



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 41

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

10^a COMMISSIONE PERMANENTE (Industria,
commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA CONDIZIONE COMPETITIVA
DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE, CON PARTICOLARE
RIGUARDO AI SETTORI MANIFATTURIERO, CHIMICO,
MECCANICO E AEROSPAZIALE

321^a seduta: mercoledì 1° agosto 2012

Presidenza del presidente CURSI

I N D I C E**Audizione di rappresentanti di Finmeccanica**

* PRESIDENTE	Pag. 3, 12, 17	ORSI	Pag. 3, 16
FILIPPI Marco (PD)	16		
* GHIGO (PdL)	16		
* MUSSO (UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE- PLI-PSI)	12		
PINOTTI (PD)	15		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Coesione Nazionale (Grande Sud-Sì Sindaci-Popolari d'Italia Domani-Il Buongoverno-Fare Italia): CN:GS-SI-PID-IB-FI; Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; Per il Terzo Polo (ApI-FLI): Per il Terzo Polo:ApI-FLI; Unione di Centro, SVP e Autonomie (Union Valdôtaine, MAIE, Verso Nord, Movimento Repubblicani Europei, Partito Liberale Italiano, Partito Socialista Italiano): UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI-PSI; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS; Misto-Partecipazione Democratica: Misto-ParDem; Misto-Movimento dei Socialisti Autonomisti: Misto-MSA; Misto-Partito Repubblicano Italiano: Misto-P.R.I.; Misto-SIAMO GENTE COMUNE Movimento Territoriale: Misto-SGCMT.

Interviene, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, Giuseppe Orsi, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, accompagnato da Marco Forlani, direttore relazioni esterne, Lorenzo Fiori, direttore strategie, Carlo Maria Fenu, responsabile media relations, Lorenzo Nardelli, relazioni istituzionali, Alessandro Tocci, chief of staff, e Stefano Tagliani, responsabile stampa estera e di prodotto.

I lavori hanno inizio alle ore 14.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti di Finmeccanica

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla condizione competitiva delle imprese industriali italiane, con particolare riguardo ai settori manifatturiero, chimico, meccanico e aerospaziale, sospesa nella seduta del 18 luglio scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e del segnale audio con diffusione radiofonica e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi in programma l'audizione di rappresentanti di Finmeccanica. Sono presenti l'ingegner Giuseppe Orsi, presidente e amministratore delegato di Finmeccanica, accompagnato da Marco Forlani, direttore relazioni esterne, Lorenzo Fiori, direttore strategie, Carlo Maria Fenu, responsabile *media relations*, Lorenzo Nardelli, relazioni istituzionali, Alessandro Tocci, *chief of staff*, e Stefano Tagliani, responsabile stampa estera e di prodotto.

Ringraziando i nostri ospiti per aver accettato il nostro invito, cedo subito la parola all'ingegner Orsi.

ORSI. Signor Presidente, onorevoli senatori, cercherò di essere breve per lasciare poi spazio alle eventuali domande che i senatori intenderanno rivolgermi.

Inizio col dire che quella odierna è per noi un'occasione per spiegare a chi non ne abbia piena conoscenza cosa sia Finmeccanica, quale sia la sua evoluzione, in che direzione si voglia andare e che cosa si intenda fare. Ieri abbiamo presentato agli investitori la semestrale del 2012 (che è sicuramente positiva), nella quale si evidenzia che Finmeccanica è sul *recovery track* che ci eravamo proposti.

Innanzitutto, il settore dell'aerospazio, difesa e sicurezza ha un effetto trainante sull'economia del Paese, rappresentando l'uno per cento del prodotto interno lordo nazionale. Il settore investe tra l'altro in maniera significativa nello sviluppo di nuove tecnologie: in particolare, per dare un'idea dell'importanza degli investimenti realizzati in questo senso, un euro di ricerca e sviluppo genera 6-7 euro di PIL e 10 milioni di euro creano circa 300 posti di lavoro.

Il settore presenta, inoltre, un attivo nel saldo commerciale (superiore a 4 miliardi), a fronte di un *deficit* complessivo del Paese di 27 miliardi di euro, e garantisce – con i relativi investimenti – un tasso di ritorno elevato: per ogni 100 euro investiti in tecnologia, ne rientrano 183 in termini di mantenimento ed accrescimento delle competenze tecnologiche.

L'industria del settore dell'aerospazio, difesa e sicurezza, tra imposte dirette e indirette, IVA e costo del lavoro, contribuisce alle casse dello Stato con oltre 4 miliardi ogni anno, cifra paragonabile al *budget* complessivo del Ministero della difesa e del Ministero dello sviluppo economico relativo al *procurement* ed a ricerca e sviluppo.

Venendo ora alle linee di indirizzo strategico del gruppo Finmeccanica, esso ha conosciuto fundamentalmente un percorso di aggregazione, con un'espansione geografica e dimensionale molto forte, raggiungendo delle posizioni numericamente significative.

A partire dal 2011 ci sono state riduzioni del *budget* della difesa in alcuni Paesi per noi particolarmente significativi; si è registrata una crescente attenzione agli aspetti di *affordability*, visto che ormai anche le Forze armate ed i sistemi di sicurezza non parlano più del sistema migliore, ma di sistema *affordable*, che è possibile cioè comprare o sostenere.

Non mancano poi le criticità interne. Non c'è stato un consolidamento dopo la fase di espansione, per non parlare del fatto che abbiamo un portafoglio tecnologia e di attività eccessivamente articolato. Registriamo altresì una bassa generazione di cassa e questo è forse il difetto più importante, come è emerso anche ieri nell'incontro che abbiamo avuto con gli investitori. Infine, abbiamo un rapporto eccessivamente basso tra debito e *funds from operations* (FFO), vale a dire la nostra capacità di generare cassa – che non è quindi ad un livello tale da superare quel minimo dello 0,25 per cento che consente alle agenzie di *rating* di lasciarci nella zona dell'*investment grade*.

