

L'INTERVISTA PIERROBERTO FOLGIERO AMMINISTRATORE DELEGATO
FINCANTIERI

Fincantieri, l'aumento è al via: «Nuova leadership subacquea»

Celestina Dominelli

1 di 2



Lo dice, con la consueta franchezza, in apertura di questa intervista al Sole 24 Ore, la prima rilasciata dopo la decisione di mettere in pista un aumento di capitale da 500 milioni per finanziare l'acquisto da Leonardo dell'ex Wass, gioiellino dell'industria della difesa subacquea che produce siluri e sonar. «Non abbiamo avuto bisogno di alcun aumento di capitale per puntellare l'azienda, i numeri ci stanno dando ragione. Stiamo lanciando una ricapitalizzazione che serve a sostenere un'operazione di M&A e un progetto di crescita. Si tratta di uno snodo transformational (trasformazionale) che servirà ad accelerare la spinta di Fincantieri nella subacquea». Pierroberto Folgiero, ceo del gruppo dal maggio del 2022, va dritto al punto e ci tiene a ribadire il rationale della doppia mossa, annunciata a inizio maggio, alla vigilia dell'assemblea straordinaria che l'11 giugno dovrà approvare l'aumento prima del rush finale, i cui tempi, nelle intenzioni del ceo, dovranno essere stringenti.

Quali sono le prossime tappe?

Stiamo lavorando per realizzare l'aumento di capitale prima dell'estate. Settimana prossima si riunirà l'assemblea straordinaria degli azionisti che delibererà l'operazione. Poi, ottenute le necessarie autorizzazioni della Consob, il consiglio di amministrazione fisserà i termini definitivi dell'aumento, come accade sempre in questo tipo di operazioni.

Cosa si aspetta dalla ricapitalizzazione?

Il nostro obiettivo ultimo è avere una base investitori più equilibrata possibile tra istituzionale, che garantisca liquidità al titolo, e retail che ci aspettiamo partecipi all'aumento. Io sarò il primo a credere in questo progetto.

Di possibili aumenti per Fincantieri si è spesso parlato in passato collegandoli sempre alla presunta fragilità finanziaria del gruppo. C'è questo rischio?

Abbiamo fatto decine di incontri con investitori istituzionali nella fase preparatoria di questo road show e tutti hanno colto il merito finanziario dell'operazione. Non ci servono puntelli, l'azienda è sempre più solida.

Con la ricapitalizzazione finanzierete le operazioni di M&A che avete annunciato nelle scorse settimane. A cosa puntano queste acquisizioni?

L'economia dell'underwater in acque basse richiede una serie di accelerazioni nel mondo della produzione di mezzi e tecnologie subacquee sia in ottica civile che militare. Fincantieri ha lanciato un anno fa un progetto di accelerazione con tutta una serie di accordi commerciali che oggi culminano nelle M&A. Il sistema italiano ha espresso grandissime competenze, ora è arrivato il momento di consolidarle per accelerare ed espandersi nelle adiacenze.

Consolidarsi per fronteggiare meglio i competitor europei?

Noi puntiamo a creare una leadership in questo tipo di subacquea mettendo insieme il meglio dell'underwater militare e di quello industriale. Lo facciamo consapevoli che gli altri Paesi non hanno la stessa vocazione mediterranea dell'Italia. E guardando anche al potenziale enorme associato a questo mercato.

Di che cifre parliamo?

È un mercato gigantesco che vale 400 miliardi di euro a livello globale: la nostra ambizione è quella di diventare specialisti dell'underwater anche in ottica acque basse. Secondo noi oggi la subacquea dagli sviluppi più promettenti è quella delle piccole dimensioni che significa sud est asiatico, Mar Nero e Medio Oriente. Tutti sbocchi molto appetibili per Fincantieri che possiamo approcciare con la nostra solida e lunga esperienza visto che abbiamo costruito 180 sommergibili dal 1900 e li abbiamo esportati fino al Brasile prima della guerra.

Quali occasioni di sviluppo ci sono per il gruppo in quei mercati a strettissimo giro?

Da qui al 2027, il nostro piano ha stimato 20 miliardi di opportunità commerciali, con un focus su Medio Oriente e sud est asiatico che vuol dire, per esempio, Indonesia oltre all'Arabia Saudita dove siamo appena sbarcati lanciando un "braccio" locale.

Restiamo sull'estero. Eravate in corsa per la gara da 1,5 miliardi indetta dalla Marina greca per nuove fregate. Poi gli Stati Uniti si sono inseriti impegnandosi a fornire gratuitamente quattro navi militari Lcs (Littoral Combat Ship) in fase di dismissione da parte della Us Navy. Quell'opportunità è definitivamente sfumata?

Probabilmente no perché i greci, dopo una fase di sospensione, sembrerebbero intenzionati a far ripartire la gara. Dal punto di vista tecnico, la nostra proposta era in pole position e avevamo anche fatto accordi con partner locali. Se, dunque, i requisiti saranno gli stessi, siamo ottimamente posizionati per giocare nuovamente la partita.

Negli Stati Uniti vi siete appena aggiudicati il contratto per la quinta e sesta fregata del programma Constellation. Farete nuovi investimenti oltreoceano?

Il cantiere americano è stato già rafforzato e abbiamo fatto molti investimenti anche per facilitare i sistemi di varo. È lo stabilimento più moderno di cui disponiamo. Ora il nostro impegno è focalizzato nella ricerca di nuova manodopera, saldatori in primis, e nell'ulteriore accorciamento dei tempi di consegna delle navi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA