



Aims

Terza Edizione 2004/
Third Edition 2004

Stanchi di reinventare la ruota?

Fed up of re-inventing wheels?

Personale e Eventi
Personnel and Events



Attenzione Verso il Cliente

Focusing on the Customer

Notizie Corporate
Corporate News



Delegazione Teledife
vista stabilimento AMS (ASI)

TELEDIFE visits AMS (ASI)

Business Focus
Business Focus



23 maggio 2004
aria di Family Day

The Fusaro Family Day

Notizie dei Siti
Site Focus



Aiutiamoli a crescere

Let's help them grow

Noi
People



Aims

Editoriale

- 4** Stanchi di reinventare la ruota?
HR Portal
Fed up of re-inventing wheels?
HR Portal
- 5** Aggiornamenti da Eurosystems
Eurosystems Update
- 6** Il contributo di C4ISR all'operazione Eurosystems
C4ISR
- 7** Verso il Cliente
Focusing on the Customer
- 8** Gruppo del Valore "Attenzione Verso il Cliente"
Focus on the Customer Value Group
- 9** Intervista a Andrea Antoci e Mike Perowne, sponsor del valore Attenzione Verso il Cliente.
Interview with Andrea Antoci and Mike Perowne
- 10** AMS - Facts & Figures
AMS - Facts & Figures
- 12** Modellazione processo riparazione
Customer Support Web Desk
Modelling of the repair process
AMS good practice hits national press
- 13** Assemblea Generale ACCSCO
AMS & the ACCSCO story
- 14** Delegazione Teledife vista stabilimento AMS (ASI)
TELEDIFE visits AMS (ASI)
- 15** COPIMAN: Lo Sapevate?
DST prosegue nel programma di Seminari Tecnici per il 2004
AMS joins COPIMAN
DST prosegue nel programma di Seminari Tecnici per il 2004
- 16** Bersaglio Distrutto
Target Destroyed!
- 17** AMS In Breve
La Divisione Sistemi Terrestri AMS conclude con successo la fase RRE del programma MEADS
In Brief
AMS successfully concludes the RRE phase of the MEADS programme
- 18** Il Commander: una storia di successo
Focus on Commander
- 20** 23 maggio 2004 aria di Family Day
The Fusaro Family Day
- 21** AMS per Me
AMS for Me - some of the sentences from the day
- 22** Fusaro L'Opinione di un visitatore
Hillend condivide la best practice
Fusaro A visitor's opinion
Hillend shares best practice
- 23** AMS viene rappresentata all'Advisory Board
AMS gets voice on advisory board
- 24** AMS e la generosità dei propri dipendenti
Una formula vincente per fare beneficenza
You charitable lot...
A winning formula for charity
- 25** Aiutiamoli a crescere
Chi l'ha definita una corsa divertente?!!
Let's help them grow
- 26** Intranet Cafe a Giugliano
Who called it a fun run?
New Intranet Café at Giugliano
- 27** AMS sponsor del Trofeo golfistico "Amici delle Forze Armate"
La presenza di AMS sul territorio
AMS sponsors the "Friends of the Armed Forces" golfing trophy
AMS builds links with local education
- 28** Gruppo Seniores AMS-MBDA Fusaro
A Trip to Imola

Durante il Leadership Forum tenutosi a marzo, i direttori di AMS hanno sviluppato dei progetti per alcune delle nostre maggiori aree di interesse: la Protezione Nazionale, il Customer Support e due clienti chiave: la Repubblica di Corea e la Grecia.

Poiché il tema di questa edizione di AIMS è il Valore Attenzione Verso il Cliente, vorrei illustrarvi i progressi compiuti relativamente a tali interessi.

Per quanto riguarda la Protezione Nazionale, Stephen Cochrane è stato nominato Account Director, mentre un team italo-britannico si è impegnato ad assicurare una comprensione comune del mercato, delle sue "componenti" (Difesa Nazionale, EEZ, Protezione delle Forze e delle Strutture), delle aziende concorrenti, del grande aumento dei clienti. A giugno viene pubblicata una relazione provvisoria che l'Executive Board avrà il compito di rivedere attivando un processo che culminerà in un piano aziendale da ratificare il prossimo ottobre. Sarà probabilmente un'operazione molto impegnativa, vista la struttura del mercato e la necessità per AMS di considerare i costi commerciali piuttosto che militari. Condizioni fondamentali per avere successo in questa nuova sfida saranno una collaborazione e una comprensione reciproca con entrambi i nostri azionisti.

Si è inoltre proceduto all'istituzione di un team dedicato e centralizzato su base "pan-AMS" per sviluppare il mercato della Repubblica di Corea, in particolare modo per la stabilità dei rapporti con STC e per trarre dei benefici nel mercato dei radar da una possibile Joint Venture industriale in quel paese.

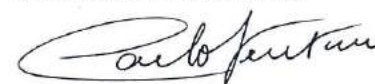
Come tutti ben saprete, mentre la Grecia è impegnata con le prossime Olimpiadi, noi continuiamo puntare sui rapporti commerciali con i nostri clienti. Dopo il

Forum io stesso mi sono recato già una volta in Grecia e molto presto vi ritornerò.

Le attività di Customer Support vengono gestite separatamente nel Regno Unito e in Italia, ma con un alto grado di coordinamento e scambio di informazioni tra i due paesi. Disponiamo ora di un quadro accurato della nostra base operativa, mentre si sta procedendo con una serie di programmi di miglioramento specifici.

In aprile abbiamo parlato del mercato USA e del nostro accesso nel Paese. Sebbene conoscevamo tutti le difficoltà di penetrazione di questo mercato, recentemente abbiamo compiuto dei passi in avanti con il programma ARTIST, ottenendo alcuni successi con il Sistema DRS/AMS/FPS sia in USA sia (grazie agli USA) nel Golfo Arabico. Abbiamo deciso di rafforzare la nostra presenza tramite la recente apertura dell'ufficio a Washington per posizionare meglio alcune nostre specifiche attività in quel mercato, nominando inoltre Chris Davies alla guida dei rapporti DRS; questi ultimi sono incentrati soprattutto sul rafforzamento dell'immagine di AMS a partire dall'interesse del DRS per i Sistemi di Gestione Combattimento e i sensori a basso costo.

Quanto illustrato finora è solamente una parte del lavoro che il Board ha svolto per migliorare l'Attenzione Verso il Cliente di AMS. In questa edizione di AIMS illustriamo altri esempi in linea con questo valore a tutti i livelli aziendali. Mi auguro che questa opportunità vi sia di aiuto per riflettere su come voi possiate migliorare il vostro valore Attenzione Verso il Cliente.



Carlo Venturi

Aims

I vantaggi della lingua

Il 24 e 25 maggio scorsi, Carlo Venturi ha visitato Gematronik, a Neuss in Germania, dove ha incontrato il Direttore Ulrich Nellen, il responsabile delle Risorse Umane Helena Brinkmann e il responsabile dello sviluppo Frank Gekat. Venturi ha inoltre visitato i reparti sviluppo, produzione e integrazione discutendo del mercato meteorologico, i nuovi prodotti e le future strategie di sviluppo. Oltre a parlare correttamente inglese e italiano, Carlo possiede una buona conoscenza del tedesco; durante il tour ha infatti tenuto tutti i discorsi nella lingua del paese ospitante, con grande soddisfazione dei dipendenti di Gematronik.





CEO's Introduction

At the AMS Leadership Forum, held in March, the senior management worked on plans for a number of areas of business including Homeland Protection, Republic of Korea, Greece and Customer Support. Since the focus of this edition of AiMS is Focus on the Customer, I would like to give you a progress report against the actions identified at the Forum for these important areas of business.

With respect to Homeland Protection, Stephen Cochrane has been appointed as Account Director and UK and Italian staff have been dedicated to the initial task of ensuring that there is a common understanding of the marketplace, its "components" (Homeland Defence, EEZ, Force and Asset Protection etc), the competitors, the wide spread of customers and so on. An interim report will be issued for review by the Executive Board in June and the work will culminate in a business plan to be delivered by October of this year. This is likely to be a far reaching piece of work, simply because of structure of the marketplace and the need for AMS to access capabilities from a "commercial", rather than "military" cost base. Collaboration and a mutual understanding with both our shareholders will be key to positioning ourselves successfully for this new challenge.

A dedicated, funded and centralised team is being established - on a pan AMS basis - to develop the Republic of Korea marketplace, particularly with regard to maintaining our relationship with STC and positioning AMS to profit from a potential industrial Joint Venture to address the radar market in that country.

Greece, as you all know, is concentrating hard on the Olympics but we are continuing to engage with our customers. I have been there once myself since the Forum and shall be visiting again very soon.

Customer Support activities are being driven separately in the UK and Italy but with a high degree of co-ordination and learning from each other. We now have an accurate picture of our installed base and a number of specific improvement programmes are under way.

In April we discussed the US market and our access to it at a separate EBM. Although we were all aware of the difficulties of entering this market, we have moved forwards recently on the ARTIST programme and achieved some success with the DRS/AMS Force Protection System both in the USA and through the USA into the Arabian Gulf. We agreed to build up our presence in our recently opened US Office to progress specific activities and to appoint Chris Davies as the dedicated lead for the DRS relationship, specifically focused on building value

The benefits of language

On 24 and 25 May, Carlo Venturi visited AMS Gematronik in Neuss. He met with the Managing Director, Ulrich Nellen, head of HR, Helena Brinkmann, and the head of development, Frank Gekat. He also visited the development, production and integration departments and discussed the meteorological market - including new products and future development strategies. As well as being an English and Italian speaker, Carlo is fluent in German and held all discussions in German throughout his tour, to the great satisfaction of the Gematronik employees.

for AMS from DRS's aspirations in Combat Management Systems and low cost sensors.

This is just some of the work we have been doing recently as a Board to improve AMS's focus on the customer. You will see other examples of customer focus at all levels of the company illustrated in this edition of AiMS. Please take this opportunity to think about how you can improve your Focus on the Customer.

Carlo Venturi

AiMS

EDITORIAL EDITORIAL EDITORIAL EDITORIAL EDITORIAL

Un'esperienza magnifica...ma anche la peggiore di tutti i tempi

Ho viaggiato tra i grandi centri d'Europa...beh, a dire il vero quasi esclusivamente Chelmsford, Frimley e Portsmouth, con visite occasionali a Roma e Cowes.

Parlo ovviamente di quello che da oltre due anni è il mio ruolo di editore di AiMS. E' con un certo rammarico che annuncio che questo sarà il mio ultimo contributo ad AiMS, un impegno incredibilmente entusiasmante, anche se a volte terribilmente frustrante.

Lascero' la nostra amata isola e viaggero' per il mondo, imparando da persone più sagge di me.

Spero comunque leggete con interesse e piacere questo mio ultimo numero di AiMS, continuando a dare il vostro appoggio al nuovo editore britannico Lyndsay Smyth. Un grazie di cuore a tutti!

Mark Hermitage

It was the best of times; it was the worst of times

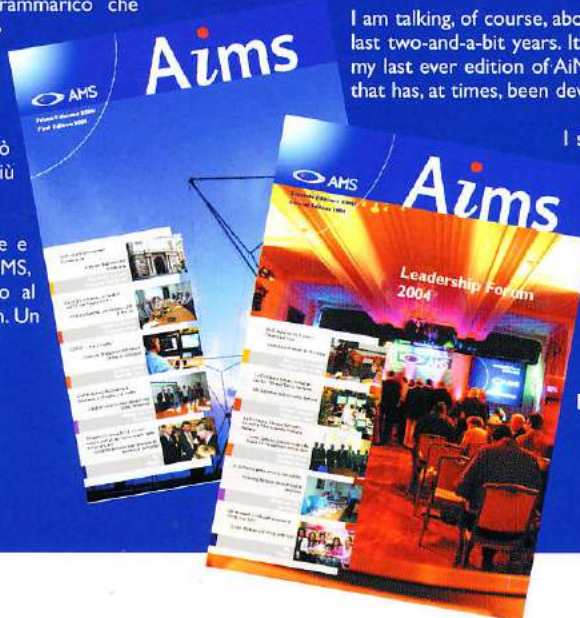
I have travelled between the great conurbations of Europe...well, Chelmsford, Frimley and Portsmouth mostly, with the occasional visit to far-flung Rome and Cowes.

I am talking, of course, about my role as the UK editor of AiMS for the last two-and-a-bit years. It is with sadness that I announce this will be my last ever edition of AiMS, a position I have greatly enjoyed; but one that has, at times, been devilishly frustrating.

I shall be leaving our blessed isle to travel the world and learn from older and wiser peoples.

I hope, though, that you will read and enjoy this, my final copy of AiMS and offer your continued support to the new UK editor, Lyndsay Smyth. So long and thanks for all the fish!

Mark Hermitage



Stanchi di reinventare la ruota?

Volete capire come si fa ma non trovate la persona giusta a cui rivolgervi?

Vi preoccupa contattare qualcuno che non conoscete?

No, questa non è "l'agenzia matrimoniale di AMS" Ma possiamo mettervi in contatto proprio con la persona giusta.

Continuate a leggere ...

Connecting People è un nuovo progetto di AMS che ha lo scopo di trovare nuovi modi di aggregazione tra le persone; in questo modo potrete dar risposta alle vostre domande e aumentare la condivisione di idee e conoscenze all'interno dell'azienda.



Gli scopi del progetto Connecting People sono:

- aiutare nella ricerca di specifici "esperti" o nel supporto dagli altri dipendenti
- ottimizzare il riutilizzo di tecnologia, investimenti e strutture all'interno di AMS
- migliorare la condivisione di conoscenze tra gruppi e singoli
- promuovere una cultura di condivisione delle conoscenze all'interno di AMS

Si è proceduto alla formazione di un team transnazionale - sponsorizzato da Giovanni Soccodato - che all'inizio aveva l'obiettivo di condividere idee e definire le necessità di AMS. Attualmente è in corso uno studio sugli approcci delle altre aziende, per poter imparare dalle esperienze che provengono dal mondo **non AMS**.

A seguito di questa fase, si procederà a sottoporre una proposta all'Executive Board di AMS, con suggerimenti relativi a strumenti, processi e modifiche comportamentali.

Ulteriori sviluppi saranno forniti nelle prossime edizioni di AiMS.

CPT

Il Team di Connecting People

Aims

Fed up of re-inventing wheels?

Want to learn how to do something, but can't find the right person to ask?

Concerned about contacting someone you don't know?

No, this is not a new AMS dating agency! But we can put you in touch with the people you need to meet.

Read on...

Connecting People is a new AMS project to establish ways of bringing people together to answer questions and increase the sharing of knowledge and ideas across the company.

The aim of the **Connecting People** project is to:

- Help individuals find "experts" and support from other employees

- Maximise the reuse of technology, investment and facilities within AMS

- Enhance the sharing of knowledge between groups and individuals

- Promote a culture of knowledge sharing within AMS

A transnational team, sponsored by Giovanni Soccodato, has been formed. Initially, the focus has been to share ideas and define the AMS' requirements. A study of the approaches taken by other companies is currently underway to learn from experiences **outside of AMS** in this area.

Following this work, a proposal, with recommendations for tools, processes and behavioural change, will be submitted to the EBM for approval.

We will provide further progress updates in later editions of AiMS.

CPT

The "Connecting People Team"

Aims

HR Portal

Durante la primavera la Funzione Risorse Umane ha presentato una nuova iniziativa denominata "HR Portal", la cui finalità è quella di mettere a fattor comune esperienze e conoscenze presenti all'interno della funzione, come strumento di knowledge management per una migliore gestione delle risorse umane. L'HR Portal è uno strumento dedicato ai soli utenti HR che consente di mettere a disposizione di tutta la Funzione la documentazione utilizzata nei rapporti interni ed esterni, migliorando le attività e i processi presenti all'interno della Funzione stessa.

Il nuovo tool è stato realizzato utilizzando l'applicativo aziendale Companyplace, dove è stata ritagliata un'apposita area, denominata "Ams Risorse Umane". L'archivio sarà accessibile attraverso il sito della direzione Risorse Umane dalla Intranet aziendale.

Il portale contiene tutti i documenti e i modelli standardizzati che vengono quotidianamente utilizzati dalle risorse RUEO. Inoltre nel nuovo tool gestionale sono presenti notizie, informazioni, procedure e disposizioni legislative, allo scopo di avere un'unica fonte per ricercare informazioni e quindi ridurre al minimo le attività di routine, mantenendo sempre aggiornate le risorse della Funzione. Attraverso un flusso operativo tra il gestore del sito (autore dei documenti), il supervisore (per gli aspetti giuslavoristici) e l'unità Normative del Lavoro, verrà garantito l'aggiornamento dei documenti in base alle nuove disposizioni di legge o l'inserimento di nuovi modelli in funzione delle esigenze e richieste da parte degli utenti RUEO.

