

STRATEGIE ■ L'amministratore delegato di AgustaWestland, Amedeo Caporaletti, spiega i piani di sviluppo dell'azienda e i programmi commerciali

«Facciamo rotta sugli Usa»

«Stiamo consolidando vendite e contratti per riconquistare il primo posto nel mercato elicotteristico»

MILANO ■ «Il mercato americano vale circa 5 miliardi di dollari all'anno, la metà del mercato mondiale dei nuovi elicotteri, degli ammodernamenti, della logistica. E la barriera all'entrata per i produttori esteri risulta praticamente insuperabile. Per questo abbiamo stabilito rapporti di collaborazione con Lockheed Martin e Bell Helicopters, che ci permettono di puntare su commesse importanti». Amedeo Caporaletti, classe 1931, amministratore delegato della AgustaWestland e decano del gruppo che guida da metà anni '90, spiega come la società si è attrezzata per battersi ad armi pari nelle gare che hanno in palio commesse di oltre 16 miliardi di dollari nei prossimi sei, sette anni. Senza nascondere la soddisfazione per essere riuscito ad entrare nel rush finale della corsa per la fornitura degli elicotteri per il trasporto presidenziale.

Il testa a testa è con Sikorsky, uno dei big degli elicotteri americani. In attesa del verdetto, previsto entro fine anno, Caporaletti e il vertice di AgustaWestland stanno utilizzando l'acquisto del 100% della società deciso nelle settimane scorse dalla Finmeccanica come trampolino di lancio verso l'acquisizioni di altre commesse importanti: dalle trattative con la Corea del Sud che deve assegnare un contratto per la costruzione di oltre 400 elicotteri, valore intorno a 8,6 miliardi di dollari, all'entrata in forze sul mercato cinese per la vendita di A109, elicotteri bimotori leggeri, fino alle attività volte a trovare spazi in Giappone, Singapore, Thailandia, Malesia.

Qual è la quota di mercato che ritenete possibile raggiungere negli Stati Uniti?

L'obiettivo è di arrivare ad almeno il 25% delle nuove commesse. E contiamo di farcela perché, comunque vada a finire la gara per le forniture di elicotteri presidenziali, avere superato le selezioni effettuate ed essere arrivati allo scontro finale ha un valore decisivo nell'accreditarsi come interlocutore più che credibile nelle trattative

per ottenere altri contratti. La verità è che, sia in caso di ottenimento della commessa sia in caso di sconfitta, abbiamo già vinto. Questo non toglie, naturalmente, che ci batteremo fino all'ultimo.

Quanto peserà la riuscita della campagna americana nella classifica dei principali produttori di elicotteri?

In corsa per la leadership



Amedeo Caporaletti, numero uno di AgustaWestland, società del gruppo Finmeccanica

Chi si contende il business degli elicotteri

Dati di fatturato (in milioni di euro)

	2008	2007	2006
Agusta Westland	2.594	2.722	2.502
Eurocopter	2.610	2.510	2.243
Sikorsky (*)	2.144	2.427	1.633
Bell	1.544	1.730	1.811
Boeing	1.415	2.440	2.184

(*) Dati stimati

ca dei principali produttori di elicotteri?

Senza dubbio avrà una importanza decisiva. Stiamo consolidando vendite e gestione dei nuovi contratti per riconquistare il primo posto nel mercato elicotteristico mondiale, raggiunto nel 2001 e nel 2002 ma perso nel 2003 a favore di un altro grande produttore europeo, l'Eurocopter, che l'ha spuntata di misura. Un sorpasso avvenuto nonostante il successo dell'A 109 Power: 75 elicotteri venduti nel 2003, che ne hanno fatto il bimotore di maggior successo

«L'obiettivo è di arrivare ad almeno il 25% delle nuove commesse Usa»

difficile fare previsioni perché l'industria elicotteristica è un business oscillante, in cui basta un grande contratto firmato o sfumato per guadagnare o perdere posizioni. Un fatto è certo: AgustaWestland ha l'ambizione e le carte in regola per stare stabilmente tra i primi tre player del settore.

Il più agguerrito è l'Eurocopter, presente in quell'area da un numero maggiore di anni.

L'Estremo Oriente significa anche commesse da aggiudicare in Giappone, Singapore, Corea. Ci sono novità in arrivo?

In Giappone abbiamo vinto la gara per la vendita di 14 elicotteri EH 101, nella fascia dei velivoli medio pesanti, che vale circa mezzo miliardo di dollari. E' la prima volta che una commessa militare di tale rilievo, da completare entro il 2010, viene vinta da un produttore non americano. E questo lascia ben sperare per il futuro. Per quanto riguarda la Corea, la posta in palio è molto elevata: 8,6 miliardi di dollari. Sono rimasti in gara AgustaWestland, Eurocopter e Bell, mentre per la prima volta sono stati eliminati Boeing e Sikorsky. La decisione dei coreani sull'esito della gara è prevista per l'autunno. Singapore, infine, vale una commessa da 500 milioni di dollari circa e il concorrente principale è l'americana Sikorsky.

Quali sono i punti di forza dell'AgustaWestland?

La gamma dei prodotti fortemente diversificata e di tecnologia avanzata, il nuovo modello di convertiplano messo a punto d'intesa con Bell, le grandi alleanze con i produttori americani, servizi efficienti di supporto alla clientela.

