



Rapporto **FederSicurezza** 2010:
realtà e scenari della
vigilanza privata italiana
nel contesto europeo

Presentazione e introduzione all'aggiornamento **2010**



Prefazione del **Presidente** della **Confcommercio**, dottor Carlo **Sangalli**

Legalità e sicurezza sono prerequisiti di una democrazia compiuta, di una democrazia moderna, e se mancano non ci può essere né crescita duratura, né tanto meno sviluppo. Ed è un impegno che, tenendo conto di ruoli e competenze, va rinnovato da parte di tutti i soggetti coinvolti - Governo, Istituzioni, Forze dell'Ordine, Associazioni di categoria - giorno per giorno.

E un contributo forte, costante, professionale, diffuso sul territorio lo dà il settore della sicurezza privata che è cresciuto di importanza in questi anni e che, anche alla luce di un crescente bisogno di sicurezza da parte di famiglie e imprese, può diventare sempre più centrale nella nostra società. Dal mondo imprenditoriale registriamo, infatti, con sempre più forza le richieste di una maggiore sicurezza, di certezza della pena, di pene più severe, come peraltro emerge da una nostra recente indagine. Perché c'è bisogno di un clima che metta in condizione le nostre imprese, i nostri imprenditori di svolgere serenamente il proprio lavoro.

Certo i problemi per le imprese della sicurezza privata non mancano. E il Rapporto 2010, che costituisce una fotografia puntuale del settore di cui Federsicurezza è la realtà associativa più rappresentativa e significativa, li mette tutti in evidenza. Per citarne alcuni: il saldo tra cessazioni e aperture è negativo, diminuisce la capacità di liquidità e, di conseguenza, aumentano l'indebitamento e la domanda di credito, il peso dell'Irap risulta troppo elevato. E se in questo settore le imprese di più grandi dimensioni e quelle che hanno completato un proprio percorso di ristrutturazione hanno reagito meglio alla crisi, per i piccoli le difficoltà si sono accentuate.

Tuttavia, dal Rapporto Federsicurezza 2010 emerge anche una certa vivacità del settore perché la sicurezza privata ha mostrato, nell'arco di cinque anni, tassi di sopravvivenza delle imprese più alti rispetto alla media nazionale. Alla prova dei fatti, dunque, questo comparto ha manifestato, rispetto ad altri settori, maggiori capacità di assorbire l'onda d'urto della crisi e di tenuta delle nuove imprese.

Lo scenario con cui ci stiamo confrontando oggi è quello di una transizione difficile, in cui la crisi morde ancora il tessuto dell'economia reale. È, dunque, necessario rafforzare la capacità competitiva delle piccole e medie imprese che sono la struttura portante del nostro sistema produttivo. Perché dalle Pmi e dall'economia dei servizi - i servizi di mercato, quelli che Confcommercio-Imprese per l'Italia largamente rappresenta, che già oggi contribuiscono per ben più del 40 per cento alla formazione del Pil e dell'occupazione del nostro Paese - potrebbe venire una spinta determinante all'accelerazione ed all'irrobustimento della dinamica del ritorno alla crescita.

*Dottor Carlo Sangalli
Presidente di Confcommercio-Imprese per l'Italia*



Presentazione del **Presidente** di **Federsicurezza**, Avv. Luigi **Gabriele**

...non c'è due senza tre...

La minaccia contenuta nelle presentazioni al Report 2009 ha trovato attuazione ed eccoci quindi a sperare ancora una volta nell'attenzione, magari critica, e nella pazienza di tutti quegli osservatori cortesi che fin qui hanno mantenuto vivo in noi l'insieme di quelle cellule grigie tanto care a Monsieur Hercules Poirot.

La terza volta, ferma restando l'impostazione contenutistica del nostro dare i numeri, porta con sé qualche cambiamento, particolarmente per quanto riguarda la forma di comunicazione e di interrelazione con coloro che vorranno continuare, con grande generosità, a sacrificarsi anche fisicamente garantendo la propria graditissima presenza.

Coloro i quali lavorano per davvero per rendere utile il nostro fare quotidiano hanno ritenuto che l'usato modo di presentarsi stava scivolando nell'accademico ed ecco quindi la nuova immagine nel nuovo, almeno per noi, contesto scenico.

La casa madre confederale e la casa madre istituzionale ci hanno dato il loro assenso a tanto come da sempre non fanno mancare il loro attivo consenso alle nostre iniziative.

Di questo siamo ancora una volta grati e riconoscenti, proprio perché sentiamo entrambe veramente coinvolte in positivo nei nostri confronti.

Venendo al merito delle nostre cose, abbiamo la soddisfazione di registrare come gli auspici formulati lo scorso anno stanno avendo riscontri che, per una volta, lasciano ben sperare.

Non si tratta, crediamo, di voler vedere il bicchiere mezzo pieno, dopo... averne bevuto la prima metà.

Volevamo il cambio di passo? Come dire di non averlo avuto?

Volevano che si procedesse con condivisione e volontà sinergica?

Come non registrare i miglioramenti, sia pur faticosamente raggiunti?

Volevamo il confronto "serrato"?

Più di quanto lo sia stato riesce difficile immaginarlo!

Certo, vorremmo poter dire..la riforma è fatta. facciamo... i riformati...

Il tempo della metamorfosi è appena iniziato e complessa sarà ancora la sua scansione.

Il tempo delle... mele è certamente finito come pure, irreversibilmente, la rimpiantata età dell'oro.

Nessun comparto più del nostro vive la globale transizione dal welfare al workfare.

Nessuno più di noi, per dirla alla Asimov, si avvicina geneticamente al "mutante", genus che però, pur con tutte le difficoltà, supera il passato che porta in sé ed evolve lo stesso e se stesso nel futuro anticipando la metabolizzazione delle nuove regole, alla costruzione delle quali non può non contribuire.

Questo contributo, dal costo elevatissimo, il comparto lo sta dando con il sacrificio di chiunque, a qualsiasi titolo, spesso misconosciuto, nello stesso vive opera e produce.

Questo contributo è di idee ed intelligenza, di operosità e disponibilità, di duttilità e dignità, di interazione con le mutate esigenze della società civile con i suoi complessi problemi e con le sue pressanti esigenze, di professionalità e di affidabilità.

Questo contributo però non può ridursi ad essere di... sangue inutilmente versato...

Allora va bene la presa di coscienza di chi costituisce il comparto, va bene la disciplina ed il senso dell'onore, va bene la capacità di sacrificio ed adattamento, va bene finanche il codice etico...

Va tutto bene, anzi benissimo, e non bisogna allentare la tensione. Non può però mancare la corralità del contorno, e, se ne siamo davvero convinti, la ineludibile convinzione che se di mercato non si può non vivere, a ciascuno le sue regole. E che ciascuno finalmente per davvero le rispetti. Che il minimo comune multiplo non sia il... massimo comunque ribasso

*Avvocato Luigi Gabriele
Presidente di FederSicurezza*



Lettera del **Prefetto Annapaola Porzio**

Gentile Presidente,

colgo l'occasione del Suo gradito invito al 3° Convegno annuale di presentazione del Rapporto Federsicurezza 2010, sulla vigilanza privata italiana, per svolgere alcune brevi considerazioni sullo "stato dell'arte" della riforma della sicurezza privata.

Il convegno odierno rappresenta, come del resto le passate edizioni, un appuntamento significativo per analizzare "lo stato di salute" del settore della sicurezza privata e cade - come quello dello scorso anno e verosimilmente il prossimo, considerato il fermento, anche normativo, che sta vivendo il settore - in un momento significativo per l'intero settore della vigilanza privata e per tutti gli attori, diretti ed indiretti coinvolti, a partire dall'Amministrazione dell'Interno ed in particolare per il Dipartimento della pubblica sicurezza. Dipartimento che, insieme alle organizzazioni degli imprenditori della Vigilanza Privata, a quelle sindacali delle guardie giurate ed alle associazioni rappresentative della committenza più qualificata, notevoli risorse sta impegnando per condurre in porto il cammino delle riforme della legislazione nazionale in questa delicatissima materia, necessitato, sicuramente dall'esigenza di adeguamento dell'ordinamento alla sentenza della Corte di giustizia delle comunità europee del 13 dicembre 2007, ma anche dalla necessità di regolamentare adeguatamente il sistema della cosiddetta "sicurezza complementare", al fine di sempre meglio tutelare l'ordine e la sicurezza pubblica, compito istituzionalmente affidato all'Amministrazione della pubblica sicurezza.

Primo grande passo in questa direzione, dopo l'entrata in vigore (il 21 ottobre 2008) della riforma regolamentare della sicurezza privata, è stata, all'esito di un lavoro durato, nel complesso, circa sei mesi, l'approvazione, in sede di Commissione consultiva centrale, dello schema di regolamento in materia di capacità tecnica e qualità dei servizi degli istituti di vigilanza e di investigazione privata che, dopo il previsto passaggio presso l'Ente nazionale di unificazione, è stato inviato al Consiglio di Stato per il parere. Nella sostanza il testo elaborato pone l'accento sul punto che rappresenta il segno distintivo della riforma della sicurezza privata: la qualità del servizio. E' di tutta evidenza, infatti, come non solo gli effetti indotti dalla sentenza della Corte europea ma anche la necessità di garantire il pieno rispetto dei principi fissati dalla riforma del 2008, hanno imposto da subito e continuano ad imporre un significativo innalzamento degli standard qualitativi delle aziende e dei servizi di sicurezza privata.

Tale fine viene raggiunto attraverso un'azione di forte controllo sulla "capacità tecnica" dei soggetti che intendono offrire servizi di sicurezza privata, coniugata ad una sempre maggiore trasparenza dell'azione amministrativa nelle modalità di valutazione del requisito della capacità tecnica, ora legata non più ad una valutazione discrezionale dell'Autorità di pubblica sicurezza, ma a precise caratteristiche minime individuate dalla norma, cui debbono conformarsi il progetto organizzativo, i requisiti di qualità degli istituti e dei servizi, i requisiti professionali.

