

**BON-BER S.r.l.**  
CONCESSIONARIO, DISTRIBUTORE PEZZI DI RICAMBIO  
CENTRO RINNOVAZIONE PEZZI  
  
**PEUGEOT**  
NUOVA SEDE  
COMO - Via P.Paoli, 119  
Tel. 031.524015

# IMPRESE & LAVORO

**PEUGEOT 208**  
A LUGLIO DA 9.950 €



«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

## SICURITALIA, GRANDE SCALATA UN GRUPPO DA 650 MILIONI

Lorenzo Manca, proprietario e ad della società, sottolinea l'importanza della recente acquisizione di Ivri  
«Eravamo già primo player di mercato e abbiamo acquisito il numero due: un plus di valore su tutti i fronti»

ENRICO MARLETTA

Il cuore resta comasco ma Sicuritalia, primo operatore nazionale, allarga sempre di più il proprio orizzonte. Un mese fa la storica acquisizione di Ivri, numero due del settore, con la creazione di quello che si configura come il polo italiano della sicurezza. Un polo che vale 650 milioni di fatturato, conta 15mila dipendenti e sviluppa il proprio business attraverso sette divisioni. Così l'operatività di Sicuritalia può spaziare dagli impianti di sicurezza per le rampe di lancio dei missili dell'Esa in Guyana Francese alle investigazioni sulle frodi internazionali, dalla sicurezza fisica degli impianti industriali di Leonardo e Finantieri alla protezione delle sedi e delle filiali delle principali banche, dalle infrastrutture di Tim e Vodafone a quelle di Eni ed Enel, dagli aeroporti di Brindisi e Bergamo ai porti di Venezia e Genova, dalle principali catene della grande distribuzione ad oltre 100 mila clienti tra piccole, medie e grandi imprese ed ancora alle migliaia di privati nelle loro case. Un'azienda familiare - fondata nel 1956 da Mario Manca e dal '94 guidata dal figlio, Lorenzo - che coniuga capitale umano e risorse tecnologiche sempre più raffinate e complesse. E che, in virtù della leadership raggiunta in Italia, si candida a diventare protagonista, sempre di più, sui mercati internazionali.

**Per quale ragione l'acquisizione di Ivri è stata così importante?**

Quando prendi il primo operatore di mercato, nel caso specifico Sicuritalia, e lo metti insieme al secondo operatore, cioè Ivri, hai la ragionevole certezza che non stai facendo una somma ma che l'esito dell'operazione sarà quello di generare un plus di valore per il mercato. Il valore delle due aziende unite è in sostanza superiore alla somma delle due singole realtà.

**Può spiegarci meglio questo passaggio?**

Le faccio un esempio molto semplice, prendiamo il pattugliamento: se Sicuritalia ha una macchina e Ivri ha una macchina è immaginabile che mettendole insieme non si abbiano due macchine ma tra 1,5 e 1,9 macchine, a seconda della densità di copertura del territorio. Questa è una delle numerose possibili sinergie industriali, poi ci sono sinergie strutturali

nell'ambito dei costi generali e dei costi specifici di coordinamento operativo.

**Quello dell'ottimizzazione dei costi di gestione è l'unico beneficio?**

Assolutamente no, solo un'azienda di grandi dimensioni, ad esempio, è nelle condizioni di attrarre manager di alto livello. Non è un vantaggio di poco conto: uno degli ostacoli allo sviluppo delle piccole e medie imprese, al di là degli aspetti finanziari, è il fattore umano.

**Edal punto di vista del cliente cosa può cambiare con l'acquisizione?**

L'esistenza di un player di mercato con spalle così robuste, in un settore così delicato qual è la sicurezza, è garanzia di maggiore affidabilità. Una grande società è tenuta a meccanismi di massima trasparenza e a un maggiore livello di compliance. Inoltre, in virtù delle ricadute positive delle sinergie industriali e del maggiore radicamento territoriale, un'azienda di grandi dimensioni si trova nelle condizioni migliori per offrire un servizio più efficiente e più efficace a prezzi altamente competitivi.

**Il mercato italiano, nel vostro settore, è ancora molto frammentato...**

Vero ma sta diffondendosi la consapevolezza che il mercato sta andando verso una concentrazione degli operatori. Oggi c'è sempre meno spazio per aziende ibride, avremo società di grandi dimensioni e piccole realtà di eccellenza magari su singole linee di business e tecnologie. Chi fa fatica è chi sta nel mezzo, chi non ha le dimensioni sufficienti per fare economie di scala e non ha alcuna leadership specifica.

**La cancellazione delle tariffe di legalità, che imponevano un prezzo unico a tutte le aziende, è stato il momento chiave per la trasformazione del mercato?**

In realtà non è stato questo il tema più rilevante prodotto dal cambio normativo, piuttosto è diventato relativamente più facile ottenere le licenze. È aumentata la competizione, il nuovo contesto ha agevolato le realtà più strutturate, quelle in grado di offrire la qualità più alta delle prestazioni ad un prezzo migliore.

