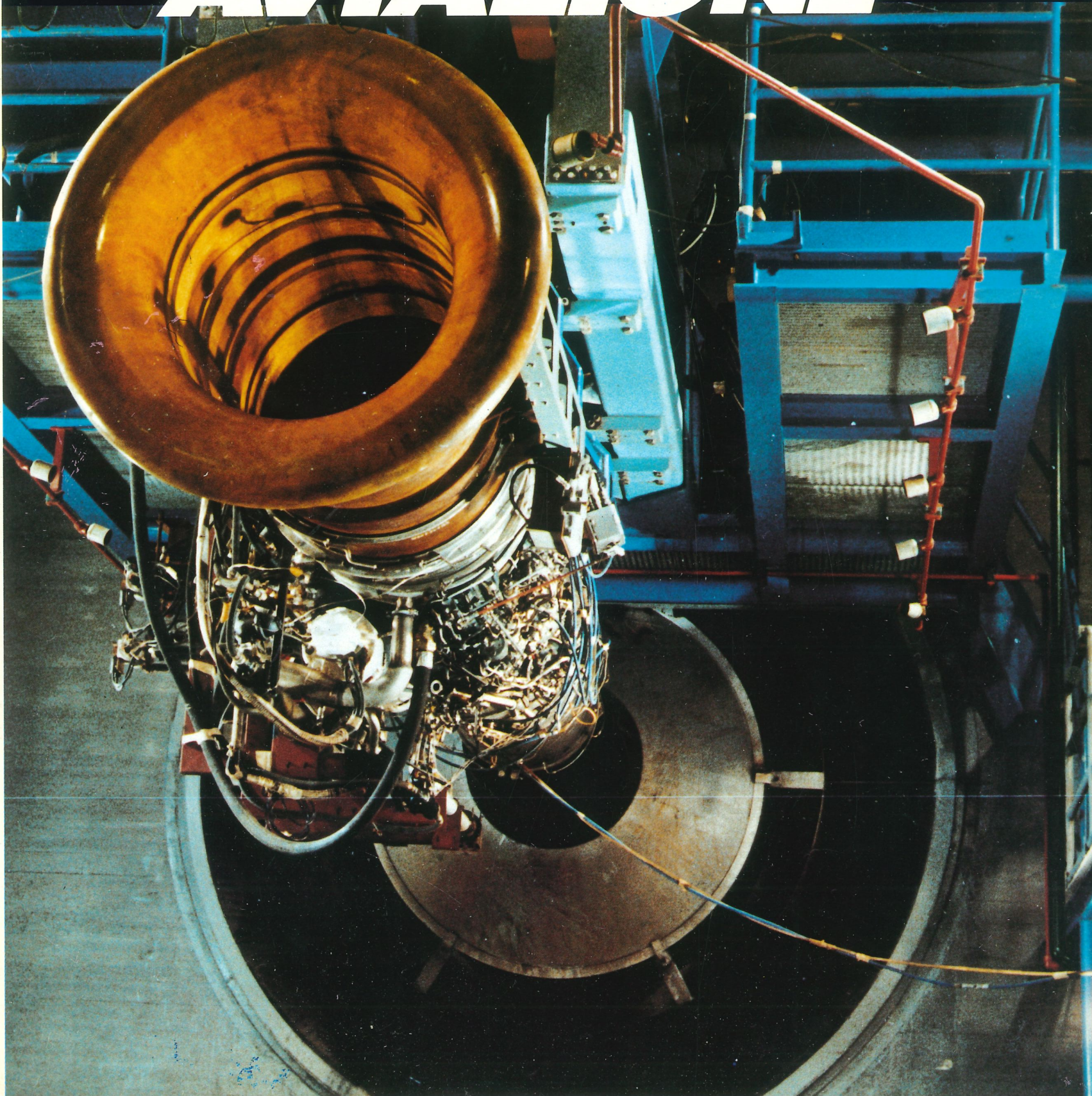


ANNO XXIII - N. 195
GIUGNO 1985

WITH ENGLISH DIGEST

AVIAZIONE

MENSILE INTERNAZIONALE - SP. ABB. POST. GR. 3/70 - TAXE PERÇUE - TASSA RISCOSSA ROMA - POSTAGE PAID (PRINTED MATTERS)



INTERVISTE

Samoggia ritorna nella difesa e nello spazio alla guida della Si.El.



