LEONARDO

Leonardo S.p.A.

PROGETTO A CURA DI
Lorenzo Iosa
Vito Catucci



PROFILO AZIENDALE

Chi è Leonardo

Leonardo è un gruppo industriale globale attivo nei settori Aerospazio, Difesa e Sicurezza. Sviluppa tecnologie avanzate e integrate per proteggere persone, sistemi e infrastrutture.

TECNOLOGIA

PER UN FUTURO PIÙ SICURO

Le principali aree di attività

AERONAUTICA
Velivoli e sistemi aeronautici

ELICOTTERI
Soluzioni civili e militari

ELETTRONICA
Radar, sensori e sistemi

CYBER & SICUREZZA
Protezione digitale e comunicazioni

SPAZIO
Tecnologie e infrastrutture spaziali

AUTOMATION
Automazione e movimentazione

HPC
Calcolo ad alte prestazioni

Perché si chiama Leonardo?

Il nome richiama Leonardo da Vinci, simbolo universale di ingegno, creatività e ricerca.

FINO AL 2016

Il gruppo era conosciuto come Finmeccanica.

2016

Gli azionisti approvano il cambiamento di denominazione: “Leonardo – Finmeccanica”.

DAL 1° GENNAIO 2017

La società assume ufficialmente il nome Leonardo S.p.A.

IL SIGNIFICATO

Radici italiane, visione globale, innovazione continua.

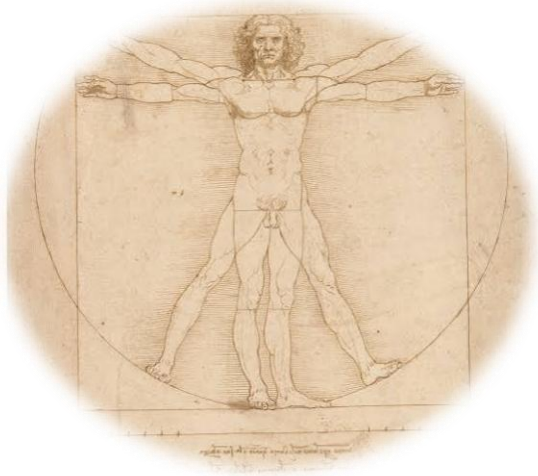
Il cambio di nome ha accompagnato la trasformazione da holding finanziaria a gruppo industriale integrato (“One Company”), con una nuova identità e una strategia più unitaria.

LEONARDO

Leonardo è un’azienda con una lunga storia legata all’innovazione italiana. Dal 2016, con il nome di Leonardo, valorizza l’eredità di Leonardo da Vinci attraverso ricerca, tecnologia e competenze in settori avanzati come aerospazio, elettronica, intelligenza artificiale e supercalcolo.

L’azienda guarda al futuro puntando sulla rivoluzione digitale e sull’innovazione.

SIMBOLO UNIVERSALE



1948 *La holding di stato per le partecipazioni statali, fonda la Società Finanziaria Meccanica Finmeccanica*

1960 *Finmeccanica si concentra sull'aerospazio, l'elettronica e la meccanica, ampliando le proprie competenze industriali.*

1969 *Dall'unione di attività aeronautiche, nasce Aeritalia, fondamentale nella progettazione e produzione di velivoli civili e militari.*

1987 *Finmeccanica si trasforma in S.p.A., preparandosi ad affrontare un mercato sempre più competitivo.*

1989 *Finmeccanica viene quotata alla Borsa di Milano, iniziando il percorso che porterà alla progressiva privatizzazione della società.*

2000 *Lo Stato, cede una parte della propria partecipazione azionaria. Finmeccanica diventa così una società a capitale misto.*

2002 *Con accordi e acquisizioni, Finmeccanica rafforza la propria presenza nei mercati esteri, concentrandosi su Aerospazio, Difesa e Sicurezza*

2004 *Finmeccanica acquisisce l'azienda statunitense DRS Technologies, ampliandosi in USA e nel settore dell'elettronica per la Difesa.*

2015 *Le principali società controllate vengono integrate in un'unica struttura divisa, superando il precedente modello di holding.*

2017 *Il nuovo nome Leonardo. La società assume definitivamente la nuova identità, mantenendo il proprio ruolo*

STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE

Da Finmeccanica a “One Company”

Il cambiamento non riguarda solo il nome: cambia il modo in cui il gruppo è organizzato e compete.

PRIMA

- Holding con società e attività più separate
- Competenze e processi meno integrati
- Portafoglio diversificato, con attività non centrali

DOPO: MODELLO “ONE COMPANY”

- Un’unica società operativa, organizzata per divisioni
- Maggiore condivisione di tecnologie, acquisti e sistemi informativi
- Focus sul core business: Aerospazio, Difesa e Sicurezza

EFFETTI ATTESI

EFFICIENZA

Riduzione delle duplicazioni e sfruttamento delle economie di scala.

OFFERTA INTEGRATA

Soluzioni più complete grazie alla collaborazione tra divisioni.

