



INGRESSO NEL MERCATO

La zona di atterraggio del New England: dove i fornitori alleati della difesa insediano le proprie operazioni statunitensi

Perché il corridoio della Greater Boston e del New Hampshire meridionale è la zona di atterraggio per i produttori alleati che avviano una produzione di difesa statunitense vicino ai contraenti principali.

Un produttore alleato della difesa dovrebbe collocare la propria operazione statunitense dove gli ingegneri del suo cliente già lavorano, dove i subfornitori da cui acquisterà possiedono già le certificazioni che i suoi programmi trasmettono a cascata, e dove può assumere persone che hanno già maneggiato dati tecnici controllati. Per un produttore di sensori, di componenti elettromeccanici o di meccanica di precisione che vende nei programmi di subfornitura del DoD, il corridoio della Greater Boston e del New Hampshire meridionale risponde a tutti e tre i requisiti. BAE Systems ha il quartier generale della divisione Electronic Systems a Nashua, nel New Hampshire, con oltre 6.500 dipendenti in quattro città del New Hampshire. La rete di fornitori regionale comprende produttori conto terzi già registrati ITAR e già conformi alla CMMC Level 2. Produttori a controllo estero gestiscono già una produzione reale qui, tra cui una multinazionale italiana di sensori con uno stabilimento a North Andover, in Massachusetts. La selezione del sito risponde a una domanda più ristretta: quale edificio, e quale pacchetto di incentivi. La domanda operativa, cioè se il reparto produttivo dentro quell'edificio possa detenere dati tecnici controllati e superare il varco di un contraente principale, è quella che decide se l'operazione si aggiudichi le commesse. Scelga il corridoio sulla risposta operativa, poi negozi l'edificio.

Il foglio di calcolo che Le stanno mostrando

Quando un produttore alleato decide di entrare nel mercato statunitense, il corteggiamento è già iniziato. Un consulente per la selezione del sito ha una rosa di candidati. Due o tre agenzie statali di sviluppo economico hanno inviato i loro pacchetti. Ognuno di essi è costruito sulla stessa struttura: metratura, costo del lavoro, costi delle utenze, trattamento fiscale, e in fondo, in grassetto, una cifra di incentivi.

Quei numeri sono reali e non sono disonesti. Rispondono a una domanda, e un buon selezionatore di siti la risolverà più in fretta di Lei. La domanda a cui rispondono è quale edificio Lei debba prendere.

La domanda a cui nessuno di quei pacchetti risponde è se l'operazione dentro l'edificio funzionerà. Se il reparto produttivo possa detenere dati tecnici controllati senza una violazione delle norme sulle esportazioni. Se un valutatore accetterà le prove che Lei è davvero in grado di produrre. Se il contraente principale che ha innescato tutta questa mossa La qualificherà prima che la Sua finestra si chiuda. Una società di selezione del sito consegna un edificio e un pacchetto di incentivi. Nessuno in quella categoria opera dentro le quattro mura, dopo.

Così la decisione sulla localizzazione si prende sulle variabili che è facile mettere in colonna, e le variabili che decidono l'esito si scoprono al settimo mese. Ho visto svolgersi quella sequenza. È costosa, ed è evitabile, e per evitarla si comincia ponendo al corridoio una domanda diversa.

Un pacchetto di selezione del sito è una risposta reale a una domanda reale. Semplicemente non è la domanda che decide se la Sua operazione statunitense si aggiudichi le commesse del DoD.

Che cosa una zona di atterraggio deve davvero fornire

Tolga gli incentivi e si chieda che cosa un'operazione di difesa statunitense consumi davvero nei suoi primi due anni. L'elenco è breve, e quasi nulla di esso è nel foglio di calcolo.

Nemmeno lo status di paese qualificato è in quell'elenco. È una preferenza negli appalti sui Suoi prodotti finiti, nell'ambito di un accordo reciproco sugli appalti della difesa con il Dipartimento della Difesa, ed è una cosa che vale la pena avere. Non esonera dall'ITAR (la normativa statunitense sul controllo delle esportazioni di materiale d'armamento), non esonera dalla CMMC (il livello di maturità in cybersicurezza richiesto dalla difesa statunitense), e non ha nulla da dire su dove debba andare il Suo reparto produttivo.