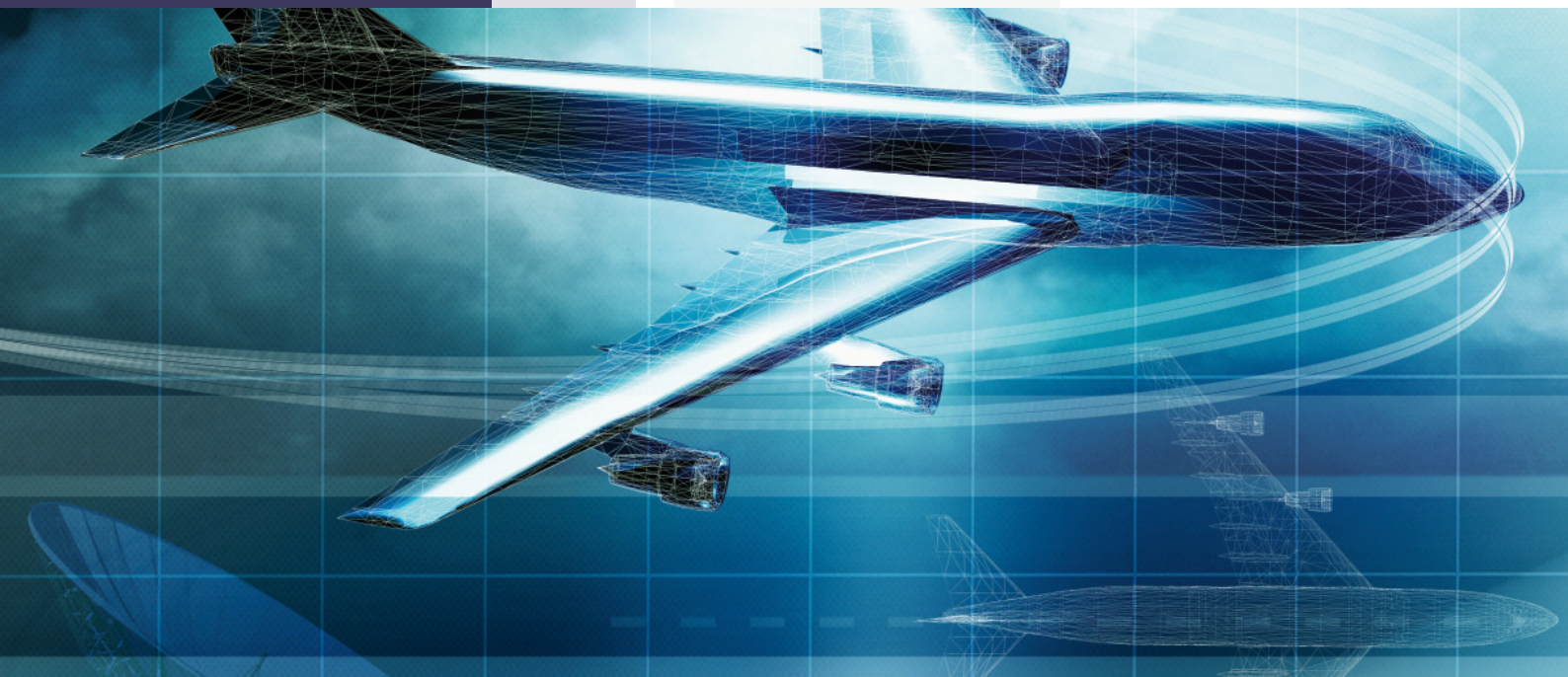
Non va poi tralasciata l'importanza che la valutazione di congruità del progetto organizzativo delle imprese riveste per assicurare la sostanziale parità di trattamento tra le imprese nazionali e quelle autorizzate in altri Stati dell'Unione Europea, dovendo entrambe dimostrare di possedere il medesimo, specifico requisito di capacità tecnica.

E' evidente, però, che il cammino non si esaurisce con il decreto che sta per essere emanato, poiché mancano ancora due tasselli fondamentali nell'architettura della riforma, ovvero la formazione professionale delle

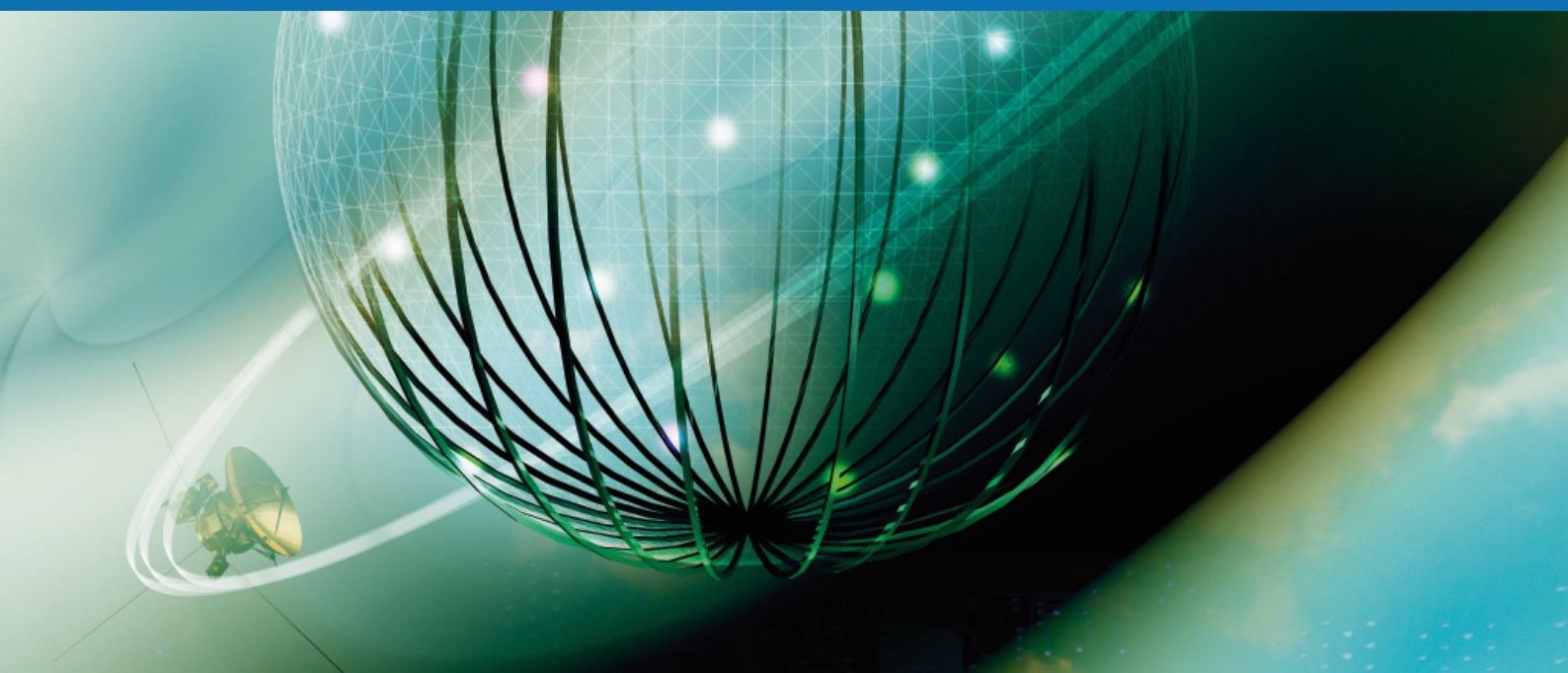


guardie giurate ed i parametri di valutazione delle tariffe. Ed è ancora più evidente che la difficoltà maggiore è gestire questa fase di transizione, ora che - più che nei mesi immediatamente successivi all'entrata in vigore della riforma - alcuni imprenditori spregiudicati cercano di infilarsi surrettiziamente nei gangli incompleti del sistema sperando di "accaparrarsi" posizioni di privilegio prima della sua completa attuazione. Proprio per questo e per non correre il rischio di vanificare gli sforzi finora compiuti, intorbidendo le acque ancor prima di potercisi tuffare, l'impegno dell'Amministrazione nell'immediato deve essere quello di assicurare il rispetto delle regole finalizzate ad un generale innalzamento della qualità dei servizi e, soprattutto, all'elevazione degli standard di sicurezza degli stessi. Ed è questo il compito più arduo cui deve attendere l'Amministrazione nel prossimo futuro, che non potrà realizzarsi se non con l'apporto e la fattiva collaborazione, soprattutto, delle parti sociali, insieme con l'unico obiettivo di rivitalizzare il mondo della vigilanza privata.

*Dott.ssa Annapaola Porzio
Direttore dell'Ufficio per l'Amministrazione Generale del Dipartimento
della Pubblica Sicurezza, Ministero dell'Interno*



Rapporto **FederSicurezza 2010:** **cambiare** con la **crisi**



2010 i numeri della crisi

Meno 3,5%: lo studio dei bilanci 2007-2008 si apre con una netta flessione del numero degli istituti di vigilanza attivi sul territorio nazionale (913 contro i 954 del 2007). Il consistente numero di cessazioni/liquidazioni non è stato sufficientemente ammortizzato dall'ingresso nel mercato di nuovi istituti. La crisi ha fatto sentire i suoi effetti anche in un mercato piuttosto protetto ed abituato alle difficoltà.

Le imprese finanziariamente più solide e quelle che hanno completato il loro processo di ristrutturazione sono state in grado di attutire le avversità della congiuntura economica, consolidando il loro primato ed addirittura avvantaggiandosi, in alcuni casi, in termini di riposizionamento sul mercato. Ne consegue, a livello aggregato, un trend piuttosto stabile in termini di fatturato ed occupazione, a scapito degli istituti più piccoli (fig.5) e di quelli che hanno risentito in maggior modo delle restrizioni di accesso al credito. Ne deriva una diminuzione netta degli istituti in perdita, dal 49% del 2007 al 36% del 2008, in favore delle fasce più ricche che sono state in grado di assorbirne le fuoriuscite in termini di personale e servizi; in particolare **la percentuale degli istituti con utili superiori ai 500 mila euro è raddoppiata** (dal 2 al 4% fig.1) e conferma le attese riguardo i benefici ottenuti dalla riduzione dei costi di struttura per i grandi istituti che si avvalgono dell'efficientamento delle centrali operative. Come e più degli anni precedenti, si assiste inoltre ad un aumento della quota di mercato posseduta delle prime 50 aziende di settore, che concentrano ormai il 50% del fatturato complessivo che ha superato quota 2,5 miliardi di euro. Il quadro è reso ancor più allarmante per quel 36% degli istituti in perdita poiché **oltre il 70% di questi (un quarto del totale) registrano un risultato operativo in perdita**, e vedono il loro bilancio ulteriormente aggravato dalle onerosità dell'IRAP.

