

COMMISSIONE IV

DIFESA

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

18.

SEDUTA DI MARTEDÌ 4 MAGGIO 2021

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE GIANLUCA RIZZO

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Benigni Domitilla, <i>Presidente della ELT Elettronica Group</i>	3, 11, 12
Rizzo Gianluca, <i>Presidente</i>	3	D'Uva Francesco (M5S)	9
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		Ferrari Roberto Paolo (Lega)	10
Audizione di rappresentanti della ELT Elettronica Group:		Perego Di Cremona Matteo (FI)	10
Rizzo Gianluca, <i>Presidente</i>	3, 9, 10, 11, 12	Russo Giovanni (Misto)	9
		<i>ALLEGATO: Presentazione informatica illustrata dal Presidente della ELT Elettronica group</i>	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-MAIE-PSI: Misto-MAIE-PSI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
GIANLUCA RIZZO

La seduta comincia alle 16.05.

Sulla pubblicità dei lavori.

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

Audizione di rappresentanti della ELT Elettronica Group.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dei rappresentanti della ELT Elettronica Group, che avrà come oggetto le tematiche trattate dall'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.

Saluto e do il benvenuto all'ingegner Domitilla Benigni, Presidente e Amministratore delegato della ELT, al dottor Lorenzo Benigni, Vicepresidente *senior* Relazioni governative e istituzionali, e al dottor Sergio Attilio Jesi, Vicepresidente Relazioni governative e istituzionali.

Saluto i colleghi presenti e i colleghi che partecipano 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 osserva-

zioni. 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.

Cedo quindi la parola all'ingegner Domitilla Benigni. Prego, a lei la parola.

DOMITILLA BENIGNI, *Presidente della ELT Elettronica Group*. Grazie, presidente. Ringrazio tutti gli onorevoli per questo invito.

Oggi farò una presentazione della società Elettronica Group. La società Elettronica Group è composta da tre società: la Elettronica Spa, che ha sede a Roma in via Tiburtina, la società partecipata CY4GATE, e la società in Germania Elettronica GmbH.

Inizierei dicendo che, con grande onore e con grande piacere, quest'anno festeggiamo i settant'anni. È un traguardo molto importante per una società del settore della Difesa, credo quasi l'unica in Europa a essere rimasta sempre nel *core-business* della Difesa elettronica e, soprattutto, sempre con la stessa proprietà e la stessa missione.

Ricordo che la società Elettronica è posseduta dalla mia famiglia, quindi dalla famiglia Benigni in maggioranza, ma abbiamo due soci molto importanti e prestigiosi, che sono Leonardo Spa e la francese Thales.

Da settant'anni, traguardo molto importante, ci occupiamo di sistemi di Difesa elettronica e, da qualche anno, anche della *cyber*. I sistemi di Difesa elettronica sono quei prodotti e quei sistemi che vengono concepiti, sviluppati, prodotti dalla società Elettronica e che servono a proteggere tutti gli *asset* militari, compreso il personale di bordo. Sono sistemi che operano nel campo dell'elettromagnetismo, che sfruttano lo spettro elettromagnetico e le onde elettroma-

gnetiche per proteggere la piattaforma sulla quale sono installate.

Chiaramente una tecnologia così importante come la gestione dello spettro elettromagnetico, ha bisogno di continua innovazione e di continua eccellenza. Dunque, essendo una società abbastanza particolare nel panorama delle società mondiali di Difesa elettronica, dobbiamo necessariamente investire tantissimo in tecnologia. Questo perché, soprattutto negli ultimi anni, la tecnologia sta cambiando così in continuazione che, per rimanere allo stato dell'arte ed essere fra i migliori del mondo, la società ha bisogno di tantissima innovazione.

Abbiamo messo in questa *slide* « portafoglio prodotti » una piccola panoramica dei prodotti, poi andremo nel dettaglio. Mi dispiace se le figure sono un po' piccole, però si vede come i prodotti che sono sempre evidenziati nelle caselline di destra — a sinistra c'è la piattaforma sulle quali sono installati — lavorano nel campo dello spettro elettromagnetico nella Difesa elettronica e hanno come funzione — qui abbiamo riportato le principali — le contromisure elettroniche e l'autoprotezione, la *signals intelligence*; alcuni fanno una gamma di prodotti all'infrarosso sempre per l'autoprotezione di determinate piattaforme, un prodotto antidrone e, soprattutto, mi soffermo un attimo su quello che è chiamato « formazione e supporto operativo ».

La Difesa elettronica è una competenza molto particolare e di altissima tecnologia, ma necessita anche di competenze quasi uniche nel panorama della tecnologia. Noi forniamo non solo i prodotti, ma anche tutto un catalogo di formazione. Soprattutto negli ultimi anni, forniamo ai clienti, che sono le forze militari dei Paesi, un catalogo di formazione suddiviso in vari livelli, dai concetti base ai concetti operativi di grandissimo livello, e anche un supporto operativo. Cosa significa? Un apparato di Difesa elettronica che lavora in questo campo dell'elettromagnetismo ha bisogno di continuo supporto operativo, soprattutto nella preparazione delle missioni, ma anche nell'analisi della post missione. C'è un continuo lavoro tra l'azienda e il cliente (le

forze militari) per avere un ottimo uso del prodotto che viene acquistato. È come quando noi, tanti anni, fa ci siamo affacciati al mondo dei telefonini o dei computer. All'inizio tutti noi usavamo il 10 per cento delle funzioni di un computer, mentre invece avendo una preparazione molto più specifica se ne può ottimizzare l'uso, ma soprattutto capire bene quali sono le funzioni che devono essere usate. Questo è un servizio che facciamo sia in Elettronica, dove abbiamo proprio un laboratorio a disposizione dei clienti, ma anche attraverso dei corsi a catalogo che vendiamo facendo formazione e supporto operativo presso i clienti.

Devo dire che è stato molto utile perché, ripeto, sono comunque prodotti un po' complicati. È difficile che chi non ha studiato determinate tecnologie o determinate funzioni poi le sappia utilizzare nella maniera propria. Sottolineo tanto la parola « competenze » perché vedremo dopo che è una delle peculiarità di questo settore, non solo di quello dell'elettronica, ma in generale di quello della Difesa, sulla quale spenderò qualche parola più tardi perché è molto importante.

Sotto c'è un esempio del catalogo prodotti sia di CY4GATE, che lavora nel campo della *cyber* e dell'*intelligence*, sia di Elettronica GmbH, una nostra società tedesca posseduta al 100 per cento. Anche qui sono una settantina di persone che lavorano soprattutto nell'*Homeland Security*.

Un po' di numeri. Innanzitutto, in questi 70 anni di storia Elettronica ha venduto più di 3 mila sistemi in 30 nazioni. I dati economici sono dell'ultimo anno, del 2019, ma il 2020 è stato molto simile. Innanzitutto, come sono divisi i nostri clienti? La maggior parte dei nostri clienti si affaccia sul mercato europeo, e questi sono ancora — speriamo che continuino — tutti i programmi di collaborazione europea, dall'Eurofighter all'NH-90, alle FREMM, e speriamo anche ai prossimi programmi europei; un 26 per cento di mercato *export* e un 17 per cento di mercato nazionale.

Mi soffermo un attimo sulla percentuale del mercato europeo. Per un'azienda della Difesa elettronica non solo italiana, ma

credo comunque europea, è molto molto importante partecipare a questi programmi collaborativi. Primo, perché sono il futuro della nostra economia — ormai si parla finalmente in modo serio di una Difesa europea, dei nuovi programmi europei — ma anche e soprattutto perché confrontandosi con le altre industrie, soprattutto europee — che sono un po' i numeri uno nel mondo — si impara sempre qualcosa. Ci sono collaborazioni tecnologiche, ci sono scambi tra i processi aziendali. Ogni volta che Elettronica ha partecipato a uno di questi programmi devo dire che ha sempre imparato qualcosa ed è cresciuta, e questo è anche il bollino blu per poi affacciarsi sul mercato *export*. Se non si è parte di una Comunità europea, se non si è fornitori di questi sistemi a livello globale, anche a livello cooperativo, è sempre difficile andare sul mercato *export*, perché sono comunque mercati sempre molto complicati. Questo 57 per cento, che purtroppo noi vediamo in calo nei prossimi anni, speriamo invece che possa ripartire tramite i programmi cooperativi europei legati anche ai nuovi fondi, come l'EDF (*European Defence Fund*). Abbiamo visto l'inizio di questi programmi, ma sono ancora programmi in fase di studio. Prima che arrivino a essere veramente dei programmi di vendita ci vorrà un po' di tempo. Questo è un periodo molto particolare e molto importante, perché bisogna seminare adesso. L'Italia ha tutte le caratteristiche, e soprattutto le competenze, per poter sedere a dei tavoli molto importanti perché — lo dirò anche alla fine — l'industria della Difesa italiana è veramente tra le prime al mondo. Dobbiamo cavalcare questa nostra competenza e questo aspetto molto strategico.

Parlando di Elettronica, l'azienda viaggia con circa 250 milioni di ordini all'anno e, se vedete, per i ricavi facciamo praticamente un *book-to-bill* uguale a uno, quindi per quello che acquisiamo nell'anno otteniamo anche ricavi. Un dato però molto importante è il portafoglio ordini, che essendo già di 850 milioni ci garantisce — lo dico con un sorriso sulle labbra — tre anni di lavoro; ma non è un dato sul quale dormire tranquilli, perché le commesse della

Difesa elettronica, ma in generale della Difesa, sono molto lunghe. Viaggiamo intorno a una media tra i cinque e i sette anni. Oggi, sebbene abbiamo un portafoglio che ci copre tre anni, stiamo già lavorando a quelli che saranno gli ordini fra tre e cinque anni. Sono delle pianificazioni molto lunghe, perché anche le commesse sono molto lunghe. È qui che ci aiuta il contatto con il cliente, con la politica, con chi fa queste pianificazioni della Difesa a lungo termine. È qui che dobbiamo migliorare anche il rapporto e lavorare più insieme, perché una pianificazione abbastanza stabile aiuta un'azienda a fare determinati discorsi anche di investimenti, sia in ricerca e sviluppo sia in personale.

Elettronica investe una bella cifra, 15 milioni all'anno, in ricerca e sviluppo. Questa è totalmente autofinanziata dall'azienda. Cosa facciamo con questi 15 milioni? Più che ricerca — noi non facciamo ricerca di base, ma piuttosto delle collaborazioni sia con le università italiane sia con i centri di ricerca — facciamo un po' un *derisking* dei prodotti futuri. Noi simuliamo molto, sviluppiamo le funzioni più critiche che saranno a bordo dei nostri prodotti e cerchiamo di trovare sempre quell'eccellenza tecnologica che ci fa stare al passo con tutti i nostri *competitor*.

L'azienda comunque ha un ottimo, EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*) medio del 12 per cento. In questo momento, ma sono più o meno dieci anni che viaggiamo su questi numeri, è un'azienda molto sana che guadagna anche per i propri azionisti.

La *slide* « i nostri valori: credere nelle nostre eccellenze » è particolarmente importante perché si vede come su 900 dipendenti c'è un numero impressionante di ingegneri e tecnici specializzati (il 90 per cento della nostra popolazione è con altissima scolarità e con altissima formazione tecnica, mentre solo il 10 per cento è di *staff*). Questa popolazione va innanzitutto scelta con competenze molto particolari, va anche curata in modo particolare perché l'ingegnere, purtroppo, ha sempre voglia di essere stimolato nella sua creatività. Va anche reso un ambiente di lavoro piacevole, perché sono lavori molto tecnici, con

tante ore di lavoro su un computer o in un laboratorio. Noi facciamo un grande uso del *welfare* aziendale e ci viene anche riconosciuto, perché sono ormai tre anni che veniamo certificati come *Great Place to Work* dai nostri dipendenti.

Investiamo tanto anche in *benefit* per i dipendenti, che non sono *benefit* materiali. Cosa intendo? Cerchiamo di dare ai nostri dipendenti un ambiente di lavoro sempre piacevole, ma anche di aiutarli nella gestione del bilanciamento tra lavoro e vita privata, perché comunque sappiamo che è difficile per chi lavora otto o dieci ore al giorno concentrare tante altre esigenze familiari. Per esempio, forniamo degli orari flessibili. Abbiamo messo un piccolo supermercato di alimenti biologici, per cui chi non ha tempo può fare la spesa alle otto di sera prima di andare a casa. Abbiamo dato dei *benefit* anche alle mamme incinte. Cerchiamo proprio di curare il nostro personale in maniera quasi capillare.

Devo dire che questa cosa ci premia sempre, non solo per le certificazioni, ma perché mi sembra che, almeno dalle risposte che abbiamo sul campo dai nostri dipendenti, siano sempre persone molto entusiaste, che dedicano tanto tempo al loro lavoro, e qualunque sacrificio chiediamo loro di fare abbiamo sempre un'ottima risposta. Non è una spesa, ma è veramente un investimento sul capitale umano.

Vorrei dare anche un altro dato che non c'è e sul quale, personalmente, mi spendo molto. È l'ingresso delle donne in questo ambito militare e tecnico molto particolare. Oggi abbiamo tra il 10 e il 15 per cento di personale femminile. Se poi andiamo nella parte proprio tecnica degli ingegneri la percentuale arriva fino al 10 per cento, ed è un peccato, perché penso che un *mix* diverso tra personale maschile e femminile possa sempre aumentare il confronto. Inoltre, le donne hanno delle peculiarità diverse da quelle dagli uomini. Il problema però — ritorno un po' su un tema molto caro — è quello di trovare ragazze laureate, per esempio, in ingegneria. Io mi sto battendo per cercare di dare un esempio, per cercare di aiutare le ragazze a scegliere questo percorso molto

particolare e molto difficile; io l'ho fatto. Sono convinta che avere una percentuale più alta, e quindi un *mix* diverso di personale, dia anche un *boost* più importante all'azienda. Purtroppo oggi siamo ancora a percentuali basse, ma le percentuali basse vengono proprio dalle università. Ci sono poche studentesse di materie STEM (*Science, Technology, Engineering and Mathematics*). Io mi sto battendo per cercare di aumentare questa percentuale anche perché, dagli studi che abbiamo fatto, nel futuro ci saranno moltissimi posti di lavoro per persone che studiano materie STEM, perché poi la digitalizzazione che ci sta travolgendo in tutti i settori porta tanti posti di lavoro interessanti in queste discipline. È un'opportunità per gli uomini e per le donne, ma anche per le ragazze. Secondo me è un'ottima opportunità per il futuro.

Vedete che negli ultimi cinque anni abbiamo fatto 400 assunzioni, quindi è un'azienda che si confronta molto sul mercato del lavoro. Abbiamo anche abbassato la media aziendale, che è arrivata a 45 anni, proprio perché c'è sia un ricambio generazionale, sia nuove competenze che servono in questo settore, come in tanti altri, che stiamo ricercando sul mercato.

Vi faccio alcuni esempi di prodotti che noi abbiamo chiamato « il nostro DNA », perché è proprio quello che noi da 70 anni forniamo ai nostri clienti.

Sicuramente uno dei sistemi più performanti e più di successo è il sistema di autoprotezione che montiamo sull'Eurofighter. È un sistema ad altissima tecnologia, su cui sono state usate per la prima volta, 20 anni fa, delle tecnologie allo stato solido, delle antenne planari, e oggi addirittura siamo passati alla tecnologia GaN, basata sul nitruro di gallio. Lo dico non solo perché è un successo italiano, europeo e aziendale, ma perché con una buona politica di prodotto siamo riusciti da quel tipo di prodotto a derivarne altri, a salire su altre piattaforme molto importanti come ad esempio quelle degli aerei francesi, dove c'è della tecnologia italiana. È un vanto il fatto che siamo riusciti solo tecnologicamente, con l'eccellenza che noi poniamo in

tutti i nostri prodotti, a conquistarci delle piattaforme molto importanti.

Passando al mercato navale, siamo riusciti a concludere dei contratti in Asia orientale superando molta concorrenza. Alla domanda che spesso mi viene fatta, « quali sono i vostri concorrenti? », direi che i primi, agguerriti e bravissimi, sono tutte le aziende israeliane, con le quali ci confrontiamo su tanti mercati. A volte perdiamo e a volte vinciamo. Qui li abbiamo battuti. L'abbiamo messo come un esempio di conquista di una piattaforma importante.

Un altro esempio. Abbiamo costruito e anche già montato — quindi è operativo su molte piattaforme sia italiane, sia europee, sia americane — un nuovo sistema di autoprotezione basato su questa tecnologia laser, il DIRCM (*Directional Infrared Counter Measures*). Questo è un prodotto che sicuramente nasce come un prodotto militare, però essendo un prodotto di autoprotezione verso i famosi missili spalleggiabili, che purtroppo sappiamo essere una minaccia anche asimmetrica e non solo militare, una delle ipotesi che stiamo valutando nel nostro Piano strategico a dieci anni è quella di trovare anche dei prodotti da poter mutuare dall'ambito militare all'ambito, se non civile, comunque duale, perché ormai la tecnologia mischia un po' tutto. Mentre prima la minaccia, la contro minaccia, o comunque le soluzioni di protezione erano relegate a un panorama e quindi a un mercato militare, oggi non è più così. La digitalizzazione, le tecnologie che vengono usate nel militare si ritrovano nelle telecomunicazioni e anche nella *cyber*. Questi due mondi si stanno un po' unendo. Avere comunque — noi ci puntiamo moltissimo — la gestione dello spettro elettromagnetico, quindi di tutto ciò che viaggia nell'etere come onde elettromagnetiche, non è più solo una problematica militare. Con la digitalizzazione, la minaccia arriva anche in un ambito civile, o comunque di infrastrutture critiche, o ponti, o ospedali, perché tutto si sta digitalizzando. Più noi ci digitalizziamo e più siamo dei nodi aperti. Più siamo dei nodi aperti e più possiamo essere vulnerabili. Questo concetto di protezione non sarà più solo del mondo militare. Que-

sta è una nostra linea strategica per il futuro e vedremo poi che abbiamo già iniziato con degli esempi.

