COMMISSIONE IV
DIFESA

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

14.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 17 MARZO 2021

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **GIANLUCA RIZZO**

INDICE

PAG.

Sulla pubblicità dei lavori:

Rizzo Gianluca, *Presidente* 3

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:

Audizione, in videoconferenza, di rappresentanti della MBDA Italia.

Rizzo Gianluca, *Presidente* 3, 7, 8, 9, 12

PAG.

Corda Emanuela (Misto-L'A.C'E') 9

Deidda Salvatore (FdI) 8, 9

D'Uva Francesco (M5S) 7

Ferrari Roberto Paolo (Lega) 8

Frusone Luca (M5S) 8

Mariani Lorenzo, *Amministratore delegato della MBDA Italia* 3, 9

ALLEGATO: Presentazione informatica illustrata dall'Amministratore delegato di MBDA Italia 13

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; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-L'Alternativa c'è: Misto-L'A.C'È; Misto-Centro Democratico: Misto-CD; Misto-Cambiamo !-Popolo Protagonista: Misto-C !-PP; Misto-Noi con l'Italia-USEI-Rinascimento ADC: Misto-NcI-USEI-R-AC; Misto-Facciamo Eco-Federazione dei Verdi: Misto-FE-FDV; Misto-Azione-+Europa-Radicali Italiani: Misto-A-+E-RI; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Europeisti-MAIE-PSI: Misto-EUR-MAIE-PSI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE GIANLUCA RIZZO

La seduta comincia alle 13.35.

Sulla pubblicità dei lavori.

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

Audizione, in videoconferenza, di rappresentanti della MBDA Italia.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'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, l'audizione in videoconferenza di rappresentanti della MDBA Italia.

Saluto e do il benvenuto all'ingegner Lorenzo Mariani, amministratore delegato della MDBA Italia, che ringrazio per essere intervenuto in collegamento, 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. 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 al banco della Presidenza. Do, quindi, la parola all'ingegner Lorenzo Mariani, amministratore delegato della MBDA Italia. Prego, a lei la parola.

LORENZO MARIANI, *Amministratore delegato della MBDA Italia,* (*in videoconferenza*). Presidente, buongiorno. Grazie. Ringrazio tutti per questa opportunità. Mi collego dalla sede di Roma, con l'ingegner Cossiga, direttore Relazioni esterne di MBDA. Nella mia presentazione toccherò essenzialmente tre punti: innanzitutto farò una rapida illustrazione del gruppo MBDA, un gruppo internazionale che ha una sua importante componente in MBDA Italia; svolgerei poi un *focus* particolare su MBDA Italia, sui siti, come siamo ripartiti per missione e per localizzazione ed un'interessante (a mio giudizio) riassunto sull'evoluzione dell'organico negli ultimi anni; infine, concluderei con qualche cenno, secondo me sintetico ma abbastanza importante, sulla filiera missilistica in Italia e sui programmi che per noi rappresentano un interesse prioritario, che crediamo possano essere anche oggetto di proficua discussione.

MBDA è un gruppo internazionale a vocazione fortemente europea. Tre sono gli azionisti: Airbus (azienda franco tedesca, con il 37,5 per cento), BAE Systems (azienda inglese paritetica, con il 37,5 per cento) e Leonardo (con il 25 per cento). Questi tre azionisti possiedono la MBDA che, a sua volta, come *corporate* del gruppo ha cinque filiali: una minore in Spagna; la MBDA Italia, di cui parliamo oggi; la filiale francese, che è la più grande all'interno del gruppo; la MDBA UK in Inghilterra; MBDA Germania. Ognuna di queste filiali è di fatto controllata dai tre azionisti, secondo le percentuali riportate nella *slide* numero 4.

Il gruppo fattura circa 4 miliardi di *business* all'anno. Dal 2015 al 2020 i ricavi sono in crescita. Non abbiamo ancora formalmente chiuso il bilancio per l'anno 2020, ma posso dire che i risultati sono in linea con quelli del 2019. È una crescita da 3 a 4 miliardi di euro in cinque anni, accompagnata da un forte portafoglio ordini, che ad oggi rappresenta oltre quattro anni di lavoro per l'azienda.

Nella *slide* n. 6, sono mostrate le sedi principali e anche gli organici di ciascuna delle realtà nazionali. Adesso vedremo un po' più in dettaglio quelli italiani. Questi sono numeri ufficiali aggiornati al 2019; per l'Italia fornirò anche quelli del 2020 e del 2021. Comunque, sui circa 11.500 totali, ripartiti su una quindicina di siti, la Francia rappresenta oltre il 40 per cento; l'Inghilterra ha quasi 4 mila addetti; in Italia abbiamo superato quest'anno le 1.500 unità, con una crescita molto importante negli ultimi anni; la Germania è un po' più piccola; Stati Uniti e Spagna rappresentano poco più che filiali commerciali. Però è importante vedere la fortissima distribuzione che abbiamo all'interno del territorio europeo (considero anche l'Inghilterra, nonostante la Brexit, geograficamente europea).

Adesso faccio un *focus* su MDBA Italia che, secondo me, è un elemento di maggiore interesse anche per la Commissione. Siamo oltre i 1.500 dipendenti, occupati tutti nelle alte tecnologie per la Difesa. Il sito di Roma – che è il sito principale, dove abbiamo il *management*, la componente di ingegneria e la maggior parte della ricerca e sviluppo – ha raggiunto quest'anno 840 dipendenti, tutti in via Tiburtina. La Spezia, che è una componente estremamente importante, è dedicata ai sistemi navali per le marine. È sede di una fortissima competenza ingegneristica e di integrazione. Quest'anno ha superato i 200 dipendenti. Il Fusaro, a Napoli, con 441 dipendenti è la sede principale per le attività di produzione di missili e sistemi. Faccio notare una cosa importante. La società MBDA, come gruppo, è stata creata alla fine del 2001, quindi ha compiuto vent'anni. Quando fu costituita, la realtà italiana era al di sotto dei mille addetti. Fu derivata da una costola dell'allora Alenia Marconi Systems, che era una società di Leonardo, allora Finmeccanica. In questi vent'anni gli addetti sono cresciuti di oltre il 50 per cento.

L'evoluzione nel breve periodo testimonia questa storia di buon successo, oltre che nei numeri anche nei contenuti. Il sito di Roma, che è passato da 802 addetti a 840 nell'anno 2020, che crescerà ulteriormente nel 2021 grazie ai programmi in portafoglio. Lo stesso dicasi per il sito di Fusaro; ha una crescita un po' più moderata (adesso vedremo perché), ma comunque la sostiene. La Spezia è nel pieno di un momento di grande sviluppo, che probabilmente non si fermerà nemmeno nel 2021. Come vedete, il numero di ingressi che abbiamo avuto nell'anno 2020 è rilevante (167), e noi prevediamo – perché è sempre una previsione, ma devo dire che i primi mesi dell'anno la stanno confermando – di mantenere il *trend* di nuove assunzioni anche per il 2021. Ripeto, questo è dovuto a una buona quantità di ordini presi negli anni precedenti, in particolare anche ad alcuni importantissimi contratti *export* presi soprattutto in Medio Oriente e che sono stati sempre assistiti dal rapporto Governo-Governo con i Paesi che usano i nostri sistemi.

Il profilo della distribuzione di età della popolazione dei dipendenti testimonia ancora una volta questo rinnovamento notevole che abbiamo avuto negli ultimi due o tre anni. È un'età media di 44 anni e, per il nostro settore, direi che è molto giovane. Non siamo una *new economy* e devo dire che tutti quanti gli addetti in genere, specialmente quelli tecnici che sono la stragrande maggioranza, hanno un periodo di formazione lungo. Un'età media di 44 anni denota veramente un dinamismo che in altre parti dell'industria della Difesa, personalmente, non ho mai avuto la fortuna di vedere. Allo stesso tempo, la distribuzione per titolo di studio testimonia l'alto livello di tecnologia in cui ci muoviamo. La metà sono laureati in ingegneria; una parte fon-

damentale sono diplomi tecnici. Comunque, l'insieme della popolazione sicuramente rispecchia l'altissima tecnologia nella quale ci muoviamo.

Faccio ora un cenno anche a un tema secondo me importante: quello della pianificazione dei carichi di lavoro. Abbiamo dei carichi che definirei abbastanza stabili, forse anche più che abbastanza. Questa è una previsione già aggiornata durante il 2020, anche alla luce di qualche limitazione che abbiamo avuto a causa della pandemia. Abbiamo una lieve flessione, ma veramente lieve, complice anche una mancanza di visibilità, a partire dal 2024. Questo testimonia ancora una volta l'importanza di avere continuità nei programmi. Noi lavoriamo su programmi pluriennali. Quasi la totalità, il 99 per cento dei nostri programmi, è pluriennale. Ovviamente il mercato ha una sua ciclicità, ma per fortuna non particolarmente pronunciata, e questo ci ha permesso, ad oggi, di superare anche il 2020, in presenza della pandemia del Covid, con una notevolissima resilienza. Direi che in questa pianificazione, nel mio lavoro di amministratore, non ho considerato alcuni programmi italiani che, pur tuttavia, ritengo siano di priorità delle Forze armate perché ancora presentano incertezze in termini di finanziamento e tempistica. Questo soltanto per dire che il calcolo è un calcolo conservativo, e che si potrebbe addirittura migliorare portando ulteriore beneficio all'organico che già, come vi ho detto prima, è in crescita.

