

“Més val un final amb terror...”

El cap d'Airbus, Thomas Enders, de 50 anys d'edat, parla sobre les dificultats més recents del seu gran avió A380, sobre les ajudes estatals en temps de crisi i sobre els esforços germano-francesos en el seu consorci.

Senyor Enders, el 31 de desembre va guanyar una ampolla de xampany. Us l'havíeu jugada que, abans de final l'any, Airbus podria acabar dotze màquines dels avions gegants A380. L'ampolla hauria pogut costar molts milions al vostre consorci, perquè amb l'ansia de la marató contra rellotge, la qualitat i la seguretat se solen deixar de banda.

—No, nosaltres no hem adquirit cap mena de compromís. En general, els clients estan satisfets amb l'A380. Però, com ja sabeu, és un avió molt complex que, lamentablement, com sol passar en cada model nou en fase de llançament, pot tenir alguna dificultat inicial. Hi treballem a tota màquina. I ja us ho dic: cap dels aspectes no és rellevant per a la seguretat.

—El vostre gran client Emirates s'ha queixat d'una manera contundent i des de diversos punts de vista de les dificultats actuals dels vostres avions. Es tracta de cables fosos, de revestiments de xapa doblegats i de molt més.

—Cada retorn dels nostres clients ens el prenem ben seriosament. No vull dissimular res. Però ho repetesc: no ho deixem de banda i resoldrem els problemes.

—Quins són exactament?

—Els nostres processos interns s'han de millorar. Per exemple, continuem tenint massa feines de retocs en el muntatge final. Aquestes coses tenen un cost de temps innecessari. Però cada dia som millors i més ràpids. Ho anem aconseguint! Per a deixar-ho clar: els problemes més recents no tenen res a veure amb el cablatge, que ens havia causat grans dificultats al principi.

—Emirates exigeix que li tornen els diners?

—No es tracta d'això. És important que nosaltres protegim els nostres clients en la fase de llançament i aconseguim dominar els problemes ràpidament. Els clients exigeixen això i és també el nostre interès.

—Tanmateix, enguany voleu lliurar divuit avions, oi?

—Aquest és el pla.

—Us oferim una nova aposta: no seran tants.

—Apostar dues vegades per la mateixa cosa és poc original.

—Ja heu venut 200 màquines. Quin A380 retrà el primer euro de guany?

—Cada A380 contribueix a l'èxit de l'empresa. L'any passat fou absolutament presentable. Si em dieu on és el límit de guanys del Boeing 787, aleshores us aconsellaria el punt mort del nostre A380.

—Suposem que encara heu de desfer-vos de 400 a 600 avions, que seria la meitat de la demanda global que esperàveu per a aquest model. Però avui dia quin valor tenen encara tots aqueixos plans de futur?

—És clar que aquesta crisi sacsejarà ben fort la branca aeronàutica. És decisiu que ens sobreposem a aquest període difícil i que encarem el futur. L'aeronàutica, després de la recessió, serà una branca en creixement.

—Què implica exactament la crisi per a Airbus?

—Que enguany vendrem molts menys avions que els anys anteriors i que s'ha de reduir la producció. Però el llibre de comandes és ple. D'acord amb les xifres, n'hi ha per a set anys de producció.

—I més encara. L'Associació de Transport Aeri Internacional, IATA, tem que, només el 2009, al voltant de la meitat de tots els avions demanats no podran ser acceptats pels clients.

—Això no té cap sentit. No crec que anem a parar a un escenari de caiguda. Amb el nostre programa d'estalvi Power 8, tantes voltes criticat, ens hem situat al punt on érem abans de l'actual crisi. Si no l'haguérem seguit des del 2007, s'hauria d'inventar avui. A més, com ja he dit, reduïm la producció. En comptes dels 40 avions de la família A320 que havíem planejat, a final de l'any només acabarem de muntar 34 avions per mes a Hamburg i a Tolosa.

—Això vol dir, concretament, jornada reduïda? O l'acomiadament de treballadors temporals que només a la fàbrica d'Hamburg constitueixen un terç de la plantilla?

—Anem a pams! Encara som lluny d'aquestes intervencions. Per a la nostra planificació sempre és important poder tornar a augmentar la nostra producció ràpidament quan tot torne a pujar. Per a això necessitem molta gent bona.

—No sembla que planegeu cap tongada d'acomiadaments.

—Naturalment no puc descartar la possibilitat d'anar cap avall, però encara no hem arribat al límit.

—Quantes anul·lacions ha hagut de suportar ja Airbus?

—Des que començà l'any, 14. Però quasi totes les cites de producció cancel·lades eren per a clients que volien rebre els seus jets abans. És important d'assegurar cadascun dels nostres lliuraments. És difícil, perquè el sistema financer, a través dels bancs, encara està malalt.

—Per això Alemanya i França, on hi ha els dos grans accionistes del consorci mare, EADS, volen ajudar ara amb avals de crèdits d'exportació. És un model de negoci curiós, quan els països titulars de participacions presten diners amb els quals els seus clients pagaran els jets.



—Parlem de garanties, els famosos avals Hermes. En les construccions de grans plantes arreu del món s'utilitzen pràctiques de negoci semblants. Per a mi és realista que enguany la meitat de tots els lliuraments tinguin aquesta mena de garanties.

—Açò podria trastocar la competència entre les companyies aèries.

—Per què?

—Lufthansa diu que només les aerolíniees malaltes fan servir aquestes garanties. Són penalitzades aquelles que han portat els negocis d'una manera regular i que poden finançar-se els seus avions.

—Això no ho puc entendre, sobretot quan procedir amb crèdits no és res nou. Existeix des de fa anys. També als EUA, i ha portat bons diners als estats. No hi ha res que es regale!

—Aerolíniees moribundes es mantindran vives més temps.

—No és cert. Els donants de crèdits estatals es miren molt bé la solvència i els plans de negoci. I nosaltres tampoc no estimbem els avions.

—El que més us preocupa ara és el transportador militar A400M que

s'ha projectat i del qual ja fa mesos que es parla. Quins països podrien esdevenir-ne clients?

—Fins ara no n'ha aparegut cap. Però en aquests moments els clients de l'A400M proven el programa. Quan el procés haja conclòs, mirarem com continuar.

—Alemanya amenaça de retirar-se per complet, França sospesa de reduir l'encàrrec. Un futur prometedori tindria un altre aspecte...

—Proteste! Si aconseguim posar el programa en curs, l'A400M serà una història d'èxit. Volem això, però no a qualsevol preu. De totes maneres, amb les condicions actuals no podem construir l'avió.

—El vostre projecte no és del tot innocent pel que fa al desenvolupament.

—És cert. EADS no hauria d'haver signat mai aquest contracte. Els nostres col·legues americans haurien fugit aterrits amb aquestes condicions. Hem comès un greu error. Ara ho hem de corregir tots junts.

—Què exigiu dels governs? Més diners? Més temps?

—Al desembre vam fer un parell de propostes. En els fons es tracta de tres coses. En primer lloc l'A400M ha d'estar organitzat tècnicament i econòmicament com qualsevol altre projecte d'armament, en el qual oportunitats i riscos entre els clients i la indústria estan adequadament repartits. Això vol dir, per exemple, que Airbus ja no assumirà sol els riscos del desenvolupament de les màquines, perquè aqueixa no és la nostra part del treball ni ho hem demanat així. En tots els altres programes militars les màquines també van separades.

—I en segon lloc?

—El desenvolupament, els tests de vol i l'inici de producció s'han d'optimitzar alhora, de manera que el risc de la producció en sèrie quede reduït. I en tercer lloc s'hauria de provar si l'A400M, que s'ha concebut pràcticament com un totpoderós, realment pot fer-ho tot des del principi. Ens estalviaríem molt de temps tots si el talent múltiple d'alguns serveis es produïra pas a pas.

—Si no s'arriba a cap acord hauréu de tornar molts milers de milions d'euros als vostres clients.

—Partesc de la base que trobarem una solució amb els governs. I si no: millor un final amb terror que un terror sense final. Però de cap manera pelegrinaré a Berlín o a París per a demanar de continuar el programa amb unes condicions inacceptables per a nosaltres. Com a cap d'Airbus, ho he de tenir tot en compte: d'una banda, tot el nostre negoci està amenaçat per la crisi econòmica global. D'una altra banda, tinc programes de capital intensius i nous projectes com l'A380 i l'avió per a trajectes llargs A350. Això vol dir que sense l'A400M tenim també grans reptes financers i industrials per als anys vinents!

—**Ja no anomeneu l'avió cisterna que volíeu vendre al govern dels EUA.**

—Gràcies per recordar-m'ho. La flota de tancs nord-americana és antiquada i s'ha de reemplaçar. En teníem l'encàrrec, però per motius polítics el vam tornar a perdre. El nostre competidor lluita amb una protecció molt forta, com era previsible. Però ens tornarem a presentar.

—**Qui podia saber millor que vos que en el vostre negoci sovint les sensibilitats polítiques són més importants que no les eficiències ecològiques. No es pot pretendre que Washington, davant aquesta situació econòmica, torne a ignorar el propi avió gegant Boeing i atorgue a Europa un encàrrec multimilionari.**

—Tenim el millor producte, un soci excel·lent i volem construir els avions als EUA. Per què no hauríem de guanyar?

—**Per a acabar-ho d'adobar, l'Organització Mundial de Comerç, OMC, ha de fer d'intermediària en una disputa entre els EUA i Europa per uns finançaments estatals que també Airbus s'apropia...**

—...i que, al contrari que Boeing, nosaltres reintegrem. Però és una discussió que a mi em sembla d'un altre món i d'una altra època. Mentrestant, veiem amb quins programes multimilionaris els governs d'arreu del món intenten salvar els seus bancs. I, en aquest context, els crèdits reintegrats per a Airbus han de trastocar l'ordre de la competència internacional? És ridícul!



“Tenim el millor producte, un soci excel·lent i volem construir als EUA. Per què no hauríem de guanyar?”

—**A més, entre alemanys i francesos al vostre consorci hi ha contínuament rivalitats i lluites de poder.**

—Això ho dieu vos.

—**Vós mateix heu reivindicat enèrgicament “la fi de la campanya d’odi”.**

—Ha millorat molt, després d’haver-se encès algunes animositats l’any passat quan es va advertir ací a Tolosa un predomini alemany. La generació jove d’Airbus viu la integració des d’una mentalitat totalment diferent. Ara bé, no pense sostenir que la tasca d’integració ja s’ha conclòs.

—**Així i tot, en el moment que en alguna seu comença a anar malament alguna cosa, tornen a encendre’s els nacionalismes.**

—Les avaries en una empresa poden ser un factor desencadenant. Però quasi sempre els desencadenants vénen de fora. És com als volcans apagats. També poden tornar a entrar en erupció en qualsevol moment. Però com ja he dit: la integració també fa avanços.

—**Què és el més francès que hi ha en vos?**

—Potser la meua predilecció pels

vins francesos de la regió de Tolosa. Ara, parlant seriosament: la meua feina no pot ser alemanya o francesa. Dirigesc una empresa internacional; una empresa que els deu anys vinents serà clarament més asiàtica i espere que també més americana.

—**La vostra empresa proveeix al consorci mare un 60% del volum de vendes. Totes les centrals fins ara EADS a Ottobrun, Munic, a Amsterdam i a París no haurien de reunir-se finalment a Tolosa i nomenar tot el conjunt d’empreses Airbus?**

—No és mala idea! Tolosa és la nostra seu més gran. Però això ho ha de decidir l’EADS.

—**El vostre pare era pastor. Alguna vegada no penseu com de bonica seria la vida si només fóreu responsable d’un ramat d’ovelles?**

—No. L’ofici de pastor se sol idealitzar, però és una feina molt dura. Quan érem xicotets havíem d’ajudar molt a casa, rares voltes teníem vacances. També em faltava talent per a tenir cura de les ovelles. Però foren uns temps que m’han marcat molt i que no vull deixar de recordar.

Traducció de Beatriu Vallès