Altro successo molto importante: negli ultimi cinque anni abbiamo venduto più di 70 prodotti nell'ambito navale. Sappiamo tutti che il navale, quindi la protezione del mare, è diventato uno degli *asset* strategici non solo per l'Italia, che è posizionata nel Mediterraneo, uno dei mari più importanti e crocevia di tante problematiche. Anche negli altri Paesi le minacce che arrivano dal mare stanno aumentando. La gamma di prodotti che forniamo, sia per unità di superficie sia per unità *underwater*, sta avendo molto successo.

Finisco con un ultimo prodotto a catalogo di Elettronica messo sul mercato due anni fa, che è l'inizio di quello che dicevo, di questa trasformazione aziendale che è la capacità antidrone. Come dicevo all'inizio, le minacce ormai arrivano non più dal mondo militare, ma dal mondo civile perché un semplice drone comprato da Unieuro maneggiato da persone ostili può trasportare una mini carica esplosiva, un virus, o comunque non portare nulla ma creare del panico su un aeroporto, su un concerto, sulla messa del Papa di Natale.

La minaccia drone, ripeto, è una minaccia non militare, che deve essere però contrastata con sistemi che possono nascere solo da una mentalità militare, perché per contrastare una minaccia di quel tipo bisogna avere una preparazione e una visione sistemistica di come gestire una minaccia, contrastarla e neutralizzarla che ci viene insegnata proprio dalla dottrina militare. Noi abbiamo mutuato la nostra conoscenza della dottrina militare per fare un prodotto, un sistema antidrone, che può essere usato sia in ambito militare, sia a protezione di *asset* strategici assolutamente civili, ma mutuando la nostra capacità di organizzare una Difesa e una protezione con tutto il nostro DNA militare, però facendo dei prodotti a uso civile.

Questa è una slide un po' di *recap* per evidenziare come la strategia di Elettronica sia quella di essere fornitore di sistemi e prodotti per le Forze armate, a protezione dei nostri *asset* e del nostro personale, sulla

maggior parte delle piattaforme. Noi non costruiamo piattaforme, ma vogliamo essere utili a chi le costruisce e abbracciare più opportunità possibili. Chiaramente ci sono i *Fighter*, gli elicotteri, il mondo navale, ma anche il mondo terrestre e il mondo *cyber*.

Una parola sulla società in Germania, che comunque è una società che esiste da 40 anni, completamente di Elettronica ma con personale tutto tedesco, e che fornisce questi sistemi di *Homeland Security*. Qui c'è un esempio, è un camioncino, anche questo per la *Homeland Security* in ambito anche urbano, perché vedete, è un camioncino normalissimo, e il suo mercato di riferimento è un po' quello tedesco e internazionale del Nord Europa.

Passiamo alla CY4GATE, che è una partecipata di Elettronica. Il portafoglio di CY4GATE, che è una giovane società ma che ha già avuto parecchio successo — è stata quotata all'AIM (*Alternative Investment Market*) l'anno scorso con un discreto successo — ha un catalogo prodotti che passa dalla *cyber intelligence* fino a servizi di *cyber security*.

Mi piace qui evidenziare (la vedete nel quadrato in basso a sinistra) la Difesa *cyber*. Come dicevo prima, ormai gli attacchi *cyber* forse sono iniziati nell'ambito militare, tant'è che noi abbiamo commesse insieme a CY4GATE. Lavoriamo insieme per la protezione delle strutture militari da attacchi *cyber* ma non solo, perché tutto il mondo civile digitalizzato sarà oggetto, ahimè, di attacchi *cyber*. Il catalogo di CY4GATE prevede tutta una parte di *software* e *firmware* di *cyber resilience* da mettere sugli apparati.

Anche CY4GATE, partendo con un DNA che le deriva un po' da Elettronica, si sta affacciando in questo mondo delle infrastrutture critiche, civili, ponti eccetera, perché anche lì, ormai essendo tutto molto automatizzato, un qualunque attacco *cyber* deve essere comunque contrastato o, al limite, neutralizzato.

È chiaro che, parlando poi anche con gli esperti, non esiste una soluzione a rischio zero. Bisogna però cercare di prevedere cosa può succedere, cercare di neutraliz-

zare un attacco *cyber* o comunque di tracciarlo, capire da dove è arrivato e cosa si può fare per recuperare in tempo breve. Chi dice che si neutralizza tutto sbaglia, non è vero, non esiste.

Concludo con un paio di *slide* per ricapitolare un po' le caratteristiche attuali dell'azienda. Abbiamo detto che noi viaggiamo in questa nicchia della Difesa elettronica, costituita dalla sorveglianza in ambito elettromagnetico, dall'autoprotezione delle piattaforme. Anche nel futuro, un'altra delle ipotesi del Piano strategico è andare nell'ambito spaziale, però non sulla parte satelliti ma sulla parte a terra, perché a terra tutti i centri dati e la gestione, anche un satellite, utilizzano lo spazio elettromagnetico. Se dovessi dire il sottotitolo di questa società, Elettronica, sarebbe « la gestione a 360 gradi dello spazio elettromagnetico », qualunque cosa ci sia in ambito civile, militare e spaziale.

È una società che ha anche una caratteristica data proprio dall'impronta imprenditoriale della mia famiglia. Ricordo che il fondatore è il mio prozio, mio padre è ancora Presidente, io e mio fratello lavoriamo in azienda. È proprio un DNA che ci portiamo addosso.

In questo mondo soprattutto militare, ma non solo, è molto rischioso dipendere da altre nazioni in ambito tecnologico e di supporto logistico. L'azienda ha investito moltissimo per essere ITAR-free (*International Traffic in Arms Regulations*), quindi per comprare componentistica, per esempio, americana ma libera da regolamentazioni che possono essere aperte o chiuse da un altro Paese. Questo garantisce, soprattutto in ambito militare, una certa autonomia perché ricordiamoci — è una cosa che vorrei sottolineare — che l'autonomia strategica di una nazione passa assolutamente per la gestione delle tecnologie sovrane.

È una cosa che più andiamo avanti, più dovrà essere oggetto di riflessione e di cura, perché nel futuro dobbiamo continuare ad assicurare la protezione, con le nostre soluzioni, degli *asset* e del personale a bordo in questo ambiente sempre più complicato; ma soprattutto, cavalcando questa trasformazione tecnologica e digitale, dobbiamo

essere eccellenti e anticipare tutti i *trend* tecnologici e capacitivi.

Anche nel mercato civile o duale vogliamo ottimizzare i nostri investimenti in ricerca e sviluppo, proprio per andare anche negli ambiti che oggi forse sono meno militarizzati ma che possono sicuramente usufruire dei grandi investimenti che ci saranno in Europa sulla parte tecnologica, perché l'Europa della Difesa sta finalmente diventando una linea strategica importante e concreta.

Noi siamo già presenti sui primi programmi, quindi PADR (*Preparatory Action Defence Research*), l'EDIDP (*European Defence Industrial Development Programme*), l'EDF; però serve un grande sforzo come Paese per partecipare a questi programmi. Per i futuri programmi dove Elettronica si sta candidando, dal Tempest all'European Patrol Corvette, ai programmi terrestri, alla *Space Economy*, l'industria italiana ha bisogno di un supporto molto importante, perché comunque è un'industria sana, è un'industria con personale molto competente, con tecnologie proprietarie molto importanti, e può dare anche all'Italia quella dimensione di sedersi ai tavoli importanti e di portare in dote veramente una competenza riconosciuta, perché l'Italia è molto riconosciuta nell'ambito della Difesa.

Soprattutto, le nuove tecnologie da quella *cyber* a quella digitale sono veramente tecnologie che dobbiamo gestire come Paese. Attraverso le nostre industrie dovete aiutarci con gli investimenti giusti, con una certa attenzione a questo comparto, che comunque occupa 60 mila persone in Italia ed è di una scolarità e di una competenza molto importante. L'industria della Difesa è un *asset* strategico.

Vi ringrazio ancora per questa audizione, perché portarvi la visione di un'azienda di questo comparto importante, anche se non grande, con la nostra visione del futuro e con la nostra richiesta di attenzione a questo comparto, è stata una grande occasione per noi.

PRESIDENTE. Grazie a lei, ingegnere, per la sua dettagliata ed esaustiva relazione. Passerei ai colleghi, chiedendo il

potere di sintesi, visto l'orario. Onorevole D'Uva, a lei la parola.

FRANCESCO D'UVA. Come il presidente sa, essendo un chimico ho il dono della sintesi. Ingegnere, la ringrazio per quanto ci ha detto, ma in realtà volevo ringraziarla anche per la passione che ci mette, perché si vede che le è una persona veramente appassionata e ci tiene davvero tanto alla sua azienda. Le dico che, forse, è la prima volta che in un'audizione vediamo questa passione nel proprio lavoro. La vediamo sempre, ma forse per il fatto che è di famiglia si sente qualcosa di diverso. Ci tengo a trasmettere questo.

Tornando alla sintesi, presidente, sarò brevissimo. Ingegnere, vista la pandemia ci chiediamo come va ripensato il futuro. Lei ci ha detto che abbiamo questa visione di futuro. L'abbiamo un po' intravista, ma come pensa che si possa migliorare il sistema della Difesa anche in vista del *dual use* per il futuro del Paese? Stiamo vedendo che questo settore è in grande crescita. Ci chiediamo se dopo questa pandemia ci sarà un cambiamento degli *asset* su cui investire o se non cambierà nulla. Forse, per sintetizzare la domanda, sono stato un po' confuso.

Poi volevo chiederle se ci può esprimere le sue idee sui vantaggi e gli svantaggi della Difesa collettiva europea. Voi collaborate con diverse realtà in diverse nazioni. Ci sono collaborazioni diverse e ci chiediamo se secondo lei sarebbero maggiori i vantaggi o gli svantaggi di una Difesa collettiva europea. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, onorevole D'Uva. La parola all'onorevole Giovanni Russo, prego.

GIOVANNI RUSSO. Grazie, signor presidente. Ringrazio soprattutto l'ingegner Domitilla Benigni per la grande passione con la quale ci ha illustrato quello che è il suo DNA aziendale e la sua tradizione di famiglia. Vedo quanto sia importante, finalmente, trovare una donna CEO (*Chief Executive Officer*). L'ho visto anche dalla risposta degli altri esponenti di Elettronica, che

subito si sono zittiti quando doveva rispondere.

Al netto di questo, ho visto la grande attenzione per il personale e mi domandavo una cosa. Lei ci ha spiegato che ci sono tantissimi ingegneri e operai specializzati, quindi una grande professionalità all'interno della sua azienda e nei 900 dipendenti. Quanto è difficile trovare personale specializzato che risponda a quelli che sono i profili e i requisiti tecnici di un'azienda così importante e all'avanguardia?

Volevo chiederle, inoltre, se c'è stato bisogno, anche nel recente passato, di attingere a delle professionalità straniere e, soprattutto, se sono state attivate delle sinergie, dei protocolli di intesa, di formazione anche con le università italiane. Noi sappiamo che i nostri ragazzi sono delle eccellenze, ed è giusto valorizzarli e cominciare a farli entrare all'interno di un discorso professionale, soprattutto con aziende come quella che lei oggi ci ha presentato.

Per quanto riguarda la concorrenza straniera innanzitutto complimenti, perché quando si vince sui mercati internazionali, oltre a portare nel mondo quelli che sono i prodotti italiani, si va sempre a incrementare la sovranità tecnologica nazionale.

Sull'ultimo punto, che mi ha interessato tantissimo, per quanto riguarda la difficoltà del reperimento delle componenti elettroniche che in qualche modo possono diventare anche un problema in tutti i sistemi che voi utilizzate, noi in Italia abbiamo un'industria abbastanza completa per quanto riguarda la filiera. Riscontrate molte carenze produttive nel nostro Paese per quanto riguarda il vostro settore? Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, onorevole Russo. L'onorevole Perego di Cremona.

MATTEO PEREGO DI CREMONA. Grazie, presidente. Ringrazio l'ingegner Benigni, a cui faccio anche io i complimenti, perché un'azienda a trazione familiare che riesce ad avere una proiezione internazionale di questo tipo e anche una contemporaneità nel *management* è molto impor-

tante. Credo che sia un esempio virtuoso per l'industria della Difesa, che non sempre è legata a tradizioni familiari. Anzi, spesso sono compartecipazioni di fondi o altre strutture finanziarie. Credo che questo sia un doppio *asset* su cui potete contare.

Solo due passaggi. Lei ha citato una commessa vinta nell'Asia orientale, immagino per quanto riguarda le contese del Mar Cinese, quindi nell'ambito navale. Questo è un altro esempio virtuoso, perché credo che questo sia un mercato in grandissimo sviluppo e sul quale non tutte le aziende italiane sono presenti. Mi fa piacere sapere che voi siete in quella dimensione. Ma l'aspetto forse più significativo della sua relazione è quello che ci ha esposto il fatto che le minacce ormai siano asimmetriche, ovvero i destinatari degli atti di violenza non sono strutture militari.

Nell'ambito *cyber* questo lo vediamo già da tempo. Sono frequenti, infatti, gli attacchi alle nostre infrastrutture. Ma anche nell'ambito tradizionale, quindi protezione di siti, volevo capire se i prodotti che sviluppate nell'azienda tedesca che offre *Homeland Security* sono utilizzati anche sul territorio nazionale, immagino a protezione di siti, fiere, eventi. Purtroppo ci avviciniamo a una stagione in cui la minaccia terroristica è assolutamente imprevedibile e asimmetrica, quindi ci dovremmo dotare di strumenti di protezione come quelli anti-drone che voi avete sviluppato. Volevo sapere se c'era questa connessione fra le due *subsidiary*, quella tedesca e quella italiana. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, collega. Adesso do la parola all'onorevole Ferrari, prego.

ROBERTO PAOLO FERRARI. Ringrazio il presidente. Cerco anch'io di essere assolutamente sintetico per restituire la parola all'ingegner Benigni, che ringrazio, e mi associo alle congratulazioni fatte da parte degli altri colleghi.

Per quanto riguarda la vostra azienda, nella sua relazione ha evidenziato come anche i sistemi d'arma siano sempre più piattaforme di sistemi integrati in un si-

stema di sistemi. Penso che il caccia F35 sia la visione di come nel futuro verranno gestiti e utilizzati i sistemi d'arma, e quindi l'importanza di quello che voi producete rispetto a quella che può essere la piattaforma stessa.

Sia in questo ambito che nell'ambito della Difesa delle infrastrutture, che citava anche il collega Perego, voi avete parlato di *cyber security*, *cyber intelligence*, quindi ricerca. Volevo capire se per caso sia in previsione la possibilità di realizzare sistemi per controbattere, degli strumenti — passatemi il termine — di offesa o che possono essere preventivi nei confronti delle minacce individuate dall'*intelligence*, per prevenire poi gli attacchi alle infrastrutture. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, onorevole Ferrari. Adesso do la parola all'ingegner Benigni per la replica. Prego.

DOMITILLA BENIGNI, *Amministratore delegato della Elt Elettronica*. Cercherò di essere veloce perché so che avete pochi minuti.

Inizio dalla pandemia. Innanzitutto, fortunatamente siamo riusciti a gestire quest'ultimo anno e mezzo facendo molta prevenzione e proteggendo il nostro personale.

Abbiamo usato anche tutti gli strumenti di *trekking* interno: misurazione della temperatura, sanificazione e grande uso dello *smart working*. Siamo arrivati fino all'80 per cento della popolazione in *smart working*. Adesso sta rientrando in un ambito un po' più gestibile, perché comunque è stato un periodo di poca efficienza dato che purtroppo, avendo noi in azienda anche il reparto di produzione, di logistica e di manutenzione, è un po' difficile fare molto *smart working* è un po' difficile. Però devo dire che, alla fine, l'anno 2020 si chiuderà comunque con un risultato abbastanza buono per l'azienda.

Mi riallaccio alla domanda per il futuro. Credo che il settore militare, o comunque il settore della Difesa, alla fine non sia stato tanto intaccato dalla pandemia; almeno questo è quello che risulta e che dicono anche i colleghi delle altre aziende. Questo

perché i programmi hanno un ciclo molto lungo. Se ho sei o otto mesi di poca efficienza certamente non ho dei risultati ottimali, ma si continua a lavorare. Il settore che ne ha risentito di più è stato il settore estero. Non potendo viaggiare, non potendo fare le accettazioni dei sistemi, non potendo gestire un cliente così lontano, gli ordini si sono fermati e si sta riprendendo solo adesso. Però credo che il modo di gestire il lavoro durante la pandemia ci abbia insegnato a lavorare in un modo diverso e abbia soprattutto accorciato la transizione digitale. Tutti noi siamo diventati molto più digitali in quest'ultimo anno e in breve termine. Anche sul lavoro abbiamo sperimentato e messo in campo delle soluzioni digitali, non solo di *smart working*: abbiamo provato a fare addirittura delle simulazioni da remoto, abbiamo fatto delle accettazioni con i clienti da remoto, chiaramente con clienti più evoluti, non con tutti. Però ci sono degli strumenti digitali che se ben utilizzati sono stati resilienti rispetto al *business*. Penso che da una parte ci sia stato anche qualcosa che abbiamo imparato, cioè gestire diversamente alcune professioni e anche gestire diversamente il tempo, perché comunque lo *smart working* ha insegnato a gestire il tempo in maniera differente. Le riunioni, per esempio, sono molto più brevi; quando le facciamo da remoto sono molto più brevi.

Vado sui vantaggi e svantaggi della Difesa Europea. Io vedo solo vantaggi, per tutti, assolutamente. Innanzitutto sappiamo tutti che i *budget* delle Difese nazionali sono dappertutto oggetto di tagli; quindi, l'unico modo per fare sinergie, per essere più efficienti, ma ripeto, anche per imparare dagli altri e per essere comunque a un certo livello di *performance* di tecnologia, è il confronto con gli altri. Per Elettronica ogni contratto europeo è stato una crescita e un arricchimento, quindi io vedo solo vantaggi.

Passo al personale. Noi abbiamo collaborazioni con tutte le università di Roma e del Centrosud, da cui prendiamo laureati in ingegneria, soprattutto elettronica, ma anche meccanica, aerospaziale eccetera. Non è molto facile, perché purtroppo è una

facoltà che non ha un grande *appealing* verso i ragazzi, e mi dispiace molto; però cerchiamo di reperire il personale direttamente dalle università. Naturalmente non è personale già formato come vogliamo noi, ma poiché siamo l'unica azienda in Italia non esisterebbe comunque personale già formato e, quindi, lo formiamo noi. Però c'è una buona base su cui lavorare.

C'è invece un tasto dolente, che è quello rispetto agli istituti tecnici. Avete visto che più del 40 per cento del nostro personale è costituito da operai tecnici, personale preziosissimo che va a bordo delle piattaforme a fare le installazioni, le manutenzioni, in giro per il mondo, quindi è personale rarissimo. Purtroppo gli istituti tecnici sono anche loro in grande difficoltà, quindi questo è un aspetto sul quale come Italia bisognerebbe investire un po' di più, perché è personale molto raro e non si trova.

Professionalità straniera. Ci piacerebbe, ma essendo una ditta della Difesa sottoposta al NOS (nulla osta di sicurezza) e tutta una serie di certificazioni non possiamo averne, quindi non c'è. Però ci piacerebbe.

Sinergie con le università. Come ho detto, c'è sinergia con tutte le università del Lazio e anche del Centrosud. Come filiera industriale di componentistica è chiaro che in Italia c'è molto, ma non c'è tutto, perché l'Italia ha abbandonato alcuni settori tecnologici di componentistica; quindi noi andiamo in Europa. La componentistica più avanzata nel mondo ce l'hanno gli Stati Uniti e Israele. Questi sono i due bacini di tecnologia avanzata. L'Europa segue, con un po' di ritardo, però segue e quindi la nostra filiera è comunque tutta europea.

Minaccia asimmetrica. I prodotti della Germania sull'*Homeland Security* ad oggi non sono stati comprati dal cliente italiano, ma non perché noi non li abbiamo offerti. I cataloghi sono abbastanza interconnessi e facciamo anche tante collaborazioni, però loro si sono focalizzati più sul mercato tedesco e Nord europeo. L'antidrone, in-

vece, è un prodotto italiano, di Elettronica, ma che stiamo sponsorizzando anche tramite la società tedesca. Essendo una nostra *sister company* al 100 per cento, i cataloghi sono assolutamente intercambiabili.

Sulla tematica del *cyber attack* ad oggi la tecnologia è un po' lontana, quindi stiamo studiando. Sicuramente è una nuova frontiera, anche solo come deterrente, perché comunque ci sono dei vincoli all'uso di determinati *software* di attacco. Però sicuramente una cosa la stiamo facendo. Si dice che per poterti difendere devi saper attaccare. La parte di studio tecnologico di come si fa un attacco serve a noi a capire come difenderci. Sicuramente c'è questo studio congiunto fra difesa e attacco, però ad oggi non c'è nel catalogo.

PRESIDENTE. Grazie. Siamo rimasti perfettamente nei tempi. Rinnovo i ringraziamenti ai nostri ospiti per la disponibilità e per il contributo importante dato ai lavori della nostra Commissione ed anche per la presentazione informatica, di cui autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico dell'audizione odierna (*vedi allegato*).

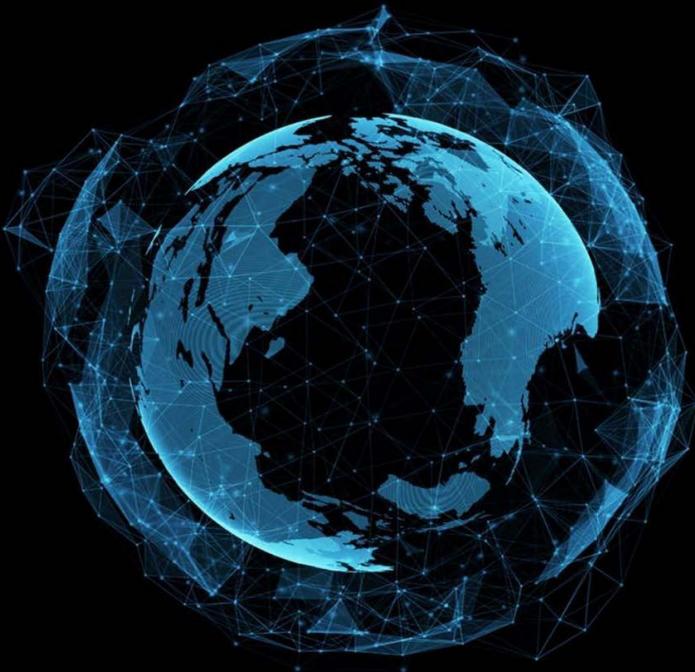
DOMITILLA BENIGNI, *Amministratore delegato della Elt Elettronica*. Io vi ringrazio e mi farebbe piacere invitare tutta la Commissione in Elettronica per vedere dal vivo questa particolare realtà molto tecnologica sulla Tiburtina. Spero di offrire una piacevole giornata quando potrete, con tutte le regole COVID.

PRESIDENTE. Rinnovo i ringraziamenti e i saluti a tutti gli intervenuti e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 17.

*Licenziato per la stampa
il 19 luglio 2021*

ALLEGATO



AUDIZIONE COMMISSIONE DIFESA
4 Maggio 2021

Ing. Domitilla Benigni
CEO & COO Elettronica S.p.A.
Chairman CY4GATE S.p.A.

ELETRONICA GROUP
●●● Defence | Cyber | Security

 **ELT**
 **ELT**

PROPRIETARY NOTICE
The information contained in this document is the property of ELETRONICA S.p.A. Use of this information is limited to that for which it is supplied and may not be disclosed to any Third Party without the express written permission of ELETRONICA S.p.A.

...da 70 Anni
Un Leader globale nella Difesa Elettronica e nella Cyber

**INNOVAZIONE
ECCELLENZA
TECNOLOGIA**

PORTAFOGLIO PRODOTTI

70 years
toelt
DIFESA
ELETTRONICA

CONTRAMISURE & AUTOPROTEZIONE

INFRAROSSO

ANTI DRONI

FORMAZIONE & SUPPORTO OPERATIVO

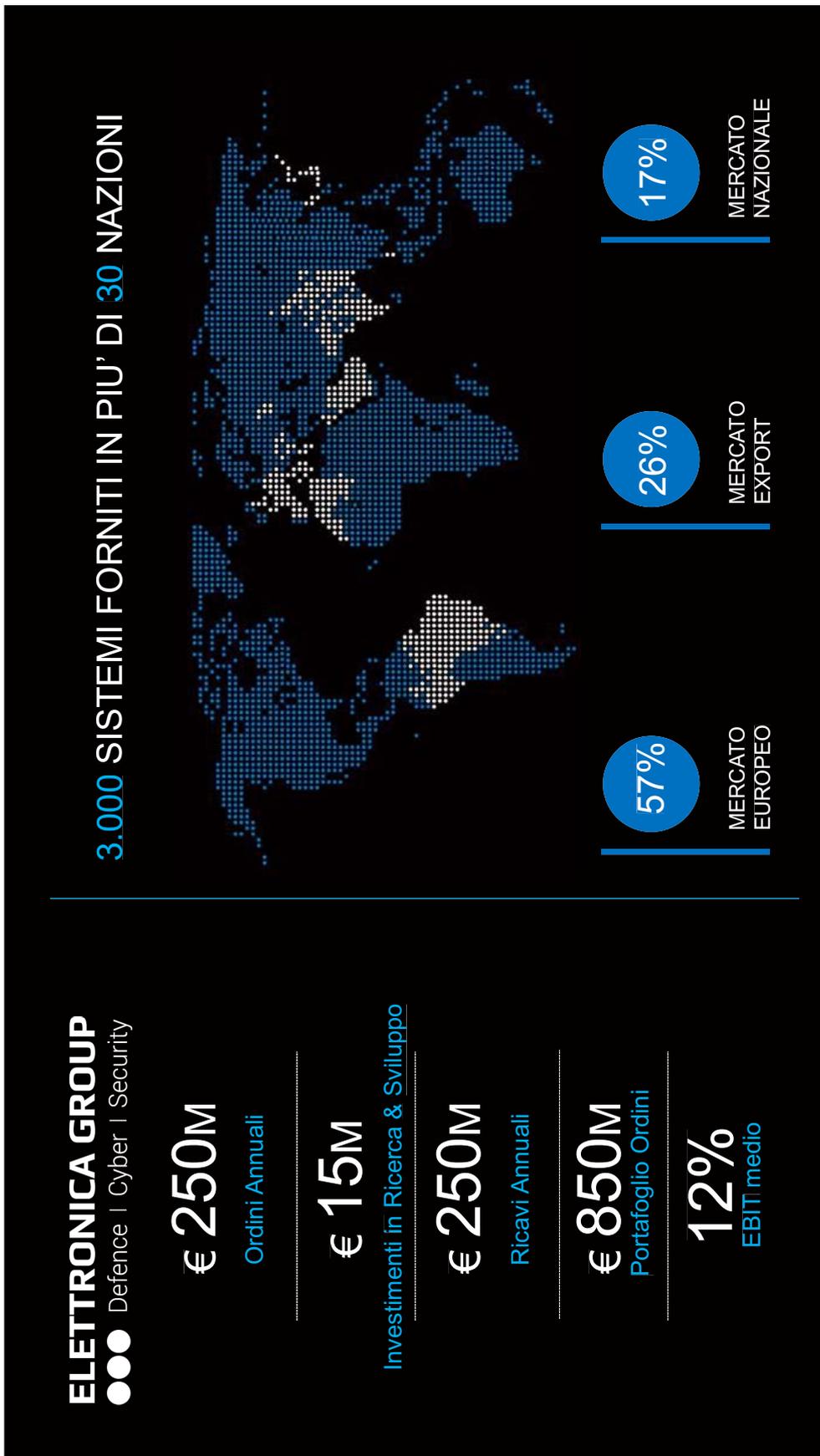
SIGNAL INTELLIGENCE

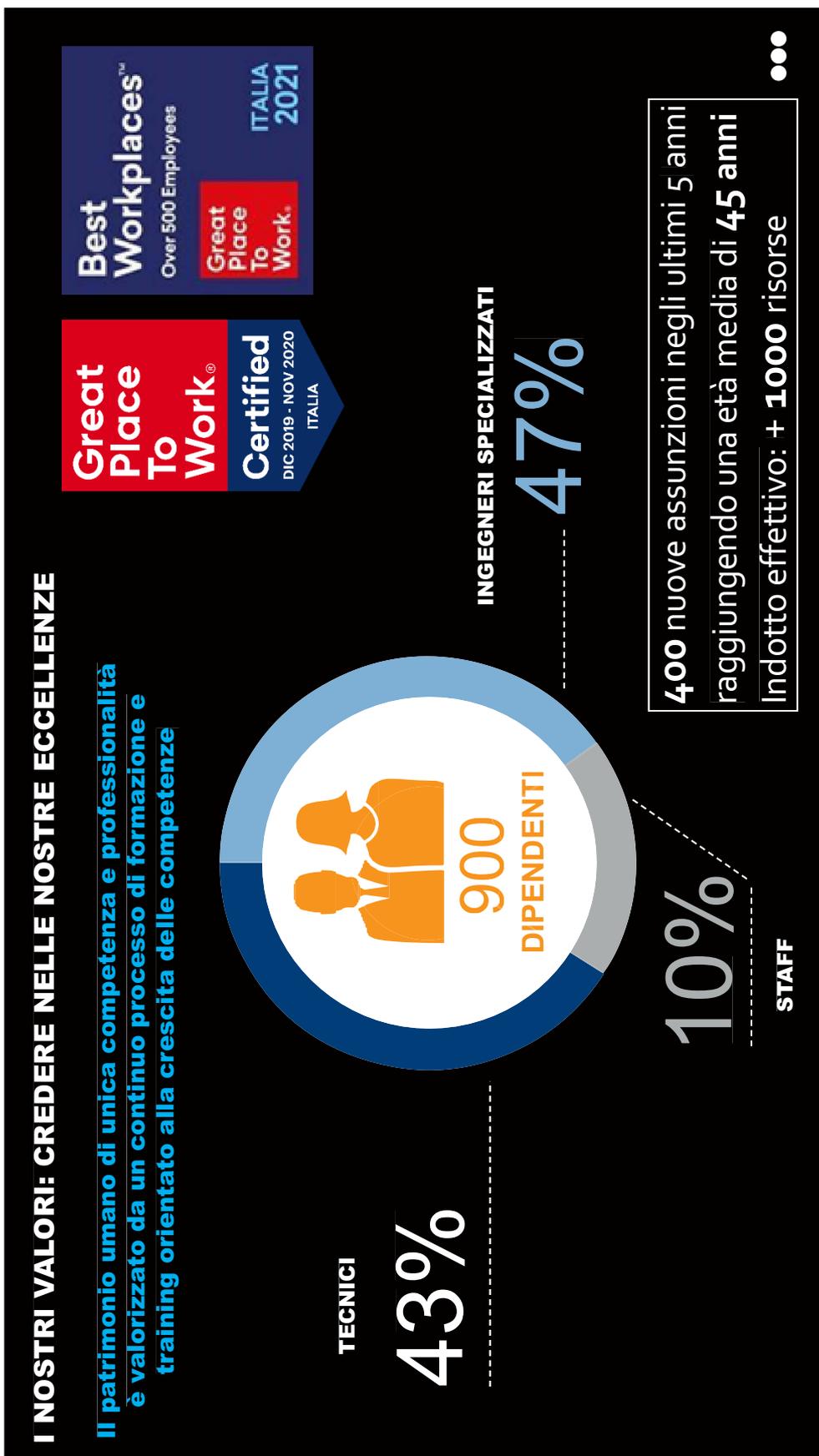
CYBER & INTELLIGENCE

ELT SECURITY

HOMELAND SECURITY

●●●





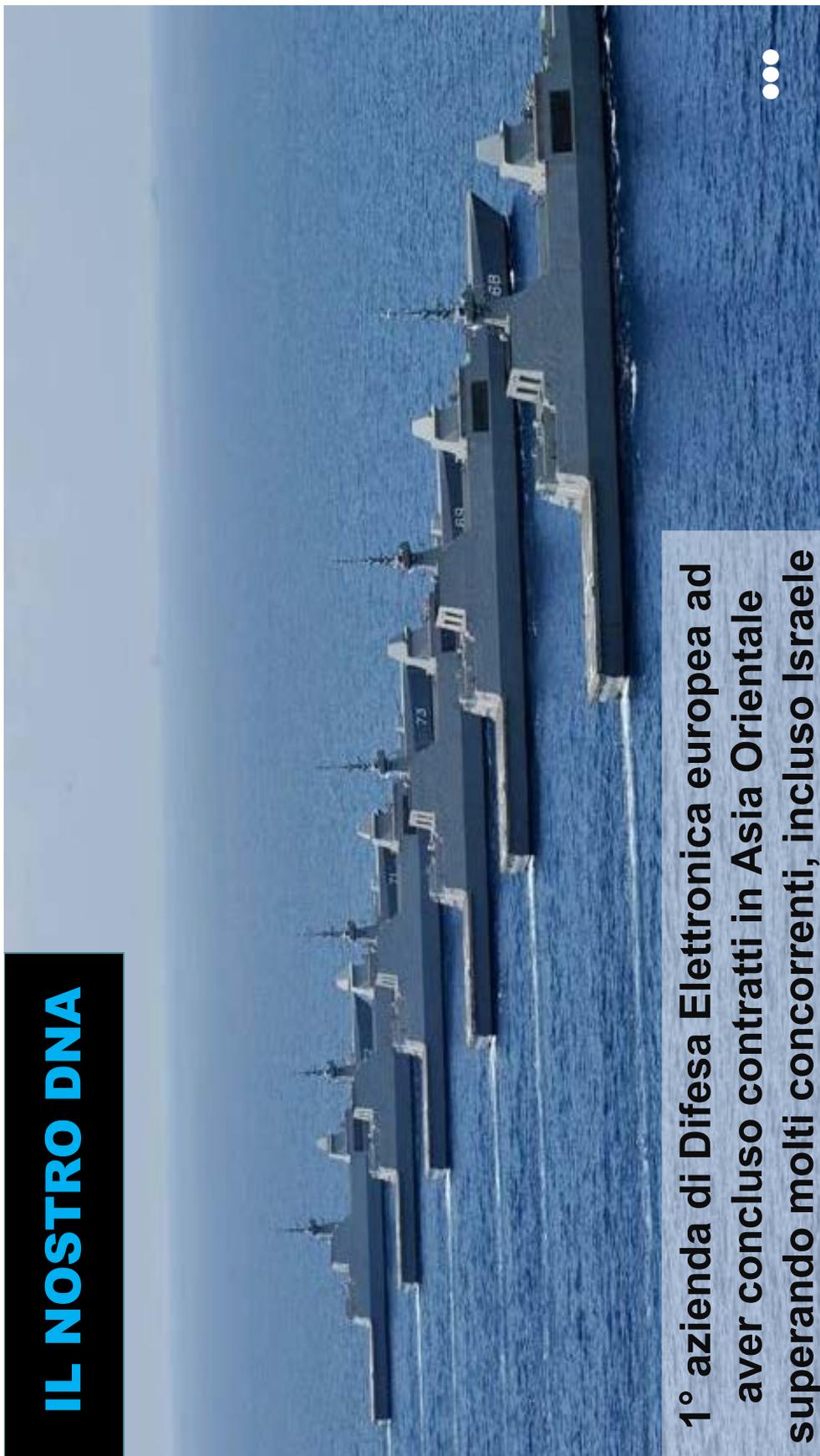


IL NOSTRO DNA

Leader nelle architetture di autoprotezione
(Stato Solido, Antenne Planari, Tecnologia GaN)

Design Authority e realizzazione di sistemi
di Difesa Elettronica del Typhoon
Eurofighter 2000 considerati tra i sistemi di
autoprotezione più completi al mondo.
A bordo anche sui caccia francesi Mirage
2000, Rafale e altri.

IL NOSTRO DNA

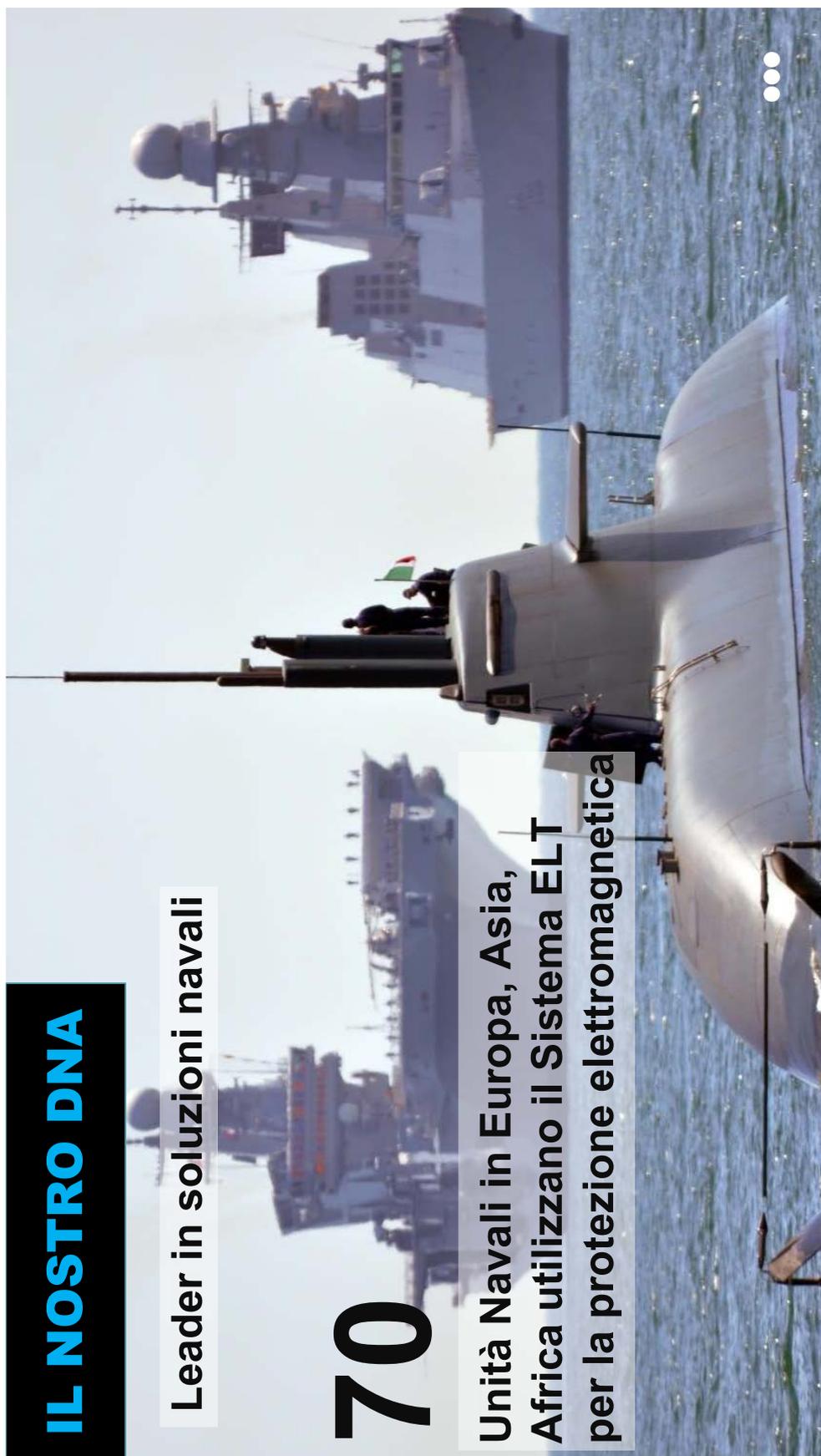


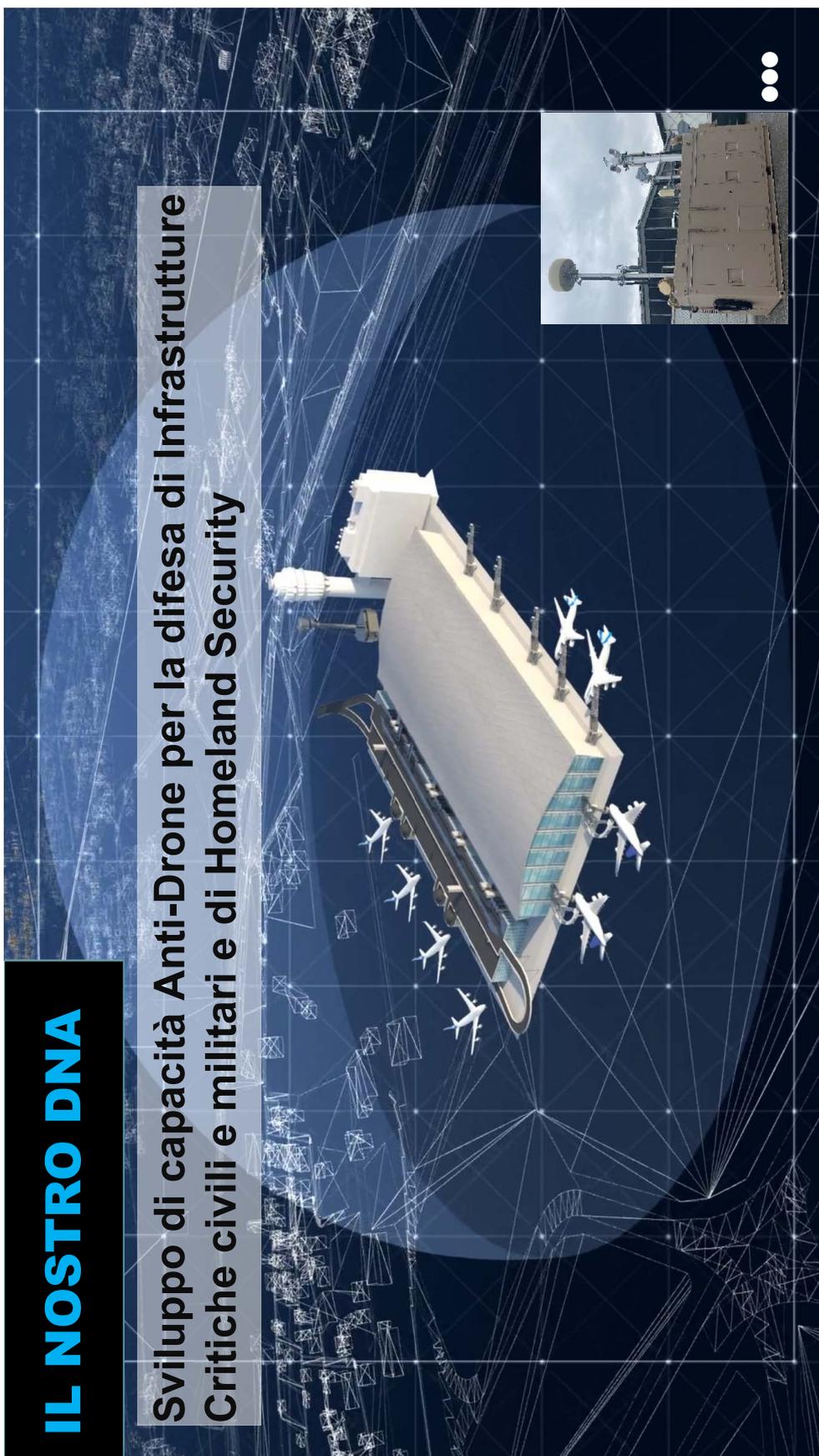
1° azienda di Difesa Elettronica europea ad aver concluso contratti in Asia Orientale superando molti concorrenti, incluso Israele

IL NOSTRO DNA



1° azienda europea ad aver sviluppato un sistema di auto protezione basato su tecnologia laser (DIRCM) contro le minacce dei missili spallaggiabili; già operativo su piattaforme italiane, europee ed americane





