

# VerbanoNews

Le news del Lago Maggiore

## “Il distretto aerospaziale deve continuare a crescere”

Redazione Varese News · Thursday, March 24th, 2011



Per spiegare il rapporto che lega il colosso degli elicotteri al nostro territorio, l'amministratore delegato di AgustaWestland, **Giuseppe Orsi**, usa la metafora dell'albero. «Abbiamo le fronde in tutto il mondo e le radici ben piazzate in Lombardia», ha detto nel fare gli onori di casa durante la visita dell'assessore regionale all'industria e artigianato, **Andrea Gibelli**. Un modo chiaro per dire che il cuore dell'azienda da lì non si sposta nonostante la presenza quasi capillare in tutti i continenti. Le porte degli stabilimenti di Vergiate si sono aperte questa mattina per la ventesima tappa del tour del politico del Carroccio nelle aziende lombarde, un'iniziativa pensata per incontrare da vicino gli imprenditori e conoscere le esigenze delle diverse realtà economiche. In questo caso la scelta è caduta su uno dei soggetti principali del distretto aerospaziale lombardo, una grande azienda attorno alla quale, anche nel Varesotto, ruotano moltissime piccole imprese.

**In crescita anche in tempo di crisi** – «L'attenzione delle istituzioni è fondamentale in questo momento – ha spiegato il manager di AgustaWestland – anche se la nostra realtà rappresenta un'eccezione, molte aziende stanno ancora cercando le risposte per uscire da un periodo estremamente difficile». Nonostante la crisi finanziaria la società del gruppo Finmeccanica ha mantenuto infatti ben solide le sue performance: «Abbiamo registrato nel 2010 un fatturato di 3.644 milioni oltre a 413 di utile e un portafoglio di 5.982 nuovi ordini» ha detto Orsi. La produzione di AgustaWestland, sempre secondo i dati diffusi questa mattina, è destinata per circa il 70 per cento al mercato civile e per il 30 al militare, una proporzione che funziona però all'inverso in termini di fatturato a causa dei maggiori proventi di quest'ultimo. Il mercato di riferimento è quello mondiale che assorbe il 91 per cento della produzione mentre solo il 9 per cento è rivolto all'Italia.

**La strategia dell'alleanza** – «Sono diversi i fattori strategici che ci hanno permesso di tenere testa

alla crisi nonostante i cambiamenti del mercato e la concorrenza internazionale – ha spiegato Orsi -. In particolare abbiamo deciso di allacciare delle partnership a livello locale in stati diversi che ci permettono di arrivare nei mercati di tutto il mondo. Abbiamo dato vita ad alleanze tecnologiche e di produzione in cambio della cessione di importanti fette di mercato. Affrontare in altro modo i giganti come la Cina o l'India sarebbe inutile».

**Gli accordi con la Libia** – Nella sua presentazione Orsi ha accennato anche ai rapporti che legano l'azienda alla Libia parlando di una situazione "congelata". AgustaWestland ha dato vita in passato a una joint venture con i soci libici: gli accordi hanno portato finora a fornire 5 elicotteri per la Croce Rossa e 10 per la guardia costiera.



**Far crescere i giovani in azienda** – «L'età media in AgustaWestland è molto bassa. Negli ultimi anni abbiamo assunto 3.500 giovani ingegneri. Crediamo che ognuno di loro rappresenti un investimento per l'intera azienda. Sono la più grande ricchezza che abbiamo, dobbiamo offrirgli gli stimoli per restare e farli crescere. Lo stesso attuale management, del quale faccio parte, è cresciuto qui dalla scuola di Caporaletti».

**Nuove sfide per le piccole imprese** – AgustaWestland riveste un ruolo centrale nel distretto dell'aerospaziale lombardo. «Qui risiedono delle competenze diffuse uniche – ha spiegato Orsi -. Ma il distretto ha compiuto solo i suoi primi passi, deve ancora crescere. Il modello delle piccole imprese arroccate su una sola grande realtà non può più funzionare. Bisogna da un lato favorire l'aggregazione delle microrealità, dall'altro renderle autonome. Per questo cerchiamo di condividere il più possibile la nostra strategia con i nostri fornitori. Questi ultimi devono essere in grado di esportare e di diventare a loro volta dei fornitori dei nostri competitori nel mondo. Si deve costruire il messaggio che quanto si produce su questo territorio rappresenta un vanto, qualcosa di grande qualità per questo settore. Il cluster deve mantenere la capacità di muoversi all'interno degli scenari internazionali».

**La ricetta della squadra** – «Agustawestland e il distretto aerospaziale – ha commentato l'assessore regionale – sono l'esempio delle realtà lombarde che insieme hanno costruito prodotti che vengono riconosciuti a livello internazionale. Questa realtà è un esempio che quando i lombardi si mettono insieme si vince e così si presidiano gli importantissimi mercati internazionali che, a volte, erano monopolio e dominio di grandi potenze economiche internazionali come gli Stati Uniti». Con l'assessore Gibelli erano presenti i consiglieri regionali Giangiacomo Longoni e Cesare Bossetti.

This entry was posted on Thursday, March 24th, 2011 at 12:00 am and is filed under [Economia](#), [Lombardia](#)

---

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Responses are currently closed, but you can [trackback](#) from your own site.