

Indra Group fa un balzo nel futuro e raddoppia le dimensioni come leader globale delle tecnologie dual-use

Descrizione

default watermark

(Adnkronos) â?? Indra Group presenta oggi, in occasione del suo Investor Day, il nuovo piano strategico Forward2030, con lâ??obiettivo di rafforzare la propria posizione di leader globale delle tecnologie dual-use per i settori critici, grazie a una proposta di valore unica basata su tre pilastri: Defence and Space, Smart Technology e Critical Infrastructures. Per raggiungere questo obiettivo, Indra evolverÃ verso un unico sistema integrato che connette tutte le capacitÃ del Gruppo e ne esprime il pieno potenziale attraverso IndraMind, lâ??innovazione continua e un nuovo modello operativo, in grado di rispondere alle esigenze attuali costruendo al contempo unâ??offerta competitiva di prodotti per il futuro, cosÃ¬ da consolidare il proprio posizionamento come azienda di prodotto.

â??Lâ??obiettivo di Forward2030 Ã¨ trasformare Indra in una nuova azienda che smette di essere un semplice aggregatore di business per diventare unâ??impresa integrata e sinergica â?? spiega il presidente di Indra Group, Ã•ngel SimÃ³n â?? Indra baserÃ questo progetto di trasformazione su tre pilastri che abbiamo chiamato E3. Questi pilastri mirano a eseguire, evolvere ed espandere il business fin dal primo giorno e, parallelamente, a integrare lâ??IA in tutti i processi con unâ??offerta competitiva unica, alimentata dalle capacitÃ di IndraMind. In questo modo, Indra rispetterÃ le scadenze di consegna e garantirÃ la qualitÃ , posizionandosi al tempo stesso per il futuroâ?•. SimÃ³n ha sottolineato i cambiamenti nella governance societaria del Gruppo, evidenziando che â??questo piano strategico Ã¨ il frutto del lavoro e dellâ??accordo unanime del consiglio di amministrazione di Indra, che ha semplificato la propria struttura e riorganizzato i propri comitati per concentrarsi sulla supervisione e sul supporto del compito che attende il ceo di Indra e lâ??intero teamâ?•.

Per Josep Maria Recasens, ceo di Indra Group, il piano Forward2030 mira a trasformare Indra in unâ??azienda â??nextgenâ?•, capace di eseguire i programmi attuali con qualitÃ e affidabilitÃ , costruendo al contempo la tecnologia, la capacitÃ industriale e le partnership che ne determineranno la competitivitÃ nei prossimi cinque-dieci anni. â??I confini tra il mondo civile e la difesa stanno scomparendo e questo cambierÃ le regole del gioco â?? aggiunge â?? Questo nuovo approccio richiederÃ la scala e la resilienza degli operatori consolidati del settore e la flessibilitÃ e

lâ??innovazione dei nuovi entranti. Indra Group riunisce nativamente entrambe le capacitÃ , e la sua esperienza consolidata nella difesa, nei settori critici e nei servizi tecnologici la colloca in una posizione unica per avere successo in questo nuovo contesto. Indra ha basi solide su cui costruire, a partire da un backlog di oltre 22 miliardi di euro, ma sarÃ rafforzata anche da unâ??offerta di prodotti unica che ci dÃ scalabilitÃ . Forward2030 getta cosÃ¬ le basi per consentire a Indra di raggiungere 20 miliardi di euro di ricavi entro il 2035, diventare unâ??azienda davvero globale, con il 50% dei ricavi generato allâ??estero, e continuare ad ampliare i propri margini grazie a una combinazione di business a maggior valore e di eccellenza operativaâ?•.