Il trend di crescita del fatturato è positivo per il 34% delle imprese e molto

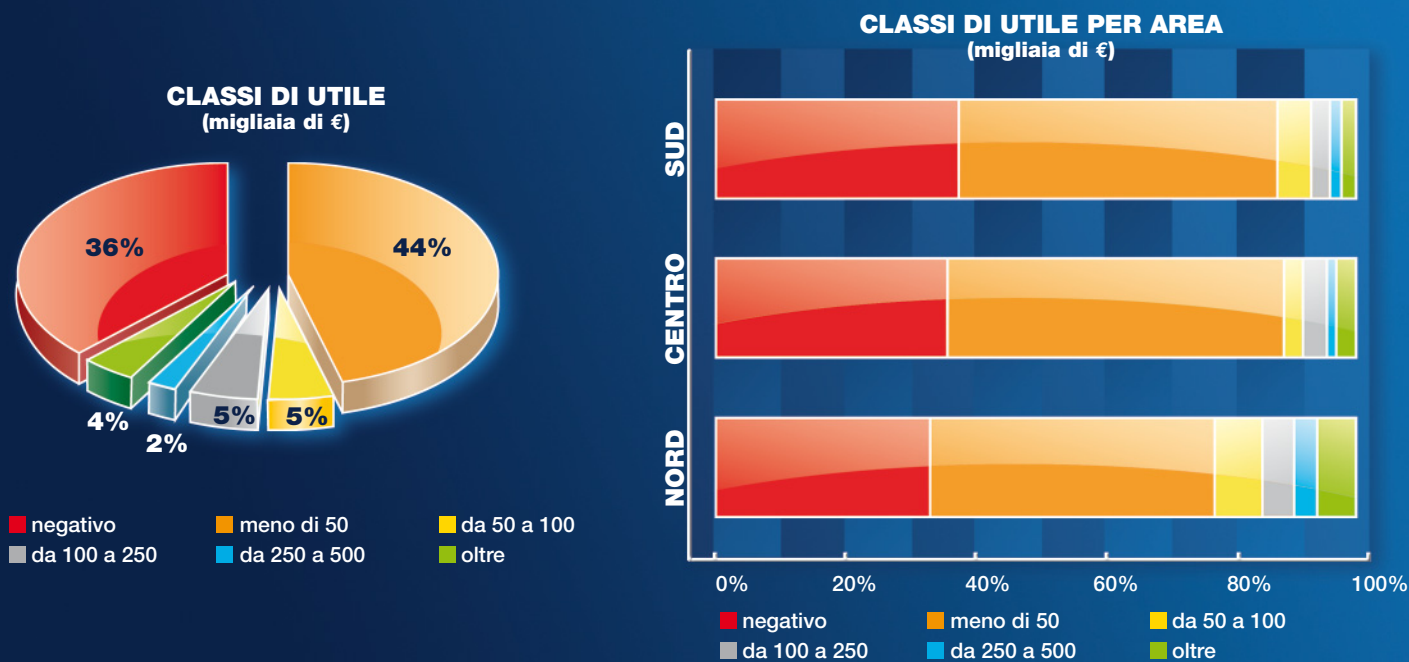


figura 1

Titolo quadro **demografia**

Il numero delle GPG operanti sul territorio nazionale nel 2008, come già anticipato nel precedente rapporto, mostra un trend piuttosto stabile nel passaggio dal 2007, a scapito del diminuito numero di imprese operanti nel settore. La diminuzione registrata di solo 0.25% nasconde due fenomeni opposti che vedono aumentare di oltre il 4% le GPG nel sud d'Italia e diminuire in maniera ancora più consistente quelle al nord. I dati del 2009, ancora non confermati dallo studio dei bilanci, mostrano un intensificarsi di questo fenomeno, con valori pressoché triplicati. Un trend in continua crescita è invece quello che vede la presenza sempre più consistente di donne in divisa da GPG. Sono oltre 4 mila (+3% nell'ultimo anno) e raggiungeranno presto una quota proporzionale a quella della donne impiegate nelle Forze di polizia.

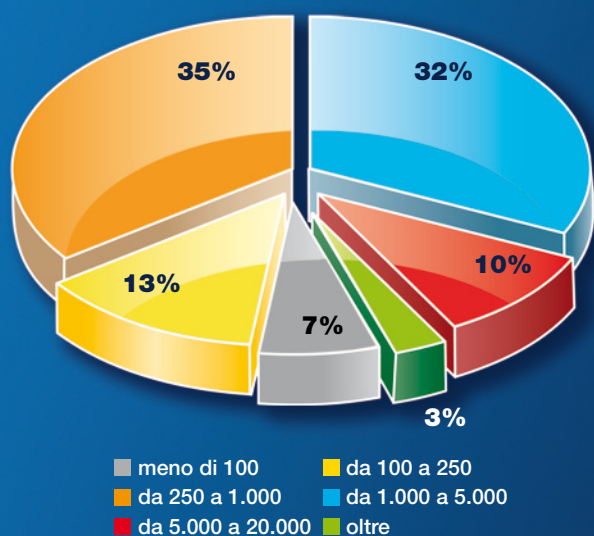
	NORD	CENTRO	SUD	TOT
2007	15351	16250	17565	49166
2008	14658 -4,51%	16083 -1,03%	18298 +4,17%	49039 -0,26%
2009	12154 -17,08%	15012 -6,66%	20692 +13,08%	47858 -2,41%

positivo per il 37%, sintomatico della continua crescita del mercato e della costante domanda di sicurezza che non accenna a diminuire nei momenti di crisi economica, ma è coerente con i precedenti indicatori la percentuale di istituti in difficoltà (trend negativo - 29% fig.3)

La veridicità dei dati presi in rassegna è fortemente condizionata dalle voci di bilancio riguardanti debito ed attivo circolante. L'indebitamento medio dei singoli istituti è aumentato del 9.96% con numerosi istituti che sono stati per la prima volta costretti a ricorrere al supporto creditizio delle banche, compensato solo in parte dalle voci di attivo circolante, che è anzi diminuito in media dell'1%, per un rapporto credito/debito più che dimezzato nel giro di un solo anno. Sicuramente il dato più significativo della crisi.

Il settore della vigilanza privata registra comunque un primato in termini di

CLASSI DI FATTURATO
(migliaia di €)



TREND DI CRESCITA DEL FATTURATO

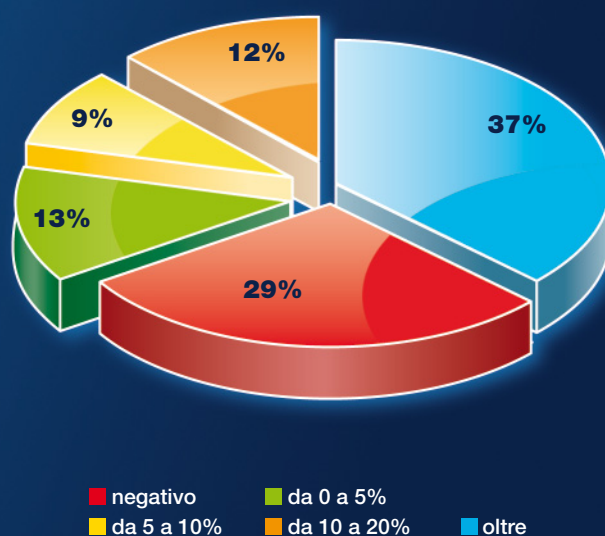


figura 2

figura 3

tassi di sopravvivenza delle imprese, di ben 14 punti superiore (82.3%) alla media nazionale nei 5 anni, sinonimo della capacità di superare la crisi e delle concrete speranze di sopravvivenza per le nuove imprese.

