apparato è necessario un solo camion. Inoltre, essendo completamente autonomo per le operazioni di dispiegamento e ripiegamento, non necessita di gru ed è operativo solo in un quarto d'ora dal posizionamento, anche su postazioni non preparate.



P.R.

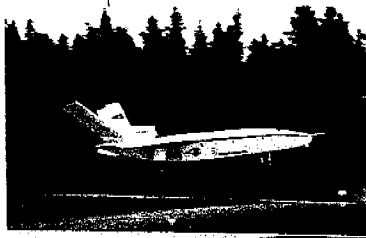
## ALENIA AERONAUTICA

**In volo, senza nessuno alla cloche**

È considerato dagli analisti una delle più promettenti nicchie di mercato del settore aereo. Fino al 2012 in Europa il giro d'affari garantito dagli Uav (Unmanned aerial vehicle), gli aerei senza pilota, dovrebbe toccare i due miliardi e fino al 2030 nel mondo dovrebbe valere qualcosa come 40 miliardi. Per questo Alenia aeronautica ha accelerato i tempi per entrare nel promettente business. Di recente ha volato anche in Italia (dopo la prima fase di prove in una base vicina al Circolo polare artico)

lo Sky-X (foto), il dimostratore tecnologico Uav. In grado di coprire una vasta gamma di missioni civili e di sicurezza, è il primo Uav europeo di peso superiore alla tonnellata. E rappresenta un ottimo biglietto da visita per Alenia in funzione del programma europeo Neuron (cui hanno aderito anche Francia, Grecia, Spagna, Svezia e Svizzera).

P.R.



Da sinistra: Pierfrancesco Guarguaglini, Giorgio Zappa (dg Finmeccanica) e Vladimir Putin

po' meno del 10%.

**D. Questo è il futuro. Ma passiamo a oggi, al bilancio 2006: le attese degli analisti di ricavi per 13 miliardi e un ebit di 850 milioni saranno confermate?**

**R.** Penso proprio di sì.

**D. Seppur largamente fisiologica, la posizione finanziaria netta appare in peggioramento: 256 milioni nel 2003, 701 nel 2004, 1.100 nel 2005, 2.200 a fine settembre...**

**R.** Abbiamo fatto delle acquisizioni, nel frattempo. Quando abbiamo rilevato il 100% di AgustaWestland abbiamo ceduto una quota di Stm; per le operazioni successive abbiamo utilizzato il cash flow. Senza poi contare gli investimenti riferiti a Grottaglie in Puglia e a Charleston, negli Stati Uniti, entrambi per il Boeing 787, di cui siamo partner importanti. In generale, gli investimenti su questo programma ammontano a 700 milioni di euro, ma il ritorno di ordini e quindi di fatturato sarà significativo. Il 787 è già stato richiesto da decine di compagnie aeree, per un totale a oggi di oltre 500 ordini.

**D. In questi mesi buona parte degli analisti rivede al rialzo le stime sul titolo, già ai massimi dal 2001. Alcuni, comunque, si aspettano una maggiore redditività.**

**R.** Se confrontiamo i nostri risultati con quelli dei principali competitor, vediamo che l'ebit della componente aerospazio e difesa è dell'8%, del tutto in linea.

**D. Il 6,5% residuo che avete in Stm è strategico o è a disposizione per nuove possibili acquisizioni?**

**R.** Abbiamo circa 2 miliardi di euro per possibili investimenti. In questa disponibilità rientra la partecipazione finanziaria in Stm. Finmeccanica investirà quando troveremo le società giuste e al prezzo giusto.

**D. State studiando qualcosa, quindi.**

**R.** Studiamo in continuazione.

**D. AgustaWestland: avete ora il 100%. In passato si è parlato di quotazione, perché non è stato fatto?**

**R.** Il controllo totale ci consente di realizzare il massimo di sinergie con le altre società del gruppo. Oggi, per altro, lo sviluppo dell'azienda può avvenire autonomamente, senza ricorrere alla quotazione per finanziarlo.

**D. Negli Stati Uniti, dopo i successi degli ultimi due anni nell'elicotteristica con la fornitura degli apparecchi al Pentagono, di recente siete stati sconfitti in una gara importante. Alcuni sostengono che la politica dell'attuale governo, più tiepida del precedente**

**verso gli Usa, abbia influito. È così?**

**R.** Finmeccanica è ben conosciuta negli Stati Uniti: vi lavoriamo anche con alleanze produttive di rilievo. Certo, i rapporti politici contano, ma le capacità tecniche sono più importanti. E noi le abbiamo.

**D. In Italia molte grandi banche non finanziano chi, come Finmeccanica, opera nel settore della difesa, cioè delle armi. Una delle prime fu Unicredit. Vi danneggia questo atteggiamento?**

**R.** Operiamo nel settore della difesa nel rispetto delle leggi italiane. Ciò malgrado, banche anche importanti non finanziano le nostre operazioni di export, persino se verso Paesi Nato. Finmeccanica non ne subisce un danno grave, perché grazie alle sue dimensioni può rivolgersi a istituti stranieri. Chi invece soffre, e non poco, sono le Pmi del settore. Lo trovo scandaloso.

**D. Scandaloso?**

**R.** Sì, ripeto: scandaloso.

**D. A tre chilometri dalla sede di Finmeccanica, c'è il Vaticano. Ha mai avuto segnali di presa di distanza della Chiesa dalle attività di Finmeccanica?**

**R.** Mai. Ho avuto diversi incontri nel corso degli anni. Ma questo tema non è mai stato affrontato.