

La strategia di Finmeccanica per la valorizzazione delle attività civili del Gruppo

Genova, 27 ottobre 2005

Pier Francesco Guarguaglini

Presidente e Amministratore Delegato di Finmeccanica



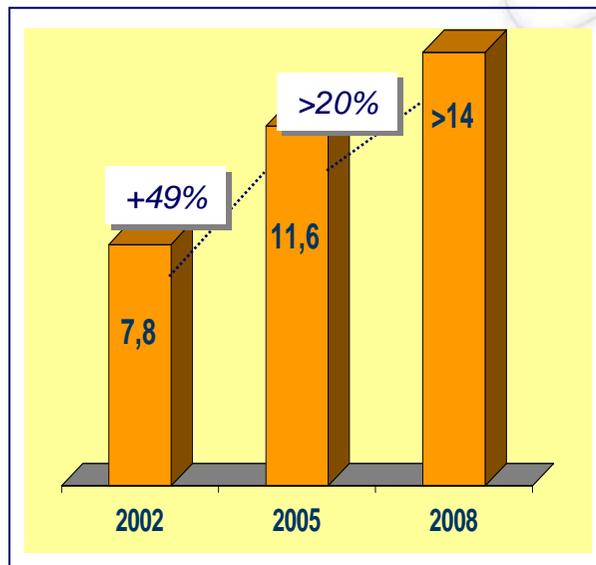


Gli obiettivi di crescita del Gruppo Finmeccanica

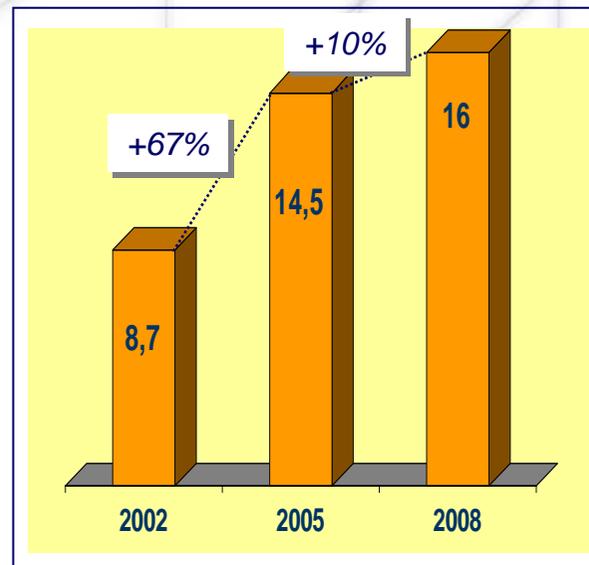
Dati salienti di Gruppo

- ❑ Negli ultimi 3 anni Finmeccanica ha realizzato una notevole crescita dimensionale, divenendo uno delle prime 10 società aerospaziali mondiali
- ❑ I prossimi tre anni confermano le prospettive di sviluppo di Finmeccanica, che si rifletteranno nel livello degli ordinativi e nell'ulteriore evoluzione del profilo degli addetti del Gruppo

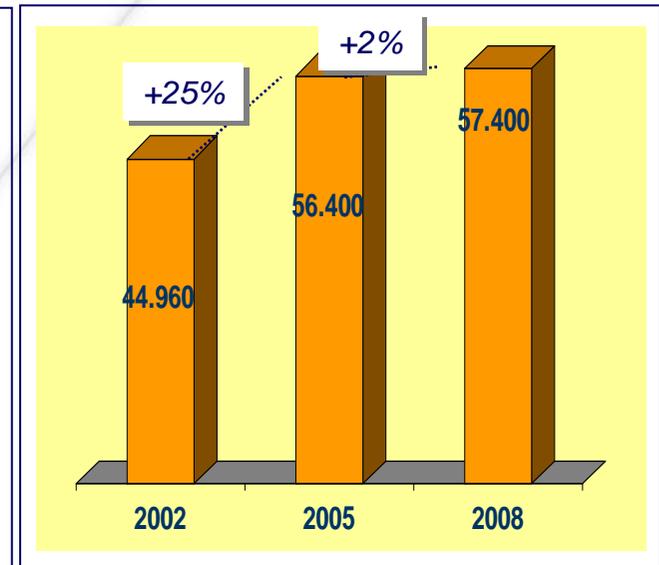
RICAVI (€mld)



ORDINI (€mld)



ADDETTI



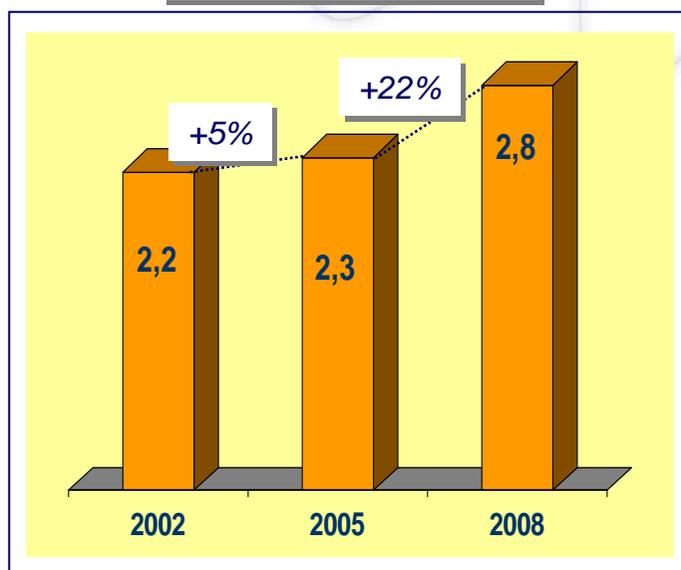
La crescita delle Attività Civili del Gruppo

- **Gli obiettivi di crescita di Finmeccanica hanno notevolmente rafforzato le attività nell'Aerospazio e Difesa, incrementando il grado di concentrazione del Gruppo**

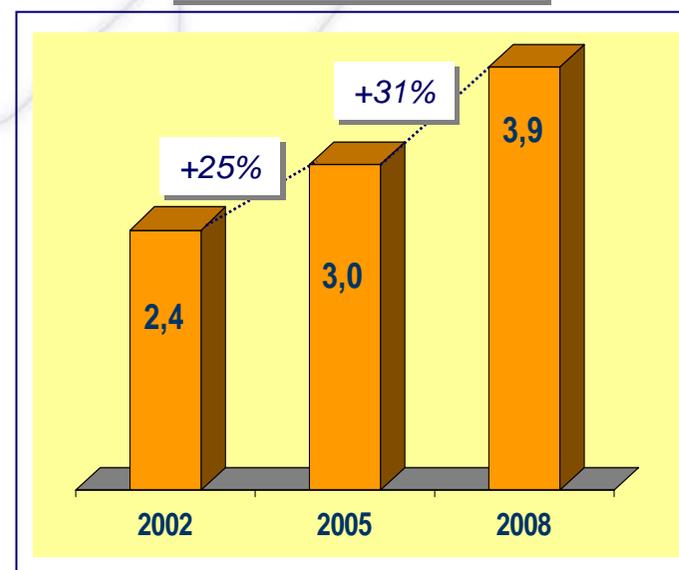


- **Tuttavia, anche le Attività Civili di Finmeccanica sono state sottoposte ad una decisa azione manageriale che ha prodotto un notevole miglioramento operativo, supportato da chiare linee di indirizzo strategico per la crescita futura**

RICAVI (€mld)



ORDINI (€mld)





**Rafforzamento di ELSAG attraverso
l'acquisizione di Datamat**

La nuova missione di ELSAG

- ❑ **Attraverso un processo di ri-orientamento strategico e la definizione di una nuova missione, ELSAG è divenuta parte integrante della attività di Finmeccanica nell'Aerospazio e Difesa**

- ❑ **All'interno del Gruppo Finmeccanica ELSAG costituirà il centro di eccellenza per l'IT, fornendo le soluzioni informatiche funzionali al core business del Gruppo e contribuendo a creare il polo di riferimento per le seguenti attività:**
 - ▶ **Sicurezza**
 - ▶ **Logistica**
 - ▶ **Automazione**
 - ▶ **Software avanzato**

- ❑ **L'acquisizione di Datamat è del tutto coerente con questo percorso strategico: Datamat è uno dei maggiori player nazionali nel settore dell'Information Technology e della sistemistica, specializzato nella realizzazione di soluzioni per i mercati della Difesa, Spazio e Pubblica Amministrazione**