*Dott. Giuseppe Gabriele,
Ufficio studi ed analisi di settore FederSicurezza*

figura 4

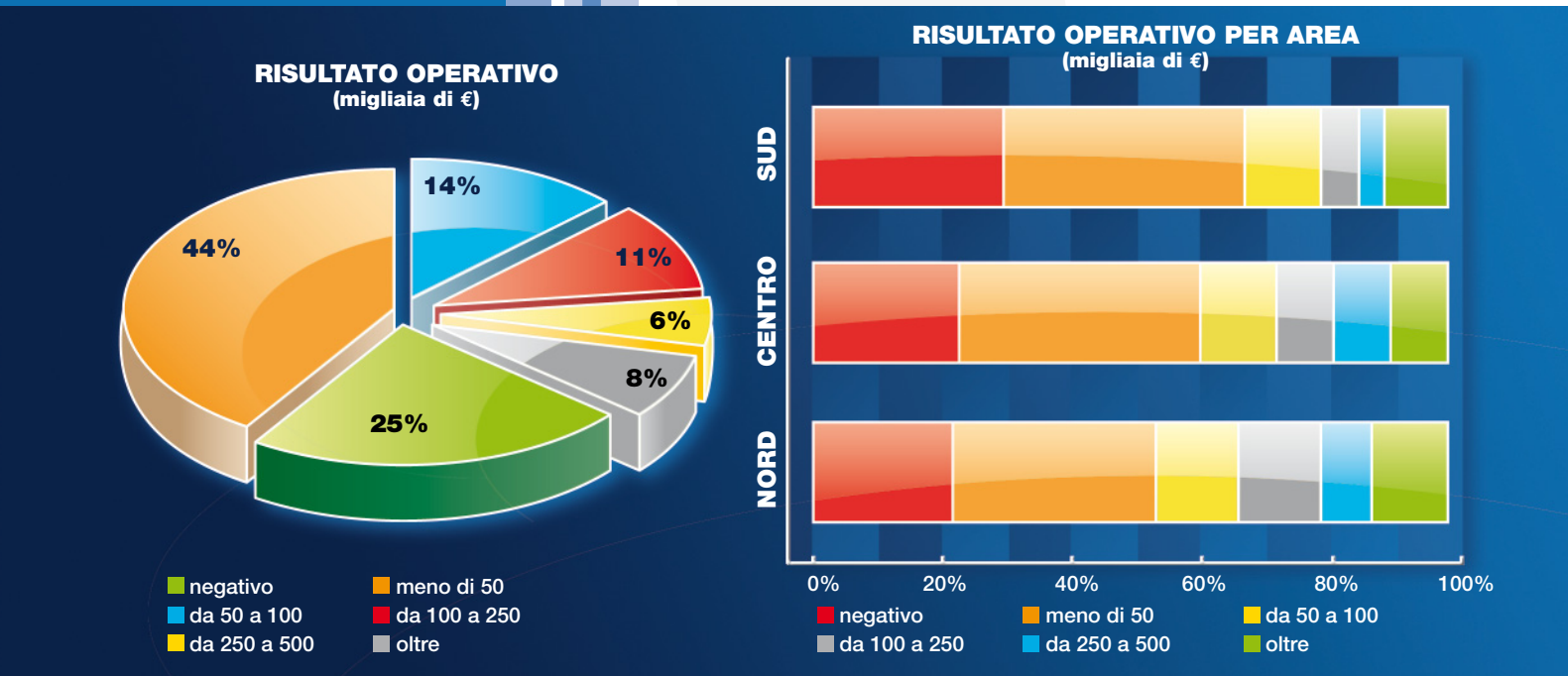
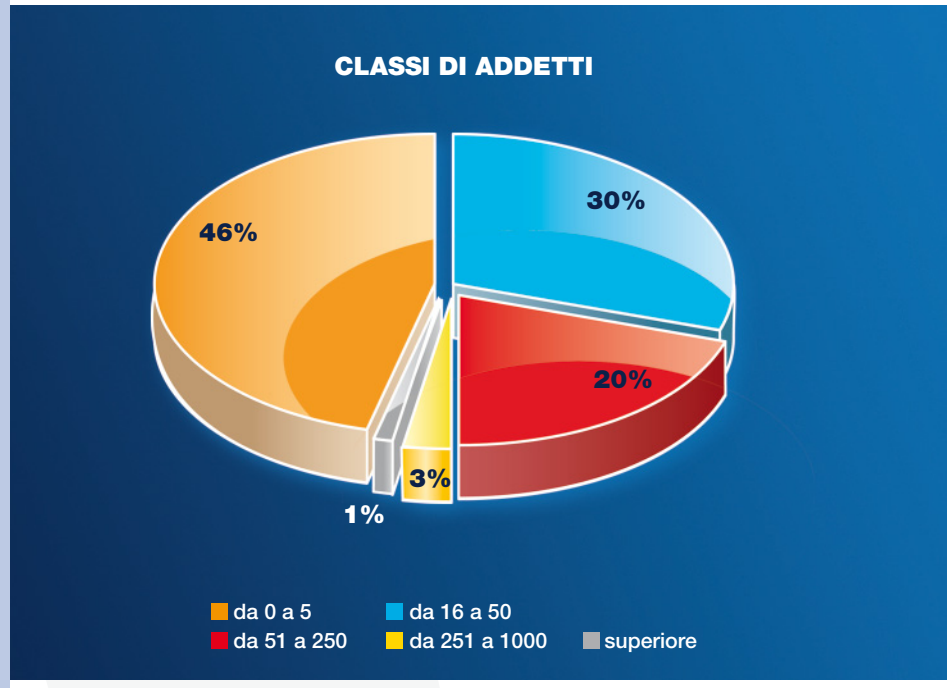


figura 5

Italia, Europa e mondo.

Tendenze di mercato e fattori di successo

1. ATTIVITA' DI CROSS BORDER NEL SETTORE

- Cessione di A.N.C.R. Vigilanza Combattenti (2005)
- Cessione di la Vigile San Marco (2006)
- Cessione del gruppo IVRI (2006)
- Cessione di V.C.M. Vigilanza Città di Milano (2007)
- Acquisizione di Sicurglobal (2008).

Da settembre 2008, il mercato è stato paralizzato dalla recessione e dalla mancanza di credito bancario che ha fermato gli investitori. Nel 2010 l'attività è ripresa, e Cross Border sta svolgendo incarichi per multinazionali, finanziari e privati.

2. IL MERCATO MONDIALE ED EUROPEO

2.1 Il mercato globale

Fino al 2007-2008 c'era stata una crescita regolare e superiore a quella del PIL, in tutti i segmenti¹. Per il 2008-2010 i dati sono poco aggiornati e volatili, quindi ci basiamo su informazioni pubblicate da gruppi quotati in borsa, o raccolte presso i clienti.

Storicamente Europa e Stati Uniti sono state le principali aree di crescita, ma dal 2006-2007 hanno registrato tassi di crescita minori, del 4-6%. Asia, Africa, America Latina, Medio Oriente ed Est Europa hanno invece indicato tassi del 9-12%. L'Europa, il mercato più avanzato, rappresenta il 42% del totale, gli USA il 22%².

2.2 La domanda di sicurezza globale per tipologia di clientela

A livello globale, la domanda maggiore proviene dal **settore industriale**

IL MERCATO GLOBALE 2002-2007

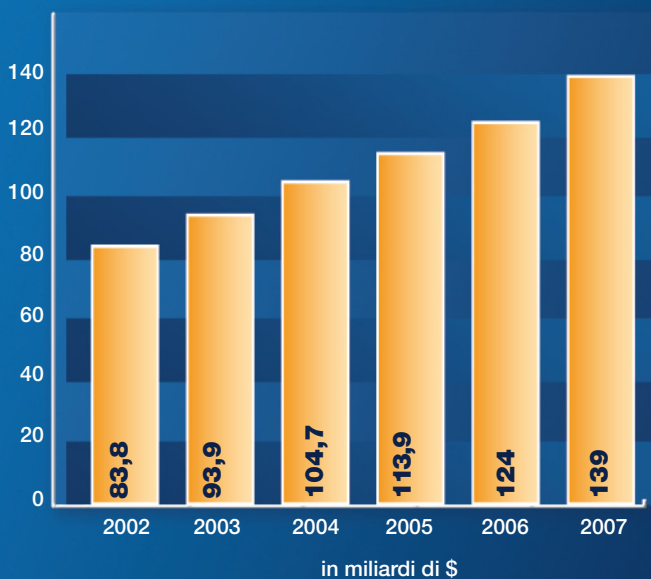


figura 6



figura 7

1 - 2 - 3 - 5: Konzept Analytics "Global Security Services Industry: Market Opportunities" Marzo 2009.

e dagli **esercizi commerciali** (insieme, il 64%). Il 22% dal settore pubblico ed il 14% da quello privato³. I segmenti *small retail* e residenziale rappresentano le aree di crescita più importanti. Securitas Direct AB⁴, il maggior specialista europeo negli allarmi e videosorveglianza per residenziale e piccoli negozi, fornisce queste informazioni sulla Spagna, il suo mercato più importante, dove ha una quota del 35%:

- 2000-2006: una crescita annua del 20% del numero di clienti.
- 2008-2010: aumento della vendita di telecamere e allarmi con telecamera del 33%.

Securitas Direct AB non è più quotata in borsa, per cui non sono disponibili dati aggiornati. Nel 2008 indicava una crescita del numero di clienti del 18,9% ed un tasso di crescita organica del 14%.

2.3 Segmento *retail*

Il segmento *small retail* (piccoli negozi individuali) rappresenta ancora un potenziale elevato, perché il livello dei servizi oggi offerti è basso. Il dettagliante ha una capacità di spesa limitata, ma una crescente percezione di rischio. Inoltre c'è un forte traffico di valuta fisica tra negozi e banche, che va reso più sicuro e meno costoso. Le soluzioni tecnologiche per il settore sono in grande richiesta e consentono di associare altri servizi.

2.4 Segmento residenziale (allarmi per abitazioni)

Sul settore residenziale, data la frammentazione, gli *economics* sono meno chiari e richiedono modelli di *business* e investimenti commerciali separati, spesso *greenfield*. In questo segmento l'Italia è indietro rispetto all'Europa.

2.5 Il mercato europeo

La presenza di circa 22.000 operatori⁵, soprattutto locali, rende il mercato europeo frammentato e composto da piccoli operatori che competono principalmente sul prezzo. **Securitas AB**⁶ è assente dall'Italia ma ha una posizione dominante in Europa: *leader* in 11 paesi e seconda o terza in altri 7. La quota di mercato nel 2009 è stata del 18%, in crescita rispetto al 17% del 2008. Ha una dichiarata strategia paneuropea, inclusa una forte attenzione verso l'Est. Gli altri principali operatori sono il *leader* mondiale **G4S Plc**⁷ (presente in tutta Europa tranne in Spagna, Portogallo e Italia, ed ha ceduto parte delle attività francesi e tedesche) e **Prosegur**, principalmente attivo in Spagna, Portogallo e Francia.

2.6 Stime di Securitas AB sulle tendenze correnti

Securitas AB stima che il mercato in cui opera (esclusa la divisione *Mobile and Monitoring*) sia cresciuto dell'1% nel 2009. Il tasso di crescita organico nel 2009 è stato -1% a livello globale, -4% negli USA e circa 0% in Europa (quasi in linea con il mercato).

In Europa il tasso di crescita organico ha registrato forti differenze tra i 24 Paesi in cui opera. La crescita è stata guidata da Danimarca, Finlandia, Svezia, Turchia, Belgio e Germania. Al contrario Francia, Norvegia, e Spagna hanno registrato un tasso negativo. Le principali ragioni di declino sono rinegoziazioni di contratti esistenti e minore flusso di nuovi.

