

Accordo **Enav**-Leonardo per una strategia comune sui mercati esteri

Controllo di volo

Forniranno hardware e know how sul traffico aereo
Focus sul Medio Oriente

Laura Serafini

Enav comincia a declinare la nuova strategia per la crescita nel settore non regolato in vista della presentazione del piano industriale su questo segmento di business che sarà presentato giovedì a Milano. La società guidata da **Pasqualino Monti** ha siglato ieri un memorandum of understanding con il condirettore generale di Leonardo, Lorenzo Mariani, finalizzato a mettere a punto una strategia per vendere prodotti e servizi in modo congiunto nel campo della gestione del traffico aereo, l'Air Traffic Management. L'accordo punta partnership industriale e commerciale per lo sviluppo di un portafoglio di tecnologie e sistemi ad alto valore aggiunto nel campo della gestione del traffico aereo. Nel perimetro dell'intesa, della durata di 24 mesi, rientra anche l'offerta di servizi congiunti: dalla formazione del personale operativo, alla validazione di nuovi sensori, fino alla definizione di procedure di volo. Il sistema degli accordi e delle partnership con altri grandi player industriali sarà probabilmente alla base della strategia all'estero di **Enav**. L'idea di base del MoU siglato tra **Enav** e Leonardo è rendere complementari le competenze dei due partner per muoversi sui mercati internazionali con un prodotto unico per quanto riguarda il controllo del traffico aereo che contenga sia la parte di sistemi hardware, software e radar (Leonardo) sia la parte di consulenza aeronautica, disegno delle rotte, procedure di volo, formazione dei controllori e sensori meteo (gruppo **Enav**), I prodotti delle due società so-

no complementari e a livello internazionale pochi paesi al mondo possono vantare una grande industria del settore e al contempo un service provider già molto attivo all'estero. L'attenzione è puntata su aree geografiche come il Medio Oriente, dove i tassi di crescita nel settore sono elevati. Il 2023 è stato un anno record per l'andamento del traffico aereo ed è previsto un aumento a livello globale anche nel 2024 e 2025. In paesi come Arabia Saudita, Qatar, Emirati Arabi, dove d'altro canto **Pasqualino Monti** si è recato nel novembre scorso, la domanda di voli cresce in modo esponenziale. Di recente **Enav** ha vinto una commessa per la consulenza per i mondiali di calcio in Qatar e poi il contratto è stato ampliato ad altre attività sulla formazione, sul disegno delle rotte di volo e sulla consulenza. Con il MoU siglato ieri nuovi orizzonti possono aprirsi. Certo, competitor internazionali di Leonardo molto forti a livello industriale ci sono: Indra (Spagna) e Thales (Francia). Ma sia spagnoli che francesi non hanno un service provider come **Enav** che venda altri servizi legati al controllo di volo. A livello di service provider è forte l'inglese Nats, ma non ha un partner industriale forte come Leonardo. «Il nostro obiettivo è sviluppare sinergicamente capacità e competenze tra due eccellenze italiane per fornire ai potenziali clienti sistemi con elevate prestazioni. Questa firma getta le basi per poter massimizzare il contenuto produttivo e ingegneristico delle due organizzazioni e della filiera nazionale», ha detto Monti. Per Mariani «Enav e Leonardo si dedicano da anni all'innovazione e allo sviluppo tecnologico per migliorare l'efficacia, la sicurezza e l'affidabilità complessive delle infrastrutture e dei sistemi di gestione del traffico aereo. Con con questo nuovo impegno, vogliamo potenziare questi obiettivi e costruire insieme modelli innovativi di business con una forte impronta internazionale».



Memorandum of understanding. **Pasqualino Monti**, ad di **Enav** (a sinistra) e Lorenzo Mariani, condirettore generale di Leonardo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