Attraverso lo stesso portale è inoltre possibile attivare riunioni on-line, scambiare informazioni, notizie e commenti. In tal modo il portale diventerà lo strumento di comunicazione interna della Funzione ottimizzando i tempi e costi.

In quest'ottica l'obiettivo futuro dell'Azienda è quello di consentire ai dipendenti di AMS di richiedere e ricevere on line dalla Funzione HR, dichiarazioni o lettere per usi interni ed esterni all'Azienda.

Fulvio Mattielli

Aims

Italian HR Portal Unveiled

The Italian Human Resources Department has unveiled a new initiative called **HR Portal**. This tool pools the experience and knowledge within the department for the improved management of human resources. The HR Portal can be used to share all documentation, internal and external reports.

The new tool was created using the corporate application Companyplace, in which a specific area, called "AMS Human resources", was set up. The archive can be accessed through the Human Resources site on the Intranet. The portal contains all the standardised documents and models that are used daily by RUEO resources. The new management tool also contains news, information, procedures and legal provisions. The idea is to have a single source for information searches to minimise routine activities while keeping the resources of the HR Department up to date.

Information is updated by the site administrator, who authors documents, a supervisor and the Labour Legislation Unit. This ensures the information is updated according to the new legal provisions and that new models are inserted in relation to the requests and requirements of users.

The same portal can be used to activate online meetings, exchange information, news and comments. In this way, the portal will become the department's internal communication tool, optimising time and costs. The company's objective for the future is to enable AMS employees to request and receive declarations or letters online from the HR Department, for internal and external company uses.

Fulvio Mattielli

Aims



Aggiornamenti da Eurosystems

Come sapete, all'inizio dell'anno BAE Systems e Finmeccanica hanno firmato una lettera di intenti dando vita ad una serie di iniziative per la creazione di due nuove joint venture e due aziende a totale partecipazione azionaria.

La joint venture relativa all'integrazione di sistemi avrà per protagonisti AMS -senza la divisione ATMAS - e il C4ISR, senza la divisione comunicazioni.



ATMAS- incluse ASI e Gematronik- darà vita ad una attività totalmente di ATC e al 100% di Finmeccanica.

Abbiamo recentemente annunciato la nomina di Clive Richardson a Deputy CEO di AMS, in previsione della formazione della joint venture tra AMS e C4ISR.

Clive proviene dalla Royal Ordnance Defence e diverrà il CEO della nuova JV dopo la regolamentazione degli accordi.

Le attività di Due Diligence sono in corso e la firma ufficiale è stata pianificata per l'Airshow di Farnborough. A questa prima fase succederà quella di approvazione degli accordi che dovrebbe concludersi con il varo della nuova organizzazione a gennaio 2005.

Poiché il cambiamento è quasi sempre vissuto come un momento di incertezza per tutti, AMS ha il compito di tenere tutti informati degli sviluppi degli accordi. Al momento stiamo realizzando un sito Intranet con BAESYSTEMS contenente le informazioni di base sulle attività di transizione verso Eurosystems che verrà costantemente aggiornato.

Aims

Eurosystems Update

As you are aware, BAE Systems and Finmeccanica signed the letter of intent earlier this year and have been working towards the creation of two new joint ventures and two wholly owned businesses.

The Systems Integration joint venture will include AMS, less the ATMAS division, and C4ISR, excluding communications. ATMAS, including AMS - ASI and AMS - Gematronik - will form an ATC business wholly owned by Finmeccanica.

We recently announced the appointment of Clive Richardson as the Deputy CEO of AMS overseeing the planning and preparation of the AMS and C4ISR integration. Clive, who comes from RO Defence, will become the CEO of the new Systems Integration joint venture upon completion of regulatory approval.

Due diligence activities are currently underway with formal signature expected around the time of the Farnborough Airshow. This will be followed by a phase of regulatory approval with a target date for completing the new organisation by January 2005.

While change can be unsettling for everyone, AMS is committed to keeping you fully informed on the progress. We are currently working with BAE Systems to develop an Intranet site that will include background information on the businesses included in the Eurosystems transaction and regular updates.

Aims

Il contributo di C4ISR all'operazione Eurosystems

Tra i risultati attesi da Eurosystems figura una ridefinizione radicale dell'industria elettronica della difesa europea, oltre che un consolidamento delle capacità internazionali nel Regno Unito e in Italia. L'obiettivo è quello di mettere insieme BAE Systems C4ISR (senza Comms) e AMS (senza ATMAS) per dar vita a una nuova attività incentrata sull'integrazione dei sistemi.

Informazioni sul Gruppo C4ISR

Lo scopo principale di C4ISR è la fornitura di sistemi di integrazione a sostegno dello sviluppo del NEC (Network Enabled Capability). La capacità di base è l'integrazione di sistemi complessi per la fusione di piattaforme, armi e informazioni in un ambiente di "sistema di sistemi". Per poter offrire tali soluzioni, il Gruppo C4ISR ha sviluppato il processo 4D. Si tratta di un approccio che applica la struttura di ingegneria dei sistemi al campo di battaglia nel suo insieme, aggregando persone, processi e tecnologia nello sviluppo di concetti risolutivi.

Il Gruppo C4ISR offre:

- ◆ sistemistica delle comunicazioni
- ◆ acquisizione e gestione dati
- ◆ una rete di infrastrutture
- ◆ fusione tra sistemi e sensori
- ◆ sistemi di gestione della conoscenza.

C4ISR supporta tra l'altro NITEWorks, la partnership congiunta tra il Ministero della Difesa britannico e l'industria per l'esplorazione del NEC. Il successo di C4ISR nelle partnership si riflette inoltre nell'approccio congiunto che l'industria ha nei confronti di molti programmi chiave sul campo di battaglia.

I concetti di collaudo spinti al limite in un campo di battaglia virtuale sono la base per il BMEC di BAE Systems a Farnborough. Si tratta di un battlelab (un centro di pensiero) avanzato che integra sistemi, informazioni e decisori complessi per offrire una Network Enabled Capability. Tra i vantaggi troviamo la capacità di:

- ◆ integrare sistemi esistenti e futuri
- ◆ valutare complesse interazioni in maniera efficiente dal punto di vista dei costi e
- ◆ visualizzare con maggiore chiarezza le questioni inerenti al campo di battaglia.

Il team ha messo in rete i laboratori sui campi di battaglia di BAE Systems per creare una capacità di simulazione transatlantica tramite la connessione del BMEC alle strutture di BAE Systems negli USA, come gli Advanced Concept Evaluation Centres di Reston, Virginia, e San Diego, California. Il BMEC può anche essere connesso a strutture supplementari sviluppate da BAE Systems o dai

suoi partner. Presso il BMEC, il Gruppo C4ISR fornisce i team chiave per l'ingegneria e la gestione delle strutture.

Capacità intrinseca

Il Gruppo C4ISR impiega circa 800 persone divise su sette sedi, Farnborough, Warton, Filton, Christchurch, Basildon, Portsmouth e Leicester. Il Gruppo ha al suo interno un team di gran talento formato da architetti del campo di battaglia e di impresa, oltre a sistemisti e ingegneri di software e hardware. Tra le sue capacità, c'è lo sviluppo di soluzioni NEC per i programmi più importanti.

L'attività è da tempo associata alla rappresentazione digitale dei campi di battaglia e alla fornitura di servizi di supporto. C4ISR sviluppa e installa sistemi di infrastrutture per consentire che applicazioni di servizi di informazione e di scambio di queste ultime possano essere ospitate su reti ad alta capacità in ambienti NEC. Eccone alcuni esempi:

- ◆ Il nostro tool di supporto al Comando impiegato dal Quartier Generale del Comando Alleato in Europa (ACE) della NATO, in uso all'interno del sistema di difesa aerea del Sudafrica, attualmente viene promosso a livello mondiale
- ◆ Il ruolo di C4ISR nella creazione di un Sistema di trasmissione diretta per le forze britanniche ha migliorato notevolmente la conoscenza dell'ambiente operativo nei recenti conflitti
- ◆ Il C4ISR ha dato un importante contributo a BOWMAN, fornendo un sistema di gestione molto apprezzato.

Per ulteriori informazioni, potete scrivere a c4isr@baesystems.com o visitare il sito <http://www.baesystems.com/capabilities/c4isr/index.htm>



C4ISR

Aims

About BAE Systems' C4ISR Group

At the heart of C4ISR is the provision of information systems and solutions to support the delivery of Network Enabled Capability (NEC). Their fundamental capability is the integration of complex systems that fuse platforms, weapons and information in a system-of-systems environment. To deliver these solutions, the C4ISR Group developed the 4D process. This approach applies the structure of systems engineering to the battlespace as a whole and unifies people, processes and technology when developing solution concepts.

The C4ISR Group offers:

- ◆ Communications systems
- ◆ Data acquisition and manipulation
- ◆ Networked infrastructures
- ◆ System and sensor fusion
- ◆ Knowledge management systems

C4ISR is also supporting NITEworks – the joint UK MoD/Industry partnership to explore NEC.

which AMS is also involved in. C4ISR's success in partnerships is further reflected in a joint industry approach to many key battlespace programmes.

Testing concepts to the limit within a virtual battlespace is a key element of the thinking behind BAE Systems' Battlespace Management Evaluation Centre – the BME Centre – at Farnborough. It is an advanced battlelab, integrating complex systems, information and decision-makers to deliver network enabled capability effects. The benefits include the ability to:

- ◆ Integrate existing and future systems
- ◆ Evaluate complex interactions cost effectively, and
- ◆ Visualise battlespace issues more clearly

The team has networked BAE Systems' battlespace laboratories to create a transatlantic simulation capability by connecting the BME Centre to BAE Systems facilities in the United States such as the Advanced Concept Evaluation Centres at Reston, Virginia, and San Diego, California. The BME Centre can also connect to additional facilities developed by BAE Systems or its partners. C4ISR Group provides the core engineering and facilities management teams at the BME Centre.

Capability in depth

The C4ISR Group currently employs about 800

people across seven locations – Farnborough, Warton, Filton, Christchurch, Basildon, Portsmouth and Leicester. The Group has employed a talented team of battlespace and enterprise architects, and systems, software and hardware engineers. It has the capabilities to develop NEC solutions for major programmes.

The business has long been associated with the digitisation of the battlespace and the provision of supporting services. C4ISR develops and installs infrastructure systems to enable information services and information exchange applications to be hosted on high capacity, networks in NEC environments. Some examples include:

- ◆ Our Command Support Tool employed by NATO's Headquarters Allied Command Europe, used within the South African Air Defence System, is now being promoted world-wide
- ◆ C4ISR's role in creating a Direct Broadcast System for UK forces significantly enhanced situational awareness in recent conflicts
- ◆ C4ISR provided a major contribution to BOWMAN, providing a highly regarded management system

For further information, please e-mail c4isr@baesystems.com or visit <http://www.baesystems.com/capabilities/c4isr/index.htm>

Aims

Attenzione Verso il Cliente

Tre delle good practice presentate ai road show AWE di quest'anno sono incentrate sul cliente. Quelle riguardanti i Sistemi d'Informazione per il Cliente, il Sistema CMIS e il Database degli Accordi Commerciali aiutano AMS a gestire la nostra interazione con i clienti.

I Sistemi d'Informazione per il Cliente vengono utilizzati dallo staff addetto alle offerte e vendite come fonte d'informazione per identificare settori di nuove attività aziendali. Identificano quei clienti con cui non abbiamo avuto rapporti commerciali da molti anni e quei prodotti che, se aggiornati, potrebbero portare dei vantaggi. Il sistema contiene dati riguardanti una vasta gamma di prodotti e clienti AMS.

Il Database degli Accordi Commerciali traccia il progresso degli Accordi, mostrando quelli effettivi in fase di negoziazione e quelli prossimi alla scadenza. Questo database, grazie alla visibilità dei contratti anche passati, aiuta sia AMS sia il cliente a risparmiare del tempo prezioso. È lo strumento che ci permette di utilizzare una terminologia e un linguaggio coerenti e precedentemente stabiliti, un fattore che ci aiuta a presentare AMS come "una azienda" nei confronti dei nostri clienti.

Il Sistema CMIS condivide una vasta gamma d'informazioni sui contratti e offre un mezzo per raccogliere e divulgare le informazioni sui clienti e i termini e condizioni dei contratti chiave. Il sistema permette di condividere le varie conoscenze in tutta la divisione, rendendole disponibili per un successivo riutilizzo con lo

stesso cliente. Il CMIS registra tutte le modifiche di un contratto, tra cui il prezzo di vendita e il costo di produzione autorizzato. Offre un report standard e personalizzabile; il sistema si interfaccia con il Winning Business Database (WBDB), in modo tale che nello stesso momento in cui ci si aggiudica un prospetto presente nel WBDB, si registra un nuovo contratto nel CMIS. Tutte le informazioni pertinenti (numero di prospetto, settore di mercato del cliente, project manager) vengono trasferite da un sistema all'altro. Uno dei benefici più utili di questi due sistemi è la capacità di recuperare velocemente le informazioni nel momento in cui si interagisce, ad esempio, con il cliente. In tal modo si riesce a rispondere in tempi brevi alle sue chiamate.

Background

Il Database degli Accordi Commerciali è nato originariamente a Donibristle nel 1993; venne sviluppato specificamente per la gestione degli accordi interni e per richiamare velocemente le informazioni durante i confronti diretti con il cliente. Il CMIS venne creato sempre a Donibristle nel 1991, sebbene la registrazione delle informazioni risale già al lontano 1981, e fu in seguito sviluppato per la gestione dei contratti internamente all'azienda. Entrambi i sistemi furono trasferiti e integrati in tre siti quando nel 2002 CARS si unì ad AMS. Il Sistema d'Informazione per il Cliente venne creato nel 2003 da Jim Hollom di Customer Support (UK) per appoggiare un'iniziativa di vendita che aveva l'obiettivo d'identificare nuove opportunità di affari.



Il Futuro

Sviluppato indipendentemente da Customer Support (UK) e dalla Divisione Integrated Systems, il Sistema CMIS è già collegato con uno dei sistemi presentati ai road show AWE dello scorso anno, il Winning Business Database. Unendo le varie informazioni dei clienti derivanti da molteplici fonti, siamo ora in grado di ottenere una visione di AMS a 360°. Tale sistema presenta un quadro completo di tutti gli accordi che AMS mantiene con un dato cliente, un modo indubbio per migliorare la gestione aziendale dei rapporti. Al momento stiamo cercando delle modalità per collegare queste fonti d'informazione e per condividere i dati in tutta l'azienda. In tal modo ogni rappresentante AMS avrà a disposizione un riferimento migliore sui clienti, e allo stesso tempo questi ultimi vedranno i benefici derivanti da una AMS più coesa.

Angela Tod & Jim Hollom

Tali sistemi incentrati sul cliente sono solamente un esempio delle tante good practice promosse nell'ambito dell'AWE di AMS di quest'anno.

Aims



Focusing on the Customer

Three of the Good Practices at this year's AWE road shows focused on the customer. The Customer Information Systems, Contracts Management Information System and Commercial Agreements Database practices all help AMS to manage our interaction with customers.

The **Customer Information Systems** is used by bids and sales staff as a source of information to identify areas of new business. It can identify customers where we have not done business for many years and products in the field that could benefit from upgrades. The system contains data on a wide range of AMS products and customers.

The **Commercial Agreements Database** tracks the progress of agreements; offering visibility of agreements that are effective, in negotiation and due to expire. By giving employees visibility of previous agreements, this database can help to save time for AMS and the customer. It ensures we use a consistent terminology and language already previously agreed, which helps to present a 'one-company' image to our customers.

The **Contracts Management Information System (CMIS)** shares a wide range of information about contracts. The system provides a facility to capture and disseminate information about customers and key contract terms and conditions. The systems can share knowledge across a division and make it available for re-use

with the same customer. CMIS tracks all contract amendments; to both including the selling price and the authorised work cost. It offers standard and customisable reporting. The system interfaces with the Winning Business Database (WBDB), such that when a prospect in the WBDB is won, a new contract is raised on the CMIS. Pertinent information – prospect number, customer market sector, project manager – is migrated from one system to the other. One of the most commonly exploited benefits of these two systems is the ability to retrieve information rapidly, when in dialogue with a customer for example. This helps us to respond quickly to customer calls.

Background

The Commercial Agreements database originated in Donibristle in 1993 and was developed specifically for the management of agreements internally and to enable the call-up of information quickly whilst in dialogue with the customer. The Contracts Management Information System originated in Donibristle in 1991, although tracking of information goes back as far as 1981, and was developed specifically for the management of contracts internally. Both of these systems were transferred and integrated across three sites when CARS merged with AMS in 2002. The Customer Information System was created in 2003 by Jim Hollom, working in Customer Support (UK), to support a sales initiative to identify new business opportunities.