Alla base del nuovo piano, il modello delle tre E: Eseguire-E1, realizzare il backlog e le attivitÃ ordinarie nei tempi previsti e garantire la qualitÃ , con focus sul cliente, sulla scala industriale e sullâ??affidabilitÃ per onorare gli impegni; Evolvere-E2, trasformare il modo di operare del Gruppo per massimizzarne il potenziale come unico sistema integrato, passando dallâ??esecuzione di programmi allo sviluppo di un portafoglio di prodotti competitivo; Espandere-E3, esportare prodotti competitivi e puntare con decisione su IndraMind per cogliere nuove opportunitÃ , con soluzioni di nuova generazione per la guerra ibrida in ambito militare e civile.

default watermark

Circa il 70% del backlog di Indra Group, pari a 22 miliardi di euro, sarÃ convertito in ricavi entro il 2030, garantendo cosÃ¬ un elevato grado di visibilitÃ . Inoltre, il backlog fisico da consegnare entro il 2030 ammonta da solo a 12 miliardi di euro. Si tratta principalmente di consegne nellâ??ambito dei Programmi Speciali di Modernizzazione (SPM), di radar per il controllo del traffico aereo per gli Stati Uniti, di apparecchiature per Transport for London e di forniture per il programma spaziale IRIS2. Indra ha creato le condizioni per una consegna di successo implementando un modello operativo integrato (COO), definendo un modello make-vs-buy scalabile e costruendo una presenza industriale, ingegneristica e di partner stabile, con un modello di industrializzazione rapido, efficiente in termini di costi e replicabile. Inoltre, lâ??azienda sta investendo in anticipo rispetto alla domanda, avendo definito una roadmap chiara per ciascuno dei suoi programmi piÃ¹ importanti e dimostrando la propria capacitÃ di rispettare le scadenze. Lâ??intera trasformazione Ã¨ concepita per ridurre il rischio di conversione del backlog e creare una Indra piÃ¹ scalabile, piÃ¹ efficiente nellâ??impiego del capitale e con margini piÃ¹ elevati.

Nellâ??ambito della propria evoluzione, Indra sta investendo in prodotti e R&S&I, con un investimento di risorse proprie di 1 miliardo di euro tra il 2026 e il 2030 (quattro volte quanto investito negli ultimi cinque anni), e si pone obiettivi piÃ¹ ambiziosi raddoppiando lâ??investimento in percentuale sui ricavi. In questo modo, punterÃ ad accelerare la propria trasformazione in unâ??azienda piÃ¹ focalizzata su prodotti e tecnologia, in collaborazione con lâ??intero ecosistema, e a diventare piÃ¹ resiliente di fronte alle incertezze geopolitiche grazie alla tecnologia dual-use. Indra ha pianificato lâ??evoluzione e il lancio di oltre 200 prodotti, a seguito di unâ??analisi senza precedenti, settore per settore, confluita in un unico portafoglio di Gruppo con un potenziale dual-use del 70%, IA integrata nel 90% dei casi e cicli di sviluppo fino a tre volte piÃ¹ rapidi. VerrÃ inoltre data prioritÃ alle tecnologie emergenti dual-use che moltiplicano le opportunitÃ di prodotto e di mercato. Tra queste figurano lâ??intelligenza artificiale, lâ??elettronica avanzata, i nuovi sensori, le comunicazioni avanzate, le tecnologie quantistiche, i sistemi autonomi e lâ??energia diretta. In questo senso, Indra prevede di ampliare la portata dei propri prodotti e di raddoppiare il proprio TAM (total addressable market, mercato totale indirizzabile) e il potenziale economico dei prodotti del Gruppo, con un incremento dei ricavi compreso tra 3 e 5 miliardi

di euro entro il 2035.

Per eseguire ed evolvere, lâ??organizzazione si sta trasformando con un nuovo modello operativo meno complesso, piÃ¹ flessibile e specializzato, che connette le capacitÃ del Gruppo e ne libera tutto il potenziale attraverso una proposta di valore unica. Le persone sono al centro di questa trasformazione. Indra intende mantenere un organico stabile di circa 56.000 dipendenti e potenziarne il talento tecnologico attraverso un programma di re-skilling e up-skilling senza precedenti. Unâ??altra chiave della crescita di Indra Ã¨ il suo ecosistema di oltre 2.100 alleanze, con partner che evolvono dal ruolo di fornitori per diventare partner fondamentali nella strategia dellâ??azienda.

Sul piano internazionale, Indra punta a rendere esportabile entro il 2030 piÃ¹ del 50% degli oltre 220 prodotti del Gruppo. Il nuovo piano strategico individua tre regioni prioritarie: Europa, Nord America e Medio Oriente. In linea con il piano Forward2030, IndraMind diventerÃ un asset strategico trasversale che unifica il Gruppo connettendo lâ??ambito militare, quello della sicurezza e quello civile critico, e fornendo capacitÃ sovrane di IA, comando e controllo (C2) e integrazione. Oltre al suo impatto sulla trasformazione del Gruppo, lâ??obiettivo per il 2030 Ã¨ fare di IndraMind il punto di riferimento in Spagna per lâ??intelligenza artificiale sovrana, con una piattaforma di IA leader e un portafoglio competitivo di soluzioni di nuova generazione, per poi espanderla allâ??estero. IndraMind vanta giÃ un backlog di 400 milioni di euro, avendo sviluppato 15 soluzioni e firmato contratti per otto di esse, e impiega oltre 3.000 esperti di IA. Entro il 2030 raggiungerÃ 1,2 miliardi di euro di ricavi, con una ripartizione equilibrata 50/50 tra soluzioni per la difesa e soluzioni civili. A differenza di altri concorrenti, la sua offerta sovrana nellâ??ambito della Sicurezza e Difesa copre lâ??intera catena del valore dellâ??IA, includendo superioritÃ cognitiva, operazioni autonome, comando e controllo e una maggiore cyber-resilienza.

default watermark

Insieme a IndraMind, Defence and Space diventeranno motori di crescita e redditivitÃ , combinando lâ??esecuzione del backlog e prodotti proprietari distintivi per espandersi in tutta Europa. Nellâ??area Defence, Indra punterÃ ad affermarsi come uno dei principali prime contractor in Europa, sulla base di un backlog di circa 11,4 miliardi di euro, di una nuova generazione di veicoli terrestri e delle sue soluzioni allâ??avanguardia in comando e controllo, guerra elettronica, radar, comunicazioni, sistemi autonomi, droni e tecnologie di nuova generazione. Tra i suoi prodotti di punta figura Land Next Gen, una piattaforma terrestre modulare, ibrido-elettrica, con o senza equipaggio e definita dal software, con sette tipologie di missione. Indra prevede di investire circa 20 milioni di euro di risorse proprie nel suo sviluppo e di renderla disponibile nel 2028â??2029. Il suo nuovo modello produttivo LAB-X renderÃ il ciclo di sviluppo tre volte piÃ¹ rapido, e IndraMind contribuirÃ a trasformare in conoscenza i dati ottenuti.

Lâ??area Space, invece, cambierÃ radicalmente scala in seguito allâ??acquisizione di Hispasat e Hisdesat, trainata dal programma europeo IRISÂ² da 1,9 miliardi di euro e dai programmi SPAINSAT-NG e PAZ II. Lâ??obiettivo Ã¨ diventare entro il 2030 il principale integratore europeo di missioni end-to-end e un attore tecnologico leader nelle applicazioni spaziali dual-use. Lâ??iniziativa spaziale si presenta quindi non solo come crescita commerciale, ma come una crescita direttamente legata alla difesa, alla sovranitÃ europea e allâ??autonomia strategica. Tra le prioritÃ figurano lâ??esecuzione dei grandi programmi, lo sviluppo di tecnologia proprietaria (in particolare nei payload, nel Direct-to-

Device e nel segmento di terra LEO) e la capacitÃ di cogliere nuove opportunitÃ come SEOT NG, Space Shield e Robust PNT.

Minsait affronterÃ una profonda trasformazione e continuerÃ a trasformare il proprio mix di business verso unâ??offerta a maggior valore basata su IA, dati, soluzioni proprietarie e servizi strategici, con un obiettivo ambizioso: portare la propria offerta strategica/IA da circa il 40% del 2025 al 70% entro il 2030. Attraverso questa trasformazione, Indra Group punterÃ a posizionare Minsait come partner strategico e orchestratore delle trasformazioni dei propri clienti, con soluzioni tecnologiche che spaziano dallâ??IA a qualsiasi successiva evoluzione tecnologica, e a far sÃ¬ che apporti asset tecnologici, offra ai clienti lâ??accesso allâ??intero Gruppo e diventi una destinazione per il talento tecnologico, sostenuta da una forza lavoro potenziata dallâ??IA e da un re-skilling intensivo. Un altro dei suoi obiettivi sarÃ riequilibrare geograficamente il business verso attivitÃ a maggior valore e a minor rischio. Lâ??effetto finanziario atteso sarÃ lâ??aumento del margine EBIT da circa il 6,4% del 2025 allâ??8% nel 2030.

default watermark

Air Traffic e Mobility guideranno la crescita internazionale di Indra Group, grazie ai propri prodotti proprietari e alle loro posizioni consolidate nelle tre regioni prioritarie. Air Traffic punterÃ a diventare il numero uno mondiale per ricavi, forte della sua presenza globale, della sua capacitÃ industriale di eseguire un backlog di oltre 1,4 miliardi di euro (senza CAPEX aggiuntivo), con oltre 450 radar consegnati e piÃ¹ di 185 contrattualizzati negli Stati Uniti, e di una commercializzazione piÃ¹ rapida di prodotti come la torre digitale, la piattaforma UTM e i sistemi di automazione. Mobility, dal canto suo, punterÃ a fare leva sulle proprie referenze esistenti, in particolare per accelerare la propria internazionalizzazione e diventare un punto di riferimento globale della mobilitÃ urbana, posizionarsi tra i primi cinque operatori mondiali nel settore dei pedaggi e diventare leader nella tecnologia per la mobilitÃ intelligente. PartirÃ da un portafoglio ordini di circa 1,7 miliardi di euro e da importanti progetti per clienti strategici come Transport for London, la metropolitana di Washington e diverse autostrade negli Stati Uniti.

Per quanto riguarda gli obiettivi finanziari fissati nel piano strategico Forward2030, Indra aspira a ricavi superiori a 12 miliardi di euro entro il 2030 (piÃ¹ del doppio dei 5,457 miliardi di euro generati nel 2025), un EBIT superiore a 1,5 miliardi di euro, un margine EBIT superiore al 12,5% e una generazione di cassa di oltre 3,1 miliardi di euro tra il 2026 e il 2030, esclusi gli anticipi dei PEM. Sulla base di un backlog di oltre 22 miliardi di euro, di cui circa il 70% sarÃ convertito in ricavi entro il 2030, il raggiungimento di questi obiettivi richiederÃ un rapporto book-to-bill inferiore a 1,1x, rispetto alla media di Indra di 1,4x tra il 2021 e il 2025, riducendo cosÃ¬ il rischio e garantendo un elevato grado di visibilitÃ . I ricavi per dipendente (FTE) quasi raddoppieranno, passando da circa 120.000 euro nel 2026 a oltre 215.000 euro nel 2030, grazie al programma di re-skilling e up-skilling, allâ??investimento di 240 milioni di euro nella trasformazione, al cambiamento del mix di business, alla scala derivante dallâ??aumento della produzione trainato dal piano di industrializzazione e alle efficienze generate dallâ??IA. Su queste basi, lâ??obiettivo di Indra Ã¨ raggiungere 20 miliardi di euro di ricavi entro il 2035.

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione
Novembre 25, 2026
Autore
redazione

default watermark