

COMMISSIONE IV

DIFESA

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

28.

SEDUTA DI GIOVEDÌ 29 LUGLIO 2021

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE GIANLUCA RIZZO

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Audizione di rappresentanti della RWM Italia S.p.A.:	
Rizzo Gianluca, <i>presidente</i>	3	Rizzo Gianluca, <i>presidente</i>	3, 7, 8, 9, 12
INDAGINE CONOSCITIVA SULLA PIANIFICAZIONE DEI SISTEMI DI DIFESA E SULLE PROSPETTIVE DELLA RICERCA TECNOLOGICA, DELLA PRODUZIONE E DEGLI INVESTIMENTI FUNZIONALI ALLE ESIGENZE DEL COMPARTO DIFESA		Deidda Salvatore (FdI)	8
		D'Uva Francesco (M5S)	9
		Perego Di Cremnago Matteo (FI)	7
		Russo Giovanni (FdI)	8
		Sgarzi Fabio, <i>amministratore delegato di RWM ITALIA SpA</i>	3, 9

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Partito Democratico: PD; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Fratelli d'Italia: FdI; Italia Viva: IV; Coraggio Italia: CI; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-L'Alternativa c'è: Misto-L'A.C'È; Misto-Centro Democratico: Misto-CD; Misto-Noi con l'Italia-USEI-Rinascimento ADC: Misto-NcI-USEI-R-AC; Misto-Azione+Europa-Radicali Italiani: Misto-A++E-RI; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-MAIE-PSI: Misto-MAIE-PSI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
GIANLUCA RIZZO

La seduta comincia alle 14.50.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la diretta sulla *web-tv* e la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati.

Audizione di rappresentanti della RWM Italia S.p.A.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca – nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla pianificazione dei sistemi di difesa, sulle prospettive della ricerca tecnologica, della produzione e degli investimenti funzionali alle esigenze del comparto difesa – l'audizione dell'amministratore delegato di RWM Italia SpA, ingegnere Fabio Sgarzi.

Saluto e do il benvenuto all'ingegner Sgarzi che ringrazio per la partecipazione ai lavori della Commissione, ai colleghi presenti e ai colleghi che parteciperanno alla seduta secondo le modalità stabilite dalla Giunta per il Regolamento del 4 novembre 2020, ai quali rivolgo l'invito a tenere spenti i microfoni per consentire una corretta fruizione dell'audio.

Ricordo che dopo l'intervento del nostro ospite, darò la parola ai colleghi che intendano porre domande o svolgere osservazioni e, successivamente, il nostro ospite potrà rispondere alle domande poste. A tal proposito chiedo ai colleghi di far pervenire fin da adesso la propria richiesta di iscrizione a parlare.

Do quindi la parola all'ingegner Fabio Sgarzi. Prego, ingegnere.

FABIO SGARZI, *amministratore delegato della RWM ITALIA SpA*. Buon pomeriggio a tutti. Ringrazio il presidente Rizzo e i membri della Commissione per questa opportunità di contribuire all'indagine conoscitiva che avete in corso, presentando l'azienda che dirigo da oltre dieci anni. Negli ultimi anni molto è stato detto della RWM Italia, non sempre in modo corretto, ma sono qui per spiegarvi chi è e cosa fa la RWM Italia e vorrei farlo facendovi vedere un breve video dell'azienda.

(Viene proiettato un breve filmato)

RWM Italia fa parte del gruppo tedesco Rheinmetall AG, che è un gruppo molto diversificato con una forte presenza internazionale nei cinque continenti. Nel 2020 il gruppo ha raggiunto un fatturato complessivo di quasi cinque miliardi di euro, di cui il 60 per cento (pari a 3,7 miliardi) nel settore della difesa e il resto nel settore dell'*automotive*. Le capacità tecnologiche e produttive del gruppo per la difesa spaziano da mezzi corazzati, carri armati, elettronica, difesa aerea, sistemi d'armi e munizioni e occupano circa 23.000 dipendenti.

In Italia gli stabilimenti del gruppo sono quattro: due nell'*automotive* a Lanciano e Livorno e due nella difesa, a Roma, tramite Alitalia e RWM Italia che opera negli stabilimenti di Ghedi e Domusnovas. In totale siamo oltre mille dipendenti solo in Italia.

RWM Italia nasce nel 2010, a seguito dell'acquisizione del ramo d'azienda della difesa dalla SEI Esplosivi, una storica azienda italiana che ha operato fin dagli anni Trenta nel settore delle munizioni ed esplosivi militari e civili. Nei quasi undici anni di vita – grazie al costante impegno finanziario del gruppo e al successo del

mercato internazionale — l'azienda ha visto crescere il proprio fatturato da 21 milioni di euro, nel 2011, agli oltre 140 milioni del 2020. La strategia del gruppo è stata di sostenere la crescita in Italia investendo gli utili in nuove tecnologie e impianti: gli investimenti oggi ammontano a oltre 70 milioni di euro in meno di dieci anni. Nel 2011 in RWM eravamo 120 persone; oggi siamo 340, di cui il 60 per cento presso lo stabilimento di Domusnovas e la nostra età media è di circa quarant'anni, un'età molto bassa considerando il settore.

Non è senza una punta di orgoglio che sottolineo quanto sia eccezionale il risultato raggiunto dall'azienda in dieci anni. In un periodo così breve abbiamo moltiplicato di sette volte il fatturato e di tre volte il numero dei dipendenti.

Vi do adesso uno sguardo un po' più dettagliato delle nostre capacità tecnologiche e degli impianti di cui l'azienda dispone, che in parte avete già visto nel video di qualche minuto fa.

A Ghedi è importante dire che uno *staff* di 25 ingegneri e tecnici è attivo nella progettazione meccanica, elettronica, *software*, sensoristica, *firmware* anche di livello classificato fino al livello di segreto NATO. L'unità produttiva di Ghedi è tradizionale, si avvale di macchinari moderni che hanno meno di tre anni e di una linea esperti di componenti meccanici dei nostri sistemi e una linea di assemblaggio di alta qualità e molto specializzata per i nostri sistemi, in particolare per la difesa subacquea e i loro accessori.

Lo stabilimento Domusnovas è unico nel suo genere. Un centinaio di fabbricati ospitano le diverse linee di produzione, i depositi, gli uffici e un campo prove dedicato al *test* di materiali esplosivi fino a un massimo di dieci chili. Costruito tra il 1972 e il 1974 per produrre con circa 25 persone esplosivi civili, lo stabilimento Domusnovas ha intrapreso una progressiva, ma costante trasformazione a partire dal 2000 fino ad arrivare al 2011, con l'arrivo di RWM Italia, a essere uno stabilimento dedicato esclusivamente alle produzioni per la difesa. Oggi lo stabilimento si sviluppa su un'area di circa 80 ettari, in un'area di proprietà di

circa 200, a garanzia della sicurezza rispetto ai paesi limitrofi. L'80 per cento dei reparti e degli impianti di produzione ha un'età media di dieci anni e quelli più vecchi sono stati completamente rinnovati recentemente. Questo fa di Domusnovas un *unicum*, uno stabilimento moderno, caratteristica molto rara quando si parla di realtà industriali, particolarmente nella manifattura in prodotti esplosivi. Inoltre, quello di Domusnovas è anche il più grande stabilimento privato in Italia nel settore, con una capacità di stoccaggio di 655 tonnellate di materiali esplosivi.

Presso Domusnovas operano una linea di produzione dedicata alla fabbricazione di corpi bomba e un impianto per il caricamento per fusione con esplosivi tradizionali, quali il TNT, Composition B e anche insensibili come gli IMX idonei per i grandi calibri per l'Esercito, bombe, teste di guerra per missili e siluri. Inoltre, una serie di presse utilizzate per comprimere varie tipologie di esplosivo in cariche di rinforzo, di varie taglie e dimensioni, permette di produrre piccolissime cariche inferiori al grammo, fino a quelle da oltre 500 grammi. Una riproduzione di esplosivo insensibile di FBX *cast-cured* che avete visto nel video, si avvale di un *mixer* di circa 800 chili per miscelata ed è oggi la produzione principale dello stabilimento per bombe d'aereo, teste di guerra per missili e siluri e cariche di vario tipo. Dopo quattro anni di lavori e circa 45 milioni di euro di investimento, tutto sopportato dall'azienda, una nuova linea di caricamento di un esplosivo insensibile di tipo *cast-cured* — questa volta basata su un miscelatore ben più grande da 2,7 tonnellate, oltre tre volte quello attuale — rende lo stabilimento Domusnovas quello con la produttività maggiore e la flessibilità maggiore in tutta Europa.

Si è investito molto anche in nuovi processi. Per citarne uno, abbiamo acquisito negli ultimi anni dalla US Army la tecnologia per la manipolazione di un esplosivo di nuova generazione di loro invenzione, adatto soprattutto per le cariche dell'Esercito, che è costato all'azienda oltre due milioni di euro.

Non abbiamo solo impianti all'avanguardia; l'azienda investe regolarmente e costantemente anche per creare l'eccellenza delle proprie competenze. Un *training center* interno è dedicato a creare e a mantenere quelle competenze preziose e molto specialistiche in un settore tecnologico così particolare, che vede pochissimi attori a livello mondiale.

Oltre alle bombe d'aereo, l'azienda progetta e fabbrica anche altri sistemi di rilevanza strategica per la difesa. Fin dai primi anni ottanta l'azienda è stata attiva nella progettazione e produzione di sistemi per la Marina militare destinati alla difesa subacquea, quali mine ad influenza, sistemi di controminamento subacqueo e prodotti per le forze speciali. Sono sistemi molto complessi, di elevato valore strategico e tattico che richiedono un costante lavoro di ricerca e sviluppo. Per contro sono produzioni di poche unità, solitamente molto customizzato al fine di soddisfare le esigenze operative dell'utilizzatore finale. Progettazione e produzione di questi sistemi è completamente *in house*, anche per via del livello di classifica di sicurezza data alle componenti chiave.

Nel settore di bombe aereo la RWM produce un'ampia gamma di corpi bomba, quali quelli classici *General Purpose*, la serie Mk80, dalle piccole Mk81 da 250 libbre a quelle più grandi dal 2000 libbre, le Mk84 e bombe di penetrazione quale la 209. Meritano in questo contesto particolare menzione due prodotti particolari. Uno è il corpo bomba *Paveway IV*, prodotto su licenza *Raytheon*, che è l'armamento scelto dall'aeronautica inglese la *Royal Air Force*. L'altro è un nuovo corpo bomba con prestazioni innovative della taglia 500 libbre, sviluppata per le forze armate francesi e recentemente scelto anche dall'aeronautica tedesca. I corpi bomba sono interamente prodotti da noi e internamente nei nostri stabilimenti. Tuttavia, produrre e vendere i corpi bomba non è sicuramente cosa banale. Prima di poter essere utilizzate, le bombe devono essere integrate con il velivolo dalla *design authority* e autorizzate all'utilizzo della forza armata.

I programmi di integrazione sono complessi, della durata di anni e costano decine di milioni di euro. Grazie a uno sforzo notevole durato anni, le bombe italiane prodotte dalla RWM Italia sono oggi integrate ed autorizzate all'utilizzo su tutte le piattaforme di origine europea, dal *Tornado* all'*Eurofighter*, al *Gripen*, al *Rafale* e al *Mirage* e anche di molte piattaforme statunitensi dall'F15 all'F16, all'F18 e anche all'F35. In proposito, siamo particolarmente orgogliosi del risultato raggiunto nel 2020, quando tutte le tipologie di corpi bomba prodotte dalla RWM Italia e in uso presso l'Aeronautica militare italiana, sono state integrate con l'F35 *Joint Strike Fighter*. Questo lavoro ha visto noi e l'Aeronautica collaborare a stretto contatto con le autorità americane e ha permesso di reimpiegare la maggior parte dello *stock* esistente nell'inventario della Forza armata senza costi per la stessa Forza armata, perché sono stati tutti sopportati dall'RWM Italia e quindi salvando decine di milioni di euro.

Le capacità ingegneristiche e produttive – di cui vi ho dato una breve descrizione anche nel video poco fa – sono regolarmente messe a servizio delle maggiori ditte capocommessa del settore, sia nazionali che estere. In particolare siamo *partner* storico di Leonardo, per cui produciamo regolarmente teste di siluro e cariche esplosive, quali quelle per le munizioni guidate Vulcano. Attualmente siamo anche parte del *team* italiano che sta sviluppando – insieme a Leonardo e MBDA – il nuovo missile Teseo 2 per la Marina italiana.

L'azienda non continua solo a investire nel proprio segmento di *business*, ma è anche in corso da anni un processo di diversificazione delle proprie produzioni all'interno delle proprie competenze, sostenuta in questo dal gruppo. Ad esempio, per citare due dei progetti principali, stiamo investendo insieme al gruppo nello sviluppo di una nuova tipologia di munizioni e di caricamento esplosivo che potrebbe essere di scelta per il nuovo carro armato europeo, l'MGCS (*Main Ground Combat System*).

Recentemente abbiamo intrapreso una relazione e una collaborazione con altre

società per entrare in un settore per noi nuovo e siamo alla fase finale della trattativa con la società israeliana Uvision, per creare un sistema di coproduzione e cosviluppo in Italia per tutto il mercato italiano ed europeo delle *loitering munitions*. Questo prodotto di nuova generazione è oggi uno dei più richiesti dalle forze armate di tutti i Paesi per il loro valore tattico e strategico. Questo nuovo progetto siamo sicuri che collocherà l'RWM Italia in un nuovo settore di eccellenza, a sostegno anche delle capacità tecnologiche del Paese.

Se ora guardiamo al mercato internazionale, il *business* di RWM Italia vede essenzialmente l'*export* come l'elemento principale del proprio fatturato, come del resto la maggior parte delle aziende della difesa. Nel 2020 il fatturato verso il Ministero della difesa italiano è stato inferiore al milione di euro, solo lo 0,7 per cento del totale. Il totale degli ordini diretti e indiretti — anche tramite società capocommessa come, per esempio, Leonardo — con l'amministrazione della Difesa oggi ammonta a circa tre milioni, che rappresenta l'1 per cento del totale del portafoglio ordini in casa, se si escludono i 325 milioni associati ai contratti le cui licenze sono state revocate.

Se guardiamo il settore delle mine marine, possiamo con ragione dire che RWM Italia è azienda *leader* nel mercato. Se si escludono Stati Uniti, Cina e Russia, le società del mondo attive nel settore si contano sulle dita di una mano. Sono una ventina i Paesi che hanno i nostri sistemi in uso e l'interesse per questi prodotti in alcune aree del mondo — in cui la minaccia è più sentita — sta aumentando. Tuttavia, è bene tener presente che per rimanere al vertice di questo settore sono comunque necessari progetti finanziati di ricerca sviluppo, analogamente a quanto accade regolarmente per missili e siluri. Essi sono possibili solo se sostenuti dalla nostra Marina italiana oppure da una estera.

Il mercato aereo è molto differente. I nostri clienti ricorrenti sono quelli *end user*, dove la qualità e la sicurezza del prodotto prevale rispetto al prezzo. I nostri utilizzatori normali sono la Francia, il Regno

Unito, la Germania, la Polonia, la Svezia, l'Australia, la Thailandia e il Brasile. Spaziamo dall'Europa al resto del mondo, oltre che ovviamente i Paesi arabi. Ci scontriamo regolarmente in questo mondo agguerrito contro ditte statunitensi, brasiliane, spagnole, francesi israeliane.

Va detto che, in tale contesto, la revoca delle licenze di gennaio 2021 verso l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi ha pesantemente danneggiato la credibilità dell'azienda, soprattutto in questi mercati mediorientali che sono quelli più interessanti.

Tipicamente dalle società produttrici di velivoli da combattimento quali BA Systems, SAAB (*Svenska Aeroplan AktieBolaget*), Lockheed Martin, il cliente quando compra i velivoli acquisisce anche un primo pacchetto di corpi bomba a garanzia delle future forniture e questo primo passo genera nel tempo una regolare continuità di fornitura.

In Italia, purtroppo, si tende spesso a separare l'arma dalla munizione, per favorire apparentemente l'esportazione di chi produce piattaforme che vengono presentate come oggetti neutri, così da ridurre il rischio che il dibattito politico impedisca la conclusione delle trattative. Ritengo che questo sia un errore. È evidente che nessuno compra un'arma senza sapere se e da chi domani potrà comprare la munizione.

L'Italia in questo contesto è uno dei pochi Paesi al mondo che possiede la capacità nazionale di produrre sia sistemi d'arma, velivoli, navi e anche munizioni. Una stretta e sinergica collaborazione tra queste componenti non può che favorire la diffusione dei prodotti italiani nel mondo, in particolare delle nostre primarie ditte nazionali quali Leonardo e Fincantieri.

Desidero fare alcune considerazioni generali. È evidente che il costo per mantenere all'avanguardia gli impianti e continuare a sviluppare le tecnologie di cui disponiamo sono notevoli, inoltre se il mantenimento e la crescita delle competenze è una sfida per ogni azienda che opera nel settore della difesa, questo è ancor più vero per noi che operiamo in un settore tecnologico della difesa ancor più particolare e

che vede pochissimi attori a livello mondiale.

Per operare e crescere è essenziale per noi, come per chiunque altro, avere una prospettiva certa, per quanto possibile, che si concretizzi in progetti di sviluppo e contratti di forniture pluriennali. Questa continuità nel settore della difesa, diversamente da altri settori, può essere assicurata esclusivamente dallo Stato, tramite commesse nazionali o il consenso e il sostegno all'esportazione; *tertium non datur*.

La sospensione nel 2019 — esattamente due anni fa da oggi, il 29 luglio — e le successive revoche a gennaio 2021 delle licenze di esportazione per bombe d'aereo verso l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi di cui ben sapete, hanno interrotto l'esecuzione di contratti pluriennali. Proprio lo Stato, dunque, ha fatto venir meno quella continuità di cui parlavo prima, come elemento necessario per tutte le aziende del settore della difesa. C'è chi ha voluto ridurre il problema a rischio di impresa, quasi che i contratti acquisiti fossero il frutto di scelte azzardate, quando invece la RWM Italia si è ovviamente mossa in un perimetro vincolato, così come definito, autorizzato dallo Stato e a un certo punto, dopo quasi cinque anni di evoluzione del contratto, ha visto cambiare la posizione dello Stato e questo ha colpito la RWM, i suoi lavoratori e il territorio del Sulcis Iglesiente dove si trova lo stabilimento di Domusnovas.

Grazie a una riorganizzazione interna e a contratti di intermediazione intergruppo siamo riusciti ad attutire il colpo, tuttavia le soluzioni trovate sono a tempo e siamo ancora ben lontani dall'aver ritrovato quella necessaria continuità di medio e lungo periodo. Come avete sentito, abbiamo accelerato il processo di diversificazione nell'ambito delle nostre competenze, abbiamo moltiplicato gli sforzi commerciali, ma vi assicuro che la perdita di credibilità sul mercato internazionale, causata dalla revoca delle licenze, ci indebolisce molto.

In tale contesto ritengo che lo Stato possa, anzi debba fare di più. Mi auguro di essere riuscito a darvi una visione sufficientemente esaustiva di chi sia oggi RWM

Italia, di quanto questo contribuisca in modo fondamentale a rendere l'Italia tecnologicamente e produttivamente indipendente da altri Paesi. Al di là della proprietà, siamo un'azienda radicata in Italia, fatta da italiani, che continua a mantenere livelli di eccellenza in tecnologie e competenze, guardando sempre avanti.

Per concludere, sono profondamente convinto — come ci è stato anche riconosciuto in altre occasioni — che RWM Italia sia un'azienda strategica, un pilastro per la difesa nazionale e quindi un elemento chiave anche nelle relazioni geopolitiche legate alle tecnologie per la difesa.

Per questo penso che sia compito nostro come azienda e vostro di decisori politici, quello di tutelare e valorizzare realtà uniche come la nostra, evitando — e questo spetta esclusivamente a voi — che il dibattito pubblico in tema di industria e difesa, certo legittimo, si faccia miope, arrivando a decisioni rovinose per aziende come la nostra, i suoi lavoratori, il territorio e in definitiva l'intero sistema Paese.

Desidero ringraziare il presidente Rizzo e tutti voi della Commissione per questa opportunità e resto a disposizione per le vostre domande.

PRESIDENTE. Grazie a lei, ingegnere, per la sua relazione certamente esaustiva, ricca di spunti per i nostri commissari e per il lavoro della nostra Commissione. Ha chiesto di intervenire l'onorevole Perego Di Cremona, a cui do la parola. Prego.

MATTEO PEREGO DI CREMONA. Grazie, presidente. Ringrazio il dottor Sgarbi anche per l'onestà e il coraggio delle sue parole. Lo fa da capitano d'industria, in un'azienda che guida con successo — come ha detto lui — da dieci anni. Credo che le sue parole debbano essere colte da noi commissari con grande attenzione e sensibilità.

Il sottoscritto, così come altri esponenti del mio partito, abbiamo più volte sottolineato che cosa abbia rappresentato in termini di danno alla reputazione per le nostre industrie e per il sistema Paese la revoca delle licenze all'esportazione verso

gli Emirati e l'Arabia. Lo dico anche da persona che ha visitato — come ho detto in altre sedi — la base di al-Minhad negli Emirati, da cui poi siamo stati allontanati, per usare un termine *polite*, il 2 luglio.

La domanda che volevo porle è questa, proprio in riferimento alla questione che lei ha sollevato se l'eliminazione *end-user certificate* (EUC) rafforzato da parte dell'UAMA (Unità per le autorizzazioni dei materiali di armamento) il giorno 30 giugno sia stato un elemento utile a migliorare i rapporti verso gli Emirati e l'Arabia. In base a questa decisione presa all'ultimo minuto dall'UAMA, ci sono stati dei miglioramenti nei rapporti fra voi, gli Emirati e l'Arabia, in termini di possibilità di riprendere le relazioni commerciali e riattivare le commesse sulle quali la vostra azienda aveva investito?

Ricordiamoci sempre che un buon imprenditore sa che i piani di progettazione e pianificazione sono piani quinquennali, se non anche decennali, quindi l'aver interrotto le relazioni commerciali ed evitato l'*export* è pacifico che sia stato un grave danno nei confronti dell'azienda e — mi lasci dire senza mezzi termini — anche frutto di una scelta molto miope che non ha interessato, tra l'altro, chi a questa scelta doveva aderire, ovvero la Commissione Difesa e i suoi commissari. È stata una decisione presa soltanto da una risoluzione della Commissione affari esteri della Camera.

La seconda questione. Lei ha parlato in dettaglio dello stabilimento di Domusnovas. Volevo chiedere se e quali sono le prospettive future, i piani di lavoro di questo stabilimento e se dopo questi due anni di difficoltà c'è stata una ripresa dei lavori.

Concludo con la terza domanda. Lei ha citato un settore strategico per il comparto difesa che è quello delle bombe d'aereo, di cui si parla effettivamente poco. Volevo capire quali siano i piani europei degli altri Paesi e delle altre aziende, rispetto a questo settore specifico che vede in RWM un'azienda *leader* internazionale.

Chiudo dicendo che credo sia necessario da parte di tutti noi — noi come Forza Italia sicuramente ne abbiamo la piena consape-

volezza — sostenere l'industria della difesa in un quadro ipercompetitivo, dove le altre nazioni lavorano ed esportano la difesa in un'ottica di sistema Paese. Le faccio i complimenti per la gestione e i successi dell'azienda in questo decennio di suo mandato e la ringrazio.

PRESIDENTE. Grazie a lei, collega. Ha chiesto di intervenire l'onorevole Giovanni Russo, prego.

GIOVANNI RUSSO. Grazie, signor presidente. Ringrazio l'ingegner Sgarzi per l'ottima analisi. Se c'è la possibilità vorrei dopo poter avere il video che, a causa dei lavori d'Aula che si sono protratti, non sono riuscito a vedere e volevo anche porre una domanda più tecnica.

Lo sviluppo delle *loitering munitions* sta avendo un'importanza fondamentale in quelli che sono tutti i conflitti e su tutte quelle che sono le dimensioni tattiche e strategiche nei campi di battaglia. Abbiamo visto come la presenza di questi sistemi d'arma nel recentissimo conflitto del Nagorno Karabakh e anche un pochino nello scenario libico, abbiano determinato rovesciamenti di fronte e la superiorità sul campo.

Volevo chiederle, vista anche l'esperienza che ha la sua azienda, qual è la posizione dell'Italia, dal punto di vista tecnologico e produttivo all'interno del panorama dei Paesi che producono questi tipi di sistemi d'arma, sia a livello qualitativo, sia a livello quantitativo. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Russo. Ha chiesto di intervenire l'onorevole Deidda. Prego, collega.

SALVATORE DEIDDA. Grazie, presidente e grazie ingegnere. Ho avuto la fortuna di visitare l'azienda qualche anno fa e devo dire che ero rimasto colpito, prima di tutto per il livello di sicurezza che garantisce — sembra scontato — e, poi, per l'armonia dei dipendenti e il loro attaccamento al posto di lavoro; e anche questo non è scontato.

Inoltre, essendo in Sardegna, ho anche una certa simpatia per questa azienda, che è stata presa di mira - e più volte l'ho detto in Commissione - come se loro fossero gli autori, quelli che andavano a fomentare conflitti in giro per il mondo, quando invece semplicemente seguivano la legge e non possono essere additati - come a volte nella stampa è successo - come i colpevoli della guerra Yemen. Infatti, dopo che c'è stato l'embargo, la guerra non è affatto finita e i problemi in Yemen continuano ad esserci.

Io ricordo - poi arrivo alle domande che sono un paio, molto schematiche - che su questo avevamo presentato delle interrogazioni, perché secondo me, uno Stato può prendere tutte le decisioni che vuole e se impedisce a un'azienda di commerciare o altro, deve risarcirla di quel blocco che non dipende dall'azienda o comunque contrattare con lei eventuali contropartite. Avevamo anche chiesto al Governo - era il primo Governo Conte - se bloccando un determinato mercato, avrebbero poi compensato con il ricorso al mercato interno o con altri mercati. Quindi, la prima domanda è se c'è stato questo tipo di contrattazione con il Ministero dello sviluppo economico.

RWM ha chiesto dal 2010, mi pare, il nullaosta di azienda di sicurezza, di azienda strategica e anche questo è stato fermo per molti anni alla Presidenza del Consiglio, ma come abbiamo visto nel video, e anche come evidenziato dall'ingegnere, si è visto che l'azienda, al di là del commercio con i Paesi arabi, commercia anche con i Paesi NATO e con l'Europa.

Quindi, anche in questo senso, c'è stata una risposta da parte del Governo? Avete ottenuto o no questo nullaosta che ci avevano detto era in via di definizione.

Concludo con un'ultima domanda, chiedendo quali sono le aspettative dell'azienda verso la politica, cioè lo Stato italiano come può agevolare o rispettare il vostro lavoro? Quali sarebbero le vostre aspettative nei confronti della politica?

PRESIDENTE. Grazie, onorevole Deidda. Vuole intervenire l'onorevole D'Uva, prego.

FRANCESCO D'UVA. Grazie, presidente. Ringrazio il rappresentante di RWM Italia.

Non voglio stare qui a commentare scelte che sono state fatte dal Parlamento, dove io come tutti i colleghi di questa Commissione siedo.

È chiaro che la sovranità parlamentare va rispettata, quindi credo che qualunque scelta venga fatta sia nell'interesse di tutti i cittadini e delle sensibilità che nel momento della votazione sono ritenute quelle più forti e, quindi, si dà una risposta a tutto il Paese. Ma chiaramente si tratta di sovranità parlamentare, quindi non mi dilungo oltre.

Vorrei chiedere al rappresentante di RWM Italia come l'Italia dovrebbe sfruttare la partecipazione al comitato tecnico consultivo legato all'utilizzo del fondo europeo della difesa, al fine di favorire in qualche modo l'industria italiana del settore. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, onorevole D'Uva. Io non ho altre richieste di intervento, pertanto do la parola al nostro ospite per la replica. Prego, ingegnere.

FABIO SGARZI, *amministratore delegato della RWM ITALIA S.p.A.* Grazie, presidente.

Comincio con rispondere alle domande dell'onorevole Perego. L'eliminazione della clausola delle misure rafforzate da parte dell'UAMA di fatto non ha cambiato la situazione, nel senso che per certi versi nei confronti di questi Paesi forse ha creato ulteriore confusione. Mi spiego meglio. Di fatto le misure rafforzate non erano un impedimento all'esportazione perché richiedevano esclusivamente un impegno da parte di questi Paesi in materia d'armamento che sarebbe stato comunque autorizzato, a patto che non venisse utilizzato nel conflitto in Yemen. Quindi, l'unico cambiamento che ha portato è stato che quello che si poteva esportare anche prima può essere esportato anche ora e può essere utilizzato in Yemen. Tutto, tranne le bombe d'aereo e i missili.

Questa situazione, per esperienza diretta sia con gli Emirati che con l'Arabia

Saudita ha generato confusione, perché le aspettative di entrambi i Paesi e in particolare l'Arabia Saudita, sono che questo sia un primo passo che possa portare rapidamente a una normalizzazione della situazione. Questa è una situazione che deve essere gestita.

Oggi nessuno dei due Paesi si capacita del perché può essere esportato tutto tranne un embargo su un prodotto e verso questi due Paesi, quando le condizioni al contorno della situazione che l'ha generato — dal loro punto di vista, io non entro nei commenti — è diversa. Non so quanto, personalmente, questo passo sarà normalizzante.

Passo a dare una visione della situazione della produzione di bombe d'aereo e di come viene visto questo settore dagli altri Paesi. Possiamo distinguere tre situazioni, perché tutti i Paesi che possiedono un'Aeronautica militare e possiedono velivoli da combattimento necessitano di questo prodotto, quindi è considerato un prodotto la cui produzione nazionale va comunque garantita essendo di carattere strategico.

Ci sono situazioni quali, per esempio, il Regno Unito dove la produzione locale di bombe d'aereo non avviene e il Regno Unito di fatto si appoggia alla RWM Italia per la produzione dei propri corpi bomba. Questo crea dipendenza di fatto tra i Paesi, ma in un ambito di rapporto di fiducia presuppone una continuità.

Altri Paesi, invece, per ragioni di sicurezza nazionale, ma anche per protezione dell'industria locale, portano la produzione o la coproduzione presso il proprio Paese. Gli Emirati Arabi che abbiamo citato prima sono un Paese di questo tipo. Gli Emirati Arabi producono localmente le proprie bombe d'aereo, grazie alla tecnologia fornita dal nostro Paese dieci anni fa, con un sistema di coproduzione di componenti, i famosi componenti che sono stati bloccati dal 2019. Questa situazione di collaborazione di fatto, fino a oggi, ha permesso negli ultimi dieci anni una costante collaborazione tra i Paesi e la garanzia di questo tipo di fornitura. Oggi, vista la situazione che impedisce di continuare in questo modo,

gli emiratini si dovranno rendere totalmente indipendenti, avvalendosi di altri fornitori oppure costruendo all'interno le capacità tecnologiche oggi mancanti.

Tornando all'Europa e agli altri Paesi, la maggior parte dei Paesi si avvale di un sistema come quello dell'Inghilterra, quindi scelgono un fornitore qualificato e di conseguenza continuano regolarmente quando devono acquisire il materiale necessario.

Fa eccezione in questo panorama la Francia. La Francia con cui noi collaboriamo e siamo un fornitore importante, dall'altra parte adotta una strategia leggermente diversa rispetto ad altri Paesi, non solamente nel nostro settore, ma anche in altri. Per cui ha visto nell'interdipendenza tra velivolo e armamento un legame strategico, quindi nonostante per un certo tipo di prodotto siamo oggi noi i fornitori importanti, la Francia che anni fa aveva perso le capacità di produzione interna di corpi bomba, oggi le ha ricostruite ed è in grado di prodursi autonomamente corpi bomba, cosicché possa rendere indipendente la vendita dei propri velivoli rispetto alle logiche di altri Paesi. Da qui la strategicità importante di legare e di valorizzare questo legame del munizionamento con la piattaforma.

Domusnovas. Oggi a Domusnovas lavorano un certo numero di persone, siamo riusciti con gli strumenti che abbiamo scelto a uscire dalla crisi che c'è stata a cavallo del 2019 e del 2020 e quindi abbiamo ritrovato una certa stabilità.

Di sicuro i numeri del personale non sono quelli che erano al 2019, cioè circa 330 persone che lavoravano. Sono scese a un minimo di 140 nel 2020 e oggi si attestano a circa 200. Ci sarà un'oscillazione per via delle commesse in corso di qualche decina di unità nei prossimi mesi, però confermo quello che ho detto prima: oggi non abbiamo una visibilità più lunga di cinque, sei mesi rispetto a quella che è la realtà dei fatti. Tenete conto che secondo i programmi iniziali, prima del 2019, oggi solo a Domusnovas avrebbero dovuto lavorare 650 persone. Questa è la realtà dei fatti di Domusnovas.

L'onorevole Deidda ha chiesto se sono seguiti i fatti alle ipotesi o alle richieste di trovare delle compensazioni nazionali, per cercare di mitigare la battuta d'arresto improvvisa che c'è stata con l'embargo. La risposta è no, nel senso che sono state fatte interlocuzioni con il Ministero dello sviluppo economico, a suo tempo sono state fatte con il Ministro della difesa, ma purtroppo oggi non esiste alcun programma di una certa rilevanza che possa essere di compensazione. Prova ne è il fatto che oggi meno dell'1 per cento degli ordini in casa, sempre esclusi i contratti tra Arabia Saudita ed Emirati che tra parentesi sono ancora in vigore, perché nonostante le revocche i clienti si aspettano che prima o poi possano ripartire, quindi questa situazione non so quanto potrà essere puntellata, ma è la realtà. Quindi oggi cerchiamo di attaccarci alle possibilità dell'estero.

Nulla è seguito neanche a richiesta di NOSIS (Nulla osta di sicurezza industriale strategico) per l'azienda, però — a onore del vero — c'è una discussione in corso, una valutazione da parte di Segredifesa che potrebbe far rientrare le capacità tecnologiche e certi prodotti dell'azienda in una revisione del decreto ministeriale che identifica le aree strategiche per la difesa. Sinceramente lo auspico, da italiano, anche perché, secondo me, è semplicemente la forma corretta per identificare quello che noi facciamo che è comunque di strategico a tutto. Cosa mi aspetto dalla politica? La politica deve essere giustamente l'espressione della pluralità del pensiero del Paese. Quello che mi aspetto è semplicemente che si tenga conto del valore intrinseco di certe tecnologie, di certi impianti che — in questo settore della difesa — deve essere tenuto presente a prescindere, rispetto a quelle che sono le legittime decisioni in fatto di politica estera. Quello che l'azienda ha vissuto negli ultimi anni, dal mio punto di vista, è stata una sovrapposizione di visioni che in maniera tutto sommato indebita ha causato quasi un ostracismo dell'azienda anche per programmi nazionali o semplicemente per impostare delle pianificazioni per il futuro. RWM è stata associata alla questione delle licenze e a tutto quello che

era l'impatto mediatico. Ecco, io mi aspetto che la politica sia superiore a questo e possa distinguere tra quello che è bene per il Paese, indipendentemente dalle chiacchiere attorno.

Loitering munitions. È decisamente un bel prodotto dal punto di vista tecnologico. L'Italia, ma anche l'Europa è molto indietro su questo settore. Le *loitering munitions* di fatto come concetto e come tecnologia nascono in Israele.

Le ditte in Israele che negli anni hanno sviluppato diverse versioni di questi oggetti sono più di una, noi con il gruppo abbiamo scelto quella che ci sembra la società più interessante con cui collaborare e con cui riteniamo e speriamo di poter fare grandi cose. La ragione della nostra collaborazione con una società israeliana è proprio per tagliare all'osso i tempi di produzione a livello nazionale ed europeo e anche di portare tecnologia per poter sviluppare nuove varianti e coprire quel *gap* tecnologico che in realtà esiste.

Oggi di fatto, perché è un settore che abbiamo coltivato dal punto di vista di analisi prima di arrivare a questo punto, non c'è Paese in Europa — questa è l'area su cui ci stiamo concentrando — che non cerchi una munizione di questo tipo. Questo ci fa dire che per evitare che l'Europa diventi terreno di conquista di società fuori dall'Europa, il modo migliore è quello di collaborare in tempi più rapidi possibili, tagliando i costi di sviluppo e permettendo poi di creare delle varianti dedicate per il mercato europeo.

Col fatto che esisterà un'azienda in Europa e in Italia per poterlo fare, laddove ci saranno varianti speciali per il Paese o per i vari Paesi europei, dalla Germania come dall'Inghilterra o la Francia, sarà possibile tenerle confinate in quello che sarà il mondo europeo. Spero di aver risposto esaurientemente.

All'onorevole D'Uva sinceramente non so cosa rispondere. Noi, per il settore in cui siamo, non possiamo determinare una strategia specifica per il nostro prodotto in maniera univoca che possa essere portata al tavolo europeo. Noi siamo comunque un produttore di un componente di un si-

stema, facciamo la munizione, ma è l'intero sistema che è l'oggetto trainante a quei tavoli.

Sicuramente quello che possiamo dire e penso di essere stato esauriente in questo, è che abbiamo creato in dieci anni le basi per poter partire senza costi non ricorrenti, avendo a disposizione in Italia tutte le possibili tecnologie che possono essere sicuramente utilizzate insieme ad altri Paesi, partecipando a progetti internazionali per lo sviluppo di nuovi prodotti nel nostro campo tecnologico. Penso di avere risposto a tutti.

PRESIDENTE. Grazie, ingegnere. Io non ho altre richieste di intervento, pertanto

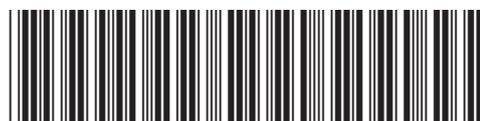
rinnovo i ringraziamenti per la sua disponibilità e per l'apporto che ha dato ai lavori della nostra Commissione.

Ringrazio tutti gli intervenuti. Chiederemo poi magari di trasmettere il video ai colleghi che non hanno potuto vederlo. Rinnovo i ringraziamenti a tutti gli intervenuti e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 15.45.

*Licenziato per la stampa
il 22 dicembre 2021*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO



18STC0157250