



Leonardo Divisione SDI

Un 2016 difficile: è necessario riprendere a crescere

Nella giornata del 20 aprile si è svolto a Roma, l'incontro annuale relativo alla Divisione SDI durante il quale sono stati presentati i risultati 2016 e le prospettive industriali ed occupazionali 2017.

Il responsabile di Divisione ha rappresentato una situazione della divisione estremamente difficile, elemento che si evince dai risultati economico finanziari consuntivati.

Tutti i parametri di riferimento segnano un trend negativo. Gli ordini non raggiungono il budget attestandosi ad un -50% del previsto, i ricavi, il fatturato ed il gross margin flettono del 10% sul 2015, l'EBIT segna un -4% e la liquidità (FOCF) è negativa per 60mln€.

L'ing. Lorandi, pur a fronte di questi elementi, ritiene che dal punto di vista industriale l'azienda sia funzionante e che i problemi principali siano addebitabili alla difficoltà di acquisizione degli ordini e alla necessità di recuperare efficienza nei processi per ridurre immobilizzazioni finanziarie e migliorare la capacità di generazione di cassa importante anche per sostenere gli investimenti.

Il portafoglio ordini complessivo disponibile è di poco sopra il miliardo di euro e consente, in modo differenziato tra le varie LoB, una quasi totale copertura di attività per l'anno in corso e solo parzialmente per il 2018 ed è distribuito per il 64% nel mercato domestico e per il restante 36% in quello estero.

Nell'analisi svolta dall'azienda emergono elementi di preoccupazione relativi alla capacità commerciale dove è stata registrata un profondo problema nella capacità di partecipazione alle gare internazionali disponibili. Questo ha portato nel corso del 2016 ad acquisire ordini pari a poco più di 700mln€ a fronte di opportunità di mercato pari a 17 miliardi (!!!).

L'elemento positivo riguarda il fatto che in alcuni degli ambiti (navale e subacqueo) la percentuale di vittoria nelle gare partecipate è pari al 30% dimostrando che non esiste un reale problema di prodotto che viene apprezzato dal mercato.

La LoB navale pur in presenza di competitori importanti viene sostenuta infatti dalla qualità e affidabilità dei suoi prodotti ma paga a volte il prezzo di un costo elevato.

La situazione più difficile riguarda il terrestre che si sostiene quasi esclusivamente con il mercato militare interno ed ha una percentuale di acquisizione delle commesse pari al 7% delle gare a cui partecipa. Questa LoB soffre in modo particolare la presenza di importanti aziende del settore che hanno dimensioni e capacità commerciali sia nazionali che estere molto più consistenti e continua ad arrancare.

Sembra poter avere importanti opportunità la LoB munizionamento rispetto alla quale la Divisione ha deciso l'uscita definitiva da quello tradizionale per concentrarsi nel munizionamento guidato dove è leader unico di prodotto in vari calibri. Proprio per questa attività sembrano aprirsi importanti mercati di primo livello che potrebbero dare uno sviluppo importante in termini di ordini e di marginalità.

Nell'ambito aeronautico sono già in corso importanti azioni di sinergia all'interno di Leonardo che hanno portato all'armamento degli elicotteri AW 129 con prodotto della Divisione SDI e il conseguente avvio di una terza linea di produzione.

Sono stati inoltre annunciati investimenti diretti per un valore pari a 15 mln€ e di ulteriori 19 mln€ destinati a ricerca e sviluppo.

A fronte di questa complicata situazione l'ing. Lorandi ha descritto le linee di azione sulle quali intende rilanciare la Divisione.

L'azienda dovrà migliorare la sua capacità di intelligence funzionale a conoscere le gare internazionali disponibili al fine di parteciparvi migliorando sensibilmente la capacità interna nella definizione delle proposte. A tal fine ci è stato confermato il potenziamento dell'area commerciale attraverso il (quasi) raddoppio delle risorse a disposizione.

Contestualmente punta ad una significativa riduzione del costo dei prodotti. Sono ingenti le possibilità di risparmio che sono stati messi in atto e che l'azienda intende compiutamente tradurre: a tale proposito è stato annunciato che dal mese di marzo saranno operate significative riduzioni di prezzo puntando a recuperarle per il 50% del valore sul processo e sui prodotti e per la metà rimanente sulla supply chain relativamente alla quale, secondo l'azienda, per troppo tempo non è stata data l'opportuna attenzione anche al fattore costi con indubbi vantaggi economici per i fornitori a discapito del costo e del prezzo del prodotto.

Altre azioni riguarderanno il procurement dalle cui attività sono attesi importanti risparmi, la razionalizzazione della supply chain, rispetto alla quale continueranno le attività di internalizzazione, un migliore utilizzo delle risorse interne, riequilibrando le attività diretti/indiretti che in alcuni casi hanno deviazioni pesanti, l'incremento del portafoglio ordini al fine di dare continuità produttiva e acquisire un recupero di produttività.

In relazione agli ordini, l'obiettivo nel corso del piano, è quello di raggiungere e mantenere almeno un valore di portafoglio pari a 1,7mld€ migliorandone il rapporto tra nazionali ed internazionali.

Per migliorare la liquidità riducendo il capitale circolante, verranno avviate cessioni di stock di magazzino dalle quali ci si aspetta una riduzione di 8mln€ e azioni per la riduzione dei tempi di attraversamento dei prodotti che dovrebbero garantire oltre 4,5mln€ di risparmi.

L'azienda ha inoltre comunicato che sono in corso analisi per la definizione di joint venture.