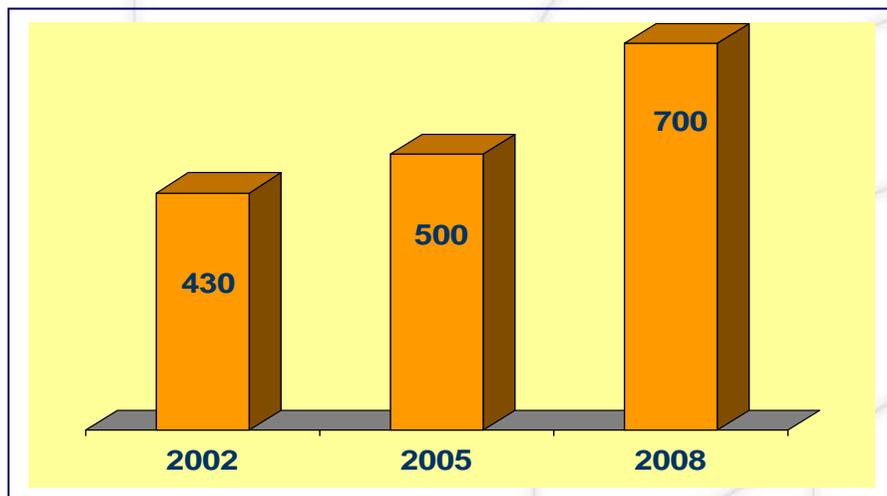
Implicazioni strategiche per Elsag

L'acquisizione di Datamat ha una notevole valenza strategica per ELSAG, poiché consente:

- ❑ un significativo rafforzamento del *know-how* sistemistico della società, dato l'alto profilo delle competenze software di Datamat**
- ❑ sinergie con le attività di Finmeccanica nell'ambito delle applicazioni per la sicurezza e le telecomunicazioni protette**
- ❑ un notevole rafforzamento nel segmento dei sistemi di missione per navi, aerei ed elicotteri**
- ❑ la possibilità per Finmeccanica di diventare l'interlocutore di riferimento della Marina Militare Italiana, in grado di realizzare un'autonoma politica di sviluppo dei prodotti sia per il mercato domestico che per quello internazionale**
- ❑ il consolidamento del posizionamento nei servizi di logistica integrata anche attraverso il controllo del consorzio S3Log (66%), principale referente nazionale per i clienti Difesa**

Dati salienti di ELSAG

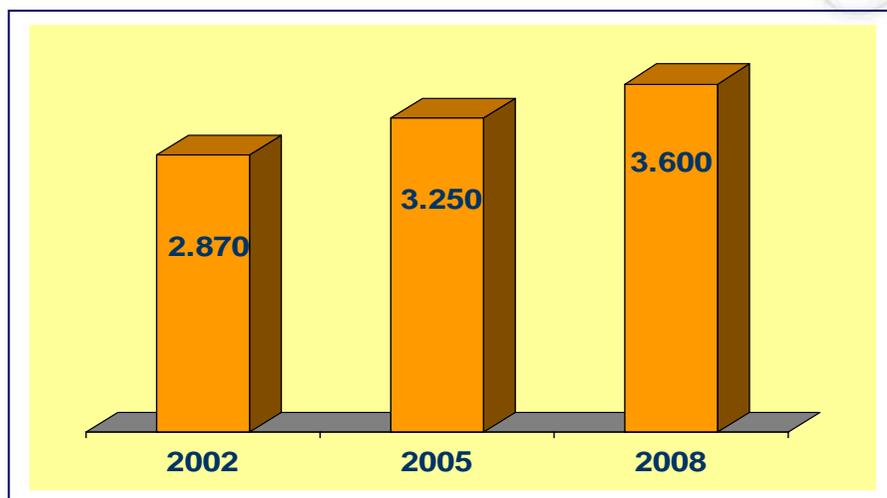
RICAVI (€mln)



Il piano di sviluppo di ELSAG determinerà una forte crescita dei volumi, nell'ordine del 40% nel periodo 2005-2008, grazie a:

- gli apporti della Divisione Sicurezza di Selex Communications e di Datamat
- un portafoglio di attività molto più focalizzato e competitivo

ORGANICO



Anche l'organico seguirà una significativa progressione di crescita, per effetto delle modifiche di perimetro ed in funzione degli obiettivi di sviluppo della società



**Nuovo accordo tra Ansaldo Energia e Siemens
e prospettive nel settore nucleare**

Nuovo accordo tra Ansaldo Energia e Siemens

- ❑ **Il 20 Ottobre Ansaldo Energia e Siemens hanno raggiunto un accordo sulle modalità di cessazione del contratto di licenza, i cui contenuti consentono ad Ansaldo Energia di:**
 - ▶ **continuare a produrre, senza limiti di tempo e senza il riconoscimento di royalty, tutti i tipi di macchine costruiti sino ad oggi**
 - ▶ **adeguare tecnologicamente le macchine esistenti, senza obbligo alcuno verso Siemens**
 - ▶ **sviluppare una catena autonoma di fornitura per le parti critiche**
 - ▶ **cooperare, caso per caso, in iniziative commerciali con la stessa Siemens**
 - ▶ **assumere nel mercato nazionale il ruolo di leader nel campo del *Service***

- ❑ **Mediante questo accordo ed attraverso un rilevante piano di investimenti per il miglioramento dei prodotti, le turbine a gas saranno l'elemento trainante del business di Ansaldo**

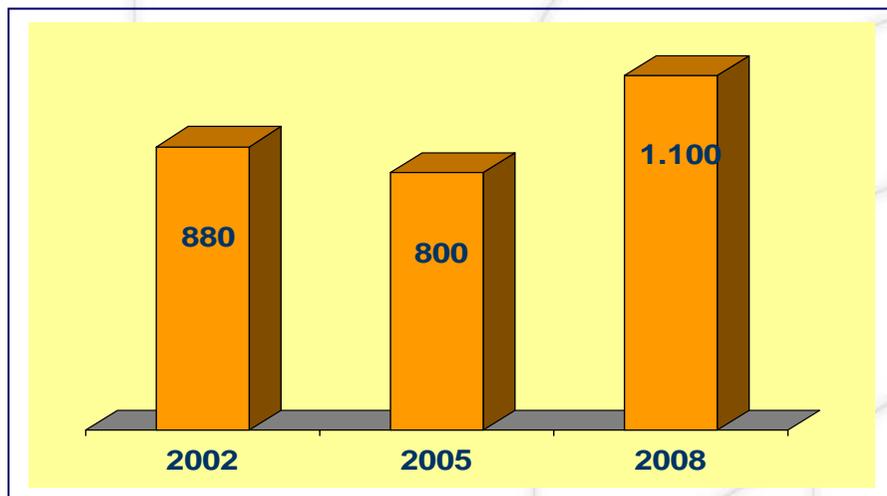
- ❑ **In particolare nel settore del *Service* Ansaldo Energia intende diventare uno dei leader mondiali tra gli operatori indipendenti, capitalizzando le competenze tecnologiche acquisite come produttore di macchine ed impiantista**

Prospettive nel settore nucleare per Ansaldo Energia

- ❑ **Nel campo del nucleare, Ansaldo intende rafforzare le rilevanti competenze tecnologiche e strutturarsi per operare al meglio nei settori dello smantellamento delle centrali dismesse e della produzione di centrali di nuova generazione**
- ❑ **A tal fine Ansaldo sta implementando le seguenti linee di indirizzo strategico:**
 - ▶ **Costituzione di una società, denominata Ansaldo Nucleare ed operativa dal 1° Novembre 2005, a cui conferire la Divisione Nucleare, per meglio valorizzare le peculiarità del business**
 - ▶ **Ricerca di un accordo strutturale con gli operatori italiani e con la SOGIN in maniera prioritaria**
 - ▶ **Proseguimento delle azioni di consolidamento nelle aree cui Ansaldo è già operativa (come in Romania)**
 - ▶ **Rafforzamento delle attività di manutenzione attraverso specifici investimenti**
 - ▶ **Perseguimento di obiettivi di penetrazione del mercato europeo nelle attività di ricostruzione di impianti**

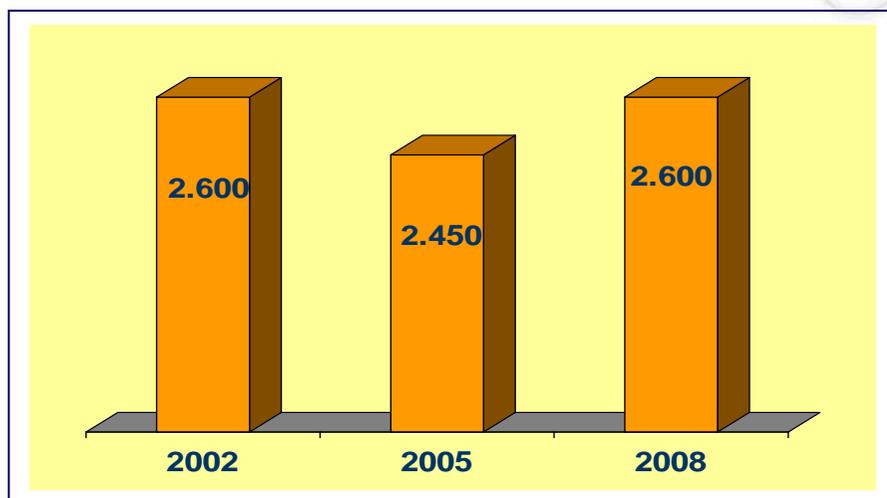
Dati salienti di Ansaldo Energia

RICAVI (€mln)



I dati di piano confermano la forte crescita prospettica della società, dopo anni caratterizzati da una stagnazione della domanda