Abbiamo cercato allora di cambiare e di trasformarci in un gruppo industriale che continua ad investire in innovazione e sviluppo – perché questo è essenziale per il sistema nazionale – facendo leva, però, sulle tecnologie necessarie per andare all'estero, realizzando nuovi prodotti e soluzioni per la sicurezza che possano essere sostenibili ed entrando quindi anche nel campo delle *smart solutions*. Miriamo anche al consolidamento delle aree di *business* strategiche, rendendole sostenibili nel tempo.

Il gruppo Finmeccanica realizza oggi 17,3 miliardi di ricavi ed ha circa 70.000 addetti, che si sono comunque ridotti nel 2011 alla ricerca di una maggiore efficienza. La società più grande presente all'interno

del gruppo è Agusta Westland, con quasi 4 miliardi di ricavi e circa 13.000 addetti; c'è poi tutto il settore dell'elettronica, con 6 miliardi di ricavi e circa 27.000 addetti ed il settore dell'aeronautica, con 12.000 addetti e 2,6 miliardi. C'è inoltre il settore dello spazio, quello dei sistemi di difesa, fino ad arrivare a quello dell'energia, con 981 milioni di ricavi e circa 1.800 addetti e a quello dei trasporti, con 1,8 miliardi di ricavi e 6.800 addetti.

Voglio ricordare, ancora, che il gruppo Finmeccanica è oggi all'ottavo posto al mondo – parliamo soltanto della parte militare – per quanto riguarda il settore dell'aerospazio, difesa e sicurezza: in particolare, nel settore degli elicotteri, Agusta Westland è al terzo posto al mondo per i ricavi; Finmeccanica elettronica è anch'essa al terzo posto, mentre se guardiamo al consorzio ATR, esso occupa la prima posizione nel settore della produzione di velivoli regionali. Dunque all'interno di Finmeccanica sono presenti alcune componenti che sono effettivamente ai primi posti al mondo per volume di ricavi.

Per quanto riguarda, invece, il ruolo industriale di Finmeccanica in Italia, il gruppo ha nel nostro Paese 40.000 addetti, il 48 per cento dei quali al Nord (tra Lombardia, Liguria – con circa 7.000 dipendenti – e Piemonte), il 27 per cento al Centro (Lazio e Toscana) ed il 25 per cento al Sud (Campania e Puglia).

Tralasciando alcuni dati più specifici, che troverete poi nella relazione che consegnerò agli atti, vale forse la pena di sottolineare che abbiamo in Italia 40.000 dipendenti su 70.000, con una presenza industriale di circa il 70 per cento nel nostro Paese ed un fatturato che è solo del 20 per cento. Dico «solo» non già in termini critici, ma in termini positivi, nel senso che l'80 per cento della nostra produzione viene esportato. Nonostante questo volume di esportazione, manteniamo tuttavia in Italia capacità industriali per il 60 per cento: questo è un dato che vi inviterei a considerare.

Aggiungo che il gruppo Finmeccanica rappresenta poi un pilastro della ricerca e dello sviluppo del Paese. In particolare, le aziende italiane del gruppo hanno investito circa il 14 per cento della spesa in ricerca e sviluppo dell'industria nazionale, con il 63 per cento di esportazioni.

Ci tengo altresì a sottolineare che Finmeccanica è uno dei principali gruppi industriali al mondo attivo nel settore della difesa: a questo proposito vorrei richiamare un dato abbastanza emblematico, vale a dire il fatto che il 21 per cento dei 70.000 addetti ha conseguito una laurea in ingegneria, un altro 5 per cento (per un totale del 26 per cento) ha conseguito un'altra laurea tecnica (fisica, matematica e così via), un 6 per cento ha lauree gestionali, il 21 per cento ha altri titoli di studio, mentre il 39 per cento è in possesso di diplomi tecnici. Impegniamo dunque 15.000 ingegneri italiani, nel senso di laureati, e 18.000 tecnici specializzati: si tratta di un capitale umano ad altissima specializzazione.

Passo ora a spiegare il capitolo relativo all'esigenza di un nuovo modello di *business*.

In un contesto di riduzione del ritmo di crescita delle economie, con il progressivo peggioramento che registravamo negli anni scorsi degli indici economici, con un elevato *deficit* pubblico delle Nazioni, Paesi come Stati Uniti e Gran Bretagna hanno una forte riduzione dei bilanci della difesa; per contro ci sono Paesi emergenti che spendono sempre di più in difesa e sicurezza, sia come percentuale del PIL (con percentuali più importanti), ma anche in valori assoluti (penso alla Turchia, al Brasile, alla Cina, ai Paesi arabi, all'Algeria e all'Egitto).

Noi ci siamo organizzati in modo da avere questi mercati a più alto interesse per i settori in cui operiamo come nostri mercati fondamentali: ci stiamo effettivamente muovendo verso quelli. Sono mercati in cui entriamo essenzialmente in modo competitivo, anzi proprio perché anche i mercati domestici oggi sono in forte contrazione – pensiamo agli americani – si stanno tutti riversando sul mercato mondiale, quindi troviamo una doppia competizione: la competizione classica degli esportatori e la competizione di americani e ora anche di russi, che prima trovavano soddisfatta e quasi completamente assorbita la produzione all'interno, e che oggi devono anche loro andare sui mercati internazionali.

Per affrontare questi mercati abbiamo bisogno di maggiore efficienza e competitività, e dobbiamo fare investimenti selettivi, quindi decidere su cosa investire in relazione non ad un dato occupazionale o al fatto che certi prodotti piacciono ai nostri ingegneri, ma effettivamente in relazione alla capacità di portare prodotti sul mercato, tra l'altro con un valore aggiunto tale da consentirci di ricavare profitto all'interno di questi contratti.

Un altro aspetto molto importante concerne la valorizzazione della tecnologia in senso duale e ovviamente la maggiore internazionalizzazione: Finmeccanica – come dicevo prima – è già molto internazionalizzata; abbiamo 11.000 dipendenti negli Stati Uniti, 11.000 circa in Gran Bretagna e 2.000-3.000 sparsi nel mondo.

