

Defence Procurement Forum – Portolano: l'Industria deve agire da partner, non da guida

Pubblicato il 16/09/2025

Roma, 16 settembre 2025 — La Difesa italiana entra in una nuova era, segnata da una leadership con un'esperienza senza precedenti. Per la prima volta nella storia, l'Italia ha un **Capo di Stato Maggiore della Difesa** che ha precedentemente ricoperto l'incarico di **Segretario Generale della Difesa e Direttore Nazionale degli Armamenti**. Questa doppia competenza, emersa chiaramente durante il **Defence Procurement Forum**, permette al vertice militare di avere una visione completa e strategica sia sul lato operativo e delle esigenze delle Forze Armate che su quello industriale e dei programmi di acquisizione.

Questa combinazione unica di ruoli ha fornito il contesto per una dichiarazione forte, elegante nella sua formulazione ma netta nel suo significato, che sta ridefinendo il rapporto tra il Dipartimento Difesa e l'industria nazionale.

Una Guida Concreta e Determinata

Il ministro della Difesa, Guido Crosetto, ha sottolineato l'urgenza di colmare un "gap di 20 anni" e l'impegno dell'Italia verso la missione NATO "Sentinella dell'Est", per la quale sono già disponibili sistemi **SAMP-T** e **aerei radar**. Ma è nella gestione del rapporto con le aziende che si manifesta la vera svolta. Il **Capo di Stato Maggiore**, in una mossa di pragmatismo e chiarezza, ha ribadito il principio fondamentale secondo cui l'industria "deve agire da partner, non da guida".

Questa frase, tradotta in termini chiari, significa che il Dipartimento Difesa non accetterà più programmi che non siano prioritari o che non siano all'altezza delle aspettative delle Forze Armate. L'esperienza ai vertici del settore industriale consente al **Capo di Stato Maggiore** di comprendere pienamente le dinamiche e le esigenze delle aziende, ma anche di riconoscere quando i loro interessi commerciali non sono allineati con le necessità operative del Paese.



Defence Procurement Forum - Portolano: l'Industria deve agire da partner, non da guida

Il messaggio è inequivocabile: essere un'azienda nazionale non garantisce un accesso privilegiato per "infilare" prodotti non desiderati o non richiesti. Le grandi aziende italiane della difesa sono chiamate ad allinearsi in modo stringente a quanto serve realmente alla Difesa. Il processo di acquisizione sarà guidato da un approccio basato sulle reali esigenze militari, garantendo che ogni investimento contribuisca a colmare il divario di capacità e a rafforzare la sicurezza nazionale in modo mirato ed efficace.

La Nuova Roadmap per il Futuro

Questo cambio di rotta si riflette anche nelle voci degli altri partecipanti al forum. È emersa la necessità di "progetti complementari a quelli della NATO" e di una pianificazione pluriennale, come sottolineato da **Antonio Mazzotta**. La stessa aspirazione a firmare una joint venture con **Airbus** e **Thales**, espressa da **Pasquale Pontecorvo**, evidenzia come l'industria stessa stia guardando a partnership strategiche e a una maggiore cooperazione internazionale, in linea con le direttive del nuovo corso.

In conclusione, la Difesa italiana sta consolidando il suo potere decisionale. Sotto la guida di un professionista che conosce a fondo sia il campo di battaglia che le dinamiche aziendali, il futuro delle acquisizioni militari sarà basato su un rigido criterio di efficacia e necessità, assicurando che le risorse vengano impiegate per costruire una capacità difensiva adeguata e moderna, senza compromessi.

Link notizia: https://www.ilsole24ore.com/art/crosetto-nato-disponibili-samp-t-e-aerei-radar-AHfGCUfC