ORGANICO

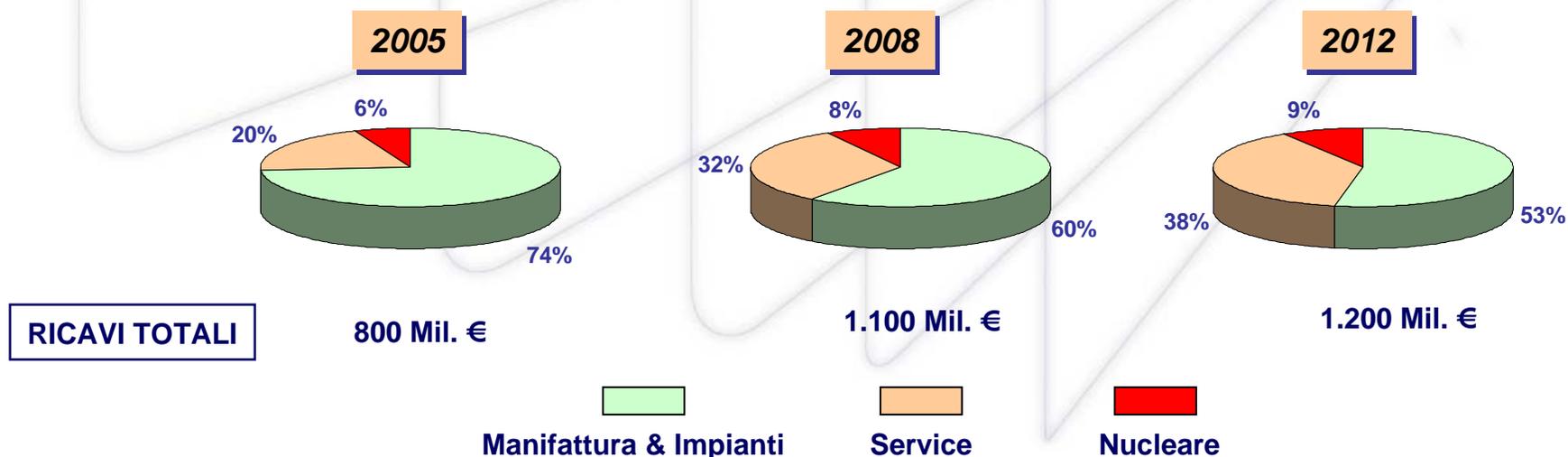


Anche l'organico riflette la crescita della società, manifestando una significativa ripresa dei livelli occupazionali

La configurazione a tendere di Ansaldo Energia

Gli obiettivi strategici perseguiti da Ansaldo Energia determineranno tre significativi effetti sulla struttura della società

- 1** Una rilevante modifica del mix di attività, con una forte crescita del peso relativo del *Service*, caratterizzato da un più elevato profilo di redditività e da minori rischi d'impresa



- 2** Rilevanti investimenti nello sviluppo di competenze e prodotti – in coerenza con il piano di autonomia tecnologica e con gli obiettivi di crescita nel *Service* – quantificabili in circa €140mln nei prossimi 8 anni
- 3** Una significativa crescita dei livelli occupazionali, orientata ai più elevati profili professionali, quantificabile in 150-200 unità nell'arco dei prossimi 8 anni

An abstract graphic consisting of several overlapping, rounded rectangular shapes that create a sense of depth and perspective, receding towards the right. A dashed line is also present, running diagonally across the upper portion of the graphic.

Ansaldo Signal NV e Ansaldo Trasporti Sistemi Ferroviari

La quotazione congiunta delle due società

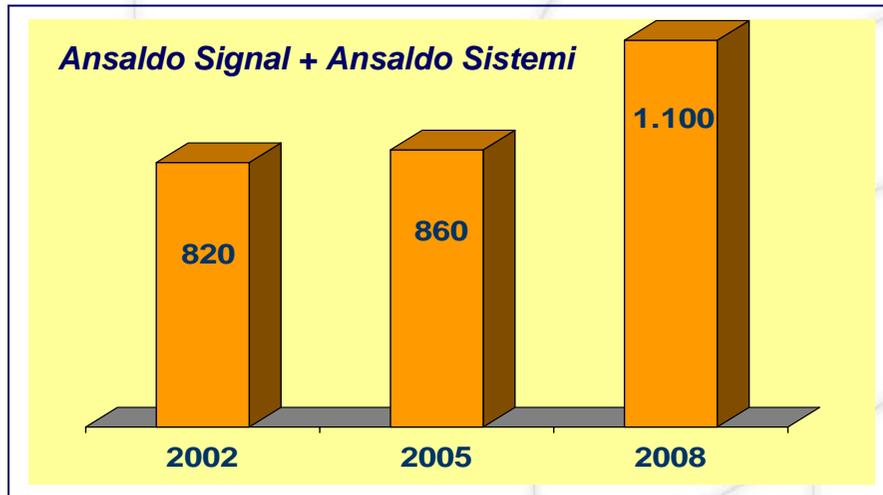
- ❑ **Il percorso di quotazione congiunta di Ansaldo Signal ed Ansaldo Trasporti Sistemi Ferroviari prevede una tempistica indicativa di 4-5 mesi, facendo presumere il collocamento tra Marzo e Aprile 2006**
- ❑ **Il Gruppo sarà quotato alla Borsa Italiana ed avrà sede legale e direzione a Genova**
- ❑ **La nuova entità avrà un volume d'affari di circa €850mln, con un organico di più di 3.600 addetti, di cui 2.200 localizzati in Francia, Stati Uniti ed Australia**
- ❑ **Il Gruppo ha un portafoglio d'ordini pari a circa €2.300mln, prospettando una crescita significativa dei ricavi che nell'arco di tre anni supereranno il miliardo di Euro**

I vantaggi dell'integrazione

- ❑ **Nascita di un grande operatore ferroviario italiano, dotato di competenze integrate nel settore dei trasporti, in grado di offrire soluzioni tecnologiche *chiavi in mano***
- ❑ **Indipendenza operativa e finanziaria e possibilità di crescere per integrazioni successive, costituendo un *polo di aggregazione* aperto ad altri soggetti italiani e stranieri**
- ❑ **Mantenimento del ruolo di indirizzo strategico da parte di Finmeccanica, in modo da:**
 - ▶ consentire l'accesso al vasto *know how* tecnologico del Gruppo e garantire la possibilità di un'offerta combinata *safety/security*
 - ▶ mantenere un legame industriale con la componente veicolistica (AnsaldoBreda) ed ottimizzare l'integrazione dei veicoli nei sistemi *chiavi-in-mano* offerti dalla nuova entità

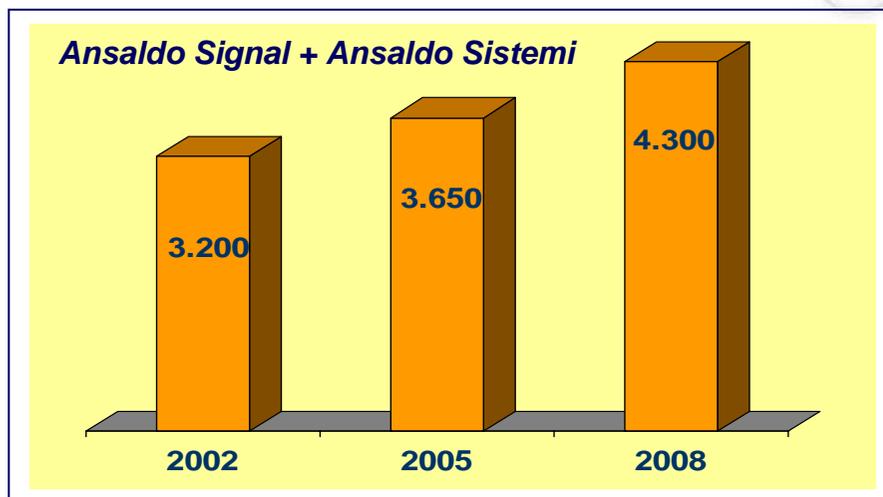
Dati salienti di Ansaldo Signal / Ansaldo Sistemi

RICAVI (€mln)



- Il piano di sviluppo della nuova entità evidenzia chiaramente i benefici dell'integrazione, derivanti dalle sinergie tecnologiche e commerciali ottenibili
- La crescita attesa dei ricavi sarà superiore al 30%

ORGANICO



Anche l'organico crescerà, arricchendosi di competenze sistemistiche e mantenendo una forte connotazione multinazionale



**L'evoluzione di Selex Communications nel settore delle
comunicazioni professionali: il TETRA**

Le presenza a Genova di Selex Communications

- ❑ Oggi a Genova risiedono più di 1.000 addetti di Selex Communications, il 50% dei quali è impegnato in attività di Ricerca e Sviluppo**
- ❑ I laboratori di Genova sono specializzati in tecnologie e prodotti rivolti a tutti i tipi di utilizzatori - professionali, militari, civili - con particolare attenzione alle caratteristiche di sicurezza degli apparati e dei sistemi**
- ❑ Tali caratteristiche sono essenziali per quegli utilizzatori “istituzionali” che hanno necessità di comunicazioni mobili sicure ed affidabili**
- ❑ In questo settore i clienti di riferimento di Selex Communications sono le Forze di Polizia, gli Organi Governativi, i Vigili del Fuoco, la Sanità, i Servizi d’Emergenza, le Società di Trasporti e di Servizi Pubblici, le Utilities**