E punti deboli?
La mancanza come supporto di un sistema Paese. In Inghilterra c'è un organismo governativo, il Deso, con oltre 2 mila dipendenti che fa da spalla alle aziende che vendono nel mondo prodotti militari. Un organismo analogo, il Sofresa, opera in Francia, abituata da sempre a fare blocco. In Italia non esiste nulla di simile, non c'è niente di sistematico e organizzato. Tutto è lasciato alla buona volontà dei singoli ministri o funzionari. In più la disponibilità di fondi per la ricerca nell'aeronautica e delle infrastrutture necessarie per agevolare lo sviluppo del settore resta molto limitata.

FABIO TAMBURINI

I numeri uno si ritrovano a Farnborough

LONDRA ■ È l'appuntamento più importante per l'industria aerospaziale e della difesa. La Fiera di Farnborough, a sud di Londra, partirà lunedì e si concluderà domenica 25 lunedì e vedrà la partecipazione dei big mondiali del settore. La manifestazione annua-

Gran Bretagna. Nell'edizione 2004 il Salone, oltre ai grandi gruppi europei, vedrà il ritorno delle aziende americane (Boeing, Lockheed Martin, Raytheon e Northrop Grumman) che lo scorso anno in Francia disertarono in massa la manifestazione per le tensioni

Lo scenario / Gli apparecchi militari pesano di più

Il mercato mondiale vale 10 miliardi



Il mercato mondiale degli elicotteri vale circa 10 miliardi di euro. Il valore è rappresentato dai nuovi elicotteri, dagli investimenti per l'ammmodernamento dei velivoli, dalle spese per la logistica. Gli elicotteri civili

campo militare il 40% dei velivoli è rappresentato da elicotteri navali, un altro 40% da quelli di trasporto, il restante 20% dagli elicotteri d'attacco. Nel complesso la parte militare vale 8 miliardi di euro, contro i 2 miliardi del segmento civile. Il ciclo di vita medio di un elicottero si aggira intorno a 30 anni. Il mercato decisamente più interessante e di valore più elevato è quello americano, in cui è praticamente impossibile entrare senza alleanze con partner locali.

I leader / Eurocopter è la numero uno

Sono cinque i «signori dell'elica»



Le aziende leader sui mercati internazionali sono cinque: tre produttori americani e due europei. Tra quelli europei spicca AgustaWestland, che è stata numero uno nel 2001 e nel 2002, sorpassata l'anno scorso dall'altra società del vecchio continente: l'Eurocopter. AgustaWestland

ha una presenza forte nel militare e quote di mercato in aumento nel civile, dove è leader nel segmento dei velivoli bimotori con l'A 109. Eurocopter, al contrario, punta a consolidare il primato nell'area civile, pur crescendo nel militare. Sikorsky è stata attiva finora soltanto nella difesa e anche Boeing è concentrata nel militare. Bell, alleata di AgustaWestland, si sta muovendo bene nel militare ma ha perso posizioni in misura significativa nel civile.

Il business / I programmi in America

Negli Stati Uniti la fetta più grande

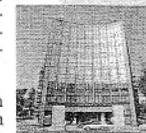


Gli Stati Uniti rappresentano il mercato più importante. Il valore complessivo dei programmi americani risulta intorno a 15 miliardi di dollari. I programmi più significativi risultano cinque: il Presidential flight per il trasporto presidenziale (16-24 velivoli da consegnare nel 2007), il Csar (196 unità

nel 2008-2010), lo Special forces (50 unità, ma la gara deve ancora cominciare), lo Space command per uso Vip (8-12 velivoli da consegnare nel 2008-2010), il Deepwater (20-50 unità, ma la gara deve ancora cominciare). Sul fronte americano AgustaWestland ha stabilito rapporti di collaborazione con Lockheed Martin e Bell. Tra le credenziali della società italiana ci sono le recenti vittorie nelle competizioni in Scandinavia, Portogallo, Giappone.

L'acquisizione / I motivi dell'operazione

Perché Finmeccanica è al 100%



Perché Finmeccanica ha rilevato il 50% di AgustaWestland mettendo fine alla joint venture? Le motivazioni sono tre: il rafforzamento dei processi d'integrazione tra le società che hanno dato vita alla fusione, maggior flessibilità grazie all'allargamento del numero delle opzioni strategiche operative, la possibilità di

eliminare i ritardi nei processi decisionali caratteristici degli accordi alla pari. Ora le strategie d'intervento prevedono la riorganizzazione del gruppo con il trasferimento di parte delle competenze dalla periferia al centro. Così viene accentratissimo il carattere industriale delle singole entità giuridiche che fanno parte del gruppo e vengono eliminate le duplicazioni di staff presenti che appesantiscono il funzionamento dell'azienda.

Il futuro / Cosa c'è dietro l'angolo

Alleanze e nuove aggregazioni



Fiore all'occhiello di AgustaWestland è la leadership tecnologica e di mercato a livello internazionale in un settore caratterizzato da tassi di crescita che nel lungo periodo sono previsti interessanti in tutti i controlli di

vari settori dell'industria aeronautica: dall'avionica all'elettronica per la difesa fino alle telecomunicazioni. All'ordine del giorno, infine, c'è la costruzione di una piattaforma per consolidare i futuri, prevedibili nel campo dell'elicotteristica internazionale. Interventi che Finmeccanica seguirà minuto per minuto perché, dopo l'acquisto del restante 50% del capitale Agusta Westland