



### In copertina

Soldati sudafricani durante un'esercitazione a partiti contrapposti. I due militari indossano il sistema di addestramento MILES (Multiple Integrated Laser Engagement System) e sono armati con il fucile d'assalto Vector R4 e il lanciaraazi RPG-7.

### 32 APVT: IL NUOVO BLINDATO ANFIBIO DI KMW

di Daniele Guglielmi

L'azienda tedesca propone un concetto di veicolo anfibio semplice e innovativo, che promette di garantire una mobilità senza compromessi sia sul terreno, sia in acqua.

### 36 L'EVOLUZIONE DELLA MARINA DI SINGAPORE

di Jani Gambelli

Il piccolo Stato asiatico porta avanti il suo programma di rinnovamento navale con l'introduzione delle Littoral Mission Vessel, che assieme ai prossimi evoluti sottomarini e alle futuristiche corvette rappresentano il potenziamento tecnologico e operativo delle sue forze navali.

### 44 I CACCIAMINE DELLA JMSDF

di Cristiano Martorella

Il dispositivo giapponese per il contrasto alla minaccia delle mine è pienamente all'altezza del compito di fornire un'adeguata protezione al traffico marittimo. Analizziamo questo efficiente strumento della Marina di Tokyo.

### 52 IL SUDAFRICA E L'INVOLUZIONE DELLE SUE FORZE TERRESTRI E AEREE

di Francesco Palmas

Il "Paese dell'arcobaleno", che ha enormi risorse valorizzate con alti e bassi dai regimi succedutisi negli ultimi quarant'anni, sta oggi attraversando una fase turbolenta della sua storia economica e militare. È ancora un gigante economico continentale, con molti atout e un'industria militare efficiente. Un dato che contrasta fortemente con la corruzione endemica e con un declino innegabile delle forze armate.

### 66 ROYAL INTERNATIONAL AIR TATTOO 2018

dai nostri inviati Alessio Libera e Britta Kroemker

A luglio si è svolto a Fairford (Gloucestershire) il RIAT 2018, edizione caratterizzata dalle celebrazioni del 100° anniversario della Royal Air Force britannica.

### 72 KADEX 2018

dal nostro inviato Gianluca Storti

Nel corso degli anni, la Kazakhstan Defence EXPO (KADEX) è cresciuta fino a diventare l'attuale interessante vetrina dell'industria e del mercato della Difesa dell'Asia Centrale.

### Rubriche

4 PRIMO PIANO

6 NEWS

Difesa, Forze Navali, Terrestri, Aeree, Spazio, Italia

30 PARLAMENTO

31 INTELLIGENCE

76 FOCUS PRODOTTO

78 PUNTI CALDI

82 RECENSIONI



Sped. in Abb. Post. - 45% Art. 2 Comma 20/b Legge 662/96 - Filiale di Firenze - € 5,50.

Direttore Responsabile: Ugo Passalacqua

Direzione: Via XX settembre, 60 - 50129 Firenze - Tel. 055/4633439 - Fax 055/4626720

panoramadifesa@dueservice.com - www.panoramadifesa.net

Hanno collaborato a questo numero: Riccardo Ferretti, Angelo Pinti, Francesco Palmas, Cristiano Martorella, Alessio Libera, Britta Kroemker, Daniele Guglielmi, Gianluca Storti, Gianlorenzo Capano, Roberto Gentili.

Per abbonamenti e Servizio Clienti/Subscriptions and Customers Service:

Ed. A.I. S.r.l. - via XX Settembre 60 - 50129 Firenze

Tel./phone 055 4633439 - fax 055 4626720 - E-mail: edai@edaiperiodici.it

Prezzo di copertina/Cover price: € 5,50

Abbonamento annuo (11 fascicoli) a partire da qualsiasi numero/ Annual subscription (11 issues) starting from any issue:

Italia: € 48,00

Arretrato in Italia: € 11,00 ogni copia

Per il pagamento effettuare bonifico sul conto corrente bancario intestato a Ed. A.I. srl, codice IBAN

IT64F0616002800100000013162, oppure versamento su c/c postale n. 001035974037 intestato a Ed. A.I. srl.