Per mantenere un posizionamento sul mercato, che oggi è abbastanza buono (ripeto, ci stiamo fortemente muovendo da quello domestico a quelli internazionali), dobbiamo mantenere un forte livello di competitività industriale, capacità di generale un livello sostenibile di redditività e di cassa e investire in prodotti a tecnologia prioritaria, con l'obiettivo di garantire la strutturale sostenibilità strategica ed economica.

Per noi oggi è importante sviluppare una capacità di prodotti commerciali che sia effettivamente sostenibile nel tempo: oggi non possiamo più fare degli investimenti o realizzare dei prodotti che soddisfino i criteri economici a breve termine; dobbiamo certamente creare qualcosa che sia sostenibile nel tempo. Quindi dobbiamo sostenere quei segmenti di *business* in cui Finmeccanica ha raggiunto un posizionamento di *leadership*, quelle aree di *business* ad alto potenziale che hanno opportunità di diversificazione nei mercati adiacenti e che possiedono abbastanza massa critica e capacità finanziaria per autosostenersi. Poi arriveremo a quello che ritengo sia il cuore del dibattito.

A pagina 13 del documento vi è la definizione tra Finmeccanica *core* e Finmeccanica *non core*. All'interno del *core* ci sono i settori per noi strategici. Vorrei fare subito una puntualizzazione: questa è l'idea di strategia di Finmeccanica, non è necessariamente quella del Paese. All'interno della nostra capacità, all'interno del nostro essere società di sistema e sicurezza (vedremo poi quali applicazioni duali nel civile sono comunque derivate da questi prodotti o da queste tecnologie), riteniamo *core* i settori degli elicotteri, dell'aeronautica, dell'elettronica per la difesa e, attraverso le *partnership* internazionali, il sistema di difesa (intendo Oto Melara e WASS) e il sistema dello spazio.

Peraltro, come si riscontra nei dati (forniti ieri in sede di semestrale, quindi sono gli ultimi aggiornati), l'80 per cento dell'Ebita adj (quindi del profitto), viene dai primi tre settori, con il 72 per cento di fatturato e il 68 per cento di ordini. Si aggiunge l'8 per cento degli ordini del sistema delle *partnership* internazionali e il 18 per cento del profitto. Come potete vedere dalla documentazione, dai settori energia e trasporti è vero che ricaviamo un significativo valore di ordini perché dai treni abbiamo volumi alti, però abbiamo soltanto il 15 per cento del *revenue* e soprattutto soltanto il 2 per cento dell'Ebita totale del gruppo.

Premetto, anche questo senza alcuna ragione particolare se non per essere fattuale, che il discorso del *core-non core* è portato avanti da Finmeccanica ormai da sei-sette anni. La situazione ci costringe ad essere ancora più drastici in questa selezione e certamente non possiamo cinci-schiare. Quindi decisioni prese-conseguenze: le decisioni erano già state assunte anni fa, le conseguenze sono state diluite forse eccessivamente nel tempo. Sapete tutti che il 45 per cento di Ansaldo Energia è stato venduto ad un fondo e che la Ansaldo STS è andata sul mercato.

Come intendiamo sviluppare queste linee? Con una continuità sostenibile, quindi continuando a migliorare i prodotti che abbiamo, però facendo anche uno *step forward* molto significativo e soprattutto – come dicevo prima – posizionandoci per proiettare molto fortemente l'*export*. Tengo a sottolineare che questo è un altro punto importante.

In questo senso ci poniamo come catalizzatore anche della piccola e media impresa. Stiamo veramente spingendo molto affinché la piccola e media impresa vengano nel mondo con noi. Una delle cose che ho fatto quando ero responsabile del distretto aeronautico lombardo è stata proprio di chiamare tutte le piccole imprese e portarle con noi all'estero, cosa che ancora adesso viene fatta a livello nazionale, per far sì che queste imprese non siano solo fornitrici delle grandi imprese nazionali ma lo siano anche di quelle internazionali, in modo che inizino a cimentarsi sul piano internazionale perché solo così diventeranno effettivamente non legate a doppio filo a noi e ai nostri successi o insuccessi, ma potranno effettivamente diventare protagoniste al livello internazionale.

Ricordo di aver detto più volte alle società che il giorno in cui loro forniranno anche *aerocopter* sarò più contento di averle sugli elicotteri Agusta Westland. Adesso stiamo portando la piccola e media impresa che lavora su Joint strike fighter (JSF) ad essere non solo sottofornitrice

di Alenia aeronautica ma direttamente di Lockheed Martin, in modo che se quest'ultima un domani avesse un altro programma che potesse determinare l'interesse per queste aziende, esisterebbe già un contatto diretto. Credo che questo sia uno dei passi fondamentali per fare in modo che la piccola e media impresa non sia essenzialmente un fornitore più o meno captivo nostro, ma si possa muovere sul mercato mondiale. Lo ritengo uno degli impegni più importanti da assolvere.

Per quanto riguarda l'evoluzione del gruppo, a pagina 16 della relazione scritta potete analizzare come è disegnato oggi. Significativamente c'è la parte Unified Selex, di cui ieri abbiamo nominato amministratore delegato il presidente. È un processo molto significativo (di cui poi parlerò, se ci sarà il tempo) di ristrutturazione di tutte queste nostre entità, che complessivamente realizzano 6 miliardi di fatturato e riguardano circa 15.000 persone nel mondo: una volta unificata, diventa l'area singola più grande di tutta Finmeccanica. Quindi vediamo la Alenia Aermacchi, la Agusta Westland, la parte elettronica (con DRS technologies per motivi precisi separata dalla Unified Selex, ma coordinata all'interno del sistema elettronico) e poi tutti i settori di *co-partnership* internazionale, energia e trasporti.

Quanto poi al settore degli elicotteri, siamo *leader* a livello mondiale: la nostra produzione è in crescita, in un mercato che è a sua volta in espansione. La crescita riguarda in particolare il settore civile, con un incremento del 5,5 per cento all'anno.

Agusta Westland ha presentato una nuova famiglia di elicotteri ed oggi siamo *leader* mondiali in tanti segmenti del settore: stiamo sviluppando la tecnologia del *tilt rotor* e ci stiamo ancor più espandendo nel mercato mondiale. Il settore della produzione degli elicotteri va dunque bene ed ha un futuro molto promettente, sia dal punto di vista del mercato che della tecnologia.

Anche per quanto riguarda l'elettronica per la difesa il mercato mondiale è in crescita. A tale proposito voglio ricordare che dal punto di vista organizzativo dovremo realizzare il passaggio dalle tre società Selex (all'interno delle quali confluivano fino ad oggi circa 12 milioni di ore di ingegneria) a Selex Unified. Spesso le diverse società hanno sviluppato prodotti, progetti e tecnologie addirittura in competizione tra loro e ci siamo affacciati sul mercato in modo non coordinato, magari anche distruggendo valore, anziché crearlo. Il progetto di unificazione dunque è ovvio, scontato e richiesto. Lo stiamo portando avanti con l'idea di partire con la nuova Selex unificata già dall'inizio del prossimo anno e l'idea è che questo ci possa consentire di affrontare al meglio il mercato, sia in termini di dimensioni che di capacità – saremo più o meno come il Thales Group – consentendoci quindi di andare a conquistare quei segmenti significativi oggi in crescita.

Per quanto riguarda il settore dell'aeronautica, si sta riprendendo e stiamo faticosamente, ma progressivamente, rimettendosi in linea. Abbiamo avuto alcuni successi sul piano commerciale per quanto riguarda la parte militare, come ad esempio per l'Alenia Aermacchi M-346 in

Israele e per l'Alenia C-27 in Australia, ma è importante sottolineare quanto sta avvenendo in campo civile. Il 70 per cento dei dipendenti diretti di Alenia Aeronautica lavora nel civile, per non parlare del fatto che più del 50 per cento degli elicotteri è ormai civile (precisamente il 70 per cento), il che equivale ad un 45 per cento in termini di fatturato.

Quando si parla del settore civile – riprenderemo poi il discorso – bisogna ricordare che oggi la maggiore parte delle attività di Finmeccanica riguarda già il settore commerciale civile, con un'ampia produzione di aeroplani (pensiamo all'ATR, al Boeing 787, all'Airbus A380) e con tutta una serie di attività che fanno aggio sulla produzione militare. Il futuro di Alenia Aeronautica è quindi essenzialmente nel civile.

Significativi sono i programmi Boeing: pensate che ci sono ordini per trilioni tra Boeing ed Airbus, anche se non ci sono capacità produttive sufficienti per soddisfare queste esigenze. Abbiamo fatto investimenti estremamente significativi a Grottaglie e li stiamo raddoppiando per realizzare Boeing, anche se il *ramp up* è limitato proprio da queste capacità. Oggi stiamo andando a sette unità al mese, poi passeremo a nove; il mercato Boeing potrebbe assorbire addirittura 15 unità al mese, se si fosse in grado di produrle.

Oggi il settore aeronautico è talmente trainante che è limitato nelle sue capacità di andare sul mercato dalle stesse capacità mondiali di produzione. Noi però in questo settore ci siamo. Abbiamo da compiere grandi passi in avanti, perché ad oggi non siamo ancora in grado di soddisfare le esigenze del mercato dei Boeing in termini tecnici, qualitativi e produttivi: stiamo comunque migliorando ed è un settore su cui vale la pena investire perché abbiamo davanti un'ampia attività.

Per quanto riguarda lo spazio, che rappresenta certamente per noi una linea di indirizzo strategico, vale la pena di soffermarmi, sia pur brevemente. L'Italia era in passato una delle Nazioni con più alta presenza nel settore spaziale, mentre poi ci siamo «un po' persi». Credo che dovremmo realizzare una migliore sinergia tra le capacità produttive, le agenzie e gli enti utilizzatori delle attività spaziali, militari e civili. Sono infatti convinto che l'Italia possa giocare un ruolo ancora estremamente importante nel settore.

Quanto ai sistemi di difesa, Oto Melara e Wass sono due piccole società che operano molto bene in settori specifici: attraverso *partnership* dovranno però trovare una dimensione più grande, perché oggi il mercato richiede presenze maggiori e più coordinate, oltre a dimensioni e capacità che consentano di affrontare gare internazionali di portata ben maggiore rispetto a quelle cui prendono parte oggi le due società.

Arriviamo poi ai settori del trasporto e dell'energia.

Per quanto riguarda il settore dei trasporti, siamo presenti in due aree: quella dei *rolling stock*, cioè delle ferrovie vere e proprie (a Pistoia, Napoli e Reggio Calabria, con un'appendice a Palermo) nonché nel campo dell'automatismo con Ansaldo STS. In ogni caso, se è vero che nell'automatismo siamo certamente *leader* a livello tecnologico, abbiamo perso invece capacità tecnologica ed industriale per la parte ferroviaria vera e pro-

pria – che è invece abbastanza buona per la parte metropolitana – e dobbiamo eventualmente riconquistarla. Resta tuttavia il fatto che siamo estremamente piccoli. Oggi, quando ci confrontiamo con i nostri competitori (Alstom, Siemens e Bombardier) se non siamo uniti, difficilmente riusciamo a vincere, perché le capacità e la necessità di supporti finanziari, tecnologici e produttivi sono superiori rispetto alle capacità di cui disponiamo.

Volendo poi mantenerci all'*age of technology*, quindi continuare a sviluppare tecnologia avanzata, non siamo oggi in grado di farlo perché non abbiamo risorse sufficienti (né in questo momento le ha il Paese) per ampliare la presenza in questi settori.