Tuttavia, il settore **Mobile and Monitoring** (che opera solo in Europa) è in netta controtendenza: +8% nel 2008 e +3% nel 2009. Il tasso è molto diverso da paese a paese, e il *business* principale è "mobile" (allarmi su veicoli), ma conferma comunque che si tratta del settore più anticiclico.

4: Le informazioni fornite da Securitas Direct AB sono pubblicate dalla Società sul proprio sito.

6: Le informazioni fornite da Securitas AB sono pubblicate dalla Società sul proprio sito.

7: Le informazioni fornite da G4S sono pubblicate dalla Società sul proprio sito.

2.7 Informazioni fornite da Securitas AB sul periodo Gennaio - Marzo 2010

Storicamente il mercato USA ed europeo è cresciuto a valori di poco superiori al tasso di crescita del PIL. Ciò è stato confermato nel 2009, il settore ha avuto crescita zero a fronte di una crescita del PIL negativa.

- Securitas AB nel primo trimestre 2010 ha registrato un leggero miglioramento del tasso di crescita organico in Europa (+1%). Ritiene che questo dato sia in linea con il trend del mercato europeo. Sembra così sostenere che il mercato europeo abbia superato il punto di flessione.
- Restano differenze tra i paesi europei. Il dato positivo è sostenuto da Austria, Danimarca, Finlandia, Olanda, Svezia, Svizzera e Turchia. Tuttavia Spagna, Francia ed altri tra i paesi più recessivi registrano un miglioramento rispetto al precedente trimestre, ma il trend resta negativo.
- Il segmento **Mobile and Monitoring** indica una crescita ancora positiva, anche se bassa (+2%). Il dato è positivo per tutti i paesi europei, con le sole eccezioni di Spagna e Danimarca.

2.8 G4S Plc

Nel 2009, G4S Plc ha registrato in Europa continentale un declino di volumi dello 0,5% del settore vigilanza. Nel primo trimestre 2010, parla di crescita piatta nei mercati maturi. In essi il *cash handling* è considerato in leggero declino nel primo trimestre. Le *performance* dei mercati emergenti (26% del fatturato 2009) sono molto diverse e sostengono l'andamento positivo dell'intero gruppo.

2.9 Situazione corrente e previsioni future

- Crescita costante del mercato globale della vigilanza.
- Costante flessione di volumi e prezzi tra il 2008 e il 2010 nei mercati più maturi (Europa e USA).
- Andamento corrente del mercato europeo stimato piatto, con differenze tra i paesi. Tuttavia i dati pubblicati da Securitas AB nel *report* di Marzo 2010 fanno pensare che il 2009 sia stato il punto di inflessione della curva, anche nei paesi più colpiti.

IL MERCATO USA 2000-2014



figura 8

- Allarmi ancora in controtendenza in Europa, anche se in crescita rallentata rispetto al 2008.

La figura 8 riporta una previsione fatta nel 2009 circa il mercato USA, per il periodo 2000-2014⁸.

Non abbiamo dati paragonabili sull'Europa ma le dichiarazioni delle multinazionali e di operatori americani con cui siamo in contatto, dipingono un quadro simile almeno per il 2009.

2.10 Conclusioni

1. Forte differenza nell'andamento corrente tra mercati emergenti e maturi.
2. In Europa, i *leader* soffrono ma proseguono la strategia di crescita esterna lenta e costante, sfruttando i vantaggi di massa critica. Il tasso di crescita del mercato sembra superiore a quello del PIL.
3. Importanza della massa critica e della densità territoriale per migliorare la marginalità attraverso economie di scala ed efficienze operative.
4. Il ruolo chiave della tecnologia per sostituire manodopera e aumentare efficacia e valore aggiunto del servizio.

Pur non avendo dati statistici aggiornati, riteniamo che i fondamentali di lungo periodo del settore restino positivi anche in Europa. A condizione che siano applicate corrette strategie e vi siano vantaggi competitivi chiari, soprattutto:

- Quota di mercato locale;
- Miglioramento dell'efficienza operativa;
- Livelli tecnologici incrementali.

Le minacce maggiori per l'Europa derivano da condizioni economiche generali (situazione finanziaria dei vari governi nazionali, tasso di disoccupazione e dei fallimenti di piccole imprese ed esercizi commerciali). Ciò pone l'Europa indietro nel ciclo di ripresa rispetto agli Stati Uniti, e crea forti differenze tra paesi europei. Nonostante questo, **il settore sicurezza è considerato difensivo rispetto al resto dell'economia**. In alcuni segmenti, quali ad esempio la sorveglianza elettronica, è addirittura anticiclico.

2.11 Operazioni di M&A 2009 - 2010

Nel 2009-2010 l'area più attiva è stata il Sud America. Ciò è confermato dai contatti con le multinazionali e dalle più recenti operazioni, nonostante il numero di deals conclusi sia in calo. La tabella sintetizza le operazioni delle principali società quotate nel 2009-2010⁹.

Acquisizioni 2009	Europa	Nord America	Sud America	Altro	Totale
SECURITAS	5	2	4	4	15
G4S Plc		3		1	4
BRINK'S CO (The)			1	2	3
PROSEGUR	1		4		5
TOTALE	6	5	9	7	27

Acquisizioni gen./mag. 2010	Europa	Nord America	Sud America	Altro	Totale
SECURITAS	1			1	2
G4S Plc		1	1		2
BRINK'S CO (The)	1				1
PROSEGUR					0
TOTALE	2	1	1	1	5

8: IBISWorld, Inc.

9: MergerMarket, siti internet delle Società.

3. IL MERCATO ITALIANO

3.1 La frammentazione del mercato italiano

Il mercato italiano della sicurezza è composto da **913 aziende** per un fatturato complessivo di circa **2.5 miliardi di euro**. Il fatturato medio per impresa è circa 2,7 milioni di euro, un dato molto basso¹⁰.

Molti paesi europei si caratterizzano per la frammentazione del mercato e presenza di microaziende, ma in Italia anche i *leader* hanno dimensioni limitate. La somma delle quote di mercato dei due leader per dimensione (Sicurglobal e IVRI) non supera il 16%¹¹. Quindi le quote rilevanti, che creano vantaggi competitivi, sono solo a livello locale.

Il fatturato 2006 (non ci risultano disponibili dati più aggiornati) in Italia si suddivide come segue¹²:

- Piantonamento: 48%
- Vigilanza di zona ed elettronica: 30%
- Trasporto valori: 18%
- Altro: 4%

A nostro avviso il mercato italiano ha due principali elementi di distinzione rispetto all'Europa:

- Frammentazione dei leader e assenza di multinazionali.
- Bassa penetrazione del segmento allarmi piccoli clienti (negozi e abitazioni).

3.2 Segmento residenziale e *small retail*

Securitas Direct AB nel 2008 forniva alcune stime sul mercato europeo⁴:

- Circa 7-8 milioni di allarmi di abitazioni/piccole attività collegati a C.O., pari ad un tasso di diffusione di allarmi collegati del 4%, in crescita dello 0.3%-0.4% ogni anno.
- Tasso di diffusione elevato in Irlanda (13%) e Norvegia (10%), superiore al 5% in Svezia, Belgio, Lussemburgo, Danimarca, Spagna e Regno Unito.
- Tasso di diffusione nel mercato USA del 20%.
- Il mercato europeo nel segmento è quindi meno maturo, con potenziale stimato in 170 milioni di abitazioni e 30 milioni di piccole attività.

Nel mercato residenziale, l'Italia è indietro rispetto all'Europa: il 17% degli impianti installati è collegato a una C.O., rispetto a Francia (50%), Regno Unito (34%) e Spagna (33%)¹³. **È una considerazione fondamentale per le strategie sul mercato italiano.** Non abbiamo dati più specifici, ma riteniamo che tale forte differenza derivi dal mancato sviluppo in Italia del mercato residenziale.

Il limitato sviluppo del segmento residenziale in Italia si può ricondurre a questi fattori:

- 1) Necessità di investimenti ad hoc, con reti commerciali e risorse umane dedicate.
- 2) Fino al 2005-2006, i gruppi italiani erano interessati solo al residenziale di fascia alta, perché appunto richiede investimenti dedicati e strategie di grande scala, mentre i gruppi privati guadagnavano bene nel *business* tradizionale.

In quegli anni i due gruppi *leader* sono stati acquisiti da investitori finanziari, teoricamente tutti interessati al residenziale; ma poiché hanno fortemente indebitato i due gruppi per acquisirli, non hanno potuto sostenere gli investimenti necessari.

10: Rapporto Federsicurezza 2010.

11: Elaborazione Cross Border

12: Rapporto Federsicurezza 2008.

13: Rivista Sicurezza.





Nel mercato italiano, ci risulta che solo 1-2 degli operatori maggiori abbiano lanciato un programma per il segmento piccoli clienti. Tra gli elementi rilevanti per questo segmento, vi sono la densità sul singolo territorio e l'integrazione commerciale con l'impiantistica.

3.3 Segmento impianti di sicurezza

Alcuni gruppi italiani hanno sviluppato **un'offerta integrata tra servizi di vigilanza e sistemi di sicurezza**. Anche a livello internazionale alcuni gruppi integrano l'offerta. Securitas AB, che non lo fa, tuttavia ritiene che negli allarmi gli installatori siano il canale commerciale più importante.

Normalmente le integrazioni verticali sono pericolose in tutti i settori, perché creano conflitti commerciali. Nella sicurezza invece sembra funzionare, forse perché in realtà non si offre un servizio o un prodotto ma una soluzione "prodotto + servizio". Alla luce della nostra esperienza, la scelta è corretta soprattutto se si vede il piccolo cliente come target di crescita. In altre parole, per il mercato residenziale le reti di vendita esistenti hanno maggiore difficoltà a raggiungere i nuovi clienti rispetto agli installatori.

