

Navi e elicotteri, il mondo a caccia di armi gli affari a rischio di Leonardo e Fincantieri Le guerre di Leonardo e Fincantieri

UN 2015 E UN 2016 IN FORTE CRESCITA PER LE IMPRESE ITALIANE MA IL FUTURO È INCERTO: LE NUOVE NORME INTERNAZIONALI PREVEDONO UN MAGGIORE COINVOLGIMENTO DEI GOVERNI NELLE TRANSAZIONI. E QUESTO È IL PUNTO DEBOLE DEL MADE IN ITALY

Gianluca Di Feo

La corsa agli armamenti lanciata da Donald Trump rischia di sorprendere le industrie italiane in una posizione un po' scomoda. Leonardo e Fincantieri - le due realtà di maggiore peso nel settore militare - hanno un piede negli States e l'altro nei paesi arabi, ma se dovessero scivolare si ritroverebbero senza un cuscinetto europeo per attutire la caduta. Il mercato bellico non è mai apparso così dinamico: tutta l'Asia è in cerca di caccia, missili, elicotteri, fregate. Se ne ha un'idea dal salone Idex di Abu Dhabi dello scorso febbraio.

Una fiera sterminata, con 1.235 società di 57 paesi che esibivano ogni genere di ordigno. Solo in Medio Oriente l'import è schizzato dal 2012 al 2016 dell'86 per cento: nel 2015 lo shopping del Qatar ha raggiunto i 17 miliardi di dollari e l'Arabia Saudita ne ha spesi 12. Ma i prossimi budget saranno ancora più ricchi. La concorrenza però è feroce. E c'è una sola certezza: gli affari importanti, quelli che valgono miliardi, sono appannaggio di pochi e non vengono discussi con le aziende ma con gli Stati. Inoltre si tratta di pacchetti completi: oltre le macchine, i compratori chiedono addestramento, assistenza e tecnologia da gestire in patria.

Due contratti d'oro

Per i produttori italiani il presente è roseo. Nel 2015 l'export bellico è arrivato a 8 miliardi e 247 milioni, il 197 per cento in più rispetto al 2014, mentre il bilancio dello scorso anno dovrebbe essere altrettanto munifico. Sono stati vinti due contratti d'oro. Quello con il Kuwait per 28 caccia Eurofighter vale circa 8 miliardi (di cui il 60 per cento andrà a Leonardo). E quello con il Qatar per un'intera flotta da guerra: 4 corvette, una nave comando tutto ponte, due pattugliatori, più un assortimento di

radar e missili con un importo superiore a sei miliardi spartiti tra Fincantieri e Leonardo. La cura di Mauro Moretti ha rivoluzionato Finmeccanica, tornata al dividendo: conti ripuliti e organigramma razionalizzato nel segno della One Company. Nome nuovo, vita nuova e una serie di piani che ora passano nelle mani di Alessandro Profumo.

Anche Fincantieri ha riscoperto l'attivo e adesso si concentra sulla gara per le fregate australiane da 30 miliardi di dollari. E di questi risultati a cascata beneficiano un migliaio di società, spesso piccolissime, con 159 mila occupati - 80 mila esclusivamente nel militare - che generano 11,6 miliardi di euro di valore aggiunto e garantiscono 4,9 miliardi di entrate allo Stato.

Ma il futuro appare grigio. In teoria, da qui al 2020 c'è una torta che potrebbe toccare i 50 miliardi - tra vendite dirette e licenze - che però va protetta da rivali agguerriti. Una sfida che evidenzia la questione delle dimensioni: Leonardo rischia di essere troppo piccola per sfidare le holding globali come Lockheed, Boeing, Airbus o i colossi statali di Mosca e Pechino. E c'è il peso delle scelte dello scorso decennio, con le risorse maggiori non investite nella ricerca ma nello shopping di altre compagnie negli Usa, rimaste però separate dalle case madri italiane. Così Fincantieri realizza con Lockheed negli scali del Wisconsin le Littoral Combat Ship per l'Us Navy che poi si ritrovano potenzialmente concorrenti delle fregate made in Italy, mentre i 4,6 miliardi con cui Finmeccanica nel 2008 ha rilevato a carissimo prezzo Drs non gli hanno permesso di accreditarsi globalmente sul mercato statunitense.

