



Segreteria Nazionale - Corso Trieste, 36 - 00198 Roma

LEONARDO

SDI ed AUTOMATION

Nella giornata odierna si è svolto l'incontro di divisione SDI con all'ordine del giorno l'informativa sulla chiusura dell'anno 2019 e le prospettive industriali ed occupazionali 2020.

L'incontro è stato preceduto da una prima introduzione del capo della Divisione Elettronica **Norman Bone** che ha delineato le principali linee strategiche di sviluppo. Questa opera per il rafforzamento del ruolo di Leonardo in questo settore con l'ambizione di diventare primi al mondo (Usa esclusi) nei sistemi di *Combat Air Mission*, primi in Europa per i Sistemi Elettronici Navali e giocare un ruolo primario nell'ambito terrestre.

Oltre alla conferma dei programmi in corso a partire da Falco Explorer, l'azienda concentrerà il proprio impegno di cooperazione sullo sviluppo del caccia di sesta generazione **Tempest** (Regno Unito, Italia, Svezia), su **European Male Rpas** per missioni di intelligence, sorveglianza, riconoscimento e acquisizione target ed **Ocean 2020**, il progetto Europeo di ricerca per tecnologie di sorveglianza navale nell'ambito della difesa europea.

E' stata **valorizzata l'acquisizione di Vitrociset** che viene ritenuta centrale per alcune attività strategiche tra cui S3, in progressivo sviluppo con Elicotteri e Velivoli e alcuni importanti programmi internazionali quali JSF.

Il Capo della Divisione Elettronica ha sottolineato come tutti i risultati economico finanziari nel 2019 siano stati raggiunti dal gruppo consolidandone l'importante posizione all'interno di Leonardo.

Ha inoltre ringraziato tutte le lavoratrici ed i lavoratori per il grande senso di responsabilità e per la grande capacità di superare la fase acuta della pandemia confermando l'importanza dello *smart working* uno strumento che si intende consolidare nell'ambito dell'organizzazione del lavoro del futuro.

Nel corso dell'incontro successivo alla presenza del **Deputy BU Sistemi di Difesa** ha illustrato l'andamento delle 4 principali aree **Terrestre, Navale, Subacquea, Munizionamento guidato**.

Per quanto riguarda il **Navale**, continua la sua leadership mondiale nel mercato e tecnologiche relativo ai grandi e medi calibri per i quali sono previsti ulteriori investimenti di ammodernamento tecnologico per poter consolidare il proprio posizionamento.

L'azienda ha annunciato l'avvio di un investimento sul segmento nuovo dell'arma laser LDEW (*Laser Direct Energy Weapons*) ed il proseguimento dello sviluppo e dell'industrializzazione della **torretta aeronautica** viste le necessità espresse da AMI. In questi mercati è prevista una crescita del business importante.

Per i **Sistemi di Difesa Subacquei** proseguono i positivi risultati di mercato sia per quanto riguarda i prodotti che nell'ambito delle attività di *refit* a partire dalle nuove tecnologie Power ed Energy di elettrificazione avanzata, che consentiranno nuove ed ulteriori azioni commerciali internazionali. Oltre a questo lo sviluppo delle innovative contromisure MJTE e gli importanti risultati di qualità nel dominio della sonaristica, consentono di prevedere importanti opportunità di mercato. Infine è stata percorsa la strada degli accordi commerciali con società produttrici di MIDGET e minisommersibili che consentirà, attraverso l'integrazione dei sistemi, di poter ampliare l'utilizzo dei Black Shark assieme allo sviluppo e vendita del Black Scorpion.

Continua il confronto con DCNS per la costituzione di una unica Società dei Siluri Europea relativamente alla quale è stato comunicato il rientro nel perimetro della eventuale intesa anche della sonaristica precedentemente esclusa.