COMPETITIVITÀ

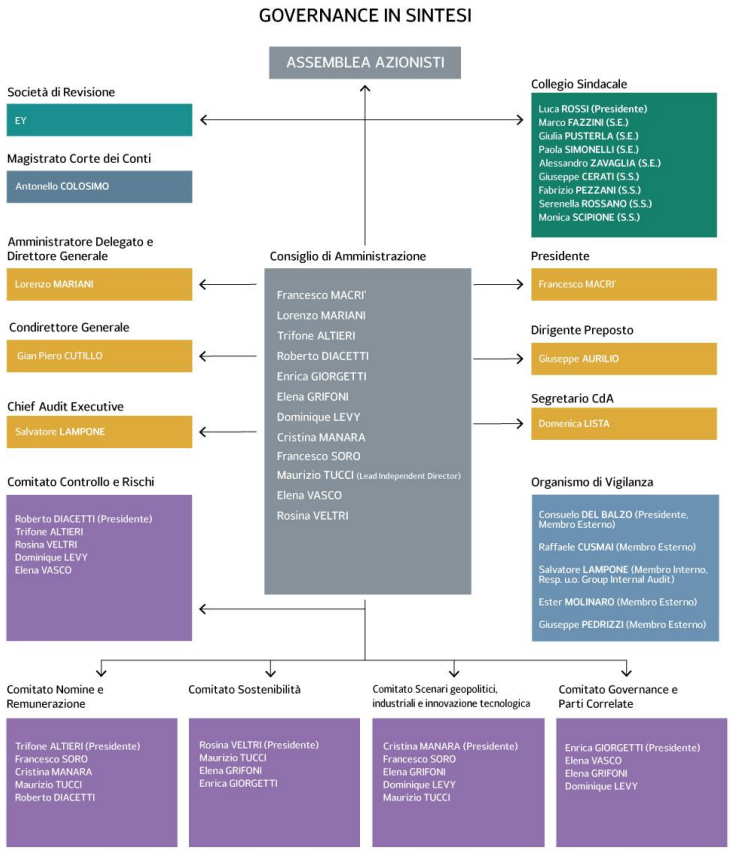
Risposta più coordinata ai clienti e maggiore focalizzazione sui mercati chiave.

Corporate Governance

La **Corporate Governance di Leonardo** è l'insieme delle regole che disciplinano la gestione e il controllo della società. È conforme al **Codice di Corporate Governance** e punta a garantire trasparenza, controllo dei rischi e correttezza nelle decisioni, con l'obiettivo di creare valore.

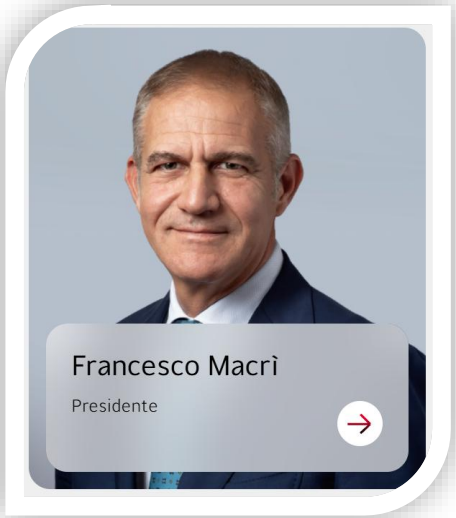
STATUTO

Stabilisce le principali regole di organizzazione e funzionamento, definendo aspetti come sede, capitale, azioni, organi sociali e diritti degli azionisti. Può essere modificato dall'**Assemblea straordinaria**, salvo semplici adeguamenti normativi che possono essere approvati dal Consiglio di Amministrazione.



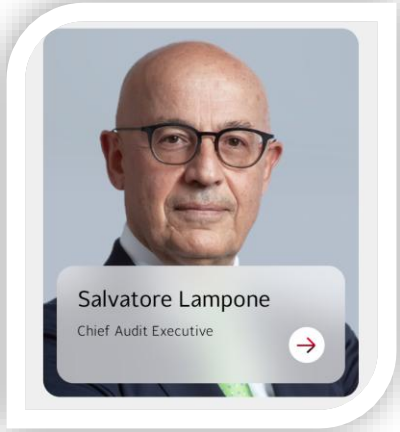
MANAGEMENT

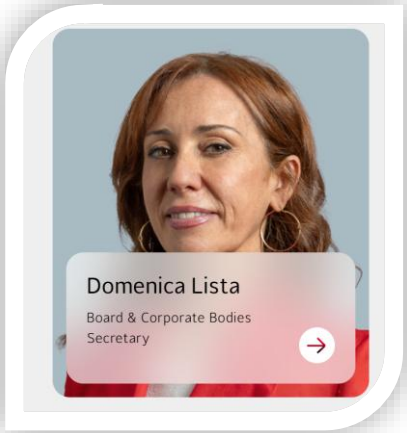
ORGANIGRAMMA AZIENDALE

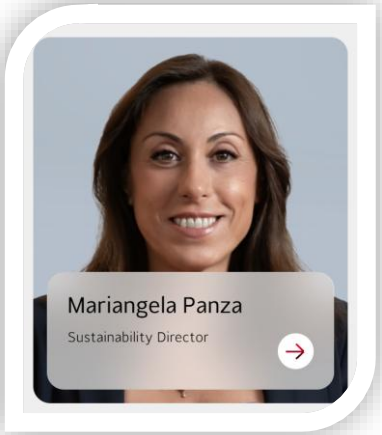


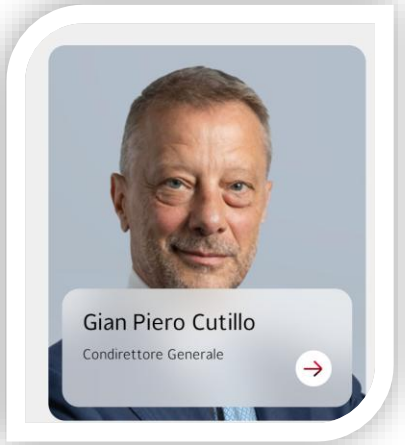












Corporate Governance

COLLEGIO SINDACALE

Composto da cinque Sindaci Effettivi e quattro Supplenti, nominati dall'Assemblea degli Azionisti tramite il voto di lista. Ha il compito di vigilare sul rispetto della legge e dello Statuto, sulla corretta amministrazione, sulla gestione dei rischi, sul sistema contabile e sull'applicazione delle regole di Corporate Governance.



ORGANISMO DI VIGILANZA

Viene nominato dal Consiglio di Amministrazione, controlla che il Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo sia efficace e adeguato. È composto da cinque membri e ha il compito di monitorare il modello, verificare le aree aziendali a rischio e proporre eventuali miglioramenti per prevenire rischi.

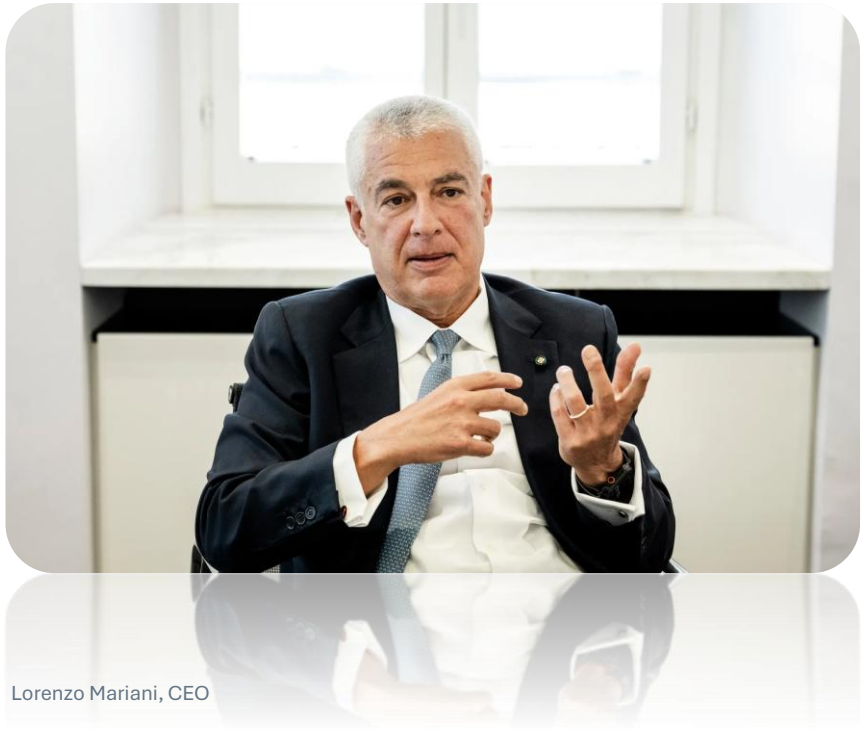
ASSEMBLEA AZIONISTI

Rappresenta i soci e decide sulle principali questioni della società, come l'approvazione del bilancio, la nomina degli amministratori e dei sindaci, la definizione dei loro compensi e le modifiche dello Statuto. Il suo funzionamento è regolato da un apposito **Regolamento assembleare**, che garantisce lo svolgimento ordinato delle riunioni.

Consiglio di Amministrazione

Composto da 8 a 12 membri, nominati dall'Assemblea degli Azionisti tramite il **voto di lista**.

Il Regolamento del Consiglio di Amministrazione e dei Comitati Endoconsiliari, stabilisce il ruolo, l'organizzazione e il funzionamento del Consiglio e dei suoi Comitati, in linea con il Codice di Corporate Governance.
Il Regolamento viene aggiornato nel tempo per mantenere Leonardo conforme alle raccomandazioni del Codice e ai cambiamenti nella struttura organizzativa della società.



Lorenzo Mariani, CEO

Ha il compito di amministrare la società e, in particolare:

- approvare i piani strategici e finanziari
- controllare l'andamento della gestione e dei rischi
- definire il sistema di governance
- verificare l'adeguatezza dell'organizzazione e del sistema di controllo
- stabilisce le politiche di remunerazione
- assegna le deleghe
- delibera sulle operazioni più importante
- valuta annualmente il proprio funzionamento.

Stato Italiano e Leonardo Spa

Lo **Stato ha un ruolo importante in Leonardo**, società che in passato si chiamava **Finmeccanica**. La presenza dello Stato risale alla **privatizzazione di Finmeccanica negli anni ’90**, quando il Ministero dell’Economia e delle Finanze (MEF) ha mantenuto una partecipazione significativa nel capitale. Oggi il MEF detiene circa il **30% delle azioni**, mantenendo quindi un ruolo rilevante nelle decisioni della società. Inoltre, poiché Leonardo opera in settori strategici come la **Difesa e la Sicurezza**, lo Stato può esercitare i **poteri speciali (Golden Power)** per tutelare gli interessi nazionali. Dal **1° gennaio 2017**, Finmeccanica ha assunto ufficialmente il nome di **Leonardo**.

MEF

Ministero
dell'Economia
e delle Finanze

Cambio di CEO e rapporto con lo Stato

9 maggio 2023
Il CdA nomina Roberto Cingolani CEO e DG.

7 maggio 2026
Il nuovo CdA nomina Lorenzo Mariani CEO e DG.

Giugno 2026
Approvata la nuova struttura organizzativa.

PARTECIPAZIONE PUBBLICA

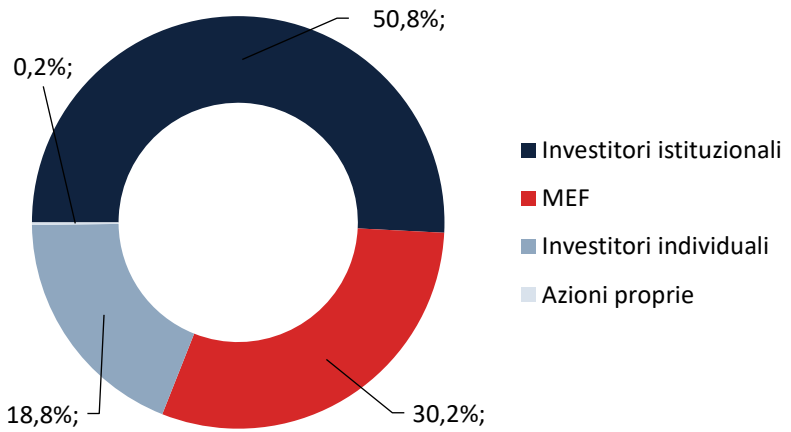
30,2% circa del capitale è detenuto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, secondo i dati di azionariato 2026.

