

Finmeccanica

INIZIATIVE STRATEGICHE

Roma, 18 Giugno 2004

Contenuto

- ▶ **Accordo con BAE System nell'Elettronica per la Difesa
(EuroSystems)**
- ▶ **Accordo con Alcatel nel Settore Spaziale
(Manifattura & Servizi)**
- ▶ **Progetto AgustaWestland
(Acquisizione del 100% della Società)**
- ▶ **Attività civili del Gruppo
(“Finmeccanica 2”)**

**Accordo con BAE System nell'Elettronica per la Difesa
(EuroSystems)**

La possibile alleanza con BAE Systems si basa sui seguenti presupposti:

- ▶ l'esistenza di AMS, JV tra BAE e Finmeccanica nel campo dei Radar e dei Sistemi di comando e controllo, recentemente ampliata ad altre attività di BAe Systems nel contesto del negoziato per la costituzione della società missilistica europea (MBDA);
- ▶ la complementarità delle attività avioniche, derivante dalla partecipazione di BAE e Finmeccanica a programmi aeronautici comuni (EFA, Tornado e, in prospettiva JSF);
- ▶ il "fit strategico" nel campo delle comunicazioni ed architetture di rete, determinato dall'esistenza di programmi nazionali con caratteristiche analoghe (digitalizzazione del campo di battaglia, sistemi di protezione delle comunicazioni, ponti radio avanzati, sistemi di comando e controllo integrati);
- ▶ il rapporto privilegiato di BAE Systems con il mercato Nord Americano della Difesa;
- ▶ la possibilità di alimentare il business di EuroSystems attraverso le rilevanti attività dei due Gruppi di appartenenza nel campo delle piattaforme (aerei, elicotteri, satelliti, navi, veicoli terrestri);
- ▶ l'accesso a programmi della Difesa inglese, con specifico riguardo ai grandi sistemi integrati di sorveglianza, che hanno ricevuto un recente forte impulso finanziario.

Volumi d'affari nell'Elettronica per la Difesa
[Perimetro di EuroSystems, Ricavi in €mln]

	FINMECCANICA	BAE SYSTEMS	THALES	EADS
Avionica	500	1.000	2.300	600
Radar e Sistemi C4ISR	550	800 *	1.500	200
Comunicazioni	750	100	1.700	450
<i>Totale Generale</i>	1.800	1.900	5.500	1.250

() Include STN Atlas*

THALES

- ▶ Le attività di Thales nell'Elettronica per la Difesa sono fortemente sovrapposte con quelle di Finmeccanica in termini di competenze e prodotti: Thales è il principale concorrente di Finmeccanica in tutte le aree oggetto dell'alleanza con BAES ed in particolare nelle comunicazioni e nella radaristica
- ▶ Nell'Avionica e nelle Comunicazioni a tale circostanza si somma una sproporzione dimensionale che prospetterebbe un forte squilibrio strategico ed industriale a vantaggio della società Francese
- ▶ Thales è inoltre fortemente concentrata sui programmi francesi, sui quali c'è poco spazio per altri *players* di primo piano

EADS

- ▶ Il posizionamento di EADS nell'Elettronica per la Difesa è ancora sostanzialmente debole, in tutti e tre i segmenti oggetto del negoziato con BAE Systems ed anche nell'ambito delle competenze sistemistiche
- ▶ Un'alleanza con EADS comunque presupporrebbe dei passi successivi per poter competere alla pari con i maggiori *players* mondiali, sia in Europa (Thales e BAES), che negli USA

In entrambi i casi l'accordo determinerebbe la necessità di una difficile rottura di AMS, l'alleanza attualmente costituita da BAES e Finmeccanica

I contenuti dell'intesa siglata il 18 Marzo 2004

- ▶ **Il 18 Marzo 2004** Finmeccanica e BAE Systems hanno firmato un accordo nell'ambito della trattativa EuroSystems, con il quale sono stati concordati i valori preliminari da attribuire ai rispettivi apporti e sono stati definitivamente precisati i perimetri dei diversi business interessati dalla partnership.

- ▶ L'accordo fa seguito al Memorandum of Understanding sottoscritto il **3 Luglio 2003**, con il fine di estendere l'attuale alleanza tra BAE Systems e Finmeccanica nel campo dei Sistemi Navali e Terrestri (AMS), agli altri settori dell'elettronica per la difesa (avionica e comunicazioni).

- ▶ **La partnership prevede la costituzione di due società a partecipazione congiunta non paritetiche e la totale cessione di attività da parte di BAE Systems a Finmeccanica nei settori delle Comunicazioni Militari e dei Sistemi per il Controllo del Traffico Aereo.**

Struttura relativa al
MoU del 3 Luglio 2003

Comitato di
Coordinamento
Strategico

JV
Radar & Sistemi
C4ISR

BAE Systems 60%
Finmeccanica 40%

JV
Comunicazioni
Militari e Protette

Maggioranza
Finmeccanica

JV
Avionica

BAE Systems 40%
Finmeccanica 60%

Struttura relativa all'accordo
del 18 Marzo 2004

JV
Sistemi Integrati
(C4ISR)

BAE Systems 60%
Finmeccanica 40%

Cessione a FNM

Controllo del
Traffico Aereo

100% Finmeccanica

Cessione a FNM

JV
Avionica

BAE Systems 40%
Finmeccanica 60%

Comunicazioni
Militari e Protette

100% Finmeccanica

EuroSystems: struttura dell'accordo

FINMECCANICA

FINMECCANICA

BAE SYSTEMS

~ 6.800
Addetti
(4.100 in UK)

JV
Radar & Sistemi
C4ISR

BAE Systems 60%
Finmeccanica 40%

Partecipazione in AMS (50%)

Partecipazione in AMS (50%)
Attività di Sistemistica (C4ISR)

€ 560 mln

€ 600 mln

~ 8.100
Addetti
(4.800 in UK)

JV
Avionica, Guerra
Elettronica
& Elettro-ottica

BAE Systems 40%
Finmeccanica 60%

Galileo Avionica

BAES Systems
Avionics

€ 530 mln

€ 970 mln

~ 600
Addetti
(~ 50 in UK)

Controllo del
Traffico Aereo

100% Finmeccanica

Sono attività attualmente incluse
nel perimetro di AMS

€ 230 mln

~ 5.400
Addetti
(1.100 in UK)

Comunicazioni
Militari e Protezione

100% Finmeccanica

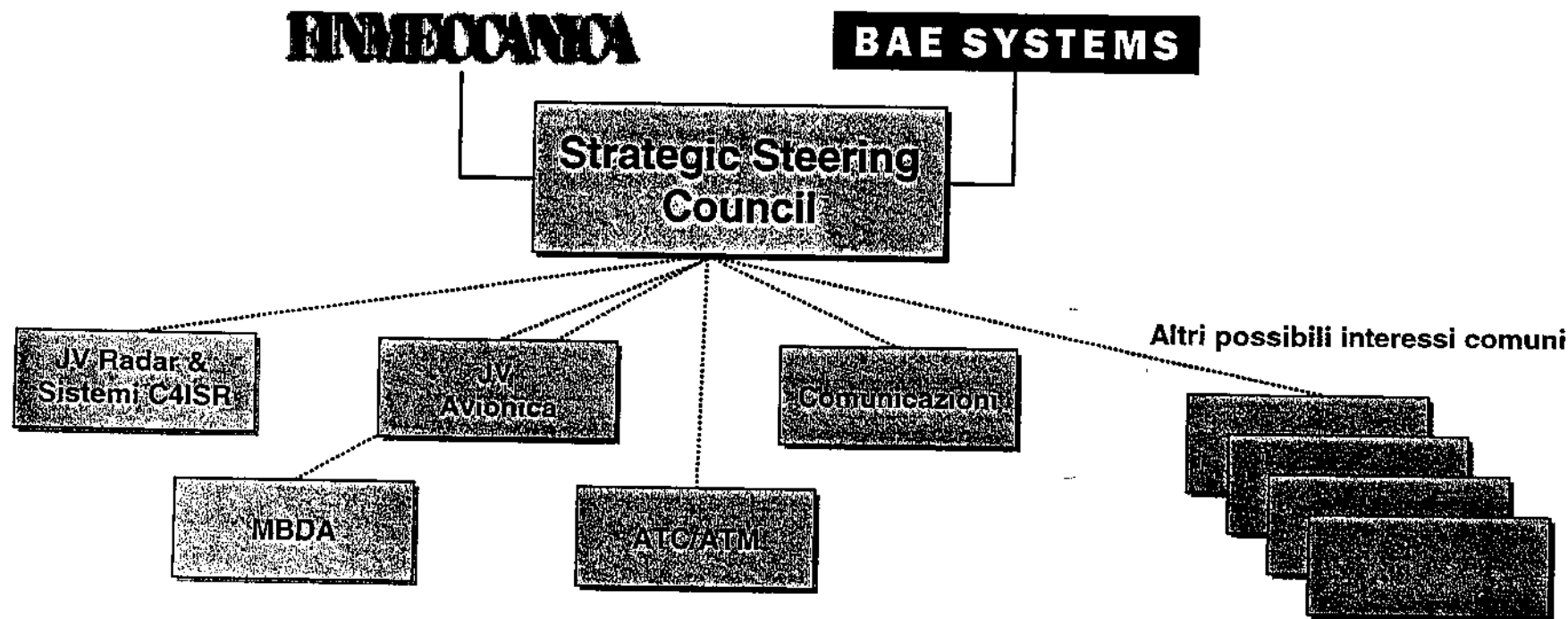
Rientrano nel perimetro
di attività di Marconi Selenia

Communication & Defense
Infrastructure (CDI)

€ 750 mln

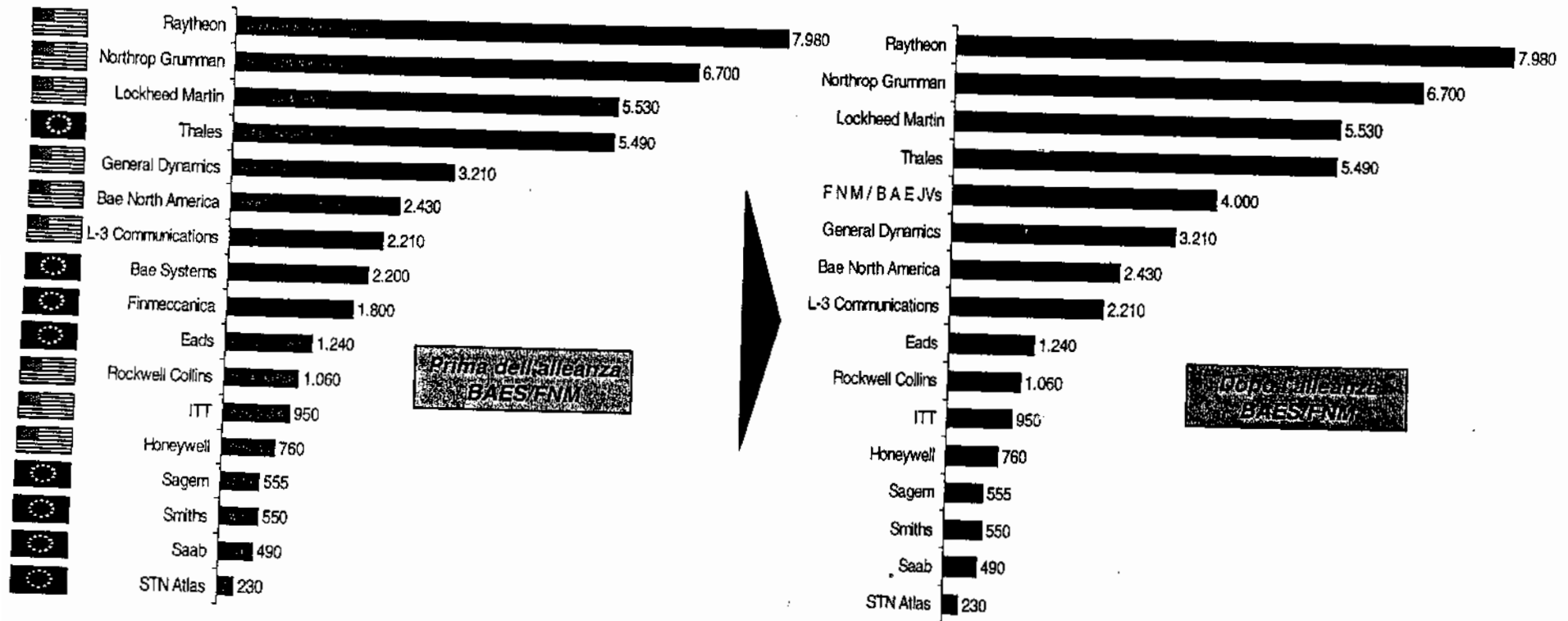
€ 70 mln

Fatturati pro-forma 2003
Addetti al 31/12/2003



- ▶ **Monitorizza** sia le attività delle Joint Ventures che l'insieme degli interessi comuni di BAE Systems e Finmeccanica in altri settori dell'Aerospazio e Difesa, coordinando le scelte strategiche e di mercato dei due Gruppi.
- ▶ **Persegue la massimizzazione delle opportunità di business** nei casi in cui BAE Systems e Finmeccanica agiscano da fornitori di piattaforme (aerei, navi, elicotteri, satelliti, veicoli terrestri) o da integratori di sistemi di più alto livello (Sistemi di *Homeland Security* o di Protezione delle Zone Economiche Esclusive, Sistemi di Difesa e Sorveglianza Anti-missile, Sistemi basati sul concetto di *network-centric-capabilities*, etc.).

I Main Players nell'Elettronica per la Difesa (Perimetri delle JVs, €mln – 2002)

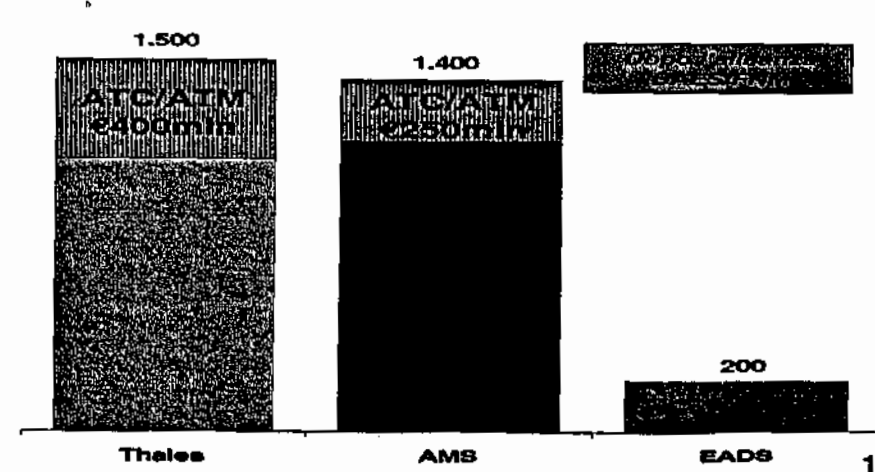
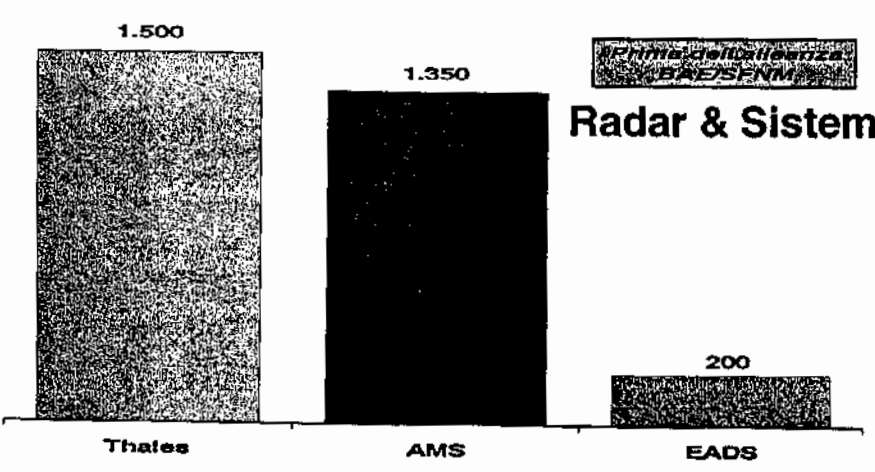
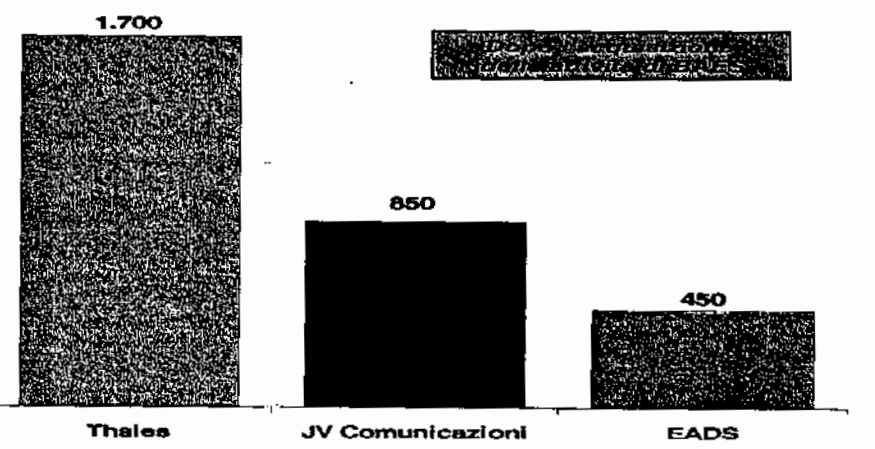
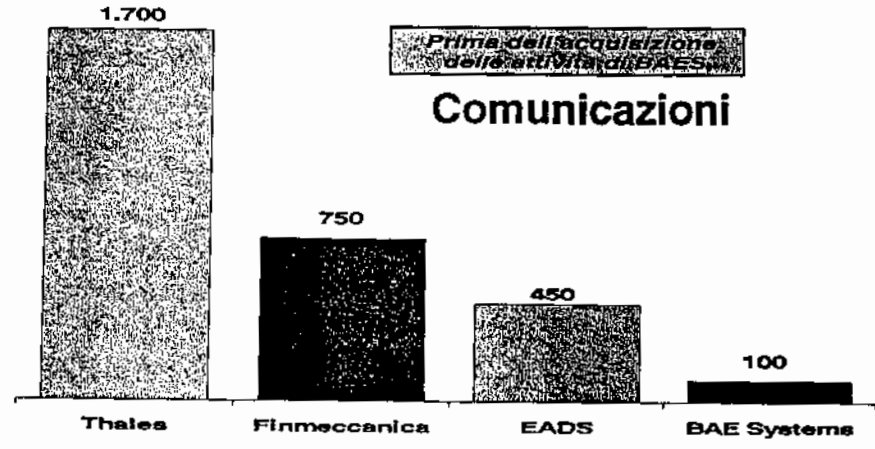
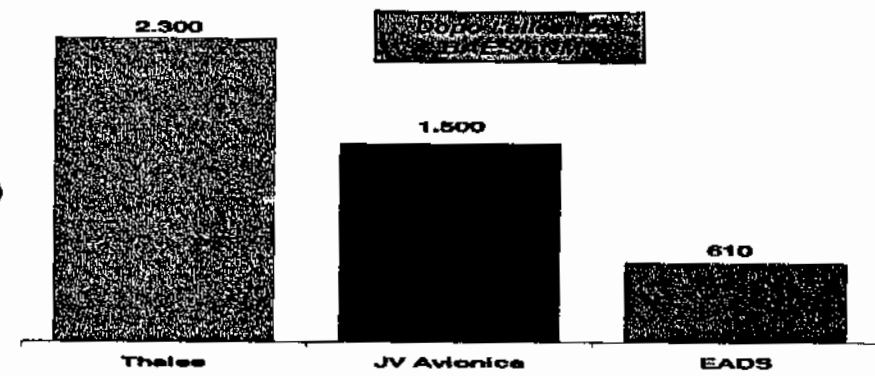
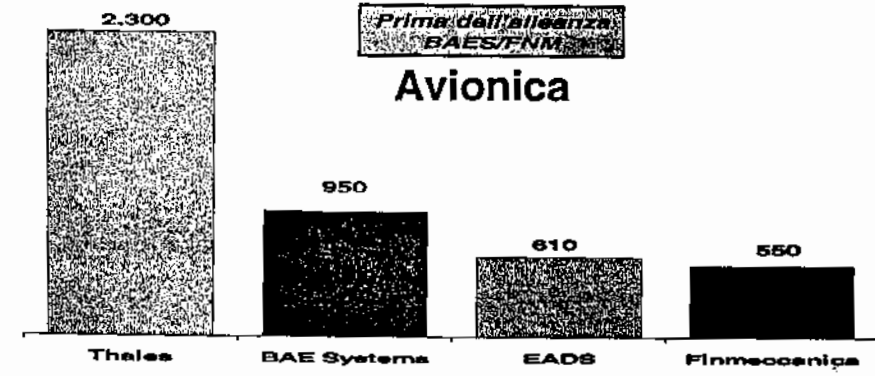


- ▶ Il settore dell'Elettronica per la Difesa è dominato dalle aziende USA, che svolgono tuttavia la parte preponderante delle loro attività nel mercato interno americano
- ▶ L'unica azienda europea in grado di contrastare la leadership delle aziende USA nei mercati internazionali è la Thales
- ▶ L'accordo tra Finmeccanica e BAE Systems determina la creazione di un secondo polo europeo capace di competere sui mercati open con Thales ed i colossi americani, essendo al contempo in grado di instaurare relazioni cooperative più equilibrate su programmi di collaborazione transatlantica

EuroSystems presenta dei significativi elementi di coerenza rispetto agli obiettivi strategici perseguiti da Finmeccanica:

- ▶ **consente il rafforzamento nel settore dell'Elettronica Governativa e per la Difesa, segmento che costituisce, già oggi, circa il 30% delle spese per equipaggiamenti militari e presenta rilevanti prospettive di ulteriore crescita**
- ▶ **è coerente con gli obiettivi di crescita dimensionale e di internazionalizzazione perseguiti dal Gruppo**
- ▶ **rappresenta un'importante opportunità per allargare l'accesso del Gruppo a budget della difesa di altre nazioni**
- ▶ **permette a Finmeccanica di assumere la gestione di attività in Gran Bretagna corrispondenti ad oltre 1 miliardo di euro di ricavi**
- ▶ **consente il perseguimento di una *strategia di Gruppo* nel settore del Controllo del Traffico Aereo, dove all'attuale componente radaristica tenderanno sempre più ad affiancarsi la componente spaziale ed avionica, prospettando importanti sinergie tecnologiche e commerciali tra le diverse entità di Finmeccanica impegnate in tali settori (Alenia Spazio, Telespazio, Galileo Avionica e Marconi Selenia)**

Gli effetti dell'accordo



**I meccanismi di protezione degli
interessi e degli asset strategici
di Finmeccanica**

- ▶ I principi che regoleranno la Governance delle due Joint Venture Companies sono stati concordati con il Memorandum of Understanding del Luglio 2003.
- ▶ Essi includono i meccanismi di protezione a favore dell'azionista di minoranza, che sono imposti dall'osservanza da parte di Finmeccanica delle regole della Golden Share detenuta dal Ministero dell'Economia e delle relative clausole dell'articolo 22.3 del suo statuto.
- ▶ Le regole di Governance che si applicheranno alle due Joint Venture Companies di EuroSystems sono pertanto del tutto allineate con quelle delle altre Joint Venture paritetiche di Finmeccanica e sono relative ai seguenti ambiti decisionali:
 - Materie Riservate all'unanime approvazione dell'Assemblea dei Soci (Art. 22.3)
 - Materie Riservate all'unanime approvazione del Consiglio di Amministrazione (Board of Directors)
- ▶ E' necessario evidenziare come numerose materie riservate all'unanime approvazione degli azionisti riguardino la protezione dei centri di eccellenza tecnologica ed industriale dei partners.

Una lista di tali asset è contenuta in un allegato del Memorandum of Understanding ed include tutti i principali stabilimenti di AMS SpA, l'entità che ricade nel perimetro della JV Company che sarà controllata dagli inglesi.

- ▶ **La lista delle principali Materie Riservate all'unanime approvazione dell'Assemblea dei Soci (Articolo 22.3) comprende:**
 - ❑ Modifiche dell'atto costitutivo, inclusi aumenti di capitale
 - ❑ Liquidazione
 - ❑ Fusioni, scissioni, joint ventures, partnerships
 - ❑ Cessione d'azienda o rami d'azienda
 - ❑ Trasferimenti di Centri di Ricerca & Sviluppo fuori dall'Italia
 - ❑ Concessione di licenze
 - ❑ Altre materie non richiamate dall'Articolo 22.3 (approvazione Bilancio, nomina Revisori)

- ▶ **Il Consiglio di Amministrazione (Board of Directors) si caratterizza per una rappresentanza paritetica ed è titolare della gestione straordinaria delle JV Companies, attraverso un elenco di materie riservate all'unanime approvazione dei consiglieri, tra cui le principali sono:**
 - ❑ Approvazione del Budget e del Business Plan
 - ❑ Ogni modifica sostanziale del perimetro dei business, anche attraverso acquisizioni e dismissioni al di sopra di una certa soglia dimensionale
 - ❑ Approvazione di prestiti, fidejussioni, garanzie ed indennità al di sopra di una certa soglia dimensionale
 - ❑ Chiusura o riallocazione di siti industriali o ogni significativa ristrutturazione che riguardi i siti stessi e la loro configurazione organizzativa

- ▶ Se si eccettua la lista di Materie Riservate all'unanime approvazione di entrambi gli shareholders, le due Joint Venture Companies non paritetiche saranno soggette al controllo strategico e gestionale dell'azionista di maggioranza, che nomina il CEO della società.
- ▶ Tuttavia, anche a livello gestionale sono stati concordati alcuni principi a protezione del socio di minoranza:
 - Il CEO si dimette, su richiesta del socio di minoranza, nel caso di risultati significativamente insoddisfacenti rispetto agli obiettivi
 - Il CEO nomina il Management Team, ma dovrà seguire i seguenti criteri:
 - Scegliere i componenti sulla base delle candidature di entrambi gli azionisti
 - Tenere nella dovuta considerazione la natura multinazionale della società e la necessità di tutelare gli interessi del cliente nazionale
 - Tenere nella dovuta considerazione le candidature del socio di minoranza per la nomina del Direttore Finanziario (Chief Financial Officer)

Il socio di minoranza manterrà i diritti di Governance anche alla fine del periodo di transizione, qualora decidesse di conservare la propria quota di partecipazione nella JV

- ▶ **FINMECCANICA** sarà libera di operare nel settore dei **Grandi Sistemi Integrati** ("*Sistemi di Sistemi*"), realizzando un proprio portafoglio-prodotti che la identifichi come soggetto industriale autonomo e la ponga a livello dei grandi *Prime* internazionali

- ▶ I Sistemi di Sistemi sono architetture complesse, costituite da sensori, piattaforme complete (aerei ed elicotteri da pattugliamento, navi, satelliti, UAV, ecc.) e sistemi di comando, controllo e comunicazione, in grado di soddisfare esigenze operative molto ampie, coprendo contemporaneamente il livello decisionale strategico e tattico

