L'INTERVISTA

Il ceo di Leonardo dopo l'intesa con Rheinmetall sui veicoli da combattimento: entro Natale firma sul caccia di nuova generazione. Poi il progetto per lo spazio. Iveco Defence? L'acquisto è un'opzione

Roberto Cingolani, ceo di Leonardo, davanti al supercomputer Davinci -1 per il settore Aerospazio, Difesa e Sicurezza

Il bilancio 2023...
Variazioni dal 2022, dati in miliardi di euro

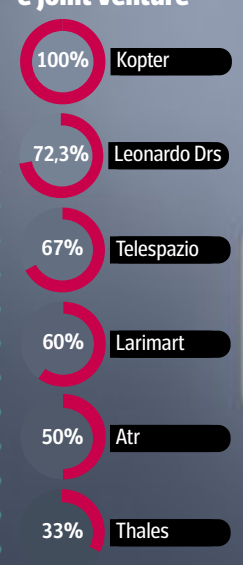
	Valore	Variazione
Ricavi	15,3 miliardi	+3,9%
Margine operativo lordo	1,9 miliardi	+6,8%
Ebita(1)	1,3 miliardi	+5,8%
Risultato netto	0,7 miliardi	-25,4%
Indebitamento netto di gruppo	2,3 miliardi	-23%
Portafoglio ordini	39,5 miliardi	+5,4%

... e le stime di crescita
Piano industriale 2023-2028, miliardi di euro e variazione stimata nei cinque anni

	Stima 2028	Variazione
Ricavi	21,3 miliardi	+39%
Ebita(1)	2,5 miliardi	+92%
Ordini	22,6 miliardi	+26%
Flusso di cassa operativo	1,35 miliardi	+111%
Redditività(2)	11,5%	+37%
Rendimento del capitale(3)	21%	+76%

(1) Utile prima di interessi, tasse e ammortamenti dei beni immateriali; (2) Ros, ritorno sulle vendite; (3) Roic, ritorno sul capitale investito

Alcune partecipazioni e joint venture*



**Il 15/10/2024 è stato annunciato l'ingresso con il 50% in Leonardo-Rheinmetall Military Vehicles Lrmv*

ROBERTO CINGOLANI

«AVANTI CON LE ALLEANZE IN EUROPA IL PIANO CAMBIA A MARZO»

di DANIELA POLIZZI e FRANCESCO BERTOLINO

Dalla terra al cielo. Dopo aver firmato l'intesa con Rheinmetall per la produzione di veicoli da combattimento e carri armati, ora Leonardo punta a replicare la strategia delle alleanze anche nei cieli e nello spazio. «Unire le forze è l'unico modo per sostenere la sfida con i colossi nati dall'idea e dai mezzi di uomini-Stato come Elon Musk, Jeff Bezos e Bill Gates che, individualmente hanno ricchezze superiori al Pil della Grecia», dice il ceo di Leonardo, Roberto Cingolani. «Nello spazio, così come nella difesa, piccolo non è bello e neanche una taglia media come la nostra è sufficiente: le aziende europee devono allearsi, sacrificando la loro sovranità sul ridotto mercato domestico per poter competere insieme sull'immenso mercato globale. Leonardo sta agendo da sherpa in questo ambito e con Rheinmetall abbiamo raggiunto una prima storica vetta».

Cominciamo dai cieli, a che punto siete sul Global Combat Air Programme per costruire i caccia di nuova generazione?

« Penso proprio che firmeremo l'intesa entro Natale. All'inizio i rapporti sono stati muscolari, ma ora i programmi di Italia, Regno Unito e Giappone per un caccia di sesta generazione hanno una buona probabilità di convergere. Entro la fine dell'anno porteremo a termine tutti i progetti nuovi, sul Gcap e sullo spazio. Li inseriremo nell'aggiornamento del piano industriale».

Cercherete nuove alleanze anche nello spazio?

«All'interno di Leonardo è appena nata la divisone spazio, premessa per intensificare il dialogo con i nostri partner della Space Alliance. Con Thales abbiamo una lunga storia di collaborazioni che guardano a tecnologia e programmi. I team tecnici delle due aziende sono al lavoro per studiare come modificare la Space Alliance per migliorarne l'efficienza e aumentarne la competitività».

Come?

«Ci stiamo chiedendo come fare per potenziare quello che c'è già, se possono nascere nuove sinergie e quali sono le esigenze di ciascuno. A quel punto decideremo quali priorità sono condivise dall'alleanza e quali coltivare in autonomia».

Questo lavoro potrebbe portare a una revisione dei pesi azionari con Thales in Alenia e Telespazio?

«È possibile che questa analisi porti a un cambiamento degli assetti azionari, ma non lo stiamo studiando, se ci saranno le condizioni nascerà naturalmente».