Secondo i dati ANIE¹⁴ il settore dell'elettronica nel 2008 ha registrato una contrazione del 6,3% del fatturato, ma sono in controtendenza i settori dell'Automazione e Misura (+1,4%) e della Sicurezza e Automazione (+5,9%). L'ultimo ha registrato tassi di crescita ininterrotti nel 2005-2008. A trainare il comparto è il segmento dei Sistemi Antintrusione (+8,1%), complice la sostenuta domanda di TV.CC.

3.4 Conclusioni sul mercato italiano

Il mercato italiano presenta le seguenti differenze rispetto agli altri maggiori paesi europei:

- Quote di mercato dei *leader* relativamente basse.
- Recenti evoluzioni normative con rilevanti conseguenze per il settore.
- Tariffe che si mantengono ancora alte rispetto all'Europa, e quindi a rischio di ulteriore calo.
- Proporzioni minori rispetto al servizio pubblico.
- Basso numero di collegamenti allarmi con C.O. rispetto all'Europa.
- Scarso sviluppo del mercato residenziale.

Le considerazioni sono le stesse del mercato globale, con un forte potenziale di concentrazione nella fascia alta e dinamiche di prezzo più forti dato che la liberalizzazione è recente e il contesto normativo è in evoluzione. La videosorveglianza in sostituzione di allarmi tradizionali è un *driver* europeo di forte crescita che si manifesta anche nei dati di alcuni operatori italiani.

Il **cash handling** (trasporto e contazione valori) richiede una strategia separata. Il mercato italiano è ancora frammentato, e molto affidato all'inefficiente soluzione delle *network*, pertanto potrebbe essere soggetto a un rapido processo di consolidamento.

A nostro avviso, il mercato italiano del *cash handling* ha bisogno di un'evoluzione di mentalità da parte delle banche. La frammentazione penalizza anche il cliente: riceve un servizio meno sicuro ed efficiente e paga di più, anche se crede di risparmiare mettendo in concorrenza piccoli attori.

Sviluppando sinergie ed efficienze logistiche a livello nazionale, una parte dei benefici sarebbe sicuramente trasferita al cliente.

In generale, anche per l'Italia, evitando i rischi derivanti dalla

14: Rapporto Annuale 2008 ANIE, Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche.



frammentazione del mercato, le altre minacce fondamentali sono nelle condizioni economiche generali:

- Situazione finanziaria degli enti pubblici e il suo impatto sul circolante;
- Azioni di *dumping* da parte di concorrenti in difficoltà o non in regola con le normative;
- I fallimenti di piccole imprese ed esercizi commerciali.

Nonostante tutto questo, **il settore sicurezza è considerato difensivo**. Nei segmenti ad alta tecnologia è addirittura anticiclico.

Per il mercato italiano, sono poi da considerare due scenari futuri:

- 1) **aggregazione di concorrenti nazionali**.
- 2) **ingresso di multinazionali**.

Riteniamo il primo più probabile, perchè le sinergie creerebbero valore finanziario immediato, mentre il secondo ha bisogno di una visione di lungo periodo da parte di chi lo realizza.

Sulle tendenze del mercato italiano, lo studio Databank 2009¹⁵ prevede un solo anno di flessione, il 2009. L'aspettativa di ripresa 2010-11 è basata su variabili macroeconomiche (PIL, inflazione, costo del lavoro e altre variabili). A nostro avviso questa metodologia ha applicazione limitata a questo settore. Nella realtà, vediamo ancora un calo di volumi nel 2010, soprattutto per le disdette di piccoli clienti.

3.5 La nuova normativa

Le normative introdotte dal 2008 hanno già avuto una serie di conseguenze importanti. Riteniamo che, da un punto di vista operativo e di redditività delle aziende, i due aspetti più importanti siano:

1. Eliminazione delle tariffe di legalità fissate dal prefetto.
2. Accorpamento di licenze (e quindi di C.O.) provinciali in regionali o nazionali.

Primo effetto, **liberalizzazione dei prezzi di mercato**. In realtà solo parzialmente, perchè le tariffe prefettizie erano effettivamente rispettate solo da clienti pubblici e vigilanza fisica. Ma ciò ha permesso ribassi nelle tariffe della vigilanza fisica, che nel 2009 hanno impattato ad esempio il mercato bancario.

L'effetto è stato forte e improvviso, con una riduzione delle tariffe di piantonamento che stimiamo intorno al 20% (non media nazionale, ma nei clienti *commodity*, cioè non fidelizzati e ispirati solo dal prezzo, che comprano servizi molto semplici e a bassa tecnologia, e cambiano di frequente il *provider*). A questo però ha contribuito anche la recessione che ha costretto i clienti a rinegoziare i prezzi di tutti i servizi.

In parallelo, è aumentata la quota di mercato dei servizi non armati. Anche all'interno dei grandi gruppi di vigilanza armata è quasi raddoppiata nel 2009, anche se si tratta di pochi punti percentuali sul fatturato.

Questo porta i prezzi italiani più vicini a quelli europei, in generale più bassi. In più, il CCNL ogni quattro anni aumenta il costo della manodopera. Per cui la tendenza negli ultimi anni era già stata una riduzione dei margini nella vigilanza fisica.

Secondo effetto, un **risparmio di costi fissi per i gruppi interprovinciali**, che possono operare con una sola C.O. su più province. L'accorpamento di licenze e C.O. consente nel lungo periodo di sconfinare nei territori limitrofi più facilmente. Questo favorisce i gruppi

15: Report Databank Competitors "Servizi di Sorveglianza" Novembre 2009.

maggiori, che hanno risorse finanziarie, commerciali e tecnologiche; ma richiede tempo poichè il settore è molto fidelizzato ed influenzato dal territorialismo del cliente.

3.6 Attività di cessioni e acquisizioni

L'attività di M&A, intensificatasi dal 2004 con l'arrivo degli investitori finanziari, si è praticamente fermata da settembre 2008. Chiudere transazioni è diventato difficilissimo. La causa principale è il crollo del credito bancario. Le acquisizioni di IVRI e Sicurglobal erano finanziate da banche per oltre la metà del prezzo totale, e multipli intorno alle 4-5 volte il Margine Operativo Lordo. Da settembre 2008, le banche non superano le 2-3 volte il MOL, e non sono quasi più operative. La tabella seguente mostra le operazioni concluse da operatori italiani dal 2008⁹.

Data	Società target	Società acquirente
2009	Securcontrol S.r.l.	Sicurglobal S.p.A.
lug. 2009	Mega Italia S.p.A.	Sicurglobal S.p.A.
febb. 2009	Istituto di Vigilanza Ygreca	Sicurglobal S.p.A.
sett. 2008	Continental Automotive Systems Limited (ramo d'azienda sistemi di auto al parcheggio - Cina)	Cobra Automotive Technologies S.p.A.
lug. 2008	Alisystem S.p.A. (40%)	Teknel S.p.A.
lug. 2008	Consorzio Gruppo Vision S.c.r.l.	Coopservice S.c.r.l.
apr. 2008	Sicurglobal S.p.A.	Stirling Square Capital Partners
febb. 2008	Adige 2000 (ramo d'azienda servizi di portierato)	Sicurglobal S.p.A.
genn. 2008	Vigilanza Città di Milano S.p.A. (58%)	Gruppo IVRI

3.1 Fattori di successo nella recessione

- **Massa critica**, che avvantaggia i maggiori operatori: minore incidenza di costi fissi, maggiori risorse tecniche per la qualità di servizio, maggiore affidabilità.
- **Densità sul territorio**: a parità di fatturato, vince chi ha maggiore concentrazione su un territorio. Le aggregazioni di aziende locali in sovrapposizione sono la strada per il futuro.
- **Tecnologia**, soprattutto se competitiva in termini di prezzo/qualità per il piccolo cliente.
- **Efficienza**. La qualità del management è il vero fattore di successo quando calano i margini. Si vedano i risultati 2009 delle grandi multinazionali europee, con volumi/prezzi in calo ma margini in tenuta o aumento. Ottimizzare l'impiego di risorse umane e i percorsi, ridurre i falsi allarmi, controllo crediti etc. Anche qui la dimensione conta: le imprese troppo piccole non riescono a remunerare *management* professionale.

Silverio Davoli

Partner - Cross Border/Global M&A Italy - www.crossborder.it



L'etica della **Vigilanza Privata**

Anche quest'anno la presentazione del Rapporto FederSicurezza cade in un momento tipico per il settore della vigilanza privata, che vede tutti i protagonisti, pubblici e privati, della "rappresentazione della sicurezza" impegnati, come del resto lo scorso anno, nella realizzazione di un segmento importante del progetto complessivo di riforma della legislazione nazionale in materia di sicurezza privata, partito con la "famigerata" sentenza della Corte di giustizia europea del dicembre 2007 e proseguito con un primo adempimento attuativo di revisione legislativa (il decreto legge 59/2008) e poi con il decreto di modifica del regolamento d'esecuzione al testo unico delle leggi di pubblica sicurezza (D.P.R. 153/2008).

In questo momento, invece, è all'esame del Consiglio di Stato lo schema di decreto in materia di capacità tecnica e qualità dei servizi di vigilanza ed investigazione privata, approvato in Commissione consultiva centrale, nella seduta del 14 aprile 2010, dopo un lavoro delle Sottocommissioni durato circa sei mesi.

Dal punto di vista concettuale il testo approvato in Commissione muove, sviluppandola e portandola a sistema, da una delle principali considerazioni sottese alla riforma del 2008: la frequente inadeguatezza organizzativa delle imprese di sicurezza e la qualità non ottimale dei servizi resi.

In sostanza il testo si preoccupa di garantire il pieno rispetto dei principi fissati dal D.P.R. 153/32008 e, in particolare: il superamento del limite provinciale della licenza - anche al fine di favorire un'offerta di servizi più ampia e qualificata, lasciando alle imprese di determinare i propri ambiti territoriali, in un quadro di regole omogenee per tipologia di servizi e per ampiezza degli ambiti territoriali entro i quali si intende operare - e il perseguimento di una più elevata qualità organizzativa ed operativa dei servizi.