II TETRA

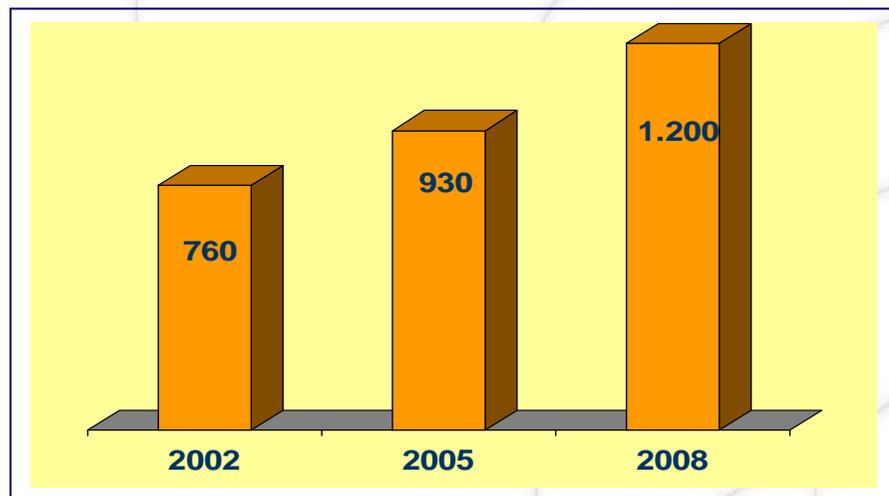
- ❑ **Dal 1994 gli investimenti complessivi realizzati da Selex nella tecnologia TETRA sono stati di circa 130 mln di Euro ed hanno permesso alla società di progettare e realizzare in proprio tutto lo spettro di prodotti:**

- ▶ **stazioni radio base**
- ▶ **centrali di commutazione**
- ▶ **terminali radio**
- ▶ **sistemi di gestione**

- ❑ **Ciò ha consentito di vendere più di cinquanta sistemi in diversi mercati mondiali: Europa, Russia, Cina, Medio Oriente e Sud America**
- ❑ **Attraverso il contratto per la rete nazionale delle Forze di Polizia Italiane ed una commessa analoga per le Forze di Polizia Russe, Selex è in condizione di assicurarsi due opportunità di notevolissime dimensioni, quantificabili complessivamente in 3 e 2 miliardi di euro rispettivamente**

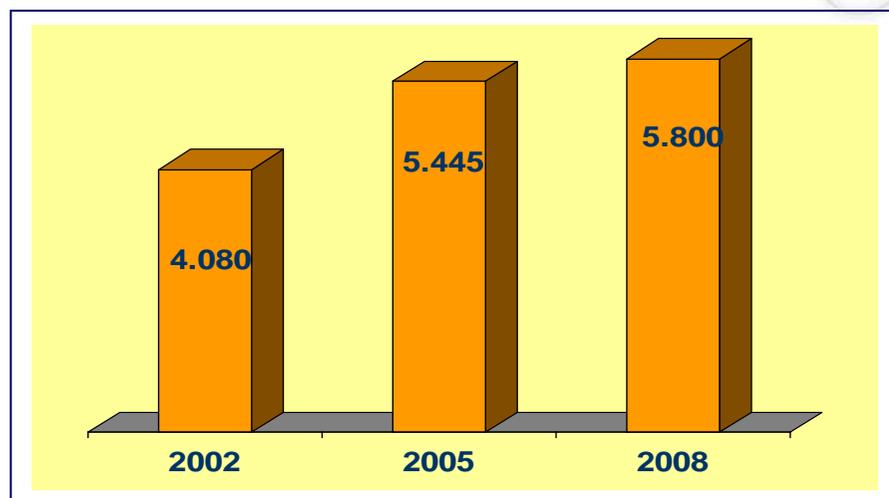
Dati salienti di Selex Communications

RICAVI (€mln)

