

L'INTERVISTA

Guarguaglini: così
ho vinto negli Usa

L'INTERVISTA

Guarguaglini: "Io, l'amerikano"

Dopo l'acquisizione della Drs, l'amministratore delegato di Finmeccanica spiega la strategia di espansione negli Stati Uniti, iniziata con gli elicotteri: "Se si è forti nel settore della difesa negli Usa, la strada è spianata nel resto del mondo"

MARCO PANARA

Roma

Dopo il Regno Unito, l'America, e quando per un'azienda nel settore della difesa si aprono le porte del Pentagono, il resto del mondo arriva da sé. In due passaggi chiave Finmeccanica è diventata un protagonista a livello globale nel suo settore con un fatturato che nel 2009 dovrebbe raggiungere 18 miliardi di euro.

Due passaggi chiave sono stati le acquisizioni in Gran Bretagna prima (il restante 50 per cento dell'Augusta Westland e le attività di Bae System nel settore dell'elettronica per la difesa) e quella dell'americana Drs Technologies ora in corso di definizione. Con queste acquisizioni il gruppo italiano avrà una presenza produttiva e 10 mila dipendenti nel Regno Unito e una presenza produttiva con oltre 10 mila dipendenti negli Stati Uniti, il paese che da solo rappresenta la metà di tutti gli investimenti per la difesa che ogni anno si fanno in tutto il pianeta.

Questi due passaggi sono stati fatti sotto la guida di Pierfrancesco Guarguaglini, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica.

Per la Drs, Finmeccanica investirà oltre 5 miliardi di dollari e sarà la più imponente acquisizione mai fatta da Finmeccanica. Ma quello che ha colpito di più gli osservatori internazionali è che per la prima volta gli Stati Uniti lasciano acquistare un'azienda importante nel settore della difesa da un gruppo "non anglosassone". Come mai hanno deciso di venderla a

voi?

«C'era un interesse comune delle due società. Finmeccanica cercava un'azienda americana ad alta tecnologia che fosse vicina al cliente finale,

per essere presente in quel mercato oltre che con gli elicotteri e gli aerei anche nell'elettronica per la difesa. I manager di Drs sapevano che la loro società era un potenziale target ed hanno valutato che il soggetto che avrebbe dato le maggiori garanzie di autonomia era Finmeccanica. Aggiungo che con Newman, il figlio del fondatore della Drs e attuale numero uno della società, c'è un lungo rapporto di conoscenza e di stima».

Che cos'altro ha contato?

«Il prezzo, che doveva essere adeguato per consentire al management di Drs di proporre credibilmente la nostra proposta all'assemblea degli azionisti, e poi l'atteggiamento positivo del governo di Washington. Naturalmente mancano ora una serie di passaggi fondamentali: la decisione positiva dell'assemblea dei soci, l'autorizzazione dell'Antitrust, quella dell'autorità che vigila sugli investimenti esteri e il giudizio finale della Ssa che dà il via libera agli acquisti di imprese nel settore militare. E intanto c'è sempre la possibilità che qualcuno decida di rilanciare».

Se lo aspetta?

«E' possibile, non tanto da parte di una società americana quanto da una europea».

Che cosa porta Drs a Finmeccanica?

«Circa 3 miliardi di dollari di fatturato per il 90 per cento negli Stati Uniti, dove Drs è fornitore importante dell'esercito e della marina con prodotti tecnologicamente avanzati. E' un'azienda molto forte nell'assistenza e assai apprezzata dalle forze armate degli Stati Uniti».

Dal vostro punto di vista quali sono le doti più importanti?

«Sicuramente il fatto che sono ben visti dal cliente finale e che hanno ottime tecnologie. E poi Finmeccanica ha molte piattaforme aeree e terrestri e fornisce sistemi, Drs potrà quindi utilizzare le nostre piattaforme per i

suoi prodotti e potrà crescere diventando da fornitore di apparati un fornitore di sistemi».

Con questa acquisizione Finmeccanica completa il programma per quanto riguarda l'elettronica per la difesa o ci sono altre operazioni in vista?

«Si possono avere anche ulteriori aspettative, ma ora siamo in una condizione ottima in Italia, nel Regno Unito e negli Stati Uniti e quindi in tutto il mondo e possiamo andare benissimo avanti con questa struttura».

In questi giorni siete entrati anche nel capitale di Eurotech.

«E' un investimento assai più piccolo, ma Eurotech ha una tecnologia interessante, ha subito cercato di essere presente in Gran Bretagna e in America mostrando di avere le nostre stesse aspirazioni, sia pure su scala ridotta, e una collaborazione può dare ottimi risultati».

Lo sbarco in America chiude la porta alle alleanze europee?

«Noi siamo sempre disponibili. Abbiamo numerose alleanze sui programmi, con Thales per esempio siamo insieme nei programmi navali italo-francesi. In altri casi siamo concorrenti. Quanto alle alleanze strutturali è chiaro che questa operazione americana ci rende più forti perché ci dà



un presenza si-

gnificativa sul principale mercato mondiale. Tutto questo non vuol dire però che non si debba parlare».

Da quando nel 2002 lei è arrivato al vertice di Finmeccanica la sua strategia è stata più quella di smontare le alleanze che di costruire.

«Più che altro abbiamo smontato le alleanze in cui ci si divideva il capitale al 50 per cento, perché in quelle situazioni non si sa mai chi comanda, e abbiamo riacquisito tutte le attività nel settore dell'elettronica per la difesa perché i grandi sistemi sono nelle mani chi ha appunto l'elettronica e non in quelle di chi ha le piattaforme. Poi abbiamo avuto successo negli Stati Uniti con gli elicotteri US101, scelti dalla Casa Bianca e con gli aerei da trasporto C27J Spartan, adottati dalle Forze Armate, e siamo stati invogliati a rafforzarci su quel mercato anche nella stessa elettronica per la difesa».

Finmeccanica è molto attiva anche in Russia, questa vostra presenza a est potrebbe interferire con le autorizzazioni per l'acquisto di Drs?

«Penso di no. In Russia i nostri sforzi sono in vari settori. C'è quello aeronautico con Sukoi per la produzione del superjet, stiamo discutendo con le ferrovie per il segnalamento dei treni, siamo interessati all'automazione postale, al controllo del traffico aereo, alle comunicazioni digitali, abbiamo tavoli aperti sull'energia e per la vendita di elicotteri per uso civile ed abbiamo già venduto alcuni satelliti. I rapporti sono intensi e vari quindi, ma tutti in settori civili».

L'altro fronte delicato della vostra attività è il doppio rapporto con due grandi gruppi che sono tra di loro acerrimi concorrenti, Boeing ed Eads.

«Noi riteniamo di avere una ottima tecnologia nei compositi e gli aerei del futuro saranno sempre più costruiti con materiali di questo tipo. Non essendo noi responsabili del progetto dell'aereo, offriamo la nostra tecnologia a chi può averne bisogno, tutto qui».

L'operazione Drs ha avuto giudizi sostanzialmente positivi da parte degli analisti, preoccupa un po' l'indebitamento, ma l'aspetto sul quale le critiche sono più numerose è la redditività del gruppo Finmeccanica.

«Secondo me la nostra redditività è ottima, l'Ebit nel 2003 era al 5,6 per cento e nel 2007 si avvicina all'8 con l'obiettivo di arrivare al 10 per cento nel 2010. Alcuni analisti peraltro hanno rilevato che senza Ansaldo Breda, l'Ebit sarebbe già al 9 per cento. e



Da sei anni alla guida del gruppo

Pierfrancesco Guarguaglini, 71 anni, livornese, è da sei anni alla guida della Finmeccanica, dove è arrivato dopo positive esperienze di "ristrutturatore" all'Oto Melara, alla Breda e infine alla Fincantieri dal 1999 al 2002. In Finmeccanica, è riuscito nella trasformazione da Cenerentola dell'industria della difesa in player mondiale. L'acquisto della Drs è la più importante operazione nell'informatica. Secondo il "Wall Street Journal" dietro il successo c'è il paziente lavoro diplomatico di Giovanni Castellana, oggi ambasciatore a Washington e in passato vicepresidente proprio di Finmeccanica

noi prevediamo che quest'anno Ansaldo Breda raggiungerà il pareggio. La redditività di Finmeccanica è una delle migliori del settore in Europa ed è allineata anche a quella delle imprese Usa. Il che non è poco se si pensa che nel 2002 l'utile del gruppo era solo quello prodotto dalla Stm, che ora non compare nemmeno. In realtà noi stiamo riuscendo a far crescere insieme ricavi e redditività, che è un risultato non da poco».

Finmeccanica è un gruppo tecnologico, ma l'Italia per la ricerca non sembra il paese ideale.

«Il problema è essenzialmente di risorse, il settore pubblico investe poco e le imprese private sono spesso troppo piccole e puntano più sull'idea che su investimenti sistematici in ricerca e tecnologia. Se posso esprimermi con un paradosso, abbiamo fin troppi ricercatori, che non avendo fondi a sostegno delle ricerche hanno inevitabilmente un rendimento basso. Se non si possono aumentare le risorse allora meglio avere un numero inferiore di ricercatori ma con fondi adeguati per sviluppare le loro attività».

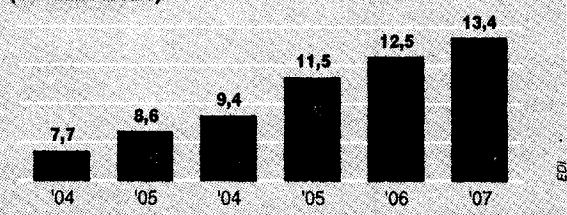
Siamo in piena stagione delle nomine, e lei è in scadenza....

«L'assemblea di Finmeccanica è stata fissata al 6 giugno proprio perché potesse svolgersi con un governo in carica. Io di nomine non mi sto occupando perché tocca ai ministri competenti. Posso solo dire che il consiglio di Finmeccanica, che era stato nominato dal precedente governo Berlusconi, ha avuto ottimi risultati».

La nostra redditività sta migliorando: l'Ebit nel 2003 era del 5,6%, ora è dell'8%

Lascio che di nomine si occupino i ministri: dico solo che abbiamo avuto ottimi risultati

FINMECCANICA, LA CRESCITA DEL FATTURATO
(In miliardi di euro)



I PUNTI DI FORZA DI FINMECCANICA NEGLI USA

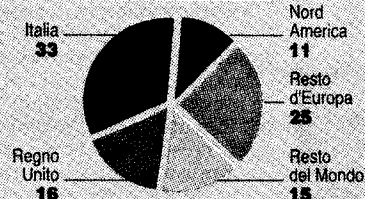


L'elicottero Us101

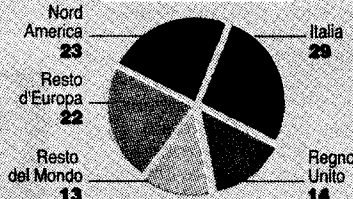
L'elicottero Us101, versione americana dell'EH101 di Augusta Westland, che ha vinto la commessa del Pentagono

LA GEOGRAFIA DEL GRUPPO (In %)

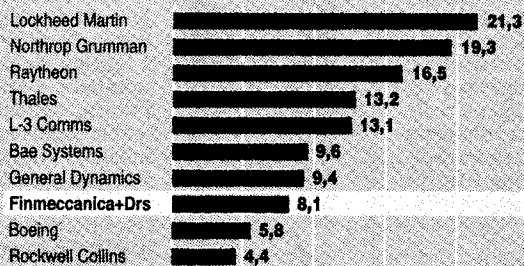
Finmeccanica
18,6 miliardi di dollari



Finmeccanica + Drs
22,0 miliardi di dollari



I BIG DELL'ELETTRONICA PER LA DIFESA
(fatturato in miliardi di dollari)



Elettronica da difesa

L'accordo con Drs amplia ulteriormente il perimetro di Finmeccanica nel settore dell'elettronica da difesa



L'aereo C27J

C27J, aereo da trasporto tattico venduto all'aeronautica e all'esercito Usa in 67 esemplari che potrebbero diventare 200