

COMMISSIONE IV
DIFESA

RESOCONTO STENOGRAFICO
INDAGINE CONOSCITIVA

5.

SEDUTA DI MARTEDÌ 24 SETTEMBRE 2013

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **ELIO VITO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Cibrario Assereto Roberto, <i>Presidente della IVECO Defence</i>	2, 9, 10
Vito Elio, <i>Presidente</i>	2	Corda Emanuela (M5S)	8
INDAGINE CONOSCITIVA SUI SISTEMI D'ARMA DESTINATI ALLA DIFESA IN VISTA DEL CONSIGLIO EUROPEO DI DICEMBRE 2013		Marcolin Marco (LNA)	8
Audizione di rappresentanti della IVECO Defence:		Piras Michele (SEL)	7
Vito Elio, <i>Presidente</i>	2, 6, 10, 14	Rossi Domenico (SCpI)	9
Artini Massimo (M5S)	9	Scanu Gian Piero (PD)	6, 8
Bolognesi Paolo (PD)	8	Scopelliti Rosanna (PdL)	8
		ALLEGATO: Documentazione presentata dal dottor Roberto Cibrario Assereto, Presidente della IVECO Defence.	15

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Partito Democratico: PD; MoVimento 5 Stelle: M5S; Il Popolo della Libertà - Berlusconi Presidente: PdL; Scelta Civica per l'Italia: SCpI; Sinistra Ecologia Libertà: SEL; Lega Nord e Autonomie: LNA; Fratelli d'Italia: FdI; Misto: Misto; Misto-MAIE-Movimento Associativo italiani all'estero-Alleanza per l'Italia: Misto-MAIE-ApI; Misto-Centro Democratico: Misto-CD; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling; Misto-Partito Socialista Italiano (PSI) - Liberali per l'Italia (PLI): Misto-PSI-PLI.

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
ELIO VITO

La seduta comincia alle 9.30.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata, oltre che attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso, anche mediante la trasmissione sul canale satellitare della Camera dei deputati e la diretta televisiva sulla *web-tv* del sito internet della Camera dei deputati.

**Audizione di rappresentanti
della IVECO Defence.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dei rappresentanti della IVECO Defence, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sui sistemi d'arma destinati alla difesa, in vista del Consiglio europeo di dicembre 2013.

Ricordo ai colleghi che alle ore 11 avranno inizio le votazioni in Assemblea. Pertanto, dovremo concludere i nostri lavori entro il suddetto termine.

Do il benvenuto al dottor Roberto Cibrario Assereto, presidente della IVECO Defence, e Lo ringrazio per la disponibilità manifestata a prendere parte al nostro ciclo di audizioni. Saluto e do il benvenuto anche all'ingegner Vitali, *public affairs director* della FIAT S.p.A., che Lo accompagna in quest'audizione.

Ricordo che il presidente Cibrario Assereto è già stato audito dalla nostra Commissione nel corso della scorsa legislatura, nell'ambito di un'altra indagine

conoscitiva che verteva sull'acquisizione dei sistemi d'arma, delle opere e dei mezzi direttamente destinati alla difesa nazionale, a vent'anni dall'entrata in vigore della legge n. 436 del 1988.

Darò prima la parola al dottor Cibrario, che ringrazio per aver portato anche delle lastrine di ausilio nell'illustrazione del Suo intervento. Successivamente i colleghi potranno porre delle domande, alle quali prego il nostro ospite di rispondere.

Do la parola al dottor Roberto Cibrario Assereto per la sua relazione.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, *Presidente della IVECO Defence*. Innanzitutto ringrazio tutti voi per quest'opportunità di condividere alcune informazioni fondamentali sul settore terrestre e, in particolare, su come questo settore si posiziona rispetto ai lavori molto importanti che le Commissioni stanno facendo, in preparazione del Consiglio europeo di dicembre.

Inizierò dicendo due parole sull'azienda che rappresento. Oggi IVECO Defence ha un'appartenenza sociale a FIAT *Industrial*, l'emanazione del gruppo FIAT nata dalla divisione tra la parte *automotive* e la parte di *capital goods*. Con i suoi 25,8 miliardi di euro, è la terza azienda nel mondo per quanto riguarda le tecnologie, dopo Caterpillar e Volvo. Si è dunque creato un gruppo di assoluta rilevanza mondiale.

In questo gruppo, IVECO Defence rappresenta un fatturato di circa 600 milioni, a fronte di un portafoglio prodotti e contratti che sta crescendo velocemente nella direzione del miliardo di euro. Occupa 1.100 dipendenti diretti. I dipendenti indiretti li calcoliamo con un fattore 3: quindi, globalmente, ci sono quasi 5.000 persone che lavorano attorno alla nostra

attività. La sede centrale è a Bolzano; gli stabilimenti in Italia sono a Bolzano, Piacenza e Vittorio Veneto e, fuori dall'Italia, in Spagna, Russia e Brasile.

Noi sappiamo quale importanza avrà il Consiglio europeo di dicembre 2013 e conosciamo anche l'importanza del semestre di presidenza italiana, previsto per luglio-dicembre 2014. I gruppi di lavoro hanno discusso intensamente per approfondire i temi del Consiglio. La lastrina numero 4 sintetizza i punti fondamentali condivisi dai gruppi di lavoro, che a volte hanno utilizzato anche una controparte industriale.

Innanzitutto vi è una condivisione della comunicazione della Commissione, il cui titolo è « *Towards a more competitive and efficient defence and security sector* », e un pieno sostegno all'applicazione delle due direttive comunitarie, sul nuovo sistema di *procurement* e sui trasferimenti intracomunitari.

Il lavoro della Commissione dichiara anche una piena condivisione della proposta relativa a un *green paper* europeo sul tema del controllo omogeneo delle partecipazioni estere nelle imprese strategiche, e il pieno sostegno all'utilizzo dei fondi *Horizon 2020* in ambito delle tecnologie duali e per la sicurezza. In ultimo, vi è la valorizzazione delle piccole e medie imprese. Questi sono i punti fondamentali che i nostri gruppi di lavoro, governativi e militari, hanno sviluppato per il Consiglio.

Una volta tanto, in questo momento così confuso dal punto di vista della comunicazione nazionale, possiamo fare un'affermazione: siamo totalmente d'accordo su quello che è stato fatto. Il settore terrestre condivide pienamente la posizione che è stata espressa finora dalle Commissioni, e che verrà portata prima alla vostra attenzione e poi a quella del Consiglio europeo.

Spiegherò ora qual è il valore aggiunto della mia testimonianza, visto che finora ho semplicemente detto che condividiamo quanto sviluppato dai gruppi di lavoro. Io ritengo che ci debbano essere una maggiore attenzione, una maggior conoscenza e una maggiore focalizzazione sulle spe-

cificità del settore terrestre, che in alcuni punti dell'applicazione di quei concetti visti prima potrebbero essere dimenticate.

Partiamo dal concetto di tecnologia duale. Tale approccio, che è stato soprattutto focalizzato sui problemi di *cyber security* e delle tecnologie aerospaziali, trova uno spazio molto importante nelle applicazioni del settore terrestre, sia per quanto riguarda tutti i sistemi di protezione, per cui IVECO Defence è uno dei leader mondiali, sia per quanto riguarda i temi della mobilità. Pensiamo soltanto allo sviluppo di veicoli *unmanned*, che possono muoversi in campi ostili senza nessuno a bordo, e quindi senza sottoporre a rischi delle persone, e a altre tipologie di questo tipo.

Siamo dunque d'accordo con voi, però cerchiamo di ricordare che il settore terrestre può far parte anch'esso in maniera importante del tema *Horizon 2020* e tecnologie duali.

Un secondo concetto fondamentale è l'eccellenza nazionale. Tutto il lavoro che verrà fatto a livello europeo andrà verso l'identificazione delle eccellenze nazionali su cui focalizzare possibili collaborazioni tra Stati, in una logica d'integrazione. Io vorrei che fosse affermato e condiviso da tutti che il settore terrestre italiano è un'eccellenza mondiale riconosciuta. Non siamo una piccola realtà, neanche rispetto ad aziende che hanno il 100 per cento delle proprie attività sul militare e che sono più note in termini di immagine pubblica. La IVECO Defence oggi è arrivata ad un livello di tecnologie e di protezione nel settore terrestre unico al mondo.

Il *Lince*, nostro prodotto di cui ogni tanto si sente parlare, è stato venduto a dieci Stati europei. Non esiste nella storia, se non andando indietro al carroarmato tedesco di lontana memoria, uno *standard* adottato dalle principali nazioni. Ciò vuol dire che c'è un'eccellenza tecnologica riconosciuta. Questo va difeso.

A monte del problema industriale, vorrei ricordare il ruolo delle forze terrestri. Noi siamo abituati a parlare di altri settori, ma quando vediamo sui quotidiani le

fotografie delle nostre operazioni di *peacekeeping*, vediamo sempre uomini in divisa sul terreno. Non c'è alcun dubbio che le operazioni di *peacekeeping* vogliono dire forze terrestri. Il contributo delle altre armi alle operazioni di *peacekeeping* è fondamentale, ma quando si deve andare sul terreno, con una presenza attiva nel recupero della pace, nella ricostruzione e nella separazione di forze tra loro nemiche, l'unico sistema adatto è quello terrestre, che è molto oneroso, anche sotto l'aspetto dello sforzo degli uomini e, purtroppo, del sacrificio di vite umane. Ricordiamo, infatti, che la quasi totalità delle persone che hanno dato la loro vita in queste operazioni faceva parte delle forze terrestri.

