

LEONARDO: RIFLESSIONI SUL PRESENTE PER CREARE LE CONDIZIONI DI SVILUPPO PER IL FUTURO

Nel mese di aprile 2017 si sono svolti gli incontri tra le Organizzazioni sindacali Fim Fiom Uilm e le Rsu e i responsabili delle 7 divisioni del gruppo Leonardo. Nelle riunioni si è discusso di:

- chiusura bilancio di esercizio 2016;
- premio di risultato e relativi parametri ;
- previsione 2017 e portafogli ordini;
- carichi di lavoro e occupazione
- investimenti e sviluppi nuovi prodotti.

Chiusura bilancio 2016

complessivamente la maggioranza delle Divisioni ha chiuso con risultati positivi in linea con il budget, fatta eccezione per la Divisione Sistemi Difesa che non ha raggiunto gli obiettivi previsti.

Divisione Aerostrutture

La Direzione Aerostrutture di Leonardo ha illustrato i risultati 2016 nonché le previsioni commerciali ed industriali per il 2017. I dati di Bilancio 2016 sono stati in linea di principio coerenti con il budget previsto, fatta eccezione del parametro Ebit che non è stato raggiunto e che ha comportato una decurtazione del premio pari ai circa 900 euro del totale complessivo.

I carichi di lavoro sono sostanzialmente sufficienti a garantire l'attuale occupazione anche attraverso il rientro delle attività esterne.

Il gruppo dirigente della Divisione ha migliorato i rapporti con i vari committenti, in particolare per il Boeing di cui sono in corso trattative per acquisire la lavorazione dei nuovi esemplari di Dash9 Boeing.

La UILM, pur apprezzando i risultati raggiunti dall'attuale gruppo dirigente per il significativo recupero dei costi sulla maggioranza dei singoli programmi, ha posto il problema delle strategie per il futuro di Leonardo Company e di tutto il settore aeronautico per i quattro stabilimenti di Puglia e Campania.

Inoltre è stato chiesto al gruppo dirigente della divisione Aerostrutture di condividere con Leonardo l'urgenza di definire le politiche industriali, di seguito elencate, che traguarderanno i prossimi decenni:

- rafforzare la rete commerciale per acquisire nuove commesse;
- rafforzare ed incrementare le alleanze industriali a partire dal settore aeronautico;
- rafforzare i prodotti di proprietà;
- diventare i primi per la costruzione delle aerostrutture;
- sviluppare il nuovo Turboprop con un nuovo partner o progettarlo come Leonardo;

Divisione Velivoli

la chiusura del bilancio 2016 è positiva anche se alcuni parametri sono risultati inferiori al bilancio 2015. Il premio di risultato ha visto il raggiungimento degli obiettivi con valori che oscillano dal 92,10% al 101,6% . Per quanto riguarda la previsione di carico di lavoro 2017 per tutta la divisione sono inferiore di 690 Kh rispetto al 2016 di cui 390 kh per il sito di

Venegono a causa di minor ordini sui prodotti M345/346 e Nacelles mentre per l'Ingegneria ci sarà una crescita di 175 Kh rispetto al 2016.

Il responsabile della divisione ha indicato l'opportunità di rafforzare, potenziare tutti i prodotti di proprietà e di sviluppare le nuove versioni speciali M345/346. L'Azienda ha confermato di sviluppare insieme ai tedeschi e i francesi il programma MALE, nuovo velivolo pilotato da remoto.

Potenziare il Customer Supporter & Services su tutti i prodotti. Acquisizione entro il 2017 della maggioranza societaria dell'ATR con i francesi e far partire la progettazione del nuovo velivolo regionale.

Per Venezia è partita una fase nuova con la revisione del C130, l'acquisizione dell'AWACS e trasformazione di 3 ATR/72. I lavoratori eccedenti delle attività Superjet saranno riallocati in altre attività.

Divisione Elicotteri

E' positiva la chiusura bilancio del 2016, anche se i valori sono inferiori ai dati di chiusura 2015.

Per quanto riguarda il premio di risultato; la maggioranza dei parametri sono stati ottenuti, fatta eccezione dell'indice del costo industriale.

I valori totali del premio al 5° livello oscillano da 4.100 euro a circa 5.000 euro .

La divisione Elicotteri sul civile è al secondo posto fra i produttori nel mondo e al quarto sui militari. Comunque, la divisione negli ultimi 3 anni ha registrato un calo di tutti i parametri industriali e finanziari, generato dalle vicende giudiziarie anche infondate e dal giudizio negativo dei vertici della stessa Leonardo sulla ex Agusta Westland.

Dall'incontro sono emerse le potenzialità di prodotto che la divisione può esprimere e rappresentare con forza sul mercato nazionale e internazionale.

Il responsabile di divisione, ing. Daniele Romiti, ha condiviso la necessità di potenziare la rete commerciale e il vertice aziendale iniziando con l'inserimento dell'ing. Carlo Gualdaroni e il dott. Gianluca Orefice.

Elettronica della Difesa ETN - SSI - SDI - SAS

3 divisioni su 4 hanno raggiunto in pieno gli obiettivi previsti a budget e alcune li hanno superati.

- Carichi di Lavoro

Le divisioni hanno mediamente un carico di lavoro per i prossimi 18 mesi ad eccezione della Divisione ETN che ne ha per i prossimi 3 anni. Le stesse divisioni hanno stabilizzato lavoratori somministrati e off-load e proseguiranno anche per il 2017.

- Investimenti e sviluppo di nuove tecnologie e prodotti

Non tutte le Divisioni hanno comunicato l'ammontare degli investimenti realizzati nel 2016 e quelli previsti per il 2017, i responsabili si sono limitati ad affermazioni generiche e approssimative sugli impegni futuri. Allo stesso tempo tutti i responsabili di Divisione hanno dichiarato la necessità di sviluppare nuovi prodotti e integrazioni di sistemi, condizione necessaria per acquisire nuove commesse e conquistare nuovi mercati. Da subito occorre rafforzare la struttura commerciale delle singole Divisioni ma anche quella della Capo Gruppo Leonardo.

Spin-off ICT Centralizzato

Lo spin-off/ICT che fa capo a Leonardo è stato motivato dalla necessità di sviluppare un sistema informatico unico per tutto il gruppo e sul quale la Uilm condivide l'obiettivo, rileva però che tale scelta ha diviso le attività ICT in due branche:

- la prima branca ICT legata ai business di prodotto;
- la seconda branca fa capo a Leonardo e crea molta incertezza sulle prospettive industriali e sul futuro occupazionale degli 800 lavoratori coinvolti.

La Uilm ribadisce con fermezza la contrarietà ad eventuali scelte di cessione che ridurrebbero ulteriormente il perimetro e le competenze industriali del Gruppo.

Settore Spaziale

Dopo tre anni di gestione dell'attuale vertice Leonardo non si conoscono ancora le scelte industriali sul settore spazio, al contrario, è emersa con chiarezza la scelta di "comoda attesa" delle decisioni del Governo. Di fatto, l'AD di Leonardo Ing. Mauro Moretti ha rinunciato ad esercitare il proprio ruolo di fare scelte, proposte industriali e accorpamenti societari, anche attraverso acquisizioni che punterebbero a rafforzare ed equilibrare le competenze industriali con i francesi di Thales considerando che lo spazio è uno dei settori di avanguardia per strategicità e per il prestigio delle tecnologie abilitanti. Occorre quindi consolidarne l'area, allineando le competenze nella manifattura, nei servizi e nei lanciatori in una filiera globale in grado di sostenere i mercati internazionali.

MBDA

Leonardo detiene una partecipazione del 25% nel Consorzio Missilistico con i francesi e gli inglesi che ne possiedono il 37% ciascuno. l'Ing. Moretti più volte nei suoi interventi ha citato MBDA come pacchetto azionario da cedere ai francesi. La Uilm ha sempre considerato sbagliata la scelta di vendita.

MBDA rappresenta un enorme patrimonio economico e tecnologico per Leonardo. Ma non solo: costituisce anche uno strumento di politica estera per il nostro Paese. Esistono Stati – come esempio il Qatar ed il Kuwait – che richiedono esclusivamente i sistemi missilistici italiani e non quelli prodotti da altri. Quindi, si tratta sia di una questione di natura squisitamente geopolitica, sia di massa critica che di capacità industriale per la costruzione della futura difesa europea.