Oggi il rapporto con l'America è lo snodo fondamentale. Da vent'anni l'Italia si tiene fuori dai programmi europei predili-

gendo la collaborazione con Washington. Se l'Aeronautica ha così ottenuto subito mezzi validi a costi contenuti, l'industria ha perso occasioni per alimentare innovazione, allontanandosi dal triangolo aerospaziale che unisce Parigi, Londra e Berlino. Il simbolo è il supercaccia F-35, un progetto Lockheed che sarà il domani dei nostri piloti ma riporta all'altrove i nostri ingegneri, ridimensionati a sub-fornitori e assemblatori di velivoli Usa.

Il rapporto con gli Usa

L'analisi di Guido Crosetto, passato da sottosegretario berlusconiano a presidente dell'Aiad, l'associazione delle imprese del settore, è lapidaria: «La nostra industria ha sempre dato molto agli Stati Uniti, ma in cambio ha ricevuto poco o niente», ha dichiarato al sito Analisi Difesa.

In America si gioca pure la partita più importante per la produzione aeronautica tricolore: la gara del Pentagono da 16 miliardi di dollari per 350 aerei da addestramento. Leonardo ha uno dei mezzi migliori, erede della leggenda Aermacchi: l'M346 Master, acquisito pure da Israele. Ma a fine gennaio ha rotto con il partner locale Raytheon: sono pochi adesso a scommettere sulle chance di battere il T-50 Golden Eagle, frutto delle nozze tra Lockheed e la Kai coreana. Sarebbe un bel guaio, visto che l'M346 è stato il perno della strategia di Moretti. Gli altri aerei nel catalogo infatti sono



dati. Per quanto aggiornato e potenziato, l'Eurofighter è stato disegnato negli anni '80 mentre l'ultimo prototipo di addestratore - il piccolo jet M-345 - è basato sulla cellula del Siai 211 concepita addirittura negli anni '70.

Certo, ormai velivoli, navi e tank contano meno degli apparati elettronici installati a bordo. E su questo fronte le cose vanno meglio: la scelta di Selex Es - una divisione di Leonardo - di puntare sui radar "piatti" con tecnologia Aesa si è tradotta in ottime vendite. Persino i francesi - i nostri rivali più spietati - hanno scelto per i loro droni il Picosar: pesa solo 10 chili e sorveglia tutto nel raggio di 20 chilometri. Il segno che quando un sistema funziona si riesce a venderlo a chiunque.

Carte vincenti

Eppure ci sono altre carte vincenti che non sono state giocate. Dal 2003 l'azienda di piazza Monte Grappa ha un prototipo unico: un convertiplano, che decolla come un elicottero e vola alla velocità di un aereo. Ma lo sviluppo dell'Agusta-Westland 609 è rimasto fermo fino al 2011 e ha ricevuto impulso solo dal 2015: si spera di completare la certificazione il prossimo anno, dopo tre lustri sprecati.

I fondi pubblici si sono rarefatti e sempre più raramente i lenti programmi delle nostre forze armate danno vita a bestseller. Invece un elicottero concepito in casa Agusta come l'AW-139 è stato un successo: pochi giorni fa Piazza Affari ha premiato il nuovo ordine del Pakistan e c'è un accordo con Boeing per proporlo all'Us Air Force.

Chi ha saputo trasformare l'invenzione in un trionfo commerciale, rischiando in proprio, è l'Iveco Defence: ha venduto quasi 4000 esemplari della camionetta Lince, primo veicolo tattico progettato per salvare l'equipaggio dalle mine. La società Fiat adesso punta molto sulle varianti dell'autoblindo Freccia. Il Guarani a sei ruote motrici è stato adottato dal Brasile: una commessa da 2,5 mi-

liardi per oltre 2000 mezzi. E il SuperAv è finalista nella competizione per il blindato anfibio dei Marines americani: il vincitore intascherà mezzo miliardo e credenziali senza pari.

La differenza però viene dagli accordi che impegnano l'intero "sistema paese", coinvolgendo aziende, governo e forze armate. Nel 2009 ci siamo riusciti con gli Emirati: per sostenere l'acquisto di 48 M-346 l'Aeronautica ha persino allestito una copia locale delle Frece Tricolori, poi è sfumato tutto, pare per l'incapacità di Finmeccanica di mantenere le promesse sulle compensazioni tecnologiche. Con Kuwait e Qatar lo sforzo collettivo sembra andato a buon fine. Mentre l'onda lunga degli scandali ha chiuso le porte dell'India, il maggior acquirente mondiale, incenerendo la prospettiva di commesse per 5 miliardi e mettendo in luce un altro problema.

L'introduzione del reato di corruzione internazionale, unita all'obbligatorietà dell'azione penale, di fatto si sono trasformati in un handicap per le imprese italiane. In campo bellico le tangenti sono un vizio senza frontiere: l'ultimo caso riguarda la Rolls-Royce britannica. Ma altrove le indagini restano segrete fino alla sentenza o vengono bloccate dal controllo governativo sulla magistratura, mentre da noi tutto esplose al primo avviso di garanzia.

Il peso dei governi

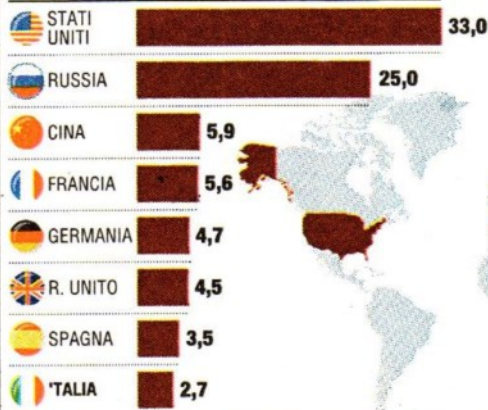
Una soluzione possibile è quella di affidare le trattative allo Stato, tagliando fuori mediatori e furbetti. In questi giorni la Commissione Difesa del Senato sta proprio cercando di definire un modello normativo per intese "governo-governo". «Si tratta di trovare strumenti analoghi a quelli che altri paesi concorrenti hanno adottato e che attualmente li pongono in una posizione di vantaggio sui mercati internazionali», spiega il presidente Nicola La Torre: «Sempre più nazioni infatti invocano la garanzia dello Stato italiano al momento della stipula dei contratti. Per questo occorre implementare un approccio alle esportazioni basato sull'assunzione di responsabilità del Paese, costruendo una credibilità che superi le singole vendite e accordi, con strumenti di garanzia e tutelando a tutto campo l'immagine italiana».

Perché in competizioni miliardarie e senza esclusioni di colpi, la credibilità conta quanto la qualità.

IL MERCATO MONDIALE DELLE ARMI

Valori % 2011-2015

Paesi esportatori



Paesi importatori

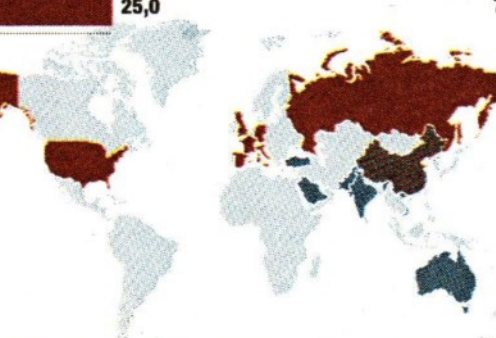
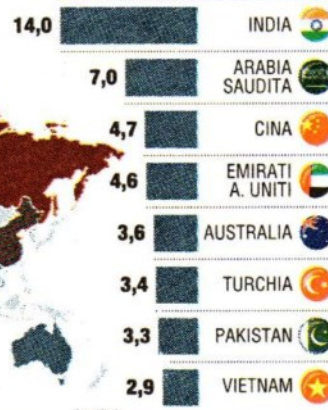


Foto: Sipi

SCENARIO

Nel grafico a lato, le quote di mercato mondiale degli armamenti sia dal punto di vista dei paesi produttori che da quello dei paesi acquirenti. Da qui al 2020 il valore del mercato toccherà i 50 miliardi

8,24

MILIARDI DI EURO

È il valore dell'export militare italiano nel 2015: vale il 197 per cento in più rispetto al 2014, e i numeri del 2016 dovrebbero attestarsi su valori simili. Sono stati infatti vinti due contratti d'oro in Kuwait e nel Qatar