Questo, secondo me, va focalizzato, perché la responsabilità politica di difendere la possibilità di dare alle nostre Forze armate, cioè ai nostri ragazzi, il meglio che le tecnologie possono mettere loro a disposizione, parte dal Parlamento.

La protezione delle nostre Forze, come abbiamo detto, passa attraverso queste eccellenze tecnologiche. Nella lastrina numero 7 vedete semplicemente delle applicazioni di modelli diversi di questa piattaforma *Lince*. Ricordo che si tratta di una piattaforma che è stata sviluppata sotto la guida delle Forze armate per quanto riguarda le specifiche operative, e che ha nella protezione antimina un'eccellenza non paragonabile, per la sua categoria, a veicoli di nessun altro Stato.

In Europa il settore terrestre è fatto per seguire le specifiche e i requisiti operativi delle diverse Forze armate. Le Forze armate hanno diversi requisiti operativi, perché la politica dei singoli Paesi richiede un diverso approccio alle operazioni militari.

Anche se l'integrazione europea è un obiettivo che tutti condividiamo, e si sta lavorando per andare in quella direzione, siamo molto lontani dall'aver una politica estera, una politica militare, e un approccio alle Forze armate integrati. Gli ultimi episodi in Libia e in Siria dimostrano, anche nei fatti, una forte distanza.

Oggi, ogni Stato ha diritto di avere una propria politica di difesa, di intendere il ruolo del *peacekeeping* in modo differente, e di dotarsi di mezzi diversi. Il problema risiede nei costi. Qualcuno dice che se non andremo verso un'integrazione i costi non saranno sostenibili. Su questo punto lasciatemi fare un accenno tecnico da rappresentante dell'industria: mettere insieme diversi clienti abbate i costi di progetto, cioè i costi fissi, ma non i costi variabili. Il veicolo viene a costare uguale, sia che se ne facciano due o uno. Quello su cui si può risparmiare sono i costi d'investimento per lo sviluppo, la progettazione e l'ideazione.

Guardiamo i numeri. Lo sviluppo di una piattaforma terrestre costa decine di milioni di euro. Se vogliamo sviluppare un veicolo blindato anfibio con certe caratteristiche spendiamo 30-50 milioni di euro. Per una nave si parla non di decine, ma di centinaia di milioni di euro. Per un sistema di difesa aerospaziale ci vogliono miliardi di euro. Parlare d'integrazione ha senso laddove l'investimento fisso è estremamente importante e va forzatamente condiviso. Quando si parla d'integrare un settore in cui si hanno investimenti fissi molto piccoli, ciò comporta solo rinunciare alla specificità.

Rinunciare alla specificità significa non avere i mezzi che corrispondono alle nostre esigenze specifiche; significa inoltre avere, in tempi molto più lunghi e più complessi, dotazioni che cercano di rispondere un po' a tutto, e come sempre non rispondono a nulla. Infine — mi permetto di citare il Ministro Mauro, che, con più autorevolezza, ha ricordato questo punto in un convegno a Torino — il rischio è di mettere la sommatoria dei costi nella soluzione tecnica. Il veicolo che piace a tutti gli europei ha le caratteristiche volute da ognuna delle forze armate europee, e quindi è un veicolo più complesso, più ricco e più costoso. Il rischio è che per abbattere dei costi fissi non importanti si aumentino i costi variabili, e quindi del veicolo singolo.

Un altro aspetto è quello dell'allocazione industriale. Mentre sul piano poli-

tico parliamo di valori — e su questo la condivisione può essere totale — sul piano industriale il livello di concorrenza tra Stati è altissimo. Non è facile pensare che ad un tavolo europeo in cui si definirà chi e cosa si produrrà: l'Italia potrà avere il ruolo di leader, se la valutazione sarà politica. Se la valutazione sarà tecnica, invece, difendiamo un settore industriale che è eccellente e che non va lasciato andare.

Tenete conto che la ricaduta duale delle tecnologie che noi sviluppiamo è molto importante, in generale, per il mondo dell'automazione. Ho cercato di riassumere questi concetti nelle lastrine che vi ho mostrato.

Potreste pensare che sono venuto a dirvi che bisogna lasciare le cose come stanno, e che quindi non c'è interesse a lavorare in una logica d'integrazione industriale. Io dico una cosa molto diversa: l'integrazione industriale la fanno gli industriali. Mi spiego: oggi nel settore terrestre i componenti che richiedono un alto investimento sono già comuni. L'industria ha già fatto questo passo. Pensiamo agli pneumatici, per i quali esistono solo due produttori in Europa, oppure alle batterie, per le quali ce ne sono tre. Questo vale per tutti gli altri componenti fondamentali veicolari. Quindi l'abbattimento dei costi, laddove gli investimenti specifici sono alti, è già stato operato dall'industria attraverso l'integrazione.

L'industria però difende le specificità, ossia quegli elementi di eccellenza che ha saputo e che vuole sviluppare per andare verso delle specifiche di utilizzo che ritiene di dover ricoprire. Un veicolo protetto si può fare mettendo tanto acciaio, come si faceva una volta, oppure con le nanoceramiche. In quest'ultimo caso parliamo di un'eccellenza già a disposizione delle Forze armate, che non può essere condivisa in maniera comune a livello internazionale, e che va difesa.

L'industria ha già operato questo *trade-off* tra i componenti che richiedono grossi investimenti e che possono essere comuni, e i componenti che richiedono meno investimenti, ma hanno un alto valore ag-

giunto prestazionale e che vanno protetti. Inoltre, laddove industrialmente siano opportune delle collaborazioni, l'industria le ha già avviate.

Uno dei nostri veicoli di grande interesse, che chiamiamo in gergo « Lincione » (un veicolo medio multiruolo, mentre il *Lince* è un veicolo leggero multiruolo), è stato sviluppato in collaborazione con Krauss Maffei Wegmann. Noi facciamo tutta la parte dello *chassis* eccetera, mentre loro producono la cabina blindata.

Queste collaborazioni, in termini di abbattimento dei costi, ci sono già. Cosa dovrebbe fare allora la politica? Dovrebbe difendere le eccellenze, e far sì che la collaborazione su tutti i settori avvenga nel rispetto degli interessi nazionali.

Voglio ricordare un aneddoto, per portare un po' di distrazione in questa mattinata. Quando le città ateniesi dovettero affrontare la Persia, un nemico militare di imponente dimensione, strinsero il famoso patto di Delo, che consisteva nel tassarsi per costruire una flotta che potesse combattere quella persiana. Le città ateniesi vinsero. Vi rivelo un piccolo particolare industriale: tutte le navi erano ateniesi. Ciò vuol dire che la città più importante all'interno della coalizione raccolse i fondi di tutti e si costruì le proprie navi. Vi cito quest'aneddoto per dirvi che sul piano internazionale un conto è citare questi concetti affascinanti d'integrazione, e un altro conto è saper presidiare l'interesse nazionale.

Passo adesso alle conclusioni. Innanzitutto ricordo il sostegno alla posizione italiana e al lavoro dei gruppi, che abbiamo riassunto all'inizio del mio intervento, ma con un'attenzione alla specificità del settore terrestre, che va ancora inserita nel documento.

La seconda osservazione riguarda la conferma dell'impegno nelle operazioni internazionali. Io non entro nel campo politico, ma credo che sia abbastanza evidente l'effetto in termini di importanza del Paese sul piano della politica internazionale, che ci deriva da questo tipo di presenza. Noi riteniamo che questa debba continuare. Comunque, da un punto di

vista puramente industriale, ricordiamo che soltanto attraverso l'utilizzo dei mezzi si può sviluppare la relativa tecnologia.

Il terzo punto riguarda la certezza degli investimenti. Noi sappiamo benissimo che in Italia, come in altri Paesi, ci sono problemi di bilancio pubblico e di rilevanza degli investimenti. Noi non chiediamo più soldi, ma che la politica e l'amministrazione siano in grado di dare una pianificazione nota e costante. Quello che danneggia l'industria è avere delle accelerazioni improvvise quando, magari spinti dall'opinione pubblica, ci si ricorda che ci sono dei soldati esposti a dei rischi, e delle frenate immediate quando ci si ricorda invece che mancano i fondi. Questo è distruttivo per un settore industriale. Non stiamo discutendo sulla quantità delle risorse, ma sul tentativo di avere una pianificazione comprensibile, su cui ci si possa appoggiare.

C'è poi la priorità delle esigenze operative. Esistono delle regole di buon senso. Quando ci sono pochi mezzi, bisogna dare la priorità all'utilizzo immediato. Mi rendo conto che ci sono progetti di lunghissimo periodo estremamente complessi, che bisogna comunque presidiare, e in cui bisogna essere presenti, però credo anche che, guardando i mezzi di cui oggi dispongono le forze operative sul campo, ci siano esigenze urgenti che non possiamo mettere in secondo piano. Diamo quindi priorità all'esigenze operative, e pensiamo dopo allo sviluppo di più lungo periodo.