Riflessioni della Uilm Nazionale e delle Rsu che hanno partecipato agli incontri di Divisione da sottoporre all'attenzione del nuovo AD Ing. Alessandro Profumo che si insedierà il prossimo 16 maggio

Da questi incontri sono emerse con chiarezza le incertezze di strategia industriale e la mancanza di investimenti che riguardano il futuro delle 7 Divisioni di Leonardo.

In particolare sul settore Aeronautico è necessario rafforzare le competenze sui prodotti di proprietà, le alleanze con i partners a partire dalla Boeing, per acquisire maggiore attività DASH 9 e sul futuro modello "797" e anche su altri programmi .

Con i francesi di AIRBUS va definito l'accordo di acquisizione della maggioranza dell'attuale società sull'ATR da parte di Leonardo e far partire la progettazione del nuovo Turboprop con i francesi oppure solo come Leonardo.

Settore Militare

E' necessario coordinare le scelte con il Governo e forze armate italiane per realizzare accordi congiunti con i partner per il futuro sviluppo e rafforzamento della Difesa Europea, a partire dallo sviluppo dei velivoli "Unmanned".

Sono emerse inoltre le carenze delle attuali scelte di organizzazione di Leonardo in 7 divisioni e 4 spin-off di cui 3 gestite da LGS (Acquisti di Gruppo, Real Estate, Facility Management) e ICT, che fanno capo a Leonardo, e che hanno creato una confusione

gestionale e di responsabilità. Si tratta di una situazione sempre più distante dalle realtà dove si svolgono attività di business industriale. Ognuna delle singole filiere risulta lavorare a compartimenti stagno, senza porsi il problema delle altre unità di business che spesso vanno in contrapposizione, causando così problemi allo sviluppo delle attività industriali con l'aggravio di costi aggiuntivi.

Tali scelte organizzative hanno incrementato la burocrazia e la divisione tra i lavoratori appartenenti allo stesso sito; gli incontri che si sono svolti fino ad ora con le Organizzazioni sindacali sono stati di pura comunicazione e non hanno affrontato il merito delle scelte operative che spesso impattano negativamente sulle attività.

Le singole divisioni sono organizzate e focalizzate esclusivamente sui singoli business creando barriere che impediscono sinergie e cooperazioni tra le divisioni nello stesso sito e vanificando in parte lo sforzo degli stessi lavoratori .

Gli stessi capi divisione hanno condiviso le anomalie e la necessità di modificarle a partire dal perimetro delle attività industriali collocate fuori delle sinergiche caratteristiche duali di prodotto.

Atitech Manufacturing Capodichino

Infine la Uilm chiede al futuro AD di Leonardo Ing. Alessandro Profumo, di affrontare tutte le problematiche relative all'accordo societario di Leonardo/Atithec Manufacturing e alla stessa cessione del ramo di azienda dello stabilimento di Capodichino, sul quale registriamo il non rispetto dell'accordo sottoscritto e le mutate condizioni che non permettono lo sviluppo dell'attività di manutenzione.

La Uilm porrà le questioni al futuro AD di Leonardo consapevole che il Gruppo ha bisogno di una svolta strategica per crescere ed incrementare le proprie competenze industriali, tecnologiche e prodotti per competere sui mercati internazionali e incrementare l'occupazione.

Per realizzare la crescita riteniamo necessario:

1. valorizzare le competenze manageriali esistenti all'interno del Gruppo;
2. realizzare investimenti straordinari per sviluppo di nuove tecnologie e prodotti innovativi;
3. potenziare la rete commerciale;
4. consolidare e sviluppare nuove partnership industriali sia sui prodotti civili che militari.

La Uilm ribadisce che il successo di un grande gruppo passa anche attraverso un modello vero di relazioni sindacali partecipative creando le condizioni per aumentare il senso di appartenenza di tutti i dipendenti al Gruppo.

Roma, 4 maggio 2017

UILM NAZIONALE