- Gli ingegneri del Suo cliente, abbastanza vicini da poter passare. Il lavoro di difesa in subfornitura si vince nelle revisioni di progetto e si perde negli spazi vuoti tra una revisione e l'altra. Un ingegnere di un contraente principale che può raggiungere il Suo reparto in auto in mattinata vale più di uno sgravio fiscale.
- Una rete di fornitori che porta già i Suoi obblighi a cascata. Nel momento in cui il Suo programma porta con sé obblighi DFARS (il supplemento alla normativa federale statunitense sugli appalti della difesa) e CMMC, quegli obblighi si riversano a cascata sui fornitori da cui acquista. Un corridoio in cui le officine meccaniche e gli assemblatori di schede sono già registrati ITAR e già al Level 2 Le risparmia un ciclo di qualifica che non aveva messo a budget.
- Persone assumibili che hanno già lavorato dentro un confine. Un responsabile qualità che ha occupato la sedia dell'audit AS9100 (lo standard di qualità per l'aerospazio e la difesa). Un amministratore di sistema che ha gestito un'enclave CUI (informazioni controllate non classificate) ed è sopravvissuto alla richiesta di prove. In una regione con una base della difesa profonda, quelle persone esistono e l'hanno già fatto una volta. In una regione che non ce l'ha, le sta formando sulla Sua tabella di marcia, contro il varco di un contraente principale.
- Un precedente. Case madri estere che già gestiscono operazioni statunitensi conformi lì vicino, perché una via già percorsa è la prova meno costosa che esista del fatto che si possa percorrere.
- Un operatore capace di metterla in piedi. L'edificio è inerte finché qualcuno non costruisce il modello operativo, non fa convergere l'ambiente IT e OT, non traccia il confine dei dati, e non porta il reparto a una postura che un valutatore accetterà.

Nulla di tutto ciò compare su una scheda di valutazione delle localizzazioni. Tutto ciò decide se la Sua operazione statunitense si aggiudichi le commesse del DoD.

Il corridoio, con i suoi nomi

Le presentazioni regionali si muovono tra gli aggettivi. Qui ci sono degli indirizzi.

Si parta dall'ancora. BAE Systems si trova al 65 di Spit Brook Road, a Nashua, nel New Hampshire. Le sue due sedi di Nashua ospitano il quartier generale della divisione Electronic Systems e il Richard Reed Microelectronics Center, un impianto di 100.000 piedi quadrati con una fonderia per la produzione di wafer, una fabbrica per lo sviluppo di moduli, laboratori di collaudo in radiofrequenza e una fabbrica di assemblaggi avanzati a microonde. Tra Nashua, Hudson, Manchester e Merrimack, BAE Systems impiega oltre 6.500 persone. Merrimack ospita impianti di prove ambientali e un poligono di prova laser. Hudson ospita oltre 550.000 piedi quadrati di spazi produttivi e per uffici. I siti del New Hampshire coprono C4ISR, guerra elettronica, contromisure, precision strike e sensoristica, e l'organizzazione di ricerca FAST Labs. Lo legga da operatore: non è una presenza commerciale regionale. È il quartier generale di una divisione con dentro una fonderia.

Collins Aerospace, una società del gruppo RTX, si trova al 121 di Technology Drive, a Durham. Poi c'è la subfornitura, che è la parte del corridoio che decide davvero i tempi della Sua qualifica fornitori:

- Cirtronics, 528 Route 13 South, Milford. Un produttore conto terzi di sistemi mission-critical, dall'assemblaggio di schede ai sottogruppi elettromeccanici fino ai sistemi completi, con oltre 40 anni di esperienza in produzioni complesse a basso e medio volume. La sua stessa scheda nell'elenco dei soci dichiara che è registrata ITAR, conforme alla CMMC Level 2 e certificata ISO 9001, e invita esplicitamente i programmi di re-shoring.
- RdF Corporation, 23 Elm Avenue, Hudson. Termoresistenze, termocoppie, sensori di flusso termico ed elementi riscaldanti ad alta affidabilità, integrati in sistemi critici su velivoli e veicoli spaziali dal 1955. Un costruttore di sensori, nel corridoio, già dentro i programmi che Lei sta rincorrendo.
- Marmon Aerospace and Defense, 680 Hayward Street, Manchester. Soluzioni di interconnessione per i mercati della difesa terrestre, aerea, navale e spaziale, da un impianto di 100.000 piedi quadrati.
- Haigh-Farr, 43 Harvey Road, Bedford. Antenne mission-critical e apparecchiature di supporto per la difesa e l'aerospazio, dal 1969.
- Micross Components, 1050 Perimeter Road, Manchester. Preparazione di componenti che elimina il rischio di tin whisker e di infragilimento da oro nei sistemi mission-critical e life-critical.
- Granite State Manufacturing, 124 Joliette Street, Manchester. Produzione conto terzi di apparecchiature specializzate per la difesa, il medicale e i semiconduttori da oltre 75 anni.
- Astronics AeroSat, 220 Hackett Hill Road, Manchester. Sistemi satcom in banda Ku e sistemi di

antenne installate sulla deriva, comprese le applicazioni per missioni speciali.

Cirtronics è registrata ITAR e conforme alla CMMC Level 2 oggi, a Milford, nel New Hampshire. Quando il Suo programma trasmette a cascata quegli obblighi ai Suoi fornitori, la subfornitura del corridoio li ha già superati. È un ciclo di qualifica che Lei non deve finanziare.

Un unico elenco, e ciò che Le dice

Ogni società della sezione precedente è iscritta in un unico luogo: l'elenco dei soci del New Hampshire Aerospace and Defense Consortium. Conta all'incirca novanta organizzazioni. Le consiglio di dedicargli un'ora, perché è l'inventario reale del corridoio e non una brochure sul corridoio. Non tutte le voci sono produttori. Alcune sono banche, imprese di costruzioni e associazioni di categoria. I produttori sono il punto, e ce ne sono abbastanza, in abbastanza comuni contigui, che l'argomento della densità smette di essere un aggettivo.

Guardi i comuni di quell'elenco. Nashua, Hudson, Merrimack, Manchester, Milford, Bedford. Sono vicini di casa dentro un unico raggio di pendolarismo, non una serie di puntine sparse su uno stato. Un fornitore di Milford e un ingegnere di un contraente principale di Nashua possono trovarsi nella stessa stanza prima di pranzo e portare comunque a casa entrambi una giornata piena di lavoro. È una proprietà operativa reale, e non sopravvive alla conversione in un numero su una scheda di valutazione.

In quell'elenco c'è anche la mia società. ARC Technology Solutions si trova al 165 di Ledge Street, a Nashua, e costruisce apparecchiature di collaudo automatico e hardware elettromeccanico su disegno del cliente per clienti del DoD e dell'aerospazio, vendendo ai contraenti principali. Ne sono il CEO. Non è una credenziale che Le sto chiedendo di credere sulla parola. È un indirizzo nella stessa città del quartier generale della divisione Electronic Systems di BAE.

I margini del corridoio si estendono più in là del suo nucleo nel New Hampshire meridionale, e l'onestà impone di dire dove. Visible Assets, a Stratham, costruisce sistemi RuBee di visibilità degli asset con tecnologia magnetico-wireless per clienti del DoD e del Department of Energy, e ha co-sviluppato con Lockheed Martin il tracciamento degli articoli sensibili. EMC Technologies, a Fall River, in Massachusetts, è un produttore conto terzi di componenti elettromeccanici, registrato ITAR, che realizza attrezzature di collaudo funzionale e adattatori di interfaccia per velivoli militari e per programmi missilistici multinazionali. Fall River si trova sulla SouthCoast, ben fuori dalla dorsale che va da Boston a Nashua. Rientra nel quadro come prova di quanto sia profonda la base della difesa del New England, non come pretesa che tutto sia a venti minuti di distanza.

Le case madri che sono già atterrate

L'argomento più forte a favore di questo corridoio non è che a me piace. È che i produttori alleati lo hanno già scelto, a ogni scala, e le loro operazioni sono ancora qui.

Si parta dalla più grande, perché è quella che dovrebbe cambiare il modo in cui Lei legge la propria situazione. BAE Systems, Inc. è una società del Delaware che ha mitigato la propria proprietà estera attraverso uno Special Security Agreement tra il governo statunitense, BAE

Systems, Inc. e BAE Systems plc, con un Government Security Committee composto da amministratori esterni e con base negli Stati Uniti che vigila sulla sicurezza e sulla conformità in materia di esportazioni. Lo legga tenendo a mente i timori del Suo stesso consiglio. La società il cui quartier generale della divisione Electronic Systems, la cui fonderia di microelettronica e i cui 6.500 dipendenti nel New Hampshire fanno da ancora a questo corridoio è un'impresa a casa madre britannica che opera esattamente sotto la classe di strumento FOCl (proprietà, controllo o influenza stranieri) che il Suo consulente legale sta redigendo proprio adesso. Il corridoio non si è limitato a tollerare un'operazione di difesa a controllo estero. Ci ha fatto crescere attorno la propria ancora.

Galvion ha aperto il proprio quartier generale statunitense a Portsmouth, nel New Hampshire, in un edificio di 44.000 piedi quadrati che ospita team di ingegneria, officine di prototipazione e il suo Warfighter Lab. Le attività della società sono nate a Montreal nel 2002 con il nome di Revision, e il centro di progettazione e sviluppo di Montreal è tuttora operativo. Le sue linee di prodotti per la gestione dell'energia e dei dati e le attività di rivestimenti avanzati operano da Marlborough, in Massachusetts. L'agenzia di sviluppo economico del New Hampshire annovera Galvion tra gli investimenti diretti esteri dello stato. Guardi la forma di tutto questo: progettazione e sviluppo in patria, quartier generale ingegneristico statunitense e operazioni rivolte al mercato statunitense in questo corridoio. È la struttura operativa a due bandiere, già costruita, da una società che è partita da dove parte una casa madre canadese.

Poi c'è quella che conosco dall'interno. GEFran è una multinazionale italiana di sensori e automazione con sede a Provaglio d'Iseo, in provincia di Brescia, quotata su Borsa Italiana e tuttora controllata dalla famiglia fondatrice Franceschetti. Il suo sito statunitense al 400 di Willow Street, a North Andover, in Massachusetts, circa venticinque miglia a nord di Boston, è uno stabilimento produttivo e un'organizzazione commerciale di vendita, non un ufficio vendite. Gefran commercializza i propri sensori di pressione del fuso come prodotti a North Andover, con assistenza basata negli Stati Uniti. Ho diretto le operazioni nordamericane di GEFran. Quindi quando dico che una casa madre bresciana può gestire un vero stabilimento produttivo in questo corridoio, non lo sto ricavando da un caso di studio. L'ho fatto.

Lo stato tiene il conto di questo schema. Il Department of Business and Economic Affairs del New Hampshire riporta un investimento diretto estero nello stato composto da 186 società provenienti da 24 paesi e attive in 45 settori, che sostengono direttamente 43.900 posti di lavoro, e cita Galvion, Lonza e BAE Systems tra le multinazionali che vi si stanno espandendo. Non sarebbe la prima casa madre a compiere questa mossa. Si unirebbe a uno schema di cui lo stato tiene già traccia.

La società che fa da ancora alla base manifatturiera della difesa di questo corridoio ha una casa madre britannica e opera sotto uno Special Security Agreement. Il problema della casa madre estera, che Le viene descritto come esotico, è il problema attorno a cui questo corridoio è stato costruito.

Dove il corridoio è onesto

Lei verificherà i fatti di questo documento. Ecco la verifica dei fatti, per prima, da parte mia.

La mossa più visibile della difesa tedesca verso gli Stati Uniti non si è concentrata in questo corridoio. Nell'aprile 2026 American Rheinmetall ha raggiunto la certificazione CMMC Level 2 in tutti e sei i suoi stabilimenti produttivi statunitensi. Quattro dei sei sono in Michigan. La capogruppo statunitense ha sede a Vienna, in Virginia. Qualcuno Le porgerà questo dato come la contro-argomentazione a tutto questo documento.

È un buon dato, e argomenta qualcosa di più ristretto di quanto sembri. Un quartier generale statunitense vicino a Washington è una decisione che riguarda gli uffici di programma, l'accesso al cliente, e le parti dell'azienda che vivono nelle riunioni. È una decisione reale, e di solito la Virginia la vince. Dove si taglia il metallo è una decisione diversa, presa contro vincoli diversi: il cliente ingegneristico, la rete di fornitori, e le persone che può assumere. Quelle due decisioni si prendono nella stessa riunione di consiglio, e non sono la stessa decisione. Stia attento al consulente che le fa collassare in una sola. Rheinmetall non le ha fatte collassare. Legga il comunicato invece del titolo di giornale e trova la capogruppo in Virginia e gli stabilimenti certificati nel Maine, nel Michigan e nell'Ohio, quattro dei sei in Michigan, dove i veicoli terrestri prodotti in volume hanno la loro sede naturale, e uno di essi a Biddeford, nel Maine. Ogni decisione è andata dove puntavano i suoi vincoli. È la tesi di questo documento, sostenuta dalla società che Lei stava per usare contro di essa. Noti anche che cosa dimostra questa vicenda sul punto che a Lei interessa di più: un'operazione statunitense a casa madre tedesca ha completato il cantiere della CMMC Level 2 su tutto il proprio perimetro produttivo, con l'audit finale chiuso a febbraio. L'operazione conforme non è teorica. È fatta.

Il corridoio inoltre non vince sul costo. Il New Hampshire meridionale e la Greater Boston non saranno la metratura più economica né il costo del lavoro più basso nella Sua rosa di candidati, e un consulente che Le dice il contrario Le sta vendendo qualcosa. L'agenzia di sviluppo economico del New Hampshire promuove una bassa pressione fiscale e colloca lo stato al primo posto del paese per favore verso le imprese, il che è abbastanza corretto entro i suoi limiti, ed è la ragione meno interessante per scegliere questo corridoio. Se la variabile decisiva nel Suo modello è il costo al piede quadrato, vince un altro stato, e dovrebbe lasciarglielo vincere.

E il corridoio è giusto per un profilo, non per tutti. È giusto per i produttori di sensori, di componenti elettromeccanici, di meccanica di precisione e di elettronica per la difesa i cui clienti sono le organizzazioni ingegneristiche già presenti qui. Se il Suo programma è la cantieristica navale, o i veicoli terrestri prodotti in volume, oppure se la linea del contraente principale che sta alimentando si trova in Texas o in Alabama, allora la densità che rende prezioso questo corridoio è densità attorno al cliente di qualcun altro. Glielo dirò nel primo colloquio, prima che Lei abbia speso qualcosa.

Il corridoio perde l'argomento del costo e vince l'argomento operativo. Se il costo al piede quadrato è la Sua variabile decisiva, questo lavoro dovrebbe andare a un altro stato. Preferisco dirlo adesso piuttosto che fatturarLe il tempo per scoprirlo.

Il New England è il prodotto d'esportazione

Ecco il ribaltamento di prospettiva per cui esiste tutto questo documento. L'istinto di una casa madre che entra nel mercato statunitense è trattare la localizzazione come un vincolo da minimizzare: trovare il posto conforme più economico, metterci l'edificio, e passare al lavoro vero. Per questo profilo, quell'istinto è rovesciato. Il corridoio non è il costo dell'operazione. È l'asset su cui l'operazione è costruita.

Ciò che acquisisce atterrando qui è la prossimità alle organizzazioni ingegneristiche che specificano i Suoi pezzi, una rete di fornitori che porta già a cascata i Suoi obblighi di conformità, un bacino di assunzione che ha già maneggiato CUI, e un precedente a due bandiere fissato a ogni scala, da un quartier generale di 44.000 piedi quadrati a Portsmouth fino a un'ancora a casa madre britannica che opera sotto uno Special Security Agreement. Quelle cose non sono trasportabili. Non può comprarle in uno stato più economico e farsele spedire insieme alle macchine. Sono il prodotto.

Standard Work 2.0 (il mio metodo proprietario di standardizzazione delle operazioni) è il sistema operativo che installo: convergenza IT e OT, margin engineering, human-in-the-loop, e il sovereign tier che cabla ITAR e CMMC nella produzione quotidiana. Il corridoio è il luogo in cui lo installo, e la mia base di Brookline, nel New Hampshire, è al suo interno. I rapporti con i contraenti principali, la padronanza della rete di fornitori e la conoscenza del territorio non sono accessori al lavoro. Sono ciò che una casa madre di Brescia o dell'Ontario sta acquistando: un operatore già presente là dove Lei atterra.

Il New England non è il vincolo della Sua operazione statunitense. Per un produttore di sensori o di componenti elettromeccanici che vende ai contraenti principali, è il prodotto d'esportazione.

Ciò di cui rispondo io, e ciò che resta ai Suoi consulenti

Sono le linee nette a far funzionare questo lavoro, quindi ecco le mie.

- Mie: il modello operativo, il reparto produttivo, la costruzione dell'ambiente IT e OT, il confine dei dati riservato ai US-person (personale con status di persona statunitense ai sensi della normativa sul controllo delle esportazioni), e le prove di prontezza per il varco che sta rincorrendo. Metto in piedi l'operazione e la gestisco finché il sistema non tiene da solo.
- Del Suo consulente legale d'impresa e del Suo consulente in materia di controllo delle esportazioni: la costituzione dell'entità, la registrazione presso ITAR e DDTC (la direzione statunitense per il controllo del commercio della difesa), la mitigazione FOCl, e le questioni

CFIUS (il comitato statunitense per gli investimenti esteri). Mi coordino con loro. Lo strumento giuridico resta di loro competenza.

- Del Suo consulente per la selezione del sito: l'edificio, gli incentivi, il contratto di locazione. Una volta che sa in quale corridoio l'operazione debba stare, quella categoria è brava in ciò che fa, e io ci lavorerò a fianco.

Ogni incarico è soggetto a NDA (accordo di riservatezza), e ne gestisco un massimo di quattro alla volta. Quattro è il limite reale per svolgere questo lavoro in profondità, quindi quattro è il numero.

DOMANDE FREQUENTI

Abbiamo sul tavolo un pacchetto di incentivi più ricco in un altro stato. Questo chiude la questione?

Chiude la questione dell'edificio. Non chiude quella dell'operazione. Confronti gli incentivi con ciò che effettivamente compensano: l'affitto, l'allestimento, e una parte del costo del personale, su una durata definita. Poi confronti le variabili operative con ciò che Le costano quando vanno storte: un varco di un contraente principale mancato perché il Suo responsabile qualità non aveva mai affrontato un audit, un ciclo di qualifica fornitori che non aveva messo a budget perché le officine locali non erano registrate ITAR, un'esposizione sulle esportazioni perché nessuno aveva tracciato il confine dei dati prima che arrivassero i file CAD. Uno di questi due elenchi è uno sconto. L'altro è se l'operazione si aggiudichi le commesse. Prenda gli incentivi se il corridoio è quello giusto. Scegliere il corridoio a causa loro è il modo in cui lo sconto finisce per costare il programma.

American Rheinmetall ha messo il proprio hub statunitense in Virginia. Non è un argomento contro il New England?

Argomenta che un quartier generale societario statunitense stia vicino agli uffici di programma del cliente, il che di solito è vero, e di solito significa Virginia. Dice molto meno di quanto sembri su dove vada la produzione. Lo stesso comunicato che nomina la capogruppo in Virginia elenca anche gli stabilimenti: tutti e sei i siti certificati sono nel Maine, nel Michigan e nell'Ohio, quattro di essi in Michigan e uno a Biddeford, nel Maine. La società ha messo i propri dirigenti vicino al cliente e i propri reparti produttivi vicino alle rispettive reti di fornitori, che è esattamente la distinzione che questo documento traccia. Ciò che questa vicenda dimostra è la parte che a Lei interessa di più: nell'aprile 2026 American Rheinmetall ha raggiunto la CMMC Level 2 su tutto il proprio perimetro produttivo statunitense, quindi un'operazione statunitense a casa madre tedesca ha completato esattamente il cantiere dell'operazione conforme che questo documento descrive. Dove una grande impresa colloca i propri dirigenti statunitensi e dove un costruttore di sensori in subfornitura colloca il proprio reparto produttivo sono due decisioni con due insiemi di vincoli diversi. La Sua è la seconda.

Dobbiamo atterrare nel New England per lavorare con Lei?

No. Il lavoro operativo in loco è concentrato nel New England, perché è lì che la base industriale della difesa e i rapporti con i contraenti principali che conosco meglio sono densi, ed è una zona di atterraggio forte per un produttore alleato che entra nel mercato statunitense. Il lavoro diagnostico e strategico si svolge su tutto il territorio nazionale. Se il Suo sito statunitense andrà altrove, definiamo all'inizio il mix tra lavoro in loco e da remoto. Se il corridoio è davvero sbagliato per il Suo programma, glielo dirò nel primo colloquio.

Che cosa ci dà il corridoio che un consulente per la selezione del sito non può darci?

Un consulente per la selezione del sito Le dà l'edificio e gli incentivi, e quella categoria è brava a farlo. Ciò che consegna è inerte. Il corridoio fornisce le cose che trasformano l'edificio in un'operazione: clienti ingegneristici a distanza d'auto, una rete di fornitori che porta già a cascata i Suoi obblighi di conformità, e un bacino di assunzione che ha già lavorato dentro un confine CUI. Sono asset operativi, e non compaiono su una scheda di valutazione delle localizzazioni, perché una scheda è costruita per confrontare luoghi sul costo, non per prevedere se il Suo reparto produttivo superi una valutazione. Io leggo il corridoio da operatore: quali fornitori possono davvero reggere i Suoi obblighi a cascata, quali persone sono assumibili, quali contraenti principali ingaggeranno un nuovo fornitore in subfornitura, e qual è la sequenza dalla firma del contratto di locazione a un reparto che tiene.

Fonti

1. BAE Systems, Life in New Hampshire: il quartier generale della divisione Electronic Systems a Nashua, il Richard Reed Microelectronics Center, e oltre 6.500 dipendenti tra Nashua, Hudson, Manchester e Merrimack
<https://jobs.baesystems.com/global/en/life-in-new-hampshire>
2. BAE Systems, Inc. Special Security Agreement: una società del Delaware la cui proprietà estera è mitigata tramite un SSA tra il governo statunitense, BAE Systems, Inc. e BAE Systems plc
<https://www.baesystems.com/en-us/partnership/suppliers/special-security-agreement>
3. New Hampshire Department of Business and Economic Affairs, Foreign Direct Investment in New Hampshire: 186 società da 24 paesi in 45 settori, che sostengono direttamente 43.900 posti di lavoro
<https://www.nheconomy.com/why-new-hampshire/foreign-direct-investment>
4. New Hampshire Aerospace and Defense Consortium, elenco dei soci (Cirtronics, RdF, Marmon Aerospace & Defense, Haigh-Farr, Micross, Granite State Manufacturing, Astronics AeroSat, Collins Aerospace, BAE Systems, ARC Technology Solutions)
<https://nhadc.org/members/>
5. Galvion, About Us: quartier generale statunitense e Warfighter Lab a Portsmouth, nel New Hampshire; centro di progettazione e sviluppo di Montreal; attività di gestione dell'energia e dei dati e di rivestimenti a Marlborough, in Massachusetts
<https://www.galvion.com/who-we-are/about-us>
6. GEFran S.p.A., profilo di gruppo: multinazionale italiana dei sensori e dell'automazione, Provaglio d'Iseo, Brescia, quotata su Borsa Italiana
<https://www.gefran.com/group/>
7. GEFran, contatti e rete di vendita: Gefran Inc., 400 Willow Street, North Andover, Massachusetts, indicata come stabilimento produttivo e organizzazione commerciale di vendita
<https://www.gefran.com/support-and-sales-network/contacts/>
8. American Rheinmetall raggiunge la certificazione CMMC Level 2 per i suoi siti produttivi statunitensi (14/04/2026)
<https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/04/2026-04-14-american-rheinmetall-has-achieved-cmmc-level-2-certification-for-its-us-production-facilities>
9. DFARS 225.003 Definizioni, paesi qualificati (acquisition.gov, aggiornato al DFARS Change 5/7/2026): una preferenza negli appalti, non un'esenzione da ITAR, CMMC o FOCI
<https://www.acquisition.gov/dfars/225.003-definitions>
10. ARC Technology Solutions, LLC, 165 Ledge Street, Nashua, New Hampshire: apparecchiature di collaudo automatico e servizi di ingegneria su disegno del cliente per la difesa e l'aerospazio
<https://www.arcserv.com/about/>
11. EMC Technologies, Inc., Fall River, Massachusetts: produttore conto terzi di componenti elettromeccanici, certificato ISO 9001:2015 e registrato ITAR, di attrezzature di collaudo funzionale e adattatori di interfaccia
<https://emctechinc.com/about/>

12. Visible Assets, Inc., Stratham, New Hampshire: visibilità degli asset con tecnologia RuBee (IEEE 1902.1) per clienti del DoD e del Department of Energy
<https://ru-bee.com/>
 13. Il manuale d'ingresso nel mercato statunitense: la sequenza di avviamento operativo per un produttore con sede in un paese qualificato
</resources/us-market-entry-playbook>
 14. Un solo filo, due bandiere: il confine dei dati riservato ai US-person per un'operazione di difesa a controllo estero
</resources/one-thread-two-flags>
 15. Ingresso nel mercato statunitense per i produttori alleati della difesa
</us-market-entry>
 16. Standard Work 2.0, il metodo operativo a quattro pilastri
</method>
-

PROSSIMO PASSO

Richiedere un colloquio strategico

garrettpartridge.com/booking