Future

Developed independently by Customer Support (UK) and Integrated Systems Division, one of these practices, Contracts Management Information Systems is already linked with one of the systems presented at last year's AWE road shows, the Winning Business Database. By combining customer information from different sources, we have been able to get a more comprehensive AMS view. This presents a fuller picture of all the dealings AMS has with a specific customer and this helps to improve our relationship management. We are now looking at ways to link these information sources and share data across the whole business. This will give every AMS representative a better picture of our customers and those customers will see the benefits of a more joined up AMS.

Angela Tod & Jim Hollom

These customer-focused systems are just one example of the many Good Practices we are promoting as part of this year's AMS Way to Excellence.

Aims

Gruppo del Valore "Attenzione Verso il Cliente"

AMS ha creato dei gruppi di lavoro per ogni valore AMS. I gruppi sono formati da rappresentanti di ogni divisione e da uno sponsor a livello EBM. Propongono da tutte le funzioni e offrono diversi livelli di competenze, inoltre ognuno di loro risponde direttamente al proprio Direttore di Divisione per le attività sui Valori nei diversi ambiti di lavoro. La creazione di tali gruppi rappresenta la fase successiva alla presentazione dei Valori AMS. I gruppi raccolgono rappresentanti provenienti sia dal Regno Unito sia dall'Italia.

Tutti incentreranno i propri sforzi sulla trasformazione dei Valori in good practice aziendali, allineando le azioni e i comportamenti dell'organizzazione con i Valori. Ogni gruppo lavora su una lista di azioni chiave per portare avanti questa attività.

Nel Regno Unito il Gruppo di Valore **Attenzione Verso il Cliente** è guidato da Mike Perowne (Sponsor del Valore nel Regno Unito). Il Gruppo di Mike comprende Paul Houselander (ATMAS), Sally Reading (ISD) Jim Roe (Operations) Ian Metcalf (CSD) Richard Lawrence (Radar) e Dave Goodall (HR). Il Gruppo italiano è invece diretto da Andrea Antoci e comprende: Amelio fedele (ATMAS), Tommaso Scotti di Mirico (CSI), Pierluigi Lazzereschi (DSN), Giovanni Cristiano (RTO), Giovanni Uccella (DST), Silverio De Luca (STAFF). Per conoscere meglio cosa pensano dei valori, leggete l'intervista di Mike e Andrea a pagina 8-9.

Questo gruppo, così come gli altri, ha già definito una comprensione comune per il Valore "Attenzione Verso il Cliente", all'interno del proprio team e in tutta AMS. Hanno definito gli aspetti chiave e al momento stanno lavorando alla lista di azioni per portare avanti il Valore stesso.

Queste alcune delle aree da sviluppare identificate dal gruppo:

- ♦ Necessità di migliorare il coordinamento del cliente utilizzando strumenti di mappatura più sofisticati
- ♦ Attuazione di un progetto transnazionale per misurare la soddisfazione del cliente
- ♦ Soluzioni di sviluppo per migliorare le competenze nella gestione dei rapporti con il cliente per coloro che hanno un contatto diretto e indiretto con quest'ultimo
- ♦ Integrazione del valore Attenzione verso il Cliente nei principali processi aziendali
- ♦ Identificazione delle best practice che aiutino a dimostrare il valore Attenzione verso il Cliente
- ♦ Produzione del materiale di comunicazione/educativo per suscitare e mantenere la comprensione del valore.

Dave Goodall & Francesco Perillo 

Focus on the Customer Value Group

AMS has created working groups for each of the AMS Values. The groups are made up of representatives from each division and an EBM level sponsor. The representatives come from all functions and offer a diverse skill range. Each representative is also directly accountable to their divisional MD on Values activities within their particular businesses. The creation of these groups is the next phase in the rollout of the AMS Values. The groups include representatives from both the UK and Italy.

The groups will be focusing their efforts into translating the Values into good business practice and aligning the actions and behaviours of the organisation with the Values. Each group is working on a list of key actions to drive this activity forward.

The **Focus on the Customer Value Group** in the UK is led by Mike Perowne (the UK Value Sponsor). Mike's Value Group includes Paul Houselander (ATMAS), Sally Reading (ISD) Jim Roe (Operations) Ian Metcalf (CSD) Richard Lawrence (Radar) and Dave Goodall (HR). The Italian **Focus on the Customer Value Group** is led by Andrea Antoci and includes: Amelio fedele (ATMAS), Tommaso Scotti di Mirico (CSI), Pierluigi Lazzereschi (DSN), Giovanni Cristiano (RTO), Giovanni Uccella (DST), Silverio De Luca (STAFF). Read Mike and

Andrea's interview on page 9 to find out more about their thoughts on this value.

This group, as with the other values groups, have already defined a common understanding of Focus on the Customer, both within their team and within the whole of AMS. They have identified the key issues and are working on the list of actions to drive the Value forward.

The following is amongst some of the areas identified by the group for further action:

- ♦ The need to improve customer co-ordination with the use of more sophisticated customer mapping tools
- ♦ The implementation of a standard trans-national framework for measuring customer satisfaction
- ♦ Development solutions for improving customer relationship skills for both direct and indirect customer facing people
- ♦ Integration of FOC into core business processes
- ♦ Identification of current best practice activities that helps demonstrate FOC
- ♦ Development of communication/ educational material to raise and maintain understanding of the value

Dave Goodall & Francesco Perillo 

Intervista a Andrea Antoci e Mike Perowne, sponsor del valore Attenzione Verso il Cliente.

Voi siete gli sponsor del valore **Attenzione Verso il Cliente**, ma qual è per voi il vero significato di questo valore?



Ci siamo assunti la responsabilità di portare a termine quello che ci hanno richiesto i nostri azionisti: più denaro e più ordini. E' lampante come senza ordini non ci sia lavoro e, di conseguenza, neppure i pagamenti. Il denaro contante è un elemento fondamentale che, per essere prodotto, ha bisogno di ordini; e questi ultimi si realizzano solamente aumentando sempre più l'attenzione verso il Cliente.

Per noi significa andare sempre più incontro ai requisiti del Cliente. Abbiamo sempre proposto ai clienti i nostri sistemi e le tecnologie, a volte senza ascoltare le loro richieste, cercando di vendere quello che avevamo... ma non quello che loro volevano.

Perché pensate che AMS debba adottare questo Valore?

Esiste uno stretto collegamento tra la Realizzazione di Attività Vincenti e l'Attenzione Verso il Cliente. Siamo convinti che una azienda di successo si basi su attività vincenti, a partire dal modo in cui gestiamo i clienti; pertanto l'Attenzione Verso il Cliente ha un ruolo fondamentale nel nostro set di Valori. Tale approccio richiama anche quanto affermato da Carlo Venturi in occasione dell'ultimo Leadership Forum.

E come vivete questo Valore a livello personale?

Beh, prima di tutto per essere un leader bisogna anche dare l'esempio. Siamo entrambi convinti che sia nostro dovere guidare l'azienda verso la soddisfazione del Valore Attenzione Verso il Cliente.

Lavoriamo insieme a questo obiettivo: stiamo agendo stando attenti affinché quello che accade in un determinato paese combaci con le azioni da noi intraprese anche nell'altro. Il nostro compito è quello di far capire a tutti ciò che è necessario fare per raggiungere tale intento. Ecco anche il motivo per cui utilizziamo i natural work team.

Quali sono le azioni principali atte a cambiare tale approccio?

Stiamo analizzando i diversi passi da compiere per meglio concentrarci sul cliente. Il nostro primo compito è quello di far passare i messaggi principali dal Board per ottenere un cambiamento comportamentale nei confronti del valore.

E in linea con quanto precede, nel Regno Unito abbiamo modificato il modo di pensare. A livello operativo abbiamo stabilito due gruppi di lavoro, uno in Italia e uno nel Regno Unito, per promuovere tutte quelle azioni ritenute necessarie per esaltare il valore e aiutare a compiere dei passi in avanti.

Quali sono i principali obiettivi identificati da questi vostri gruppi di lavoro?

Le azioni principali si riferiscono a progetti coordinati congiuntamente. Abbiamo sponsorizzato la mappatura dei nostri clienti e allo stesso tempo valutiamo costantemente la loro soddisfazione attuando un quadro

internazionale di misurazione. Stiamo cercando di migliorare gli skill comportamentali per sviluppare dei buoni rapporti con i clienti. Stiamo inoltre esplorando delle soluzioni per promuovere e mantenere una comprensione completa del valore e, in particolare, la sua applicazione per coloro che non s'interfacciano direttamente con il cliente. Cerchiamo infine il modo di utilizzare il valore all'interno dei processi principali già funzionanti in azienda.

Cosa vorreste veder realizzato per aumentare la diffusione del Valore nel nostro lavoro e nel nostro atteggiamento verso i clienti?

Siamo ben conosciuti dal cliente e all'interno del mercato. Il nostro bisogno è quello di condividere le informazioni in nostro possesso. Al momento trattiamo ancora la conoscenza in un modo molto "parrocchiale". Dobbiamo al contrario massimizzare il potenziale di tale informazione e promuovere la condivisione della conoscenza. Abbiamo bisogno di rimuovere le barriere interne. Stiamo inoltre cercando di attuare degli strumenti che siano d'aiuto a questo approccio, tra cui il Database sulle Attività Vincenti. Non basta dare un appoggio a livello mondiale ma serve adottare una prospettiva a lungo termine; abbiamo bisogno di affidarci a partnership con il cliente, farlo sentire parte della squadra.

Un altro aspetto è rappresentato dal fatto che alcune volte visitiamo lo stesso cliente, ci rivolgiamo agli stessi territori, addirittura siamo in concorrenza per lo stesso ordine e per lo stesso budget! Questo non significa Attenzione Verso il Cliente ma la rovina della cooperazione e l'apertura di una frattura per i nostri veri concorrenti. Dobbiamo saper coordinare le forze di vendita e il modo in cui gestiamo i territori. Un comportamento non coerente con tali atteggiamenti costituisce un grande rischio, che è quello di perdere il cliente per sempre.

Così come nella vita professionale, ritenete di vivere i Valori anche in quella privata?

Per vivere un tale valore bisogna prima di tutto cercare di mettersi nei panni del cliente. Significa cambiare quasi completamente mentalità e ascoltare e capire chiaramente i suoi veri desideri.

Dobbiamo sempre avere la certezza di soddisfare i requisiti richiesti. E per farlo dobbiamo saperci comportare secondo pochi ma chiari principi: mantenere le promesse, agire in modo trasparente e onesto. E tale mentalità va ritrovata non solo nella nostra azienda, ma anche nella nostra vita privata.

Aims

In this issue we have interviewed Andrea Antoci and Mike Perowne, sponsors of the value Focus on the Customer.



You are the Value sponsor for Focus on the Customer, but what does this Value actually mean to you?

We have undertaken the responsibility of accomplishing what our shareholders want us to do: more cash and more orders. Take it for granted, we want to underline that with no orders there is no work and consequently, no pay. Cash is fundamental but to make cash we need orders and to obtain more orders we need to be more and more focused on the Customer.

For us this means we have to move towards the customer's requirements. Historically we have gone to our customers proposing our systems, our technologies, sometimes without listening to their requests; we just tried to sell what we had ...but not what they wanted.

Why do you think this is an important Value for AMS to adopt?

There is a strict link between Winning new business and Focusing on the Customer. We believe that a successful company relies on a winning business methodology and this relies on the way we manage customers. *Focus on the Customer* inevitably plays a leading role in our set of Values. This approach also recalls what Carlo Venturi underlined at the last Leadership Forum.

And how do you feel that you personally live this Value?

Well, first of all being a leader means to lead by example. We both believe it is our responsibility to drive our company towards the accomplishment of the Focus on the Customer Value. We are jointly working on this: we are trying to be careful that what happens in one country matches with the actions we undertake in the other country. It is our duty to make clear what everybody has to do to reach this intent. This is also why we are using the natural work teams.

What are you doing to embed this Value?

We are exploring what we must do differently to focus more on the customer. Our main task is to make sure we pass the key messages from the Board to obtain a behavioural change with respect to the value.

Operationally we have set up two working teams: one in Italy and one in the UK to promote all those actions we believe necessary to enhance the Value and help to move forwards.

What are the main objectives your working teams have identified?

The main potential actions refer to jointly coordinated projects. We have sponsored the mapping of our customers; we want to constantly assess our customers' satisfaction by implementing a trans-national framework for measurement. We are looking at improving behavioural skills to develop good customer relationships. We are exploring solutions to raise and maintain the full understanding of the value, and in particular its application to non-customer facing people. We are also trying to investigate how to embed the value inside core processes already running in the company.

What would you like to see done to further encompass this Value into the way we work and our attitude to customers?

We are well acquainted with the customer and the market. We have a need: to share the information we have. At the moment we are still treating the knowledge we hold in a very parochial way. We must instead maximise the potential of this information and promote sharing knowledge. We need to remove internal barriers. We are also trying to implement tools to help with this approach: one of these is the Winning Business Database.

Delivering world class support is not enough. We need to adopt a long term perspective, we need to rely on partnerships with the customer, making him feel part of the team. Another point is that sometimes we visit the same customer, approach the same territories, even competing for the same order, the same budget! This is not Focussing on the customer, this is destroying cooperation and opening a breach for our true competitors.

We need to coordinate sales force and the way we handle territories. Not behaving coherently with these attitudes is a big risk: to lose the customer forever.

Do you feel that you live the Values in your personal life as well as your work life?

To live this value means first of all to try to walk in our customer shoes. It means to make a 180° change of mind and listen to and clearly understand what the customer really desires. We must always make sure we are compliant with the requirements our customer asks for.

To do what is required of us, we must behave with a few but clear principles: maintain promises, act in a transparent and honest manner. This mind-set must belong not only to our company life but also to our personal life.

Aims

AMS - Facts & Figures

E' il momento di cambiare...

AMS vuole mantenere il proprio materiale documentale sia cartaceo sia multimediale il più aggiornato e in ordine possibile.

Quest'anno desideriamo utilizzare il Facts & Figures di AMS per brochure aziendali, presentazioni e produzioni multimediali.

Che tipo di Facts & Figures vogliamo?

Esistono due gruppi di persone a cui intendiamo rivolgere questo tipo d'informazione, il primo sono i nostri clienti e il secondo i nostri dipendenti.

Vorremmo "sorprendere" i nostri clienti con informazioni su AMS e allo stesso tempo rendere i dipendenti consapevoli di quanto vario e ricco d'informazioni sia l'ambiente in cui lavoriamo.

Divideremo i nostri "Factoid" nelle seguenti categorie:

- ◆ Prodotti AMS
- ◆ Tecnologia/Innovazione
- ◆ Noi
- ◆ Il nostro mercato
- ◆ Eredità

Poiché si ha bisogno di grandi quantità d'informazione da analizzare e controllare, per generare dei "Factoid" è necessario un lungo periodo di tempo.

Ecco alcuni degli esempi reali già sviluppati:

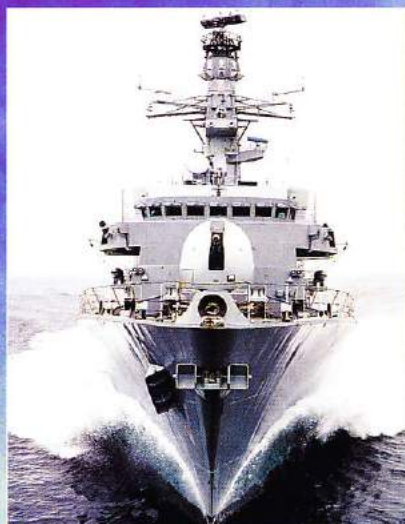


Prodotti AMS

- ◆ Durante le ultime fasi di utilizzo, i sistemi AMS di gestione del personale militare hanno sorvegliato oltre 45 mila truppe, nonché oltre cinquemila prigionieri di guerra.
- ◆ Durante gli ultimi 20 anni, AMS ha addestrato oltre 4500 studenti del controllo del traffico aereo provenienti da 45 paesi in tutto il mondo.

Tecnologia/Innovazione

- ◆ Se la nostra banca dati fosse costituita da floppy disk messi in fila, questi raggiungerebbero una lunghezza pari a quella tra Londra e Miami.
- ◆ I sistemi Comando & Controllo di AMS servono a far funzionare una quantità pari a 600 Carrier americani Classe Nimitz in tutto il mondo.
- ◆ I Sistemi AMS sono installati su un numero di navi pari a tre volte la grandezza totale dell'intera flotta di superficie e sottomarina della Reale Marina britannica.



- ◆ I nostri ultimi radar multifunzione e centro di controllo hanno una potenza di calcolo superiore a 1.400 computer domestici.
- ◆ In media esiste 1 possibilità su 3 che l'aereo sul quale si viaggia sia monitorato da un radar AMS.
- ◆ In qualsiasi momento del giorno, AMS aiuta a controllare i 3.500 aerei nei cieli d'Europa che trasportano oltre 400 mila persone.

Noi

- ◆ AMS vanta oltre 100.000 anni d'esperienza nel mercato dell'Elettronica di Difesa.

Il nostro mercato

- ◆ AMS opera in oltre 100 paesi come parte attiva in affari riguardanti Sensori (Radar), Gestione Traffico Aereo, Comando e Controllo, Simulazione e Addestramento.
- ◆ In un'indagine indipendente riguardo il settore dell'industria della difesa, AiMS ha superato la media dell'8%.

Eredità

- ◆ Le radici di AMS possono essere rintracciate fin dal lontano 1853.

Abbiamo bisogno del vostro aiuto!

Ci rendiamo conto che potreste avere a disposizione utili facts & figures riguardo i progetti su cui state lavorando; ci auguriamo di poter utilizzare le vostre idee come base per il prossimo anno.

Come per tutte le affermazioni, dobbiamo essere sicuri che vengano supportate da prove ragionevoli; vi chiediamo pertanto di fornirci i vostri lavori, oppure di ricevere una conferma da parte del vostro manager o cliente.

Un premio per il migliore "Factoid" di AMS

Il migliore si aggiudicherà una bottiglia di champagne. Agli editori spetterà la decisione finale. Vi invitiamo a leggere la prossima edizione di AiMS per conoscere il nome del vincitore.

Come posso contribuire?

Vi preghiamo d'inviare una e-mail a charles.vertigen@amsjv.com con le seguenti informazioni:

- ◆ Nome
- ◆ Dettagli per essere contattati (numero di telefono, e-mail)
- ◆ Suggerimento per un Factoid AMS
- ◆ Prova o qualifica del Factoid.

AMS Facts and Figures

It's time for a change...

Like many other businesses, we like to keep our company literature and multimedia looking as fresh as possible.

This year, we intend to use AMS Facts and Figures as one of the elements in our company brochures, presentations and multimedia productions.

So, what type of Facts and Figures do we want?



There are two groups of people that we wish to target with this kind of information. The first group is our Customers, and the second, our Employees.

We'd like to 'wow' our Customers with information about AMS, and we'd like to keep employees aware of the diverse and information-rich environment within which we work.

We will divide our 'factoids' into categories:

- ◆ AMS Products
- ◆ Technology/Innovation
- ◆ People
- ◆ Our Marketplace
- ◆ Heritage

Of course, some 'factoids' take a long time to generate due to the large amount of information that needs to be analysed and checked.

Some real examples which have already been developed are:

AMS Products

- ◆ AMS military personnel management systems have tracked over 45,000 troops on recent deployment, as well as over five thousand POWs

- ◆ Over the last 20 Years, AMS has trained over 4,500 ATC students from 45 countries around the world

Technology/Innovation

- ◆ If our latest data store was made from floppy disks, laid end-to-end, they would stretch from London to Miami
- ◆ AMS Command and Control systems help to run the equivalent tonnage of 600 US Nimitz Class Carriers worldwide
- ◆ AMS Systems are installed on a tonnage of vessels which equates to three times the total size of the entire UK Royal Navy Surface and Sub-Surface Fleet.
- ◆ Our latest Multi function radar and control centre has the computing power of over 1,400 home computers
- ◆ On an average flight, you stand a 1 in 3 chance of being monitored by an AMS radar
- ◆ AMS radars located in Europe provide a coverage equating to three times its total land mass, which at any daytime moment has 3,500 aircraft in the skies carrying over 400,000 people.

People

- ◆ AMS has over 100,000 years of experience in the Defence Electronics marketplace.

Our Marketplace

- ◆ AMS operates in over 100 countries as part of its Sensor (Radar), Air Traffic Management, Command and Control and Simulation and Training businesses.
- ◆ In an independent defence industry survey, AiMS outperformed the industry average by 8%.

Heritage

- ◆ AMS has roots which can be traced back to 1853

We need your help!

We are well aware that many of you have useful facts and figures about the projects that you are working on, and we'd like to use your ideas as a basis for the coming year.

As with all 'claims' we need to make sure that they can be backed up with reasonable evidence, so please provide your workings, or perhaps confirmation from your manager or customer.

A Prize for the best AMS Factoid

The best AMS Factoid will win a bottle of Champagne. The decision of the editor is final. Watch out for the winner in a future issue of AiMS.

How can I contribute?

Please email charles.vertigen@amsjv.com with the following information:

- ◆ Name
- ◆ Your contact details (phone number etc.)
- ◆ Suggestion for an AMS Factoid
- ◆ Evidence or Qualification of the Fact



AiMS

Modellazione processo riparazione

Si è svolta a Giugliano la prima sessione di modellazione del processo delle riparazioni industriali; hanno partecipato all'attività la consulenza ICM etutto lo staff coinvolto nel processo.

Sulla base del modello ARIS sviluppato dal gruppo di lavoro sarà approntata e condotta un'attività disimulazione per individuare le aree di miglioramento. Questa attività sarà svolta in collaborazione con L'Università di Napoli.

Il progetto di miglioramento del processo delle riparazioni è stato varato in vista degli impegnativi traguardi richiesti a CSI dai nuovi contratti inerenti alcune aree di mercato ATC ed i programmi CLS per NATO ed MCO per MMI.

Aims



Modelling of the repair process

The first session of modelling the industrial repair process took place at Giugliano, with ICM consultants. All staff involved in the repair process took part in the event.

A working group was set up to develop a simulation activity (based on the ARIS model) to identify areas that require improvement. This activity will be carried out in collaboration with the University of Naples.

The project to improve the repair process was set up in view of the demanding targets required of Customer Support Italy from ATC contracts, the CLS programme for NATO and the MCO programme for the Italian Navy.

Aims

Customer Support Web Desk

La rivista mensile "Logistica Management", patrocinata da AIOLOG Associazione Italiana Logistica e di Supply Chain Management, distribuita su tutto il territorio nazionale, ha pubblicato in Aprile un interessante articolo sul Customer Support Web Desk (CSWD), un progetto sviluppato e realizzato dalla divisione logistica di AMS per assicurare ai clienti un'adeguata assistenza post-vendita utilizzando tecnologie web.

La soluzione tecnologica adottata e descritta nell'articolo, fornisce ai clienti uno strumento, temporalmente indipendente, che consente, servendosi di un'interfaccia user friendly, di esplicitare le proprie richieste. Attraverso un portale web, infatti, essi effettuano le proprie richieste ed un sistema di mailing automatico notifica loro lo stato di avanzamento delle azioni che AMS ha pianificato di effettuare per la risoluzione delle stesse.

Il flusso di processo, che costituisce il background del sistema, prevede la presenza di un focal point AMS per ciascun contratto al quale vengono indirizzate, in maniera automatica, tutte le richieste pervenute ed un team di specialisti i cui componenti vengono selezionati in funzione della tipologia di contratto. Il team di specialisti, coinvolto "on demand" dal focal point, garantisce sempre al cliente la migliore interfaccia per la soluzione delle proprie richieste e, dunque, una sempre maggiore soddisfazione. In tal modo, AMS soddisfa lo specifico requisito previsto dalla norma UNI EN ISO 9001:2000 (Soddisfazione del cliente) e, inoltre, uno dei propri principali valori ossia "l'attenzione verso il cliente".

La privacy e la riservatezza delle informazioni scambiate hanno costituito una "condicio sine qua non" per sviluppare un sistema che garantisca la sicurezza dello scambio dei dati. A tal proposito, sono stati studiati e realizzati dei

collegamenti che prevedessero la crittografia delle informazioni e l'accesso, mediante firma digitale, all'applicazione installata in un'area riservata distaccata dalla Intranet AMS.

L'articolo, realizzato da Carlo Pipino ed Alfonso Amoroso, ha costituito un'occasione per evidenziare oltre agli aspetti tecnologici del progetto anche come AMS intende sviluppare e mantenere un contatto sempre vivo e documentato con i propri clienti i quali, a loro volta, possono sentirsi gratificati dall'attenzione che l'azienda ripone nei loro confronti.

Il Alfonso Amoroso appartiene al SESM, un consorzio di AMS.

Aims



AMS good practice hits national press

In April, **Logistica Management** magazine published an article on the Customer Support Web Desk (CSWD).

The web desk was developed and implemented by Customer Support Italy and featured as a Good Practice in the 2002 AWE road show. It provides customers with a user-friendly and secure tool for requesting support from AMS. Customers can ask for information, documentation, maintenance and general support over a secure web-link. An automatic mailing system enables applicants to track the progress of their request. Ensuring privacy and confidentiality was a prerequisite identified during the initial design stage. The team responsible for creating the web desk research encrypted information channels and created this application on a reserved area distinct from the general AMS Intranet, accessible only by electronic signature.

A focal point is allocated for each Customer Support contract, which will automatically receive all requests for the contract and will be responsible for identifying a team of specialists in each case. The web desk helps Customer Support Italy to meet the UNI EN ISO 9001:2000 standard for customer satisfaction and is in keeping with the AMS Value of **Focus on the Customer**.

The article for **Logistica Management** was written by Carlo Pipino and Alfonso Amoroso. It provided an opportunity to highlight not only the technological aspects of the project but also the way in which AMS intends to develop good, documented relations and keep in touch with its customers. Logistica Magazine is produced by the Italian Association of Logistics and Supply Chain Management and distributed throughout Italy.

Aims

Assemblea Generale ACCSCO

Thales Raytheon System Francia e USA, BAE Systems (CARs), EADS GMBH, AMS SPA e AMS LTD, riunite a Roma il 30 Aprile 2004 per l'annuale Assemblea Generale della ACCSCO SA hanno nominato Presidente Patrick O'Connell, attuale PDG ACSi, e Direttore Generale Gustavo Scotti di Uccio, AMS NATO Key Account Director.

Abbiamo chiesto a Gustavo di illustrarci il significato di ACCSCO per AMS.

Sono convinto che, per acquisire contratti da grandi istituzioni come la NATO o la UE, è necessario essere molto vicini al Cliente. Non si può aspettare che una volta emessa la gara si preparino risposte convincenti e industrialmente vantaggiose in poco tempo. È necessario lavorare dall'inizio con il Cliente per definire insieme, se possibile, le specifiche e le attese, e finalmente, alla emissione della gara, chi ne sa di più e chi è più preparato ... vinca.

Serve ACCSCO?

ACCSCO, rappresentando 5 Paesi, può dare supporto per la definizione di nuovi requisiti, e non verrebbe visto dal cliente come una "ingerenza" di una singola ditta/paese a discapito di tutte le altre.

ACCSCO è una struttura leggera che permetterebbe l'offerta di esperienze a costi molto competitivi: sarebbe così una "low cost company" che, come per il trasporto aereo, potrebbe veramente decollare.

Si potrebbero impiegare esperti e stagisti o neolaureati in cerca di esperienze professionali di alto livello, per il tempo necessario, guidati da "anziani" provenienti dalle aziende azioniste.

E AMS?

AMS, con una quota azionaria del 17%, avrebbe il vantaggio di essere inserita in un "circolo" molto vicino al cliente finale; potrebbe attingere a personale giovane con esperienza internazionale, e del quale sono state verificate e misurate le capacità; potrebbe partecipare ad un tavolo privilegiato attorno al quale concordare con gli altri azionisti strategie di programma e nuove opportunità.

Una scommessa con il futuro?

Un dato di fatto: le spese per la difesa sono in diminuzione; il terrorismo, per il quale c'è stata una "esplosione" di programmi, è destinato ad essere vinto; la tecnologia avanza e la velocità di reazione/realizzazione non permette tempi lunghi per lo sviluppo di nuovi sistemi.

Serve un nuovo approccio, più flessibilità e più rapidità, strutture leggere, a basso costo: delle "low cost companies" ma con un motore ed uno "scatto" superiore a quello di tutti gli altri.

Da dove viene ACCSCO?

Ne 1981 le maggiori industrie che avevano lavorato per la NATO: Marconi, Philips, Hughes, Thomson, Siemens, Plessey, GEC, Selenia, AEG-Telefunken, decisero la costituzione della ACCSCO per rispondere al requisito NATO di rinnovo dell'ormai obsoleto programma NADGE.

L'accordo industriale, sponsorizzato dai Direttori Generali del tempo (per Selenia l'ing. Mustacchi, per la Plessey Mr Dalziel, per la Marconi Sir Telford), unito ad una corretta e pressante lobby, portò all'acquisizione di uno studio per il nuovo sistema di comando e controllo. Da quello studio è stato sviluppato il concetto di ACCS (che include il Comando e Controllo - ACCS LOC) e i nuovi Radar per la difesa aerea FADR).

Per migliorare l'azione di negoziazione, e per dare pronta e rapida risposta alle richieste del cliente: Thomson e Hughes, che "tramavano" per una unione (TRS), si presentarono come Prime.

Il cambio fu firmato un MOU industriale per lo sharing, e, mentre secondo le regole della NATO, il ritorno industriale doveva essere del 50% dell'impegno nazionale, Alenia (aveva cambiato nome) ottenne il 12% (al posto del 4,35%), e le due aziende UK il 10% (al posto del 5%).

Il resto è storia attuale. la prima tranche ACCS (1997) valeva 600 Meuro; oggi sono in discussione 24 "replication sites", altre nazioni parteciperanno; si sta aggiungendo la funzione antibalistica ed altre capacità.

Aims

AMS & the ACCSCO story

Representatives from AMS Thales Raytheon Systems (France and USA divisions), BAE Systems, EADS and met in Rome on 30 April for the annual assembly of ACCSCO. Patrick O'Connell (president and general manager of ACSi) has been appointed president of ACCSCO and Gustavo Scotti di Uccio has been appointed general manager. Aims met up with Gustavo to find out more.

What is ACCSCO?

ACCSCO represents five countries. It supports the definition of new multinational defence requirements without bias to any single country or company. It is a small organisation which benefits from the support of some major international companies working in partnership. The small size reduces overheads and helps with competitive pricing and the multinational structure ensures access to a number of markets.

Why ACCSCO?

To win contracts for large organisations, such as NATO and the EU, it is necessary to be focused on the customer. The group benefits from the experience and customer relationships of all the participating companies. We cannot wait for a tender to be issued. We need to work side-by-side

with the customer and help to mould the requirements and expectations. ACCSCO can help to do this. We can be the prime candidate and the most able to win any contract.

What does ACCSCO mean to AMS?

AMS, with its 17% share, would have the advantage of being included in a group with some major backers, which has good relations and access to a number of customers. We would have privileged access to a large market and be able to define strategies in a wider context.

A bet for the future then?

Defence budgets are diminishing. Terrorism has resulted in some additional programme requirements, but this will eventually decline. Technology continues to grow and the speed of change does not allow for the lengthy development times of the past. We need a new approach, greater flexibility, light organisational structures and low costs. In brief, a low cost company with the backing of major international players will succeed where others may not.

The origin of ACCSCO

In 1981, some major companies working on NATO created ACCSCO to meet the NATO requirement for the old NADGE programme. This consortium included: Marconi, Philips, Hughes, Thompson, Siemens, Plessey, GEC, Selenia and AEG-Telefunken. The group was originally set up for the acquisition of a study contract for a new command and control system. The directors of each company (Mr Mustacchi for Selenia, Mr Dalziel for Plessey and Sir Telford for Marconi, amongst others) signed up to the deal. From the study contract, a new Air Command and Control System (ACCS) concept was born. Thompson and Hughes proposed that they act as the Prime contractor in the new organisation and an MOU was signed. Alenia (which had just changed its name from Selenia) acquired 12% of the contract (rather than 4.35%) and the British companies received 10%. The initial contract, signed in 1987, was valued at €600m. There are now 24 air defence sites and anti-ballistic missile capability requirements.

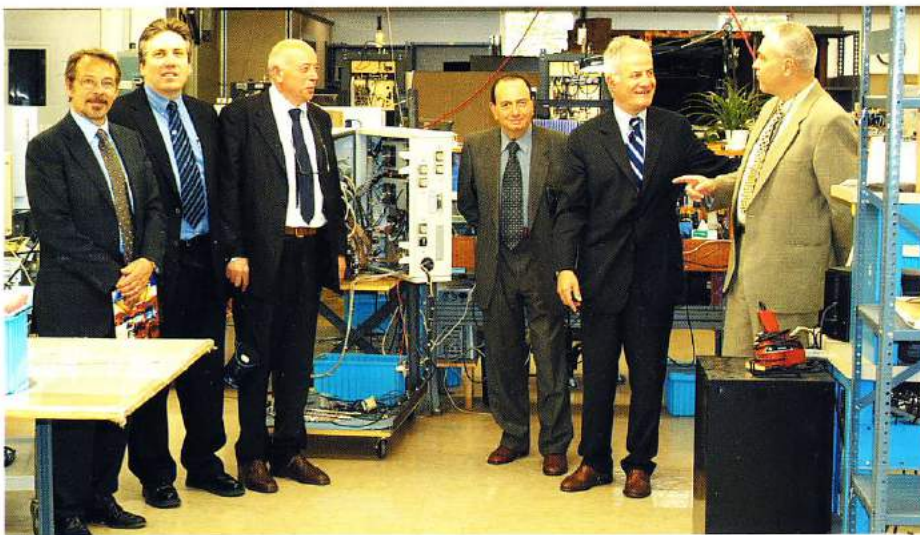
Aims

Delegazione Teledife vista stabilimento AMS (ASI)

Nella settimana del 18 maggio 2004, una Delegazione dell'Aeronautica Militare Italiana (TELEDIFE), costituita dal Gen. Francesco Falcucci, Col. Claudio Del Vecchio e T. Col. Sergio Moretti, congiuntamente ai rappresentanti della Divisione ATMAS (Antonio Camelo, Lucio Governa e Fred Firmani), ha effettuato una visita allo Stabilimento AMS (ASI) ad Overland Park, Kansas (USA). Scopo della visita è stato quello di presentare la struttura industriale, i principali programmi ed i prodotti per l'aiuto alla navigazione ed atterraggio, nell'ambito dei sistemi basati a terra per il controllo delle varie fasi del movimento degli aeromobili.

La Delegazione è stata ricevuta dal CEO, Mike Warmer, coadiuvato da John Wharton (Vice President-Sales & Marketing) e da Warren Meekin (Technical Marketing Manager). Dopo il saluto di

benvenuto di Mike Warmer, John Wharton e Warren Meekin hanno effettuato una presentazione dei programmi/progetti realizzati in più di 28 paesi con oltre 200 sistemi, Stati Uniti compresi. Particolare enfasi è stata dedicata alle moderne tecniche e tecnologie implementate nei sistemi di interesse (ILS, VOR, DME e TACAN), realizzati con i più alti standard di prestazioni, qualità e disponibilità e pienamente rispondenti ai requisiti ICAO (Annesso 10) e FAA (U.S. Federal Aviation Administration). Di grande interesse sono risultati essere, tra l'altro, la configurazione mobile del VOR che garantisce facile trasportabilità e rapido dispiegamento in sito ed il recente Modello 2238 RMM/RCSU che consente il controllo remoto dei "navaids", con capacità di adattare automaticamente il "glidescope" durante il "flight check" dell'ILS, la cui procedura è stata approvata dall'FAA e dall'USAF.



TELEDIFE visits AMS (ASI)

On 18 May, a delegation from the Italian Air Force (TELEDIFE) visited AMS (ASI) at Overland Park, Kansas. The delegation, headed by General Francesco Falcucci, included Colonel Claudio Del Vecchio and Lt. Col. Sergio Moretti, together with representatives from ATMAS: Antonio Camelo, Lucio Governa and Fred Firmani. The Italian Air Force was interested in seeing how our navigation and landing aid systems are used in land-based systems to control aircraft movement.

Mike Warmer, CEO at AMS (ASI), welcomed the delegation and introduced them to John Wharton, Vice President Sales & Marketing and Warren Meekin, Technical Marketing Manager. John and Warren presented the programmes and projects ASI carries out in over 28 countries; more than 200 systems. They paid particular attention to the modern techniques and technologies used in ILS, VOR, DME and TACAN. The guests were particularly interested in the VOR mobile configuration. This system is easily transportable and can be deployed rapidly. The latest model 2238 RMM/RCSU allows remote control of navaids.

The delegation toured the AMS (ASI) production facility and witnessed systems in various phases of manufacture. They were also able to see the development of turnkey solutions, such as system integration and installation, depot and on-site maintenance, site construction and system commissioning. General Falcucci offered his thanks for the professionalism and the amount of information supplied by the AMS (ASI) team.

On the second day, the delegation toured an operational ILS system on one of the four runways at busy Philadelphia Airport. Philly is a major hub servicing over 1,500 aircraft a day so ASI's ILS system gets a lot of work! Karol Rossi, from the Federal Aviation Authority, demonstrated how the ILS system operates at the airport. This included a visit to the APP operations room and around the airport grounds.

This visit gave ATMAS an opportunity to demonstrate our gate-to-gate capability to an important customer.

Aims

Dopo la presentazione, è stata effettuata una visita allo stabilimento, nel corso della quale sono state evidenziate le varie fasi del ciclo produttivo a partire dalla fase iniziale di ingresso/controllo dei materiali, proseguendo poi nella costruzione dei moduli, nel controllo di qualità "step by step", nell'assieme e collaudo finale. Sono state altresì evidenziate le soluzioni "turnkey" quali system integration and installation, Depot and on-site maintenance/repair, Site construction, System Commissioning.

Al termine della visita allo stabilimento, il Generale Falcucci ha espresso il compiacimento della Delegazione per la professionalità e la gamma delle informazioni fornite. Nei giorni successivi, la visita è stata completata con un sopralluogo all'impianto ILS dell'AMS (ASI), in servizio su una delle quattro piste dell'Aeroporto di Philadelphia, che costituisce un importante "hub" internazionale degli Stati Uniti, ove si svolge un traffico di oltre 1500 movimenti giornalieri. La Delegazione è stata ricevuta da rappresentanti della FAA, presieduti da Karol Rossi, i quali hanno illustrato il servizio ATC svolto sull'Aeroporto, con particolare riguardo all'impianto ILS.

Dopo aver mostrato la Sala Operativa APP, il gruppo FAA ha accompagnato la Delegazione italiana sul sedime aeroportuale ove è stata presa visione, nel dettaglio, delle apparecchiature dedicate al servizio ILS.

La visita della Delegazione dell'Aeronautica Militare Italiana ha consentito, quindi, di presentare una realtà industriale che, con la sua elevata professionalità, completa la gamma dei prodotti ATMAS per il Controllo del Traffico Aereo, senza soluzione di continuità, da "gate" a "gate".

Aims



COPIMAN: Lo Sapevate?

Qualcuno forse ricorderà l'articolo dello scorso anno "AMS va ai tropici": ebbene anche quest'anno c'è tornata.

Protagonista sempre Michele Sinisi, Responsabile di Logistica della DSN che, su invito della Marina dell'Ecuador, è stato protagonista del II° congresso Internazionale di Ingegneria della Manutenzione presso il CLUB NAVAL di GUAYAQUIL in Ecuador.

Oggetto del prestigioso ed apprezzato intervento è stato: "Terziarizzazione del supporto logistico per una moderna marina da guerra".

E' inutile negare che oltre alla presenza delle alte cariche della Marina per la parte logistica, splendidi padroni di casa, vi era tutto il direttivo della "misteriosa" COPIMAN: ovvero "Comitato Panamericano di Ingegneria di Mantenimento".

Forse vi state ancora chiedendo perché nel titolo c'è scritto, lo sapevate?

Ebbene AMS attraverso il nostro Michele Sinisi è diventata Osservatore Internazionale con delega per l'Europa e membro di COPIMAN.

Tutto questo permetterà ad AMS di avere un osservatorio più che privilegiato sul mercato sudamericano della logistica che, sempre più, sarà il cardine per garantire la supportabilità e l'efficienza dei nostri prodotti (vecchi e nuovi) e la conseguente soddisfazione del cliente.

Non posso che tornare a ripensare a quei sapori, quei colori e quell'accoglienza che già l'anno passato furono di buon auspicio ad un nostro ritorno in Ecuador senza concludere dicendo: Arrivederci Guayaquil ed arrivederci Ecuador.

Flavio Lagioia

Aims



AMS joins COPIMAN

Do you remember an article in Aims last year? **AMS goes to the tropics**

Well, we have been there again!

Michele Sinisi, logistics manager from Naval Systems Division, was invited by the Ecuadorian Navy to attend the second International Congress of Maintenance Engineering at the Guayaquil Naval Club. Michele contributed with a talk on the development of logistics support for a modern military navy and the services provided by AMS.

The conference was attended by senior ranking members of the Ecuadorian Navy and a full complement of executives from COPIMAN, the **Pan-American Committee of Maintenance Engineering**.

AMS, through Michele Sinisi, has become an International Observer with proxy for Europe and a member of COPIMAN. This enables AMS to have an extremely privileged observation point in the South American logistics market.

Think of the flavours, the colours and the welcome we received in Ecuador bodes well for our return to this market and future business.

Flavio Lagioia

Aims

DST prosegue nel programma di Seminari Tecnici per il 2004

Giovedì 13 Maggio 2004 presso la sede AMS di Roma si è tenuto il quarto dei seminari tecnici organizzati per il 2004 dalla DST. Il seminario, dedicato a **Sensori e Sistemi per la Sorveglianza prodotti da AMS**, è stato condotto da Sandro Strappaveccia, uno dei veterani della Divisione Sistemi Terrestri e responsabile di molti dei più prestigiosi progetti sviluppati dalla Divisione.

Particolare attenzione è stata dedicata ai nuovi requisiti operativi, al ruolo del radar nella Difesa e alle capacità di AMS nello sviluppo e nell'adeguamento dei sensori alle future esigenze, in ambito nazionale e NATO.

L'iniziativa, che rientra nelle attività che la Divisione ha intrapreso per l'aggiornamento del proprio personale e per favorire l'orientamento dei nuovi assunti, è stata molto apprezzata e gradita dai numerosi partecipanti.

Essa conferma l'attenzione di AMS allo sviluppo professionale del proprio personale e la consapevolezza della nostra società che sia la valorizzazione delle risorse umane già presenti, sia il supporto ai più giovani nel momento cruciale dell'ingresso in azienda, sono un investimento per il proprio futuro. **"Valorizzare le persone"** oggi, per **"Eccellere con la tecnologia"** domani.

Aims

Land Systems Division continues Technical Seminar programme

The fourth of the technical seminars organised for 2004 by Land Systems Division was held in Rome on Thursday 13 May 2004. Sandro Strappaveccia, an experienced engineer from Land Systems, held a seminar on **Monitoring Sensors and Systems produced by AMS**. Sandro has been responsible for much of the product development that has taken place in Land Systems. In his seminar, Sandro gave special attention to new operational requirements, the role of radars in defence and our capability to develop and adapt our radars to meet future needs.

The initiative, which is one of a number of activities the division is helping to update employees and give guidance to new starters, it has been greatly appreciated by many employees. Land Systems is committed to the professional development of its employees and supporting new starters. This is seen by the division as an investment for the future: **Valuing People** today will enable us to **Excel with Technology** tomorrow.

Aims

Bersaglio Distrutto

Il 19 maggio 2004 in occasione della visita della delegazione dell'Armada Messicana presso AMS è stata svolta un'esercitazione a fuoco a bordo di "Nave Borsini", OPV di ultima generazione della Marina Militare Italiana, che imbarca il comando e controllo IPN-S e gli apparati allo stato dell'arte di AMS quali la centrale di tiro l'NA 25 e il radar di scoperta di superficie aereonavale RAN 30 X/I.

Ma torniamo ai fatti che alla fine sono quelli che contano. Alle 08.00 ci siamo imbarcati con i nostri ospiti dell'Armada presso la banchina torpediniere dell'Arsenale MMI di La Spezia e ricevuti gli onori di circostanza sia dal Capitano di Vascello Fabio Rossi, in rappresentanza di CINCPAC, sia dal Capitano di Fregata Primiano Testa, Comandante di "Nave Borsini", siamo passati subito dopo un breve briefing operativo, circa le modalità di esecuzione dell'esercitazione a caldo, al posto di manovra generale.

La giornata è splendida e le condizioni meteo sono perfette: sole, mare calmo, inoltre non mancano l'entusiasmo, tanta voglia di fare bene e la splendida cornice del Golfo dei Poeti e della Costa Ligure Spezzina che risplende di tutti i suoi colori.



Marco Rossi, Antonio Carbone, Renato Marchetti, Flavio La gioia della DSN, il Capitano Vega, il Capitano di Corvetta Corneo, il Capitano di Fregata Sobilla della Marina Militare messicana, il comandante di "Nave Borsini" Primiano Testa, il capitano di Vascello Rossi di COMSQUAF due (Comando Squadriglia di Fregata).

AMS representatives with Mexican delegation and Italian Navy officials

L'atmosfera che si respira a bordo è di assoluta serenità dettata dal fatto che sia l'equipaggio sia i nostri tecnici conoscono a fondo la nave e i sistemi, inoltre il duro addestramento cui sono sottoposti gli equipaggi della nostra Marina Militare rende la missione che andiamo ad effettuare di normale routine.

Ore 09.00 viene chiamato il posto di combattimento e si entra nella fase calda dell'esercitazione che prevede il fuoco contro un bersaglio navale, detto MAV, che si trova a circa 4 miglia nautiche a prora dritta da noi, trainato a circa 6 nodi dal rimorchiatore "Gigante" sempre della Marina Militare.

E' l'ora della verità e si percepisce quanto sia trepida l'attesa da parte degli Ufficiali Messicani che, finalmente, vedranno operare un sistema composto dal binomio NA 25 e cannone da 76/62 uguale ai due che l'Armada del Messico ha acquistato a fine 2002 in Italia per le proprie unità pattugliatrici.

Ore 09.30 ci si appresta a sparare effettuando 3 serie di tiro da 5, 5 e 10 colpi a cadenza crescente da 60 fino a 120 colpi/minuto; è tutto pronto, la nave accosta e aumenta la velocità a 18 nodi.....

l'equipaggio indossa la tenuta di combattimento e tutti sono ai propri posti, poi verificata la libertà di tiro si sente secco l'ordine: "FUOCO"!!!

Il rumore misto all'odore di cordite creano una coreografia impressionante per potenza ed efficacia circa le capacità di queste Unità Navali e i Messicani sono molto impressionati dalla esemplare efficienza operativa dell'equipaggio.

Intanto dalla COC iniziano ad arrivare via radio gli scarti dei colpi rispetto al bersaglio:....."100 lungo,...50 lungo,...40 lungo....." praticamente tutto questo in gergo significa che è andato tutto bene!

Alle 10.00 è tutto finito e rientrando in porto ci riuniamo in quadrato per bere un caffè e fare qualche commento sull'esercitazione nonché il discorso di ringraziamento da parte del Comandante José Luis Vega Corro, capo delle delegazione Messicana, per la professionalità, la cortesia e l'ospitalità bordo da parte dei colleghi della Marina Italiana.

Ci si scambiano i crest e le targhe che serviranno a suggellare l'evento, la firma sul registro d'onore per i ricordi di bordo e poi siamo già in banchina per gli altri impegni del fitto programma che è stato predisposto per i nostri ospiti.

Non è finita poiché alle ore 14.00, mentre siamo ancora a tavola, squilla un cellulare e dall'altra parte è nuovamente il C.te Testa che entusiasta con le parole "Bersaglio distrutto e.....indovinate: Appena 2 metri sotto il miraglio radar" ci invita di nuovo sotto bordo per vedere il MAV che è appena rientrato in Arsenale.

Di nuovo in macchina, di nuovo in banchina e AMS ha fatto di nuovo centro: due Clienti e la loro soddisfazione!!

Flavio La Gioia

Aims

Target Destroyed!

On 19 May, during the visit of a delegation from the Mexican Navy, AMS attended firing manoeuvres onboard the Italian Navy's latest generation Offshore Patrol Vessel, Nave Borsini. AMS supplied the IPN-S command and control system, the NA25 fire control system and the RAN 30 X/I-X band surveillance radar. We were, therefore, very interested in the results of the first firing.

We boarded with our Navy guests at 8:00 am at the torpedo boat quay of the port of La Spezia. We were received with honours by Captain Fabio Rossi, representing CINCPAC, and by Commander Primiano Testa, Captain of the Nave Borsini. After an operational briefing on the procedures for live manoeuvres, we went to the general control post.

It was a gorgeous day and the weather conditions were ideal: sun and calm sea. There was plenty of enthusiasm as the vessel travelled along the Ligurian coast of La Spezia, with the magnificent backdrop of the Golfo dei Poeti. The ship's crew and AMS personnel were confident in the success of the test.

Combat position was called at 9:00 am and the live phase of the manoeuvres began. This consisted of firing against a naval target, known as MAV, located four nautical miles directly ahead of us, hauled at roughly 6 knots by the tug boat "Gigante", also belonging to the Navy.

This was the moment of truth and it was easy to see just how anxiously the Mexican officers were waiting to finally see the system in operation, since it comprised the two-part NA 25 and a 76/62 cannon, the same as the two that the Mexican Navy purchased in Italy for its patrol units at the end of 2002.

At 9:30 am preparations were made to fire, with three firing sequences of 5, 5 and 10 hits at a rate increasing from 60 to 120 hits/minute. Everything was ready, the Nave Borsini increased speed to 18 knots, the crew put on combat gear and took up position. After checking that it was clear to fire, the order was loud and clear: "FIRE!" The air was filled with the noise and the smell of cordite. The perfect operation of the equipment and the efficiency of the crew was impressive.

At 10:00am it was all over and on our return to port we gathered in the mess room for coffee and to discuss the manoeuvres. Commander José Luis Vega Corro, head of the Mexican delegation thanked the Italian Navy for their professionalism, courtesy and hospitality. Then we were on our way, continuing the busy schedule of events arranged for our guests. The successful test firing was not yet finished, though. At 2.00pm, while we were still at lunch, a mobile phone rang. At the other end was Commander Testa who informed us: "Target destroyed barely two metres below the radar topmark." AMS targeting systems had hit the bulls-eye once more! We were invited back to see the MAV target drone that had just returned to port. **Two satisfied customers in one day.**

Flavio La Gioia

Aims

La Divisione Sistemi Terrestri AMS conclude con successo la fase RRE del programma MEADS

Il 6 Maggio si è conclusa a Pratica di Mare (Roma) la "System Demo" della fase RRE-Risk Reduction Effort per il programma MEADS-Medium Extended Air Defence System.

Si tratta di un programma tri-nazionale, frutto di un accordo tra i governi Italiano-Tedesco e USA per la realizzazione congiunta di un nuovo sistema di difesa aerea, in grado di far fronte ai requisiti e alle necessità del XXI Secolo. Il sistema di difesa missilistica MEADS sostituirà gli attuali sistemi Patriot, Hawk e Nike.

La fase RRE-Risk Reduction Effort costituisce la base per le attività del programma ed ha lo scopo di ridurre i principali rischi connessi alla integrazione delle diverse tecnologie utilizzate in ciascuno dei componenti principali: missile, lanciatore, Battlefield Management C4I, Radar di sorveglianza e radar multifunzionale di controllo del tiro (MFCR).

AMS ha, per conto e in collaborazione con MBDA, gestito l'IPT-Integrated Project Team multinazionale per il radar MFCR (Multifunctional Fire Control Radar), un nuovo sensore ad alte prestazioni per il controllo del tiro, ed è stata responsabile dell'engineering del Sistema.

Ha inoltre progettato e prodotto i componenti dell'"elemento frontale front end" dell'antenna attiva (octopack) e organizzato e gestito le attività di Integrazione e Test sul sito, presso la base di Pratica di Mare.

La fase RRE è durata 3 anni e ha permesso la realizzazione di un prototipo radar MFCR funzionante che integrasse le tecnologie a rischio (Antenna attiva, Moduli attivi TRM, Exciter a basso rumore, algoritmi di elaborazione avanzati).

Il successo della RRE è di fondamentale importanza per poter procedere alle fasi successive di sviluppo, che prevedono la consegna dei primi due sistemi completi entro il 2012.

L'IPT condotto per l'MFCR è un caso-pilota di team multinazionale di progettazione, in grado di sviluppare hardware e software in un ambiente geograficamente distribuito su più sedi.

Le attività di Integrazione e Test sul prototipo dell'MFCR hanno riguardato le prove di calibrazione interna ed esterna dell'array, la caratterizzazione dello stesso in campo lontano, le caratterizzazioni in ricezione e trasmissione, le funzionalità software del signal processor, fino al raggiungimento della piena operatività radar con le prove di volo.

Il prototipo MFCR ha contribuito, con successo ed in modo significativo, alle prove dimostrative dell'intero sistema MEADS, che ha raggiunto il 100% del livello di da requisito.

Il successo di AMS, dovuto ad un team integrato di risorse della Divisione Sistemi Terrestri e di Radar&Tecnologie, rappresenta una prestigiosa affermazione in campo internazionale ed una conferma del nostro valore "Eccellere con la Tecnologia".

Questo risultato acquista un valore ancora più significativo, anche in considerazione del valore dei partner internazionali (Lockheed Martin e EADS) con i quali la nostra azienda ha operato e continuerà ad interagire nel proseguimento del programma.

Aims

AMS successfully concludes the RRE phase of the MEADS programme

On 6 May, the Risk Reduction Effort (RRE) phase of MEADS was completed with a system demonstration at Pratica di Mare, Rome. MEADS is the tri-national Medium Extended Air Defence System being jointly developed by Italy, Germany and the US. The programme will deliver and implement a new air defence system to meet the threats of the 21st Century. The MEADS missile defence system will replace the Patriot, Hawk and Nike systems.

The RRE was the basis for all further activities in this programme. This completion of this phase will minimise the major risks of integrating the different technology used in each of the main components: missile, launcher, battlefield management C4I, surveillance radar and multifunction fire control radar (MFCR). On behalf of MBDA, AMS managed the multinational integrated project team for the MFCR and managed the system engineering. AMS also designed and manufactured the 'front-end' components for the active antenna and managed on-site integration and test activities at Pratica di Mare.

The RRE lasted three years. During this phase, AMS developed and produced a functioning MFCR prototype, integrating the high-risk technologies: the active antenna, TRM modules, low-noise emitter and advanced processing algorithms. The integration and test activities included internal and external array calibration tests; characterisation of the array in a far field site; characterisations in reception and transmission; and testing the signal processor software. The MFCR prototype was a significant contribution to the demonstration tests of the whole MEADS system. It was essential to get this phase right before we moved to the next phase in the development of MEADS.

The MEADS IPT is working to deliver two systems by 2012. It is a multinational project team and a pilot for future international co-operative projects. The team is developing hardware and software as part of a team situated in different countries. The successful conclusion of the AMS part of this team is due to the skill and hard work of employees from Land Systems and RT&O. They have made a considerable impression in the international team and extolled the AMS Value, Excel with Technology.

AMS IN BREVE

La flessibilità assicura la soddisfazione del cliente

Dal 6 ottobre 2002 il team Air Systems della Divisione ISD lavora su un contratto di supporto ADV Tornado per la DLO (Defence Logistics Organisation, organizzazione per la logistica di difesa), con l'obiettivo di fornire un riferimento per il prossimo OFF (Operational Flight Programme, programma di volo operativo), sul quale si potrebbe eseguire un importante aggiornamento successivo. Questo rappresenta un contratto sul generis, dato che i requisiti non sono stati definiti all'inizio ma concordati con il cliente in fase di lavoro con un regolare confronto tecnico. In tal modo il cliente ha potuto dirigere e assegnare le necessarie priorità alle nostre attività, sulla base del feedback espresso dall'equipaggio che vola con gli OFF in servizio. Il DLO è rimasto molto colpito dalla flessibilità dimostrata e al momento ha concesso ad AMS un'estensione del programma per un valore di 2,7 M€ fino alla fine di novembre.

Aims

IN BRIEF

Flexibility ensures customer satisfaction

Since October 2002, the Air Systems team in ISD has been working on a Tornado ADV support contract for the Defence Logistics Organisation (DLO) to provide a baseline for the next Operational Flight Programme (OFF) on which the next major upgrade could be built. This was an unusual contract where the requirements were not defined at the outset but were agreed with the customer throughout the programme, through regular technical liaison. This arrangement has enabled the customer to direct and prioritise our activities, based on feedback from aircrew flying in-service OFFs. The DLO has been very impressed with the flexibility this arrangement has afforded them and has now awarded AMS a €2.7m extension to the contract to run until the end of November.

Aims



Il team AMS composto da rappresentanti della DST e di R&TO.

The AMS team, people from Land Systems and Radar and Technology

This is particularly significant considering the importance of the other partners involved: Lockheed Martin and EADS.

Aims

Il Commander: una storia di successo



La divisione radar ha realizzato un altro Commander per il cliente NATO. AiMS vi racconta la storia passata e le prospettive future di questo importante prodotto.

Negli anni '70 e '80 il Ministero della Difesa Britannico acquistò una fornitura per la difesa ad alta tecnologia creando delle specifiche molto dettagliate, quasi al punto di dire al fornitore come progettare l'equipaggiamento. Questo approccio risultò in un prodotto molto costoso, spesso consegnato in ritardo e che raramente dava all'utente finale quanto atteso. Negli anni '90 il Ministero della Difesa adottò un metodo differente. Venne creata una "lista dei desiderata" e le imprese furono invitate a fare un'offerta. Nacque così il Commander AR327.

Il team che si occupava dei radar per la difesa aerea di Cowes aveva fornito il radar a lungo raggio alla RAF e ad altre Forze della difesa già a partire dal 1970 e aveva imparato quanto importante fosse l'attenzione verso il cliente. Aveva anche compreso quali fossero le necessità sia della agenzia di approvvigionamento (DPA) sia del cliente finale. Nello sviluppo del Commander il team era consapevole che la RAF voleva mobilità tattica, disponibilità ed una opzione competitiva in termini di costi -efficacia che includesse anche servizi di supporto post-vendita di lungo periodo. Durante la fase di progettazione del radar per la RAF, si mantenne un ottimo rapporto sia con il Ministero della Difesa britannico sia con la RAF stessa e al momento dei test di accettazione si lavorò in team con il cliente per assicurarne la completa soddisfazione verso il prodotto finale.

La RAF ha sempre apprezzato il radar e la performance di AMS fin dalla consegna del primo Commander nel 1997. Ed essi continuano ad essere molto contenti del prodotto che è facile da utilizzare, rapido nel dispiegamento e nel recupero, capace di operare in ogni condizione meteorologica (come accade in Iraq, Kazakistan, Falklands, Norvegia) e sempre disponibile grazie al nostro supporto post vendita.

Il contratto con la RAF mise l'azienda in condizioni di creare un prodotto che poteva essere sviluppato anche per i mercati non domestici. La RAF fu talmente soddisfatta del Commander che divenne il nostro venditore numero uno! Furono gli esponenti della RAF i primi ad ospitare



numerose delegazioni straniere presso il quartier generale IACC a Boulmer per far conoscere il Commander. Questo approccio si rivelò di tale successo che il radar Commander è stato venduto a cinque altri Paesi, compreso un cliente NATO che ha ripetuto l'acquisto almeno tre volte: questo significa che siamo riusciti a vendere molti Commander.

Avere clienti soddisfatti è un vero e proprio vantaggio competitivo quando competiamo per vincere sui mercati esteri.



Il ruolo della Difesa Aerea può essere sintetizzato così:

- Sorveglianza
- Avvistamento
- Identificazione
- Intercettazione

Per i radar di terra a lungo raggio, questo si ottiene sorvegliando lo spazio aereo su lunghe distanze (almeno 500 Km), e fino all'altezza in cui operano i velivoli militari. Appena avvistato un potenziale bersaglio, si richiedono dei dati per determinare se l'obiettivo sia amico o nemico. Se l'obiettivo è identificato come nemico i sistemi di Comando e Controllo (C2) intervengono per intercettare l'obiettivo ed eliminare ogni minaccia.

Quando si progetta un radar a lungo raggio per la difesa aerea ci sono delle scelte da compiere e i sistemisti devono valutare e bilanciare i vari parametri, inclusi la grandezza ed il peso, se si tratta di un radar tattico. Il Commander si è rivelato un sistema di grande successo; è molto efficiente, ha capacità di avvistamento ad ampio spettro e fornisce una misura accurata della posizione del bersaglio, mantenendo una grande versatilità di impiego tattico.

Lo sapevate che...

Il Commander può essere impiegato in 45 minuti e recuperato nello stesso lasso di tempo

Il Commander si può trasportare in elicottero, aereo, cargo, traghetti e su strada.



AMS è fortunata ad avere dei prodotti leader nel mondo che soddisfano tali requisiti.

Oltre al Commander di Radar Systems la Divisione Sistemi Terrestri in Italia possiede tutta la gamma di prodotti RAT 31 che sono stati venduti estensivamente ai clienti NATO. La sfida per il futuro è lo sviluppo di una gamma di prodotti per la difesa aerea massimizzando la comunanza ed il riuso.

La Divisione Sistemi Radar e la Divisione Sistemi Terrestri stanno lavorando insieme per un Radar a Medio Raggio (MRR) che attinge all'esperienza di entrambe le divisioni.

Se la nostra esperienza sarà vincente, la nuova soluzione del Commander per il programma di sostituzione del Type 98 impiegherà anche la tecnologia del Sampson ed incorporerà il nuovo sistema di display creato dalla Prossima Generazione dei Prodotti Comuni (CPNG). Il team di sviluppo ha già costruito e testato un modello (X model) del trasmettitore a stato solido e sta ora integrando e testando un prototipo (Y model). Questo sviluppo sarà utile anche per l'evoluzione del MRR.

Avendo la RAF come cliente per la nuova versione del Commander, manterremo il legame di lunga durata tra la RAF ed AMS, e siamo fiduciosi che ciò porterà ad un continuo successo nei mercati esteri.

Aims

Focus on Commander

With another Commander radar being successfully handed over by Radar Systems Division (RSD) to a NATO customer, AiMS looks at the history and future for this successful product.



During the 1970s and 1980s the UK MoD procured high technology defence equipment by creating a very detailed specification for all its requirements, almost to the point of telling the contractor how to design the equipment. This approach resulted in equipment that was expensive, often delivered late and rarely gave the end user what he really wanted. In the 1990's the Ministry of Defence adopted a different approach. They created a top-level 'wish list' and invited Industry to "make them an offer". It was in this new procurement environment that the Commander AR327 was developed.

The air defence radar team at Cowes had been providing long range radars to the RAF and other defence forces since the 1970s, and had learnt the importance of focusing on the Customer. It also had an understanding of the needs of both the UK procurement agency and the end-user. In developing the Commander, the team knew that the RAF wanted tactical mobility, availability, and an option that was cost-effective and included long-term support. During the project for the manufacture of the radars for the RAF, an excellent working relationship was maintained with both the MoD and the RAF. During the extensive acceptance trials a team approach with the customer was adopted to ensure complete satisfaction with the end product.

market. The RAF were so pleased with their Commanders, they became our number one salesman. They hosted numerous overseas delegations at the IACC Headquarters at RAF Boulmer. This approach proved so successful that the Commander radar has now been sold to five other countries, with one NATO customer having placed no less than three repeat orders, giving them a total of five Commanders.

Having "happy" Customers is a key competitive advantage when we are Playing to Win in the export market.

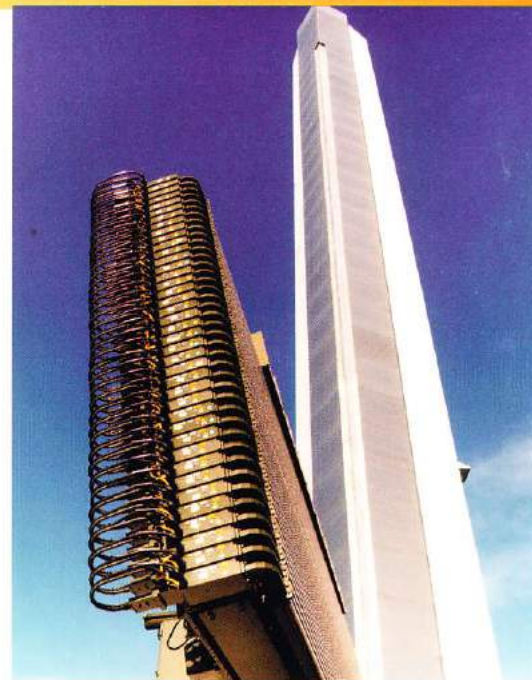


The role of Air Defence can be summarised as:

- ◆ Surveillance
- ◆ Detection
- ◆ Identification
- ◆ Interception

For ground-based long-range radars, this is achieved by searching the sky at long range (out to almost 500km [300m]), and up to the height where military aircraft operate. Once an target is detected, some interrogation data is required to determine whether it is a friend or foe. Having determined it is a foe, Command and Control (C2) systems are used to control a friendly asset to intercept the target and eliminate any threat.

When designing a long range air defence radar there are choices that have to be made, and the systems engineer has to balance between various parameters including size and weight if it is a tactical radar. The Commander radar has been



AMS is fortunate in having world-leading products to meet the above requirements. In addition to RSD's Commander, Land Systems Division in Italy have the RAT 31 range of products which have sold extensively to NATO customers. The challenge for the future is to develop AMS' air defence portfolio to maximise commonality and re-use.

RSD and LSD are working together on a Medium Range Radar (MRR) which draws on the expertise of both divisions. Elements of this work are also being used in our bid to address a new RAF requirement for replacement of the existing Type 93 radars, and the upgrade of their existing Commander-based Type 101s. The objective is to produce common building blocks that can be re-used, and for the MRR to be a true transnational product with contributions from both divisions.

The new Commander solution for the UK's Type 93 replacement programme, should we be successful in our bid, will also employ technology from Sampson and incorporate the new display system being created by Common Product Next Generation (CPNG). The development team has already built and tested a bench model (X-model) of the new solid state transmitter, and is now integrating and testing a pre-production prototype (Y-model). This work will also read across to the MRR development.

By having the RAF as a Customer for the new version of Commander, we would continue the long-standing relationship between the RAF and AMS, and we are confident that this would lead to continued success in the export market.

Keith Tomlinson

Aims

The RAF has praised the radar and AMS' performance ever since delivery of the first Commander in 1997. They continue to be impressed by the user-friendly facilities, the rapid deployment/recovery, the ability to operate in all climates (including Iraq, Kazakhstan, Falkland Islands, Norway), and the high availability that has been achieved through our excellent support capability.

The RAF contract enabled the company to create a product that could be developed for the export

proved to be an extremely successful system design; it is very efficient, and achieves long range detection and highly accurate target position measurement whilst being tactically deployable.

Did you know...

Commander can be deployed in 45 minutes and recovered in the same time. Commander can be transported by helicopter, transport aircraft, deck cargo, roll-on-roll-off ferries and road.

23 maggio 2004 Giornata di Family Day

L'Evento

Domenica 23 maggio 2004 – ore 9:00: AMS Fusaro ha aperto le porte dello Stabilimento alle famiglie, alle istituzioni locali, al territorio. Più di 1.000 presenze e, tra queste, circa 150 ex colleghi che nel corso di vita dell'Azienda hanno contribuito a scriverne la storia.

La visita inizia nelle aree di produzione dove alcuni tecnici descrivono le caratteristiche principali dei prodotti di AMS, e le tecnologie presentate nei vari reparti suscitano una grande attenzione nei visitatori che mostrano un particolare interesse per ciò che si vede e si sente. Su dei maxischermi si assiste alla proiezione di filmati con interviste a vari colleghi e momenti di vita quotidiana vissuti in azienda.

I tabelloni descrittivi con le immagini dei vari prodotti, rendono acronimi come SIR, RASS, RAT, facilmente comprensibili anche a chi non è del settore e l'antenna dell'EMPAR, che gira vorticosamente, cattura l'attenzione di tutti.

E' evidente l'orgoglio con il quale si mostrano ai familiari i radar realizzati anche grazie al proprio contributo e si avverte un forte sentimento di comunanza con gli altri.

Nei viali si incrociano persone che non si vedono da tempo e riaffiorano subito alla mente divertenti aneddoti di vita vissuta in azienda: all'improvviso sembra che il tempo non sia assolutamente trascorso.

Allo stesso tempo, la presenza di tanti giovani dà l'idea di come il nostro stabilimento si sia rinnovato e rafforzato. Diversi gli stand espositivi presenti lungo il percorso della visita: la sezione subacquei del CRAL aziendale, attraverso foto, locandine e filmati, soddisfa le curiosità dei passanti su quest'attività così affascinante; in bella mostra, nello stand del Gruppo Seniores, le foto storiche di momenti e personaggi che hanno segnato la storia del Fusaro; il FIS, in collaborazione con i medici volontari dell'Associazione "House Hospital" dell'Ospedale Pascale, presenta il progetto "Insieme per vincere" il cui fine è la lotta al tabagismo.

Il giorno dedicato alla famiglia è anche l'occasione per mostrare i lavori creativi realizzati da alcuni nostri colleghi nel tempo libero: pittura, ceramica, decoupage, ricami sono presentati nell'angolo dell'hobby.

Verso le ore 12,00 tutti in mensa per la cerimonia finale e, dopo l'introduzione di A. Puglia, negli interventi si avvicendano Giovanni Soccodato, Vittorio Prisco, Richard Kozak ed Francesco Madia: tutti pongono l'accento non solo sugli enormi progressi del Fusaro negli ultimi anni, ma anche



sull'importanza della famiglia per ognuno di noi. In piena sintonia con il significato del Family Day, Madia ricorda che i due principali pilastri alla base della vita di ognuno siano la famiglia ed il lavoro e sottolinea come questa giornata dedicata alle famiglie rappresenti l'occasione per integrarli.

A conclusione della cerimonia, dopo alcune premiazioni riservate agli espositori dell'angolo dell'hobby, agli autori delle frasi più significative su AMS e ai ragazzi del Liceo di Bacoli che hanno svolto un tema sui Valori di AMS, Puglia ha ringraziato i presenti e tutti coloro che con il loro impegno hanno contribuito alla riuscita della manifestazione.

Michela Furino

Aims

The Fusaro Family Day

On Sunday 23 May, Fusaro opened its doors to the families of AMS employees, local institutes and local people. Over 1,000 attended, including around 150 former colleagues who have contributed to, and are very much a part of, the company's history.

The day began with a tour of the production areas, where technicians described the main features of AMS systems. Large display screens featured interviews of AMS employees, providing visitors with a glimpse of the daily life in Fusaro. On the walls and notice boards, we displayed images of various products, making acronyms such as SIR, RASS and RAT easy for anyone to understand.

The rapidly turning EMPAR antenna captured everyone's attention. The employees demonstrated their individual contributions to the development of AMS systems and the strong sense of community that resides in Fusaro. With so many former employees, it was a time for renewing old acquaintances and sharing anecdotes. It seemed as if no time had passed at all since old friends had retired. The presence of so many young people also showed how we have breathed new life into the site.

There were numerous display stands, including an underwater section. Employees piqued the curiosity of many visitors with photographs, brochures and short films. The Seniors Group stand provided a fine display of historical photos of the defining moments and characters in the history of Fusaro. The Internal Solidarity Fund, together with volunteer doctors from the Association of the Pascale Hospital, presented the "Together to Win" project to help employees quit smoking.

The day was not just about Fusaro at work. Many employees got involved by demonstrating the hobbies and interests they take up in their free time. In the hobby corner, employees showed off



their creative talents in painting, ceramics and embroidery.

Around 12:00 noon everyone gathered in the canteen for the closing ceremony. Antonio Puglia gave an introduction, which was followed by speeches from Giovanni Soccodato, Vittorio Prisco, Richard Kozak and Francesco Madia. They highlighted the enormous progress Fusaro has made in recent years and stressed the importance of family for each and every employee. Francesco Madia recalled that the two main pillars at the base of our lives are family and work and that the Fusaro Family Day was an opportunity to integrate these two aspects.

At the end of the ceremony, awards were presented to the exhibitors of the hobby corner. Visitors were also asked to write a sentence about AMS and their experience on the day and awards were presented to the best ones. The students of Bacoli High School, who had written essays on the AMS Values, also received prizes for the best essays.

Michela Furino

Aims



AMS per Me

Micro-Lambda, Selenia, Alenia, AMS, passano i decenni ma nel cuore sempre l'uomo e la famiglia!

Un percorso lungo decenni, un'opportunità per giovani menti, una speranza per la nostra città, un successo nel mondo. That's AMS

Indovinello: più passa il tempo e più diventa giovane; anche se divisa è molto unita; ha la saggezza dell'esperienza e l'entusiasmo della giovinezza... chi è? AMS

Varcare i cancelli di AMS e finalmente soddisfare la curiosità di scoprire una realtà fino a ieri tanto inaccessibile eppure così familiare. Sanno i radar captare l'emozione di questo incontro?

AMS: la pensavo come una grande azienda; dopo averla visitata penso che sia un'azienda... GRANDE!

Non conoscevo il lavoro che si svolge in AMS; è alta tecnologia e grande professionalità. Sono fiero che anche mia mamma, nel suo piccolo, contribuisca a tutto questo.

AMS oggi 23 maggio, mostra i propri valori, i volti di molti giovani assunti recentemente che con le proprie ambizioni daranno sicuramente il meglio. AMS oggi è come il mese di maggio che mostra molti fiori, i propri colori, i loro profumi.

Queste sono le frasi che hanno vinto il concorso organizzato per il FAMILY DAY del Fusaro. Al momento dell'ingresso in stabilimento, infatti, al personale e ai loro familiari, è stato chiesto di scrivere una frase attraverso cui esprimere le proprie sensazioni sull'azienda. Durante la mattinata, una commissione di volontari (che colgo l'occasione per ringraziare), ha selezionato le frasi più significative e originali e ha premiato gli autori al termine della cerimonia conclusiva.

Credo che anche questa semplice ma molto apprezzata iniziativa, abbia contribuito al successo di una giornata così sentita ed autentica.

Raffaella Calvino

Aims



AMS for Me – some of the sentences from the day

Micro-Lambda, Selenia, Alenia, AMS, the decades go by but at its heart there is always the same community.

A decades-long journey, an opportunity for young minds, hope for our town, world-wide success. That's AMS.

A riddle: the more time passes, the younger it gets; even though it's divided, it's very united; it has the wisdom of experience and the enthusiasm of youth... what is it? AMS

To pass through the AMS gates and find out about a business that was until yesterday so inaccessible and yet so near. Can the radars pick up the emotion of this day?

AMS: I thought it was a large company. After visiting it, I think that it is a GREAT company!

I didn't know about the work that is done in AMS; its high technology and great professionalism. I'm proud that my mother, in her own small way, contributes to this.

AMS today, 23 May, shows its values, the faces of many young people recently taken on who, with their ambitions, will certainly give their best. AMS today is like the month of May showing many flowers, their colours and their scents.

These are the sentences that won the competition organized for the Fusaro Family Day. On entering the plant, employees, their families and local people were asked to write a sentence expressing their impressions of the company. During the morning, a committee of volunteers selected the most meaningful and original sentences and the authors were presented with awards at the end of the closing ceremony.

Raffaella Calvino

Aims



FUSARO

L'Opinione di un visitatore

Una giornata speciale quella del Family Day, che nonostante le previsioni del tempo non ottimali, si può ben dire un successo. Difficile spiegare l'aria che si respirava quel giorno se non si è partecipato, io ci provo.

Con l'arrivo degli ospiti tutto inizia a cambiare, lo stabilimento già favorito da una posizione geografica invidiabile e forse unica, si accende, subisce una piccola metamorfosi, tanto da chiedersi: è un luogo di lavoro, dove solo il fatturato e la produttività sono importanti?

Penso di no e la risposta la trovi guardandoti intorno, balza agli occhi. I viali dello stabilimento, popolati dalle famiglie, assomigliano proprio ad una delle tante strade di un qualsiasi centro cittadino di domenica.

Scoprire che i bambini, piccoli, alcuni piccolissimi nel passeggiare, si guardano intorno con occhi divertiti, osservando il radar che gira veloce; mogli e mariti che osservano con occhi sorpresi ciò che li circonda, infondo sono persone che nella loro vita di tutti i giorni sanno poco di sistemi di controllo, ma che restano assolutamente catturati dalle spiegazioni di appassionati ingegneri che trasferiscono il loro interesse a chi li ascolta. I dipendenti, orgogliosi di mostrare il luogo in cui lavorano e dove trascorrono la maggior parte del loro tempo, contenti di presentare i colleghi il cui nome è stato fatto tante volte in famiglia.

Scoprire la soddisfazione, visibile in un perenne sorriso del capo di stabilimento che guarda ciò che lo circonda con sincero orgoglio. Scoprire che quanti partecipano a questa giornata hanno molto più di quanto pensassero in comune. Si avverte, infatti, in sala conferenze una sensazione particolare, non c'è più tanta differenza tra il personale, le loro famiglie, il top management, infondo è come se il filo di quella pellicola che mostra le immagini della storia dello stabilimento, unisse tutti nella convinzione che c'è ancora tanta strada da percorrere insieme.

Marina Borriero

Aims

FUSARO

A visitor's opinion

"Family Day was a special and successful day. Despite the gloomy weather, it is difficult to describe the emotions and the air we breathed to someone who was not there, but I will try anyway.

Everything began to change with the arrival of the guests. The plant, already blessed by an enviable and perhaps unique geographical position, came to life, underwent a minor metamorphosis. We wondered: is this simply a place of work, where only turnover and productivity are important?

I don't think so, and the answer can be found just by looking around. It strikes you immediately. The routes around the plant, populated by families, resemble the streets in any Italian town centre on a Sunday. Small children eagerly looking around, enjoying the sight of the rapidly turning radar. Husbands and wives enjoying their surroundings and captivated by explanations of systems from enthusiastic engineers. Employees proud to show the place where they work and happy to introduce colleagues whose names have been mentioned so often at home. The satisfaction of the site manager clearly visible from his smile as he looks around with pride.

Everyone who took part in the day discovered that they have more in common than they thought. There was a special feeling in the conference room. There is no longer so much difference between staff, their families and their managers. It is as if the film showing the site's history united everyone in the conviction that there is still plenty of road to travel along together."

Marina Borriero

Aims

Hillend condivide la best practice

AMS ha preso parte alla Conferenza Annuale sul Management del Fife Special Housing Association. Durante la conferenza Paul Wellcoat, Responsabile dei Contratti e Sue Strachan, infermiera specializzata in medicina del lavoro, hanno rappresentato il comitato SHAW di Hillend.

Il Servizio Sanitario nazionale si è servito della conferenza per lanciare lo Schema dei Premi SHAW per il Fife Special Housing Association e AMS è stata invitata a prendere parte all'evento promozionale.

La nostra azienda ha presentato il nostro percorso verso il primo premio (Gold), illustrando inoltre molte delle attività aziendali per migliorare le condizioni sanitarie sul posto

di lavoro, le difficoltà incontrate durante il processo e il modo in cui sono state risolte. Hillend è la prima azienda del Fife a ottenere uno SHAW Gold Award, un risultato ambito dopo molti anni di sensibilizzazione e promozione sia sul posto di lavoro sia nella comunità locale.

Hillend è stata riconosciuta dal Servizio Sanitario Nazionale e da altre aziende presenti nello schema come punto di riferimento e centro di grande qualità. Come risultato di tale successo, Paul e Sue sono stati recentemente invitati a condividere a giugno le best practice di Hillend con il Police College scozzese.

Aims



Hillend shares best practice

AMS attended the Annual Management Conference of the Fife Special Housing Association. Paul Wellcoat, Contracts Officer, and Sue Strachan, Occupational Health Nurse, represented Hillend's Scottish Health at Work (SHAW) committee at the conference.

The National Health Service used the conference to launch the SHAW Award Scheme to the Fife Special Housing Association and AMS was invited to share in the launch.

AMS gave a presentation on how we achieved a SHAW Gold Award. Hillend is the first

company in Fife to achieve a SHAW Gold Award – the culmination of several years providing awareness and promoting health at work and in the local community.

Hillend has been recognised by the National Health Service and other companies in the scheme as a benchmark and a centre of excellence. As a result of the above, Paul and Sue have recently received an invitation to share Hillend's best practices with Scotland's Police College in June.

Aims

AMS viene rappresentata all'Advisory Board



Jim Roe con i componenti dello Scottish Advisory Board, il Parlamento Scozzese e il CBI Scozia.

Jim Roe (Back far left) with members of Scottish Advisory Board, Scottish Parliament and CBI Scotland.

Jim Roe, Direttore Operazioni a Hillend, è stato invitato a rappresentare AMS in Scozia presso lo Scottish Advisory Board di BAE Systems. Alistair Imrie, Direttore Risorse Umane del Gruppo di BAE Systems, presiede il Board che comprende i responsabili di ogni attività aziendale di BAE Systems in Scozia, insieme ai rappresentanti provenienti dalla comunicazione aziendale e dai rapporti istituzionali.

Il Board si occupa di diversi settori chiave:

Adottare una visione strategica su progetti riguardanti gli interessi scozzesi di BAE Systems e informare il Comitato Esecutivo su possibili problematiche.

Rappresentare in modo proattivo BAE Systems in Scozia.

Sviluppare e mantenere dei rapporti, offrendo contatti chiave per gli opinionisti scozzesi in materia di politica, affari e media.

Agire da ospiti per gli opinionisti scozzesi durante le visite presso gli stabilimenti, show e lanci d'iniziativa in Scozia.

Promuovere la serietà di BAE Systems riguardo l'interesse della ditta in Scozia, all'interno come all'esterno dell'azienda.

Lo scorso aprile il Board ha organizzato una cena a Edimburgo per promuovere e ottenere un supporto per gli obiettivi chiave da parte dei membri del Parlamento Scozzese e rappresentanti della sezione scozzese della Confederazione dell'Industria Britannica.

Jim Roe ha affermato: "Sono lieto di essere stato invitato a far parte dello Scottish Advisory Board, una grande opportunità per migliorare l'immagine di AMS in Scozia".

Aims

AMS gets voice on Scottish advisory board

Jim Roe, Deputy Managing Director Operations at Hillend, has been invited to represent AMS in Scotland on the BAE Systems Scottish Advisory Board. Alistair Imrie, BAE Systems Group HR Director, is chairing the board, which includes heads of each of the BAE Systems businesses in Scotland, together with senior representatives from corporate communications and government relations.

The board has the role of looking at a number of key issues:

To take a strategic view of matters affecting BAE Systems' Scottish interests and advise the BAE Systems Executive Committee on issues relating to them

To proactively represent BAE Systems in Scotland

To develop and maintain relationships and provide key contacts for Scottish opinion formers in politics, business and the media

To act as hosts for Scottish opinion formers on site visits, shows and initiative launches in Scotland

To promote BAE System's seriousness about the company's Scottish interest inside as well as outside the company

The board hosted a dinner in Edinburgh in April to promote and gain support for their key objectives. Members of the Scottish Parliament and representatives from the Scottish section of the Confederation of British Industry.

Jim Roe said: "I was delighted to be invited to become a member of the Scottish Advisory Board, which will afford the opportunity to raise the profile of AMS in Scotland."

Aims

AMS e la generosità dei propri dipendenti

Sapevate che... nel 2003 AMS UK ha donato quasi 120 mila sterline per opere di beneficenza, di cui oltre 65 mila giunte direttamente dai nostri dipendenti?

Lo abbiamo scoperto quando abbiamo chiesto aiuto per realizzare una scheda tecnica aziendale sulle opere di beneficenza. Inizialmente l'intenzione era quella di creare uno strumento che potesse dimostrare il modo in cui AMS sostiene le cause scelte dai nostri clienti. Ogni anno AMS sponsorizza e sostiene gli enti di beneficenza delle Forze Armate come Project Compass, Hope e Homes for Children. Durante la raccolta delle informazioni per la stesura della scheda, ci siamo presto resi conto di quanto i nostri dipendenti siano interessati a sostenere le cause ritenute importanti; in tal modo la scheda tecnica è stata modificata al fine di testimoniare il grande lavoro da voi svolto.

Di seguito riportiamo solamente alcune delle grandi cause da voi sostenute di recente...



You charitable lot...

Did you know...in 2003 AMS UK donated almost £120,000 to charitable causes. Over £65,000 of that was donated by employees.

We discovered this when we asked for help in producing a corporate charity datasheet. The original intention of the datasheet was for something we could give out to demonstrate how AMS supports our customers' chosen charities. Every year AMS gives corporate sponsorship and support to Armed Forces charities like Project Compass and Hope and Homes for Children. In gathering the information for this datasheet we soon discovered how much our employees devote to supporting worthwhile causes, and so the datasheet was modified to reflect some of the great work you do.

Una formula vincente per fare beneficenza

Molti di voi avranno sicuramente sentito parlare di Steve Hallam, Manager delle Corse del team di Formula Uno della McLaren: ha il compito di guidare l'ambizione della McLaren a raggiungere gli alti livelli dei campionati mondiali costruttori e piloti. Al momento si preoccupa d'introdurre alcune idee innovative alla McLaren ed è stata pertanto ritenuta la persona ideale per ricevere gli ospiti durante la cerimonia dei Premi "AMS premia l'innovazione". Hallam ha accettato di abbassare il proprio cachet per tenere un discorso durante la cerimonia, donando la somma ottenuta all'ente di beneficenza scelto dalla McLaren, il White Lodge Centre.

Aims

White Lodge Centre
with disabled adults & children at the White Lodge Centre
MAY 2004

Children are doin' it for themselves!

Left by two very determined children with a collecting bucket, the under-fives set off on the afternoon of February 10 to complete a project of the building by artesian means - suited from 'boat'. These aim was to raise money towards the building costs.

Supported by nursery workers, therapists and families, and cheered on by staff in the canteen, they made their way round by such diverse means as mobile walking frames, on top of more than a small 'one' engine!

Between relationships, the children collected money as they went and earned that paper money, initially awarded by our chat collectors, quite worth even more than ours. After this, the need for paper money from everyone!

One or two children went right into the office to make sure no one was hiding behind the big cabinet, enough to cough at!

Afterwards, the children, their families, friends and staff raised the money for tea and coffee. Lots of fun and a rewarding way of raising £576.

CONTENTS: Book Care Advisor for Cases • Emergency Stroke Co-Ordinator • Multi-Agency Planning • Diary of Cases Fundraising Update • Family Support Services Update • Botox Cases at White Lodge • Awards at the Karate Computer Centre

L'ultima newsletter dal White Lodge Centre, centro di assistenza per bambini e adulti disabili mentali e fisici.

The latest newsletter from the White Lodge Centre - a day-care centre for physically and mentally disabled children and adults.

A winning formula for charity

Many of you may have heard the name Steve Hallam; Director of Race Engineering for the McLaren Formula One racing team. He is the man responsible for driving forward McLaren's ambition to recapture the world driver's and constructor's championships. He is helping to introduce some innovative ideas at McLaren and was the perfect person to address the guests at the Innovation Awards ceremony. He agreed to waive his fees for speaking at the ceremony and donate the money to McLaren's chosen charity; the White Lodge Centre.

Aims

Aiutiamoli a crescere

Sostanze pericolose. Sostanze che dovrebbero essere tenute isolate dall'ambiente finiscono per contaminare la nostra intera esistenza e molto di più...

Purtroppo, da un po' di tempo sembra calato il silenzio sul dramma di Chernobyl. Un dramma che, nonostante l'impegno delle autorità, ci accompagnerà per molto tempo ancora.

Il silenzio sembra calato anche, ahimè, su quelle persone che dopo tanta sofferenza sono costrette a convivere (per sempre!!!) con gli effetti collaterali di questi catastrofici avvenimenti.

Siamo convinti che il silenzio spesso diventi complicità.

Da questo silenzio noi di AMS ed MBDA vogliamo dissociarci.

Così il 19 e 20 aprile 2004, il nostro F.I.S. (Fondo Interno di Solidarietà), congiuntamente al Gruppo di Comunicazione di AMS Fusaro, ha lanciato il progetto "Aiutiamo a Crescere" ed organizzato una raccolta di fondi da devolvere all'associazione onlus "Insieme per l'infanzia".

Così, nel tentativo di portare un aiuto a quelle popolazioni, a quelle famiglie ma soprattutto a quei ragazzi che stanno vivendo il dramma del dopo-nucleare abbiamo preso un impegno che a partire da questo mese manterremo - **volontariamente** - per tutta la vita lavorativa. Oltre 160 le adesioni a testimonianza del senso di appartenenza e di solidarietà che hanno sempre contraddistinto la grande famiglia SELENIA (oggi AMS ed MBDA).

L'elenco di tutti gli aderenti è stato consegnato al Responsabile dell'Associazione "Insieme per l'infanzia" Maria Della Ragione, dal Presidente del F.I.S. Claudio Artuso in occasione del **Family Day** svoltosi nello Stabilimento di Fusaro lo scorso 23 maggio.

La nostra, pertanto, è la "**voce umana**" di due grandi Aziende che grazie al F.I.S. continuano a mettersi in discussione con serietà e determinazione dando ad ognuno di noi la possibilità di farsi protagonista e portatore del proprio contributo di fronte a qualcosa che, seppur lontano, riguarda la vita di tante persone.

Luigi Russo

Aims

Let's help them grow

Dangerous substances. Substances that should be kept isolated from the environment end up by contaminating our entire existence and so much more...

Unfortunately, for some time now silence seems to have fallen with regard to the Chernobyl tragedy. A tragedy which, despite the commitment of the authorities, will continue to haunt us for many years to come.

Silence also seems to have fallen, alas, with regard to those people who after suffering so much are now forced to live (forever!!!) with the side effects of those catastrophic events.

This is why on 19 and 20 April 2004, our F.I.S. (Internal Solidarity Fund), together with the Communications Group of AMS Fusaro, launched the project "Let's help them grow" and organized a collection of funds for the charity "Together for children".

So, in trying to give a helping hand to those people, to those families but above all to those children who are living the post-nuclear tragedy, as from this month we have taken on a commitment that we intend to keep - **voluntarily** - for the rest of our working lives. Over 160 are taking part, ample proof of the feelings of belonging and of solidarity that have always been a distinguishing mark of the SELENIA family (now AMS and MBDA).

The list of all participants was given to the head of the Association "Together for children", Maria Della Ragione, by the President of the F.I.S. Claudio Artuso on the occasion of the **Family Day** held at the Fusaro plant on 23 May.

Ours, therefore, is the "**human voice**" of two large companies that, thanks to the F.I.S., continue to take part in the debate about dangerous substances in a serious and determined way, giving each of us the chance to be a protagonist and make a contribution towards something which, though far away, concerns the life of so many people.

Luigi Russo

Aims

Chi l'ha definita una corsa divertente?!

Il 9 maggio scorso 44 donne della Divisione Operations (Broad Oak) hanno preso parte alla gara Race for Life. La squadra ha partecipato insieme a circa 4 mila altre maratonete per una corsa "ludica" di 5 km con il fine ultimo di raccogliere fondi a favore di Cancer Research.

Queste "atlete" sono riuscite a raccogliere oltre 3 mila sterline, compresa una donazione da parte di AMS; tale evento ha rappresentato uno sforzo incredibile da parte di chi ha partecipato alla manifestazione e ha sponsorizzato la squadra. AMS era presente in qualità di uno dei maggiori datori di lavoro della zona. Inoltre, la nostra azienda non è potuta passare inosservata grazie alle t-shirt indossate con il logo "Competere per Vincere". Molti spettatori hanno commentato positivamente la presenza di AMS a tale manifestazione.

Aims



Alcuni componenti del FIS

People from the Internal Solidarity Fund

Who called it a fun run?

On 9 May, 44 ladies from Operations Division (Broad Oak) took part in the Race for Life. The team joined approximately 4,000 other female runners on a 5km 'fun' run to raise funds for Cancer Research.

The ladies managed to raise over £3,000, including a generous donation from AMS, which is a magnificent effort from everyone who took part and from everyone who sponsored the team. Being one of the larger employers in the area, we had a big presence amongst the runners and everyone from AMS who took part could be clearly distinguished by their AMS Play to Win t-shirts. Many onlookers commented on how good it was to see AMS taking part in such a big way.

Aims



Intranet Cafe a Giugliano

Il 19 aprile è stato inaugurato l'Intranet café dello stabilimento di Giugliano. L'idea di realizzare un punto di comunicazione nello stabilimento nacque lo scorso anno esaminando i risultati dell'indagine interna sulla comunicazione. L'idea era creare un punto di incontro nel quale, prendendo un caffè, si potesse leggere su un grande schermo cosa succede nello stabilimento, nella divisione ed in azienda, accedere a servizi di base su internet, ascoltare il telegiornale nell'intervallo mensa, prendere visione della rivista aziendale. Dopo alcuni mesi di preparazione, abbiamo realizzato l'idea!

Tutto il personale è chiamato a partecipare alla realizzazione del palinsesto sul maxischermo. Una vasta gamma di informazioni e servizi sono raggiungibili attraverso intranet ed internet.

Il progetto è stato gestito da un team composto da Lorenzo Di Guida, Paolo Ottaviano, Ornella D'Apice, Sandro Rizzo. La realizzazione delle infrastrutture è stata condotta da Angelo De Simone e Mimmo Palma.

Aims



Il team dell' Intranet cafe

The Intranet Cafe team

New Intranet Café at Giugliano

On 19 April, Giugliano opened a new Intranet Café.

The idea came about last year from the results of an internal survey on communication. The aim is to create a meeting point where it is possible for employees to read news about the site, the division and the company, on a large screen, whilst having coffee. All employees at the site are invited to input into the schedule of news on the big display screen. The café also enables employees to access the Intranet and basic Internet services, listen to the news during lunch breaks and read AIMS. After several months of preparation and design, the café is now running and is proving to be very popular.

The project was handled by a team consisting of Lorenzo Di Guida, Paolo Ottaviano, Ornella D'Apice and Sandro Rizzo. The infrastructure was handled by Angelo De Simone and Mimmo Palma.

Aims

AMS sponsor del Trofeo golfistico "Amici delle Forze Armate"

Domenica 16 maggio 2004, presso il golf club Marco Simone di Guidonia (Roma) si è svolto un torneo di golf sponsorizzato da AMS, come è ormai consolidata tradizione, su iniziativa della Divisione Sistemi Terrestri.

La gara fa parte del Campionato Nazionale Militari Golfisti, che si tiene ogni anno su iniziativa della Associazione Nazionale Sportiva Militare, ed ha assunto da alcune edizioni la denominazione ufficiale di "Trofeo AMS-Amici delle Forze Armate".

Il programma per gli iscritti, con inizio alle 08.30 per una durata di circa 5 ore, ha visto impegnati circa 100 giocatori, tra i quali dipendenti ed ospiti di AMS, su uno dei migliori green d'Europa.

Numeroso anche il pubblico di amici e appassionati intervenuto.

AMS era rappresentata da Gustavo Scotti di Uccio, Paolo Casanova, Mariano Buttari, Lucia David, Viviana Schifino. Tra gli iscritti vi erano appartenenti all'Aeronautica Militare Italiana, alla Marina Militare Italiana, all'Esercito Italiano, alla Guardia Costiera, all'Arma dei Carabinieri e alla Guardia di Finanza.

E' stata una occasione per incontri informali con alti gradi delle Forze Armate Italiane, in un luogo piacevole e rilassante, e in una circostanza molto diversa da quelle nelle quali normalmente AMS può incontrare i propri interlocutori. Il sostegno a queste iniziative promosse dai maggiori clienti nazionali di AMS rappresenta una delle tante maniere di applicare in concreto il nostro valore "Attenzione verso il Cliente".

Aims



AMS sponsors the "Friends of the Armed Forces" golfing trophy

On 16 May, AMS sponsored a golf tournament at the Marco Simone Golf Club in Guidonia, Rome. The annual event is part of the National Championship of Military Golfers. AMS involvement and sponsorship of this event has become an established tradition and has become known as the **AMS Friends of the Armed Forces Trophy**.

The programme, starting at 8:30am and lasting around 5 hours, saw the participation of approximately 100 players, including AMS employees and guests, on some of the best greens in Europe. There was also a large audience made up of friends and golf enthusiasts.

AMS was represented by Gustavo Scotti di Uccio, Paolo Casanova, Mariano Buttari, Lucia David and Viviana Schifino. Participants included members of the Italian Air Force, the Italian Navy, the Italian Army, the Coast Guards, the Military Police Corps and the Excise and Revenue Police.

It was an opportunity to meet the high ranks of the Italian Armed Forces informally, in pleasant and relaxed surroundings, and in very different circumstances from those in which AMS usually meets its customers. The support for these initiatives promoted by AMS' main domestic customers is one of many ways of applying the AMS Value Focus on the Customer.

Aims

La presenza di AMS sul territorio

Lo scorso 21 maggio presso la sede di Giugliano della AMS abbiamo ricevuto una delegazione di professori ed allievi dell' "VII° Istituto Tecnico Industriale Statale" di Napoli a cui è stata fatta una presentazione delle capacità presenti nel sito e delle attività in esso sviluppate. I ragazzi hanno potuto visitare le aree produttive e di sviluppo. Particolare interesse ha suscitato l'area software e l'area di ricondizionamento sistemi.

Dopo aver consumato il pasto presso la mensa aziendale i professori hanno espresso a nome di tutti i partecipanti formali ringraziamenti per l'accoglienza e la professionalità mostrata dai responsabili e tecnici che hanno accompagnato il gruppo nel corso della giornata di visita.



AMS builds links with local education

On 21 May, Giugliano hosted a delegation of teachers and students from the VII Istituto Tecnico Industriale Statale of Naples.

AMS presented the capabilities and activities at the Giugliano site and the students toured the production and development facilities. The software and system reconditioning areas were of particular interest to the students.

After lunch in the company canteen, the teachers, on behalf of all those who attended, expressed their formal thanks for the welcome and the professionalism shown by the managers and technical personnel who accompanied the group during their visit.

Gruppo Seniores AMS-MBDA Fusaro

24 - 25 Aprile Gran Premio di Formula 1 a IMOLA

Il Gruppo Seniores Fusaro ha organizzato un Week-End ad Imola, con visita al Museo di Maranello Rosso, dove con l'ausilio di Guide, abbiamo percorso la storia della vita di Enzo Ferrari e della sua Azienda.

Vedere le numerose Ferrari esposte, da quelle mitiche d'epoca a quelle recenti di Formula 1, tutte in perfette condizioni e tutte funzionanti, ha destato interesse nei Partecipanti come se questo patrimonio di storia e di tecnologie appartenesse un po' anche a noi dal momento che la Ferrari rappresenta l'Italia in tutto il mondo.

La visita si è conclusa con la proiezione di un filmato inedito sulla vita di Enzo Ferrari.

Il viaggio è continuato con la visita di San Marino. La Domenica ci ha visto tutti all'autodromo per assistere al Gran Premio. La giornata è stata coronata dalla splendida vittoria di Schumacher che ha mandato in delirio i centomila presenti alla corsa. Insomma un week end meritato per il gruppo seniores!

Eduardo Merone

Aims



A Trip to Imola

The Fusaro Seniors Group organised a weekend in Imola, with a visit to the Maranello Rosso Museum where, with the help of guides, we followed the life story of Enzo Ferrari and his company.

Seeing the numerous Ferraris on display, from the great vintage models to the recent Formula 1 cars, all in perfect condition and fully functional, aroused the interest of the visitors. It is as if a little of this wealth of history and technologies belongs to us too, with the symbol and the image of the Ferrari certainly representing Italy throughout the world.

The visit ended with the screening of a short film on the life of Enzo Ferrari. The trip continued with a visit to the town of San Marino to watch the Grand Prix. The climax of the race was Michael Schumacher's splendid victory (in a Ferrari, of course!).

Eduardo Merone

Aims



Photographs on this page courtesy of Steve Tower

Publicato da / Published by:
AMS

Email: aims@amsjv.it
Redazione / Editorial:

Mark Hermitage (tel +44 01245 703551)
Silvia Del Prete (tel +39 0641504651)

Destinato esclusivamente ad uso interno /
For internal use only