



Un messaggio dal nostro nuovo CEO A MILLENIUM MESSAGE FROM OUR NEW CEO

È un grande piacere per me ricoprire la carica di CEO all'interno dell'Executive di Alenia Marconi Systems, in un momento così vitale per lo sviluppo della Azienda. Le fondamenta per il nuovo business sono state saldamente gettate ed attualmente ci stiamo muovendo verso una nuova fase. Il mio obiettivo finale è quello di creare un'azienda in grado di affrontare tutte le sfide provenienti dal mondo esterno, unendo le forze del business italiane ed inglesi attraverso strutture trans-nazionali. Quanto reso noto all'inizio del mese ha dato inizio a questo processo ed è mia intenzione completare questa ristrutturazione entro il primo luglio.



L'acquisizione delle attività di business da BAE SYSTEMS riguardanti i sistemi di difesa navali e terrestri durante il 2000 rafforzerà la joint venture e ci consacrerà come un'azienda leader a livello mondiale. Mantenere una posizione di forza in un futuro a lungo termine è per noi cruciale in un mercato in continuo cambiamento. Ma il mondo sta cambiando rapidamente e abbiamo la necessità di stare al passo con esso sviluppando nuove tecnologie e nuovi prodotti, aggiornando i nostri processi e soprattutto adeguandoci noi stessi. Personalmente mi sono preso l'impegno di realizzare pienamente tutte queste cose con la vostra collaborazione.

Uno dei miei primi obiettivi è quello di visitare tutti i nostri siti per conoscere al meglio le realtà aziendali. Vi invito ad approfittare di queste visite per pormi direttamente tutte le domande su AMS. Credo che soltanto l'essere aperti l'un l'altro ci porti ad imparare a camminare insieme come una squadra veramente vincente. L'anno 2000 è un periodo importante in questa fase di transizione per la nostra azienda. Non sarà facile né semplice,

ma dar vita ad una azienda di successo raramente lo è. Non vedo l'ora di lavorarare con voi a queste sfide che ci attendono nel creare una squadra forte ed unita per costruire il futuro per tutti noi.

It is with great pleasure that I join the Executive of Alenia Marconi Systems as CEO, at what is a very important period in the company's development. The foundation work necessary for the new business has been firmly established and now we are moving into the next phase. My aim is to build a world beating company by combining the strengths of the UK and Italian businesses through the new trans-national structures. The announcements made earlier this month have initiated this process and it is my clear intent to complete this restructuring by the 1st July.

Acquiring the BAE SYSTEMS Naval and Land defence systems businesses during 2000 will strengthen the Joint Venture and firmly establish us as a

world-wide leader. This position of strength is crucial to our long term future in what continues to be a fast changing market place. But the world is also changing fast and we need to keep abreast of it through developing new technologies and new products, by developing our processes and most of all through developing ourselves. I am fully committed to doing all of these things with you.

One of my key early objectives is to visit all of the sites to improve my understanding of the business. I invite you to take the opportunity of these visits to question me directly about AMS. I believe that only by being open with each other can we learn to work together as a highly effective team.

The year 2000 is an important period in the transition of our company. It will not be easy or comfortable, but building successful companies rarely is. I look forward to working with you to overcome the challenges which lay ahead in creating a strong and united team to build the future for all of us.



Che cos'è EVA?
WHAT IS EVA?

3



Successi in Algeria
ALGERIAN SUCCESS

5



Premi per la Qualità in Dynamics
QUALITY IN DYNAMICS

9



Spada 2000
SPADA 2000

11



Ci auguriamo che abbiate trascorso, malgrado le difficoltà che abbiamo dovuto affrontare nel mese di Dicembre, delle felici vacanze di Natale ed un buon inizio del nuovo millennio !!!

È ora tempo di ritornare a guardare alle attività ed ai progetti di integrazione, dobbiamo infatti lavorare al meglio per iniziare bene il nuovo anno e prepararci ad affrontare il nuovo millennio. Riprendiamo ora le nostre attività con maggiore impegno per completare le iniziative di integrazione avviate lo scorso anno e prepararci ad accogliere nella nostra azienda le attività della BAE Land & Sea Systems che entreranno a far parte della nostra JV nel corso di quest'anno.

Nel mese di Dicembre si è svolto il Road-Show dell'integrazione negli stabilimenti inglesi di AMS, passando dal Sud di Broad Oak a Portsmouth al Nord dei siti scozzesi, dalla sede centrale di Chelmsford, al sito di Cwbran in Galles.

L'Integrazione nel nuovo anno INTEGRATION IN THE NEW YEAR

Il buon successo dell'iniziativa in Gran Bretagna ha spinto a continuare a lavorare al fine di proporla quanto prima anche in Italia. Il Road-Show offre, infatti, un'ottima occasione per fare il punto sulla situazione, per conoscere meglio i progetti di integrazione e per avviare un contatto diretto fra lo Staff centrale e le realtà operative diffuse nei numerosi siti italiani. Malgrado le difficoltà, stiamo quindi cercando di iniziare le presentazioni del Roadshow in Italia a partire dalla seconda metà del mese di Febbraio. Appena avremo delle date più certe le comunicheremo tempestivamente.

In questo periodo sono stati completati alcuni progetti di notevole interesse, fra cui quello del Business Improvement che ha consentito di installare, in Italia, oltre 1000 nuovi Personal Computer.

Guardando al futuro, uno degli obiettivi principali sarà la revisione dei benefici previsti dai progetti di integrazione. Anche per questo, a partire dal mese di Gennaio abbiamo inoltre ripreso gli incontri con i singoli team per rivedere lo stato delle attività, verificare i benefici ottenuti finora, concordare le azioni da intraprendere. Noi speriamo che questo offra l'occasione per dare nuova spinta e motivazione a tutte le

persone al lavoro nei team per aumentare il valore dell'azienda !!!

We hope you had a pleasant Christmas and a good start to the new Millennium in spite of all the difficulties we had to face in December!!!

It is now time to concentrate once again on our integration activities and projects. We have to give of our best to get the new year off to a good start and to prepare ourselves to face the new millennium. We must now resume our activities with more commitment than ever to ensure that we complete the integration initiatives begun last year and to prepare ourselves to welcome BAE Land & Sea Systems' activities into our joint venture later this year.

In December we held an integration Road-Show at AMS UK sites, from Broad Oak, Portsmouth in the South to the Scottish sites in the North; from the central site of Chelmsford in the East to the Cwbran site in Wales.

The success of this initiative in the UK has motivated us to go on working toward a similar initiative in Italy. The Road-Show offers a great oppor-

tunity to see what the situation is, in order to better understand the integration projects and to start direct contact between the central staff and the operational parts of the company present at the different sites. In spite of our recent difficulties, we are trying to begin the Road-Show presentations in Italy in the second half of February. As soon as we have a fixed date we will inform you right away.

In the last two months some projects of great interest have been completed. Among them, a Business Improvement project to install 1000 new Personal Computers in Italy has been completed successfully.