SISTEMI E CAPACITA' IN OPERATIVITA'

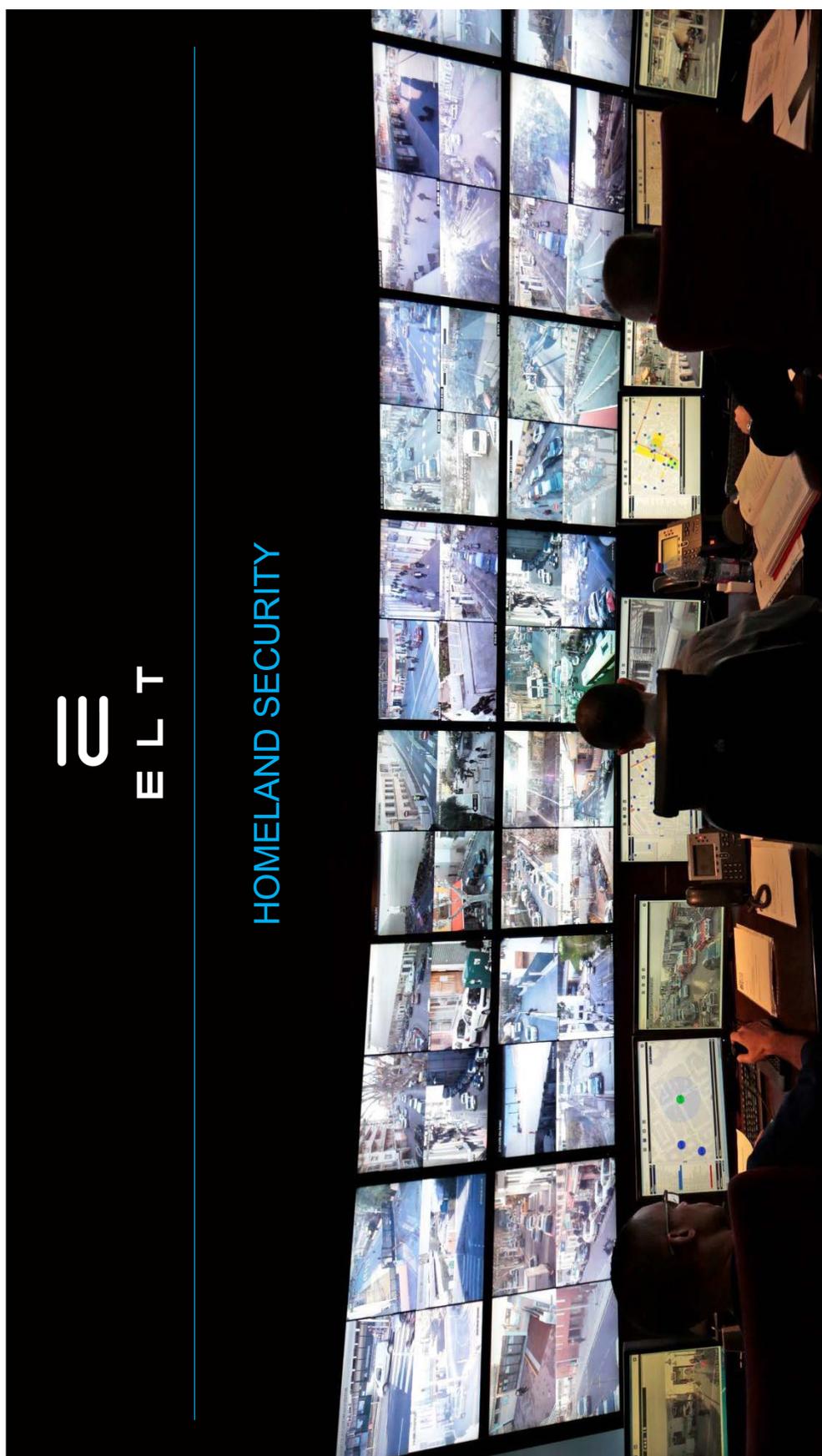
Circa 3000 Sistemi di Difesa Elettronica consegnati nel mondo

Clienti in più di 30 Nazioni

Sistemi per ogni dominio: Terrestre, Aereo, Navale e Cyber

The collage features the following labeled images:

- MIRAGE 2000**: A fighter jet in flight.
- AMX**: A fighter jet in flight.
- TORNADO**: A fighter jet in flight.
- EUROFIGHTER TYPHOON**: A fighter jet in flight.
- A-129 MANGUSTA**: A helicopter in flight.
- NH-90 - NFH & TTH**: A helicopter in flight.
- AW101 CSAR**: A helicopter in flight.
- ITALIAN PPA & LHD**: A large naval ship.
- FREGATE FREMMI & HORIZON**: A large naval ship.
- PORTAEREI CAVOUR**: A large naval ship.
- U-212**: A submarine.
- SOLDATI**: A soldier in camouflage gear.
- POLIZIA TEDESCA**: A white van.
- APPLICAZIONI CYBER**: A person working at a computer with a grid background.





IL NOSTRO DNA

**Leader per soluzioni di Homeland Security
nel mercato tedesco ed Internazionale**

CMH
GATE

CYBER & INTELLIGENCE



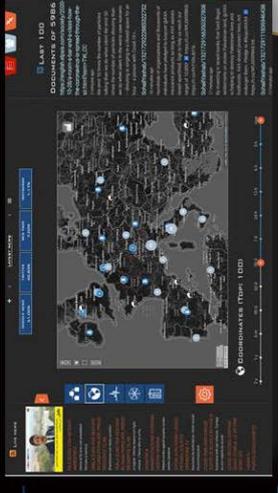
CYBER & INTELLIGENCE PORTAFOGLIO

CYBER INTELLIGENCE

Cyber intelligence products and services collect and analyze information available online and generated through the use of digital and electronic devices

INTELLIGENCE
DECISION

DIFESA
CYBER



CYBER SECURITY

Cyber security products and services protect clients' information systems, enabling the detection of anomalies and generating response actions

ADVANCED SIEM
(Security information
and event management)

Penetration Testing
DGILAB Laboratory
Academy



Pool of training and educational services covering the following topics:

- Penetration Test
- Compliance Assessment
- Reverse Engineering
- Incident Response & Malware Analysis
- Ethical hacker training and Education
- Cyber Resilience for Critical Infrastructures





LE NOSTRE CARATTERISTICHE ... OGGI

- ❖ Unica azienda nazionale nella nicchia della Difesa Elettronica (sorveglianza elettromagnetica e intelligence, autoprotezione di piattaforme militari e, in prospettiva, di quelle spaziali)
- ❖ Unica azienda nazionale a presidiare il tema strategico delle tecnologie di Difesa Elettronica integrate con quelle Cyber
- ❖ Pieno presidio tecnologico e realizzativo dello spettro elettromagnetico, nelle sue diverse segmentazioni (EMSO)
- ❖ Scelta strategica: assicurare al Cliente nazionale il pieno controllo della filiera realizzativa, garantendo la gestione dei dati sensibili processati, in alcun modo vincolati da paesi o aziende estere
- ❖ Eccellenza tecnologica: scelta imposta dal mercato e dalle dimensioni della aziende concorrenti (tutte multi nazionali multi business) con importanti ricadute sul territorio in termini di PMI fornitrici, enti di ricerca ed Università coinvolte, personale occupato ad alta scolarità e formazione
- ❖ Presente nei principali programmi realizzativi previsti nell'attuale DPP

LE NOSTRE CARATTERISTICHE ... IL FUTURO

❖ Nel mercato della Difesa

- Assicurare con le proprie soluzioni la protezione efficace di personale e asset nazionali nel complesso ambiente operativo
- Anticipare i trend tecnologici e capacitivi e l'utilizzo delle nuove tecnologie inclusa la riprogettazione della propria filiera produttiva nella dimensione della «transizione tecnologica e digitale»

❖ Nel mercato civile e/o duale ottimizzando i rilevanti investimenti annuali in R & S

- Cyber & Security e sicurezza del CLOUD
- Sistemi anti drone
- Spazio

EUROPA DELLA DIFESA: ... UNA DIMENSIONE STRATEGICA

- ❖ Elettronica Group è presente, con successo, sin dalle prime iniziative in tema di Europa della Difesa (programmi PADR, EDIDP 2019, EDIDP 2020 e, a breve, nel programma EDF)
- ❖ Una nuova stagione di programmi multinazionali da costruire con le nazioni alleate:
 - Tempest, European Patrol Corvettes, nuovi programmi terrestri, Space Economy
- ❖ Il Sistema Italia tramite le industrie d'eccellenza del comparto della Difesa è in grado di giocare un ruolo chiave in Europa, nei nuovi scenari in definizione per i concetti di Difesa Europea
- ❖ L'autonomia strategica Europea si afferma tramite il presidio delle tecnologie sovrane in particolare Cyber e Digitale

GRAZIE

PER LA VOSTRA ATTENZIONE

ELETTRONICA GROUP

●● Defence | Cyber | Security

70 years
toelit

CMH
GATE

ELT





18STC0144150