- ▶ Nelle situazioni in cui BAES e Finmeccanica si trovassero a competere su un Grande Sistema Integrato, attraverso l'azione del Consiglio di Coordinamento Strategico si potrebbero identificare modalità per minimizzare la concorrenza tra i Gruppi e coinvolgere tutte le entità comuni

- ▶ In campo navale Finmeccanica manterrà le competenze, le attività e le responsabilità di integratore di sistema (la cosiddetta *Total Warship Design Authority*), agendo da *prime contractor* verso il cliente finale attraverso la società costituita con Fincantieri (Sistemi Navali Internazionali)

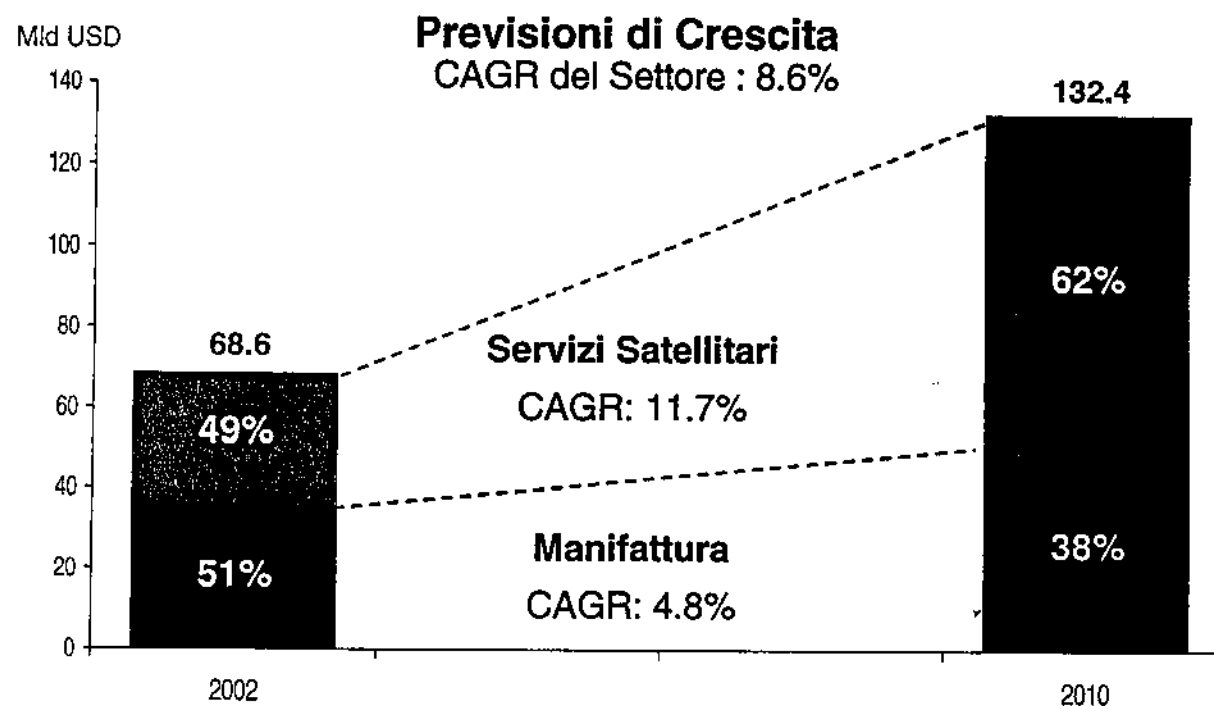
1^a Fase del negoziato

▶ Letter of Intent	Novembre '02
▶ MOU	Luglio '03

Fase corrente del negoziato

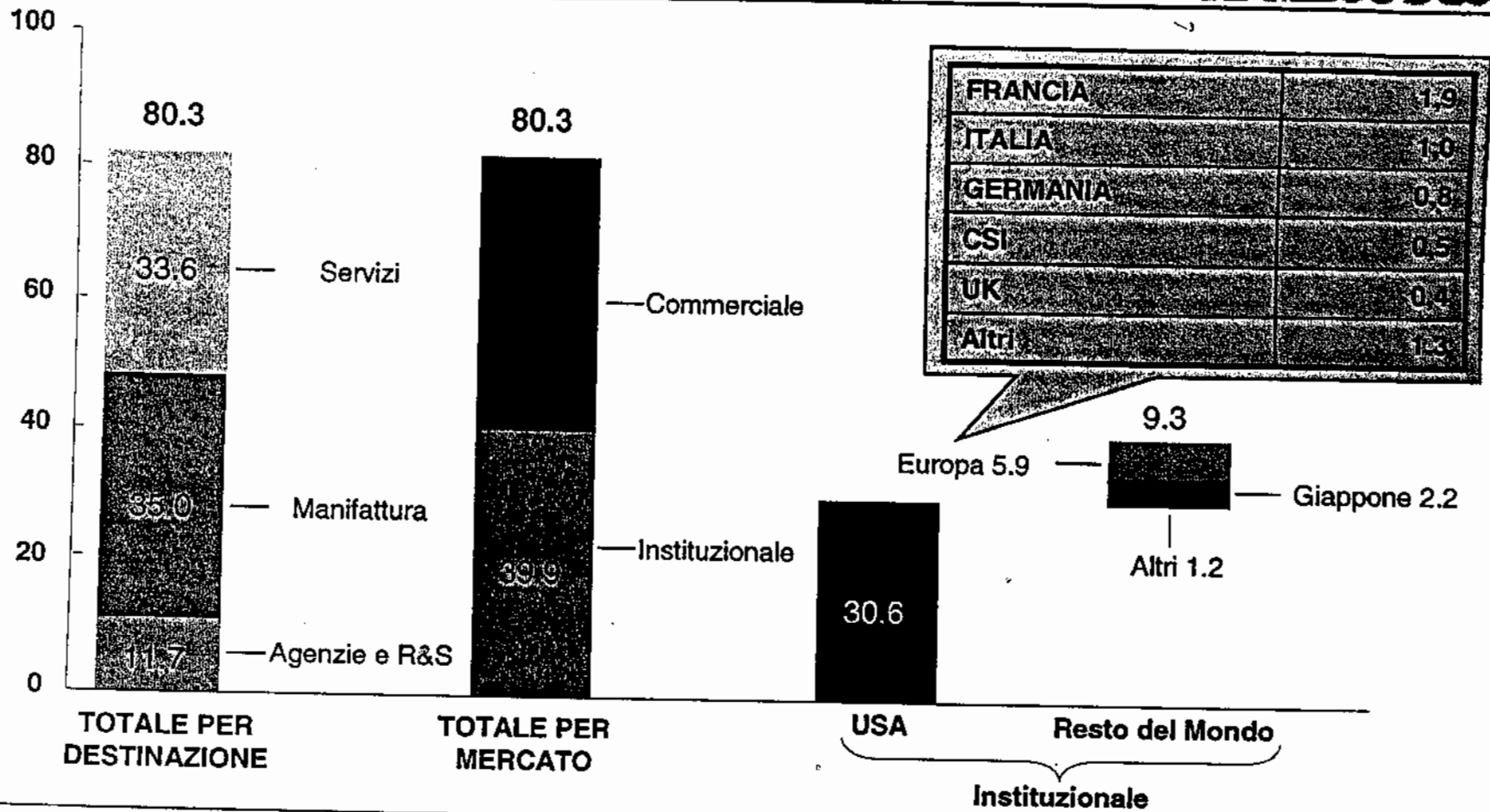
1. Scambio dei Prospetti Informativi	} Novembre '03
2. Management Presentations e visite ai rispettivi siti	
3. Scambio delle valutazioni preliminari, accordo definitivo sui perimetri, <i>"decision to proceed"</i> (Milestone Undertakings)	Marzo '04
4. Due Diligence	in corso
5. Preparazione della documentazione contrattuale	in corso
6. Signing	Luglio '04
7. Autorizzazioni di terzi	4 mesi
8. Closing	Fine 2004

**Accordo con Alcatel nel Settore Spaziale
(Manifattura & Servizi)**

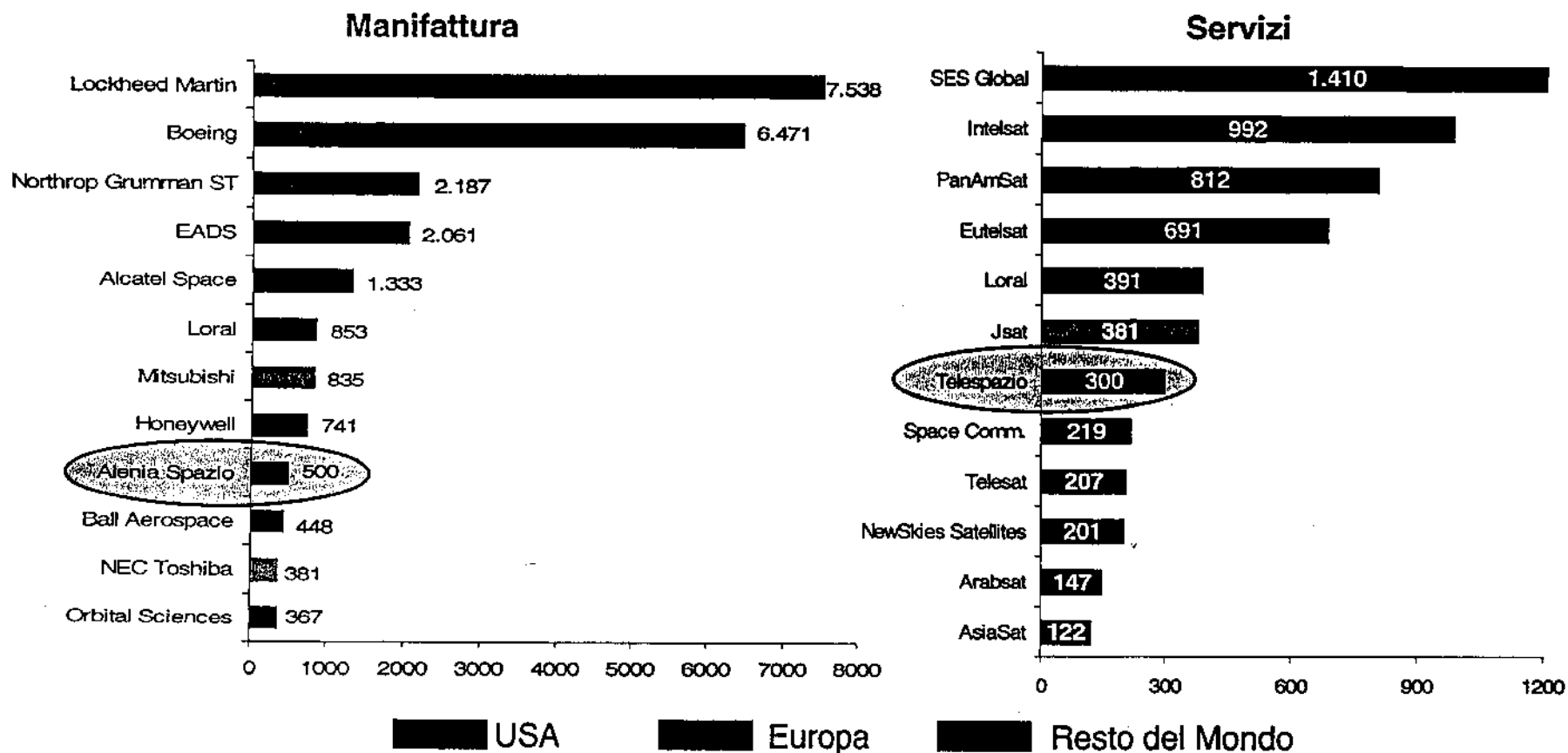


- ▶ **La quota relativa alla manifattura si ridurrà sensibilmente nel futuro a causa principalmente di:**
 - La contrazione del segmento commerciale a seguito del ridimensionamento del settore TLC
 - La crescita contenuta del segmento istituzionale a causa della limitatezza degli investimenti
 - La riduzione della domanda di nuove piattaforme per effetto dell'aumento della vita utile dei satelliti e l'incremento della capacità dei carichi utili imbarcati
- ▶ **La crescita della quota dei servizi satellitari sul valore complessivo del mercato sarà sostenuta da:**
 - Il forte sviluppo della TV satellitare in Sud America ed Asia, oltre che in Europa e Stati Uniti
 - Lo sviluppo dell'internet satellitare a banda larga e della radio digitale satellitare
 - L'introduzione di nuovi servizi a valore aggiunto (VAS) come il GPS civile (grazie al progetto Galileo), l'osservazione della terra (grazie anche a Cosmo-Skymed), la telemedicina e l'e-learning

Segmentazione del mercato (US\$mld, 2002)



- ▶ Il mercato istituzionale USA (NASA e DoD) rappresenta da solo quasi l'80% del mercato istituzionale mondiale, quasi equamente ripartito tra civile e militare, ed avrà un peso futuro ancora più accentuato
- ▶ L'Europa, attraverso l'ESA, presenta un ammontare di investimenti decisamente inferiore e sostanzialmente stabile nel tempo, anche se sta crescendo la consapevolezza dell'importanza strategica dello spazio
- ▶ L'Italia è il secondo investitore istituzionale europeo, potendo per questo aspirare ad un ruolo di primo piano nei futuri programmi europei, primo fra tutti Galileo

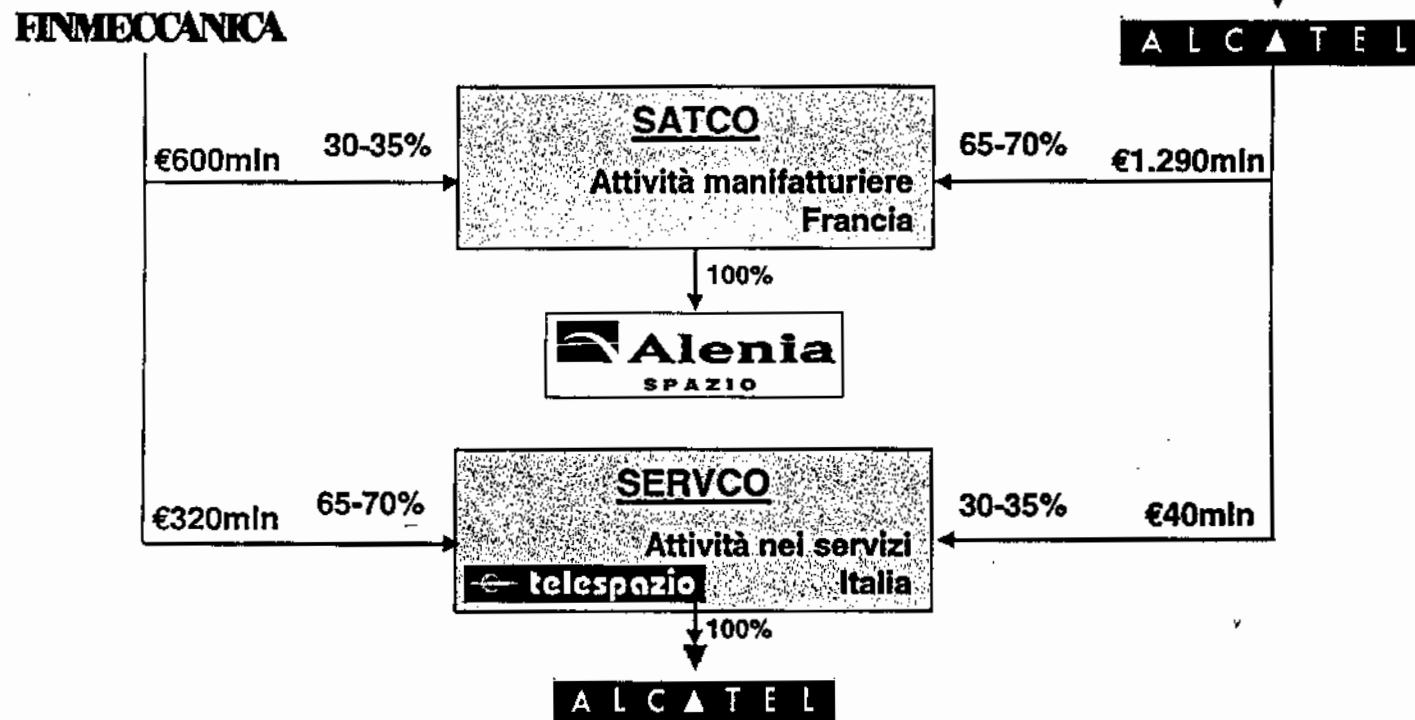


- ▶ Nel segmento della manifattura, la forte contrazione della domanda ha indotto le aziende, sia americane che europee, a ristrutturarsi ed accelerare processi di consolidamento strutturale per essere maggiormente efficienti e competitive
- ▶ In Europa, questo processo ha ridotto a tre il numero di attori principali, uno dei quali – Astrium – raggruppa le capacità industriali di Francia, Germania, Spagna ed Inghilterra
- ▶ Il settore dei servizi presenta un numero limitato di *main players* che occupano le prime quattro posizioni del ranking mondiale: al di sotto di essi l'offerta si presenta ancora frammentata e differenziata in termini di contenuto ed applicazioni

- ▶ E' stato concordato un Memorandum of Understanding non vincolante che definisce i termini dell'alleanza con Alcatel nel settore delle attività spaziali (Space Alliance) e fissa le ulteriori attività per la conclusione degli accordi definitivi
- ▶ L'accordo porterà alla costituzione di un gruppo integrato presente su tutti i segmenti dello spazio (telecomunicazioni, osservazione della terra, navigazione, scienza, infrastrutture e trasporti) sia nella manifattura che nei servizi
- ▶ Ciò consentirà di sfruttare al meglio la partecipazione congiunta nei numerosi programmi istituzionali europei in corso (Galileo, GMES, Intelligence & Security ecc.)

Struttura dell'accordo

FINMECCANICA



► Costituzione di due distinte Joint Ventures:

- Joint Venture manifatturiera (**SatCo**), in cui confluiranno le attività industriali di Alenia Spazio ed Alcatel Space relative allo sviluppo e produzione di sistemi, sottosistemi e componenti satellitari
- Joint Venture dei servizi (**ServCo**), in cui confluiranno le attività di Telespazio e di Alcatel Space relative all'offerta di servizi a clienti istituzionali (sia civili che militari) e commerciali, principalmente nei settori delle comunicazioni, dell'osservazione della terra, della localizzazione e del controllo della mobilità

- Lo sviluppo strategico della 'Space Alliance' (il cui volume d'affari è di €2.250mln) sarà coordinato da uno Steering Committee co-presieduto dai CEO di Finmeccanica ed Alcatel Group.

La struttura dell'alleanza è concepita per proteggere gli asset strategici di Finmeccanica, valorizzando al contempo le aree di eccellenza e le potenzialità di business nei segmenti che presentano le maggiori aspettative di crescita

Segmento della manifattura

- ▶ Difesa degli investimenti nazionali e la valorizzazione delle capacità industriali e tecnologiche delle società del Gruppo coinvolte
- ▶ Valorizzazione del programma nazionale Cosmo in vista degli sviluppi futuri previsti nel campo dell'Osservazione della Terra in ambito UE
- ▶ Rafforzamento del ruolo italiano nel programma Galileo, incluso nel segmento di business Navigazione di responsabilità Finmeccanica

Segmento dei servizi

- ▶ Forti possibilità di capitalizzare l'investimento fatto con l'acquisizione di Telespazio, attraverso la ServCo, a maggioranza Finmeccanica, che beneficerà:
 - delle sinergie con la società manifatturiera nelle operations e la gestione in orbita dei satelliti
 - della possibilità di utilizzare la rete commerciale più ampia e diffusa di cui dispone Alcatel
 - del suo ruolo come veicolo per la partecipazione congiunta allo sviluppo dei servizi associati a Galileo

- ▶ Galileo, il più importante programma spaziale europeo dei prossimi anni, è partito ufficialmente nel 2003 con la costituzione della **Galileo Joint Undertaking** tra Unione Europea ed ESA
- ▶ Il programma prevede la realizzazione e la messa in orbita di una costellazione di 30 satelliti
- ▶ Il costo del programma sarà di €3.2mld per la realizzazione dell'intera infrastruttura (spazio e terra) e di circa €220mln all'anno per la gestione
- ▶ E' in corso una gara per la selezione di un Concessionario che avrà il compito del dispiegamento della rete completa di satelliti (€2.1mld) e della gestione del sistema (€220mln/anno), gara alla quale attualmente concorre un consorzio partecipato pariteticamente dai Gruppi Alcatel, Finmeccanica e Vinci
- ▶ **La costituzione dell'alleanza tra Finmeccanica ed Alcatel produrrebbe degli immediati vantaggi per il Gruppo italiano, poiché gli accordi sanciscono che la ServCo sarà il veicolo responsabile delle operazioni del sistema e dell'erogazione dei relativi servizi**
- ▶ Secondo alcune stime il ritorno complessivo atteso nel periodo 2000–2020 è di circa €70mld, di cui una quota rilevante è attribuita al settore dei servizi a valore aggiunto (mobilità, navigazione, localizzazione, sicurezza, ecc.).

	SaiCo	SerVCo
Linee di business e responsabilità	- Telecomunicazioni	FR
	- Osservazione Ottica e Scienza	FR
	- Sistemi di osservazione e Radar *	IT
	- Navigazione **	IT
	- Infrastrutture e Trasporti	IT
		- In via di definizione

I programmi scientifici e militari domestici rimarranno sotto la responsabilità delle società operative nazionali

* Linea di business in cui ricade il programma COSMO

** Linea di business in cui ricade il programma GALILEO

	SarCo	SerVCo
Nomina CEO	Di designazione Alcatel, con consenso Finmeccanica	Di designazione Finmeccanica, con consenso Alcatel
Executive Senior Vice President	Di designazione Finmeccanica: <ul style="list-style-type: none"> - CEO Alenia Spazio - Responsabile Business "Sistemi di osservazione e radar" - Coordinatore business "Osservazione ottica e scienze" 	Di designazione Alcatel: <ul style="list-style-type: none"> - CEO Spacecom
Board of Directors	7 membri: 5 di nomina Alcatel e 2 di nomina Finmeccanica	7 membri: 5 di nomina Finmeccanica e 2 di nomina Alcatel
Principali Materie Riservate Da approvare con consenso unanime	<ul style="list-style-type: none"> - Modifiche statutarie - Aumenti di Capitale - Fusioni/Scissioni - Budget e Piano pluriennale - Piani di ristrutturazione - Nomina, revoca e determinazione del compenso del CEO - Ingresso in nuove alleanze/JV - Spostamento al di fuori dell'Italia di centri di Ricerca e Sviluppo - Cessione di attività/partecipazioni principalmente dedicate alle attività italiane nel campo della Difesa 	

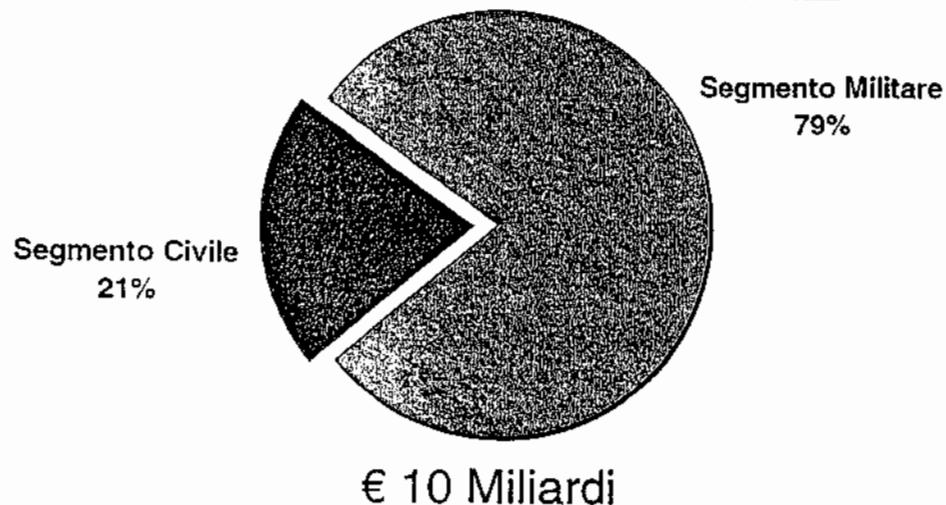
<p>Cessione a terzi</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diritto di prelazione in caso di cessione ad un Competitor (di una delle due Parti o della JV) ▪ Diritto di prima offerta nel caso di cessione a terzi non concorrenti di Finmeccanica / Alcatel
<p>Allargamento dell'alleanza ad Astrium o ad altri operatori</p>	<p>L'allargamento dell'alleanza può avvenire solo alle seguenti condizioni :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Solo attraverso SatCo e ServCo ▪ In linea con i principi di governance stabiliti ▪ A condizione che l'azionista di minoranza delle due JV mantenga almeno il 20% nella nuova JV

Progetto AgustaWestland
(Acquisizione del 100% della Società)

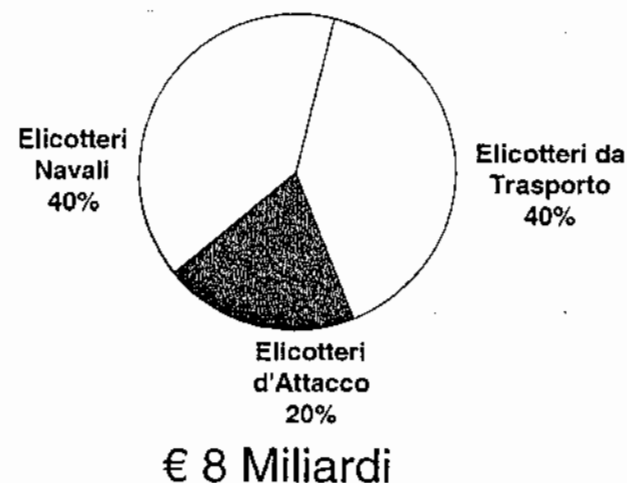
Le dimensioni del mercato degli elicotteri

- Il valore complessivo del mercato mondiale degli elicotteri è di circa €10 miliardi; questa cifra include le consegne di nuovi elicotteri (60%), l'ammodernamento dei velivoli operativi (10%) e la logistica (30%)
- Il segmento civile prevale su quello militare in termini di unità consegnate, mentre il segmento militare è nettamente superiore in termini di valore
- Il costo unitario di un elicottero militare è notevolmente superiore (dal 30% al 150%) rispetto allo stesso modello civile (es. EH101: Civile €18milioni; Militare Terrestre €23 milioni; Militare Navale €45 milioni)
- Il ciclo di vita medio di un elicottero è di circa 30 anni, pertanto i ricavi dei *player* del settore derivano oltre che dalle consegne dei nuovi elicotteri, dalla logistica post-vendita e dalle attività di ammodernamento delle macchine (*Re-manufacturing*)

Mercato Totale

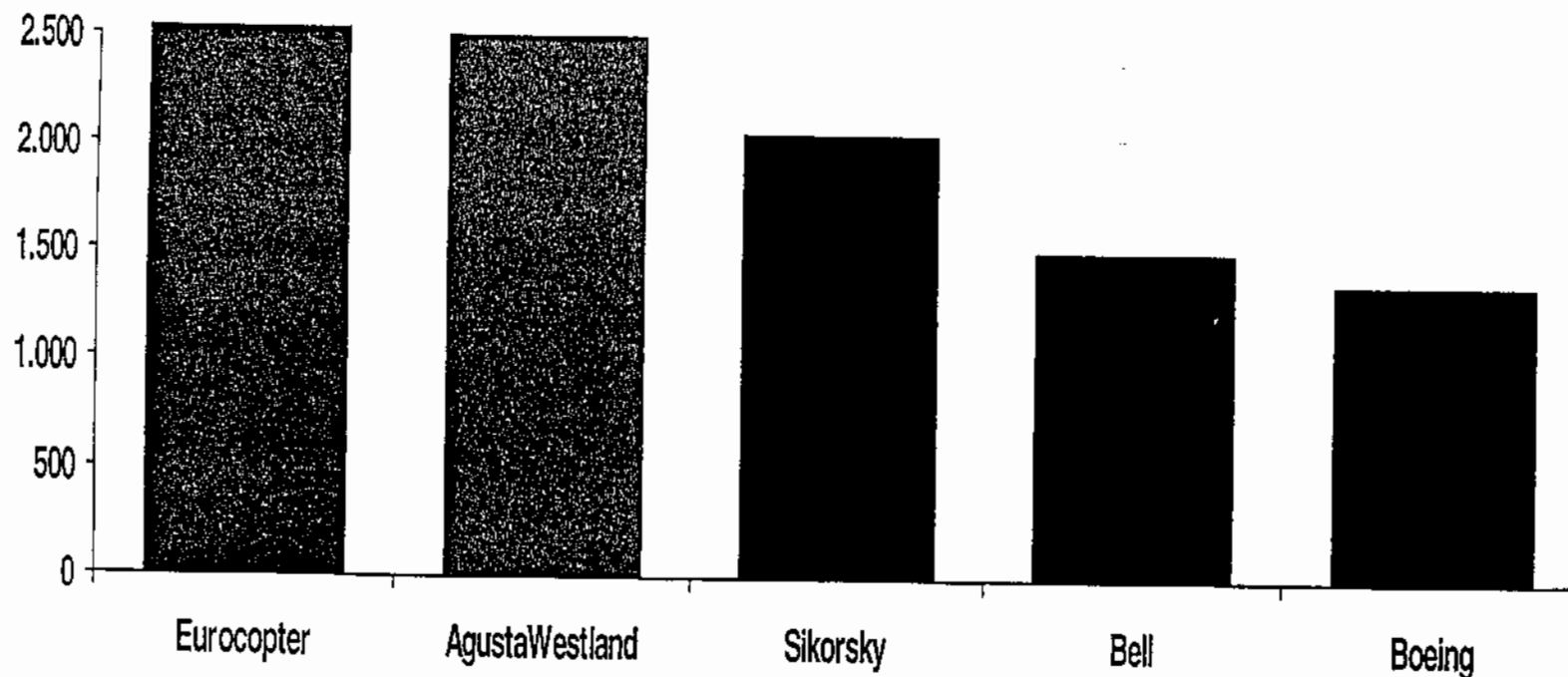


Segmento Militare



AgustaWestland è leader mondiale nel settore, con una forte presenza nel militare e crescenti quote di mercato nel civile dove è leader affermato nel segmento dei biturbina leggeri con l'A109 e in prospettiva *leader* nel segmento del trasporto 5-7 tonnellate con l'AB 139

Confronto tra i principali costruttori (Ricavi 2003)

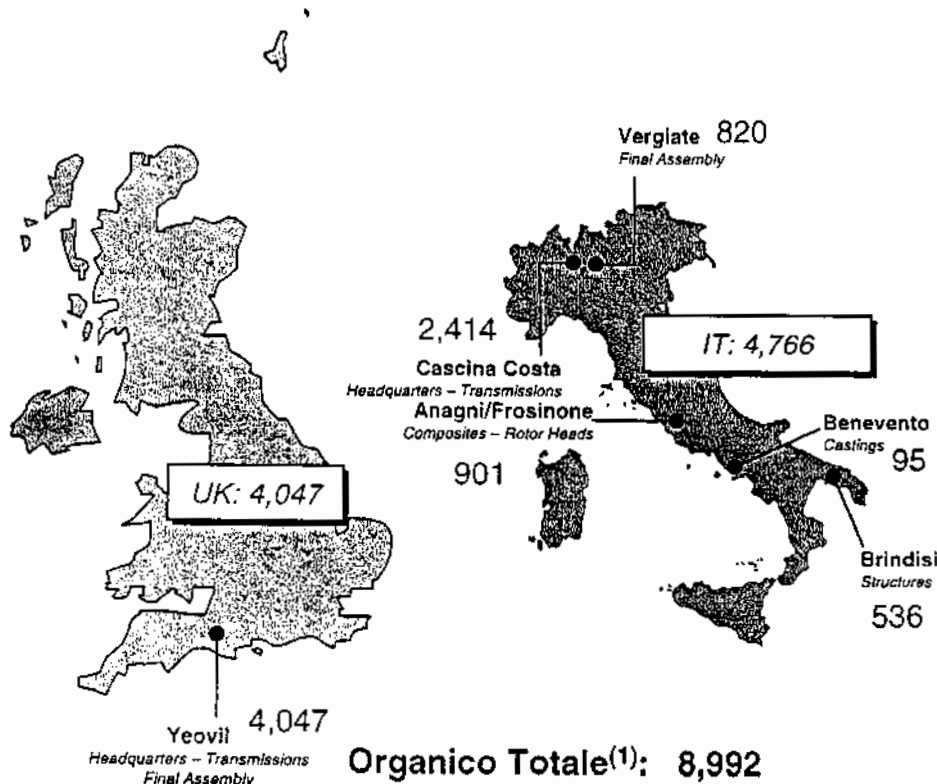


- Maggiori programmi

Programma/Cliente	Unità	Entrata in Servizio	Status	Competitori
Presidential Flight (VXX)	16-24	2007	Processo di selezione iniziato	S-92
CSAR (USAF)	196	2008-2010	Analisi appena iniziata	S-92
Special Forces (USAF)	50		Processo di selezione non ancora iniziato	
Space Command per uso VIP (USAF)	8-12	2008-2010	Processo di selezione non ancora iniziato	
Deepwater (USCG)	20-50		Processo di selezione non ancora iniziato	

- Il valore complessivo dei programmi americani sopra individuati è pari ad oltre \$16 mld
- È attualmente in corso la gara di fornitura per il Trasporto Presidenziale; sono in competizione esclusivamente l'US101, versione US dell'europeo EH101 e l'americano S-92. Mentre l'EH-101 è già operativo in altri paesi, l'S-92 è tuttora in fase di sviluppo ed è sinora sempre stato superato dall'EH101 in tutte le competizioni alle quali ha partecipato (paesi Scandinavi, Portogallo, Giappone)
- Al fine di assicurare il controllo americano sui delicati sistemi di comunicazione e di guerra elettronica da installare sui velivoli ed il soddisfacimento dei richiesti carichi di lavoro negli USA, AgustaWestland ha stabilito rapporti di collaborazione con Lockheed Martin e Bell Helicopters

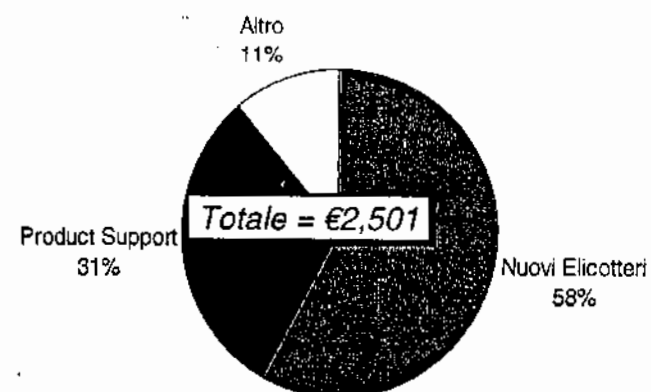
Siti e Organico



Ricavi 2003 per Cliente



Ricavi 2003 per Tipologia



(1) Include l'organico dei siti industriali in USA, Belgio e Resto del Mondo, pari a 179 dipendenti

2 Ton 3 Ton



A119 Koala



A109 Power
A109 K2



A109 LUH

4 Ton 6 Ton



AB139



BA609



AB412



Lynx &
Super Lynx 300

Multiruolo- Combat



A129



Apache

9 Ton 10 Ton



NH90 (TTH)



NH90 (NFH)

14 Ton 15 Ton

EH101 Family



Cormorant



Naval



Terrestrial

- ▶ **Rafforzamento della valenza industriale del Gruppo** mediante il controllo della leadership in un settore globale dell'Aerospazio e Difesa, coerentemente con quanto espresso da Finmeccanica ai propri azionisti

- ▶ **Internazionalizzazione del Gruppo** con aumento dell'esposizione diretta di Finmeccanica al mercato US e ad un ampio numero di budget militari

- ▶ **L'ulteriore rafforzamento della propria posizione nel settore dell'elicotteristica** è considerato prioritario e strategico per Finmeccanica a fronte di:
 - Leadership tecnologica e di mercato di AgustaWestland a livello internazionale
 - Interessanti tassi di crescita di lungo periodo di tale settore
 - Controllo di piattaforme aeronautiche che permettono di aggregare partner tecnologici operanti in vari settori dell'industria aeronautica (avionica, elettronica per la difesa e, parzialmente, telecomunicazioni)
 - Ruolo di AgustaWestland in programmi di rilevanza internazionale (NH90)
 - Costituzione di una piattaforma per futuri possibili consolidamenti nel settore dell'elicotteristica internazionale

L'operazione presenta inoltre i seguenti benefici finanziari:

- ▶ **Accesso diretto** di Finmeccanica ai flussi di cassa generati da AgustaWestland
- ▶ **Riduzione del grado di diversificazione** del Gruppo con l'obiettivo di rimuovere motivazioni relative all' Holding Company Discount, generalmente applicato ad attività in Joint Venture non controllate
- ▶ **Riduzione della correlazione della valutazione di mercato alla partecipazione in STM**, a fronte di una eventuale cessione di tali azioni per finanziare l'operazione
- ▶ **Accrescimento degli utili per azione grazie al consolidamento del 100% di AgustaWestland**

Attività Svolte

- Analisi degli impatti contabili e fiscali in capo a Finmeccanica
- Verifica/aggiornamento del deficit del fondo pensioni Westland
- Valutazione degli immobili ceduti da GKN (Stabilimento di Yeovil) e stima delle potenziali passività ambientali
- Predisposizione di un *Heads of Agreement* (non vincolante) che contiene i termini essenziali dell'operazione

Attività da Completare

- Verifica preliminare delle clausole di *Change of Control* relative a contratti di fornitura di AgustaWestland
- Avvio delle negoziazioni con il *MoD* inglese in relazione ai possibili obblighi che Finmeccanica dovrà assumere in quanto unico azionista di AgustaWestland
- Definizione dei contratti vincolanti tra le parti
- Finanziamento dell'operazione
- Predisposizione della documentazione per le Autorità *Antitrust* e regolamentari

Attività Civili del Gruppo

(“Finmeccanica 2”)

- ▶ Il management di Finmeccanica è fortemente impegnato in una azione di rafforzamento delle imprese civili del Gruppo, attraverso un incremento della loro efficienza, delle loro capacità di penetrazione dei mercati internazionali, della qualità della loro offerta in termini di contenuto tecnologico ed economico

	Ricavi (€mln)			EBIT (€mln)		
	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>Differenza %</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>	<u>Differenza %</u>
Trasporti	1.131	1.289	+ 14%	34	53	+ 56%
Energia	827	879	+ 6%	24	37	+ 54%
IT	415	431	+ 4%	25	26	+ 4%

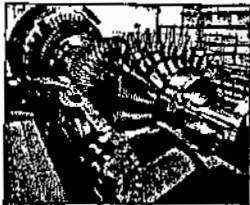
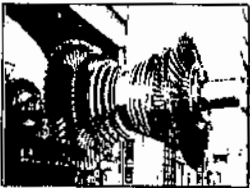
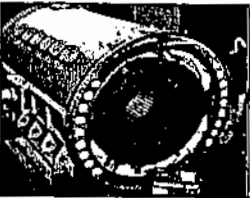
- ▶ Nonostante i miglioramenti registrati nel corso degli ultimi esercizi, le attività civili di Finmeccanica presentano un posizionamento competitivo, un potenziale di crescita e prospettive reddituali molto differenziati

- ▶ **Finmeccanica vede con interesse la possibilità di condividere con altri soggetti la valorizzazione e la gestione delle attività dell'Energia, dei Trasporti e dell'IT**
- ▶ In questo quadro, è nata l'iniziativa di "Finmeccanica 2" il cui fine è di valutare, assieme a Fincantieri e FINTECNA e con il supporto di advisor esterni, le modalità per realizzare la valorizzazione di tali attività
- ▶ Il progetto "Finmeccanica 2" includeva inizialmente tutte le attività civili di Finmeccanica (Energia, Trasporti e IT)
- ▶ L'advisor McKinsey ha fornito la versione aggiornata del Piano Industriale, che consentirà di valutare la fattibilità dell'iniziativa. Con il supporto di altri consulenti si analizzerà inoltre la sostenibilità finanziaria dell'operazione
- ▶ Dal Piano di McKinsey è emersa l'assenza di sinergie tecnologiche e di mercato tra Energia e Trasporti e le attività di Information Technology, che sono state pertanto escluse dal perimetro di "Finmeccanica 2"
- ▶ A Finmeccanica sono pervenute alcune manifestazioni di interesse per le attività dei Trasporti e dell'Energia