Teniamo presente quello che io definisco un paradosso inerente alla questione ferroviaria. Oggi ci sono gare internazionali. Noi abbiamo sviluppato un treno pendolare certamente buono, quello a doppio piano, ma non abbiamo un treno monopiano. Le gare si svolgono con le specifiche per i treni monopiano e noi dobbiamo andarci a prendere le licenze. Sottolineo che non è che non debbano essere fatte le gare, perché va benissimo farle, ma se, come sistema Paese, ci si mettesse attorno ad un tavolo e si decidesse che le ferrovie vogliono arrivare ad avere fra tre o quattro anni treni monopiano, siamo certamente in grado di svilupparli e quando tra qualche anno ci sarà la gara avremmo a disposizione un prodotto nostro. Oggi non siamo in queste condizioni, perché non c'è un sistema che ci consenta di discutere e di prevedere. Quindi sul piano industriale abbiamo seguito una certa linea, sul piano dell'acquisizione le Regioni e Trenitalia ne stanno perseguendo un'altra.

Lo stesso si può dire, come sapete tutti, per l'alta velocità. Ad un certo punto siamo dovuti andare a prendere la licenza dalla Bombardier, che realizza una parte significativa di questo treno. Forse pianificando con un po' più di attenzione avremmo potuto svilupparlo autonomamente, magari sulla scorta del Pendolino (anche se era della FIAT) e come sistema Paese avremmo potuto certamente fare di meglio.

Quindi le strategie di Finmeccanica e le strategie del Paese non necessariamente sono le stesse, però oggi Finmeccanica non ha risorse e non ha una visione o una capacità strategica di supportare lo sviluppo in questi settori.

La stessa cosa vale per Ansaldo Energia, come potete evincere nella documentazione, in cui si parla essenzialmente di «dimensioni». La dimensione di Ansaldo Energia oggi è di 1,3 (*orders/revenues 2010 vs. competition, billions euro*). Potete subito notare quali siano le aree effettive della competizione reale (Alstom, Mitsubishi, Siemens e General Electric) e ne potete immediatamente valutare le capacità.

Ansaldo Energia oggi sta andando bene: è vero, come si dice, che sta producendo risultati. Ma se li proiettiamo fra quattro o cinque anni, le risorse per sviluppare la nuova generazione di turbine o per supportare i grandi *tender* mondiali con delle capacità finanziarie e capacità di sviluppo o progetto non ci sono. Sappiamo tutti che le dimensioni e la «capacità di affrontare» sono uno dei parametri più importanti per andare sul

mercato. Quindi noi riteniamo che l'Ansaldo Energia debba trovare la sua corretta collocazione nell'ambito di uno dei grandi gruppi industriali, che le possa consentire di continuare a crescere ed a sviluppare tecnologia. Peraltro nessuna di queste attività (treni o energia) ha qualcosa a che fare o ha un collaterale con le altre attività di Finmeccanica.

Parliamo ora di tecnologie e di prodotti *dual use*. Noi ci stiamo definendo (anche se non lo facciamo per nessun'altra ragione oltre a quella di asserire dei fatti), non più tanto come una società per la difesa. Si tenga presente il fatto che il nostro fatturato in armamenti vero e proprio costituisce il 15 per cento del totale; tutto il resto, casomai, può essere per la difesa o duale. Ripeto, senza voler nulla negare o senza voler diminuire l'importanza della difesa per noi (quindi l'importanza della parte armi, aeroplani armati, elicotteri armati, cannoni e così via), tutta la tecnologia che abbiamo sviluppato oggi serve per il resto ed alimenta l'80 per cento del nostro fatturato.

A pagina 29 della relazione potete vedere quali sono: abbiamo parlato del convertiplano, degli elicotteri civili (sono molto più quelli civili che militari), dei velivoli da soccorso o da ricerca della Guardia costiera, parliamo di tutta la cibernetica e degli ATC di controllo del traffico aereo negli aeroporti o dei *radar*, parliamo delle *smart city*. Quello che può essere oggi un centro di controllo militare di fatto può diventare il centro di controllo della città; è la stessa tecnologia e stiamo proponendo questo progetto per Expo Milano. Possiamo vedere dai comandi e con controlli come un soldato pilota gestisce un blindato in Afghanistan; si può vedere anche come un autista guidi l'autobus in città: è la stessa tecnologia.

La pagina 31 è quasi una voluta provocazione, però rappresenta la realtà: il soldato futuro. Tutti avete sentito parlare di soldato futuro, la senatrice Pinotti in particolare, ma anche tutti coloro che hanno fatto parte della Commissione difesa: è certamente la volontà di mettere il soldato al centro di un sistema *net*-centrico. Quel soldato è collegato con il suo comando in Italia, con il suo comando in America, con i suoi commilitoni, con l'aeroplano che lo deve andare a prendere, con l'elicottero. Pensiamo al postino del futuro. Noi lo vediamo all'interno di un sistema *net*-centrico dove, collegato con un suo centro di comando, è il terminale (pensate a certi Paesi in particolare: tra l'altro abbiamo firmato un accordo con la Russia proprio qualche giorno fa) e l'elemento di raccordo di un villaggio o di una singola persona con un sistema di controllo centralizzato. Con la biometrica riesce a qualificare la persona che sta incontrando e quindi a garantirne i dati; dispone di un terminale con cui può raccogliere pagamenti e trasmettere documenti: può fare tutto. Si tratta esattamente della stessa tecnologia. Quando si parla di digitalizzazione del campo di battaglia, pensiamo anche alla digitalizzazione delle poste: è un fatto peraltro molto più avanzato di quanto si possa pensare.

Le ultime pagine della documentazione chiedono a voi di pensare al fatto che comunque i fondi per la ricerca sono necessari.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Orsi in quanto la sua esposizione, anche se parziale, dà la possibilità a ciascuno di noi di verificare lo sforzo che sta facendo il gruppo Finmeccanica per attrezzarsi anche rispetto a queste nuove prospettive. Mi hanno colpito molto le pagine 29 e 31 della vostra documentazione, con implicazioni di diverso tipo.

Immaginare per esempio tutta la parte della protezione civile, della sicurezza e degli interventi, significa svolgere una funzione importante nel sistema Paese. Il fatto stesso che gran parte del fatturato avvenga all'estero, dimostra anche il riconoscimento tributato fuori dal Paese all'ecellenza di Finmeccanica.

Devo riconfermare a me stesso che alle ore 15 dobbiamo terminare l'audizione, perché dobbiamo completare l'esame del decreto sviluppo. Darò quindi la parola ad alcuni colleghi. Se non sarà possibile rispondere oggi, ho già avuto la disponibilità dell'ingegner Orsi a tornare volentieri in questa sede.

Nei giorni scorsi abbiamo concluso un'audizione con i distretti aerospaziali a livello nazionale e con loro ci siamo impegnati a vederci a settembre per valutare quali siano le proposte operative. La vostra presenza sarà fondamentale, anzi importantissima al riguardo, perché in tre-quattro sedute intendiamo concludere un lavoro di audizioni particolarmente importante.

MUSSO (*UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI-PSI*). Preliminarmente vorrei ringraziare l'ingegner Orsi per la sua interessantissima relazione.

Per le esigenze di tempo che ci sono state appena ricordate, concentrerò il mio intervento sulle questioni dell'annunciata vendita di Ansaldo Energia e di Ansaldo STS, perché sono le aziende che potrebbero determinare le più evidenti conseguenze dal punto di vista economico-occupazionale sulla regione dalla quale provengo. Quindi l'interesse prioritario di questa audizione, per quanto mi riguarda, è in tale ambito; me ne scuso, perché in realtà ci sarebbero tanti altri spunti interessanti da approfondire.

Vorrei articolare il mio intervento soprattutto su tre questioni: la prima, approfondire il motivo di questa vendita, al di là delle cose che lei comunque ha già detto anche in altre sedi; la seconda, le ipotesi di acquirenti e le modalità con cui si svolgerà questa vendita; la terza, le conseguenze per la città e la Regione che in qualche modo rappresento un po' di più, anche se naturalmente qui rappresentiamo tutti i cittadini italiani.

Sul primo punto, naturalmente è chiarissima la distinzione tra quello che è strategico per il gruppo Finmeccanica e quello che è strategico invece per il Paese o, a maggior ragione, per una sua parte. Debbo osservare, tuttavia, che desta obiettivamente qualche perplessità l'idea di alienare delle aziende che vanno bene e che producono risultati economici positivi in settori che evidenziano dei tassi di sviluppo molto forti per gli

anni a venire. Ricordo alcuni dati pubblicati su «Il Sole 24 Ore» un paio di settimane fa, che davano questi settori in crescita del 10 per cento (anche se non rammento in quale orizzonte temporale, si trattava comunque di un tempo molto vicino), mentre il settore della difesa, per evidenti motivi legati alla contrazione dei *budget* pubblici, in generale (e nello stesso orizzonte temporale) risultava in calo del 20 per cento. Se questo è il contesto di riferimento a livello economico mondiale, l'idea di vendere delle società che vanno bene in settori che hanno queste prospettive di crescita per mettere a posto delle situazioni magari meno rosee in altri comparti in cui il gruppo opera – come è stato detto, non da lei oggi, ingegner Orsi, ma da molti nel corso del dibattito di queste settimane – desta (lo ripeto) qualche perplessità.

Peraltro, questa mia perplessità non contraddice affatto l'impostazione liberale di cui sono portatore, per cui un gruppo fa quello che vuole, indipendentemente da quello che riterrebbe il soggetto pubblico che noi qui rappresentiamo: credo, infatti, che un gruppo privato che non dovesse rendere conto ad un'azionista pubblico, non si sognerebbe mai di vendere le aziende che vanno bene per «mettere una pezza» su quelle che vanno male. Questa è una prima questione.

D'altra parte, se le prospettive delle due società Ansaldo genovesi (Ansaldo Energia ed Ansaldo STS) sono buone, non si capisce perché si vogliano vendere queste due società; se poi sono cattive, non si capisce neanche perché qualcuno dovrebbe comprarle e che cosa possa pensare di farci. Da questo punto di vista – e riprenderò poi il tema – c'è da dire, comunque, che quello che pensa di fare l'acquirente, chiunque esso sia, diventa importante anche sotto il profilo di quanto poi potrà accadere sul territorio.

Venendo alla seconda questione, è stato detto con molta insistenza – non da lei oggi, ma in molte sedi in queste settimane – che per Ansaldo ci sarebbe un acquirente particolarmente interessato, vale a dire Siemens. Non so se sul punto lei intenda poi aggiungere qualcosa, ma per quanto mi riguarda registro che Siemens è evidentemente uno dei principali *competitor*, come è stato sottolineato anche poco fa: oggettivamente sorge quindi il dubbio circa le possibili conseguenze della cessione a *competitor* diretti stranieri in termini di perdita di *know-how*, di prospettive di sviluppo e di occupazione. Del resto, proprio qualche giorno fa il direttore finanziario di Siemens ha dichiarato che vede nero il futuro dell'azienda e che il Sud Europa non rappresenta un'area strategica. Se l'acquirente fosse dunque Siemens, una qualche perplessità, lo ripeto, sarebbe inevitabile.

Circola poi con insistenza la malignità – la rubrico già io come tale – che Siemens condizioni la partita Ansaldo (comparto energia e trasporti) alla partita Erzelli: la questione è strettamente genovese, ma di certo lei, ingegner Orsi, ne sarà al corrente. Immagino che a lei non risulti, ma sarei lieto se, anche per il senso dell'audizione odierna, ce lo confermasse e ci potesse assicurare al riguardo.

Quanto poi alle modalità di vendita, esiste una normativa – una direttiva del 2002, nonché un decreto legislativo del 2007 che la recepisce – che prevede che sui progetti strategici ci si confronti formalmente con i lavoratori e con i *manager* delle aziende. Vorrei sapere se Finmeccanica lo abbia fatto e, se è così, che cosa pensino i *manager* del gruppo, ed in particolare di queste aziende, delle idee che ci sono e che lei ha prospettato anche nella sua relazione.

Ingegnere Orsi, quando lei avrà esaurito il suo compito in Finmeccanica forse, e del tutto legittimamente, farà dell'altro, cosa che le auguro per il prosieguo della sua carriera: è molto facile, invece, che i *manager* di quelle aziende si trovino a vivere per tanti anni ancora le conseguenze di scelte adottate oggi. Di questo penso voglia tener conto la *ratio* della norma.

Una ulteriore questione riguarda le possibili ricadute che questa operazione potrà avere sul territorio genovese e ligure. Anche sotto questo profilo, da liberale non discuto l'autonomia decisionale dell'azienda; credo però anche nel concetto di *corporate responsibility* e penso che ci creda anche lei.

Siamo tutti consapevoli del fatto che le decisioni che verranno assunte, qualunque esse siano, segneranno il futuro della città. Genova ha dato ed ha avuto molto; ha dedicato all'industria una parte importante della città, ha vissuto tensioni sociali anche importanti, conoscendo negli anni del terrorismo dei momenti davvero drammatici. Credo che per questo la città meriti quindi, da un lato, una certa riconoscenza da parte delle industrie che in questi anni sono state a Genova ed in cui Genova ha sempre creduto e, dall'altro, una chiarezza di prospettive, nel senso che – come si diceva prima – a prescindere da chi sarà l'acquirente, non è chiaro quali potranno essere le conseguenze dell'operazione.

Dunque, più che il fatto di vendere o non vendere – non voglio dire che mi sembra un po' una battaglia di retroguardia, ma comunque non la condivido del tutto – temo piuttosto che non si riesca a vincolare l'acquirente ad un processo che valorizzi le eccellenze italiane e, nel mio piccolo, le eccellenze genovesi, determinandone al contrario lo smantellamento.

Come si fa – sempre che sia possibile – a mantenere la testa di tutto questo a Genova o comunque in Italia? Il rischio infatti è che, perdendo le funzioni direzionali e la *leadership*, si perda poi anche l'occupazione e le prospettive di sviluppo e si vada verso quella temuta ipotesi di smantellamento cui ho accennato.

È chiaro che questa domanda sulle strategie generali del gruppo in ordine alla presenza a Genova e in Liguria interagisca molto con la questione precedente. Mi consenta in questo senso un piccolo *excursus* sul tema della «super Selex», che lei ha illustrato nella sua relazione: vorrei sapere quale potrebbe essere l'impatto di questa ristrutturazione su Genova e sulla Liguria.

Da ultimo – anche se è un po' fuori tema – voglio segnalare che è stata presentata un'interrogazione su Telespazio, alla quale spero che il Governo dia a breve una risposta, perché sostanzialmente sembra che

non si capisca quali siano le intenzioni future di Finmeccanica al riguardo. Se possibile, vorrei avere qualche elemento anche su questo punto.

PINOTTI (PD). Signor Presidente, cercherò di essere telegrafica ed eviterò pertanto di fare tutta una serie di premesse, salvo una brevissima.

Ingegnere Orsi, il discorso che lei ha fatto sul *core business* è molto interessante. In realtà, quando Finmeccanica ha cominciato a dire che il suo *core business* doveva essere rappresentato da difesa e sicurezza, si è concentrata su questo, escludendo qualunque interesse per il civile. Mi riferisco a qualche anno fa.

Lei oggi ha detto un'altra cosa, facendo una divisione sul portafoglio prodotti e specificando la parte non ricompresa nel *core business*: in questo modo si capisce di più. Se infatti la discussione riguardasse difesa e settore civile, quel 70 per cento di cui lei ha parlato poco fa non avrebbe senso.

Fatta questa premessa, l'altro punto su cui lei oggi si è soffermato riguarda il fatto che il *core business* per Finmeccanica potrebbe non coincidere con quello del Paese. Pertanto, quando noi ragioniamo su Ansaldo Energia e Ansaldo Trasporti, parliamo essenzialmente di due *asset* che possono forse non essere strategici per Finmeccanica – ma questo è giusto che lo dica lei – ma su cui il Paese deve riflettere.

La prima domanda non è per lei, ingegnere Orsi, ma per il Governo: l'abbiamo già fatta e continueremo a ripeterla. Una domanda per lei però c'è, ingegnere: lei prima ha parlato di ristrutturazione dell'elettronica della difesa, che anche io credo effettivamente andasse fatta: non era sensato che Finmeccanica andasse in giro per il mondo a proporre Selex communications, anzi, c'è da chiedersi come mai l'operazione sia stata fatta in due tempi, ma questa è storia precedente. Detto questo, interessano ovviamente non solo l'occupazione, ma anche gli investimenti che possono essere realizzati.

Lei in parte forse ha risposto, perché comunque dentro la ristrutturazione dell'elettronica per la difesa c'è una parte, che è di Selex Elsag, che riguarda invece il postale, che non c'entra con l'elettronica per la difesa, e la cui evoluzione forse potremo vedere nel postino futuro. Però, se questa rimane dentro il perimetro, interessa anche ottenere investimenti su questa parte, non soltanto su quella della difesa.

Tornando alla questione Ansaldo Energia e Ansaldo STS, lei oggi non l'ha rappresentata così, però è vero che molti hanno parlato di un'operazione per fare cassa e questo preoccupa perché a noi interessano lo sviluppo industriale ed anche – ovviamente – l'occupazione: per questo connetto la questione a quella dell'elettronica per la difesa. Ma se l'esigenza fosse anche di fare cassa, perché ad esempio non cedere una parte di DRS, che non so quanto sia logicamente collegata alla ristrutturazione dell'elettronica e quanto sia oggi importante per la ristrutturazione che si sta facendo?

Seconda ed ultima domanda. Si parla di Siemens. Se comunque Finmeccanica decide che questo non sia un *core business*, se in qualche modo lo Stato, che comunque è azionista di maggioranza, decide che su questa cosa non vuole intervenire, siamo sicuri che questa operazione sia la migliore o potrebbe esserci una ricerca rapida, comunque con *advisor*, di interessi più generali che non siano già concentrati esclusivamente su Siemens? Oggi lei non ne ha parlato, ma lo hanno fatto i giornali. Comunque è una domanda che lascio sul tavolo.

GHIGO (*PdL*). Signor Presidente, ringrazio i nostri ospiti e condivido buona parte della presentazione dell'ingegner Orsi. Vista l'attualità del tema, mi corre però l'obbligo di fare una domanda legata al mio territorio, circa il trasferimento dello stabilimento torinese di Alenia Aermacchi da Corso Marche a Caselle. Gli organi di stampa, ingegner Orsi, annunciano la sua presenza nei prossimi giorni nella città di Torino per esprimere le volontà di Finmeccanica rispetto a questo impegno, che rappresentava anche un'operazione immobiliare abbastanza complessa gestita dal Comune. Le sarei grato se ritenesse opportuno rappresentarmi la sua posizione in merito.

FILIPPI Marco (*PD*). Vorrei fare una richiesta telegrafica per la prossima seduta, anche in ragione delle considerazioni svolte dal collega Musso e dalla collega Pinotti. Vorrei sapere se sia possibile avere un approfondimento proprio sul settore *non core*, segnatamente sul settore trasporti, condividendo molte delle considerazioni esposte in ragione – appunto – delle dinamiche di ricerca del settore.

ORSI. Signor Presidente, onorevoli senatori, salterei tutta la parte relativa ai motivi per cui - non farei altro che ripetere le stesse cose – riteniamo giusta l'alienazione o il deconsolidamento di società. Premetto che non è per fare cassa; la cassa è una conseguenza, ma la motivazione di partenza è di tipo strategico.

La seconda domanda era sull'ipotesi di acquisti. Parlerò prima come Finmeccanica e poi come cittadino, rappresentante del mondo industriale italiano. Il problema non concerne di chi sia la proprietà, ma di garantirci tutti assieme che il trasferimento di proprietà di queste società non comporti perdite di tecnologia, posti di lavoro, teste, radicamento della società nel territorio e io aggiungerei addirittura (non è stato accennato, ma secondo me è importante ricollegato a quello che è stato detto in precedenza) che non ne soffra la *supply chain* del territorio.

Tutti questi sono elementi che stiamo valutando e che abbiamo inserito nelle nostre trattative allo stesso livello di importanza quanto l'eventuale prezzo. Non voglio dire diversamente, perché il mio compito è di fare l'interesse degli azionisti, però questi sono criteri fondamentali del processo di disimpegno da parte nostra.

Attenzione, Ansaldo Energia cresce, ma non i suoi prodotti: in quel caso la crescita è piatta, si prevede una crescita del 2 per cento all'anno.

Noi stiamo facendo tanta attività di *service* che è remunerativa, ma non è annoverabile nell'alta tecnologia. La possibilità che questa attività continui a mantenersi nel tempo con questo grado di redditività (con le dimensioni attuali di Ansaldo Energia) a mio parere è insostenibile, però il concetto di inserire questa società in un contesto tecnologico più ampio, con garantite le cose che ho detto prima, lo abbiamo posto come uno degli elementi di negoziazione. Ritengo che i responsabili del territorio lo possano porre come uno degli elementi che possano poi portare, per quanto questo possa contare e conta, a supporto dell'operazione. Credo che la Siemens abbia fatto con la Rossi quello che doveva fare. Non so come possa eventualmente interferire con l'attività eventuale ed un possibile interesse verso Ansaldo Energia.

Quindi ribadisco che questa operazione, come quella di Ansaldo STS, non comporti, nel nostro modo di porci oggi come Finmeccanica, né riduzioni di posti di lavoro (al contrario), né perdita di tecnologia (al contrario).

Senatrice Pinotti, tutto quello che lei ha detto è condivisibile. Ripeto ancora pure a lei che non è la cassa il motivo principale, è una conseguenza, e quindi perché non vendere DRS? Intanto perché DRS è parte del nostro *core business* con la sua attività ed è l'accesso nostro al *department of defense* (DOD). Teniamo presente che per quanto ridotto sia il mercato della difesa americana, è di un ordine di grandezza il mercato più grande al mondo. Per noi come Finmeccanica, come Italia, avere attraverso DRS un accesso privilegiato in quel mercato credo sia fondamentale. Lo dico con molta naturalezza: DRS non l'ho scelta io e non so se l'avrei fatto; oggi c'è e ritengo che sia un ingresso importante per Finmeccanica all'interno del Pentagono.

Anche a lei rivolgo il discorso circa la possibilità, per chi sarà il nuovo proprietario di Ansaldo Energia e di Ansaldo STS, di trovare a Genova una posizione forte e quindi è contro i suoi stessi interessi allontanarsi da Genova: è una delle condizioni che poniamo per il negoziato. Questo è l'impegno che Finmeccanica ritiene di assumere, al punto da essere disposta in Ansaldo Energia eventualmente a mantenere anche una quota di presenza proprio per garantire che eventuali *commitment* e impegni di questa società verso il territorio vengano mantenuti.

Il discorso di Caselle è un po' prematuro. Però l'operazione di trasferimento, così come era prevista, in questo momento è rimandata. Le condizioni economiche dell'Alenia e il carico di lavoro ci hanno fatto riconsiderare il progetto, che era stato messo a punto quando si pensava ad un'espansione molto più ampia. Quindi rimetteremo a posto una parte dello stabilimento di Corso Marche e per adesso manterremo i dipendenti in quella sede.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Orsi per il contributo offerto ai nostri lavori. Assumiamo quindi l'impegno, alla ripresa dei lavori, di concordare un nuovo incontro, in quanto una serie di colleghi (De Sena,

Marco Filippi, Tomaselli, Armato, Grillo e Sangalli) hanno chiesto di intervenire, ma le nostre scadenze oggi sono di altro tipo.

Comunico che i documenti consegnati dall'auditore, poiché nulla osta da parte di quest'ultimo, saranno pubblicati sul sito web della Commissione.

Pertanto, in considerazione dell'imminente inizio della seduta delle Commissioni riunite 8^a e 10^a, apprezzate le circostanze rinvio il seguito dell'audizione e dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 15.