Looking to the future, one of our main objectives will be to review the economic benefits of the integration projects. For this reason, starting from January, we have resumed meetings with individual teams to assess progress, verify the results obtained so far and to agree what actions have to be undertaken in the future. We hope this will give fresh encouragement to everybody working in the teams to focus on those activities which will increase the value of the company!!

Giovanni Soccodato

Nel prossimo numero troverete informazioni relative a cambiamenti organizzativi di AMS annunciati all'inizio di questo mese.

In the next issue of AiMS we will have more information about the changes to our structure which were announced earlier this month.



Valore Aggiunto Economico ECONOMIC VALUE ADDED

Il "Progetto Capitale Circolante" varato da FINMECCANICA nel 1999, coinvolge tutte le società del Gruppo, e con esse AMS, che lo ha pienamente accolto.

Per Joel Stern e G. Bennett Steward III, gli economisti statunitensi che ne hanno ricavato il modello teorico partendo dagli studi dei premi nobel Miller e Modigliani, EVA® rappresenta il miglior termometro per comprendere se un'impresa crea o distrugge ricchezza, se è destinata a crescere o è avviata sulla strada del declino.

Cosa misura l'EVA®?

L'EVA® -Economic Value Added- [in italiano Valore Aggiunto Economico] identifica il profitto che eccede le aspettative minime degli investitori, ovvero quanto rimane di utile dopo aver pagato il costo del capitale impegnato, sia quello proveniente dalle banche, sia quello degli azionisti.

Quindi l'EVA® misura la performance aziendale partendo proprio dall'aspettativa minima di rendimento atteso da un generico azionista che intenda investire nel nostro settore. Questo rendimento atteso, ponderato con il costo del denaro delle banche (oggi intorno al 5-7%), prende il nome di WACC, e per il nostro settore di business è dell'ordine del 12%.

Dunque la ricchezza prodotta dall'azienda è il profitto al netto del costo di tutto il capitale impiegato a produrlo. Tornando a pensare a AMS, ci rendiamo ben conto di quanto sia importante poter dimostrare la capacità di produrre ricchezza ai prossimi sottoscrittori privati del proprio capitale sociale.

Un ultimo elemento importante di questa prima presentazione dell'EVA® in AMS riguarda la sua applicazione alla commessa o contratto. Infatti la peculiarità delle società FINMECCANICA, e con esse AMS, è di produrre ricchezza acquisendo contratti "a commessa" di durata pluriennale.

L'EVA® si dimostra in questa fase un formidabile strumento di valutazione

economico/finanziaria del contratto, che racchiude in un sol numero tutte le grandezze critiche. Inoltre, con la semplicità di calcolo in un foglio Excel, permette simulazioni e valutazioni di differenti condizioni economiche, anche nel pieno della negoziazione con il cliente.

Circa 170 manager di AMS hanno seguito i corsi che danno le basi teoriche dell'EVA®, e la familiarità nell'utilizzo del format di valutazione.

Dal 1 gennaio del 2000 tutte le offerte che devono superare il livello di approvazione divisionale, sono correlate dal calcolo dell'EVA®, come prevede l'aggiornamento della procedura LM 04/02, Tender Review and Approval.

L'EVA® aiuterà a riportare AMS, nel paradiso delle società più profittevoli? Noi ne siamo certi.

Per maggiori informazioni potete consultare il sito Intranet - AMS/Direzioni /Finance/ EVA®.

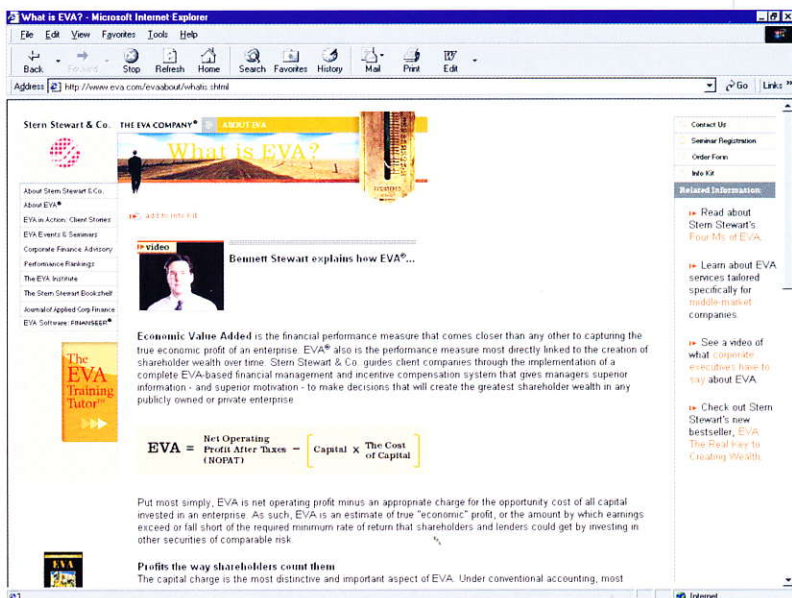
EVA® è un marchio registrato della Stern, Steward & Co.

The working capital project launched by FINMECCANICA in 1999, has been fully welcomed by all the companies within the Group and has also been successfully introduced into AMS.

US Economists Joel Stern and G. Bennett Steward III designed the theoretical model called EVA® based on the Nobel Prize winning studies of Miller and Modigliani. EVA® the best device for understanding whether a business creates or destroys value: whether a business is destined to grow or is on the road to decline.

What does EVA® measure?

EVA® (Economic Added Value) identifies wealth creation over and above that expected by the investors. That is, how much is left after having paid the



Il sito Internet di EVA
The Eva Website

cost of employed capital; whether that comes from the bank or from the shareholders.

EVA® takes into account the full amount of capital invested in the business. Normally the banks would provide 20-30% of the capital; and the remaining and biggest amount of 70-80% would be from the shareholders.

EVA® measures the company's financial performance based on the minimum earning expected by a generic shareholder who intends to invest in our business. This expected earning weighted with bank interest charges (around 5-7%) is named WACC (weighted average cost of capital) and for our business sector is around 12%. The value produced by the company is the profit net of the cost of all capital employed to produce it. AMS is aware that it is important to be able to demonstrate its value producing capacity to meet the objectives of its shareholders.

A final important element of this initial presentation of EVA® in AMS, regards its application to orders or contracts. The peculiarity of AMS, as well as the FINMECCANICA companies, is that it produces profit through gaining large contracts lasting over a number of years.

As you can see, EVA® is an effective economic/financial tool for the evaluation of contracts. It is able to represent

in one number, the performance of a project. Therefore it is possible to perform such a calculation in an excel spreadsheet, which allows the simulation and evaluation of different financial and economic profiles, before and also during negotiation with the customer.

Around 170 AMS managers have attended training courses, which provide the basic theory behind EVA®. This has enabled them to become familiar with the use of this evaluation method.

From January 1st 2000 all orders exceeding the divisional approval level need to be supported by an EVA® calculation, as set out in the updated Tender Review & Approval Procedure, LM04/02.

Will EVA® help AMS to become among the most profitable companies in the market? We are sure that it will!

For more information see the Intranet site at AMS/Functional Directorates/Finance/EVA.

EVA® is a registered trademark for Stern, Steward and Co.

AMS per il Controllo del Traffico Aereo in Arabia Saudita

AMS CONTROLLING THE AIR TRAFFIC IN SAUDIA ARABIA

AMS ha firmato un contratto con l'Aviazione Civile dell'Arabia Saudita (PCA) per la fornitura e l'installazione di due sistemi radar dedicati alla gestione del traffico aereo per l'aeroporto King Abdul Aziz di Jeddah e per l'aeroporto King Khalid di Riyadh.

Il contratto, del valore circa di 16 milioni di dollari, è stato raggiunto dopo una stretta concorrenza europea e statunitense ed apre le porte al promettente mercato dell'Arabia Saudita. AMS è infatti riuscita così a consolidare la sua posizione in questa regione del mondo dopo aver fornito i suoi sistemi di controllo del traffico aereo anche in Qatar e negli Emirati Arabi Uniti.

avi in mano, operativo per il 2001, che comprende oltre ai radar anche il supporto logistico e l'addestramento del personale saudita.

L'Arabia Saudita sta apportando negli ultimi anni notevoli sviluppi tecnologici all'Aviazione Civile, che con l'acquisizione di questo avanzato sistema italiano potrà essere in grado di rispondere correttamente ai futuri requisiti del traffico aereo mondiale.

AMS has been awarded a contract from the Presidency of Civil Aviation of Saudi Arabia for the supply and installation of two

radar systems for air traffic control of King Abdul Aziz Airport in Jeddah and for King Khalid Airport in Riyadh.

This contract, which is worth over \$16m, was awarded after a fierce battle among European and American suppliers. It opens the doors to the promising Saudi Arabian market. Through this contract AMS has consolidated its position in the region having already supplied

air traffic management systems to Qatar and the United Arab Emirates.

The contract consists of an ATCR 33/S solid state primary radar integrated with a SIR-M secondary radar

for Jeddah Airport and one SIR-M radar for Riyadh. AMS will supply a turn-key project, operational by the end of 2001, that includes not only the three radars but also integrated logistic support and training.

In recent years Saudi Arabia has made significant operational and technological advances in Civil Aviation. With these highly advanced systems from AMS it will be well equipped to meet the exacting Air Traffic Control requirements of the future.



Sir Robert mentre riceve la targa dal management di AMS

Sir Robert receives a plaque from the AMS Board

Sir Robert Walmsley (Direttore Nazionale Armamenti e Cap del Procurement UK), accompagnato dal Cap. John Barley (RM) e dall'Addetto Militare Jim Grisda dell'Ambasciata Britannica, è stato ospite in AMS a Roma il 22 Novembre 1999. La delegazione inglese è stata accompagnata da una delegazione del DNA Italiano (Gen...

Importante traguardo in Algeria

IMPORTANT ACHIEVEMENT IN ALGERIA

Nel mese di novembre è stato firmato ad Algeri il contratto tra AMS e l'Aviazione civile algerina - Etablissement National de la Navigation Aérienne - per la modernizzazione del sistema di controllo del traffico aereo in Algeria.

Il contratto, che AMS si è aggiudicata dopo circa tre anni di difficili negoziazioni, è del valore di circa 20 milioni di dollari e costituisce la prima fase del progetto che renderà possibile il

controllo dei cieli algerini con tecnologie più avanzate.

La cerimonia che si è svolta l'occasione della firma del contratto è stata trasmessa dalla TV algerina e riportata su tutte le maggiori testate locali.

In questa fase verrà installato un radar allo stadio solido ATCR 33 e cinque radar secondari SIR M. Il grado di interrogare simultaneamente gli aerei in volo. Il radar ATCR 33S è uno strumento altamente avanzato che utilizzando



La Squadra Vincente -Stefano Agostini, Giuseppe Mazzi, Angelo Protopapa, Fabrizio Garofolo

THE WINNING TEAM - STEFANO AGOSTINI, GIUSEPPE MAZZI, ANGELO PROTOPAPA, FABRIZIO GAROFOLO

Il contratto prevede l'installazione di un radar primario allo stadio solido ATCR-33/S integrato con un radar secondario SIR-M all'aeroporto di Jeddah ed un radar SIR-M per Riyadh. AMS fornirà un progetto chi-



Sir Robert Walmsley in visita a Roma!

SIR ROBERT WALMSLEY VISITS ROME

volta in una visita ufficiale, David Singleton, successore di Ian King. Erano inoltre presenti tutti i responsabili di divisione Italiani in quanto per il DNA Inglese, che ben conosce le capacità delle divisioni UK, l'obiettivo della visita era quello di vedere da vicino le realtà italiane e lo stato di integrazione della Joint Venture. Il risultato di questo incontro è stato estremamente positivo: "Le capacità di AMS, rivolte verso il nuovo scenario della difesa europea, sono davvero impressionanti!" è stato uno dei commenti di Sir Robert, il quale ha inoltre apprezzato i notevoli sforzi già fatti per favorire l'integrazione di capacità e prodotti italiani ed inglesi.

Come sempre, ma in questa occasione con particolare cura vista l'importanza della delegazione, la visita è stata curata dal gruppo Relazioni Esterne (una positiva realtà trans-nazionale di AMS) che ha lavorato in stretto contatto con Ray Mathews (responsabile AMS per i rapporti con l'MoD UK) il quale sta organizzando altre visite da

parte del cliente inglese per approfondire gli argomenti di interesse emersi durante l'incontro con Sir Robert; un altro obiettivo da raggiungere al più presto!

Sir Robert Walmsley (Chief of Defence Procurement, and Chief Executive of the Defence Procurement Agency, UK Ministry of Defence), accompanied by Capt John Borley (RN) and Group Captain Jim Grisdale of the British Embassy in Rome visited our Rome HQ on 26 November 1999. The UK delegation was accompanied by a delegation from the Italian DNA (General Botondi). The visitors were given presentations on AMS, its divisional activities and the status of the transnational Integration process. A tour of the plant followed the presentations to demonstrate the technologies and capabilities of AMS in Italy.

Sir Robert met with members of the AMS Board including Ian King, Ranieri de Ferrante and the new CEO, David Singleton who was on his first formal visit to AMS in Rome following his appointment as successor to Ian King. The heads of the Italian Divisions gave overview presentations of product capability and outlined future business objectives.

Sir Robert commented that the AMS Joint Venture was "welcomed by the United Kingdom Ministry of Defence" and "something we wanted to see". He was impressed with our capabilities and he wished the company every success in the future.

The visit was co-ordinated by the External Relations Group working together with Ray Mathews (UK Account Director). Further visits by UK customer representatives are being planned.

Botondi) presso il nostro stabilimento dove è stata organizzata una sintetica ma accurata presentazione di AMS e delle attività divisionali. Alla presentazione è seguita una visita dello stabilimento organizzata per evidenziare concretamente le importanti valenze e capacità di AMS.