Per fare ciò si disegna un penetrante controllo sulle attività, peraltro espressamente previsto dalla legge (art. 136, primo comma, del T.U.L.P.S.), tale da assicurare sia la piena rispondenza agli interessi pubblici primari (integrità fisica e psichica, sicurezza delle proprietà e dei diritti correlati, possibilità di una pacifica vita di relazione), da qualunque soggetto l'attività venga prestata, sia l'intervento immediato ed efficace per ristabilire le predette condizioni indispensabili per la convivenza civile. Sotto il profilo formale, lo schema di regolamento si sostanzia in otto articoli e nove allegati che costituiscono parte integrante del decreto. In particolare l' art. 1 individua l'Ambito di applicazione; l' art. 2 individua le Caratteristiche e requisiti organizzativi e professionali degli istituti di vigilanza; l'art. 3 individua i Requisiti e qualità dei servizi; gli artt. 4 e 5 recano analoghe disposizioni per gli istituti di investigazione privata; l'art. 6 dispone un rinvio per la formazione professionale delle guardie giurate; l'art. 7 regola l'Aggiornamento dei requisiti tecnico-professionali; infine l'art.8 fissa le Disposizioni transitorie e finali, stabilendo in diciotto mesi il tempo limite di adeguamento alla nuova disciplina.

Tra gli allegati, vale la pena di richiamare l'attenzione sull'allegato A, che descrive i requisiti organizzativi minimi dell'azienda necessari per operare; sull'allegato C, che indica come deve essere redatto e cosa deve recare il progetto tecnico-organizzativo per ottenere o estendere la licenza; sull'allegato F, che fissa il capitale sociale (o patrimonio netto) nonché la cauzione dell'istituto di vigilanza, il tutto parametrato in modo crescente in relazione ai servizi e al territorio autorizzati o da autorizzarsi in licenza.

Un discorso a parte merita l'allegato D, che riprende ed amplia le principali disposizioni, solitamente, contenute nei regolamenti sinora emanati dalle Questure, al fine di rendere il più possibile omogenee le procedure operative dei servizi di vigilanza sul territorio nazionale, individuando le regole tecniche dei servizi di vigilanza privata. Anche a tal fine l'allegato

definisce i concetti di obiettivi sensibili ed esigenze speciali di sicurezza, nonché quello di beni di valore.

Lo sforzo dell'Amministrazione dell'Interno e di tutte le componenti che fanno parte della Commissione consultiva, in particolare le parti sociali, è stato quello di fissare delle regole che, unite al miglioramento delle tecnologie per la gestione, il controllo e le comunicazioni ed al pedissequo rispetto delle norme, di legge e contrattuali, in materia di lavoro, porteranno ad un generale innalzamento della qualità dei servizi di vigilanza e, soprattutto, all'elevazione degli standard di sicurezza degli stessi.

Ma (c'è sempre un "ma" a complicare le cose) gli sforzi sinora compiuti e quelli che ancora attendono tutti gli attori della riforma sono destinati al fallimento se, di pari passo, non si avvia un percorso virtuoso, che veda impegnati gli istituti di vigilanza da un lato e la committenza dall'altro, in cui domanda ed offerta dei servizi di vigilanza non prescindano mai dalla qualità, da quella qualità che il testo di decreto all'esame del Consiglio di Stato disegna: professionalità degli operatori, qualità delle strutture, dei mezzi e delle tecnologie, rispetto delle regole.

Quindi non offrire servizi a prezzi tali che per garantirli si violino le regole (contrattuali e di legge); non accettare (o meglio neanche mettere a gara) servizi a prezzi impossibili da praticare in una sana economia di mercato. L'etica della vigilanza: un sistema in cui la differenza non la fa il prezzo (o almeno non solo) ma la qualità del servizio prestato, anche perché – non dimentichiamolo – qui si vende sicurezza!

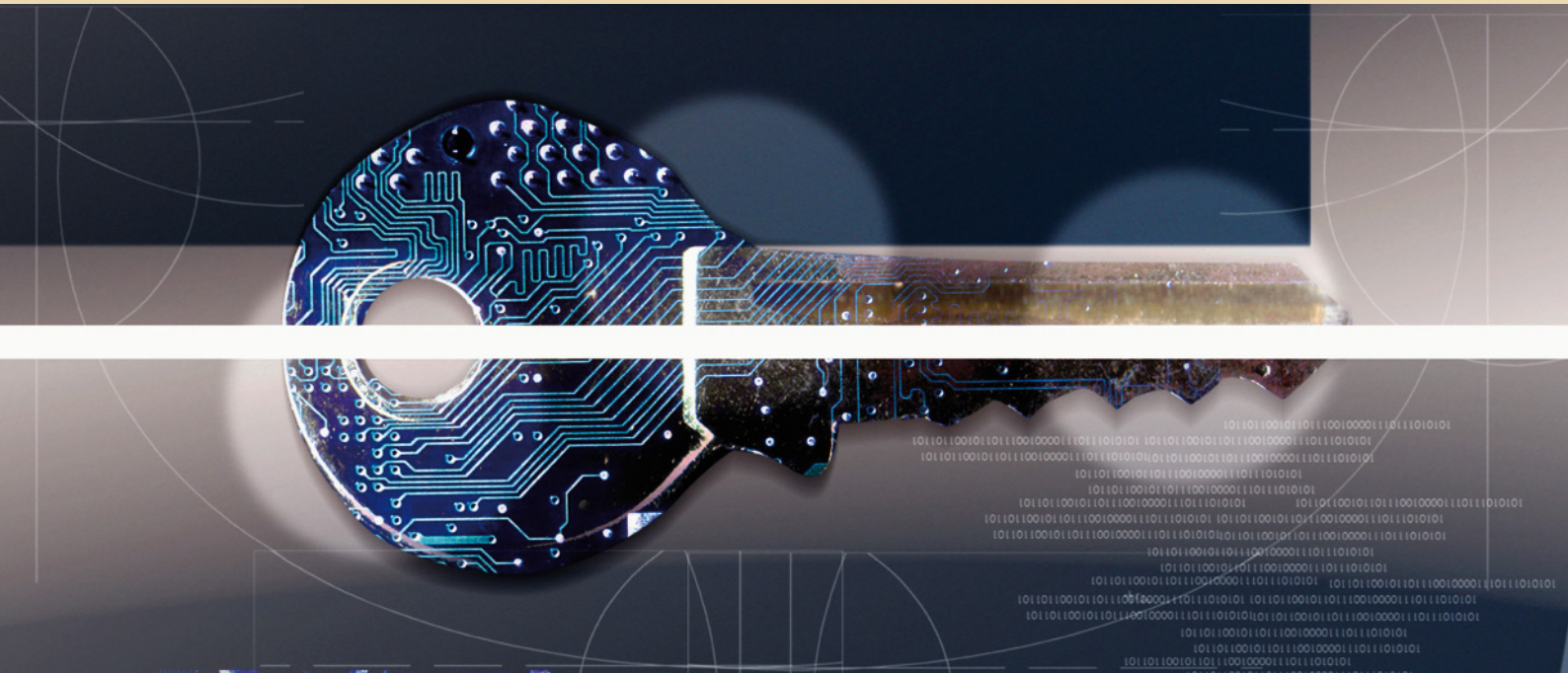
La riforma della sicurezza privata è stata definita una "rivoluzione culturale" per gli effetti che ha prodotto su tutti i diretti interessati, amministrazioni, aziende, lavoratori, utenti.

Adesso è giunto il momento di avviare la "rivoluzione morale della vigilanza privata".

*Sost. Comm. Vincenzo Acunzo
Coordinatore U. O. per la Vigilanza Privata –
Segretario Commissione Consultiva Centrale
per le Attività di Sicurezza Privata*



Gli **approfondimenti** del rapporto **2010**



I vantaggi della radiolocalizzazione **satellit**are

L'A.N.S.S.A.T. (Associazione Nazionale Servizi Satellitari e Telematici) aderente a FederSicurezza - Confcommercio, è stata fondata nell'aprile del 1997 ed è un'Associazione "senza scopo di lucro, senza vincoli con partiti politici ed autonoma rispetto ai pubblici poteri, fra imprese, comunque denominate o giuridicamente organizzate, che svolgono, nell'ambito delle leggi che regolano la materia, servizi di vigilanza e assistenza sui mezzi di trasporto tramite centrali operative e con l'utilizzo di sistemi telematici e satellitari di localizzazione, nonché le imprese produttrici di hardware e software per la radiolocalizzazione".

A.N.S.S.A.T. rappresenta infatti le principali Aziende Italiane che si occupano di costruzione e/o erogazione di servizi di telecontrollo con sistemi di radiolocalizzazione satellitare professionale, le quali occupano oltre 400 dipendenti ad alta specializzazione, con un fatturato globale di oltre 60.000.000 di euro annui.

Alcune di queste Aziende sono business unit di importanti gruppi nazionali del Settore della Vigilanza Privata che, globalmente, occupano circa 8.000 dipendenti con un fatturato di oltre 600.000.000 di euro.

Le aziende associate erogano servizi di sicurezza evoluta su oltre l'80% dei mezzi pesanti, dotati di sistemi satellitari, con servizio di sicurezza professionale.

Nel corso degli ultimi anni l'attività di controllo su mezzi mobili, svolta dai soci di ANSSAT, ha prodotto un risparmio per le compagnie di assicurazione ovvero per i privati o le imprese di autotrasporti o per i committenti i trasporti, mediamente di circa 55 milioni di Euro annui per furti e rapine sventate.