L'ultimo punto, di cui vi ho già parlato, è la valorizzazione delle nostre eccellenze. Nel *cluster* di *Horizon 2020* e degli accordi internazionali si parla del tentativo di identificare delle eccellenze di tecnologia che possano diventare patrimonio comune europeo. Se nel terrestre l'Italia è riuscita a far adottare i propri veicoli a tutte le nazioni europee, meno quelle che hanno dei *competitor* diretti (Francia e Germania), ciò vuol dire che lo standard c'è già, e che non dobbiamo fare uno sforzo politico. Tutti abbiamo condiviso il *Lince*. Facciamo in modo che chi ha saputo fare

questa cosa diventi il referente europeo nei mezzi ruotati blindati. Non sarebbe una cosa strana.

Tenete conto che quello che noi abbiamo fatto e continuiamo a fare è portare in Italia tutte le tecnologie dei nostri fornitori fondamentali. A volte, quando si parte con un prodotto, si cerca di mettere quello che si trova in termini di disponibilità tecnologica. Noi vogliamo dare sempre il meglio possibile, e quindi abbiamo preso anche tecnologie non italiane. Appena abbiamo identificato questa capacità e l'abbiamo fatta funzionare, l'abbiamo portata in Italia. Un tessuto industriale di piccole e medie aziende che ci sta seguendo è stato creato esattamente così: identificando un requisito tecnico, trovando una soluzione sul patrimonio internazionale delle tecnologie, e localizzandola successivamente in Italia.

Ho terminato il mio intervento anche perché e non credo che sia utile entrare in eccessivi dettagli. Credo che ci sia spazio per delle vostre domande e che i messaggi siano chiari e siano stati dati con la logica di concentrarci su quello che può aiutare il settore terrestre a servire meglio le nostre Forze armate, e a far parte di un processo d'integrazione in maniera intelligente. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a Lei, dottor Cibrario. La sua esposizione ha sicuramente trovato l'interesse della Commissione.

Do la parola ai deputati che intendono intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

GIAN PIERO SCANU. Grazie, presidente. Ringrazio anche Lei, dottore, non solo per l'ampiezza della relazione che ha svolto, ma anche per i riferimenti così attuali che ha voluto proporci.

Per indurci reciprocamente al sorriso, vorrei ricordare che dopo la vicenda che Lei ha citato le città vicine accusarono Atene di impiegare male i fondi che venivano chiesti, e ciò determinò la fine di Atene. Quindi, se vediamo tutto il film, probabilmente il suo assunto va rovesciato. Vedo che siamo riusciti a sorridere tutti, e questo fa anche bene alla salute.

Faccio solo qualche domanda che muove dalle sue considerazioni. Voi, come IVECO Defence, vi occupate di strumenti - definiamoli così - da impiegare sul territorio. Non vi è dubbio che voi abbiate fatto un'attenta analisi dell'evoluzione geopolitica. Considerando il vostro eccellente livello d'interpretazione dei segnali che la politica internazionale offre, ho motivi validi per ritenere che Lei possa esserci utile per chiarire una questione che aleggia e che costituisce uno degli elementi dirimenti della nostra indagine conoscitiva. Secondo voi, è vero che la politica di difesa europea dovrà essere concentrata nel Mediterraneo allargato, e non più nell'Asia, dove l'interesse degli Stati Uniti è già manifestamente presente?

Se questo è vero, Lei ritiene di poter fare una valutazione laica? La Commissione l'ha invitata non solo per la sua autorevole titolarità nell'ambito dell'azienda, ma anche per la sua riconosciuta competenza. Lei non ritiene che, a seguito di questa realtà, ci debba essere una concentrazione di mezzi terrestri e navali piuttosto che di aeromobili di grande profondità, che necessariamente dovranno coprire un teatro extramediterraneo?

Questa è una domanda che mi rendo conto potrebbe essere fastidiosa, ma non per Lei. Vorrei chiederle tante cose, ma spero che avremo altre occasioni per approfondire. Mi incuriosisce il teorema che Lei rappresenta. Normalmente, senza che questo costituisca un'accusa, il mondo industriale nega di avere un ruolo importantissimo nella definizione della politica. Purtroppo noi abbiamo visto come sia stata la voracità del sistema bancario mondiale ad aver imposto questo neoliberalismo. Il sistema industriale in genere sostiene che, essendo elemento e fattore di produzione, è la politica che influenza l'industria e l'economia che la determina.

Mi pare che Lei oggi, con molta onestà intellettuale, ci abbia detto il contrario. Mi pare di aver capito che Lei abbia affermato che l'integrazione europea deve potersi svolgere senza perdere di vista il fatto

che a noi, come produttori di eccellenza, questa cosa potrebbe determinare un danno.

Mi chiedo allora se sia più facile mettere d'accordo gli Stati oppure le imprese. Non Le pare che una politica orientata verso la dualità passi necessariamente attraverso una riduzione dei costi strettamente legati alle imprese belliche, e quindi un'interoperabilità maggiore, capace di produrre valore aggiunto?

Non so se sono riuscito a spiegarmi, però confido nella sua capacità d'interpretazione. Grazie.

MICHELE PIRAS. Anch'io vorrei ringraziare il dottor Cibrario Assereto per la relazione. Mi associo alla curiosità espressa dall'onorevole Scanu, riguardo alla contraddizione - che del resto in questi anni abbiamo riscontrato in diversi settori - fra l'idea di una concorrenza libera, piena e spesso spietata sulla scala globale, e una richiesta di protezione delle produzioni locali, qualsiasi esse siano.

Questa richiesta comprensibile tornava anche nella relazione, riguardo alle eccellenze prodotte da IVECO Defence. Faccio solo una considerazione politica, prima di rivolgere due o tre domande. Pare quasi che il liberismo nostrano in questi anni abbia riguardato principalmente i diritti sociali e i diritti del lavoro, e molto meno le aziende, che comunque un sostegno l'hanno comprensibilmente sempre avuto.

La prima domanda riguarda le missioni, di cui ha parlato anche nella sua illustrazione. Qual è la relazione fra le missioni internazionali e le produzioni di IVECO Defence? Detto in altri termini, quanto incide una nuova missione internazionale o il mantenimento di una missione internazionale di *peacekeeping* - io fatico a utilizzare questo termine, ma lo utilizzo così ci capiamo - sui fatturati di IVECO Defence? Non ho bisogno di cifre, ma di un orientamento. Aumenta il fatturato oppure lo mantiene pari?

Vorrei inoltre sapere qual è stato l'andamento del tasso di occupazione di IVECO Defence negli ultimi due o tre anni, caratterizzati dalla maggiore intensità

della crisi occupazionale. Lei ci ha parlato di 1.100 dipendenti diretti e di 5.000 dipendenti nell'indotto. Vorrei capire se negli ultimi due o tre anni questi sono aumentati, rimasti più o meno uguali, oppure diminuiti.

Infine, le chiedo quali sono i Paesi non europei con i quali IVECO Defence intrattiene rapporti commerciali. Grazie.

ROSANNA SCOPELLITI. RingrazianoLa per la relazione molto puntuale, Le porgo una domanda.

Lei ha ricordato il successo del veicolo tattico leggero multiruolo *Lince*, che è stato, tra l'altro, impegnato in un teatro importante come quello afgano. Tengo a sottolineare che in molte occasioni la sua protezione ha giocato un ruolo fondamentale nel salvare le vite ai soldati di pattuglia, o addirittura a quelli che scortano i convogli umanitari. Questo successo è dimostrato anche dal fatto che, come Lei ricordava, è stato adottato anche in altri Paesi, quali — mi corregga se sbaglio — Spagna, Norvegia, Belgio, Croazia, Repubblica Ceca, Austria e Slovacchia. Se non erro, è stato adottato anche dalla Russia, che, tra l'altro, adesso produrrà il 50 per cento dei componenti del mezzo, mentre prima veniva solamente assemblato su licenza della compagnia produttrice italiana.

Visto questo successo, mi chiedo se fosse possibile che il progetto a cui Lei faceva accenno, che è altrettanto importante, ossia quello del VTMM (il «*Lincione*») possa essere in futuro esportato oppure sviluppato qui da noi in collaborazione con altri Paesi europei, inclusa la Russia.

EMANUELA CORDA. Anch'io ringrazio il dottor Cibrario Assereto, che è stato abbastanza preciso e soprattutto molto sintetico nella sua relazione, consentendoci di fare delle domande...

GIAN PIERO SCANU. In Sardegna abbastanza vuol dire molto.

EMANUELA CORDA. Sufficientemente. Lei ha affermato che la IVECO Defence

rappresenta un'eccellenza a livello mondiale e che il settore terrestre europeo ha una *leadership* nel mondo. Io vorrei capire che differenze ci sono tra gli investimenti nel settore terrestre e quelli nell'aeronautica, dove invece la nostra tecnologia viene penalizzata, a favore di quella di Stati non europei.

Un'altra domanda riguarda nello specifico i mezzi. Sono in corso le forniture dei blindati *Freccia*. Mi risulta che questi blindati abbiano un costo di circa 6 milioni di euro per esemplare. Che differenza c'è tra questi blindati e i *Boxer* tedesco-olandesi, che dai dati che abbiamo dovrebbero costare circa la metà. Considerato che hanno caratteristiche simili, vorrei capire quali sono le differenze.

MARCO MARCOLIN. Mi unisco anch'io ai ringraziamenti al dottore per l'esposizione, che è stata puntuale e precisa.