Il **Munizionamento Guidato** è un altro mercato importante che conferma la *leadership* di Leonardo: le buone notizie derivano dal completamento delle qualifiche relative a tutti i calibri 155mm (terrestre), 127mm (navale) e 76mm. Questo consentirà una importante spinta alla finalizzazione dei contratti MMI ed EI oltre che lo sviluppo di collaborazioni con i principali produttori internazionali di grandi calibri navali e terrestri per l'integrazione di questo tipo di munizionamento allargando così gli spazi di mercato.

E' prevista un'importante crescita del settore **Terrestre**. In questo ambito l'obiettivo della Divisione è quello di cogliere le importanti opportunità presenti sia nel mercato domestico con Centauro II, VBM e gli aggiornamenti di Ariete, che nel mercato internazionale nei programmi 8x8 con torretta *manned/unmanned* Hitfist da 30mm evoluta (Spagna) e cingolato leggero Anders con torretta Hitfist 30mm (Polonia) a cui si aggiungono per Spagna e Polonia programmi con Gdels e Rosomak per Hitfact 120mm ed altri programmi per Filippine ed Indonesia per la fornitura di Hitfact 105/120mm.

E' importante da sottolineare la decisione dell'azienda di produrre in autonomia un'arma da 30mm completamente *ITAR free* per poter cogliere le opportunità commerciali senza vincoli di eventuali limitazioni imposte, oltre ad una razionalizzazione della famiglia Hitrole 12,7mm per migliorarne le prestazioni e ridurre il prezzo.

Saranno importanti gli investimenti verso l'intelligenza artificiale con l'obiettivo di consentire il monitoraggio attivo dei prodotti guardando verso le manutenzioni predittive e lo sviluppo di materiali innovativi che consentano protezioni verso proiettili IR.

Infine la Divisione è attiva nei confronti europei EDIDP relativi ai programmi finanziati a livello europeo per lo sviluppo dei progetti dei futuri carri armati da battaglia assieme ad altri paesi, soprattutto dopo la scelta franco tedesca che sembra escludere dal loro progetto Italia e Polonia.

Sono stati forniti i dati relativi al Premio di Risultato 2019 che ha visto il raggiungimento del 100% degli obiettivi economico finanziari di gruppo e di divisione con punte sulla qualità a Livorno e Napoli del 115%.

La Lob Automation ha presentato una situazione che vede una importante crescita nel mercato, pur in presenza di importanti competitori dimensionalmente più grandi e finanziariamente dotati, grazie ad un incremento degli ordini e del fatturato anche se permangono problemi organizzativi, di pianificazione, di *execution* accompagnati da competenze che vanno rafforzate, e riduzione delle personalizzazioni dei prodotti: questi fattori, nei confronti dei quali la LoB sta agendo con interventi mirati, non hanno consentito nel 2019 il raggiungimento di un EBITA positivo e pesano negativamente sul FOCF.

Il mercato di riferimento del *material handling* ha registrato una pesante contrazione per quanto riguarda il settore Aeroportuale che ha segnato un tracollo dei transiti che nei mesi passati ha toccato il 90% e la cui previsione di un ritorno alla normalità è stimato tra circa 5 anni.

Da segnalare la crescita del mercato *Postal, E-Commerce & Couriers* che però scontrerà una trasformazione organizzativa sempre più verso il B2C e quindi con possibili evoluzioni orientate ad impianti di piccola-media dimensione anche in una logica di copertura "dell'ultimo miglio". Questo presupporrà un'attenta analisi per focalizzare investimenti in R&D verso nuovi prodotti per i quali sono in corso ricerche e studi dedicati.

L'obiettivo che l'azienda si pone è quello di rafforzare la LoB, a partire dalla nomina avvenuta del nuovo responsabile delle strategie, garantendone il consolidamento e la crescita ed escludendo qualsiasi opzione di cessione, valutando nel contempo la possibilità di collaborazioni su prodotto con soggetti industriali o finanziari.

Sono stati forniti i dati relativi al Premio di Risultato 2019 che ha visto il raggiungimento del 100% degli obiettivi economico finanziari di gruppo ma un risultato negativo relativamente all'EBITA di LoB: andrà verificato a livello di sito il raggiungimento dei rimanenti obiettivi.