

Leonardo: al via il programma LEAP2020 per ottimizzare i rapporti con i fornitori

- **LEAP2020, Leonardo Empowering Advanced Partnerships 2020, è caratterizzato da una visione industriale e di filiera in grado di contribuire alla crescita dimensionale e qualitativa del comparto dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza nel lungo come nel breve periodo**
- **Profumo: "LEAP2020, tra i *driver* strategici del nostro Piano, presenta un innovativo approccio per la gestione della *supply chain* che creerà un circolo virtuoso in grado di rafforzare l'azienda e la struttura industriale del sistema Paese"**
- **Nella fase iniziale il programma si focalizzerà sui fornitori strategici, che generano un volume d'acquisto per Leonardo complessivamente pari a circa 1 miliardo di euro**

Roma, 25 luglio 2018 – Leonardo ha avviato il programma LEAP2020 (*Leonardo Empowering Advanced Partnerships 2020*), iniziativa prevista dal Piano Industriale 2018-2022 e finalizzata alla definizione di un nuovo rapporto tra la Società e i fornitori, italiani ed internazionali, all'insegna di un approccio industriale e di filiera. Il progetto intende contribuire alla crescita sia dimensionale sia qualitativa della *supply chain*, a partire da quella nazionale, sia nel lungo come nel breve periodo. L'iniziativa - sin dalla scelta di una denominazione evocativa di slancio e progresso - è caratterizzata dal cambiamento delle relazioni tra la società ed i fornitori che dovranno condividere sfide e opportunità future, consentendo a Leonardo di migliorare le proprie performance in termini di consegne e qualità.

"LEAP2020, una delle iniziative del Piano Industriale 2018-2022, è un innovativo approccio di gestione dei fornitori - commenta Alessandro Profumo, Amministratore Delegato di Leonardo – che creerà un circolo virtuoso in grado di rafforzare l'Azienda e la struttura industriale del sistema Paese, nonché di creare nuove opportunità di consolidamento nel settore. Il progetto si sviluppa attraverso una piattaforma aperta che, partendo da un rapporto *one to one* con il fornitore, potrà evolvere in forme di partnership".

Nella fase iniziale LEAP2020 si focalizzerà sui fornitori appartenenti ad alcune categorie strategiche, che generano un volume d'acquisto per Leonardo complessivamente pari a circa 1 miliardo di euro e presentano un elevato grado di comunanza tra le Divisioni della Società. Il programma definisce un modello per la selezione e definizione di "partner per la crescita" basato su una valutazione oggettiva

dei *supplier* in termini di capacità, performance, competitività, trasparenza, tracciabilità e sostenibilità dei processi. Verranno creati *cluster* omogenei di fornitori (dai *peer* ai campioni nazionali ed internazionali) ai quali Leonardo dedicherà approcci specifici allo scopo di farli crescere dimensionalmente e qualitativamente. Leonardo intende svilupparsi insieme ai partner più meritevoli e dotati di significativi requisiti tecnici e di competenze offrendo supporto, maggiore integrazione e nuove opportunità di business.

Il programma genererà benefici già nel breve periodo e permetterà a pieno regime, nel 2020, di ottenere miglioramenti, in taluni casi, del 20% delle performance in termini di consegne e qualità. Il programma va incontro agli obiettivi del Piano industriale che, in modo solido e credibile, prevede una crescita nel medio-lungo periodo ed una forte attenzione alla fase di *execution*.

Grazie a LEAP2020 si creeranno relazioni più solide e sostenibili con i migliori partner, si rafforzerà la base dei fornitori su categorie ad alto impatto, si promuoverà un pool selezionato di realtà integrate nell'ecosistema produttivo di Leonardo - anche attraverso partnership sostenibili di lungo periodo e iniziative di *capacity building* volte al trasferimento di competenze tecniche e gestionali - e saranno migliorate le relazioni di business con i principali player internazionali del settore.

LEAP2020 presenta, infatti, un approccio bilaterale *win-win* in grado di offrire significative opportunità reciproche: da una parte, Leonardo incrementerà la sostenibilità del business, le performance e la capacità di rispondere in maniera più efficace ai requisiti dei clienti, ottenendo anche importanti efficientamenti dei costi e la razionalizzazione degli acquisti. Il sistema Paese, dall'altra, potrà dotarsi di imprese più solide, con un orizzonte di investimento stabile, maggiormente capaci di innovare e competere sui mercati internazionali.