di Paolo Gallo

Nato a Livorno nel 1932, figlio di un ufficiale del genio navale, caduto in azione di guerra nel 1941, laureato in scienze economiche e commerciali all'università di Firenze nel 1956, Franco Samoggia è stato dapprima alla Società Metallurgica Italiana di Firenze. Dal 1958 al 1967 è stato nel gruppo IRI prima in una società di consulenza in un'organizzazione aziendale del gruppo Mediobanca e poi in un'industria a Napoli. Dal 1967 al 1974 Samoggia ha ricoperto l'incarico di assistente del presidente per gli aspetti di pianificazione strategica e controllo di gestione nel settore non tessile al gruppo Bassetti di Milano. Poi, per dieci anni, dal 1974 al 1984, è stato amministratore delegato e direttore generale della SMA - Segnalamento Marittimo e Aereo di Firenze. È attualmente presidente della Proel Tecnologie SpA di Firenze, città in cui egli risiede.

In questi giorni il dr. Franco Samoggia, che fino al 1984 ha guidato per dieci anni come amministratore delegato e direttore generale la SMA di Firenze, è stato designato dall'azionista di maggioranza assoluta della Si.El., che controlla le quattro divisioni Elmer, OTE, Laben e Laben Sistemi, amministratore delegato della stessa Si.El. Samoggia è attualmente presidente della Proel Tecnologie SpA, con sede a Firenze, incarico che manterrà anche nel futuro.

e T. ecc?

Negli ultimi 10 anni di attività ho molto viaggiato e molto vissuto fuori d'Italia, in paesi amici, in paesi civili prevalentemente del mondo occidentale. Forse per questa ragione e perché in molti di questi paesi ho trovato affinità culturali ed identità di sentimenti, non riesco più a dare molto peso ad eventi come quello cui lei dà risalto con questa sua domanda. Certo sono italiano e ci tengo, ma mi sento italiano rispetto al mondo con lo stesso animo con cui mi sento toscano rispetto all'Italia. Non mi sembra strano che una finanziaria milanese acquisti una industria a Roma, né che una finanziaria USA compri una società in Italia. Certamente, come lei suggerisce, la tecnica italiana, la creatività italiana anche nei settori a tecnologia più avanzata acquistano sempre più credibilità fuori d'Italia, anche in paesi come gli Stati Uniti che sicuramente sono all'avanguardia nel mondo in quanto a tecnica e tecnologia. Certamente l'Italia ritorna piano piano ad essere un paese appetibile per investimenti anche nei segmenti industriali più complessi. Certamente aree industriali di punta beneficiano di iniezioni di capitale a cui si associano anche mentalità diverse dalla nostra, specialmente per quanto concerne

Noi la ricordiamo validissimo amministratore delegato della SMA di cui ha fatto le fortune negli ultimi 10 anni. Un giorno inaspettatamente ha lasciato la SMA che aveva preso quando era una piccola società dopo averla portata a dimensioni ragguardevoli ed a elevata notorietà. Ci vuol raccontare qualcosa a questo proposito?

Quando si verificano queste cose c'è sempre, dietro, un cocktail di cause. Chi mi conosce sa che ho sempre sostenuto che l'unica maniera per sfuggire alla biblica condanna di doversi guadagnare il pane col sudore della fronte è quella di lavorare divertendosi. Lavorare con piacere è forse anche l'unica maniera di lavorare bene e di ottenere buoni risultati dal proprio lavoro. Negli ultimi tempi alla SMA le occasioni di lavorare nel modo che mi piace si presentavano sempre meno frequentemente. Un'altra ragione è che l'incarico che mi era stato affidato nel 1973, quando appunto la SMA aveva un giro di affari inferiore a 3 miliardi, dopo tre mandati triennali di amministratore delegato si era praticamente concluso. La SMA aveva raggiunto nell'83 livelli di ricavi e profitti 10 volte superiori a quelli iniziali

ed un buon grado di notorietà in Italia e all'estero. Ricordo a questo proposito che quando, in occasione dell'inaugurazione del nuovo stabilimento a San Martino a Soffiano, l'allora ministro della difesa Lagorio, la definì "un'altra perla del diadema di Firenze", il disegno iniziale si era già praticamente compiuto.

Un altro motivo fu che in quel momento mi si presentò l'opportunità, che non potevo trascurare, di fare qualcosa che avevo da tempo concepito e che pensavo mi avrebbe sicuramente gratificato. La Proel Tecnologie con gli amici dell'ISC e con un folto gruppo di azionisti fiorentini. Altre piccole cause sono come gli ingredienti minori di un cocktail: costituiscono il segreto di ogni barman che si rispetti.

La SMA, capitale tutto italiano, lei promotore di ingresso di capitali esteri in Italia. In che ottica ha visto questo fatto dell'acquisizione della Si.El. dalla Bastogi? È dovuto al fatto che la tecnologia estera crede nell'Italia? Oppure che il rischio Italia è finito, l'Italia va bene? Oppure che l'Italia beneficia di apporti di capitale straniero come De Benedetti con l'A.T.

ricerca e sviluppo. In industrie elettroniche dedicate alla attività spaziale e di difesa come la Si.El. la ricerca e lo sviluppo sono condizioni irrinunciabili di sopravvivenza e di successo. Nel caso particolare però tutte queste pur valide ragioni vengono superate da altre più specifiche e contingenti realtà.

La Si.El. apparteneva fino all'anno passato ad un gruppo in gravi difficoltà finanziarie che per questo stava minacciando seriamente lo sviluppo della società, in più questo gruppo non aveva vocazione per le attività Si.El. e nessun interesse nelle aree in cui la società operava. La vendita ha salvato la Si.El. da una progressiva asfissia e certamente ha dato un grosso contributo di ossigeno alle finanze del venditore. In questo senso l'acquisizione non può non essere considerata che come un'operazione di "eccellenza". Durante la trattativa da quando abbiamo iniziato i contatti che ho seguito personalmente con l'amico Giorgio Geddes da Filicaia, non ci sono stati contrapposti richiedenti che fossero particolarmente minacciosi e comunque, se c'è stato qualche segno di competizione che non fosse una generica cortina fumogena levata dal venditore, questo proveniva da potenziali acquirenti esteri. L'azionista che ha comprato la Si.El. è una società per azioni italiana con sede in Corso Matteotti a Milano, ha il deliberato intento di mantenere italiana la società con il suo consiglio di amministrazione, con tutta la direzione, tutta la dirigenza e tutti i dipendenti italiani, così come era fino ad ieri. La Si.El. resta una società italiana, ma viene inserita in un sistema internazionale occidentale enormemente più vasto ed efficiente che consentirà sviluppi che non potranno non essere di giovamento per tutti: clienti, fornitori, dipendenti e chiunque altro abbia con essa rapporti.

Ci dica qualcosa di questo gruppo ISC.

Non sono certo io la persona più adatta per parlare del gruppo ISC. Verrà preso l'occasione, mi auguro, di intervistare direttamente qualcuno dei responsabili. Posso però dirle che si tratta di un gruppo internazionale di industrie e di società di servizi che opera in tutto il mondo occidentale con prevalenza nei settori della difesa e dello spazio. Ho conosciuto il presidente Jim Guerin tramite l'amico Giorgio Geddes ed ho sempre mantenuto contatti anche se saltuari fino all'anno scorso quando, lasciato il mio precedente incarico, abbiamo costituito insieme a Firenze la Proel Technologie, una società per azioni con attività diversificate in campo finanziario e del commercio internazionale e di cui sono presidente. In virtù di questo rapporto ho suggerito loro e li ho affiancati durante le negoziazioni per l'acquisizione

della Si.El. L'ingresso di Si.El. nel gruppo ISC attraverso la ISC S.p.A. di Milano è un capolavoro di integrazione industriale e commerciale ed una base di potenti sinergie. Fra il gruppo ISC e la Si.El., mentre non esiste la minima sovrapposizione nella gamma dei prodotti, esiste una quasi incredibile coincidenza delle destinazioni finali dei prodotti stessi: difesa, spazio ed elettronica altamente professionale. Esiste nelle due parti la medesima vocazione così come ci sono perfette sintonie fra le due direzioni sulle esigenze industriali, commerciali, di marketing, di ricerca e sviluppo, nelle funzioni strategiche come nella operatività quotidiana; i due gruppi dirigenti hanno trovato facile intesa per identità di problemi e di esigenze. Esiste una volontà di sviluppo non artificiosa o costruita, ma che è nei fatti e nelle situazioni stesse, in questa complementarietà delle gamme dei prodotti, nelle identità di esigenze, in questa chiara situazione sinergica delle reti di vendita, dei canali di vendita, dei clienti e degli utilizzatori finali.

Comunque, ritornando alla sua domanda, visto che lei mi sta intervistando a pochi giorni dall'apertura del salone di Le Bourget parliamo, per quel che so, delle attività aerospaziali del gruppo che sono concentrate principalmente nella società Marquardt di Los Angeles, che conosco un po' meglio e che ho visitato più volte, l'ultima pochi giorni or sono. In primo luogo essa produce sistemi di aeropropulsione, è leader nella tecnologia della propulsione supersonica nell'atmosfera e continuamente in progresso nello stato dell'arte per la realizzazione di ramjets subsonici fino all'attuale sistema razzo-ramjet ed allo scramjet, un ramjet supersonico per applicazioni avanzate su veicoli operanti nell'atmosfera. In secondo luogo realizza sistemi di propulsione a razzo. La Marquardt, all'alba dell'era spaziale, iniziò le sue attività e fece il suo debutto con i suoi motori installati sul lunar orbiter nella NASA che circumnavigò al Luna nel 1966. Da allora i motori a bipropellente controllato hanno contrassegnato con la loro presenza tutte le missioni spaziali con uomini a bordo compiute dagli USA. Oggi la Marquardt sviluppa e produce una completa gamma di motori a reazione controllata, monopropellenti e bipropellenti, usati in quasi tutti i satelliti meteorologici e di comunicazione degli Stati Uniti. Su ciascun Space Shuttle della NASA sono installati ben 44 motori a reazione controllata di suo progetto e sua realizzazione. È inoltre presente nel progetto Ariane dell'ESA. La Marquardt produce inoltre una vasta gamma di bersagli filotrainati con le apparecchiature idonee a svolgere ed a recuperare il filo e che vengono usate

per addestramento in una gamma di condizioni di volo che arrivano fino a 100.000 piedi di quota ed a Mach 4 di velocità. Infine, sempre in campo aeronautico realizza turbine di emergenza per generazione di energia in caso di guasto delle fonti primarie, nonché una grande varietà di pods e di bersagli liberi.

Lei è stato designato dall'azionista per essere nominato in una assemblea convocata per il 23 maggio amministratore delegato della Si.El. La vediamo rientrare con piacere nel mondo dell'industria della difesa e dello spazio. Cosa significa la sua nomina, quali sono i suoi obiettivi ed i programmi della Si.El.?

Come lei ha giustamente rilevato, mentre stiamo parlando, non sono ancora operativo ed ho aderito volentieri a rispondere alle sue domande perché questa intervista uscirà solo dopo il 23 maggio. La Si.El. ha 4 divisioni, Elmer di Pomezia per le radio comunicazioni militari, OTE di Firenze per le radiocomunicazioni para/militari per polizia e carabinieri, Laben di Milano per strumentazioni a bordo di satelliti, e Laben Sistemi sempre a Milano per impianti e sistemi di sicurezza. La Si.El. ha 1600 dipendenti con un notevole numero di ingegneri e di tecnici specializzati che mi risulta siano di elevato livello, guidati da un gruppo di dirigenti operativi validi e dinamici che hanno sovente dovuto confrontarsi con difficoltà anche gravi superandole spesso brillantemente e raggiungendo significativi risultati. Realizza e vende i propri prodotti alle forze armate italiane, alle agenzie spaziali italiane ed europee, ai corpi di polizia e dei carabinieri ed altri enti governativi e statali. Specialmente per le apparecchiature della Elmer esiste una buona penetrazione sui mercati esteri.

Parlare oggi dei miei programmi e di obiettivi è certamente prematuro. Quello che posso dire è che vogliamo rafforzare l'attività di ricerca e sviluppo per essere sempre sulla cresta dell'onda delle tecnologie e delle tecniche che ci riguardano sfruttando anche le opportunità del gruppo che ci possono essere offerte, ma in stretta collaborazione con le forze armate italiane, con gli enti e le industrie spaziali italiane, così come è stato fino ad oggi. Certamente vogliamo aumentare la nostra penetrazione sui mercati esteri con il supporto e la collaborazione delle strutture di vendita del gruppo. Questo fatto dovrebbe portare vantaggi anche economici per una più ampia distribuzione dei costi non ricorrenti di progetto e sviluppo dei prodotti. Certamente la mia nomina, come quella di Giorgio Geddes da Filicaia a presidente riconferma la volontà di mantenere assolutamente italiana la direzione e la guida della società anche se in una ottica di mercato internazionale.