**ENERGIA
(ANSALDO ENERGIA)**

Ansaldo Energia è l'azienda nazionale di riferimento per il macchinario rotante, gli impianti di generazione di energia elettrica ed il presidio nucleare italiano

Profilo di Ansaldo Energia

Linee di Business	Principali Prodotti (macchinario)	2003		
		Ricavi (Mln €)	Ordini	EBIT (%)
Sistemi di generazione <ul style="list-style-type: none"> ▶ Turbine a gas ▶ Turbine a vapore ("steam") ▶ Generatori elettrici ▶ Impianti e applicazioni 	 <p>Turbine a gas</p>	620	519	2.33%
Service <ul style="list-style-type: none"> ▶ Assistenza e ricambi turbine a gas e cicli combinati ▶ Service turbine a vapore 	 <p>Turbine a vapore</p>	140	116	17.3%
Nucleare <ul style="list-style-type: none"> ▶ Nuovi impianti ▶ Service ▶ Decommissioning 	 <p>Generatori</p>	36	41	1.0%
		796	676	2.9% (*)

(*) L'EBIT Consolidato sconta un accantonamento effettuato nel Conto Economico del 2003, pari a €16mln, relativo alla commessa Neyveli della controllata indiana ASPL (BU Sistemi di Generazione)

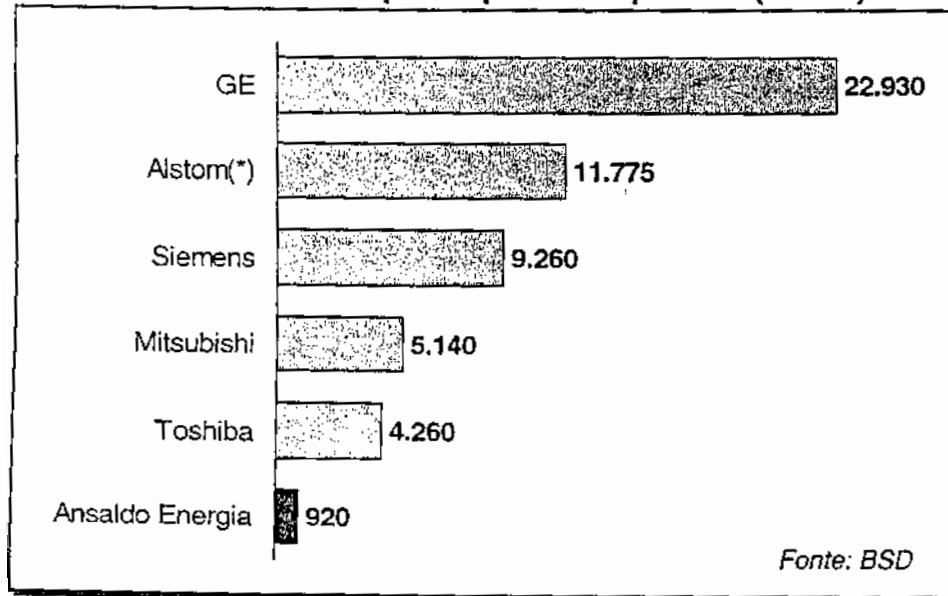
- ▶ **Ansaldo Energia presenta una serie di criticità che condizionano notevolmente le sue prospettive di crescita futura:**
 - La dipendenza tecnologica dalla licenza Siemens, cui si associano i rischi e le difficoltà di perseguire la via di uno sviluppo tecnologico ed industriale autonomo
 - Il notevole ammontare dei crediti di firma
 - La necessità di salvaguardare ed incrementare le remunerative attività di *service*

- ▶ **Finmeccanica è fortemente impegnata ad attuare azioni che consentano il superamento degli attuali punti di debolezza di Ansaldo Energia**

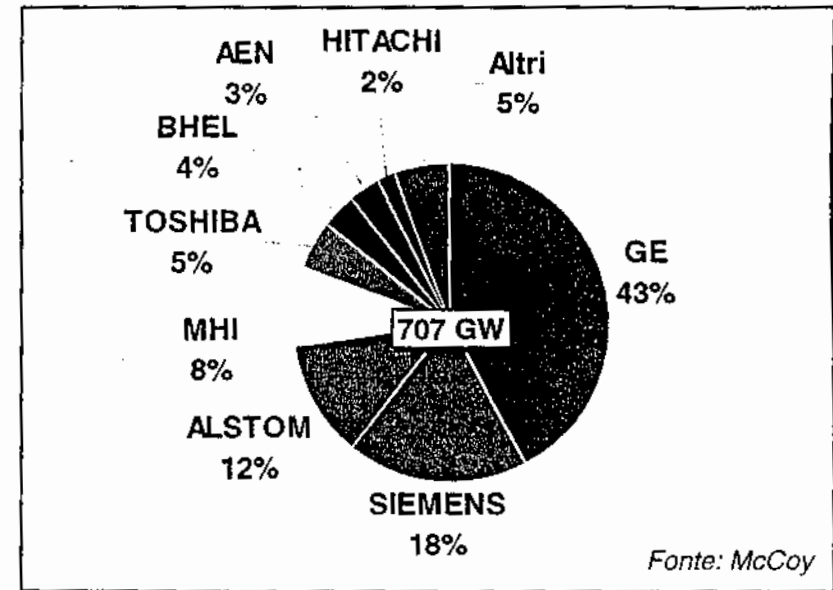
- ▶ **In particolare Finmeccanica mira a rafforzare il posizionamento di Ansaldo Energia attraverso una maggiore indipendenza tecnologica, nella produzione di turbine a gas, ed un ampliamento delle attività di Service**

Tale strategia è supportata da un discreto posizionamento competitivo dell'azienda e da buone opportunità di business in un insieme selezionato di mercati target

Ricavi 2002 dei principali competitor (Mln €)

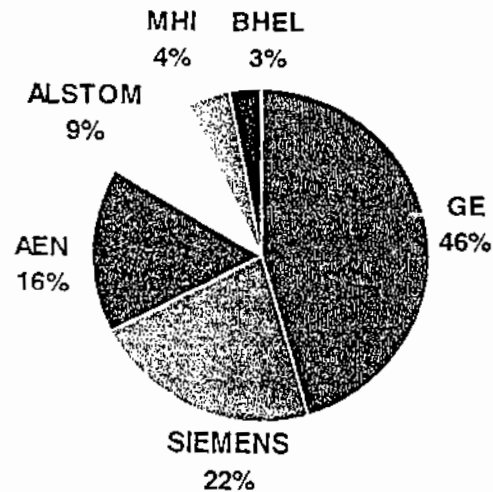


Quote di mercato⁽¹⁾ 1999 - 2003

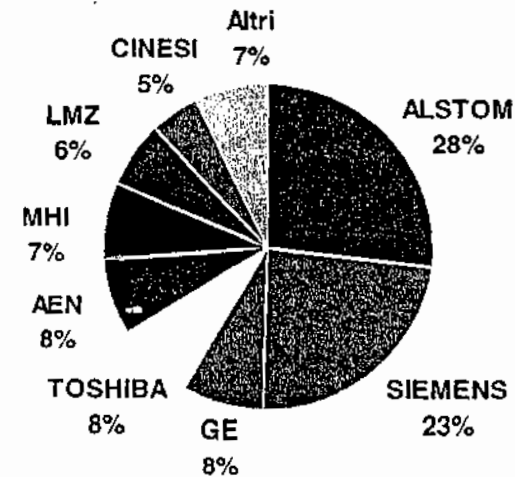


Quote relative nei mercati di riferimento per Ansaldo
(Media su periodo 1999 - 2003)

Turbine a Gas



Turbine a Vapore



In questo scenario, la scadenza della licenza Siemens a luglio 2006 non rappresenta un rischio di sopravvivenza per Ansaldo, ma può essere un'opportunità

ANSALDO è attrezzata per operare con successo almeno fino al 2008

- La licenza Siemens le permette di ottenere ed utilizzare informazioni sui prodotti esistenti e sui nuovi prodotti, fino alla scadenza del Luglio 2006
- Dopo tale data, può utilizzare indefinitamente e gratuitamente le informazioni ricevute
- Ha dimostrato la capacità di apportare miglioramenti alla tecnologia Siemens
- Utilizza fornitori indipendenti da Siemens

Non si prevedono cambiamenti rivoluzionari nella tecnologia delle turbine a gas prima del 2008 - 2010

- I costruttori sono ancora impegnati a risolvere problematiche tecniche dell'attuale tecnologia (Classe F)
- I concetti alla base delle future tecnologie saranno messi a punto entro il 2008 - 2010 al più presto (materiali ceramici, reheat, etc.)
- Anche nei mercati più avanzati, gli utenti non saranno disponibili ad installare le macchine attualmente in sviluppo (Steam Cooled) prima del 2008 - 2010

Finmeccanica intende valorizzare le attività nel Settore dell'Energia attraverso il rafforzamento di Ansaldo Energia lungo due principali direttrici



**INDIPENDENZA
TECNOLOGICA**



SISTEMI DI GENERAZIONE

- ▶ Nei sistemi di generazione Ansaldo Energia mira a mantenere gli attuali livelli produttivi, consolidando e migliorando la redditività del business, attraverso:
 - completa autonomia tecnologica nello steam e nei generatori
 - autosufficienza tecnologica per la produzione dei modelli turbogas già acquisiti
 - Strategia commerciale di nicchia, che minimizzi i rischi e privilegi le Regioni geografiche più vicine: Italia - Europa - Medio Oriente/Nord Africa - Asia



**ESPANSIONE
DEL SERVICE**



ATTIVITÀ DI SERVICE

- ▶ Nei Service Ansaldo Energia intende perseguire una politica di espansione su tre principali direttrici strategiche:
 - Aumentare la penetrazione del service sulla propria flotta installata
 - Aggredire flotte di terzi nelle turbine a vapore facendo leva sulle sinergie di business dei clienti
 - Raggiungere l'autosufficienza tecnologica per il service dei modelli turbogas già acquisiti

AZIONI PRINCIPALI

- ▶ Rafforzamento della struttura di Ingegneria
- ▶ Creazione di una rete di partnership tecnologiche e scientifiche
- ▶ Adozione di sistemi di progettazione meccanica 3D
- ▶ Qualifica di fornitori e processi "critici" alternativi a quelli del Licenziante
- ▶ Realizzazione di impianto di prova FSNL (Full Speed, No Load) per i principali componenti delle macchine

INVESTIMENTI E RISORSE

Si prevede un impegno totale di €46mln

- ▶ Gli investimenti sono finalizzati allo sviluppo delle capacità necessarie a produrre in maniera autonoma i modelli di macchine a Turbogas della classe F (V64.3A da 68MW)
- ▶ La loro entità, in particolare se raffrontata ai volumi complessivi di business di Ansaldo Energia, prospetta in ogni caso la necessità di un adeguato supporto governativo

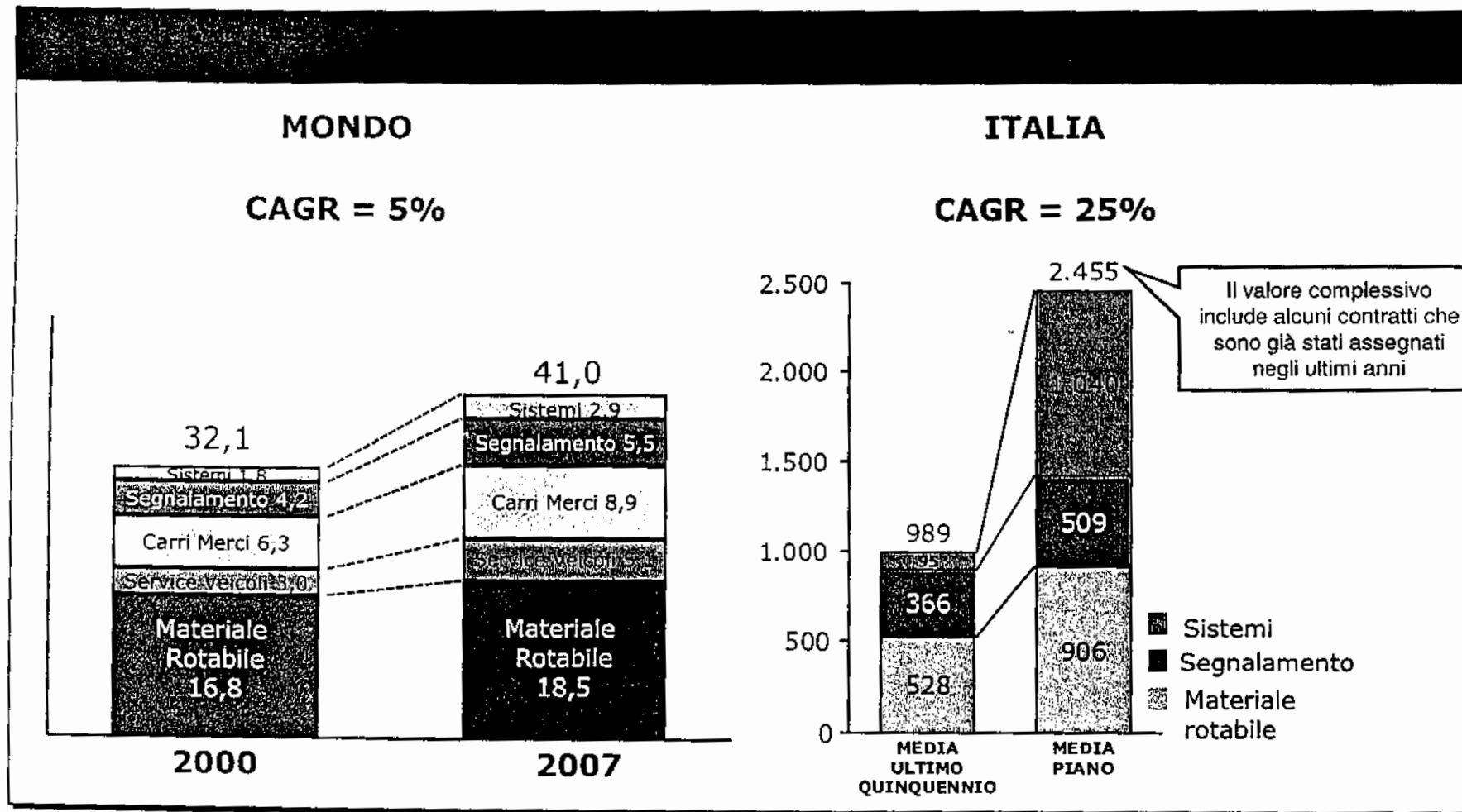
IL SETTORE DEI TRASPORTI

	Opere Tecnologiche	Materiale Rotabile	Sistemi Chiavi in Mano	Totale Rail
Valore della Produzione	▶ 538 Mln €	▶ 547 Mln €	▶ 270 Mln €	▶ 1,320* Mln €
Ordini	▶ 549 Mln €	▶ 769 Mln €	▶ 411 Mln €	▶ 1,729 Mln €
Backlog	▶ 886 Mln €	▶ 1,547 Mln €	▶ 1,057 Mln €	▶ 3,490 Mln €
EBIT	▶ 39.3 Mln € ▶ Margine 7.3%	▶ 12.5 Mln € ▶ Margine 2.3%	▶ 9.6 Mln € ▶ Margine 3.6%	▶ 61.4 Mln € ▶ Margine 4.7%
Addetti	▶ 3,009	▶ 2,530	▶ 297	▶ 5,836



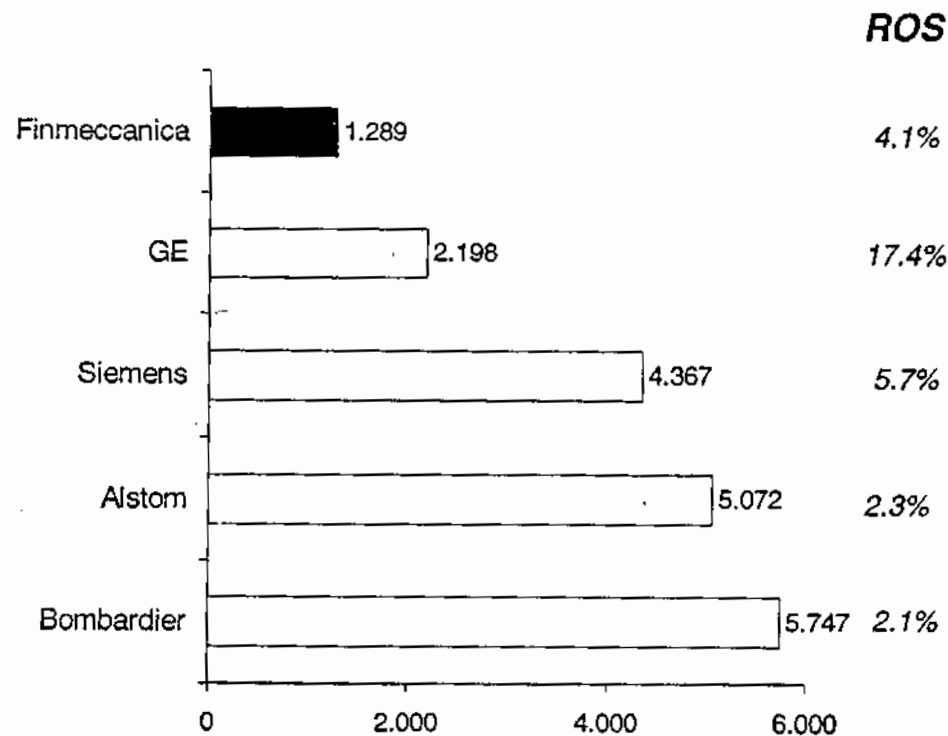
*Il dato si riferisce ai ricavi consolidati
Fonte: Consuntivo Finmeccanica Dicembre 2003

<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ansaldo Breda ha una dimostrata flessibilità nell'adattare le forniture alle richieste dei clienti, mantenendo i costi allineati a quelli dei competitori ... ▶ Ansaldo Sistemi ha una forte capacità di indirizzo e proposta sul mercato nazionale dei sistemi di trasporto ... ▶ Ansaldo Signal è ben insediato su alcuni mercati chiave e ben posizionato sulle più aggiornate tecnologie per il segmento ferroviario ... 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ... occorre però che la flessibilità sia riconosciuta dai clienti: ciò non sempre accade, finendo per penalizzare i margini nei confronti di competitori con un approccio più <i>rigido</i> alle offerte ▶ ... ma ha bassa capacità di orchestrare e supportare il finanziamento delle opere, area chiave in cui oltretutto dipende da Finmeccanica ▶ ... ma deve ancora migliorare lo sviluppo sinergie all'interno di Ansaldo Signal (costi, prodotti, mercati)
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Il mercato italiano offre prospettive favorevoli per almeno un decennio, sia nel segmento ferroviario che in quello urbano ... ▶ L'industria del segnalamento offre redditività elevata, con EBIT che si pone nell'intorno del 10% dei ricavi. Le imprese hanno l'opportunità di difendere questa condizione sfruttando l'evoluzione tecnologica che aumenterà le barriere all'ingresso per nuovi operatori. ▶ L'estensione dello scopo di fornitura (ad es. verso il "service") innescato dalla liberalizzazione, offre nuove opportunità di ricavi e profitti 	<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ... ma rimane comunque dipendente dalla disponibilità di finanziamenti pubblici, e quindi soggetto alle vicissitudini annuali delle leggi finanziarie, ed aperto ai maggiori competitori che vi sono insediati stabilmente ▶ ... senza abbattere le barriere tra mercati nazionali. L'interoperabilità richiesta dall'UE comunque porterà ad una standardizzazione che determinerà l'aumento dell'intensità competitiva tra i grandi operatori



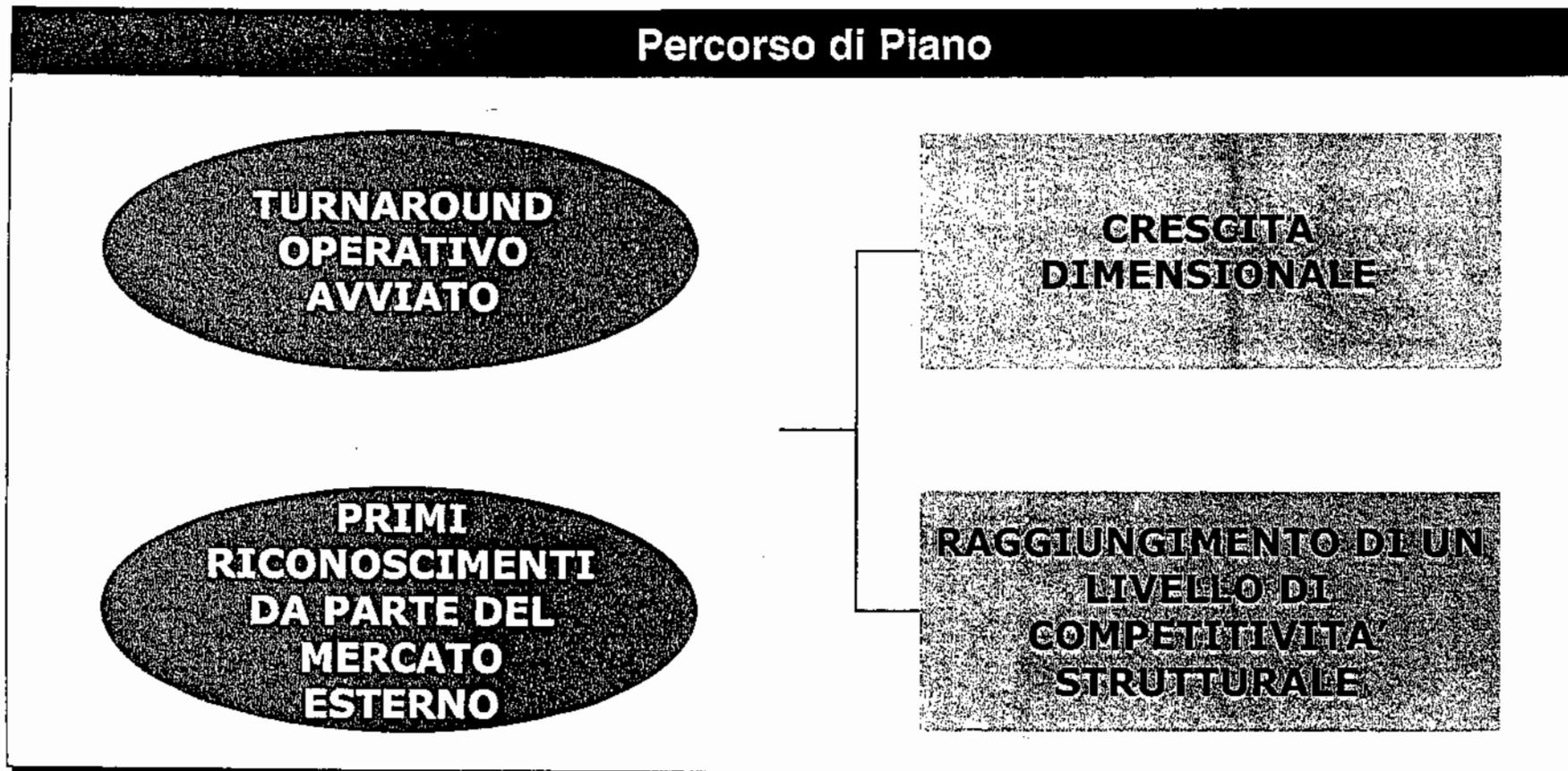
Il mercato presenta rilevanti opportunità di crescita, in particolare in Italia grazie al maggiore potere di spesa delle Ferrovie ed agli investimenti infrastrutturali attesi nei prossimi anni

**I Maggiori Competitori
Ricavi Totali ed EBIT 2002 in Mln €**



Le Aziende di Finmeccanica operano in un mercato che ha già visto il processo di concentrazione, lasciando nelle mani di 4 operatori "full liner" quasi il 70% dei ricavi complessivi

Finmeccanica intende valorizzare le attività nel Settore Rail
attraverso un chiaro percorso di Piano



SINTESI PER SOCIETÀ

ITALIA

EUROPA

RESTO MONDO

	<p>▶ Mantenimento e rafforzamento leadership (quota obiettivo 45% vs. attuale 38%)</p>	<p>▶ Crescita in Francia, Scandinavia, UK e Spagna ▶ Primo ingresso in mercati sinora chiusi (Germania, E.Europa)</p>	<p>▶ Consolidamento Australia, Malesia e Nord America ▶ Crescita in Cina e India</p>	<p>• Incremento del numero di aree geografiche con posizione di leadership</p>
	<p>▶ Mantenimento leadership (quota di mercato obiettivo circa 40%)</p>	<p>▶ Presenza opportunistica*</p>	<p>▶ Eventuale presenza opportunistica*</p>	<p>• Focalizzazione sull'Italia • Presenza estera solo su base opportunistica</p>
	<p>▶ Mantenimento e rafforzamento leadership (quota obiettivo 41% vs. attuale 31%)</p>	<p>▶ Consolidamento presenza Scandinavia e Spagna ▶ Ingresso nel segmento regionale (leva su devolution)</p>	<p>▶ Recupero quota in USA in linea con presenza storica</p>	<p>• Presenza multinazionale selettiva</p>

↓
Rafforzamento leadership

↓
Estensione presenza europea (Segnalamento, Veicoli)

↓
USA (Veicoli e Segnalamento) e Asia-Pacific (solo segnalamento)

* Relativi volumi non inseriti a piano

SINTESI DI SETTORE

- ▶ Esiste una finestra temporale di opportunità per la crescita
- ▶ Le tre aziende possono aspirare ad un significativo incremento dei volumi nel medio periodo (CAGR ~ +8-10% vs crescita media del mercato pari al 5%)
- ▶ Per favorire questo sviluppo occorre avviare a livello di ciascuna azienda un insieme di azioni per l'incremento della efficienza e competitività strutturale
- ▶ In termini di mercato il settore persegue la difesa ed il consolidamento della leadership in Italia per massimizzare i ritorni del favorevole ciclo di investimenti
- ▶ Saranno, altresì, selettivamente sviluppati mercati esteri di consolidata presenza (per es. Spagna e USA) o in forte espansione (per es. U.K., Francia e Asia)

**INFORMATION TECHNOLOGY
(ELSAG)**

Per effetto di una intensa politica di acquisizioni e costituzioni di società per lo sviluppo di business dell'IT tradizionale, ELSAG ha oggi una configurazione strutturale ed organizzativa che presenta una serie di forti limitazioni

- ▶ **La polverizzazione dell'offerta** e la mancanza di focalizzazione su aree di business dove si persegua l'eccellenza (con risvolti negativi sulla redditività delle attività)
- ▶ **Una strategia di accesso al mercato opportunistica e non strutturata**, basata cioè su chiari ed univoci intenti strategici cui corrispondano leve tecnologiche, manageriali e commerciali efficaci
- ▶ **L'esiguità di soluzioni proprietarie**: ELSAG è molto spesso un integratore di prodotti e piattaforme IT acquisite da terzi. Ciò limita notevolmente la possibilità di effettuare *customizzazioni* (fortemente richieste dal mercato) che siano al contempo competitive e redditizie



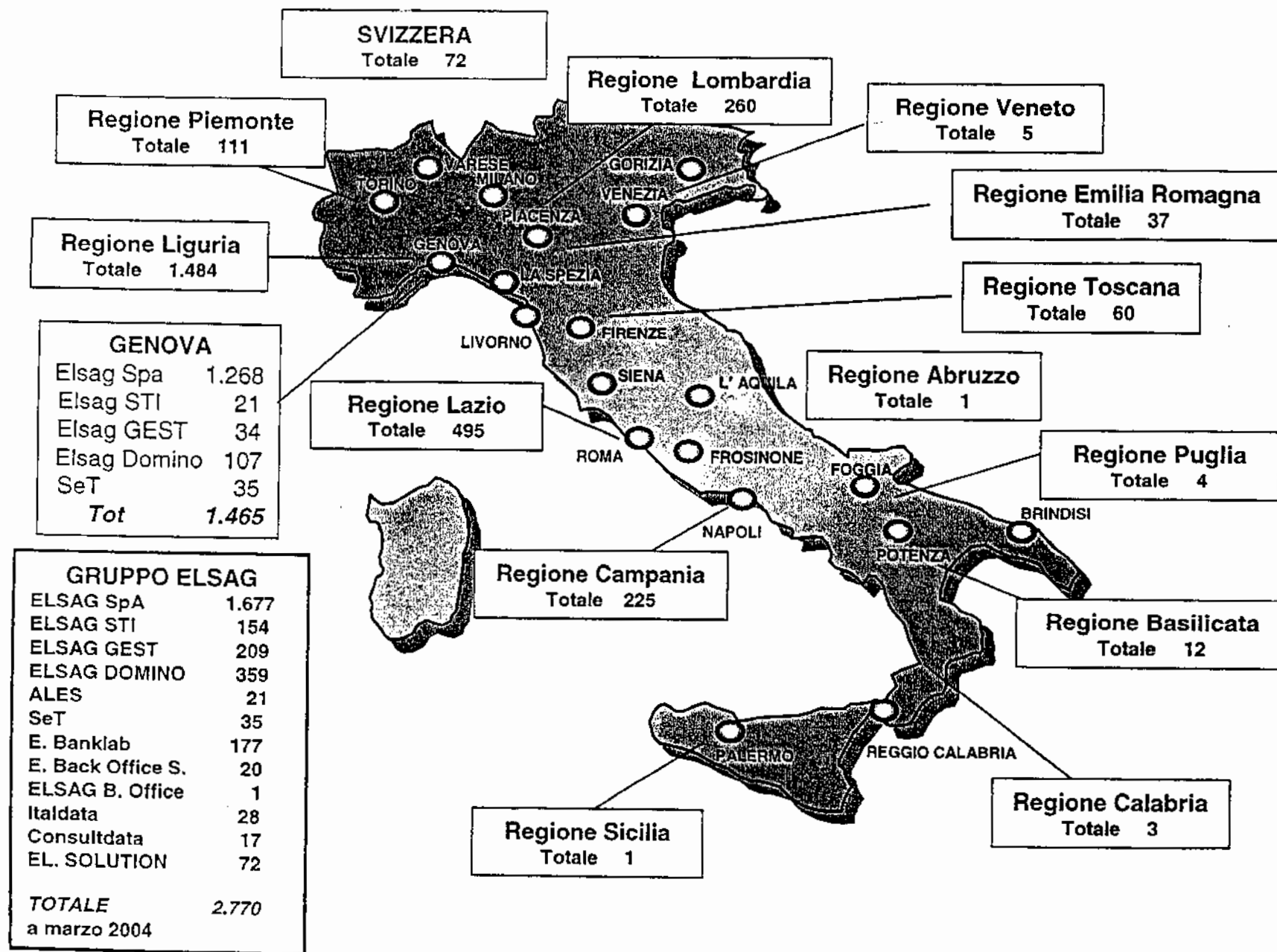
ELSAG offre, infatti, sia soluzioni e servizi indirizzati ai mercati "verticali" in cui l'azienda opera (Industria, Pubblica Amministrazione Centrale e locale, Utilities, Difesa, Trasporti, Banche e Assicurazioni, Amministrazioni Postali) che soluzioni e servizi trasversali rispetto ai diversi mercati, senza tuttavia disporre della necessaria "massa critica"

ELSAG è attiva nella fornitura di Servizi IT e nella Meccanizzazione Postale

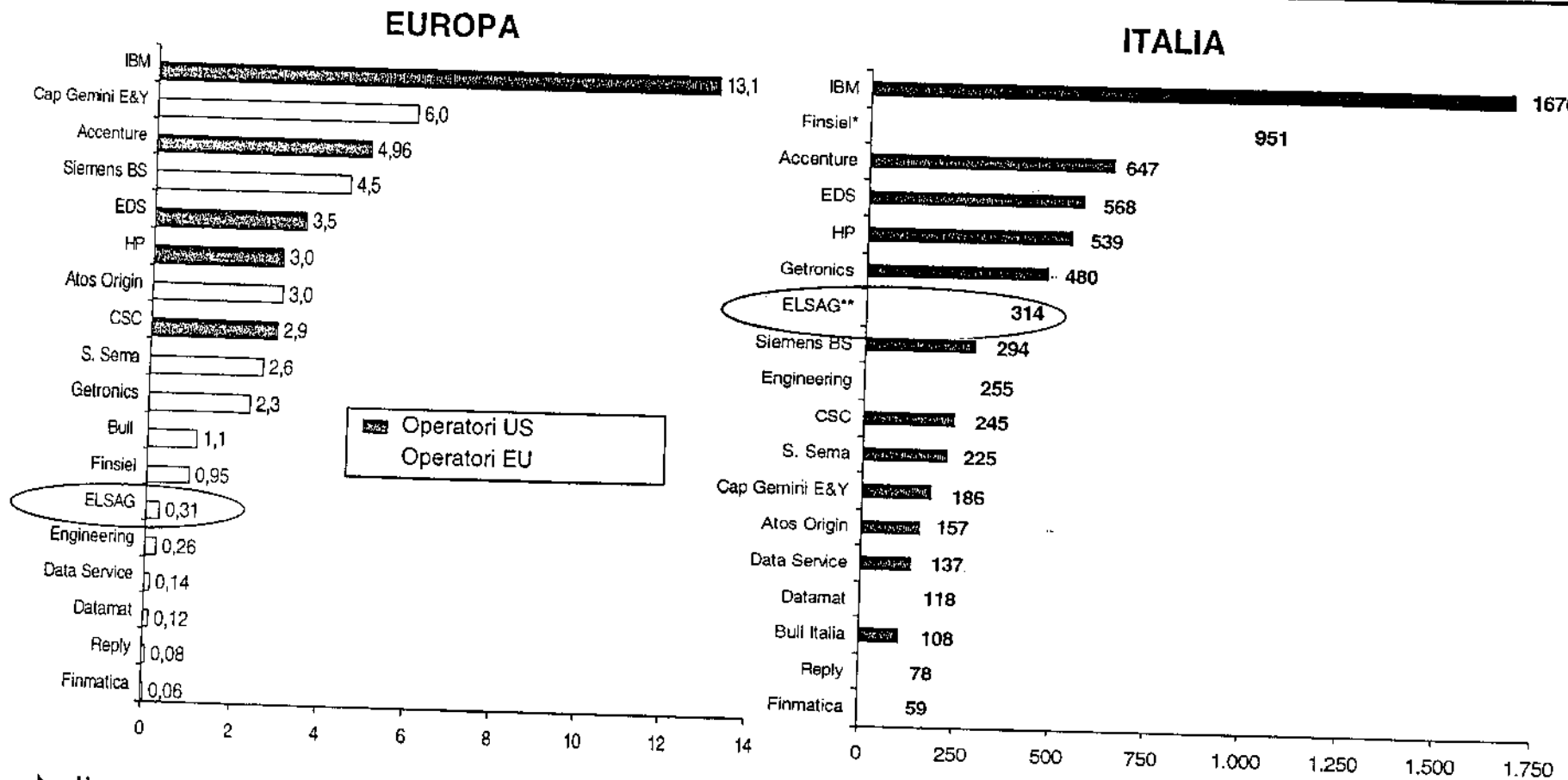
2003

Linee di business/BU		Principali Prodotti	Ricavi (Mln €)	Addetti
IT Tradizionale	▶ Industria	<ul style="list-style-type: none"> Enterprise Resource Planning (ERP) Product Lifecycle Management (PLM) Servizi Continuativi 	125,0 (31%)	
	▶ Banche	<ul style="list-style-type: none"> Banking Governance Finanza Servizi di Business Process Outsourcing Sistemi informativi bancari 	43,1 (11%)	
	▶ Public & Private Services	<ul style="list-style-type: none"> Prodotti Healthcare Resource Planning Sicurezza aeroportuale; Telesorveglianza a bordo veicoli; logistica su centri intermodali Telesorveglianza per i Carabinieri 	43,6 (11%)	
Grandi Sistemi	▶ Difesa e Sicurezza	<ul style="list-style-type: none"> Gestione arsenali navali (SIGA - MARIGERSSO) Gestione rete comunicazione e infrastruttura informatica correlata della MNI (GERMV) Sistema di simulazione training, sistema controllo piattaforma (arsenale Taranto) Sistema controllo piattaforma navale a legata Onizzenre Sistemi di attrita fardine Telesorveglianza Prodotti biometrici IT Security (sicurezza informatica) 	37,4 (9,3%)	
	▶ Trasporti	<ul style="list-style-type: none"> Sistemi di automazione e meccanizzazione, tracking & tracciamento trasporto, sistemi gestione flotte veicoli Progetto Sicurezza del Porto di Genova 	1,9 (0,5%)	
	▶ Poste	<ul style="list-style-type: none"> Nuova Rete Postale Progetto riconoscimento 	135,8 (34%)	
TOTALE			401,2	2.793

Localizzazione Geografica



I main players (€mln, 2002)



- ▶ Il contesto competitivo europeo è dominato da grandi player multinazionali, integrati lungo la catena del valore
- ▶ Operatori come ELSAG difficilmente riusciranno a competere sui mercati extra-domestici, mentre i maggiori players internazionali beneficiano dei vantaggi commerciali e delle sinergie industriali di una strategia multi-domestica
- ▶ A causa delle dimensioni più limitate, di un'offerta incompleta e di un minore *brand recognition*, ELSAG si trova in posizione di debolezza rispetto ai player internazionali

La configurazione organizzativa di ELSAG e le caratteristiche della sua offerta rendono complessa l'identificazione di linee chiare ed univoche di indirizzo strategico, in particolare rispetto alla ricerca di un partner strutturale:

- ▶ La sola area di eccellenza riconosciuta è quella delle attività postali
- ▶ Nel settore dell'informatica tradizionale, la società ha dimensioni e capacità tali da non riuscire a contrastare la presenza *dei players* internazionali, caratterizzati da strategie molto aggressive, competenze consulenziali di processo consolidate, soluzioni informatiche proprietarie sperimentate e la possibilità di beneficiare di significative sinergie ed economie di scala
- ▶ Ogni strategia di partnership deve infine soddisfare il vincolo di salvaguardare le attività di ELSAG affini o funzionali a quelle di Finmeccanica nei settori dell'Aerospazio e Difesa, dal momento che tali attività possono e devono trovare un'adeguata valorizzazione e collocazione all'interno del Gruppo


A causa di tali vincoli e limitazioni, le diverse manifestazioni di interesse pervenute finora per la ELSAG da parte di operatori finanziari (Doughty & Hanson e Bridgepoint Capital) o industriali (Computer Sciences Corporation, Engineering, IBM Business Solutions), non hanno completamente soddisfatto il requisito di un'appropriata valorizzazione della società e della garanzia di prospettive accettabili di evoluzione futura

Per quanto premesso, è al momento allo studio l'ipotesi di costituzione di un Polo Informatico Nazionale

- ▶ Il Polo Informatico nascerebbe dall'aggregazione delle attività di ELSAG e FINSIEL, del Gruppo Telecom e potrebbe portare alla valorizzazione delle complementarità ed allo sfruttamento di sinergie ed economie di scala nei seguenti ambiti di comune presenza:
 - Industria
 - Finanza
 - Pubblica Amministrazione
 - Trasporti

- ▶ I due Gruppi stanno valutando la possibilità di perseguire immediatamente e congiuntamente opportunità di business nel settore della domanda istituzionale, con specifico riguardo a programmi relativi ai seguenti enti statali:
 - Poste
 - Ministero delle Infrastrutture
 - Ministero degli Interni

Se la valutazione relativa alla fattibilità del Polo Informatico dovesse dare esito negativo, si perseguirà un'opzione basata sulla identificazione delle aree di eccellenza di ELSAG applicabili al core business di Finmeccanica



Identificazione di un perimetro di attività che siano al contempo "eccellenti" (es: Postale) e coerenti con il core business di Finmeccanica (Difesa, Sicurezza & Trasporti), distinguendole dal resto delle attività della società (IT Tradizionale)

ed inoltre

Identificazione di un partner con caratteristiche omogenee a quelle di ELSAG, cioè con attività nell'IT Tradizionale da fondere e sinergizzare con quelle di ELSAG, insieme ad obiettivi di rafforzamento nel campo dei Servizi per la Difesa e Sicurezza, che potrebbero essere perseguiti congiuntamente