Oggi le missioni di pace sono prevalentemente incentrate sull'esercito più che sull'aviazione, e nel terrestre ci sono settori in cui noi siamo delle eccellenze. Ho sentito che ci sono undici Paesi che acquistano i mezzi da noi. Lei ci ha parlato anche di nanotecnologie. Personalmente ho assistito a degli incontri con alcuni scienziati in Germania, dove vengono stabilizzate delle materie che altrimenti sarebbero perse. Vorrei sapere come viene usata in maniera specifica questa tecnologia — Lei ha parlato di nanoceramiche — e soprattutto se ritiene opportuno potenziare il settore ricerca, e creare, tra i vari Stati che acquistano i nostri mezzi, un *pool* di scienziati in cui si sviluppino innovazioni da proporre come soluzioni a mezzi diversi.

PAOLO BOLOGNESI. Anch'io mi associo ai ringraziamenti. Nella Sua esposizione, dottore, c'è stata tutta una serie di riferimenti, che poi andremo a rivedere nel dettaglio, e che sicuramente potranno essere utili per la Commissione. Mi riferisco soprattutto a quei riferimenti fatti all'Europa e alle decisioni che si dovranno prendere.

Avrei una domanda e una curiosità. Quando sono successi gli ultimi incidenti

in Afghanistan, si parlava della mancanza di torrette all'interno del *Lince*. Non prendetela come una critica. Lo chiedo giusto per conoscere esattamente i termini, visto che per la prima volta ci troviamo di fronte a una persona che sa spiegare il perché.

La domanda riguarda invece i nostri investimenti militari. Nell'ambito terrestre, Lei ci sa dire — non voglio cifre precise in questo momento, però potrà fornircele — quali sono le ricadute dal punto di vista del personale impiegato nel momento in cui ci sono degli investimenti? In altri termini, vorrei sapere quale ricaduta ha ogni investimento a livello di personale, sia dal punto di vista dei dipendenti per l'alta tecnologia (ingegneri, progettisti) sia dal punto di vista della manodopera normale.

Questa è un'altra delle indicazioni che potrebbero aiutare nel momento in cui si arriverà all'incontro europeo di dicembre, per valutare attentamente gli sviluppi di un'integrazione o difesa comune. Specificatamente, per quello che riguarda il settore terrestre e la vostra azienda, vorrei sapere quali sono le ricadute dal punto di vista occupazionale, sia per l'alta tecnologia sia per la manodopera.

MASSIMO ARTINI. Sarò brevissimo. Mi fa molto piacere vedere che stamattina c'è un'unione d'intenti nelle domande fatte dall'onorevole Scanu, dall'onorevole Piras, ma anche da altri colleghi. Infatti, vorrei ringraziare il dottor Cibrario Assereto, perché ci ha dato la possibilità di condividere una bella mattinata, nella tranquillità di poter porre domande anche importanti.

Tante domande — se così si può dire — mi sono state « bruciate ». Me ne rimane una sola. Anzitutto vorrei complimentarmi con IVECO perché indubbiamente, tra le aziende italiane, è quella che ha la capacità di sviluppare in proprio dei prodotti, senza finanziamenti diretti dello Stato italiano. Penso, per esempio, al Veicolo blindato anfibia (VBA). In quest'occasione, Le chiedo anche a che punto è il processo di omologazione di tale veicolo.

In ultimo, vorrei sapere quanta di questa tecnologia viene poi riversata nel settore civile. Faccio questa domanda perché è importante capire l'importanza della ricerca nel settore della difesa in termini di ripercussioni sul settore civile, essendo l'ampiezza di questo mercato senz'altro più grande.

DOMENICO ROSSI. Mi scuso innanzitutto per il ritardo. Mi hanno tamponato. Nella vita capita anche questo.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, *Presidente della IVECO Defence*. Non aveva il mezzo giusto.

DOMENICO ROSSI. Ci voleva un po' più di protezione probabilmente. Se, dunque, qualche collega ha già fatto le stesse domande mi scuserà.

Scorrendo le lastrine, mi ha molto colpito l'inciso sull'essenzialità delle forze terrestri, che evidentemente coincide con un'analisi di quello che è successo negli ultimi quindici anni. Di fatto il controllo del territorio, ovunque siamo stati, è diventato il fattore determinante, non solo per le azioni di mantenimento della pace, ma soprattutto per qualsiasi discorso umanitario, di supporto alle ong e di sviluppo delle popolazioni locali.

Sulla base della mia esperienza, i mezzi con cui abbiamo iniziato ad operare in Afghanistan sono stati pian piano variati sulla base delle indicazioni che effettivamente provenivano dal terreno e della rispondenza dei mezzi stessi. Ciò significa che non sempre un mezzo che noi utilizziamo in Libano va bene in Afghanistan o in Somalia. Questo è quello che ci insegna l'esperienza. Per questa ragione, c'è sempre stata una rincorsa al mutamento dei mezzi in funzione, ivi compreso il discorso delle torrette, a causa della minaccia che variava, oppure dell'eterogeneità dei terreni in cui questi mezzi erano utilizzati.

Ovviamente c'è stata la massima aderenza del momento, sulla base della richiesta delle Forze armate, ma mi chiedo se questi tempi potrebbero essere abbreviati, e in che modo. L'azienda va oltre i

requisiti del momento. Quanto investe in ricerca e sviluppo nei settori che l'esperienza ci indica come prioritari? Grazie.

PRESIDENTE. Do ora la parola al dottor Cibraro Assereto per la replica.

ROBERTO CIBRARIO ASSERETO, *Presidente della IVECO Defence*. Le domande sono state molte e complesse, alcune più dirette e altre meno.

Io farei una premessa: vorrei rimanere nel mio limitato ruolo di rappresentante dell'industria. Credo che la lettura geopolitica sulle opportunità di schieramento nel sistema di difesa europeo in generale, o italiano in particolare, sia abbastanza evidente, dati i fatti di estrema attualità. Tuttavia credo di non poter essere io ad indicare quale potrebbe essere il più corretto approccio rispetto a questi temi. Sicuramente è evidente che il presidio per la pace può essere tanto più importante per noi, quanto più parliamo di prossimità rispetto alla nostra geografia. Pertanto condivido quest'accenno all'area mediterranea, ma vorrei veramente rifuggire da queste considerazioni. Non credo che sia giusto che io mi addentri in questi temi.

L'onorevole Scanu ha ripetuto un punto che forse non ho spiegato bene. Io sono assolutamente d'accordo sul concetto d'interoperabilità tra le forze, con mezzi che possono lavorare sul terreno in maniera sinergica. Questo avviene già. Faccio un esempio per tutti: in Afghanistan molti dei servizi per i veicoli *Lince* sono realizzati attraverso una collaborazione internazionale tra gli utilizzatori del mezzo. Ci sono già approcci di logistica integrata. Ci possono essere sistemi di comunicazione integrata, o anche strategie militari integrate.

Il contributo di ogni Stato è sicuramente sinergico e in una logica d'interoperabilità, quando siamo più nazioni sullo stesso terreno. È già così. Diverso è affermare che l'unicità del tipo di mezzo garantisce una migliore interoperabilità. Questo è falso, perché banalmente più strumenti diversificati si hanno e meglio si riesce a operare. È abbastanza evidente.

L'altro dubbio riguarda i costi maggiori. Su questo sono disposto a un con-

fronto tecnico, in qualunque sede. Anzi, chiunque di voi volesse visitare la nostra sede di Bolzano, per vedere i prodotti, è il benvenuto. Noi siamo al servizio della conoscenza, perché riteniamo che si sappia troppo poco di queste eccellenze nazionali che abbiamo. Non è vero che ci possono essere minori costi attraverso un'integrazione sui mezzi.

Sarebbe addirittura impossibile pensare a un mezzo come un caccia sviluppato separatamente da ogni singola nazione. Non sarebbe neppure pensabile. Invece, laddove i costi fissi di sviluppo sono bassi rispetto al costo generale di flotta, la possibilità di fare velocemente quello che le proprie forze armate hanno identificato come un fabbisogno è un valore aggiunto, e non aumenta i costi.

Mi riferisco anche a un intervento, che riprenderò dopo, su presunte differenze di costo. Farei molta attenzione a utilizzare notizie sicuramente errate sugli importi e a fare paragoni tra veicoli che sono totalmente diversi. È molto importante avere molta cautela su questi temi. Noi siamo un'azienda che lavora sul territorio internazionale. Il fatto stesso che i nostri veicoli vengono comprati nel mondo garantisce che i costi siano concorrenziali.

La tecnologia tedesca è di assoluta eccellenza. La concezione dei mezzi tedeschi è molto diversa dalla nostra. Questi tipi di tecnologia presentano vantaggi in certi utilizzi, ma anche enormi svantaggi in altri tipi di utilizzo. Sul tema dei costi sarei molto preciso e non riporterei notizie che non sono vere e che possiamo verificare in qualunque momento.

Riguardo al tema della concorrenza e della protezione, non credo di aver chiesto protezione. Se l'ho fatto mi scuso, perché è lontanissimo dalla nostra storia e dal mio pensiero. Stando a quello che è successo, non ritengo che noi siamo stati protetti, come *defence* terrestre. Basti pensare alla percentuale di investimenti fissi per la ricerca che sono stati dati al terrestre rispetto ad altri settori. Potrei discutere su alcune aziende che oggi operano sul panorama europeo e che sono state protette, ma non siamo noi.

Questo è però un tema che ci porta lontano. Io credo fermamente nella concorrenza. Soltanto con la concorrenza e senza protezioni di nessun tipo, noi siamo entrati negli Stati europei con i successi che conosciamo. Vendere in Francia contro Renault — che peraltro è un'azienda svedese, perché è della Volvo — camion logistici per un valore di 800 milioni di euro è un successo di questo Paese, di quest'azienda, della nostra tecnologia e dei nostri lavoratori. Non capisco quale protezione possiamo aver avuto. Vendere in Brasile veicoli blindati per 2,5 miliardi di euro è un successo dei lavoratori dell'IVECO Defence e di questo Paese.

Non credo che vendere alle Forze armate italiane il prodotto che è considerato indubbiamente il migliore che ci sia al mondo in questo momento nel campo dei ruotati sia un elemento di protezione.

Ciò che ci ha aiutato non è stata la protezione, bensì l'eccellenza dei nostri interlocutori. Non so quanto sia noto e condiviso il fatto che nelle strutture delle nostre Forze armate abbiamo delle eccellenze tecnologiche. Non esiste un'azienda che faccia mezzi per la difesa che possa essere eccellente, se i propri clienti non lo sono.

Quando noi sviluppiamo una soluzione tecnica, un prodotto o un'applicazione, lo facciamo dialogando con una struttura tecnica che ci deve insegnare di cosa ha bisogno. Lo dico veramente con grande stima: se esiste l'IVECO Defence è perché esistono delle eccellenze nelle Forze armate italiane, e non grazie a delle protezioni. Onestamente faccio fatica a capire di quali protezioni si parla.

Ci stiamo battendo su un territorio difficilissimo, grazie al fatto che quelle persone hanno saputo identificare, in anticipo su tutti gli altri, l'esigenza di un veicolo protetto nel campo del leggero, quando altre nazioni, europee e non, concepivano il veicolo leggero come un « gippono ».

Mi rendo conto che accennare a questo è fastidioso — qualcuno potrebbe pensare a una strumentalizzazione di temi così drammatici — ma il numero dei morti ha fatto capire qual era la scelta giusta e qual era l'intelligenza strategica nell'identificare

quel tipo di fabbisogno. Si tratta di un veicolo *friendly*. Il *Lince* è un veicolo che ha un altissimo livello di mobilità: può passare mulattiere e superare qualunque tipo di difficoltà di trasporto, anche dentro i villaggi. Ha anche un *look* italiano e amichevole. Io vengo tempestato da richieste di persone che vogliono sapere se ne faremo una versione civile, e devo rispondere di no.

Quest'eccellenza ci ha diversificato: siamo partiti prima, siamo stati gli unici ad averli, e quando gli altri hanno cominciato a copiare, noi abbiamo continuato a correre, perché investiamo continuamente in tecnologia.

A proposito delle nanoceramiche, non voglio aprire un tema molto complesso sulle tecnologie, ma dico solo che ad oggi l'utilizzo di multimateriali nell'ambito della protezione è la strada che noi stiamo seguendo. Non lo fanno tutti. È una strada molto complessa. La finalità ultima è ovviamente quella di dare il massimo della protezione col minimo peso. Non ci sarebbe nessuna difficoltà a garantire livelli di protezione elevati. Lei mi dice che livello vuole e io le aumento l'acciaio. È chiaro che poi bisogna avere un motore e una dimensione proporzionati.

Anni fa abbiamo visto questi veicoli, che possono andare soltanto dritti in pianura. Noi abbiamo un'altra capacità. I nostri veicoli girano, vanno in montagna e anche sulle mulattiere. Per arrivare a quel tipo di soluzione, si deve ridurre drasticamente il peso, usando *multiplayer*, ceramiche, acciaio balistico con le apposite tecnologie di piegatura. Tutte queste tecnologie sono state sviluppate all'interno di IVECO Defence, oppure sono state prese dalle eccellenze nello sviluppo europeo o mondiale nel settore delle tecnologie e dei multimateriali, e poi acquisite.

Noi oggi stiamo cominciando a imparare a fare ceramiche. Stiamo guardando con estrema attenzione al tema delle nanotecnologie, ma non le stiamo ancora producendo. Questo potrebbe aumentare ulteriormente il livello di solidità della protezione all'impatto, senza aumentarne i pesi. Si tratta di temi in continuo sviluppo.

Mi si chiedeva in quali Paesi, al di fuori dell'Europa, il *Lince* è un'eccellenza. Oggi ci sono delle trattative importanti. È sempre un po' imbarazzante parlare delle trattative, e nel nostro settore molto spesso è anche vietato: fino a che il cliente non accetta che venga resa nota la sua intenzione di dotarsi di un mezzo di difesa, questa informazione è segretata.

Quello che posso sicuramente citare è il fatto che abbiamo molte iniziative in Paesi extraeuropei « amici ». La parola « amici » deriva dalla geopolitica, e non da scelte industriali. Voi sapete che per ogni esportazione di tecnologia militare abbiamo una serie di oneri di approvazione della licenza, e quindi non facciamo esportazioni in Paesi che non siano garantiti sotto l'aspetto della qualità delle relazioni.

Si è accennato alla Russia, che ha costituito un'altra prova della nostra eccellenza. I russi hanno girato tutti gli Stati europei, e hanno discusso con tutte le aziende europee, e poi ci hanno chiesto di fare il *Lince* da loro. Ciò vuol dire cominciare a esportarlo totalmente fatto dall'Italia, e localizzare gradualmente una parte della produzione in Russia. Qualcuno potrebbe pensare che alla fine non ci rimane niente. Su questo sarei un po' più cattivo. Innanzitutto per localizzare ci vuole del tempo, e oggi la capacità dei settori industriali che troviamo nei diversi Stati non sempre è all'altezza. Un processo di localizzazione, per arrivare a un 50 per cento del valore del veicolo, può anche chiedere sei o sette anni.

Dopodiché c'è l'evoluzione del prodotto. Se un industriale teme che qualcuno gli copi il prodotto, vuol dire che è un industriale destinato a morire in tempi brevi. Noi siamo molto lieti di poter localizzare il *Lince* in Russia, e siamo convinti che quando questo processo sarà finito i russi ci chiederanno un veicolo diverso, e lo localizzeremo di nuovo. Sarà sempre un lungo processo di sviluppo nazionale, fatturato nazionale, localizzazione produttiva di una tecnologia ormai disponibile, sviluppo di tecnologia ulteriore e così via.

Il VTMM o Orso, come viene chiamato in Italia, è un veicolo che a nostro avviso

può assolutamente avere un futuro importante. Qualcuno ha accennato al tema dell'estrema variabilità nell'utilizzo del mezzo a seconda degli scenari. Io direi di più: può variare addirittura a seconda del momento nello stesso scenario.

A proposito della torretta, io ricordo che il *Lince* è nato come un veicolo dove non era previsto che ci fossero sistemi d'arma, neppure una mitragliatrice in ralla esterna. Era un veicolo per il trasporto persone, in cui eventualmente un soldato stava fuori. In seguito abbiamo iniziato a inserirvi una ralla, e quindi un riparo semovente per dare la possibilità di essere protetta e di avere un mezzo di offesa disponibile. Dopo è arrivata l'idea di una torretta remotizzata comandata con i joystick dall'interno.

È quindi un'evoluzione continua nello stesso veicolo e nello stesso Paese. Figuriamoci se paragoniamo l'Iraq all'Afghanistan, con il primo che è un deserto piatto e il secondo che ha una situazione orograficamente molto complessa! Proprio per questa ragione noi riteniamo che la ricchezza di soluzioni e di prodotti europea sia un *plus* e non un *minus*.

Mi si chiedeva quanto ci mettiamo a dare alle nostre Forze armate quello che serve. È un tema complicato. Se avessimo più mezzi, potremmo sviluppare un portafoglio di prodotti più ampio ed essere più pronti. A questo proposito torniamo al tema di prima, quando dicevo che in una situazione di poca disponibilità finanziaria è meglio programmare bene e dare certezza di quel poco che c'è, facendo in modo che vengano privilegiate le priorità.

Un anno e mezzo fa, esattamente in questa sede, io ho fatto un intervento durante il quale ho illustrato tutti i dati degli investimenti sul terrestre rispetto ad altri settori della difesa. Non li ho portati di nuovo. Probabilmente questi dati sono disponibili nell'archivio, ma sono noti a tutti. Non esiste un paragone facilmente correlabile tra dimensioni degli investimenti e priorità operative. Non voglio che il mio intervento appaia polemico. Sono numeri. Basta prendere i dati dalla contabilità ordinaria del Ministero della di-

fesa. Io li ho presi da lì. Non vengo mai qui con dei numeri, per così dire, interni. Sono bilanci del Ministero della difesa divisi per settore.

Riguardo alla torretta sul *Lince*, l'industria deve mettere a disposizione, nel più breve tempo possibile, i mezzi che servono alla difesa. Il *Lince* non prevede torretta, e IVECO Defence non si occupa di sistemi d'arma, ma di sistemi di difesa (i mezzi). La torretta di cui lei parla nel caso italiano è stata sviluppata da OTO Melara, azienda, peraltro, nella quale noi siamo in *partnership*, come consorzi IVECO-OTO Melara, per i veicoli *armored* pesanti. Credo che la torretta sia un prodotto eccellente ed è disponibile.