I NEI CIELI



DAL 2012 LA EX FINMECCANICA GESTISCE LA SICUREZZA CIBERNETICA DEL COMANDO DELLA NATO. SUL FRONTE PIÙ CALDO DELLA DOMANDA, I DRONI, IL GRUPPO DEVE INVECE RECUPERARE IL RITARDO ACCUMULATO NEGLI ULTIMI ANNI

Dimenticate aerei e tank: nelle battaglie di domani, i protagonisti saranno i droni e le cyber-armi. In entrambi i settori Leonardo ha punti di forza e debolezze. Sulla cyberwar ha un primato, che vale oro: dal 2012 gestisce la sicurezza cibernetica del comando Nato. Un incarico con un importo limitato - complessivamente 69 milioni - ma che la rende il riferimento per i paesi dell'Alleanza atlantica. Sono credenziali che gli hanno fatto avere la commessa dalla Difesa britannica e la pole position nella nuova corsa a blindare le reti telematiche. Il problema però è sviluppare sistemi propri in grado di competere con il dominio israeliano del settore.

30

MILIARDI DI DOLLARI

È il valore di una maxi commessa del governo australiano per la fornitura di 9 fregate. Si contendono l'assegnazione tre società. Sono la Fincantieri e due concorrenti, entrambi europei: la britannica Bae e la spagnola Navantia

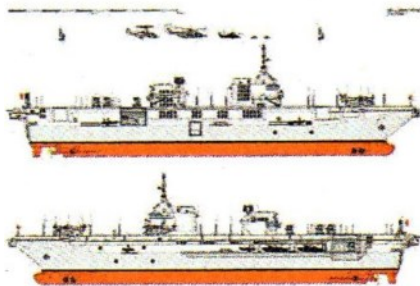
Cyberwar Profumo eredita il primato

Sopra, un drone **Falco**: Leonardo ha appena lanciato una nuova versione del progetto del 2003

Sui droni invece tanto tempo è stato perso. Dal 2003 Leonardo offre un prodotto valido, il Falco, adottato da Pakistan, Giordania, Arabia Saudita e persino dai caschi blu dell'Onu. Poi la ricerca si è dispersa in tanti prototipi diversi, senza sfociare in modelli operativi. Così adesso è stata lanciata una versione potenziata del Falco mentre l'elicottero SW-4 Solo - realizzato negli impianti polacchi e destinato all'impiego navale - un mese fa è stato scelto da Londra per un programma di sviluppo. Pochi mesi fa ha rilevato la piccola Sistemi Dinamici Spa che ha costruito un mini-elicottero spia. L'impegno più ambizioso è quello per il Neuron, un progetto europeo con Dassault e Airbus. Il rischio però è che gli interessi di Parigi e Berlino spingano per altre iniziative.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[PER MARE]



Sprint a tre per nove fregate in Australia

Sopra, il progetto della portaelicotteri **Lhd** della Fincantieri

LA PRODUZIONE MILITARE DEL GRUPPO PUBBLICO È CONCENTRATA IN ITALIA CON LA SOLA ECCEZIONE DELLA CONTROLLATA AMERICANA MARIETTA MARINE IMPEGNATA NELLA COSTRUZIONE DELLE LITTORAL COMBAT SHIP PER LA US NAVY

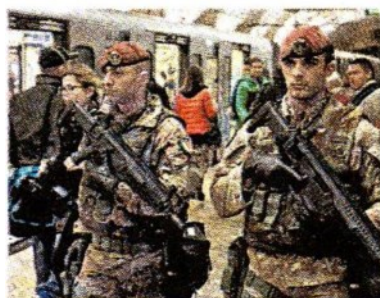
Fincantieri sembra avere fatto tesoro degli stanziamenti statali per la legge navale, concessi per riarmare la Marina e ridare fiato alla cantieristica militare. Assieme alle fregate Fremm - caso unico di cooperazione con la Francia - questo programma ha permesso di potenziare l'offerta export, che presenta una gamma completa di navi da combattimento. Mentre l'azienda a controllo pubblico si espande nel mercato civile, con acquisizioni che gli hanno fatto acquisire la quarta posizione mondiale, la produzione militare è concentrata in Italia. L'unica eccezione è la controllata Marietta Marine americana, che continua a varare le Littoral Combat

Ship per l'Us Navy definite dall'amministratore delegato Giuseppe Bono «un importante biglietto da visita»: i piani di grandeur di Donald Trump al momento non coinvolgono queste navi. Invece ai paesi emergenti piacciono le navi tutto-ponte per operazioni di sbarco, piccole portaerei che possono servire da comando navigante. L'Algeria ne ha voluta una mentre quella del Qatar sarà dotata di sistemi per intercettare i missili balistici a lungo raggio. Decisiva è la contesa australiana per 9 fregate dove Fincantieri è finalista con la Bae inglese e la spagnola Navantia.

Riprende fiato anche Intermarine - gruppo Immisi di Colaninno - che in passato ha venduto 40 cacciamine a otto nazioni. Il nuovo modello è stato scelto dall'Algeria e ci sono trattative con altre marine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[SU TERRA]



Beretta dopo la 92 arriva la P4 Storm

Sopra, due militari
imbracciano
fucili **Ar 160**
della Beretta

**RINNOVATO IL CATALOGO
DEI PRODOTTI PER LE FORZE
DI POLIZIA DOPO AVER
RIPOSATO SUGLI ALLORI PER
UN DECENNIO BUONO
ADESSO IL GRUPPO
LOMBARDO PUNTA
ANCHE AL SETTORE PIÙ
PROPRIAMENTE MILITARE**

Si sono cullati troppo sugli Allori e alla Beretta hanno perso anni preziosi. Dopo lo straordinario successo della 92, pistola adottata dagli Stati Uniti e da mezzo mondo, la storica azienda di Gardone Val Trompia per un paio di decenni non ha studiato nuovi modelli. Oggi c'è il fucile d'assalto Ar-160 - appena scelto dall'Argentina - e la pistola P4 Storm, oltre ad armi per cecchini e sistemi di puntamento ma il fatturato è concentrato sul mercato delle forze di polizia.

Meno nota ma molto più attiva è l'Elettronica di Roma, leader negli apparati per guerra elettronica imbarcati da aerei

ed elicotteri con 710 dipendenti e 215 milioni di ricavi nel 2015. Questo primato ha spinto la società a investire nella cybersecurity, con pacchetti che stanno riscuotendo buoni risultati.

Periodo poco felice per la Piaggio Aerospace, controllata dall'emiratina Mubadala. Il programma più importante è quello del drone HammerHead, ossia Squalo Martello, basato sul bi-turbina civile P-180: un velivolo teleguidato a lungo raggio, con possibilità di armamento e prestazioni di grande rilievo. Un velivolo scomodo, perché fornisce a un paese arabo uno strumento bellico potente. Lo scorso maggio l'unico prototipo è caduto in mare a largo di Trapani, mettendo a rischio tutto lo sviluppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[IL CASO]

Trump: 84 miliardi in più alla Difesa in due anni

Il presidente
Usa
**Donald
Trump**



“Ho inviato al Congresso un piano di bilancio pubblico che rappresenta uno dei più grandi aumenti di budget della storia americana in materia di spese per la Difesa”. Donald Trump ha reso noto nelle scorse settimane, nell’ambito delle linee guida che adotterà in materia di bilancio pubblico, che non tutte le voci del budget federale sono destinati a sostanziosi tagli. Il presidente ha infatti annunciato l’intenzione di procedere ad un massiccio aumento degli stanziamenti per il settore della Difesa che potrebbe ricevere un benefit di ben 54 miliardi di dollari.

Gli obiettivi di spesa a cui destinare le nuove risorse vedono al primo posto la lotta all’Isis, seguita subito dopo dal “miglioramento” della preparazione delle truppe, come riportato dalla Cnn, e dall’acquisto di nuovi aerei e navi. All’interno di una proposta di budget pubblico complessivo da 1.100 miliardi per il 2018, l’aumento delle spese militari è nell’ordine di un più 10%. L’aumento andrà quindi in vigore dal prossimo anno, ma Trump vuole lasciare la sua impronta sul settore fin da subito e ha già sottoposto al Congresso una richiesta supplementare per uno stanziamento aggiuntivo al budget 2017 della Difesa per ulteriori 30 miliardi di dollari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA