



**comunicato sindacale**

## **THALES ALENIA SPACE ITALIA Informativa annuale**

Il giorno 21 settembre 2017 si è svolto l'incontro fra le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm unitamente al Coordinamento nazionale delle Rsu di Thales Alenia Space Italia e la Direzione aziendale di TAS-I per una verifica dell'andamento aziendale.

La D.A. ha illustrato la struttura della JV, quella relativa a TAS-I, programmi, investimenti e carichi di lavoro.

Nella struttura di Thales Italia Space JV è stata incorporata la sede svizzera, specializzata in strumentazione scientifica per satelliti e in strumentazione per la comunicazione ottica, e della Thales SESO, specializzata nei sistemi ottici; attualmente l'organico complessivo della JV è pari a 8482 addetti,

TAS JV ha consuntivato nel 2016 ordini per 2.404 M/€, vendite per 2.439 M/€, IFO 228 M/€ ed una valore di operating cash flow pari a -69 M/€.

Nello stesso anno, sull'intero volume dei ricavi, quelli "istituzionali" hanno rappresentato la quota maggiore.

La "Space Alliance" è posizionata al 4° posto nella classifica mondiale del settore spazio.

Per quanto riguarda TAS-I, l'organico complessivo è pari 2252 unità (comprensivi di Altec e Corista), con 158 somministrati mentre gli Off-Load utilizzati sono pari a 133.

TAS Italia ha consuntivato nell'anno 2016 ordini per 1.211 M/€, ricavi per 672 M/€, Ebit 37 M/€, Adjusted GM 86 M/€ e ROS % pari a 5,5 %.

I principali programmi in corso per TAS-I sono: Exomars 2020, Bepi Colombo, Galileo FOC System, Cosmo 2<sup>a</sup> Generation, Copernicus, Euclid, Express 80 – Express 103.

Invece, per quanto concerne le opportunità per l'anno in corso sono per OEN : Sentinel 1 C-D, NASA COMM.TRANS.P.&EXPL.INITIATIVES, Euclid, Platino PH b-C/D ; per TLC :S4I / NEO-50.

Per quanto concerne gli investimenti, per l'anno in corso, sono previsti 14,4 M/€ per Domini, Attività Industriali, Sistemi Informativi, Impianti/Siti; per R&D sono stati previsti 22,2 M/€.

L'AD Donato Amoroso, ha confermato la continua riduzione dei budget istituzionali (i cui programmi continueranno però a costituire la "base" delle attività di R&D) e l'espansione del mercato "commerciale" con condizioni sempre più sfidanti; occorrerà proseguire con l'impegno delle "digitalizzazione" dei processi; bisognerà indirizzare gli investimenti in modo selettivo sui prodotti che saranno in linea con le esigenze di mercato.

La Direzione aziendale ha dichiarato che l'accordo fra Thales Alenia Space, Telespazio e Spaceflight Industries per la costituzione di una società per la costruzione di satelliti di piccole dimensioni della costellazione BlackSky rientra negli obiettivi per una futura espansione commerciale nel mercato U.S.A. ma anche per lo sviluppo e la trasformazione dei processi per la produzione a costi contenuti di satelliti di osservazione di piccola "taglia".

Infine, la Direzione aziendale ha illustrato la previsione dei carichi di lavoro complessivi e dei singoli siti italiani per i prossimi 15 mesi ; dall'esposizione è emersa una situazione che, al



momento, vedrebbe per l'anno 2018 un sbilanciamento tra i volumi dei carichi di lavoro e l'organico diretto pari 700/800 FTE, se non venissero conseguiti importanti successi commerciali in previsione; ci è stato poi aggiunto che della stessa condizione è interessata dalla parte francese.

L'AD ha dichiarato che, dopo anni di certezza assicurati da una solida base di programmi istituzionali, nel prossimo futuro entreremo in una fase che potrà essere superata dedicando grande attenzione alla partecipazione delle prossime gare nel mercato commerciale, preparando bene le offerte ed avendo grande riguardo ai costi dei programmi; lo stesso AD ha aggiunto che per vincere questa sfida sarà necessario: che i due azionisti intraprendano delle iniziative congiunte per ritrovare un pieno sostegno dei rispettivi Governi (ci è stato riferito che l'interlocuzione fra le due società è più favorevole, rispetto al passato, con l'insediamento del nuovo AD di Leonardo, Alessandro Profumo).

Occorrerà, poi aggiornare la leva del management per diffondere meglio la consapevolezza di dover cambiare la cultura "aziendale" ed orientatala maggiormente alle sfide del mercato commerciale.

La Uilm ha apprezzato l'esposizione della situazione aziendale ed ha registrato la determinazione da parte del management nel voler affrontare le sfide future e nel ricercare le soluzioni per dare prospettive durature a TAS-I.

La Uilm ritiene che, nonostante l'impegno del management sul miglioramento dei prodotti e l'acquisizione di società specializzate su determinate tecnologie per ampliare quelle esistenti, gli investimenti in Ricerca e Sviluppo rimangono la leva fondamentale per assicurare prospettive di mercato; occorre recuperare il ritardo accumulato, rispetto ai competitors, nella competizione del libero mercato.

Occorre che l'azienda faccia una seria riflessione su come organizzarsi per acquisire nuove commesse. Condividiamo la necessità del cambio di mentalità ma occorre rafforzare la catena di controllo dei programmi di lavoro per evitare gli errori del passato.

Con la riduzione dei programmi istituzionali e la conquista di quote di mercato "commerciale" occorre valorizzare le competenze dei lavoratori di TAS-I, accrescendo il loro senso di appartenenza anche attraverso momenti di confronto col management, consentendo di poter esprimere delle valutazioni sui responsabili aziendali e sull'operato complessivo dell'azienda, avanzare proposte di miglioramento

La Uilm ritiene che i lavoratori di TAS-I siano già in grado di comprendere il cambio di fase ma occorre che lo stesso management sia disposto a mettersi in discussione e che assuma un atteggiamento "trasparente", anche nella gestione delle esternalizzazioni e degli OFF-Load.

Riteniamo infine, che l'attuale fase non possa ulteriormente ostacolare l'apertura di un confronto sul rinnovo del contratto integrativo aziendale.

Abbiamo richiesto alla direzione aziendale di procedere in tempi brevissimi nell'implementazione della piattaforma per la gestione dei flexible benefit e di pianificare un ulteriore incontro con il coordinamento nazionale entro la fine dell'anno per verificare lo stato d'avanzamento degli interventi di miglioramento, l'esito delle gare ed un focus specifico sull'utilizzo degli Off-Load e sulle esternalizzazioni.