Un esempio per tutti quanti – lo faccio perché probabilmente è uno dei programmi più famosi e conosciuti del mondo missilistico – è la collaborazione storica che è in corso dagli anni Novanta tra Italia, Francia e Inghilterra su sistemi navali e terrestri. È in atto, proprio in questi mesi, la finalizzazione di diverse *tranche* contrattuali che portano a un rinnovamento abbastanza completo di questa famiglia di prodotti. Ad oggi MBDA Italia impiega circa 400 addetti e, con una pianificazione che io ritengo credibile e solida, questo numero può crescere dell'80 per cento. Non sto parlando di sfide particolari; sto parlando di come il settore sta rispondendo alle legittime necessità espresse dalle Forze armate italiane, francesi e inglesi.

Questo stesso concetto che noi curiamo per tutte le famiglie dei programmi può essere applicato a diversi altri casi, e c'è da dire che questo si estende all'intera filiera della subfornitura. Abbiamo un parco di fornitori italiani abbastanza distribuiti su almeno sei o sette regioni italiane, che rappresentano delle eccellenze tecnologiche, a volte di nicchia, e che marciano con noi. Altra cosa importante su questa famiglia di programmi, ma direi che è vero per tutti quelli missilistici italiani, è che abbiamo sempre avuto una fortissima ricaduta sull'estero. La MDBA ha sempre realizzato la metà del suo fatturato sul mercato estero, e parlo di mercato estero vero, al di fuori di Francia, Inghilterra, Italia, Germania e America: un vero mercato competitivo. Non fa eccezione nemmeno questa famiglia, dove i sistemi sono stati venduti in otto o nove Paesi esteri e abbiamo diverse competizioni in corso.

Qualche dettaglio sui programmi. Sto andando relativamente veloce, cercando di essere anche un po' sintetico; poi, su tutto, risponderò a qualsiasi domanda. Non voglio entrare in dettagli su qualche tema, penalizzandone altri.

I programmi missilistici rivestono un interesse importante quando visti nell'ambito dell'asse che noi abbiamo con un nostro azionista italiano di riferimento, Leonardo. Buona parte dei programmi di MBDA è fatta insieme a Leonardo, con condivisione tecnologica. Noi facciamo la parte missile e comando e controllo; Leonardo fa i radar. Molto spesso questa è una situazione di *win-win* sia sul mercato italiano, ma anche sul mercato estero, e il Qatar è stato un esempio. Tra l'altro operiamo insieme anche alla terza grande industria italiana, che è Fincantieri.

I programmi hanno una filiera importantissima. Noi oggi siamo 1.500 addetti; prevediamo di essere a fine anno 1.650. Ma la filiera conta circa 5 mila addetti nel noto rapporto due terzi e un terzo. Forse, su questo aspetto siamo un po' più

rivolti verso l'interno rispetto ad altre ditte della Difesa dove questo rapporto è anche superiore, però comunque sia rappresenta secondo me un elemento di assoluta importanza.

Per dare un'idea di quanto effettivamente è l'investimento che lo Stato italiano sostiene in questi sistemi, la filiera per essere sostenuta in maniera virtuosa, con mantenimento a lungo termine, investimenti sulle tecnologie che sono sempre più spinti e beneficio per quanto riguarda l'*export*, richiede circa 500 milioni di euro annui. Negli anni passati questa cifra non è mai stata raggiunta; ci siamo fermati abbastanza al di sotto. È stata sicuramente la forza della cooperazione con il Governo, sicuramente la forza del gruppo MDBA nel suo insieme, a garantire un successo sul mercato estero, che ha permesso di compensare quello che non posso far altro che definire un ritardo in alcuni investimenti in Italia. Oggi la situazione è sicuramente migliorata, anche se non siamo ancora vicini a questo livello di *budget* annuali.

Altro punto. Alcuni dei programmi importanti, come la famiglia SAMP/T, i missili Aster, il Teseo, che è l'ultimo dei contratti che abbiamo avuto la fortuna di poter annunciare, sono stati alimentati da sempre con fondi del Ministero dello sviluppo economico tramite convenzioni interministeriali. Da poco, quest'anno, è stato attivato lo specifico Fondo della Difesa. Noi riteniamo giusto che, selettivamente, alcuni programmi, alcuni prodotti, alcune tecnologie siano sostenuti dal MISE. È ovvio che in termini di carico burocratico è assolutamente un appesantimento. Quella dell'introduzione del Fondo specifico per la Difesa, dalla nostra visuale squisitamente industriale, è vista come una forte semplificazione, e quindi un miglioramento dei tempi necessari al lancio di varie iniziative.

Faccio un breve *excursus* su quattro o cinque programmi principali. Poi, ripeto, qualsiasi informazione in più la possiamo fornire. La famiglia SAMP/T NG è importante perché, a livello europeo, è forse la più solida collaborazione che abbiamo avuto con la Francia. Stiamo avviando la nuova fase di questo programma. È un prodotto che ha avuto successo anche all'estero, in un paio di Paesi in Estremo Oriente e in Medioriente, e siamo attualmente in una fase finale di competizione anche su un altro mercato, questa volta europeo. L'intero programma prevede circa un miliardo di finanziamenti, ripartiti su dieci anni.

Allo stesso modo, alla parte sistema si accompagna una parte missile. Missile Aster è stata la prima grande esperienza europea di progettazione, realizzazione e commercializzazione di un missile di prestazioni *top*, in grado di fronteggiare anche minacce particolarmente evolute e anche la competizione dei sistemi statunitensi. Anche qui i primi mesi sono stati acquisiti negli anni Novanta e, di conseguenza, siamo in una fase di rinnovamento di questo parco missili, che sono ad oggi in servizio con l'Esercito italiano, la Marina militare italiana, la Marina e la Forza aerea francese, la Marina inglese e almeno cinque Paesi esteri, oltre a quelli che ho già citato prima.

In Italia abbiamo un'altra collaborazione che ci ha portato forti benefici a livello di sistema, sia industriale che delle Forze armate, questa volta con l'Inghilterra, per la creazione di un sistema di livello leggermente inferiore a quello che ho descritto in precedenza. È un sistema per la protezione di infrastrutture tipiche per il dispiego fuori area, che prende il nome di CAMM (*Common Anti-air Modular Missile*)**.** Lo sviluppo di questo programma fu lanciato alla fine del 2019 e, a questo punto, siamo in fase avanzata. Abbiamo fatto anche dei primi lanci di prova e stiamo impostando la produzione per l'Aeronautica militare, auspicabilmente anche per Esercito e Marina.

Il Teseo è un missile che ha fatto la storia di MBDA Italia. I primi missili che portarono questo nome furono sviluppati a fine anni Settanta e inizio anni Ottanta. Abbiamo firmato a novembre un contratto per lo sviluppo di una nuova generazione di questo missile, che costituisce tra l'altro un elemento importante che noi vogliamo conferire *in kind*, in termini di sotto assieme di competenze, a ulteriori collaborazioni europee che consolidino il settore ancora più di quanto già la sola MBDA sta facendo. Le

direttrici di collaborazione sono sempre le primarie, quelle con la Francia e con l'Inghilterra che, ripeto, sulla missilistica è stata sempre molto legata a questo filone italofrancese.

Importante sempre per La Spezia, è il sistema Marte, che viene usato per la protezione di elicotteri, di navi e di installazioni costiere ad alto valore. È un missile che abbiamo sviluppato in buona parte in collaborazione con la Marina militare e, in parte, con il nostro autofinanziamento. Abbiamo avuto un importante successo in Qatar, dove l'abbiamo potuto commercializzare sia per la protezione delle infrastrutture critiche costiere e sia per la protezione degli elicotteri venduti da Leonardo pochi anni fa. Anche questo è un programma che sta andando avanti con l'Italia, che l'ha adottato per alcune applicazioni, ma non per tutte quante.

Ultimo, ma non in ordine di priorità, il missile *beyond-visual-range air to air*, un missile aria-aria nato da una collaborazione di sei Paesi. Questo credo che sia un successo esemplare della collaborazione dell'industria della Difesa. Inghilterra, Francia, Germania, Italia Spagna e Svezia hanno realizzato questo *design* particolarmente avanzato. Direi che è forse l'unico settore a me noto dove in questo momento siamo avanti anche ai sistemi americani. Questo è stato riconosciuto da un grandissimo successo sul mercato potendosi integrare con le maggiori piattaforme di tutte queste nazioni, perché questo sistema è integrato sia con l'Eurofighter sia con il Rafale francese e sia con il Gripen svedese. Ha goduto di una moltiplicazione di successi sul mercato grazie anche alla situazione *win-win* nelle competizioni con le varie piattaforme. Anche questo è un punto secondo me importante, perché la collaborazione fra le sei nazioni è in fase di rinnovo e, a mio giudizio, è importante che venga rinnovata. Questo missile in particolare è stato il protagonista del forte sviluppo che ha avuto il nostro stabilimento di Fusaro, dove ne viene prodotta e assemblata una parte importante, devo dire con una crescita anche tecnologica, al di là dei numeri, veramente impressionante.

Ho cercato di fare un *excursus* su cosa è oggi MBDA Italia nell'ambito di MBDA e quali sono le aree di eccellenza e i programmi a cui è particolarmente legato il nostro futuro. Presidente, sono a disposizione per qualsiasi domanda o qualsiasi approfondimento, sia in questa sede, che successivamente.

PRESIDENTE. Grazie, ingegnere Mariani, per la relazione esaustiva, per le informazioni e i dettagli sicuramente utili per l'indagine conoscitiva e per i lavori della nostra Commissione, nonché per la presentazione informatica che ci ha lasciato, di cui autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico dell'audizione odierna (*vedi allegato*). Passiamo agli interventi dei colleghi. Ha chiesto di intervenire l'onorevole D'Uva.

FRANCESCO D'UVA, *intervenendo da remoto*, ringrazio l'ingegnere Mariani per la relazione che ci ha fornito. Ho due domande abbastanza veloci. La prima. Intanto ho molto apprezzato di sapere che ci sono margini di crescita per quanto riguarda le risorse umane che saranno necessarie nei prossimi anni. Questo è positivo perché la Difesa sta investendo molto, sia sostenendo programmi già in essere, che investendo su nuovi programmi. Vorrei chiedere all'amministratore delegato cosa servirebbe per poter creare dei poli anche al Meridione. Mi chiedo, peraltro, cosa potrebbe fare il Governo e il Sistema Paese, per fare in modo che le esperienze fruttuose che ci sono state nei territori di Roma e La Spezia possano essere replicate anche nel Mezzogiorno. Non sarebbe male anche per tutte le forniture, tutto l'indotto che ci sarebbe attorno al vostro lavoro. La seconda è relativa al fatto che MBDA Italia fa parte di un gruppo più grande e abbastanza importante a livello internazionale. Volevo sapere cosa ne pensa di un sistema integrato di Difesa europeo, se questa opzione, questa ipotesi, possa essere vista con favore ed, eventualmente, quali vantaggi porterebbe a un'azienda come la vostra. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, onorevole D'Uva. Do adesso la parola all'onorevole Ferrari, prego.

ROBERTO PAOLO FERRARI, *intervenendo da remoto*, ringrazio l'ingegnere Mariani e l'ingegner Cossiga per l'esposizione. Per noi, che oramai lavoriamo in Commissione Difesa dall'inizio della legislatura, devo dire che la sigla MBDA è diventata di casa e, soprattutto, costituisce un'eccellenza per il nostro sistema industriale della Difesa. I dati che ci avete fornito lo confermano ancora di più. Come per molti altri *player* della Difesa nazionale, che si confrontano poi nel consesso europeo internazionale, possiamo constatare come il sostegno alla produzione più che dalla spesa domestica, e quindi dagli investimenti domestici, arrivi molto spesso dalle commesse estere. Ecco perché, come Commissione Difesa, abbiamo cercato di far passare il messaggio che rafforzare la possibilità dell'*export* in questo campo e l'attivazione del G2G potessero essere un fattore di sviluppo per l'industria nazionale, con ricadute positive sia in termini occupazionali, che di sviluppo, conoscenza e *know-how* acquisito dalle aziende per produrre determinati prodotti. Abbiamo sentito, nella sua relazione, come anche il nostro Paese abbia scontato un ritardo per la diminuzione degli investimenti della Difesa nell'ultimo decennio, tuttavia pare che adesso si assista a un'auspicabile inversione di tendenza.

Lei ha parlato del Qatar, un investitore o acquirente importante molto importante per l'Italia. Noi sappiamo che l'area del Golfo è stata interessata da alcuni provvedimenti in materia di esportazione di materiali della Difesa che non agevolano, invece, l'industria nazionale. Volevo sapere se, per caso, anche la vostra azienda sia stata interessata da limitazioni all'esportazione nel quadrante geografico del Golfo, e se i possibili sviluppi che si stanno delineando con alcune indagini aperte nella procura di Roma – mi riferisco all'indagine sui direttori dell'UAMA (Unità per le autorizzazioni dei materiali di armamento) e sul coinvolgimento delle aziende produttrici su eventuali responsabilità anche di esportazioni o triangolazioni – preoccupino l'industria della Difesa, e soprattutto un'industria particolare qual è la vostra che produce prodotti che servono a rendere utili le altre piattaforme. Mi riferisco, per quanto riguarda Leonardo, ai sistemi ad ala fissa o ala rotante e, per quanto riguarda Fincantieri, alle navi. Volevo una valutazione su questo e volevo sapere se non si intravedano dei rischi che possono avvantaggiare sicuramente altri *competitor*, sia europei che internazionali. La ringrazio e mi scuso se mi sono dilungato.

PRESIDENTE. Grazie, onorevole Ferrari. Do adesso la parola all'onorevole Deidda. Prego.

SALVATORE DEIDDA, *intervenendo da remoto*, buongiorno ingegnere Mariani e un caloroso saluto al mio conterraneo, l'ingegnere Cossiga: è sempre un piacere rivederlo. Ho una domanda che, forse, si ricollega a quelle già poste. Vorrei sapere se voi state riscontrando in Italia oppure non avvertite la necessità di avere un sistema creditizio bancario meno ipocrita verso l'industria della Difesa e, quindi, più aperto a quella che è una voce importante del nostro PIL.

La seconda domanda è se, come atteggiamento, state riscontrando problemi che vanificano investimenti che voi potete fare in altre parti d'Italia, come diceva il collega D'Uva, per questa ipocrisia a volte sull'industria della Difesa per cui magari le aziende vengono accusate di conflitti che non sono creati dalle aziende stesse, come è capitato ... *(il collegamento si interrompe)*.

PRESIDENTE. Poiché non riusciamo più a vedere, né a sentire l'onorevole Deidda, lo recupereremo più tardi. Ha chiesto di intervenire l'onorevole Frusone.

LUCA FRUSONE, *intervenendo da remoto*, grazie presidente. Poiché anch'io ho avuto problemi di collegamento, chiedo scusa se le cose che sto per chiedere già sono state dette, ma in alcuni momenti vedevo solo le *slide* e non riuscivo a

seguire l'audio. Vedendo le *slide* dove si parlava del MAADS (*Medium Advanced Air Defence System*), non sono riuscito a capire se si tratti dello stesso che prima era chiamato MEADS (*Medium Extended Air Defence System*) e se, quindi, c'è stata una modifica da *Extended* a *Advanced*. Purtroppo, come ho detto, non sono riuscito a seguire bene quella parte e magari è già stato detto. Vorrei anche maggiori informazioni per quanto riguarda il CAMM-ER (*Extended Range*) e la sua l'integrazione con il SAMP/T, considerando che era già un punto all'ordine del giorno all'epoca della contrattualizzazione della CAMM-ER. Mi scuso se è stato già detto, ma non riuscivo proprio a sentire l'audio. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Frusone. È stato ristabilito il collegamento con l'onorevole Deidda, a cui chiedo se vuole concludere l'intervento.

SALVATORE DEIDDA, *intervenendo da remoto*, grazie. Stavo dicendo che bisognerebbe interrompere l'ipocrisia che regna in Italia sul mondo della Difesa e dell'industria della Difesa, così da incentivare gli investimenti importanti, che voi già state facendo nel Paese, anche nelle regioni del Mezzogiorno. Lo dico perché l'industria della Difesa non è responsabile dei conflitti che, a volte, avvengono in altre parti del mondo.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Deidda. Abbiamo ora l'ultimo intervento, da parte dell'onorevole Corda. Prego.

EMANUELA CORDA, *intervenendo da remoto*, saluto i rappresentanti della MBDA Italia e li ringrazio per la puntuale relazione che ci hanno fatto su tutte le attività del loro gruppo che rappresenta un'eccellenza importantissima per il nostro Paese. Saluto in particolar modo anche il mio conterraneo, l'ingegner Giuseppe Cossiga.

Volevo fare un'osservazione sul personale. Avete parlato tanto delle importanti risorse che avete investito sul personale e del fatto che avete un'età media del personale di 44 anni, molto inferiore a quella che si registra a livello europeo in questo settore.

Volevo capire una cosa. Siccome avete detto che, forti anche di tante commesse ricevute negli anni precedenti, avete potuto investire tanto sul personale, volevo capire in questo periodo così difficile di pandemia – nel quale a mio avviso bisognerebbe investire ancora di più sulla Difesa proprio per un problema di sicurezza del Sistema Paese e, quindi, rafforzare tutto lo strumento militare anche per poter avere più peso a livello internazionale – se avete riscontrato qualche difficoltà dal punto di vista delle attività a causa dell'applicazione dello *smart working*, che penso avrà riguardato anche la vostra attività. Poi c'era il discorso della cassa integrazione. Volevo un po' capire come avevate gestito la cosa.

Ritengo, e non credo di essere l'unica a pensarlo, che questo sia uno dei settori strategici del nostro Paese sul quale occorra investire continuamente, forse più degli altri settori, magari facendo anche un po' di informazione, perché molte volte si ha un'idea della Difesa totalmente sbagliata. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Corda. Io non ho altre richieste di intervento, pertanto do la parola ai nostri ospiti per la replica. Prego.

LORENZO MARIANI, *Amministratore delegato della MBDA Italia* (*intervenendo da remoto*), grazie, presidente. Cerco di andare nell'ordine; se dimentico qualcosa, potremmo riprenderla dopo. Onorevole D'Uva, nel Meridione abbiamo investito molto sullo stabilimento di Bacoli e Fusaro. Continuiamo a investire e devo dire che è un investimento ben ripagato, nel senso che i risultati nella fascia di mercato sono assolutamente di altissimo livello in termini di qualità, anzi, come dicono quelli bravi, *on time, on quality and on cost* (qualità, tempi e costi al *top*). Questo ovviamente non limita la filiera a ciò che si trova nelle immediate vicinanze o nella provincia di

Napoli, perché devo dire che a Napoli si lavora anche con una filiera di altre regioni tipicamente centro-meridionali, ma non solo. Creare nuovi stabilimenti in questo momento non è all'ordine del giorno per noi, perché comunque una necessità di concentrazione è richiesta e l'attuale dimensione della MBDA Italia, che è cresciuta sicuramente negli ultimi vent'anni, è ottimale su tutti i tre siti. In passato quando abbiamo fatto nascere l'MBDA, abbiamo addirittura dibattuto se tre siti fossero troppi e ne bastassero due, proprio perché eravamo in un momento in cui c'erano pochi investimenti, c'era poco organico. Se avessimo scelto di avere due soli siti sicuramente avremmo due terzi di quello che abbiamo oggi. Secondo me è un tema non più all'ordine del giorno. Siamo ben bilanciati. Tutti e tre gli stabilimenti sono in crescita. Secondo noi rappresentano guarda caso – dico « guarda caso » perché non l'abbiamo scelto noi, anche in maniera geografica equilibrata – il Nord, il Centro e il Sud Italia, e questa è la via per i prossimi cinque o sei anni che vogliamo ulteriormente sviluppare. Non escludo miglioramenti ulteriori, ma oggi non posso metterli all'ordine del giorno. Meglio fare bene un po' meno cose, che poi farne male qualcuna in più.

Anche la seconda domanda è molto interessante. Posso dire che ho vissuto la formazione di MBDA vent'anni fa; poi sono stato lontano dal gruppo per quindici anni e recentemente sono rientrato. Sul modello di gruppo internazionale posso dire che senza questa concentrazione e questa fusione a livello europeo non avremmo mai avuto lo sviluppo che abbiamo avuto, né come tutta MBDA né come MDBA Italia. Il modello di MBDA, in generale, è un modello secondo me virtuoso, perché unisce le specificità e le libertà che ogni nazione deve avere per motivi di sovranità, di storia e tecnologia con una gestione fortemente integrata. Io che sono amministratore delegato dell'Italia sono anche il direttore di gruppo di tutte le vendite mondiali. Questo è un esempio classico di come conciliare un controllo centralizzato. Personalmente, controllo anche gli inglesi e i francesi su questi temi; gli inglesi e i francesi li controllano su altri. In particolare, su MBDA Italia ho tutte le deleghe che un amministratore delegato deve avere. È un modello fatto veramente bene. Non so quanto questo possa essere applicabile *one to one* ad altri settori della Difesa, ma sicuramente sarebbe da studiarlo bene e da farlo capirlo anche a chi oggi magari non lo conosce a sufficienza.

Passo alle domande dell'onorevole Ferrari. Sicuramente l'*export* è importante. Lei l'ha sottolineato, l'ho sottolineato anch'io. Faccio due considerazioni aggiuntive. Nell'*export* di materiale di armamento, in particolare dei sistemi missilistici, ritengo che sia la Francia sia l'Inghilterra, per motivi diversi, siano avanti a noi come sistema. Non sto parlando né di industria, né di politica; sto parlando di sistema complessivo, Sistema Paese. Abbiamo avuto modo di osservare e, nel nostro piccolo, anche umilmente di imparare. Il G2G a cui lei fa riferimento è sicuramente uno strumento vitale, importantissimo nel discorso degli armamenti e dei missili in particolare, se non altro per poter dire che esiste. Poi, della declinazione del G2G nelle sue forme pratiche possiamo discutere anche molti giorni, però secondo me un sistema con cui il Governo italiano possa dire che è a fianco dell'industria e di un altro Paese è fondamentale e urgente. È fondamentale e urgente anche che venga messo in pratica, perché oggi c'è la normativa, però ancora non è applicabile.

Sulle limitazioni – e rispondo anche all'onorevole Deidda – non abbiamo avuto limitazioni, perché noi non forniamo materiali e sistemi che si ritiene possano essere utilizzati in questo momento in alcuni conflitti. Ci tengo a sottolineare – ha detto bene l'onorevole Deidda – che noi non solo non provochiamo i conflitti e non li favoriamo, ma rispettiamo in maniera talebana la normativa esistente, che è una normativa corretta, in particolare in Italia. In altri Paesi forse c'è un po' di eccesso. La normativa corretta sancisce che i nostri strumenti non possono

essere usati per un conflitto in corso. Questo noi lo rispettiamo in maniera totale. È forse la prima verifica che facciamo quando facciamo un'offerta, non quando facciamo una consegna. Da questo punto di vista il rapporto con l'UAMA è sempre stato aperto, corretto e trasparente. Per rispondere alla sua domanda, sì, è ovvio. La nostra attitudine sul mercato potrebbe risentire di un atteggiamento inutilmente polemico su questa questione. Ripeto, noi rispettiamo la legge, e credo che come noi la rispettino tutte le altre industrie italiane della Difesa. Credo che l'UAMA la faccia rispettare. Parlarne male ci fa danno sicuramente.

Sul sistema creditizio devo dire che siamo fortunati perché noi lo usiamo poco. Lavoriamo in un mercato dove non si fa molto uso del credito al compratore, però sicuramente notiamo un forte irrigidimento del sistema creditizio, che in alcuni casi potrebbe aiutare di più, se non noi direttamente, almeno la filiera. Sicuramente su questo c'è, o comunque è percepito, un tema ideologico.

Mi scuso con l'onorevole Frusone se sono stato pure io, forse, poco chiaro, perché quello che ho chiamato MAADS in realtà sono i sistemi basati sul missile CAMM-ER. L'Aeronautica militare italiana designa come MAADS il sistema che fa uso del missile CAMM-ER. Il sistema MEADS in Italia non è più all'ordine del giorno e, recentemente, è stato rinviato a data da destinarsi anche in Germania. Il MEADS per noi non è più sul tavolo, mentre invece il MAADS sì. È il sistema per cui abbiamo firmato il contratto di sviluppo a fine 2019 dopo un *iter* parlamentare lungo e travagliato, e oggi è in ottima salute dal punto di vista tecnico. Ripeto, abbiamo fatto già due lanci importanti per il missile CAMM presso le strutture del nostro poligono nazionale italiano, e auspichiamo una produzione come dicevo nelle mie *slide*. La domanda è ancora più precisa sull'integrazione con il SAMP/T. Le confermo che è prevista l'integrazione nel SAMP/T come secondo missile quando l'Aeronautica militare dovrà e vorrà aderire al programma SAMP/T, cosa che abbiamo già discusso con la Difesa e con il generale Rosso. Probabilmente anticiperemo alcune attività già dai prossimi mesi, quando verrà finalizzato il prossimo contratto di sviluppo, probabilmente già nel mese di marzo.

Quanto alle domande dell'onorevole Corda, sicuramente la pandemia ha rappresentato una sfida importante e, devo dire, che noi come azienda abbiamo dovuto adeguare molti nostri processi. Ha citato bene sicuramente lo *smart working*. Noi abbiamo circa il 50 per cento del personale ancora in *smart worki*ng. Non abbiamo chiuso nemmeno un giorno dall'inizio della pandemia e non abbiamo fatto nemmeno un'ora di cassa integrazione. Anche con un po' di aiuto della buona sorte speriamo di continuare sulla stessa linea sia sulla cassa integrazione, dove ne sono convinto, sia sullo *smart working*, che in alcune situazioni e in alcuni stabilimenti abbiamo dovuto incrementare un po' in maniera flessibile a seconda dell'andamento della pandemia, per cui ovviamente non possiamo far nulla. Abbiamo avuto un numero di contagi molto ridotto all'interno dell'azienda: sui 1.500 addetti, abbiamo avuto 70 o 80 di persone contagiate, di cui nessuna all'interno. Le misure che abbiamo in questo momento, oltre allo *smart working*, sono il distanziamento, mascherine per tutti, locali utilizzati per non più di due persone a distanza di due metri, come siamo adesso io e l'ingegnere Cossiga. Questo sicuramente ha rappresentato un cambiamento di paradigma che abbiamo affrontato come se lo dovessimo portare avanti per molto tempo. Questo sin dall'inizio. Non abbiamo mai creduto che potesse finire in pochi mesi.

Chiaramente, sul mercato ci sono stati dei problemi che riguardano essenzialmente il fatto di non poter viaggiare. Questo influenza sia la fase di promozione sia la fase delle consegne. Sulle consegne devo dire che ce la siamo cavata, perché siamo riusciti comunque a mantenere contatto punto-punto con i clienti, a fare molte accettazioni mirate e a consegnare anche con delle spedizioni mirate, e i risultati al 2020 ci hanno dato

ragione. Per il futuro teniamo duro. Questo avevo io nelle mie note, poi se ho saltato qualcosa mi scuso in anticipo.

PRESIDENTE. Grazie, ingegnere. Io non ho altre richieste di intervento, pertanto rinnovo i ringraziamenti all'ingegnere Mariani, all'ingegnere Cossiga e tutti gli intervenuti. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14.30

Licenziato per la stampa
il 19 luglio 2021

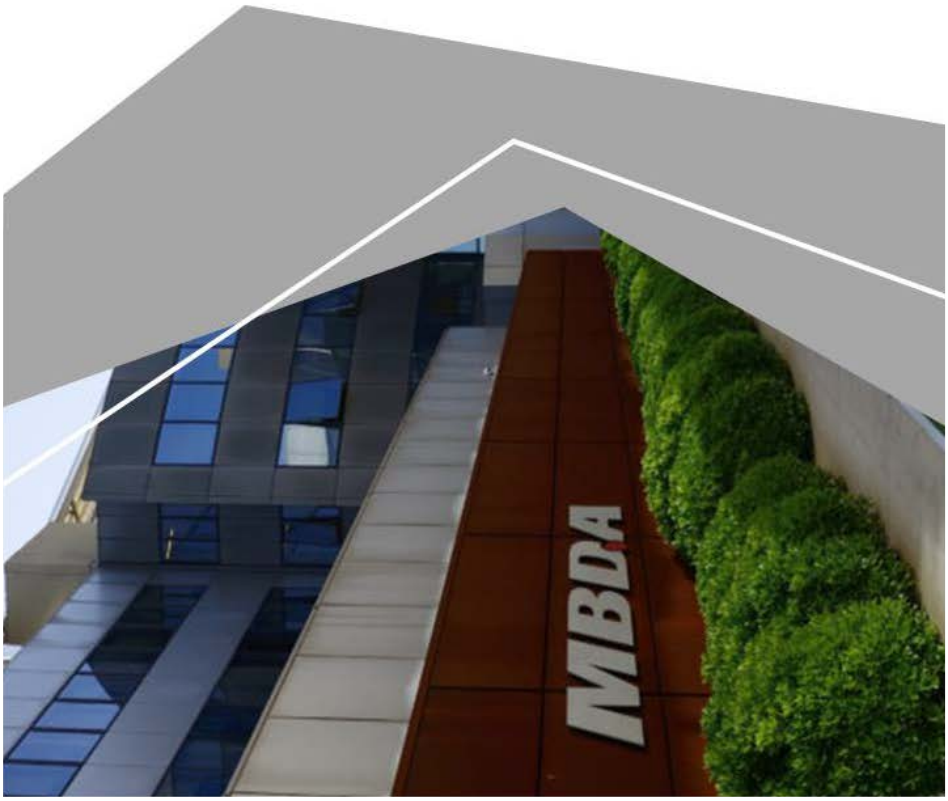
STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

Audizione dell'Ing. L. Mariani

Amministratore Delegato MBDA Italia

Roma, 17.03.2021



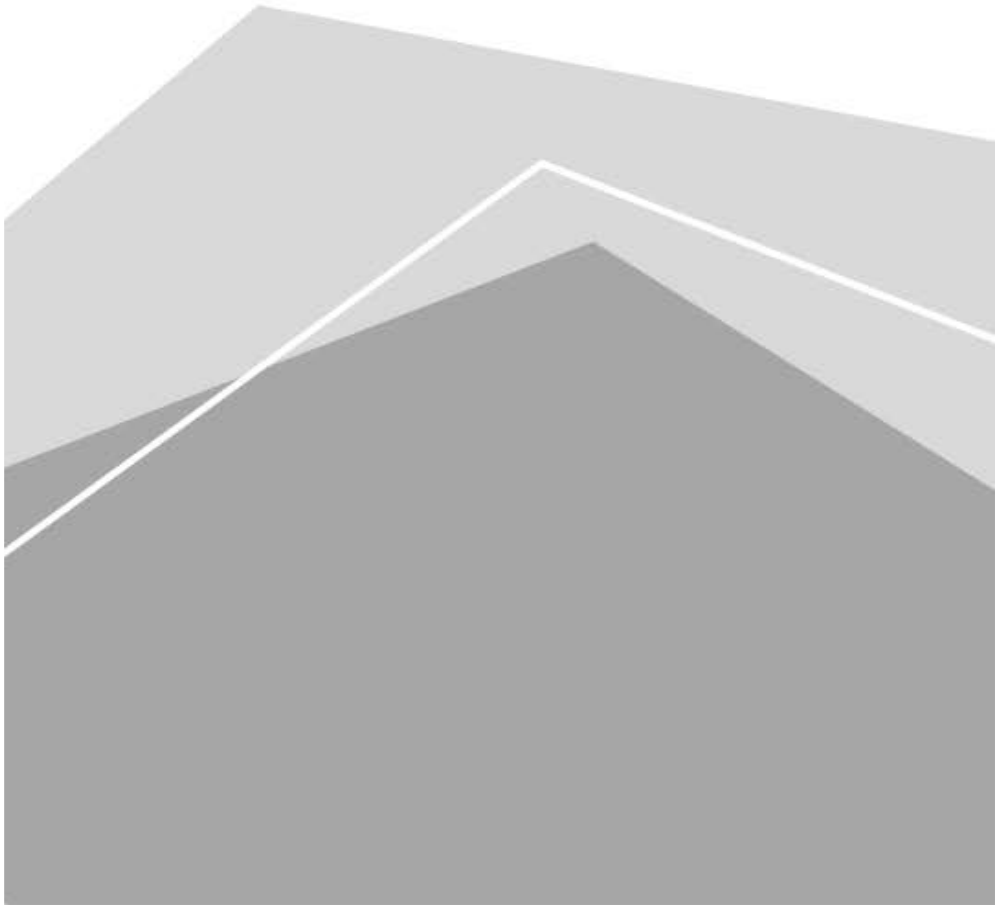
Indice

1. Il Gruppo MBDA
2. MBDA Italia: i siti e l'evoluzione dell'organico
3. La filiera missilistica in Italia ed i programmi di interesse prioritario per MBDA

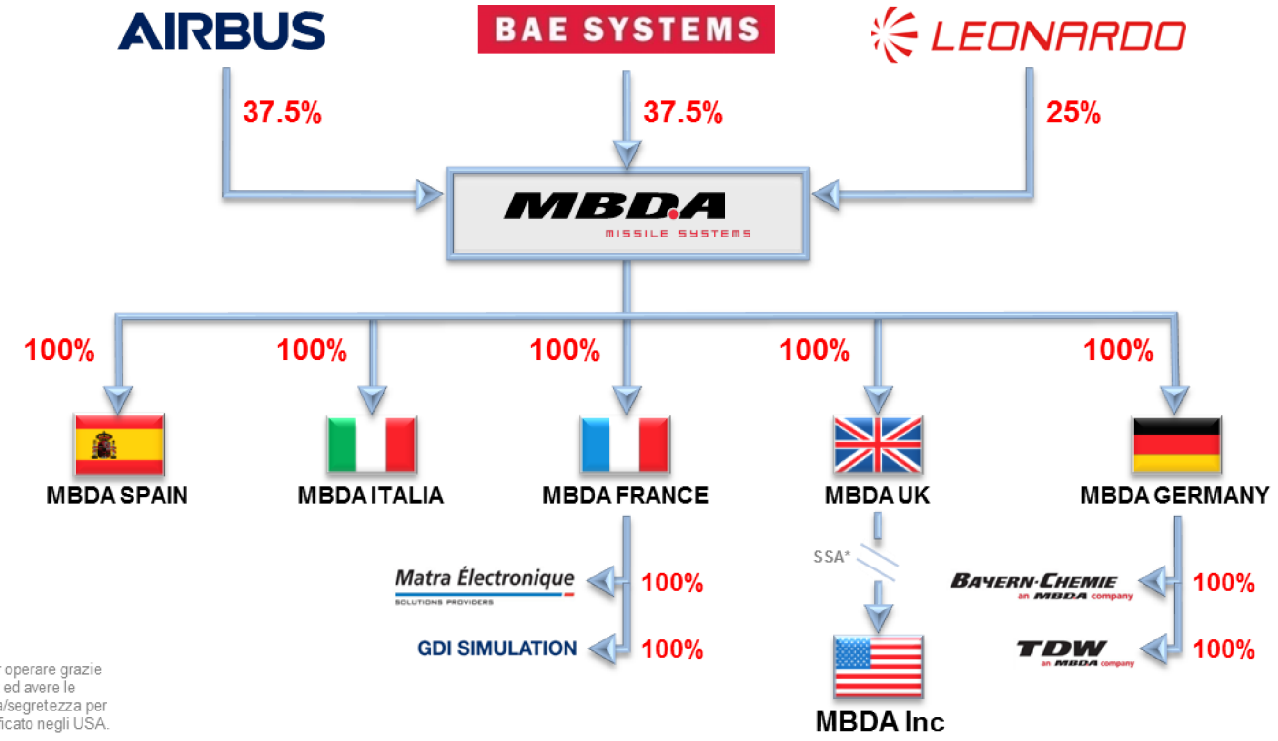
Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

Il Gruppo MBDA



MBDA: la struttura del Gruppo



* Accordo giuridico con DoD US per operare grazie ad uno Special Security Agreement ed avere le autorizzazioni in tema di riseratezza/segretezza per porre in essere attività di tipo classificato negli USA.

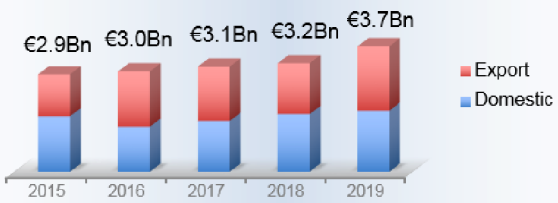
Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

MBDA: i numeri

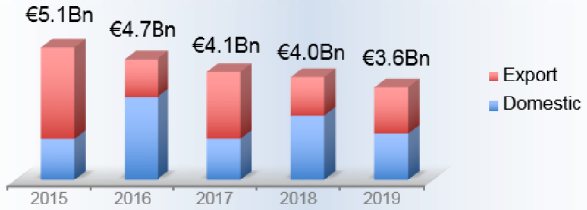
RICAVI

€3.7 miliardi



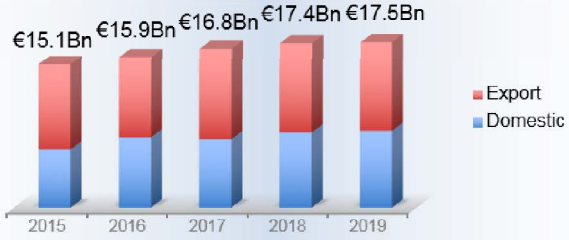
ORDINI

€3.6 miliardi



PORTAFOGLIO ORDINI

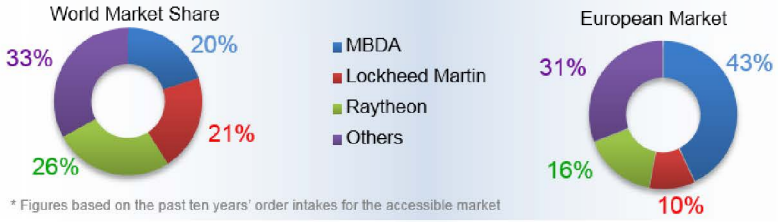
€17.5 miliardi



QUOTE DI MERCATO *

20% del mercato mondiale

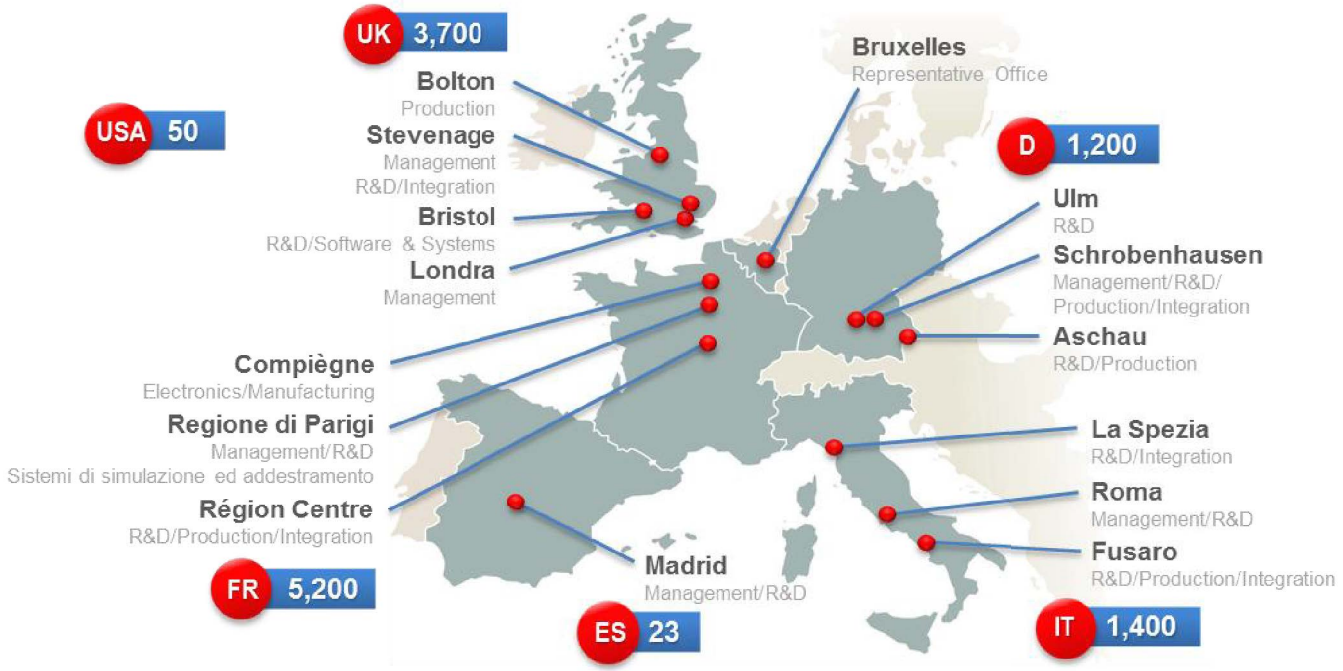
(76% sui cinque mercati domestici europei di MBDA)



* Figures based on the past ten years' order intakes for the accessible market

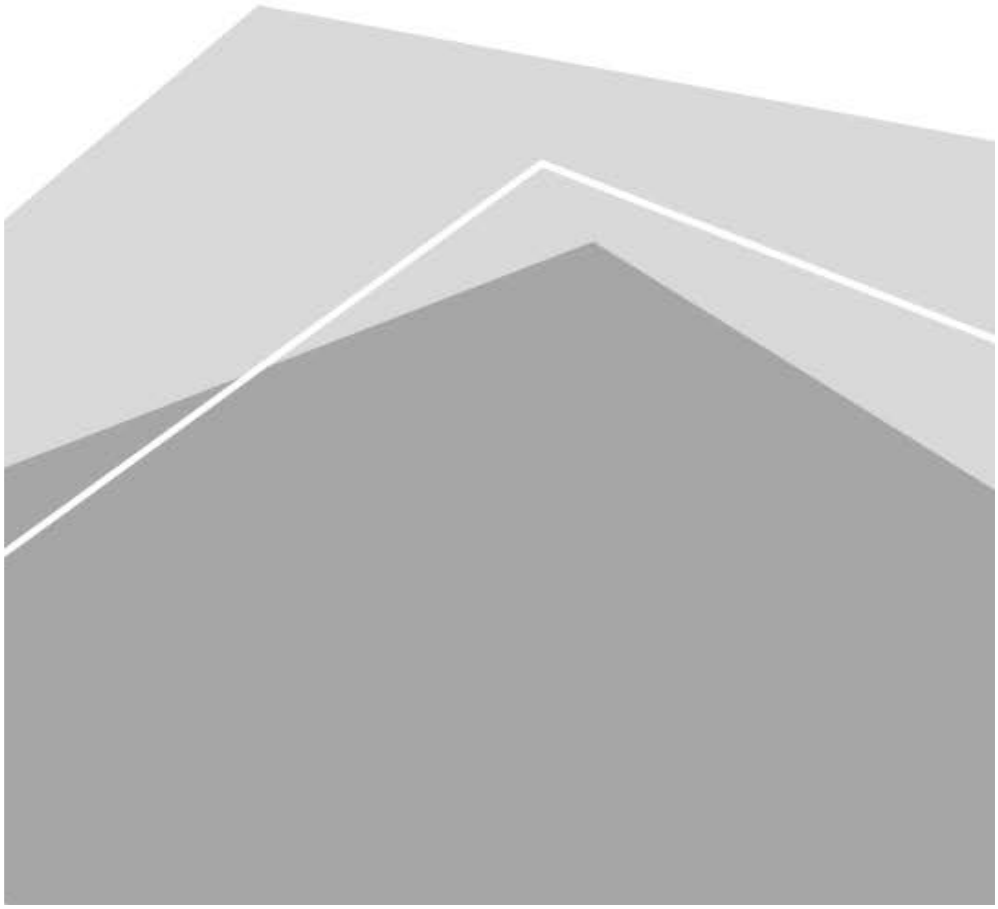
Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA: sedi e siti produttivi



Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia



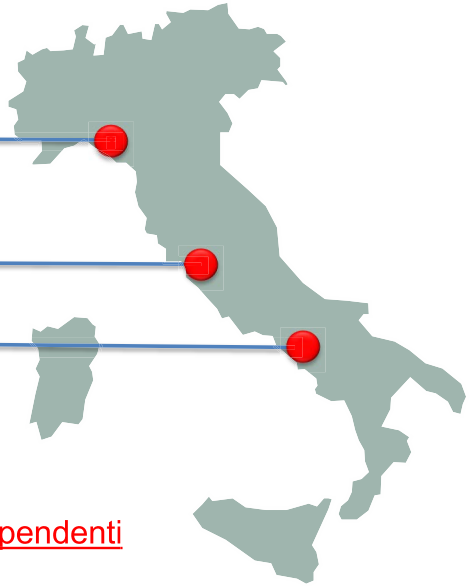
I siti MBDA in Italia

MBDA Italia : oltre 1.500 dipendenti occupati nelle alte tecnologie per la Difesa

La Spezia 229 dipendenti
R&S/Integrazione

Roma 840 dipendenti
Management/R&S

Fusaro 441 dipendenti
Produzione
Integrazione
R&S



TOTALE: 1.510 dipendenti

* Dati aggiornati al 31/12/2020

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA missile systems

MBDA Italia: evoluzione dell'organico

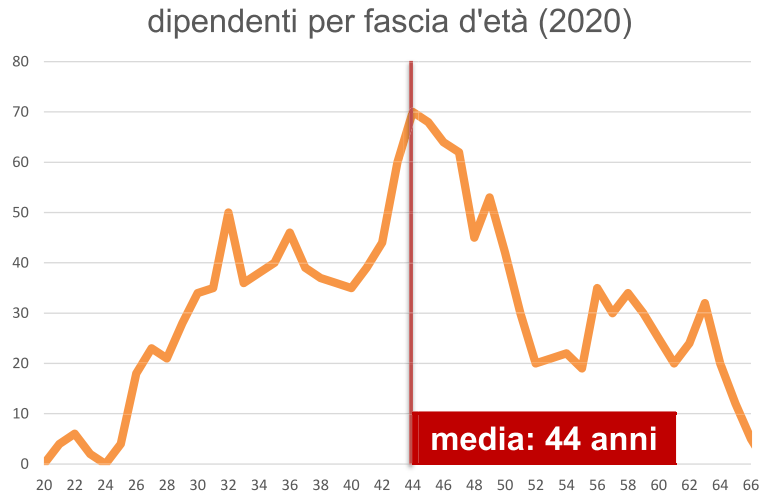
	ORGANICO			assunzioni 2020 *		assunzioni 2021*	
SITO	2019	2020	2021				
Roma	802	840	929	84	10,5%	106	12,6%
Fusaro	438	441	452	54	12,3%	25	5,7%
La Spezia	198	229	250	29	14,6%	37	16,2%
TOTALE	1.438	1.510	1.631	167	11,6%	168	11,1%

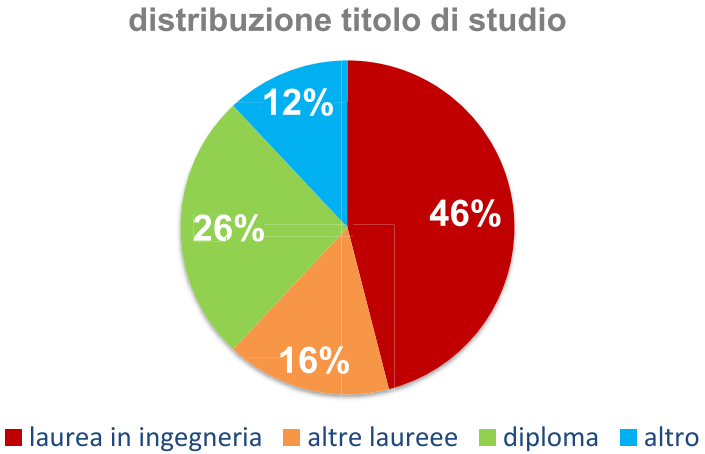
- Crescita sostenuta dell'organico nel triennio 2019-21 (+9,3% 2021 su 2019)
- Impatto positivo degli Ordini Export ottenuti nel periodo 2016-2018 (Qatar)
- Buona resilienza alle problematiche indotte dall'emergenza COVID-19
- Investimenti domestici Italia «storici» (Min. Difesa+MISE, 2010-2020) nel settore della missilistica non sufficienti a garantire il trend nel medio/lungo periodo

**escluse conversioni contratti a tempo determinato*

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

Personale MBDA Italia: età e titolo di studio





- **Distribuzione per età**:

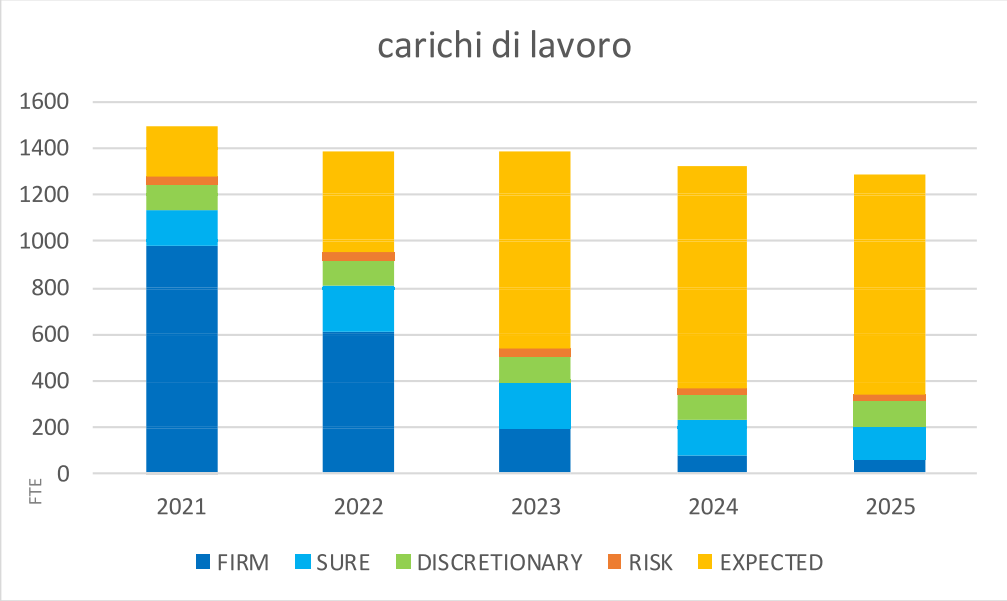
Rispetto al 2019 sono aumentati i dipendenti con età compresa tra 25 e 30 anni e sono diminuiti quelli over 60.

- **Distribuzione per Titolo di Studio**:

I laureati rappresentano più del 60% dell'organico e sono costituiti principalmente da Ingegneri (46% del totale della popolazione).

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia: carichi di lavoro 2021-25



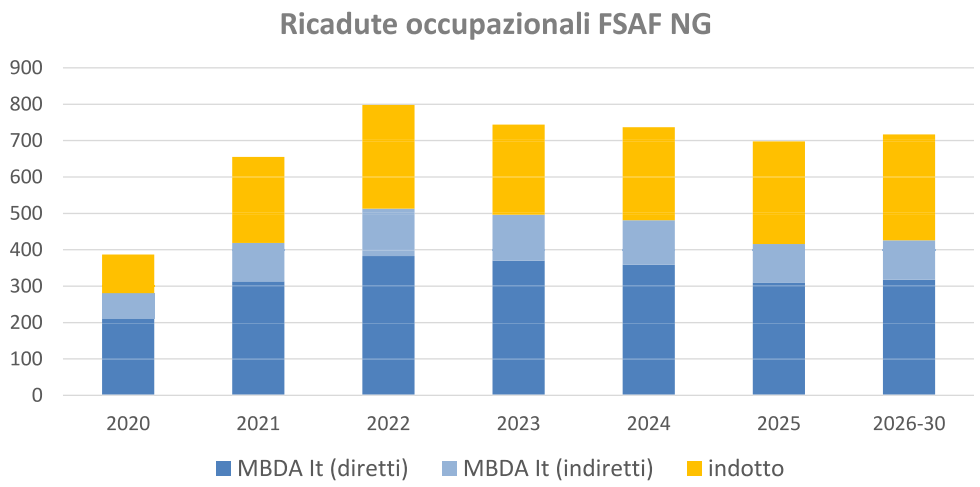
FTE	2021	2022	2023	2024	2025
FIRM	983	607	192	76	61
SURE	148	204	200	155	141
DISCRETIONARY	110	106	113	109	107
RISK	37	39	32	30	26
EXPECTED	218	428	850	958	956
Totale	**1.496**	**1.384**	**1.387**	**1.328**	**1.291**

- Carichi **abbastanza stabili** nel breve termine, con lieve flessione a partire dal 2024.
- Forte esposizione sulla componente «Expected».
- Importante avere **continuità** dei programmi, per consentire pianificazione e investimenti.
- Alcuni **programmi domestici** non sono considerati nel Piano dei carichi per **incertezze di finanziamento o tempistica**.

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

Ricadute occupazionali famiglia FSAF / ASTER



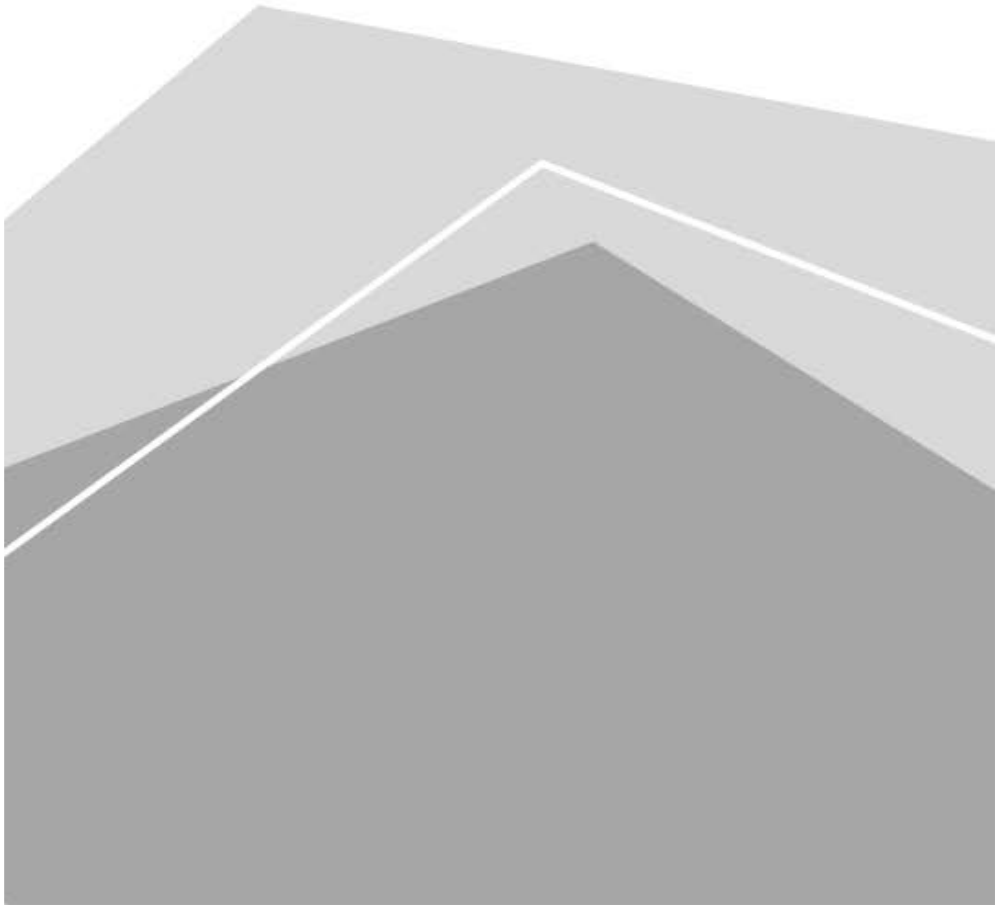
FTE	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026-30
MBDA It (diretti)	210	313	383	370	359	310	318
MBDA It (indiretti)	71	106	130	126	122	106	108
indotto	106	236	285	248	256	282	291
TOTALE	**387**	**655**	**798**	**744**	**737**	**698**	**717**

- Programmi Terrestri e Navali avviati negli anni '90 in collaborazione con Francia e UK
- Sistemi SAMP-T e PAAMS, basati su Missile Aster
- In corso lo sviluppo del missile Aster B1 NT, con finanziamento MISE
- ***Le evoluzioni previste a breve e medio termine richiederebbero una pianificazione stabile di circa 2,0 Mld€ nel decennio***
- ***In una valutazione preliminare ma conservativa ciò garantirebbe un incremento dell'impiego del 85% rispetto al 2020, tra interni MBDA e Subfornitori***
- Un discorso analogo può essere illustrato per altri programmi, citati nel seguito del presente documento

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

Programmi



La filiera missilistica in Italia /1

- I **Programmi Missilistici** rivestono un interesse rilevante, sia per la relazione Leonardo-MBDA, che garantisce la presenza nazionale in un comparto strategico, sia per la necessità di tutelare le competenze specifiche di MBDA Italia nel settore dei Sistemi Missilistici complessi e delle tecnologie che ne sono alla base, con forti ricadute occupazionali e di export.

- I Programmi Missilistici finanziati dal Ministero della Difesa, anche con l'ausilio di fondi MiSE, alimentano ad oggi una **filiera di circa 5.000 addetti** ad elevata specializzazione, di cui circa ⅓ in MBDA Italia (Siti di Roma, la Spezia e Napoli/Fusaro) e ⅔ nelle ditte subfornitrici.

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

La filiera missilistica in Italia /2

- Gli **investimenti complessivi** richiesti al Paese per mantenere e sviluppare in modo armonico questa filiera sono dell'ordine di **500M€ annui**, in funzione della specifica fase dei diversi Programmi e delle strategie di alleanza.

- I Programmi **SAMP-T, Aster e Teseo** sono stati alimentati fino ad oggi grazie ai fondi MiSE, tramite **Convenzioni Interministeriali** (Ministero della Difesa/MiSE/MEF). Dal 2021 è attivo un fondo specifico della Difesa destinato al *procurement* che, se correttamente alimentato, a regime, potrà assicurare la prosecuzione dei principali programmi in essere senza l'intervento di altre amministrazioni, riducendo in modo sostanziale il carico burocratico ed i tempi necessari al lancio delle varie iniziative.

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

MBDA Italia programmi di interesse prioritario /1

- **SAMP/T NG**, sistema di difesa aerea dell'Esercito Italiano (EI), che impiega i missili Aster presenti anche sui sistemi della Marina Militare (MMI), e che prevede importanti sviluppi sia nella componente radar (Leonardo) sia in quella missilistica e di sistema (MBDA), anche in ottica di sviluppo delle capacità anti-missile balistico; il programma è in Cooperazione con la Francia ed è di interesse anche per l'Aeronautica Militare.
- E' necessario avviare il Programma con urgenza per non accumulare ritardi rispetto alla componente francese, allocando i fondi nel decennio per l'intero Programma di Sviluppo, Produzione e Supporto, per circa **1.0 Mld€** totali, di cui meno di 50% nel quinquennio 2021-2025.

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia: programmi di interesse prioritario /2

- Ammodernamento (**MLU**) dei **missili Aster** esistenti ed acquisto di nuovi missili e teste telemetriche per soddisfare le necessità delle piattaforme acquisite ed in fase di realizzazione (FREMM, Legge Navale/PPA), sempre nell'ambito della collaborazione FSAF con la Francia. Il missile ASTER è in uso anche presso la UK Royal Navy che partecipa al Programma di MLU. La Francia ha già esercitato la propria opzione, garantendo 12 mesi di anticipo al Programma rispetto ad Italia e UK. Valore circa **1 Mld€** nel decennio, di cui 50% nel quinquennio 2021-2025.

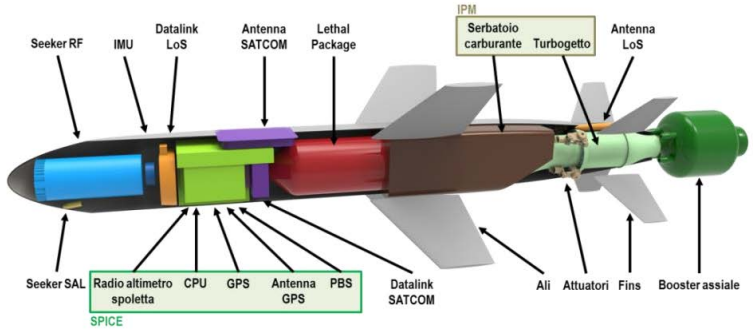
Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia: programmi di interesse prioritario /3

- **MAADS e Skyguard Grifo**, i Sistemi di Difesa Aerea a corto raggio di Aeronautica (AMI) ed Esercito (EI), basati sul missile **CAMM-ER**, la cui produzione dovrà essere avviata con urgenza per soddisfare i requisiti operativi delle FF.AA. Lo sviluppo del Sistema per AMI è stato avviato nel 2019. E' necessario finanziare la produzione dei missili di serie e la possibile estensione ai requisiti di Esercito e Marina (circa **500M€** in totale nel decennio, di cui 50% 2021-2026).

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia: programmi di interesse prioritario /4



- **Teseo EVO (MK2E)**, il nuovo sistema missilistico anti-nave imbarcato della MMI. Il Contratto di sviluppo è già avviato e si auspica, entro il 2021 la formalizzazione di quello relativo alla produzione, per un totale di circa **500M€**, di cui circa 50% nel quinquennio.
- Le tecnologie sviluppate nel Programma potranno essere riutilizzate in futuri Programmi di collaborazione europea (Futuro Sistema Deep Strike FCASW con Fr/UK), fornendo all'Italia una posizione solida in termini di workshare.

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA MISSILE SYSTEMS

MBDA Italia: programmi di interesse prioritario /5

- **Marte ER**, sistema di nuova generazione antinave leggero per la MMI da installare a bordo delle Unità Navali e degli Elicotteri (NH-90, EH 101). Il nuovo missile, che sta già avendo successo in contratti di esportazione, ha capacità multipiattaforma, ed è in considerazione anche per l'integrazione a bordo dei velivoli Eurofighter per AMI, Germania e Kuwait. Investimento richiesto nel quinquennio circa **200 M€.**

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

MBDA Italia: programmi di interesse prioritario /6

- **Missile Meteor** (BVRAAM **-** Beyond Visual Range Air-to-Air Missile) basato su **propulsione Ramjet** con *performances* ineguagliate e dotato della maggiore *No Escape Zone* oggi disponibile sul mercato mondiale**.** Una partnership di successo europeo. Selezionato da **sei paesi europei**
- Contrattualizzata la fase di Demostration Program del futuro programma di sviluppo **Capability Enhancement Program** (CEP), necessario per mantenere la capacità di Air Superiority al più alto livello tecnologico a partire dal 2027**.**
- Contratto di **MLU** (Mid-Life Upgrade) in corso di finalizzazione**.**

Questo documento e le informazioni in esso contenute sono di proprietà di MBDA e non possono essere distribuiti a terzi o riprodotti senza l'esplicito consenso del proprietario - ©MBDA

PAGINA BIANCA

PAGINA BIANCA

18STC0140210