Scrivere una e-mail a edai@edaiperiodici.it o inviare un fax al numero 055 4626720 indicando il motivo del pagamento e l'indirizzo completo del destinatario.

For abroad: € 105,00

Back issue for abroad: € 22,00 each copy

Payment can be made by bank transfer to the account of Ed. A.I. srl, IBAN code IT64F0616002800100000013162

- SWIFT code CRFIITE3F send an email to edai@edaiperiodici.it or a fax to the number +39(0) 55 4626720, indicating the reason for payment and the full address of the recipient.

Pubblicità Italia ed Estero: Daniela Mingaia (daniela.mingaia@dueservice.com)

UNITED STATES OF AMERICA, CANADA, SOUTH AMERICA, UNITED KINGDOM, SPAIN, FRANCE,

SWITZERLAND, BELGIUM, GERMANY: Defence&Communication - Fabio Lancellotti, 48 Bd. Jean-Jaurès -

F92110 Clichy - ph. ++33 01 47307180 - fax ++33 01 47300189

Progetto grafico: Aldo Raveggi - Videimpaginazione: WAIKA srl Firenze (grafica@waika.it)

Stampa: Lito Terrazzi srl - Firenze

Concessionaria per la distribuzione in Italia: SO.DI.P. "Angelo Patuzzi" S.p.A.

Via Bettola 18 - 20092 Cinisello Balsamo MI - tel. 02.660301 - telefax 02.66030320

Concessionaria per la distribuzione all'estero: Johnsons International News Italia S.p.A.

Via Valparaiso, 4 - 20144 - Milano - Tel.: +39 02 43982263 - Fax: +39 02 43916430

© 2018 Printed in Italy

Registrazione Tribunale di Firenze n° 3067 del 6/10/1982

Panorama Difesa è una pubblicazione EDAI via XX settembre, 60 - 50129 Firenze - Tel. 055/4633439

edai@edaiperiodici.it - www.edaiperiodici.it

### SERVIZIO GRATUITO AI LETTORI

### LA TUA COPIA IN EDICOLA

Se vuoi essere sicuro di trovare Panorama Difesa presso il tuo edicolante preferito, usufruisci gratuitamente del nostro servizio "La tua copia in edicola", segnalando alla nostra casella di posta elettronica:

**edai@edaiperiodici.it**

nome, indirizzo e numero civico della tua edicola di fiducia. Provvederemo a far arrivare la tua copia proprio lì, nel punto vendita per te più comodo da raggiungere.

**E ricorda: il servizio è gratuito!**

# Fratelli contro

Il 7 agosto Fincantieri e Mermec (azienda specializzata nella diagnostica, il segnalamento e la manutenzione predittiva delle infrastrutture ferroviarie) hanno firmato un accordo per l'acquisizione congiunta e paritaria del 98,54% di Vitrociset, un'azienda strategica per lo Stato italiano, assegnataria di importanti appalti dei ministeri di Difesa, Interni ed Esteri. Con questa operazione, Fincantieri intendeva rafforzare il proprio portafoglio prodotti e servizi nell'ambito della divisione Services, creando un centro di eccellenza dedicato all'ingegneria dei sistemi di difesa. Tuttavia, il closing del contratto era soggetto, oltre che al mancato esercizio della golden power da parte del Governo italiano, anche alla condizione che Leonardo, azionista di minoranza di Vitrociset, non esercitasse il diritto di prelazione per rilevare l'intero capitale della società, di cui attualmente detiene l'1,46%. Ed è proprio ciò che è accaduto il 7 settembre, quando il Consiglio di Amministrazione di Leonardo, riunitosi sotto la presidenza di Gianni De Gennaro, ha deliberato a poche ore dallo scadere del termine di procedere all'acquisto del restante 98,54% di Vitrociset alle stesse condizioni proposte dalla cordata Fincantieri - Mermec (secondo quanto riportato da *Il Sole 24 Ore* si tratterebbe di un esborso di cassa di 50-60 milioni e dell'accollo di circa 60 milioni di debiti finanziari). Di per sé l'operazione di Leonardo è del tutto legittima e cristallina, ma evidenzia un cortocircuito nel Governo. Lascia quantomeno perplessi vedere un'azienda partecipata al 30,2% dal ministero dell'Economia e Finanze (MEF), quale è Leonardo, "soffiare" all'ultimo momento Vitrociset proprio a un'azienda di Stato come Fincantieri che è controllata con il 71,6% da Cassa Depositi e Prestiti (CDP), dunque dallo stesso MEF (che ne possiede l'82,7%). Di fatto il MEF ha prima dato il via libera all'offerta di Fincantieri e poi, meno di un mese dopo, ha approvato l'esercizio della prelazione da parte di Leonardo. Il cortocircuito è evidente.

Annunciando la decisione del CdA, Leonardo ha diffuso una nota secondo la quale *"l'operazione crea valore contribuendo al rafforzamento di Leonardo nel suo core business dei Servizi, in particolare della Logistica, del Simulation & Training e delle Operazioni Spaziali, incluso il segmento Space Surveillance and Tracking. Inoltre tale iniziativa consente di consolidare la filiera nazionale nel settore dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza, aumentandone la competitività con prospettive di mercato significative"*. Tuttavia appare evidente come alcune delle capacità di Vitrociset risultino ridondanti all'interno di Leonardo, mentre altre siano fuori dal core-business della holding di Piazza Montegrappa.

Vitrociset è un'azienda operante nel settore della Difesa e Sicurezza, dove è specializzata nello sviluppo di strumenti informatici complessi a supporto di servizi di logistica; nella produzione di equipaggiamenti e sistemi per il supporto a piattaforme avioniche, marine e terrestri; nella realizzazione di soluzioni informatiche e di comunicazioni sicure; nella fornitura di servizi di addestramento e sperimentazione e nella protezione e gestione di infrastrutture critiche. È molto attiva anche nel settore dello Spazio, dove sviluppa applicativi space-based e fornisce servizi di ingegnerizzazione dei sistemi e di gestione di reti di comunicazione satellitare. Inoltre, una parte molto importante del suo business è in ambito civile, nel settore dei trasporti e infrastrutture, con prodotti e servizi specialistici per la logistica delle merci, la gestione del traffico aereo e altri servizi di supporto alla navigazione aerea e marittima. Proprio questa notevole diversificazione nelle attività, sebbene tutte riconducibili all'ambito dell'elettronica e ICT (Information and Communications Technology) aveva spinto Fincantieri, che di Vitrociset voleva soprattutto le capacità nel settore Difesa, a individuare un partner come Mermec interessato ad ampliare il proprio raggio d'azione a settori contigui al proprio business incentrato sulla diagnostica e la gestione delle infrastrutture ferroviarie, metropolitane e tramviarie.

L'offerta di Fincantieri e Mermec, dunque, sembrava dare maggiori garanzie riguardo all'esigenza di non disperdere le capacità di Vitrociset, anche perché l'operazione rientrava in un piano ben preciso, come sottolineato dallo stesso amministratore delegato di Fincantieri, Giuseppe Bono, che aveva commentato: *"acquisire una società dell'importanza di Vitrociset ha una valenza strategica significativa. Questa operazione, infatti, ci permetterà non solo di allargare e potenziare le nostre competenze e quelle delle nostre controllate che operano con*

*noi in questi ambiti, ma anche di ampliare la gamma e la qualità della nostra offerta e di avere accesso a un bacino di risorse altamente qualificate. Questa acquisizione si inserisce perciò pienamente nella strategia, già da tempo avviata da Fincantieri, di rafforzare le nostre competenze per fornire ai nostri clienti il supporto logistico indispensabile per l'operatività delle navi militari"*. L'obiettivo della principale azienda cantieristica nazionale era di dotarsi di capacità nell'elettronica e nei sistemi anche per avvalersene nell'ambito del progetto di alleanza con la francese Naval Group, che nel proprio azionariato ha già un'azienda specializzata nell'elettronica per la Difesa, cioè Thales, diretta concorrente di Leonardo. Ma i piani di Bono sono saltati, e pertanto se, come previsto, l'alleanza tra Fincantieri e Naval Group andrà in porto e non vedrà la partecipazione di Leonardo, per Thales sarà molto più facile imporsi come fornitore di sistemi elettronici per le navi realizzate dalla nuova Joint Venture; mentre se Vitrociset fosse stata acquisita da Fincantieri avrebbe potuto ritagliarsi almeno una fetta di quel business.

Va detto, tuttavia, che Vitrociset non ha ancora mai sviluppato prodotti dedicati allo specifico settore dell'elettronica navale e che oggi l'unica azienda italiana effettivamente in grado di battere Thales nello sviluppo e integrazione di sistemi di missione, radar, sonar, ecc. è Leonardo, la cui mossa in extremis sembra dimostrare che non è affatto intenzionata a restare fuori dall'intesa cantieristica italo-francese. A questo proposito l'AD di Leonardo, Alessandro Profumo, rispondendo a una domanda dell'On. Russo (PDL) durante un'audizione dalle Commissioni Difesa e Attività produttive di Camera e Senato, lo scorso 5 settembre, ha dichiarato *"la nostra idea è, nell'ambito dei ragionamenti che si stanno facendo su una potenziale aggregazione internazionale, di avere il combat system, cioè la parte architettonica, nell'ambito di Orizzonte Sistemi Navali che è una società consolidata da Fincantieri"*. Tuttavia, per far entrare Orizzonte (49% Leonardo e 51% Fincantieri) nella partita con la Francia sarebbe necessario reimpostare lo schema di alleanza su cui attualmente si sta discutendo, manovra certo non facile da far accettare ai francesi. Leonardo sarebbe disposta anche a condividere Vitrociset con Fincantieri, ma è difficile che quest'ultima possa essere interessata ad avervi una partecipazione minoritaria, visto che comunque non sarebbe sufficiente a consentirle di raggiungere in futuro la capacità di fornire prodotti militari completi (nave + sistemi). La mossa di Leonardo, infatti, non riguarda solo la volontà di rientrare nella partita con i francesi, ma va letta anche con l'intenzione di impedire a Fincantieri di poter condurre il proprio business militare in totale autonomia, sottraendo una cospicua fetta del mercato della sistemistica navale proprio a Leonardo.

Non può sfuggire come questa competizione tra le due principali aziende nazionali della Difesa, entrambe a partecipazione statale, rischi di produrre soltanto danni al Sistema Paese. La prima vittima potrebbe essere proprio Vitrociset, acquistata contro voglia da Leonardo solo per sottrarla a Fincantieri. Ovviamente non si può obiettare nulla ai management delle due grandi aziende: sia Profumo, sia Bono hanno cercato di tutelare al meglio gli interessi delle società che guidano. A mancare è stato il coordinamento del Governo, che dovrebbe avere una visione d'insieme degli interessi superiori del paese ed esercitare la propria funzione di indirizzo sulle aziende strategiche di cui ha la maggioranza azionaria, nonché la golden power. Autorizzare tutto e il contrario di tutto non è certo una strategia vincente, e auspichiamo che la surreale lotta tra aziende di Stato che si è appena consumata spinga il Governo a farsi carico con la massima serietà e sollecitudine del proprio ruolo di indirizzo, definendo un piano volto alla creazione delle migliori sinergie tra le risorse nazionali. A questo proposito suonano confortanti le parole del ministro Elisabetta Trenta, che ha dichiarato: *"la Difesa continuerà ad assicurare il suo supporto all'industria nazionale, in coordinamento con gli altri dicasteri competenti. A tal proposito, ritengo sia fondamentale, nonché costruttivo, che le nostre aziende di Stato dialoghino e parlino in modo collaborativo, poiché solo in questo modo riusciremo a rafforzare e integrare il sistema Italia nel mondo, vincendo la sfida della competitività e della concorrenza internazionale"*. Speriamo che dalle parole si passi presto ai fatti.

**Riccardo Ferretti**