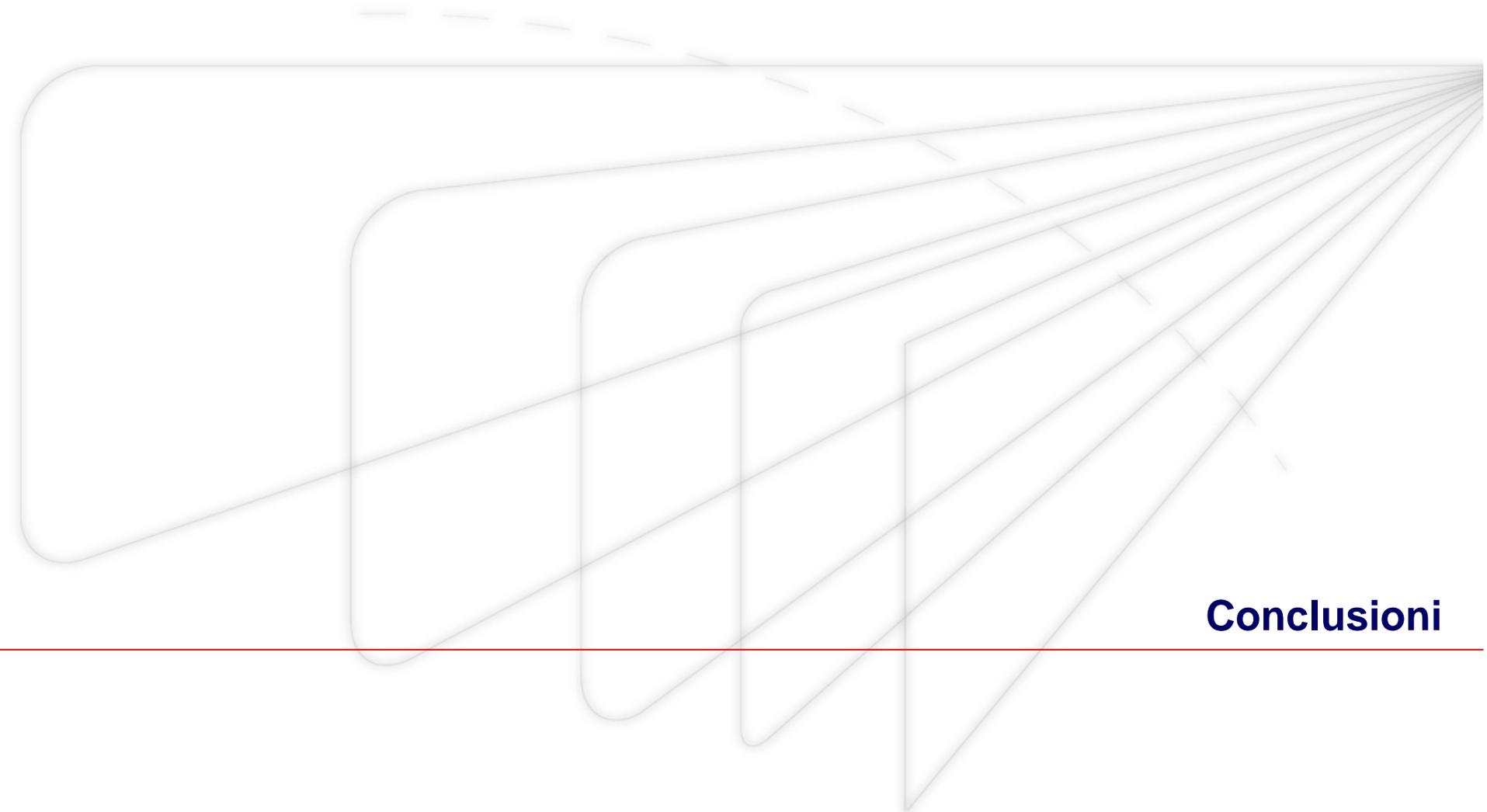


Nel piano di sviluppo di Selex Communications è facilmente riconoscibile l'impatto del Tetra, che porterà ad una crescita dei volumi prossima al 30% nell'arco dei prossimi tre anni

ORGANICO



La crescita dell'organico riflette sia modifiche di perimetro, con l'immissione di OTE, MMA e della Divisione Comunicazioni di BAE Systems, sia le forti prospettive di crescita del business



Conclusioni

- ❑ **Il percorso intrapreso da Finmeccanica per la valorizzazione delle attività civili del Gruppo presuppone un notevole impegno in termini di investimenti in tecnologie, prodotti, impianti e risorse umane**
- ❑ **Per il successo delle iniziative strategiche associate a tale percorso è pertanto fondamentale il supporto delle istituzioni locali e centrali**
- ❑ **In molte circostanze Finmeccanica ha beneficiato del sostegno delle nostre istituzioni, ma non mancano purtroppo i casi negativi**
- ❑ **In questa sede è doveroso menzionare la mancata stipula dei Contratti di Programma relativi a Marconi Mobile Access: ciò costituisce un significativo pregiudizio rispetto ai piani di sviluppo della società, nonché il mancato rispetto di un impegno assunto dalle istituzioni dopo l'acquisizione di MMA da parte di Finmeccanica**