La tempistica con cui le Forze armate si dotano di questo sistema e lo mettono sul campo non dipende da noi. Io posso dire che la torretta è disponibile, ed è stata oggetto di contratto. Sono già montate su alcuni *Lince* a disposizione delle Forze armate, e lo abbiamo fatto in tempi molto brevi.

Ricordo un episodio su tutti. L'esigenza della ralla nacque dopo la morte di un nostro ragazzo, ucciso mentre operava fuori dal mezzo. Immediatamente le Forze armate reagirono chiedendo la ralla. La ralla è un elemento di relativa semplicità, ma comunque richiede un motore elettrico, una protezione, e un disegno. Furono fatte e consegnate il 20 agosto 2009. Dal 15 luglio, quando è emerso il fabbisogno, noi abbiamo cominciato a consegnare le ralle senza contratto (non so se si può dire in questa sede). Le abbiamo costruite, decidendo di fare in seguito la congruità, in base alla quale si sarebbe stabilito il prezzo.

Voi sapete che esistono delle procedure molto precise, ed è per questa ragione che quando si parla di prezzo mi innervosisco un po'. I prezzi vengono stabiliti dalle Forze armate con un processo di congruità. Si analizzano tutti gli acquisti e si arriva al costo analizzato, sulla base del quale viene stabilito il prezzo.

Per quanto riguarda la ricaduta sul PIL e sull'occupazione, io rifuggo ancora una volta da queste esposizioni didattiche e la-

scio fare agli economisti. Ho preparato una lastrina, che mette a confronto i milioni di euro investiti nel settore terrestre e quelli investiti negli altri settori, con il rispettivo impatto occupazionale. Il fattore è 3: ci sono tre volte più occupati a fronte di un investimento sul terrestre, rispetto a un investimento su altre tecnologie.

Del resto è intuitivo: essendo il terrestre fatto di operazioni di metalmeccanica, per lo più di produzione di materiale e di assemblaggio, è chiaro che occupa di più rispetto a un'attività che magari si basa più sulla progettazione del *software*. Questo dato è certo.

Tuttavia, poiché da quando ho fatto quella lastrina a oggi, in tre giorni, mi sono state portate diverse relazioni, tutte di assoluto livello (stiamo parlando di organi internazionali di analisi) in cui quel fattore diventava 2, 2,5, o 3,2, ho preferito non dare dati. Potete verificare questi dati con i vostri mezzi di conoscenza. Comunque, possiamo dire che gli investimenti nel terrestre hanno un impatto sull'occupazione due o tre volte superiore agli investimenti in altri settori.

È stato ricordato che IVECO Defence ha la capacità di sviluppare i propri prodotti con pochi finanziamenti a monte. Questo è molto vero. Ricordiamo che il *Lince*, l'anfibio, e i nostri principali prodotti della gamma sono nati così. Detto questo, ripeto che quello di cui abbiamo bisogno è una collaborazione forte, con un cliente forte sotto l'aspetto tecnologico.

Rispondo ora all'onorevole Artini che mi chiedeva a che punto siamo con l'omologazione del blindato anfibio. La situazione è questa: noi abbiamo sviluppato una piattaforma anfibia su un'idea del Ministro *pro-tempore* Di Paola, in una logica d'interoperabilità (San Marco-lagunare). Il mezzo, come il *Lince*, rispondeva a un'intuizione: cerchiamo di fare un mezzo che sia anfibio, ma che in qualche modo ci garantisca un'operatività particolarmente efficace.

Noi abbiamo sviluppato un veicolo, senza essere finanziati da nessuno e totalmente a nostro rischio, che non solo naviga, ma ha anche il livello di protezione

di un veicolo terrestre. Un veicolo di questo genere non esiste al mondo. Ci sono i veicoli terrestri protetti, e i veicoli anfibi non protetti, con il risultato che se si arriva su una spiaggia in cui c'è una mina di poco costo del mezzo non rimane nulla.

Quest'idea ha creato interesse in Italia, e, poiché il nostro mondo è piccolo, ha iniziato ad attirare immediato interesse anche livello mondiale. Il Corpo dei *Marines* ha chiesto un immediato incontro con noi, in cui abbiamo spiegato loro cosa stavamo sviluppando e ha imposto a Bae Systems e a General Dynamics di venire a Bolzano, dando loro la scelta su chi dei due volesse collaborare con noi per l'offerta.

Alla fine abbiamo fatto una *partnership* con Bae Systems. Siamo già alla quarta fase di un lunghissimo processo di omologazione. Purtroppo il problema non è italiano. Il prodotto ha subito delle evoluzioni. «Evoluzione» è una parola rischiosa perché dà l'idea che lo stiamo facendo meglio. Ciò che intendo è un'evoluzione verso i fabbisogni del cliente. Per esempio, è un po' più grosso, perché questo fa parte di una logica molto americana della dimensione del veicolo. Non credo che sia quella la logica che serve a noi.

Negli Stati Uniti siamo in corsa. Qualche giorno fa sono finite le prove di esplosione, e guarda caso non c'è gara. Le altre eccellenze mondiali che stanno correndo finora stanno dimostrando qualche difficoltà in più a reggere alle minacce. Stiamo quindi molto avanti negli Stati Uniti. Non dico che vinceremo, perché è quasi una battaglia impossibile (stiamo parlando di colossi americani), però già solo il fatto di partecipare e di superare meglio di tutti gli altri una prova dopo l'altra è un elemento di grande orgoglio e di soddisfazione, che ci dà credibilità nelle nostre azioni.

Per quanto riguarda l'Italia, ci sono le prove in corso, ma il processo di omologazione va ancora a rilento, anche perché al momento non esiste una definizione di fabbisogno operativo. C'è ancora una discussione sulle specifiche di prodotto tra le Forze armate di terra e la Marina.

L'accelerazione di questi processi sarebbe un sogno per noi. Oggi fra industria e Forze armate, non solo in Italia, c'è un rapporto di grande collaborazione, ma quando il prodotto viene sviluppato tutti i tecnici delle Forze armate lo vogliono validare profondamente, e quindi rimettono in discussione tutto il progetto dall'inizio e rifanno le prove.

Io credo che in un mondo moderno probabilmente si possa responsabilizzare maggiormente l'industria. Bisogna chiedere all'industria di garantire determinate *performance* e di esserne responsabile. Chiedere all'industria di garantire tutte le *performance*, per poi verificare come si è progettato, come si è costruito, come si è assemblato, e fare tutte le prove possibili e immaginabili sicuramente è la cosa migliore sotto l'aspetto della conoscenza del prodotto, ma richiede anni. Questo non è solo un problema nazionale: è previsto che il progetto dell'anfibio dei *Marines* duri sei anni prima di arrivare in produzione.

Mi sembra di aver risposto a tutti. Vi chiedo scusa se ho interpretato erroneamente alcune domande.

PRESIDENTE. Ringrazio i colleghi che sono intervenuti, e naturalmente il dottor Cibrario Assereto per la sua replica, che ha registrato l'interesse della Commissione, e per la documentazione che ci ha fornito, di cui autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico dell'audizione odierna (*vedi allegato*).

Vi ringrazio ancora. Buon lavoro, buona giornata e buon proseguimento.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 10.50.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

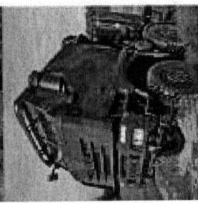
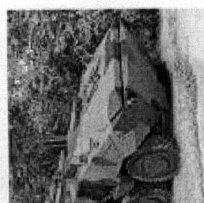
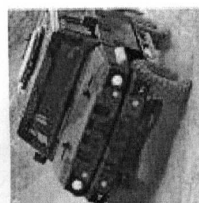
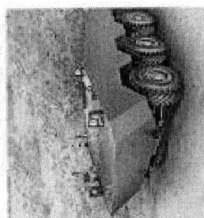
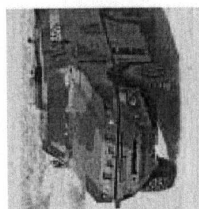
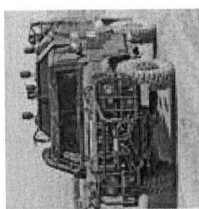
DOTT. VALENTINO FRANCONI

Licenziato per la stampa

il 22 gennaio 2014.