Sir Robert è stato ricevuto dal top-management AMS al completo. Erano presenti per l'ufficio del CEO Ian King, Ranieri de Ferrante e, per la prima

posto dei tubi elettronici un trasmettitore allo stadio solido permette in caso di avaria di mantenere sempre alta la potenza del radar.

Nel corso della seconda fase del progetto verranno installati i rispettivi centri di controllo. Il sistema completo di gestione del traffico aereo algerino sarà operativo entro tre anni e permetterà la copertura radar dei cinque maggiori aeroporti del Paese nord africano.

L'Algeria è il centesimo Paese ad utilizzare tecnologie e prodotti AMS nel campo del controllo del traffico aereo.

The contract, which is worth over \$20m, is the first phase of a project which will enable the control of Algerian Skies through advanced technology. The contract signing ceremony was broadcast on Algerian TV and reported by all the major newspapers.

In this phase an ATCR 33S radar and 5 secondary SIR M radars will be installed. The ATCR 33S radar is an advanced instrument which uses a solid transmitter instead of an electronic tube, which gives it high reliability.

During the second phase of the modernisation project, which should be signed in January 2000, the control centres will be installed. The complete Algerian air traffic control management system will be operational within 3 years and give a radar coverage for the five main airports of the country.

Algeria is the hundredth country to use AMS technologies and products in the air traffic control field.

The contract for the modernisation of the Algerian Air Traffic Control between AMS and Algerian Civil Aviation was signed on the 3 November.



ATCR 33S
SIR M

A proposito di missili... A MISSILES FOCUS...

Tra le numerose attività di successo che AMS ha in comune c'è quella relativa ai lanci.

Tanto per citarne qualcuno, vi parleremo brevemente del lancio del missile Aspide, avvenuto in Italia, in Sardegna e quello del Brimstone, in Arizona (USA).

Sardegna 1999

Nel Poligono del Salto di Quirra in Sardegna, è stato effettuato con successo il cinquecentesimo lancio del missile Aspide, nel corso di una delle campagne periodiche di addestramento operativo della Marina Militare Italiana.

L'Aspide, un missile multiruolo semiattivo a medio raggio, completamente sviluppato e prodotto in Italia da AMS è sicuramente una delle armi più avanzate nel suo

settore di applicazione. Attualmente è in dotazione a tutte le FFAA italiane, per i Sistemi Albatros, Spada, Skyguard e F104 ASA, e presso altri 20 clienti esteri.

Il successo commerciale è dimostrato da oltre 4500 missili già prodotti nello Stabilimento del Fusaro (Napoli), per i diversi ruoli nei quali il missile è impiegabile, e dalla acquisizione di recenti

contratti nel Sud
E s t

Asiatico ed in America Latina.

Arizona 1999

AMS e Boeing hanno portato avanti con successo il primo lancio del missile Brimstone a Yuma Proving Grounds in Arizona, USA.

Il lancio è stato effettuato secondo tempi stabiliti e mantiene il suo record di riuscire a realizzare i propri obiettivi entro se non addirittura in anticipo rispetto ai tempi previsti.

Il Brimstone è un'arma anticarro di tipo innovativo attualmente in fase avanzata di sviluppo, che risponde ai requisiti espressi dall'Aeronautica inglese con lo SR (A) 1238.

Il Brimstone offre un sostanziale incremento delle capacità inglesi nel campo delle armi anticarro lanciate da piattaforme aeree, in quanto copre i requisiti di un'arma autonoma, altamente efficace, in grado di distruggere la minaccia dei mezzi corazzati moderni e futuri in un'ampia gamma di sensori operativi, offrendo all'aereo lanciante distanze di lancio stand-off che lo espongono poco alla reazione difensiva della minaccia stessa.

There are many similarities between Italian & UK AMS activities. One such example is the launch of the Aspide Missile, which occurred in Sardinia (Italy) and that of Brimstone in Arizona (USA)

Sardinia 1999

The 500th launch of the Aspide Missile has

successfully taken place during a regular operation training exercise by the Italian Navy at the Salto Quirra test range in Sardinia.

The Aspide is a semi active medium range anti-air missile, developed and produced entirely at AMS SpA and is reputed to be one of the most advanced weapons in its sector. It is currently in service with the Italian Armed Forces, along with the Albatros, Sword, Skyguard and F104 asa AMS weapon systems. The Aspide missile is also in service with 20 foreign customers with recent contracts won in South East Asia and in Latin America. Over 4500 missiles have been produced at AMS' Fusaro Plant in Naples. These can be used in either air, ground or Navy launched applications.

Arizona 1999

AMS and Boeing successfully undertook the first ground firing trial of a Brimstone missile at the Yuma Proving Grounds in Arizona, USA. The trial was carried out on schedule and maintains the Brimstone programme's consistent record of meeting milestones on or ahead of schedule. Air carriage and jettison trials have already been successfully carried out from a Tornado aircraft.

Brimstone is an Advanced Anti Armour Weapon (AAAW) now in the closing stages of development and is the weapon selected by the UK MoD to meet the Staff Requirement (Air) 1238 Anti Armour weapon contract. Brimstone offers a substantial increase in the UK's air-delivered anti-armour capability, with the requirement specifying a highly effective, autonomous weapon, capable of defeating modern and future armoured threats in a wide range of scenarios, with a stand-off capability to minimize the threat to the delivery aircraft.

Aspide 2000

Missili Brimstone sul Tornado
BRIMSTONE ON TORNADO





Il Team della Divisione Missili insieme per nuovi e più grandi risultati

MISSILES GET TOGETHER TO WIN NEW BUSINESS

Nei primi giorni di Novembre il personale Dynamics e Missili si è incontrato per il Workshop "Winning New Business" presso l'Hotel Duca d'Este di Tivoli, appena fuori Roma. Il workshop, organizzato da Hillary Mathews Responsabile del Business Development della Dynamics, ha visto la partecipazione di circa 50 persone provenienti dall'Italia, dal Regno Unito e dagli Stati Uniti. I partecipanti alla due giorni di incontri hanno potuto fruire di una panoramica dei prodotti e delle metodologie di approccio attuali alle Vendite, al Marketing ed al Business Development nell'ambito delle due Divisioni di Alenia Marconi Systems, che hanno continuato a lavorare a stretto contatto per le attività di Integrazione, come da quando la joint venture è stata sottoscritta lo scorso anno. Questo avvenimento ha dato una grande opportunità alla maggior parte dei nostri colleghi coinvolti nel "conquistare il nuovo business", per incontrarsi e lavorare insieme come team integrato,

H. Mathews & S. Pazzini

Introduzione & Obiettivi
Introduction & Objectives

E. Ciccone & A. McKeon

Portafoglio Prodotti
Product Portfolios

T. Lawrenson & A. Galmarini

Marketing e Strategia
Marketing and Strategy

S. Chiatti & G. Kyriakides

Vendite a Clienti Export
Selling to Export Customers

C. Walwyn & G. Mariani

Vendite ai Clienti Interni
Selling to Home Customers

M. Ghiggi & M. Winstone

Offerte ai Clienti
Making Proposals to Customers

G. Gray & G. Cottini

Investimenti nello Sviluppo dei nostri Prodotti
Investing in Developing Our Products

per capire l'approccio di entrambe le nazioni per conquistare nuove attività e contribuire ai "Prossimi Passi".

L'evento ha preso il via il mercoledì sera con una cena alla quale hanno partecipato anche due degli sponsor dell'evento, Ranieri de Ferrante (Deputy CEO) e Richard Kozak (Group Director Planning and Communication). La serata è proseguita con qualche drink...per conoscersi meglio!

Durante i due giorni sono state tenute delle sessioni ad hoc per discutere di argomenti relativi al "conquistare nuove attività", ognuna presentata congiuntamente da un collega italiano ed uno inglese. I lavori si sono aperti con una presentazione che è stata seguita da una sessione di discussioni, nelle quali i rappresentanti italiani ed inglesi hanno risposto a domande poste dai diversi partecipanti, per poi presentare i loro punti di vista agli altri rappresentanti. Verso la fine di tale incontro, quasi la totalità dei partecipanti era stata "sul palco" e fatto la propria presentazione. Un buon risultato ai fini dell'integrazione.

L'impegnativo lavoro del primo giorno è stato seguito da una cena presenziata da Mario di Donato, altro sponsor del programma, ed ha incluso una estemporanea dimostrazione di nuoto da parte di uno dei nostri delegati, dimostrando che dopo tutto i nostri ingegneri..... non possono fare miracoli!!! Tutto ciò è stato seguito da un tocco di Karaoke stile italiano e da balli, dando alle "attività di integrazione" un significato completamente nuovo!

Anche il venerdì ha avuto luogo un programma denso e ricco di presentazioni e di impegni da parte dei delegati; stavolta lavorando in team differenti. A questo punto il divieto di utilizzare i cellulari è stato duro per qualcuno, specialmente per Anita, che ha ritrovato il "suo equilibrio" quando il suo ha iniziato a trillare durante la presentazione! Il culmine della giornata è stato raggiunto quando c'è stata la corsa verso l'aeroporto per alcuni. Per chi invece aveva il volo il sabato seguente, venerdì notte ha dato l'opportunità di rilassarsi e di andare in "esplorazione" della bellissima città di Roma prima della mattiniera partenza per l'aeroporto.



I partecipanti provenienti dall'Italia, dall'Inghilterra e dall'USA riuniti al Duca D'Este
Workshop participants from Italy, UK and USA at the Duca D'Este Hotel

I due giorni, caratterizzati senza dubbio da un impegnativo lavoro per tutti, sono stati comunque molto divertenti e altamente produttivi, con un alto numero di questioni chiave, idee, azioni che sono state sollevate e discusse, aiutandoci a promuovere la nostra integrazione verso un'unica azienda.

È stato detto "è stato magnifico lavorare insieme in un team composto sia da Italiani che da Inglese per discutere insieme delle attività e suggerire idee che coinvolgono tutti. Ci ha dato molti spunti di riflessione su cui lavorare".

"I punti di vista personali non sono stati polarizzati. Abbiamo avuto idee interessanti e discussioni sostanziose in cui c'è stato il contributo di tutti. Ci saranno risultati sicuramente positivi che scaturiranno da questo evento" ha sottolineato Martin Winstone.

I nostri ringraziamenti per tutte le grandi energie spese per la preparazione dell'evento vanno ad Anita McKinlay, Marina Covacci e Heather Griffin e a tutti coloro che hanno lavorato ore ed ore per mettere insieme presentazioni e domande stimolanti ed interessanti.

Early November saw teams from Missile Systems and Dynamics get together for a Winning New Business workshop at the Duca D'Este Hotel just outside Rome. The workshop, organised by Dynamics' Business Development Director Hilary Mathews, saw around 50 people from Italy, the UK and the US attending the two day programme to gain an overview of the products and current approaches to Sales, Marketing and Business Development within the two missiles divisions of Alenia Marconi Systems. The two divisions have been working closely on Integration activities since the Joint Venture was signed last year, and this event provided an outstanding opportunity for the majority of colleagues involved in "Winning New Business" to meet and work alongside each other as a team, to learn about each nations' approach to



Un momento del Workshop
WORKSHOP SESSION IN ACTION

winning new business, and to contribute to "The Way Forward".

The event kicked off on Wednesday evening with a dinner hosted by two of the events sponsors, AMS's Deputy CEO Ranieri de Ferrante, and Group Planning & Communications Director Richard Kozak, followed by a few drinks in the bar "getting to know each other better".

Over the two days, focused sessions were held covering subjects relating to "Winning New Business", each jointly hosted by a British and Italian colleague. The sessions opened with a presentation which was followed by a group discussion, in which mixed British and Italian syndicates reviewed a different question posed by the presenters, and then

Il Team della Divisione Missili insieme per nuovi e più grandi risultati

MISSILES GET TOGETHER TO WIN NEW BUSINESS

presented their views to the other syndicates. By the end of the event, almost everyone had "stood at the front" and presented in English. Well done to all of the Italians and the Americans for presenting and talking for two days in their second language!

The first day's hard work was followed by a dinner hosted by Mario di Donato, another sponsor of the programme, and included an impromptu swimming demonstration by one of the delegates, proving that engineers really can't walk on water. This was followed by a touch of Italian style Karaoke and dancing, giving "integration activities" a whole new meaning.

Friday saw another full programme of presentations and syndicate work, this time working in different teams. By this stage the removal of mobile phones was proving tough for some, particularly for Anita, who suddenly found religion when hers started ringing during a presentation! The day culminated in a mad dash for the airport for some, and for those taking Saturday flights, Friday night gave an opportunity to wind down, and for a little "exploring" of the beautiful city of Rome before an early start to the airport.

The two days, whilst hard work for all involved, proved to be both very enjoyable and highly productive, with a number of key issues, ideas and

actions being raised, helping us to further our integration into a single company.

Sandro Pazzini commented "it was great to be able to work in a team of both British and Italians to discuss issues and suggest ideas which affect us all. It has given us a lot to think about and work on"

"Individual views here were not polarised, we had open, thought provoking and supportive discussions in which everyone contributed. There will be some very positive results to come out of this event" remarked Martin Winstone.

Our thanks for all the hard work put into the planning and ensuring the event ran smoothly go to Anita McKinlay, Marina Covacci, and Heather Griffin, and to all those that spent many hours putting together such thought provoking presentations and questions.

Paul Mottershead ■

LIMA 99: Si rafforzano i legami tra AMS e la Malesia

LIMA 99: STRENGTHENING OUR BONDS IN MALAYSIA

Dal 30 novembre al 5 dicembre 1999 ha avuto luogo in Malesia la tradizionale mostra LIMA, manifestazione internazionale navale ed aerospaziale.

Vi hanno preso parte più di 650 aziende di 40 paesi che hanno esposto i loro prodotti, insieme a 32 navi da guerra provenienti da 8 nazioni di tutto il mondo.

Ospiti della manifestazione sono state delegazioni appartenenti a enti locali e stranieri sia civili che militari così come sono intervenuti visitatori malesi di alto rango.

Dopo la cerimonia di apertura della mostra il Primo Ministro Malese Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad ha avuto l'onore di inaugurare il nuovo logo aziendale del gigante mondiale aerospaziale e di difesa formatosi recentemente, BAE SYSTEMS.

Presente alla manifestazione anche il Ministro della Difesa la Baronessa Symons, ed anche la Banda Marina Reale e le Frecce Rosse. Sono intervenute numerose delegazioni italiane tra le quali quella del Sottosegretario alla Difesa On. Rivera e il Gen. Zignani Responsabile di Segredifesa.

AMS ha partecipato ad entrambe le mostre: in quella aerospaziale con il proprio stand, in quella navale, e sono stati inoltre esposti i suoi apparati installati sopra KD LEKIU, la prima delle due fregate della Marina Reale Malesiana, la maggiore attrazione di LIMA 99, e le corvette di classe Laksamana della Marina Reale Malese.

Il progetto ad alta tecnologia dello stand di AMS nella mostra aerospaziale, prevedeva una grande piattaforma che presentava i prodotti e le capacità di AMS.

Esponivano nel padiglione Malesia anche tutte quelle società con le quali AMS ha creato delle joint venture o delle partnership per il trasferimento di tecnologia e per l'assistenza a lungo termine al cliente malese:

- ATT la joint venture tra Alenia Marconi Systems and AIROD che è operativa sin dal 1994 per il supporto dei sistemi di gestione del traffico aereo;
- COMLENIA la joint venture tra Alenia Marconi Systems e COMINTEL che è operativa sin dal 1997 per l'assistenza alle corvette di classe Laksamana in dotazione





La Divisione Dynamics scelta per un prestigioso premio per la Qualità

QUALITY PERFORMANCE BY DYNAMICS

La Divisione Dynamics di AMS situata a Borehamwood, nella regione dello Hertfordshire, in Inghilterra, è stata la finalista nell' Ampia Categoria Commerciale dei Premi annuali per la Qualità di Midlands, che sono stati presentati davanti a 1700 ospiti presso il Centro Internazionale per le Conferenze di Birmingham lo scorso 15 novembre.

I premi, organizzati dal Midlands Excellence, una fondazione pubblica e privata di beneficenza dedicata al miglioramento competitivo, sono stati presentati da Simon Weston, un ex combattente nella guerra delle Falklands, alla presenza del Segretario del Commercio e dell'Industria, Stephen Byers.

I concorrenti per i premi devono tutti usare il Business Excellence Model (BEM) - uno strumento di autovalutazione che aiuta gli utenti ad esaminare tutti gli aspetti della loro organizzazione per aiutare a migliorare la competitività e l'efficienza.

La Divisione Dynamics sta utilizzando il BEM sin dal 1995 per guidare il miglioramento e mantenere i rigidi standard di qualità e sicurezza richiesti al fornitore militare.

Gordon Gray, responsabile del Business Development ha spiegato: "Durante i quattro anni di

autovalutazione sono stati rilevati sostanziali miglioramenti in tutte le aree del business. Noi ci aspettiamo che questi risultati raggiunti sin dal 1995 continuino ad aumentare, dato lo sviluppo di una cultura vincente tra forza lavoro altamente motivata e preparata. Il nostro obiettivo è di migliorare il rendimento effettivo nel lavoro che svolgiamo e aumentare il senso di responsabilità verso i nostri clienti, migliorando le nostre prestazioni come fornitori mondiali di sistemi elettronici per la difesa.

The Dynamics Division of AMS based at Borehamwood, Hertfordshire, England, was a finalist in the Large Commercial category of the annual Midlands Quality Awards, which were presented before 1,700 guests at Birmingham's International Conference Centre on November 15.

The awards, organised by Midlands Excellence, a public and private sector funded charity dedicated to competitive improvement, were presented by Simon Weston, the Falklands War veteran, in the presence of Trade and Industry Secretary, Stephen Byers.

Entrants for the awards must all use the Business Excellence Model - a self-assessment tool that helps

Anita McKinlay e Gordon Gray ricevono il premio da Simon Weston OBE

Anita McKinlay & Gordon Gray receive award from Simon Weston OBE



users look at all aspects of their organisation to help improve competitiveness and efficiency.

Dynamics has been using the Business Excellence Model since 1995 to help it drive improvement and maintain the strict quality and security standards demanded of a defence contractor.

Business Development Manager Gordon Gray explained: "During four years of self assessment substantial improvements have been seen in all areas of the business. We expect that gains made since 1995 will continue to increase, given the development of a winning culture among a highly motivated and highly skilled workforce. We aim to improve the efficiency of the work we carry out and increase responsiveness to our customers, increasing our performance as a world class supplier of defence electronic systems".

Gordon Gray 



alla Marina Reale Malese.

- SATANG JAYA partner di Alenia Marconi Systems per il supporto ai radar di difesa aerea Martello 3D.

The Langkawi International Maritime and Aerospace exhibition took place on the island of Langkawi, Malaysia between 30 November - 5 December 1999. More than 650 companies from 40 countries exhibited at the exhibition,

along with 32 warships from eight countries worldwide.

Guests at the exhibition included delegates from local and foreign civil and defence ministries as well as high ranking Malaysian visitors.

After the exhibition's opening ceremony The Malaysian Prime Minister Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad was delighted to unveil the new company logo of the newly formed world aerospace defence giant, BAE SYSTEMS.

Also present at the exhibition was the Defence Minister of the United Kingdom Baroness Symons, also the Royal Marine Band and the Red Arrows. There were many Italian delegations including the Under Secretary of State for Defence The Honourable Rivera and the Secretary General of Defence General Zignani.

AMS exhibited in both the Aerospace Exhibition, with their own stand, and in the Maritime Exhibition and had equipment installed on KD LEKIU, the first

of two Royal Malaysian Navy (RMN) Frigates, the centrepiece of LIMA '99, and the Royal Malaysian Navy's Laksamana class corvettes.

The high tech design of the AMS stand in the Aerospace exhibition, provided a superb platform from which to present the company's combined capability of products.

Also exhibiting in the Malaysian Pavilion were the companies Alenia Marconi Systems has forged joint ventures and partnerships with for the transfer of technology to Malaysia and the long term support of users in Malaysia. These are:

- AAT. The joint venture between AMS and AIROD which has been in operation since 1994 for the support of Air Traffic Management Systems;
- COMLENIA. The joint venture between AMS and COMINTEL which has been in operation since 1997 for support of the Royal Malaysian Navy's Laksamana class corvettes.
- SATANG JAYA. AMS's support partner for Martello 3D air defence radars



Ian King mentre da il premio al Gruppo della Progettazione di Farlington
IAN KING PRESENTS AWARD TO ENGINEERING TEAM AT FARLINGTON

Farlington vince un premio prestigioso per la formazione AWARD FOR FARLINTON'S FAULTLESS ENGINEERS

La Divisione Sistemi Integrati situata in Farlington, ha vinto uno dei premi più prestigiosi per la formazione esistenti in UK.

La partecipazione al concorso di ISD si è basata su corsi di formazione intrapresi per scoprirne eventuali difetti presso il sito di Farlington. Circa 150 progettisti dello staff sono stati formati per scoprire difetti relativi al prodotto all'inizio del suo ciclo di vita, e migliorarne in questo modo la sua affidabilità e i costi. È 25 volte più oneroso trovare un difetto nel prodotto alla fine del suo ciclo di vita.

Le ammissioni al concorso per i Premi sono state valutate separatamente durante Maggio e Giugno 1999. A queste hanno fatto seguito visite al sito da parte di un gruppo di giudici agli inizi di agosto, che hanno intervistato sia il personale di staff che di management. Farlington è stata nominata finalista a settembre e proclamata vincitrice l'11 Novembre nel corso di una cerimonia tenutasi a Woburn Abbey.

Ken Thomson, Direttore della Progettazione della sede di Frimley ha detto: "Siamo molto orgogliosi di aver ricevuto questo Premio Nazionale per la Formazione. In questo modo abbiamo formato 650 progettisti. Abbiamo di gran lunga aumentato la possibilità di scoprire anomalie rilevate in anticipo nel processo software, il che ha significato aver migliorato la qualità del software consegnato ai nostri clienti. E ci sono stati altri benefici - è aumentato il lavoro di squadra all'interno della Progettazione e la condivisione di conoscenza delle tecnologie e dei prodotti tra tutte le nostre divisioni."

I Premi Nazionali per la Formazione incoraggiano, riconoscono e promuovono l'eccellenza nell'addestramento e nello sviluppo. Essi sono vinti dalle aziende e dagli individui che dimostrano eccellenza nell'uso che fanno della formazione nonché nello sviluppo per portare il business al successo. Il Dipartimento statale inglese per l'Istruzione e l'Occupazione promuove i Premi come parte della sua strategia che prevede l'Appren-

dimento a Lungo Termine (Lifelong Learning).

Integrated Systems Division in Farlington, has won the National Training Award, one of the most sought-after awards for training in the UK.

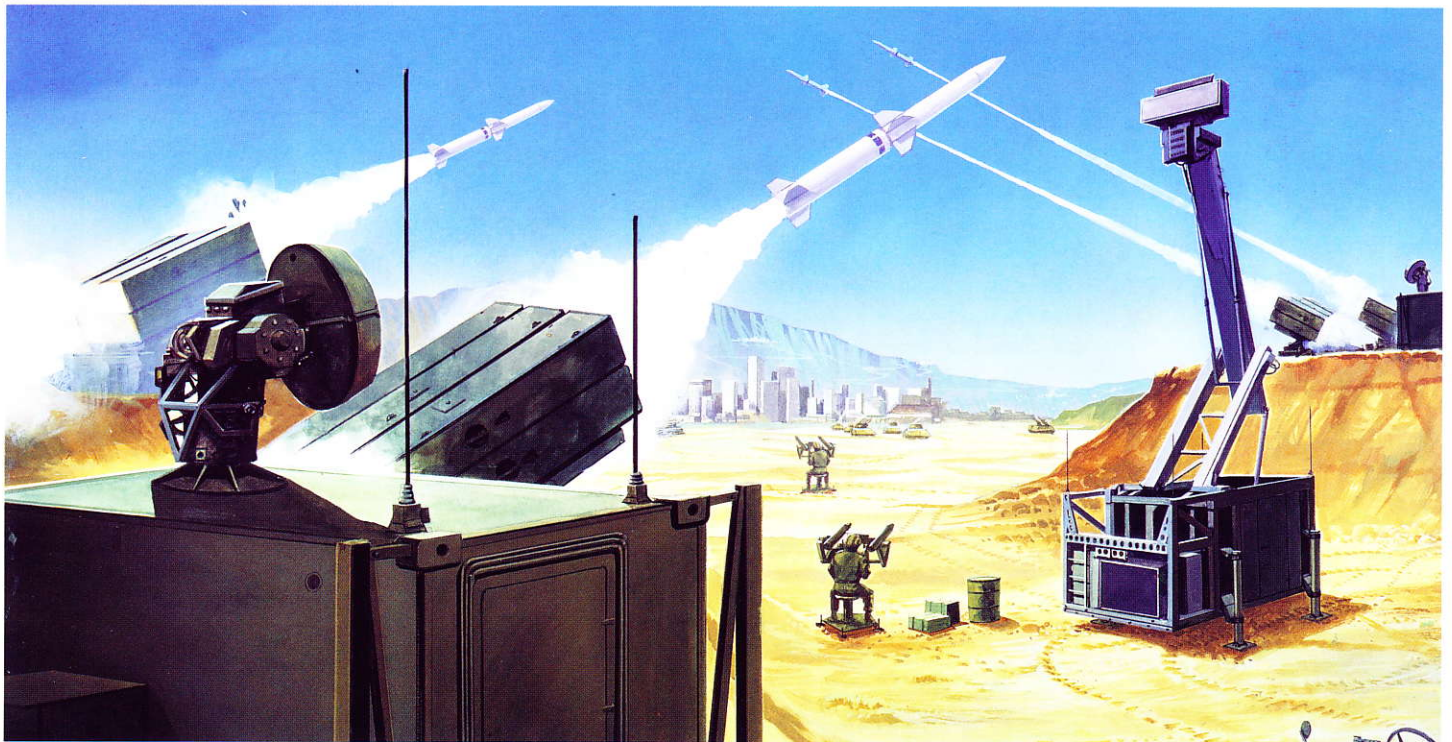
ISD's entry was based on the defect detection training undertaken at the Farlington site. Nearly 150 engineering staff were trained to detect product defects at the beginning of the lifecycle, and so considerably improve reliability and save costs. It is 25 times more costly to find a product defect at the end of the lifecycle.

Entries for the Awards were independently assessed during May and June 1999. This was followed by a site visit from a panel of judges in early August, when they interviewed engineering staff and management. AMS Farlington was nominated as a finalist in September and announced as the winner on 11th November at a celebratory dinner held at Woburn Abbey.

Ken Thomson, Engineering Director at the AMS Frimley site said: "We are very proud to have received this National Training Award. So far we have trained 650 engineers. We have dramatically increased the detection of defects found early in the software cycle, which has meant that we have improved the quality of software delivered to our customers. And there have been other benefits - increased teamworking within Engineering and sharing of knowledge of technologies and products right across our division."

The National Training Awards encourage, recognise and promote excellence in training and development. They are won by employers and individuals who demonstrate excellence in their use of training and development to bring business success. The UK Department for Education and Employment promotes the Awards as part of its Lifelong Learning strategy.

Russell Bennison



Il Sistema Missilistico SPADA nel Nuovo Millennio

THE SPADA MISSILE SYSTEM FOR THE NEW MILLENNIUM

Sviluppato nei primi anni '80, il sistema missilistico superficiale SPADA è stato uno dei più impegnativi progetti ed una tra le più significative forniture della nostra Società.

Sono state consegnate in particolare all'Aeronautica Italiana numerose batterie missilistiche e relativo munizionamento di missili ASPIDE, per la difesa delle basi aeree nazionali.

Motivazioni di mercato, di soddisfacimento dei nuovi requisiti militari di pronto impiego (operational readiness) e di evoluzione della tecnologia hanno indotto l'Azienda ad intraprendere azioni di ammodernamento del sistema da realizzare in due fasi.

La prima fase è stata realizzata nell'ambito della fornitura all'Aeronautica Militare Spagnola del nuovo sistema denominato SPADA 2000.

Tale sistema è stato sviluppato:

- integrando un nuovo radar 3D e lanciatori di missili a corto raggio (VSHORAD)

- realizzando nuovi centri di comando e controllo, basati su nuove consolle e server che impiegano componentistica di mercato (COTS) e utilizzati anche per le nuove centrali FDOC del sistema HAWK
- adottando una sofisticata rete di radiocomunicazioni digitali.

Il sistema è stato recentemente accettato dal Cliente dopo un'intensa e complessa serie di prove realizzate, anche con tempi a disposizione molto brevi, in differenti siti operativi, a conferma delle eccellenti "performances" operative del prodotto, nonché dell'impegno profuso dal personale addetto alle operazioni.

È in corso la seconda fase d'ammodernamento del sistema, che prevede lo sviluppo e la realizzazione delle sezioni di tiro più compatte, l'adeguamento del radar di tracking e dei lanciatori allo stato dell'arte ed ai nuovi requisiti operativi

Il nuovo sistema SPADA 2000 costituisce così il prodotto di punta della Divisione Sistemi Missilistici, nel segmento dei sistemi LAMS per la difesa locale di aree strategiche,

idoneo all'impiego nella prima decade del 2000.

Developed in the early '80s, the Spada surface-air missile system has been one of the most demanding & significant contracts undertaken by our Company.

Numerous sets of Spada systems and its ASPIDE missiles have been delivered. The majority are in service with the Italian Air Force for the defence of military air bases.

Increased military emphasis on operational readiness, together with evolving technology have encouraged AMS to upgrade the system in two phases.

The first phase has been completed, with the new Spada 2000 system being supplied to the Spanish Air Force

This Spanish system encompasses:

- Integration of a new 3D radar and short range missile launchers (VSHORAD)
- Installing new command and control

centres, using new platforms and servers that employ COTS components and the new central FDOC from the HAWK system

- Adopting a sophisticated digital radio communications system.

The system has recently been accepted by the Customer after an intense and complex series of tests completed at different operational sites. This was achieved in record time using an experienced operations team, confirming excellent operational performance of the system.

The second phase of the system upgrade plan is in progress. This includes the development of more compact launching sections; improvements to the tracking radar; integrating the new state of the art launcher; and new operational requirements.

The new Spada 2000 system has been developed as the premiere product for the Missile Systems Division in the land based air defence market, and is suitable for the defence of strategic assets.

Sebastiano Santoro ■



David Singleton DAVID SINGLETON

David Singleton è stato Amministratore Delegato dell'Ufficio Gestione Immobilizzazioni della BAe dal settembre 1998.

È arrivato in BaeAM direttamente dal Corporate dove ha ricoperto il ruolo di Direttore della Pianificazione Strategica per i precedenti 18 mesi.

Dopo una Laurea in Ingegneria Meccanica conseguita presso l'Università di Londra, il suo primo incarico è stato con il Ministero della Difesa negli istituti di Ricerca del Governo. Questo impiego lo ha condotto a lavorare alle industrie Royal Ordnance (n.d.r. industrie che appartenevano allo Stato, poi privatizzate).

In tale azienda, David è stato Amministratore Delegato della unità di business della Rocket Motors a Summerfield, Kidderminster, e anche Direttore Generale della Divisione Guns e Vehicles a Nottingham. Con la privatizzazione delle industrie RO nel 1987 è passato alla British Aerospace (ora BAE SYSTEMS).

David è sposato ed ha due figlie, i suoi principali interessi sono lo sci e guardare le partite della sua squadra, lo Westy Ham United.

From September 1998 David was the Managing Director of Asset Management BAeAM. David joined BAeAM direct from BAe Corporate HQ

where he had been Head of Group Strategy and Planning for the previous 18 months.

Following a degree in Mechanical Engineering from University College, London, his first career appointments were with the Ministry of Defence in the Government Research Establishments. This work then took him into the Royal Ordnance factories.

Recruited by Royal Ordnance, David was Managing Director of the Rocket Motors business at Summerfield, Kidderminster; and also General Manager of the Guns and Vehicles Division, based in Nottingham. With the privatisation of RO in 1987 he joined British Aerospace (now called BAE SYSTEMS).

Married with two girls, David's main interests are skiing and watching West Ham United.



Un momento della Messa celebrata a Giugliano per Natale
MASS AT GIUGLIANO TO CELEBRATE CHRISTMAS

Nello stabilimento di Giugliano si svolgono, ormai da qualche anno delle manifestazioni ed attività di solidarietà verso quelle frange di popolazione più deboli. La prima di tali attività è una raccolta di fondi denominata "Ramm à cinque" che in napoletano significa "Dammi la cinque", cioè cinque mila lire o più di una quota fissa mensile. La somma raccolta viene poi utilizzata per l'acquisto di beni di prima necessità che vengono poi consegnati a Centri di assistenza per extracomunitari o Centri Caritas della zona.

La seconda attività di solidarietà consta di ciò: per una settimana al mese, durante il turno di mensa, si può rinunciare al secondo piatto del giorno e alla frutta prendendo in alternativa una scatoletta di

Solidarietà nello stabilimento di Giugliano GIUGLIANO'S MASSIVE CHARITY EFFORTS

tonno o carne e un succo di frutta. Al CRAL avviene quindi la raccolta di queste scatolette e succhi di frutta che vengono poi smistati in centri di accoglienza per bambini portatori di handicap e bisognosi.

Nello stabilimento è anche presente un punto di contatto M.A.M. (Movimento di Adozioni Missionarie) che raccoglie anche fondi da destinare alle adozioni a distanza di bambini del Terzo Mondo.

Nel periodo natalizio, per sancire questo legame di solidarietà con il M.A.M., è ormai consuetudine celebrare una Messa alla quale partecipa tutto lo stabilimento, compresa la Direzione Aziendale.

During recent years the Giugliano Plant has displayed great generosity towards people in need. The first of these activities was a collection called "Give me five!", five signifying five

thousand lire (£2) or a fixed monthly amount for donation. The total collected was used to buy food and other necessary items to give to local homeless shelters and charities.

The second fund raiser took place for one week each month in the canteen. The Italian canteens are a little different from the UK - each meal consists of first & second course and some fruit/yoghurt. Each person could choose to substitute their second course for a tin of tuna or fruit which was then collected and given to charities supporting handicapped and needy children.

The Mission for the Adoption Movement (MAM) also has a strong presence in the plant and collects money to give Children's Homes in the developing world.

During the Christmas period, MAM organised Mass at the plant so that all employees could attend.

Luigi Migliaccio