PERCHÉ È STRATEGICA

Leonardo opera in Aerospazio, Difesa e Sicurezza e fornisce capacità tecnologiche a Governi e istituzioni, presidiano filiere critiche come elettronica, cyber e spazio.



Azionariato

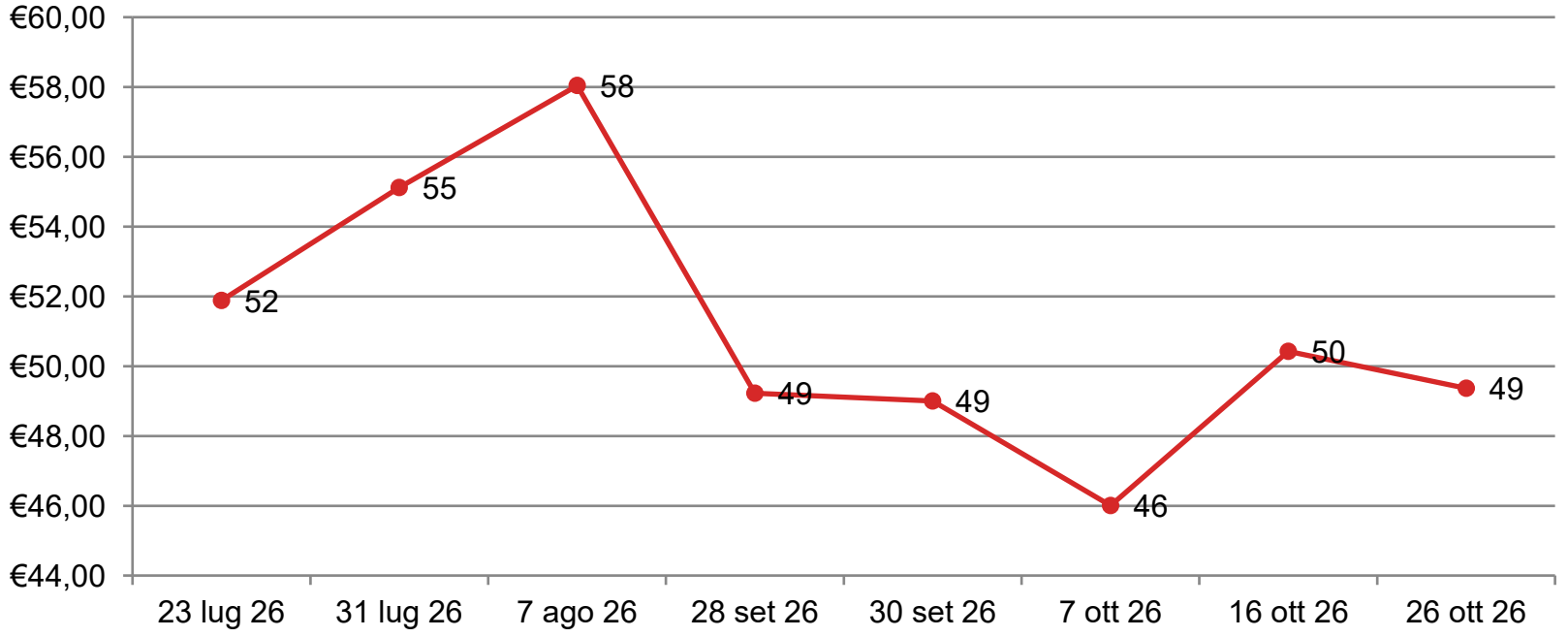


MERCATI E PERFORMANCE

Leonardo in Borsa

Titolo LDO su Euronext Milan — ultimi tre mesi disponibili al 26 ottobre 2026

Prezzo di chiusura (€) — punti selezionati



LETTURA DEL TREND

Massimo a inizio agosto, correzione fino ai primi di ottobre e recupero parziale nella seconda metà del mese.

−4,8%

Performance tra il 23 luglio (€51,88) e il 26 ottobre 2026 (€49,37).

STRUTTURA SOCIETARIA

Controllate e partecipazioni: la struttura del gruppo

Tre strumenti diversi per presidiare controllo, competenze e mercati.

CONTROLLO DIRETTO / INDIRETTO

Società controllata

Leonardo Ukraine
Costituita a Kyiv il 20 maggio 2026; controllata al 100% tramite Leonardo International. R&D tecnologico, difesa e sistemi anti-drone. A ottobre 2026: costituita, ma non ancora pienamente operativa.

PRESENZA STRATEGICA

Partecipazione

Leonardo S.p.A possiede partecipazioni in Leonardo DRS al 71,4% (elettronica e sistemi per la difesa USA), MBDA 25% (progettazione e produzione sistemi missilistici), Hensoldt 22,8% (radar sensori ed electronica per la difesa)

PROPRIETÀ CONDIVISA

Joint venture

Per Leonardo, le joint venture sono uno strumento importante perché permettono di realizzare progetti industriali complessi insieme ad altri gruppi, condividendo competenze, investimenti e responsabilità. Ricordiamo:

LETTURA MANAGERIALE

Leonardo combina controllo societario, partecipazioni e alleanze: in Ucraina crea una presenza locale propria; nelle JV condivide capitale, competenze e rischio.

Tre modelli societari, tre obiettivi strategici

Il Gruppo combina controllo, alleanze e partecipazioni per presidiare tecnologia e mercati.

CONTROLLO

Leonardo Ukraine

Società controllata · 100%

Attività: sviluppo tecnologico e R&S in Ucraina.
Perché: presenza locale con pieno controllo.
Effetto: collaborazioni e competenze nel contesto sicurezza-difesa.
Nota: registrata a maggio 2026; non ancora pienamente operativa.

JOINT VENTURE

Edgewing

Partecipazione · circa 33,3%

Attività: sistema aereo da combattimento di nuova generazione nel GCAP.
Perché: investimenti, rischi e competenze condivisi con BAE Systems e JAIEC.
Effetto: accesso a un programma complesso; entrata in servizio prevista nel 2035.

MINORANZA

HENSOLDT

Partecipazione · 22,8%

Attività: radar, sensori, optronica ed elettronica per la difesa.
Perché: legami industriali senza acquisire il controllo.
Effetto: competenze complementari e collaborazione nella difesa europea.

LETTURA MANAGERIALE

La struttura societaria segue l'obiettivo strategico: controllo diretto per una presenza propria, joint venture per condividere grandi programmi, partecipazione di minoranza per mantenere un legame strategico con un'impresa autonoma.

Fonti: Leonardo, comunicazioni societarie e Investor Relations 2026; Edgewing, comunicato GCAP; HENSOLDT, documentazione societaria. Valutazioni strategiche: sintesi descrittiva.

Tre modelli societari, tre obiettivi strategici

Il Gruppo combina controllo, alleanze e partecipazioni per presidiare tecnologia e mercati.

CONTROLLO

Leonardo Ukraine

Società controllata · 100%

Attività: sviluppo tecnologico e R&S in Ucraina.
Perché: presenza locale con pieno controllo.
Effetto: collaborazioni e competenze nel contesto sicurezza-difesa.
Nota: registrata a maggio 2026; non ancora pienamente operativa.

JOINT VENTURE

Edgewing

Partecipazione · circa 33,3%

Attività: sistema aereo da combattimento di nuova generazione nel GCAP.
Perché: investimenti, rischi e competenze condivisi con BAE Systems e JAIEC.
Effetto: accesso a un programma complesso; entrata in servizio prevista nel 2035.

MINORANZA

HENSOLDT

Partecipazione · 22,8%

Attività: radar, sensori, optronica ed elettronica per la difesa.
Perché: legami industriali senza acquisire il controllo.
Effetto: competenze complementari e collaborazione nella difesa europea.

LETTURA MANAGERIALE

La struttura societaria segue l'obiettivo strategico: controllo diretto per una presenza propria, joint venture per condividere grandi programmi, partecipazione di minoranza per mantenere un legame strategico con un'impresa autonoma.

INDICATORI NON FINANZIARI

Leonardo: persone, innovazione e sostenibilità

Indicatori che descrivono le dimensioni organizzative e l’impatto ambientale del gruppo.

6.666

NUOVI ASSUNTI

Nel corso del 2025

1,6 milioni

ORE DI FORMAZIONE

Formazione erogata ai dipendenti nel 2025

61%

RIFIUTI DESTINATI AL RECUPERO

Dato relativo al 2025

150+

PAESI

Paesi in cui sono diffuse le soluzioni Leonardo

Questi dati integrano l’analisi economica con informazioni su capitale umano, presenza internazionale e ambiente.

RETE ECONOMICA E INNOVAZIONE

Leonardo e l’ecosistema dell’innovazione

Università, ricerca e imprese collaborano per trasformare conoscenza e competenze in nuove tecnologie.

UNIVERSITÀ

Formazione specialistica
Talenti STEM
Ricerca applicata

CENTRI DI RICERCA

Sperimentazione
Competenze scientifiche
Sviluppo tecnologico

STARTUP E PMI

Nuove idee e prototipi
Soluzioni innovative
Collaborazioni industriali

OPEN INNOVATION → competenze esterne integrate nei progetti industriali di Leonardo

CASO CONCRETO

Aerotech Academy

Percorsi di alta formazione con l’Università Federico II di Napoli, il Politecnico di Bari e l’Università del Salento. Nel 2024, le edizioni in Campania e Puglia hanno coinvolto complessivamente 55 partecipanti.

BUSINESS MODEL · AERONAUTICA

Come funziona il business model dell’Aeronautica

Quattro componenti combinano vendite di piattaforme, programmi condivisi, filiera industriale e ricavi ricorrenti.

01 · VELIVOLI E PRODOTTI PROPRIETARI

M-346, M-345, C-27J e sistemi senza pilota

Prodotti propri per addestramento avanzato, trasporto tattico, missioni speciali e tecnologie unmanned.
Valore: piattaforma + proprietà tecnologica.

02 · PROGRAMMI INTERNAZIONALI

Eurofighter, F-35 e GCAP

Ruoli industriali e tecnologici specifici, condividendo competenze, investimenti e responsabilità con partner internazionali.

03 · AEROSTRUTTURE

Componenti per costruttori civili

Grandi strutture e componenti nella filiera: non il velivolo completo, ma parti integrate nel prodotto di altri OEM.

04 · SERVIZI E ADDESTRAMENTO

Supporto dopo la consegna

Manutenzione, logistica, aggiornamenti, simulatori e formazione prolungano il rapporto con il cliente.

INDICATORI DI SCALA

La pagina Aeronautics indica circa 30.000 velivoli prodotti, consegnati e supportati nel mondo e circa 2.000 addestratori venduti in oltre 40 Paesi: indicatori cumulativi, non ricavi annuali.

BUSINESS MODEL · CYBERSECURITY

Un'offerta integrata per proteggere dati, organizzazioni e infrastrutture critiche, attraverso soluzioni integrate, affidabili e continuative per la sicurezza digitale e fisica.

CLIENTI
Governi, PA, Difesa, forze dell'ordine, grandi imprese e gestori di infrastrutture.

RICAVI
Progetti e sistemi, consulenza, servizi gestiti, manutenzione e aggiornamenti.

RISORSE & ATTIVITÀ
Competenze specialistiche, software, SOC, R&S, monitoraggio e integrazione.

CANALI & RELAZIONI
Gare e contratti diretti; assistenza, aggiornamenti e rapporti di lungo periodo.

- **CYBERSECURITY & RESILIENZA**
  Monitoraggio delle minacce, rilevamento e gestione degli incidenti, consulenza e servizi SOC.
- **COMUNICAZIONI CRITICHE**
  Reti e sistemi di comunicazione sicuri per difesa, emergenze e servizi essenziali.
- **DIGITALIZZAZIONE**
  Cloud, dati, AI e piattaforme per rendere i processi più efficienti e sicuri.
- **GLOBAL MONITORING**
  Piattaforme per sorveglianza e controllo di città, trasporti e infrastrutture.



Leonardo combina tecnologie e servizi ricorrenti. La continuità di assistenza e monitoraggio favorisce relazioni durature; le sfide sono investimenti elevati, competizione e rapida evoluzione delle minacce.

BUSINESS MODEL · CICLO DI VITA

Come Leonardo crea valore lungo il ciclo di vita

La relazione economica non termina con la consegna: si estende a training, supporto e aggiornamenti.

01 **Ricerca e sviluppo**

02 **Progettazione**

03 **Produzione e consegna**

04 **Addestramento**

05 **Manutenzione e aggiornamenti**

MECCANISMI ECONOMICI

Ricavi da contratti di fornitura di velivoli e componenti; ricavi ricorrenti da servizi, assistenza, formazione e supporto nel tempo.

OPPORTUNITÀ

Aggiornamenti, nuove versioni e programmi internazionali possono ampliare il valore della piattaforma e prolungare la relazione con il cliente.

RISCHI E INVESTIMENTI

Elevati investimenti in R&D, ingegneria e capacità produttiva; rischi su tempi di sviluppo, complessità tecnica, costi e dipendenza da programmi pluriennali.

CONCLUSIONE MANAGERIALE

Il business aeronautico combina commesse industriali complesse con servizi post-vendita: competitività = innovare, rispettare tempi e costi, partecipare ai programmi internazionali e sviluppare il supporto nel tempo.

INNOVAZIONE · SISTEMI AEREI SENZA PILOTA

Innovazione: droni e sistemi di difesa di nuova generazione

La frontiera competitiva non è solo il velivolo: è l’integrazione di rilevamento, decisione, risposta e supporto.

TECNOLOGIE

Dal sensore alla decisione

Radar e sensori, intelligenza artificiale, software e sistemi integrati di comando e controllo.
Obiettivo: trasformare dati eterogenei in una risposta operativa coordinata.

APPLICAZIONI

Proteggere ciò che conta

Sorveglianza, ricognizione, protezione di infrastrutture critiche e rilevamento e contrasto di droni ostili.
Valore per il cliente: consapevolezza situazionale e difesa multilivello.

STRATEGIA DI LEONARDO

Integrare competenze complementari

Elettronica, aeronautica e digitale convergono in soluzioni complete.
LBA Systems + Baykar: JV 50/50 per sviluppo, produzione e manutenzione di sistemi aerei senza pilota.

CONCLUSIONE

L’innovazione di Leonardo combina hardware, software, sensori e servizi in una soluzione integrata per il cliente: la differenziazione nasce dalla capacità di orchestrare l’intero sistema.

ANALISI COMPETITIVA · PORTER

Leonardo S.p.A.: le cinque forze competitive di Porter

Valutazione qualitativa del settore Aerospazio, Difesa e Sicurezza: non sono indicatori ufficiali pubblicati da Leonardo.

RIVALITÀ TRA CONCORRENTI

ALTA

Competizione con Airbus, BAE Systems, Thales, RTX e Lockheed Martin, a seconda del segmento: tecnologia, prestazioni, prezzi, affidabilità e accesso ai grandi programmi.

MINACCIA DI NUOVI ENTRANTI

R&D, competenze, certificazioni, autorizzazioni e fiducia dei governi creano barriere elevate; l'ingresso è più accessibile in nicchie come software, cyber e droni.

POTERE DEI FORNITORI

Componenti elettronici, materiali speciali, semiconduttori e tecnologie qualificate possono essere difficili da sostituire. Partnership e diversificazione attenuano il rischio.

POTERE DEI CLIENTI

Governi, ministeri della Difesa e istituzioni negoziano gare e contratti complessi; restano centrali sicurezza, affidabilità e supporto di lungo periodo.

MINACCIA DI SOSTITUTI

Sostituire sistemi militari complessi è difficile, ma nuove tecnologie, sistemi senza pilota, software e nuove modalità operative possono sostituire capacità tradizionali o cambiare la domanda.

Lettura: intensità qualitative del settore AD&S, non dati ufficiali di Leonardo.

CONCLUSIONE

Il vantaggio competitivo dipende dalla capacità di innovare, integrare tecnologie diverse, collaborare con partner internazionali e mantenere relazioni di lungo periodo con i clienti istituzionali.

ANALISI COMPETITIVA · IMPLICAZIONI

Porter: gli effetti delle forze competitive su Leonardo S.p.A.

Le cinque forze non descrivono solo la struttura del settore: indicano le pressioni operative e le priorità manageriali.

1. RIVALITÀ TRA CONCORRENTI

Effetto: pressione su prezzi, margini e investimenti in ricerca e sviluppo. Leonardo deve innovare continuamente per differenziarsi e mantenere la propria posizione nei mercati internazionali.

2. MINACCIA DI NUOVI ENTRANTI

Effetto: le barriere all'ingresso proteggono gli operatori affermati e rendono difficile conquistare rapidamente quote di mercato. Nuovi concorrenti tecnologici possono però entrare in segmenti specifici.

3. POTERE DEI FORNITORI

Effetto: la dipendenza da componenti specializzati può aumentare costi, ritardi e rigidità produttiva. Leonardo deve gestire la filiera e diversificare le fonti dove possibile.

4. POTERE DEI CLIENTI

Effetto: negoziazioni complesse, requisiti stringenti e pressione su prezzi e tempi. Le commesse pubbliche offrono visibilità e relazioni di lungo periodo, senza eliminare i rischi contrattuali.

5. MINACCIA DI PRODOTTI O SERVIZI SOSTITUTIVI

Effetto: sostituire sistemi complessi è difficile, ma l'evoluzione tecnologica può rendere alcune soluzioni meno competitive. Leonardo deve aggiornare i prodotti e integrare nuove tecnologie per evitare l'obsolescenza.

CONCLUSIONE

Le forze competitive spingono Leonardo a investire in innovazione, controllare i costi, rafforzare la filiera e sviluppare relazioni durature con i clienti. Il vantaggio competitivo dipende dalla capacità di combinare tecnologia, affidabilità e integrazione dei sistemi.

PIANO INDUSTRIALE · 2026–2030

Piano Industriale 2026–2030: strategia di crescita

Il piano combina integrazione industriale, innovazione multidominio e obiettivi finanziari di medio periodo.

1. STRATEGIA

Una One Company più integrata

Evoluzione verso una multinazionale integrata; rafforzamento delle attività principali e ampliamento delle alleanze internazionali. Obiettivo: diventare un gruppo di riferimento nella sicurezza globale.

2. INNOVAZIONE E SVILUPPO

Dal dato alla sicurezza multidominio

Investimenti in AI, cybersecurity, HPC e analisi dei dati. Soluzioni integrate collegano aria, terra, mare, spazio e cyberspazio; Michelangelo Dome è l'esempio di architettura per rilevare, tracciare e contrastare minacce.

3. OBIETTIVI AL 2030

Crescita con disciplina industriale

Obiettivi previsionali del piano, non risultati già conseguiti. Le cifre indicate non includono il consolidamento di Iveco Defence Vehicles.

ORDINI
€32 mld
obiettivo 2030

RICAVI
€30 mld
obiettivo 2030

EBITA
€3,59 mld
obiettivo 2030

FOCF
€2,06 mld
obiettivo 2030

Nota: target previsionali del Piano Industriale 2026–2030; cifre dichiarate al netto del consolidamento di Iveco Defence Vehicles.

CONCLUSIONE
Leonardo punta a crescere combinando innovazione tecnologica, integrazione delle competenze, partnership strategiche e aumento della capacità produttiva.

PIANO INDUSTRIALE · IMPLICAZIONI

Piano Industriale 2026–2030: gli effetti attesi

Le direttrici del piano si traducono in effetti economici, finanziari e competitivi di medio-lungo periodo.

1 **CRESCITA ECONOMICA**

L’aumento di ordini e consegne dovrebbe favorire l’espansione del fatturato e consolidare la presenza internazionale di Leonardo.

MAGGIORE REDDITIVITÀ

Efficienza operativa e migliore gestione dei programmi dovrebbero aumentare la redditività delle attività del Gruppo.

RAFFORZAMENTO FINANZIARIO

La maggiore generazione di cassa dovrebbe sostenere investimenti, innovazione, riduzione dell’indebitamento e remunerazione degli azionisti.

INNOVAZIONE E TRASFORMAZIONE

AI, cybersecurity, dati e sistemi integrati dovrebbero ampliare l’offerta e rispondere alle nuove esigenze di sicurezza e difesa.

RAFFORZAMENTO COMPETITIVO

One Company, partnership internazionali e soluzioni multidominio dovrebbero consolidare il posizionamento globale e favorire nuove opportunità di mercato.

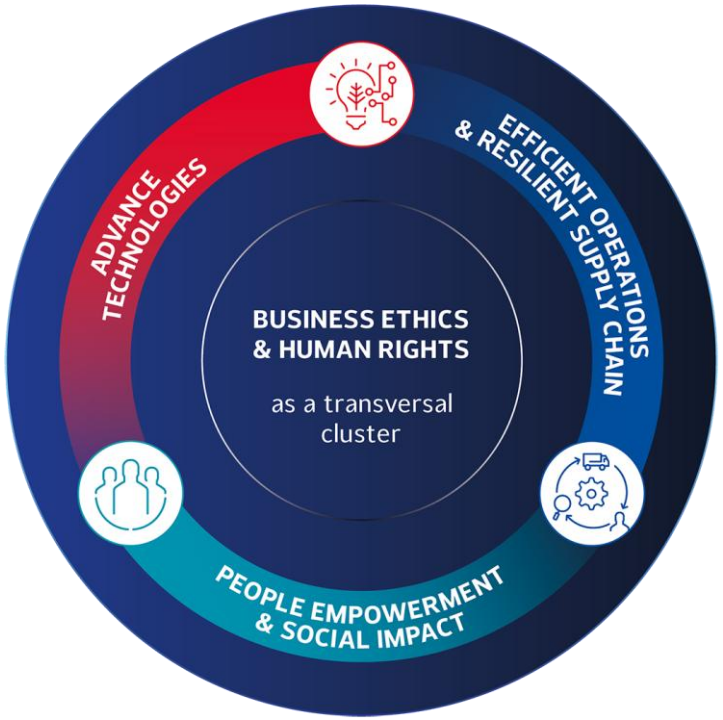
CONCLUSIONE

Il Piano Industriale mira a trasformare la crescita della domanda in maggiore fatturato, redditività e capacità di innovazione, rafforzando la competitività di Leonardo nel lungo periodo.

PIANO DI SOSTENIBILITÀ 2026 - 2030

EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

INNOVAZIONE TECNOLOGICA



VALORIZZAZIONE DELLE PERSONE

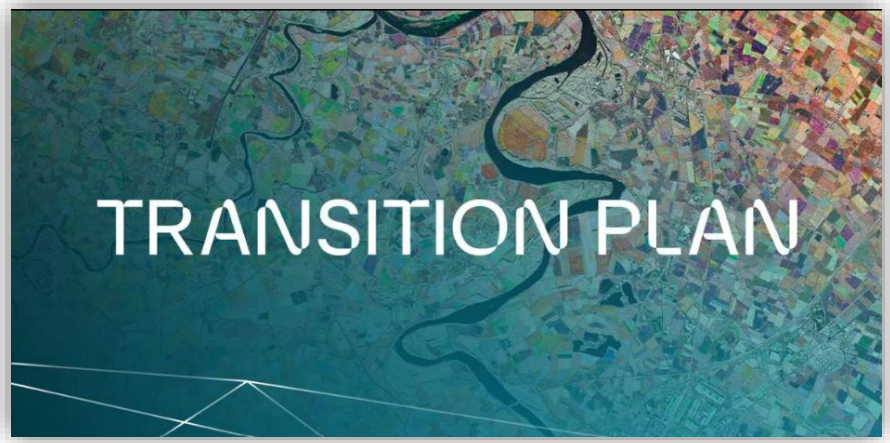
ETICA E DIRITTI UMANI

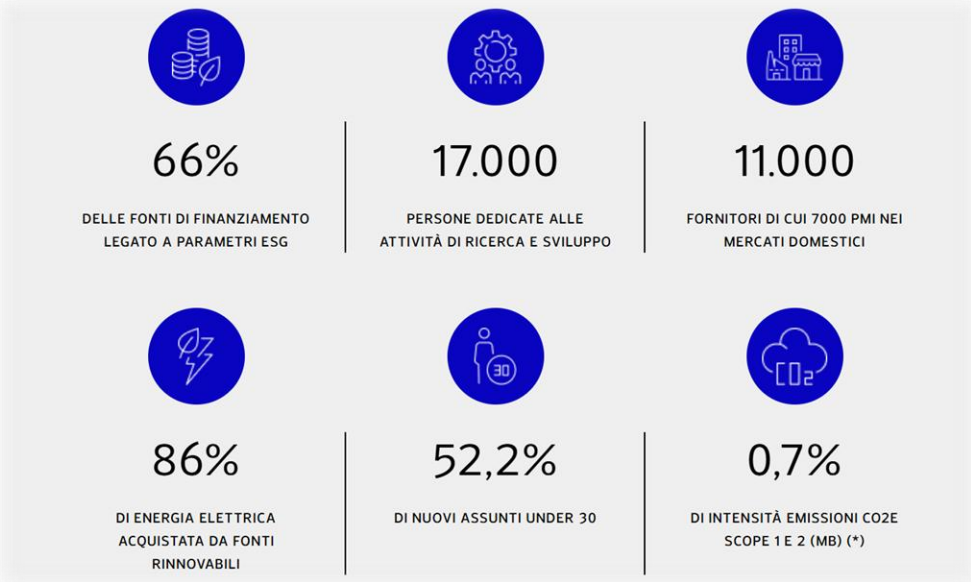
*Le iniziative prevedono obiettivi misurabili e sono monitorate tramite indicatori specifici (**KPI**) e strumenti digitali, per integrare la sostenibilità con la strategia industriale del Gruppo.*

La missione di Leonardo è sviluppare tecnologie innovative per garantire un futuro più sicuro, proteggendo cittadini, comunità e infrastrutture critiche e contribuendo alla pace e alla prosperità.

PIANO DI SOSTENIBILITÀ 2026 - 2030

Integrato nella strategia aziendale, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza e la resilienza delle attività, sviluppare soluzioni tecnologiche per la sicurezza e gestire i rischi nel lungo periodo. Il piano comprende oltre 90 progetti che coinvolgono tutte le attività e le aree geografiche del Gruppo.







STRENGTHS

- Diversificazione dei settori
- Innovazione e competenze tecnologiche
- Partnership strategiche
- Espansione Internazionale
Soluzioni integrate

WEAKNESSES

- Offerta complessa e articolata
- Grandi commesse con tempi lunghi
- Elevati costi di ricerca e sviluppo
- Comunicazione tecnica e istituzionale
- Offerta di servizi non immediata

SW

OT

OPPORTUNITIES

- Aumento investimenti in difesa
- Sviluppo Intelligenza artificiale
- Crescita settore spaziale
- Sviluppo tecnologie sostenibili
- Collaborazioni internazionali



THREATS

- Instabilità geopolitica
- Concorrenza internazionale
- Rapida obsolescenza tecnologica
- Dipendenza dalle decisioni governative



Due idee chiave da ricordare

Il piano punta a trasformare l’integrazione e l’innovazione in crescita sostenibile.

1. CRESCITA INTEGRATA

Una One Company più forte

Integrare competenze, attività e partnership per crescere come gruppo globale nella sicurezza.

2. INNOVAZIONE

Dal dato alla sicurezza

AI, cybersecurity e sistemi multidominio per ampliare l’offerta e rispondere a minacce più complesse.

IN SINTESI

Più integrazione e più innovazione: questa è la combinazione con cui Leonardo punta a rafforzare la propria competitività nel lungo periodo.

Grazie per l’attenzione