**Come è organizzata l'attività di Sicuritalia?**

Nell'ambito della vigilanza, il macrosettore in cui ricadono



Lorenzo Manca guida Sicuritalia dal 1994: in 25 anni i ricavi sono saliti da 5 a 650 milioni di euro

tutti i servizi soggetti ad autorizzazione, ci sono le attività di presidio, pattugliamento, centralizzazione allarmi e trasporto valori. Un'altra linea di business è quella dei cosiddetti presidi disarmati o meglio delle attività di portierato fiduciario. Quindi c'è la divisione che si occupa di ingegnerizzare gli impianti di sicurezza (sistemi anti intrusione, anti incendio, controllo degli accessi) e l'ambito delle security solutions in cui sono comprese le attività di intelligence, travel security e cyber security. A latere abbiamo una parte attiva nel settore del soft-facility management che sviluppa servizi di pulizia e igiene degli ambienti di lavoro.

**Quanto è importante la componente tecnologica in un'azienda come la vostra?**

È sempre più importante, oggi la creazione di valore aggiunto e il contenimento dei costi derivano dall'applicazione delle tecnologie. Le persone restano centrali ma è la tecnologia che consente di rendere più efficace ed efficiente il loro impiego. Prendiamo, ad esempio, la possibilità di gestire e controllare determinati fenomeni da remoto con strumenti di telegestione centralizzata o di interpretare con sistemi di analisi

video i comportamenti più complessi di singoli o di masse; ciò consente di progettare soluzioni che integrano o sostituiscono l'utilizzo dell'uomo per attività di mera osservazione, puntando invece a massimizzare l'efficacia grazie ad attività di analisi e governo remotizzati in combinazione con interventi on site. La videosorveglianza, un tempo, era organizzata attraverso l'impiego di un addetto con lo sguardo fisso davanti a un monitor, oggi una telecamera è in grado, da sola, di registrare e segnalare ogni piccola anomalia come ad esempio lo spostamento di un oggetto o magari l'assembramento di un certo numero di persone oltre un certo periodo di tempo.

**Nel caso della protezione delle aziende che operano all'estero (travel security) in cosa consiste la vostra attività?**

Innanzitutto, così come previsto dalla normativa in materia di sicurezza dei luoghi di lavoro, svolgiamo un servizio di informazione in relazione ai potenziali pericoli in una certa area geografica, poi formiamo il personale della stessa azienda nell'eventualità che si trovi in una situazione di rischio, quindi offriamo una serie di servizi per esempio per segna-

lare una situazione di pericolo e allertare i soccorsi.

**In concreto quali strumenti utilizzate per assistere le aziende?**

Le cito, come esempio, il servizio per un nostro cliente tipo che ha siti produttivi in tutto il mondo. Attraverso una piattaforma software intercettiamo in tempo reale da migliaia di fonti esterne, social compresi, tutte le news relative ad accadimenti che potrebbero mettere a rischio la sicurezza del personale viaggiante: terrorismo, instabilità politica, guerre civili, delinquenza comune, situazioni climatiche o sanitarie avverse. Queste notizie vengono filtrate, controllate automaticamente e quindi, dopo un ulteriore riscontro dei nostri esperti, dispacciate attraverso la nostra app a tutti i dipendenti dell'azienda cliente nell'area interessata dagli eventi. Le notizie più importanti diventano alert che assumono una maggiore rilevanza per coloro che sono nell'area calda. Il nostro Tsoe (Travel Security Operations Center) è poi pronto, 24 ore al giorno e 365 giorni all'anno, a ricevere le richieste di supporto o aiuto (sempre tramite app), geolocalizzarle e a intervenire in loco attraverso la rete dei nostri 200 partner internazionali.

**Un po' lo stesso schema che seguite per la protezione dei singoli...**

Sì, la tecnologia aiuta molto in questo. Per la singola persona abbiamo realizzato in collaborazione con Samsung una app che consente di inviare automaticamente ed istantaneamente alla nostra centrale operativa una richiesta di soccorso geolocalizzata semplicemente scrollando con forza lo smartphone. Contemporaneamente alla geolocalizzazione si attiva anche la ripresa audio/video dell'evento attraverso microfono e telecamera del telefono. Un prodotto che abbiamo sviluppato per una molteplicità di situazioni, il negoziante che esce la sera con l'incasso, la commessa o l'impiegata che magari al buio deve raggiungere il parcheggio dal luogo di lavoro.

**Grandi aziende e singole persone: in che modo vi siete organizzati per coprire uno spettro così ampio del mercato?**

Abbiamo organizzato la nostra attività con un'area corporate in cui si offre ad ogni singola azienda un progetto di sicurezza integrata altamente customizzato. Nell'area consumer, ovviamente, c'è la possibilità di proporre soluzioni ugualmente performanti ma più standardizzate, a tutela della persona, della casa, del piccolo ufficio.

**15mila persone, un contesto tecnologico in continua evoluzione. Quanto è importante la formazione delle persone?**

Il tema della ricerca, della selezione e della formazione è fondamentale. Il mercato richiede sempre più persone qualificate, in possesso di competenze specifiche per la sicurezza ma anche per abbinare a quest'ultima attività, ulteriori servizi. Penso ad esempio agli operatori impiegati nella grande distribuzione a cui, sempre più spesso, sono richieste competenze in materia di prevenzione e assistenza in caso di incendio. Oppure agli operatori in ambito aeroportuale e portuale a cui sono richieste particolari competenze in relazione a tipologie specifiche di servizio. In ogni ambito la formazione sta diventando elemento distintivo. Nel nostro si è passati dal vigilante armato fuori dalle banche, tipico di trent'anni fa, a tutta una serie di servizi, a maggiore valore aggiunto, che necessitano di dotazioni tecnologiche specifiche e di alta competenza delle risorse umane.