La prima riguarda il subacqueo relativamente al quale sono in corso negoziati per la costituzione di una società europea siluri assieme ai francesi di DCNS e ai tedeschi di ATLAS ELEKTRONIC, che però escluderebbe l'acustica che rimarrebbe fuori dal perimetro della JV e resterebbe agganciata alla Divisione, mantenendosi sul mercato in competizione con Thales.

La seconda interessa il munizionamento rispetto alla quale è allo studio la costituzione della società europea della munizione e che potrebbe vedere un accordo con Bae (produttrice di cannoni) e altre società produttrici di munizionamento tradizionale.

In questo nuovo soggetto la Divisione SDI punterebbe ad avere la maggioranza anche in relazione al fatto che la tecnologia del munizionamento guidato, che soppianderà quello tradizionale, è di esclusiva e unica proprietà italiana.

Per quanto riguarda il Premio di Risultato a fronte del totale raggiungimento degli obiettivi per i lavoratori ex Oto Melara ed ex Wass, l'azienda ha consuntivato il 91% nella qualità e un risultato pari al 50% per i lavoratori centralizzati che, pur raggiungendo pienamente i risultati su due obiettivi, vengono penalizzati dal mancato raggiungimento del capitale circolante.

Come FIM CISL consideriamo assolutamente necessaria un'inversione di rotta dell'intera Divisione per consentire la tenuta delle attività e dell'occupazione.

L'analisi propostaci dall'azienda ci consegna un quadro nel quale parte del sistema si era chiuso su sé stesso dentro un'idea di autosufficienza, che si basava prevalentemente "sull'assistenzialismo" degli investimenti militari di Stato, come dimostra la situazione della LoB terrestre.

Diversamente invece risulta chiaro che, senza la capacità di operare e vincere nel mercato estero, la Divisione difficilmente avrà prospettive di futuro.

Oltre ai necessari (e tardivi) interventi sull'efficiamento dei processi l'internalizzazione di attività core e sulla riduzione dei costi di produzione e della supply chain, sarà necessario continuare il potenziamento dell'azione commerciale estera, in considerazione della pesante riduzione degli investimenti militari nazionali, le cui risorse sono già impiegate con una prospettiva poliennale in altri importanti e costosi programmi, quali la legge navale e l'aeronautica.

La decisione di avviare analisi e confronti con aziende di altri paesi con l'obiettivo di creare Joint venture per essere più efficaci nel mercato, sebbene siano un percorso importante, va analizzata con profonda attenzione.

Nell'ambito subacqueo, la Divisione SDI ha importanti competenze e prodotti primari ma paga la mancanza del nostro paese della proprietà di progettazione e produzione di sommergibili, se non in collaborazione con la Germania con la quale è in corso un programma comune, che vede, appunto, la proprietà di progettazione tedesca e la costruzione su licenza da parte di Fincantieri. Questo si traduce nella necessità di competere nei mercati militari unitamente o parallelamente ai costruttori di sommergibili (Francia e Germania), considerando che gli stessi paesi sono presenti anche nella produzione di siluri.

La scelta di escludere l'acustica da un potenziale accordo va analizzata con attenzione: anche in questo ambito la Divisione è presente nei mercati con tecnologie e prodotti primari ma, oltre a condividere i limiti sopracitati, compete con aziende di dimensioni multiple e quindi con capacità di investimento e di mercato molto più elevate. Serve evitare il rischio di impoverimento delle competenze e la conseguente uscita da un mercato che continua ad essere importante.

Diversamente la Divisione può far pesare, in eventuali joint venture europee, le esclusive competenze sul munizionamento guidato che la colloca prima al mondo in questo settore anche in considerazione del forte interesse della Difesa americana al prodotto. In considerazione della progressiva sostituzione del munizionamento tradizionale con quello guidato, può diventare importante la costituzione di collaborazioni con produttori di torrette armate come l'inglese BAE.

In entrambi i casi andranno attentamente analizzate le modalità e i patti parasociali con i quali si definiranno le eventuali collaborazioni, facendo tesoro degli errori e delle sottovalutazioni del passato che hanno contraddistinto, ad esempio, la costituzione di MBDA e la Space Alliance. Sarà necessario tutelare la design authority italiana e far pesare le competenze e le produzioni italiane per garantire autonomia, produzione, sviluppo, e occupazione nel nostro paese.

Come FIM CISL riteniamo sia da valutare, tra le varie opzioni, se le attività oggi presenti nella Divisione SDI possano essere concentrate nella Divisione ETN, per garantire maggiori sinergie e una migliore capacità commerciale complessiva, anche in considerazione della sempre più progressiva tendenza dei mercati all'acquisto di sistemi integrati completi.

Alla luce di questo riteniamo sia necessario prevedere un ulteriore incontro con la Divisione dopo i risultati del primo semestre, per tenere monitorata sia la situazione industriale che lo stato di avanzamento per la costituzione di eventuali Joint Venture europee.

Per quanti riguarda il Premio di Risultato sebbene questo abbia raggiunto soddisfacenti risultati nella parte industriale e produttiva, riteniamo si debba prevedere un intervento correttivo per i lavoratori centralizzati.

Per questo chiediamo vadano analizzate le motivazioni che hanno portato la Divisione SDI a consuntivare risultati così negativi nel capitale circolante e verificare se era nelle possibilità dei lavoratori intervenire proattivamente per raggiungere l'obiettivo o se questo, per circostanze o scelte della Divisione, era oggettivamente irraggiungibile come dimostrerebbero i pessimi risultati raggiunti dall'indicatore.

Roma, 20 aprile 2017

FIM CISL NAZIONALE