ALLEGATO

IVECO
DEFENCE VEHICLES



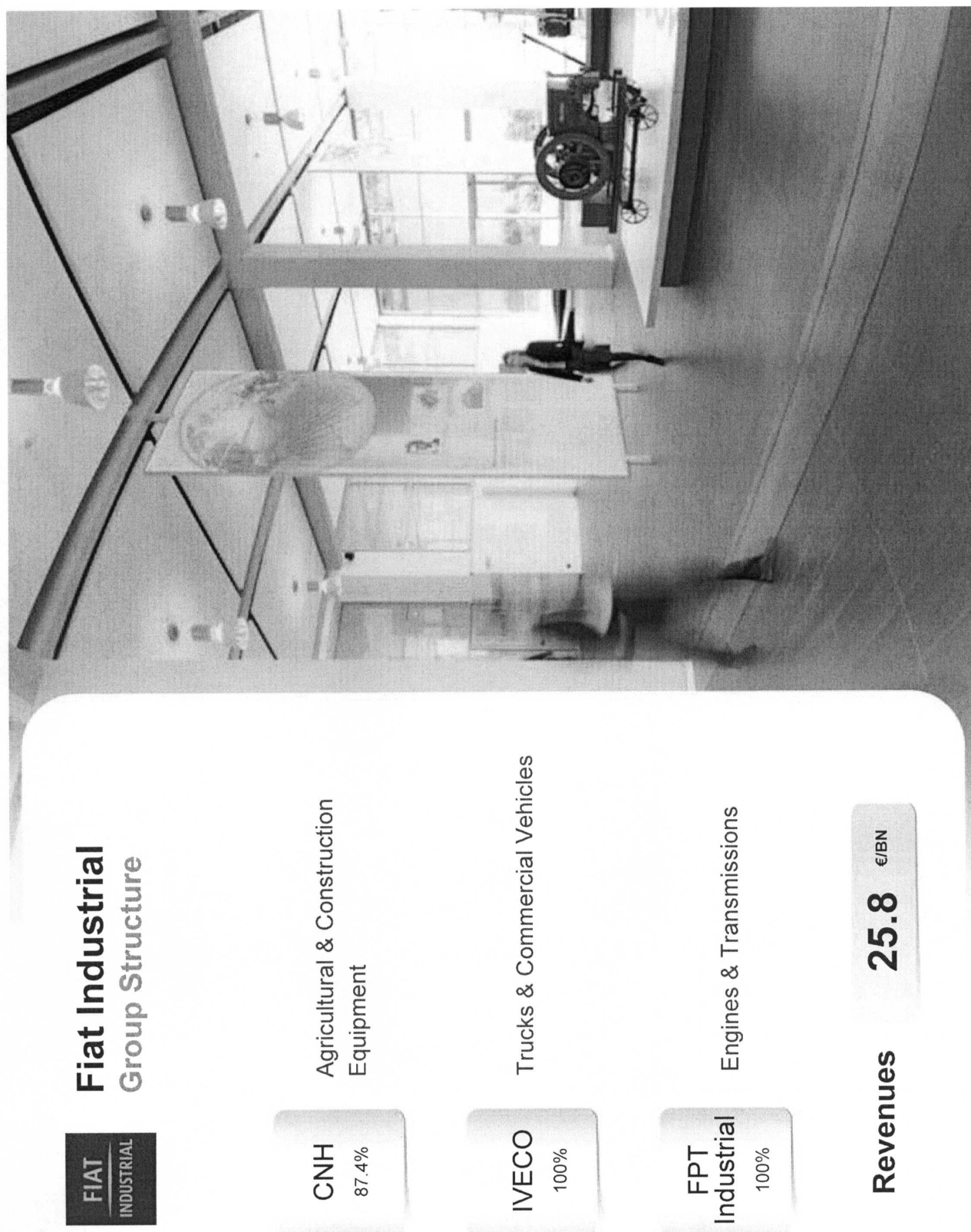
AUDIZIONE IVECO DEFENCE COMMISSIONE DIFESA - CAMERA DEI DEPUTATI

Roma, 24 Settembre 2013



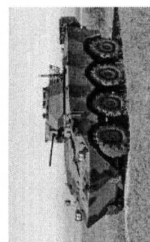
 **Roberto Cibrario Assereto**

Settembre 2013



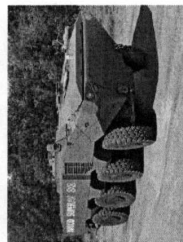
Piattaforme Prodotto

Cifre chiave



Land Armoured

- Fatturato di oltre 600 M €
(in continua crescita)



Amphibious

- Portafoglio contratti 1 MLD €



Light Multirole

- 1.100 Dipendenti
- Sede Centrale : Bolzano



Medium Multirole

- Stabilimenti in Italia : Bolzano, Piacenza, Vittorio Veneto



Trucks

- Sedi produttive in Spagna, Russia, Brasile



COUNCIL EUROPEO DIFESA (dicembre 2013)
Sintesi Posizione Italiana



- CONDIVISIONE COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA
- *“Towards a more competitive and efficient defence and security sector”*
- SOSTEGNO ALL'APPLICAZIONE DELLE DIRETTIVE COMUNITARIE
- CONTROLLO INVESTIMENTI ESTERI IMPRESE STRATEGICHE
- HORIZON 2020
- VALORIZZAZIONE PICCOLE-MEDIE IMPRESE



COUNCIL EUROPEO DIFESA (dicembre 2013)
Sintesi Posizione Industria Terrestre



- PIENO SOSTEGNO SETTORE TERRESTRE
- CONCETTO DI TECNOLOGIA DUALE (H2020)
- TECNOLOGIE TERRESTRI CLUSTER III / CLUSTER I
- ECCELLENZE NAZIONALI

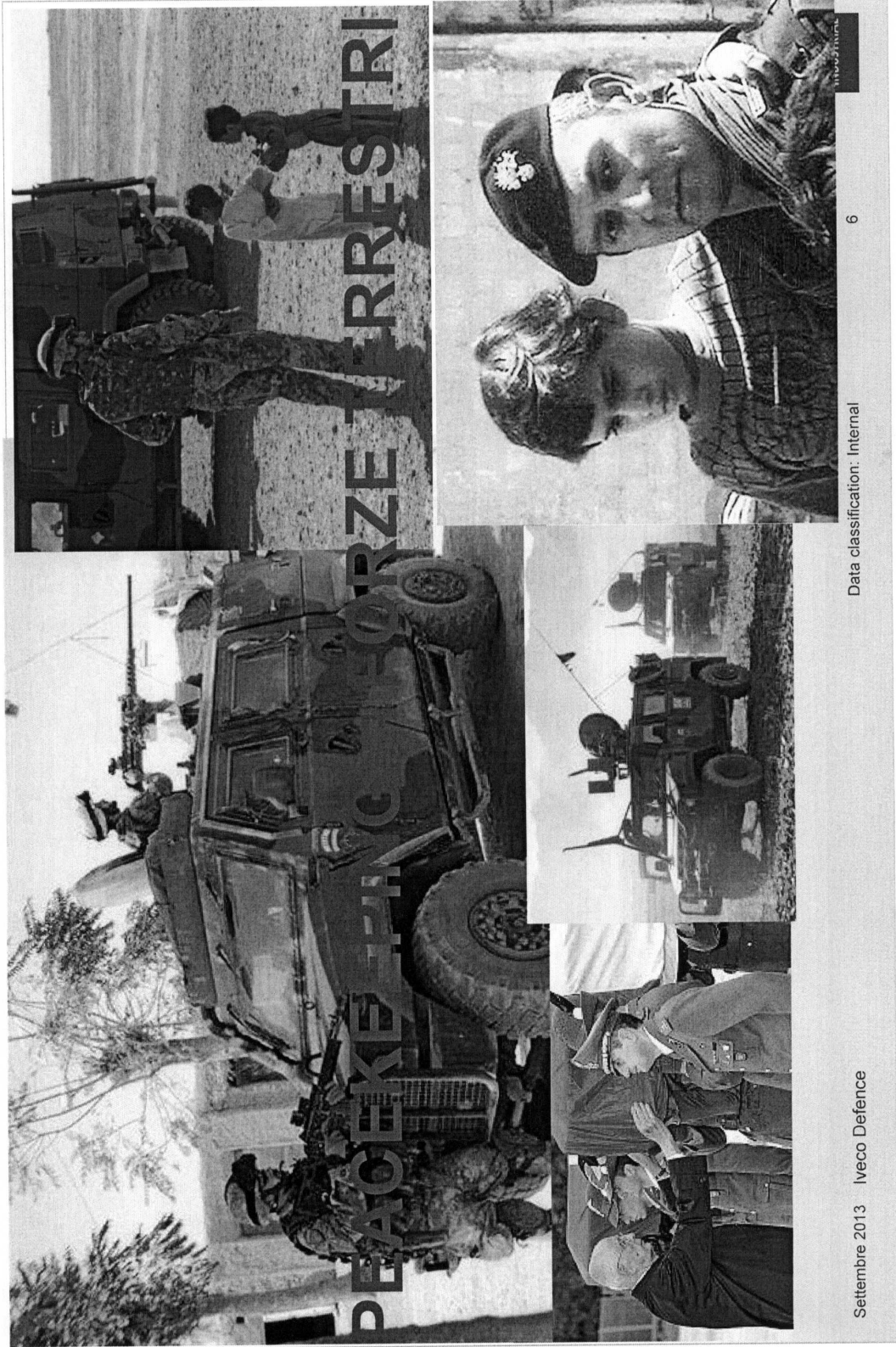


SPECIFICITA' DEL SETTORE TERRESTRE



IVECO
DEFENCE VEHICLES

ESSENZIALITA' DELLE FORZE TERRESTRI



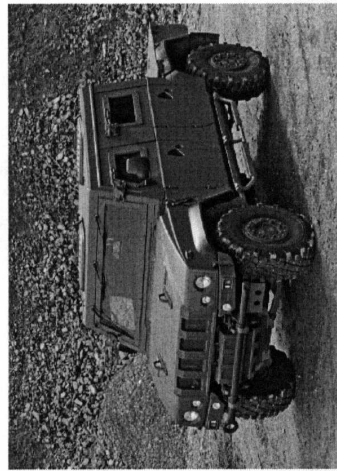
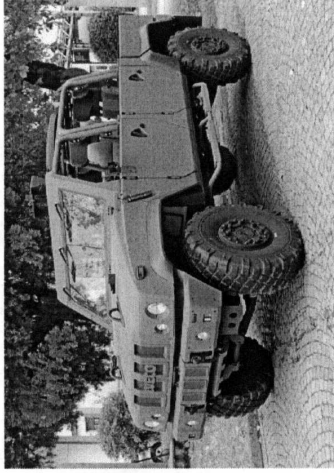
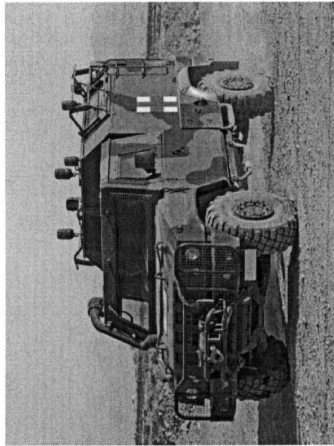
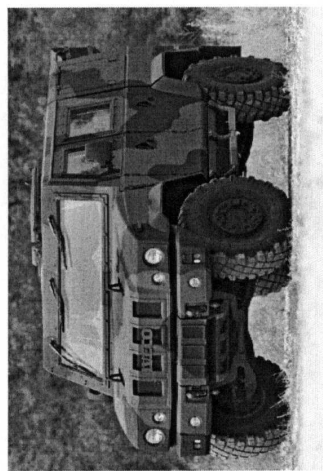
Data classification: Internal

6

Settembre 2013 Iveco Defence

ESSENZIALITA' DELLE FORZE TERRESTRI

IVECO
DEFENCE VEHICLES



Settembre 2013 Iveco Defence

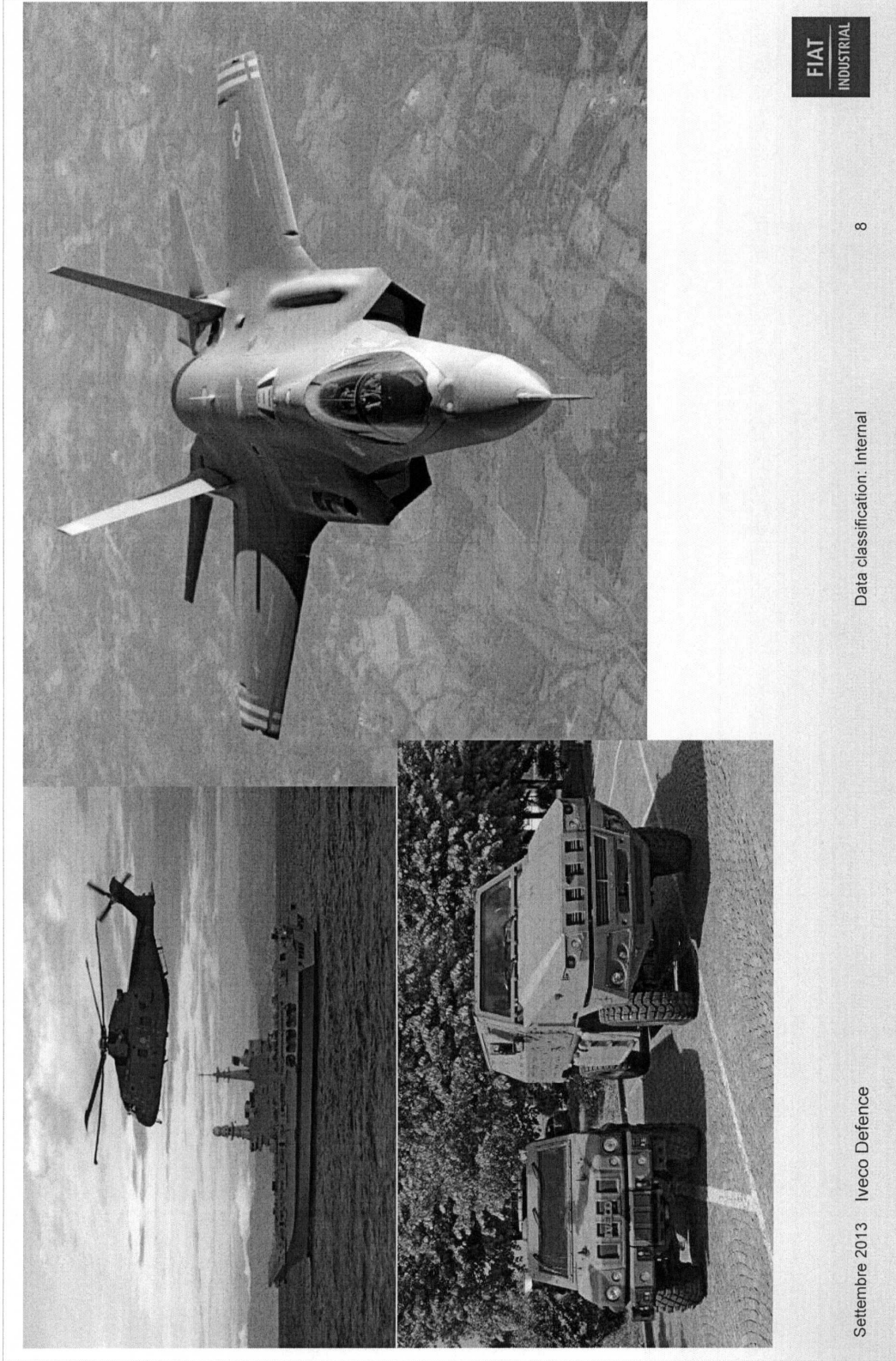
Data classification: Internal

7

FIAT
INDUSTRIAL

SETTORE TERRESTRE : REQUISITI OPERATIVI E INVESTIMENTI

IVECO
DEFENCE VEHICLES



FIAT
INDUSTRIAL

8

Data classification: Internal

Settembre 2013 Iveco Defence

L'EUROPA DELLA DIFESA



- SETTORE TERRESTRE : “TAYLORIZZATO” NON FRAMMENTATO
- SOLUZIONI APPLICATIVE UNICHE PER AMPIEZZA E TECNOLOGIA
- DIVERSITA' DEL SETTORE : UN VALORE AGGIUNTO NON UN VINCOLO

L'EUROPA DELLA DIFESA



- SETTORE TERRESTRE : “TAYLORIZZATO” NON FRAMMENTATO
- SOLUZIONI APPLICATIVE UNICHE PER AMPIEZZA E TECNOLOGIA
- DIVERSITA' DEL SETTORE : UN VALORE AGGIUNTO NON UN VINCOLO





L'EUROPA DELLA DIFESA

- VALORIZZARE GLI ASSET NAZIONALI
- NON FORZARE SOLUZIONI COMUNI A TUTTI I COSTI
- SCELTE ED ESCLUSIONI





CONCLUSIONI E ASPETTATIVE

- **SOSTEGNO ALLA POSIZIONE ITALIANA MA ATTENZIONE ALLE SPECIFICITA' DEL SETTORE TERRESTRE**
- **CONFERMA DEGLI IMPEGNI NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI**
- **CERTEZZA NEGLI INVESTIMENTI**
- **PRIORITA' ALLE ESIGENZE OPERATIVE**
- **VALORIZZARE LE NOSTRE ECCELLENZE**





CONCLUSIONI E ASPETTATIVE

- **SOSTEGNO ALLA POSIZIONE ITALIANA MA ATTENZIONE ALLE SPECIFICITA' DEL SETTORE TERRESTRE**
- **CONFERMA DEGLI IMPEGNI NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI**
- **CERTEZZA NEGLI INVESTIMENTI**
- **PRIORITA' ALLE ESIGENZE OPERATIVE**
- **VALORIZZARE LE NOSTRE ECCELLENZE**





CONCLUSIONI E ASPETTATIVE

- **SOSTEGNO ALLA POSIZIONE ITALIANA MA ATTENZIONE ALLE SPECIFICITA' DEL SETTORE TERRESTRE**
- **CONFERMA DEGLI IMPEGNI NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI**
- **CERTEZZA NEGLI INVESTIMENTI**
- **PRIORITA' ALLE ESIGENZE OPERATIVE**
- **VALORIZZARE LE NOSTRE ECCELLENZE**



CONCLUSIONI E ASPETTATIVE



- **SOSTEGNO ALLA POSIZIONE ITALIANA MA
ATTENZIONE ALLE SPECIFICITA' DEL SETTORE
TERRESTRE**
- **CONFERMA DEGLI IMPEGNI NELLE OPERAZIONI
INTERNAZIONALI**
- **CERTEZZA NEGLI INVESTIMENTI**
- **PRIORITA' ALLE ESIGENZE OPERATIVE**
- **VALORIZZARE LE NOSTRE ECCELLENZE**



CONCLUSIONI E ASPETTATIVE



- **SOSTEGNO ALLA POSIZIONE ITALIANA MA ATTENZIONE ALLE SPECIFICITA' DEL SETTORE TERRESTRE**
- **CONFERMA DEGLI IMPEGNI NELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI**
- **CERTEZZA NEGLI INVESTIMENTI**
- **PRIORITA' ALLE ESIGENZE OPERATIVE**
- **VALORIZZARE LE NOSTRE ECCELLENZE**



PAGINA BIANCA

€ 2,00



17STC0001950