Che tempi vi siete dati per questa revisione industriale e azionaria?

«Non lunghi: puntiamo ad aggiornare il nostro piano industriale all'inizio del 2025. Probabilmente lo comunicheremo al mercato fra febbraio e marzo per spiegare i progressi fatti nella nostra strategia. Un capitolo sarà dedicato specificatamente alle strategie spaziali e uno alla cybersecurity».

Con quali obiettivi?

«Il giro d'affari dello spazio dovrebbe arrivare a 1.000 miliardi nel 2030, con una crescita annua del 6/7%, quello della cybersicurezza varrà centinaia di miliardi. Sono mercati immensi e specialistici. Non si può quindi pensare di fare tutto, ma bisogna perfezionare i propri punti di forza: noi abbiamo un grand know-how nei servizi satellitari e nell'esplorazione dello spazio che, sicuramente, saranno dei pilastri strategici».

Più servizi e meno mezzi?

«Leonardo costruisce aerei, elicotteri e ora anche i carri armati: facciamo insomma l'hardware della difesa. Questo è apparentemente un punto di debolezza perché produrre le macchine richiede grandi investimenti e dà pochi profitti. Se però, oltre all'hardware, riesci a sviluppare anche i software per i servizi, allora diventi imbattibile: non fai solo il telefonino, ma anche le app, controllando tutta la piattaforma. Puoi così rinsaldare il rapporto a lungo termine con i clienti e generare margini elevati. È questa la visione sottostante all'alleanza con Rheinmetall che produrrà mezzi, per così dire, nativi digitali».

Che intende?

«Non faremo solo il ferro, la corazza, ma anche tutta la parte che riguarda l'elettronica, i comandi, i sistemi di comunicazione, nonché, ovviamente, gli armamenti, le protezioni attive dai droni, la cyber security».

Che risultati vi aspettate da questa joint-venture?

«Il programma del governo italiano prevede la fornitura di 1.050 cingolati leggeri e 280 carri armati per un totale di circa 20 miliardi nei prossimi 15 anni. Siamo però convinti che i nostri prodotti siano più innovativi e più avanzati della concorrenza: potranno quindi schiuderci opportunità di export enormi».

Dove?

«L'Europa, soprattutto orientale, si trova ad affrontare la minaccia russa di terra e ha urgente bisogno di aggiornare le sue flotte, alcune delle quali risalgono ancora al periodo sovietico. Sulla base degli investimenti programmati dai Paesi europei, abbiamo stimato che il mercato aggredibile sarà di oltre 50 miliardi nella prossima decade».

Quando prevedete di consegnare i primi mezzi all'esercito italiano?

«Noi siamo pronti a partire domani, appena ottenute le autorizzazioni. L'obiettivo è consegnare i prototipi entro due anni».

Come sarà distribuito il lavoro?

«La joint-venture avrà sede legale a Roma e operativa a La Spezia, dove si trova il nostro stabilimento ex Oto Melara che riveste un ruolo di primo piano nello sviluppo, produzione e integrazione di sistemi per la difesa navale e terrestre e per lo sviluppo e la produzione dell'elettronica del munizionamento guidato, di cui la società è l'unico produttore in Europa. Oggi più di 2.500 sistemi di difesa sono stati già consegnati a più di 70 Paesi nel mondo. Nella joint-venture circa 60% del lavoro sarà fatto in Italia: il 50% da Leonardo, il 10% da Rheinmetall Italia. Il residuo 40% sarà svolto da Rheinmetall in Germania e altri Paesi. La suddivisione del lavoro è stata studiata in modo tale da poter fare una miscela dei migliori componenti, delle migliori tecnologie che le due aziende possono offrire».

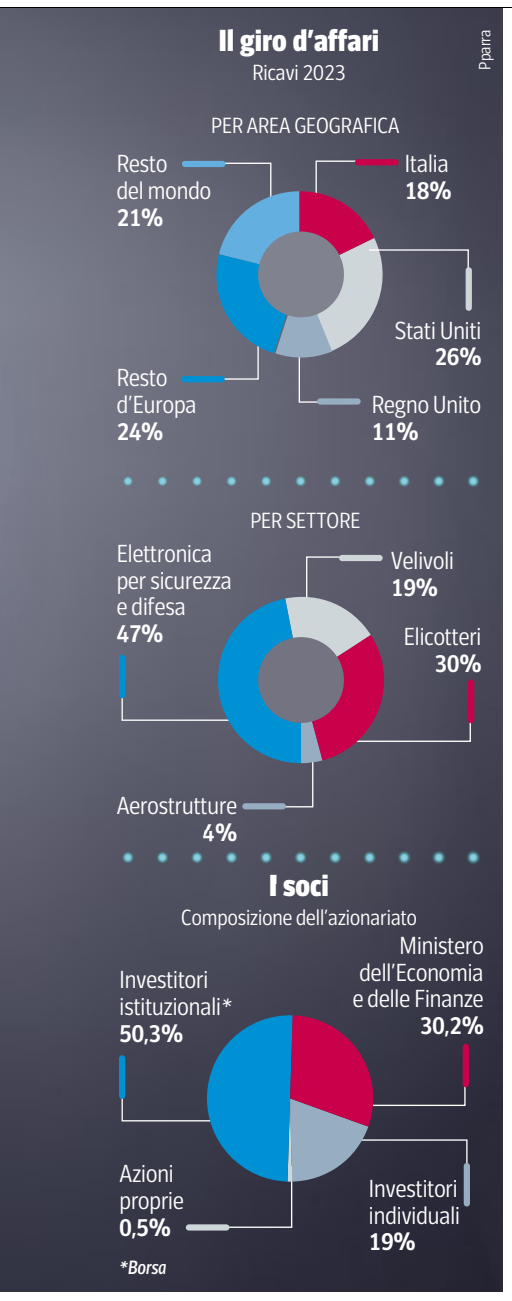
La joint-venture avrà suoi stabilimenti?

«No, abbiamo deciso di fare un'alleanza "leggera" perché abbiamo già gli stabilimenti e la capacità produttiva necessari a soddisfare gli ordini prevedibili. Certo, un domani serviranno investimenti per mantenere la nostra piattaforma all'avanguardia e non è da escludere che siano effettua-

> Rheinmetall? Andremo oltre l'hardware. Nuovi servizi per generare margini elevati

> Con prodotti top abbiamo un mercato aggredibile di oltre 50 miliardi

VkVSIyMjMWU5MmQ3ZDktNjM0NS00YTkwLWFhYTQtNWE0ZDViYmEzMGJlIyMjMWY2NDkyNzUtZTIwZS00MWJlLThkYzctNmQ2NmM1ZWE3MWZhIyMjMjAyNC0xMC0yMVQxMDowMDo0NyMjI1ZFUg==



NELLA DIFESA SIAMO ANCORA AL «BUY AMERICA» L'OBIETTIVO È FARE A METÀ

Un'analisi con Teha sulle spese militari e tech misura il forte ritardo nella capacità di fare ricerca e sviluppo e di trasferirne i risultati sul mercato nell'ambito delle tecnologie Ai, big data, digital twin e cyber security. La spinta di Bruxelles

di **ANTONELLA BACCARO**

Qual è il posizionamento dell'Unione europea, rispetto ad altre geografie mondiali, nelle cinque maggiori tecnologie digitali utilizzabili nella difesa? Parliamo di Intelligenza artificiale, big data e digital twin, cloud computing e high performance computing, connectivity, cybersecurity e tecnologie quantistiche. Se lo sono chiesto The European House Ambrosetti (Teha) e Leonardo, perfezionando insieme un sistema di misurazione dell'indice di digitalizzazione.

Lo studio «Peace through security: the strategic role of digital technologies» parte dal presupposto che la spesa dell'Ue in difesa è significativamente inferiore a quella degli Usa, che nel 2023 hanno speso circa 704 miliardi di dollari (3,23% del prodotto interno lordo). La Cina ha destinato l'1,7% del Pil alla difesa (i dati reali potrebbero essere ben maggiori), mentre la Russia il 5,9%.

I Paesi dell'Ue, aderenti alla Nato, hanno allocato 312 miliardi di euro: l'1,85% del Pil. Nel 2024 si dovrebbe superare quel 2% da sempre auspicato dagli Usa.

Fatto sta che il ritardo è clamoroso: se dal 2006 al 2020 tutti gli Stati membri avessero speso il 2% del Pil per la difesa, sarebbero ora disponibili 1.100 miliardi di euro aggiuntivi. A oggi, invece, dei circa 100 miliardi di euro di spesa militare addizionale, introdotti o annunciati dai Paesi Ue, dallo scoppio della guerra in Ucraina, il 78% è stato utilizzato per acquistare armamenti da Paesi extraeuropei. L'80% dagli Usa.

Andrius Kubilius
Il primo commissario Ue alla Difesa è il due volte premier lituano

Ma nello scenario esplosivo attuale il problema per l'Ue non è solo spendere, è anche evitare di farlo in ordine sparso e concentrarsi sulle nuove tecnologie. Le minacce militari sono in continua evoluzione, estendendosi anche al dominio spaziale, e il digitale svolge un ruolo centrale nel mettere in comunicazione tutti i cinque domini della difesa (Terra, Acqua, Aria, Spazio, Cyber) e nell'assicurare la cybersecurity e il digital continuum (un'infrastruttura che consente la raccolta, l'elaborazione e l'analisi dei dati provenienti da diverse fonti in tempo reale).

Se dal 2006 al 2020 tutti gli Stati dell'Unione avessero speso il 2% del Pil, sarebbero disponibili 1.100 miliardi in più

Gli indici

Tornando agli indici elaborati da Teha e Leonardo, l'Ue-27 si posiziona in forte ritardo — con un punteggio inferiore a 1,5 — nella capacità di fare ricerca e sviluppo, e di trasferirne i risultati sul mercato nell'ambito delle tecnologie Ai, big data, digital twin e cybersecurity (in linea con Russia e UK, ma indietro rispetto a Cina e, soprattutto, agli Usa). E rimane significativamente indietro rispetto agli Usa anche nelle altre tecnologie considerate (cloud computing e Hpc, connectivity e quantum technologies).

A marzo scorso è stata presentata la prima strategia industriale europea della difesa (Edis), che propone di istituire il Programma europeo per l'industria della difesa (Edip). Entro il 2030, i Paesi dell'Ue sono invitati ad acquistare almeno il 40% delle attrezzature per la difesa in modo collaborativo (contro il 18% di oggi), a provvedere affinché il valore degli scambi commerciali intra-Ue rappresenti almeno il 35% del valore del mercato della difesa Ue (vs 15% oggi) e a spendere almeno il 50% del loro bilancio per la difesa in prodotti fabbricati in Europa (contro il 22% di oggi).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ti direttamente dalla Lrmv, Leonardo Rheinmetall Military Vehicles»

Anche sulle acquisizioni? Si è parlato di un interesse di Leonardo per la divisione di Iveco dedicata ai veicoli da difesa...

«L'alleanza con Rheinmetall era il pilastro fondamentale e lo abbiamo poggiato. Ora, come in ogni grande programma industriale, potremo valutare se convenga affidare alcuni lavori in appalto, stringere accordi commerciali oppure comprare i nostri fornitori. L'acquisizione di Iveco Defence Vehicles è sicuramente un'opzione aperta ma dobbiamo vedere se conviene a tutti e se ha senso farlo. Le operazioni straordinarie non vanno fatte a ogni costo: devono offrire un chiaro vantaggio in termini industriali, tecnologici e poi anche economici».

Ma eventualmente quindi vi siedereste al tavolo con Iveco come Lrmv?

«No, questo possiamo farle tranquillamente come Leonardo in autonomia. Ovviamente, però, tutto ciò che faremo in questo ambito sarà preceduto da una discussione con Rheinmetall per capire se conviene collaborare con qualcuno o fare qualcosa insieme».

Non temete che la vostra insistenza sulle alleanze per rafforzare l'industria della difesa europea possa infastidire gli Stati Uniti che vendono tante armi ai Paesi Ue?

«È vero che nel 2023 il 78% delle armi acquistate dagli Stati europei è stato importato da Paesi extra-Ue e per il 63% dagli Stati Uniti. Credo che però che Washington abbia tutto l'interesse a che l'Europa sia un alleato forte e affidabile nella Nato, in grado di provvedere a sé stesso economicamente e industrialmente. La dipendenza della difesa Ue dalle forniture esterne dipende soprattutto dalla mancanza di alternative europee valide. Noi siamo pronti ad offrirne: con Rheinmetall e con le altre alleanze a cui stiamo lavorando».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Scopri tutto il valore di Vanguard.
Valore per te, valore per i tuoi clienti.
Con la nostra gamma di fondi ed ETF a basso costo* e il nostro supporto a 360°, hai tutto ciò che serve per offrire più valore agli investitori. Interessante, vero?
Scopri di più su www.it.vanguard
Vanguard®
VALUE TO INVESTORS
Comunicazione di marketing.
Il valore degli investimenti e il reddito da essi derivante possono diminuire o aumentare e gli investitori potrebbero recuperare un importo inferiore a quello investito.
*Il TER medio degli ETF Vanguard in Europa è 0,12% rispetto alla media europea di 0,23%. Fonte: ETFGI, al 31 ottobre 2023.
Pubblicato da Vanguard Group (Irlanda) Limited, autorizzata e regolamentata dalla Banca Centrale d'Irlanda. © 2024 Vanguard Group (Irlanda), Limited. Tutti i diritti riservati.

VkVSIyMjMWU5MmQ3ZDktNjM0NS00YTkwLWFhYTQtNWE0ZDViYmEzMGJlIyMjMWY2NDkyNzUtZTIwZS00MWJlLThkYzctNmQ2NmM1ZWE3MWZhIyMjMjAyNC0xMC0yMVQxMDowMDo0NyMjI1ZFUg==