Nello studio iniziato lo scorso anno e che qui viene riproposto con gli aggiornamenti, e corredato di ulteriori analisi, in primis quella del dato economico, è stata esaminata l'attività di circa 800 veicoli che hanno trasportato merce di analoga tipologia ed effettuato percorsi omogenei sul territorio italiano. Ciò per fornire un quadro dell'importanza, per la

ANDAMENTO DEGLI EVENTI

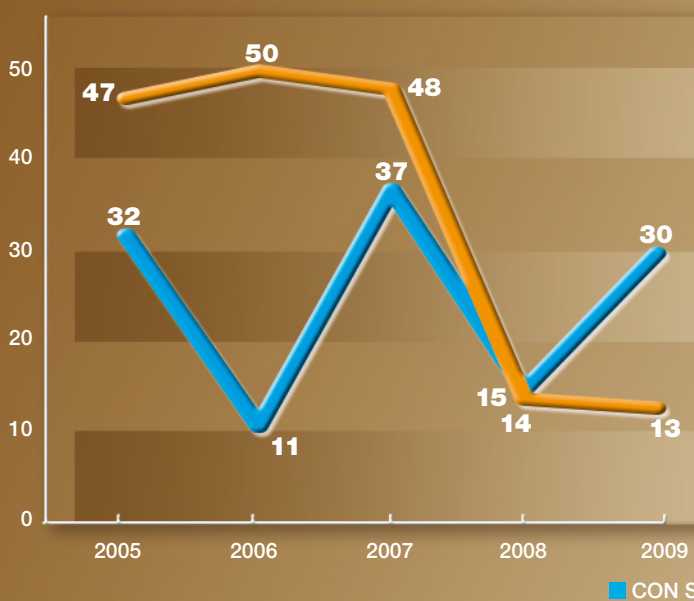


figura 9

EVENTI NEL PERIODO 2005-2009

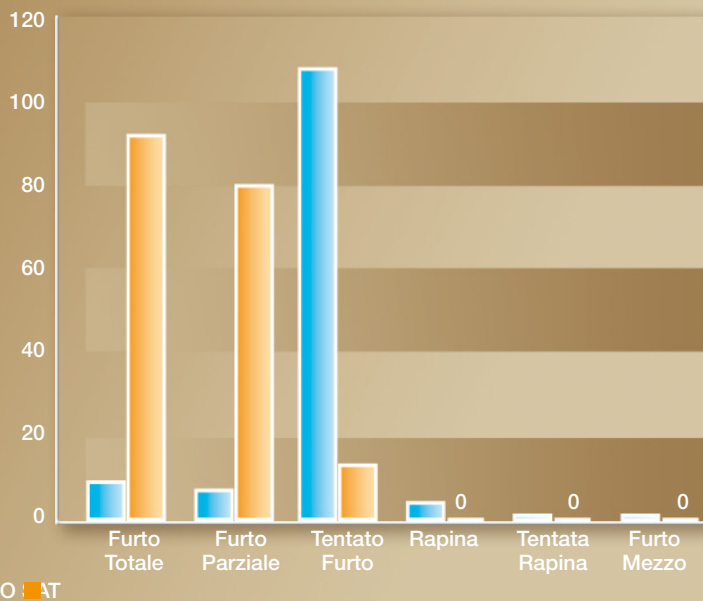


figura 10

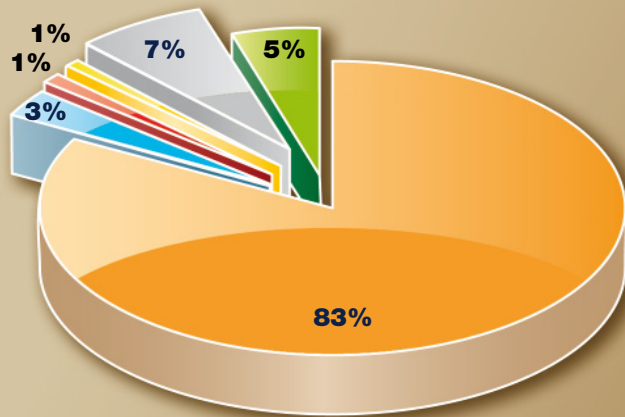
sicurezza dei trasporti, dell'adozione di sistemi di radiolocalizzazione su veicoli di trasporto. La comparazione avviene confrontando i viaggi tra un 50% circa di veicoli con sistema di sicurezza satellitare professionale e il 50% circa di veicoli senza alcun sistema di sicurezza.

Figura 9 - Questo grafico rappresenta il numero globale degli eventi occorsi a veicoli dotati e non dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare. Come si vede, nel 2008 si ha una notevole riduzione degli eventi sia per i mezzi dotati di sistema satellitare sia per i mezzi non dotati di sistemi di radiolocalizzazione satellitare. Nel 2009 gli eventi hanno un aumento solo per i mezzi dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare. A questo aumento non corrisponde un aumento dei danni economici. Ciò dimostra la validità dei sistemi satellitari di tipo professionale.

Figura 10 - In questo grafico vengono rappresentati gli eventi per tipologia. Come si può vedere la maggior parte degli eventi avviene su veicoli non dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare. In particolare modo si può osservare l'elevato numero di mezzi che hanno subito il furto totale della merce. Per quanto attiene il furto parziale è da sottolineare come l'entità della merce parzialmente sottratta sia diversa. In ipotesi di veicolo dotato di sistema di radiolocalizzazione satellitare la merce sottratta è poca cosa (qualche pacco) in quanto l'attivazione dei sistemi acustici reca disturbo all'attività dei malviventi mentre in veicoli senza sistemi di sicurezza il danno è maggiore. Le rapine effettuate sono 4 mentre una risulta solamente tentata grazie alla bravura del conducente che con il suo comportamento è riuscito a sventarla. Il furto del mezzo è avvenuto in un'officina, mentre era in manutenzione, ma la presenza del sistema ne ha consentito il recupero. Nel corso del 2009 sono stati effettuati degli arresti, in flagranza, dalle forze di Polizia intervenute a seguito della segnalazione di evento. Inoltre, importanti indagini, pure sfociate in arresti, sono state svolte in seguito ad informazioni fornite in post evento.

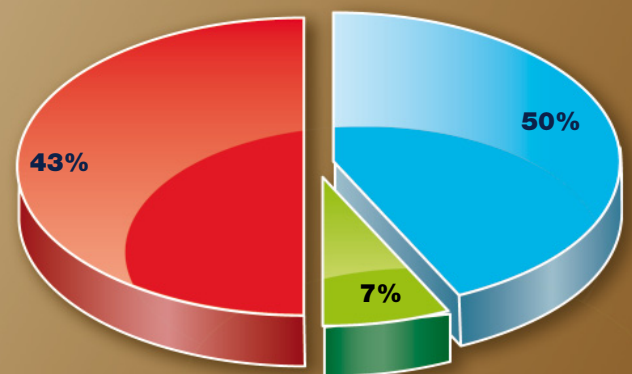
Figura 11 - In questo grafico viene rappresentata, in percentuale, la tipologia di evento a cui sono stati soggetti i veicoli dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare. Nell'88% il danno è stato evitato totalmente (83%) o parzialmente (5%) grazie alla presenza e al funzionamento del sistema di radiolocalizzazione satellitare. Rispetto all'analisi dello scorso anno (2005- 2008) questo dato è aumentato del 2% con un aumento del

EVENTI NEL PERIODO 2005-2009 CON SAT



■ Tentato Furto ■ Tentata Rapina ■ Furto Totale
■ Rapina ■ Furto Mezzo ■ Furto Parziale

EVENTI NEL PERIODO 2005-2009 SENZA SAT



■ Furto Parziale ■ Tentato Furto ■ Furto Mezzo
■ Furto Totale ■ Tentata Rapina ■ Rapina

figura 11

figura 12

3% solo per i furti non consumati (83 contro 80%). Solo nel 10% dei casi (furto totale 7% e rapina 3%) vi è stato il danno completo (un- 2% rispetto al 2005-2008). Analizzando questi casi uno per uno, si evidenzia che ciò è avvenuto per inosservanza da parte dell'autista delle disposizioni impartite, la più frequente delle quali è stata la sosta in aree non sicure.

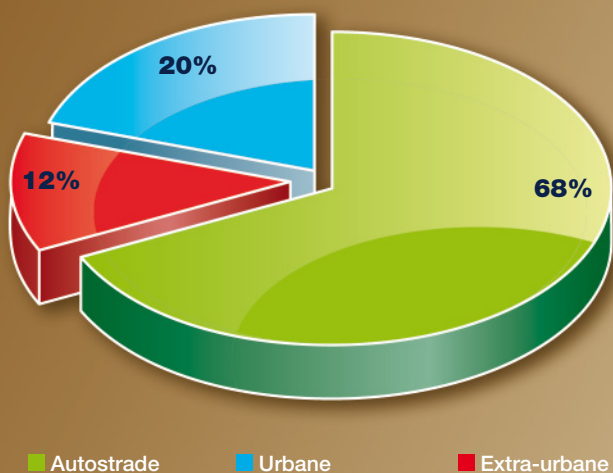
Figura 12 – In questo grafico si evidenzia come in caso di evento vi è sempre un danno economico. Nel 50% dei casi vi è un evento importante con il furto totale (-3% rispetto al 2005-2008) e nel 43% dei casi un danno parziale (-4% rispetto al 2005-2008). In quest'ultima ipotesi, come si è prima osservato, il danno parziale è di entità maggiore rispetto all'analogo danno parziale patito dai veicoli dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare.

Figura 13 - In questo grafico viene analizzata la tipologia di strada ove si sono verificati gli eventi. Come si nota ben il 68% degli stessi è avvenuto in area autostradale, all'interno delle aree di sosta, dove agiscono bande organizzate oppure vengono messi in atto furti "mordi e fuggi" da autisti su camion di colleghi.

Figura 14 - In questo grafico, per motivi di riservatezza, si omette il valore reale dei sinistri, posto convenzionalmente pari a 100 per il 2007. La riduzione dell'ammontare economico dei sinistri, tra il 2007 e il 2009, è stata del 79%: nel 2008 vi è stata una contrazione del 20% rispetto al 2007 e nel 2009 del 73% sul 2008. È importante sottolineare che, per quanto concerne gli eventi avvenuti nel 2009, se consideriamo i veicoli dotati di sistema di radiolocalizzazione satellitare, l'ammontare economico degli eventi è del tutto insignificante e tendente allo zero.

*Dott. Romano Lovison
Presidente ANSSAT - FederSicurezza*

FURTI PER TIPOLOGIA DI STRADA



**ANDAMENTO ECONOMICO DEGLI EVENTI
2007-2008-2009**

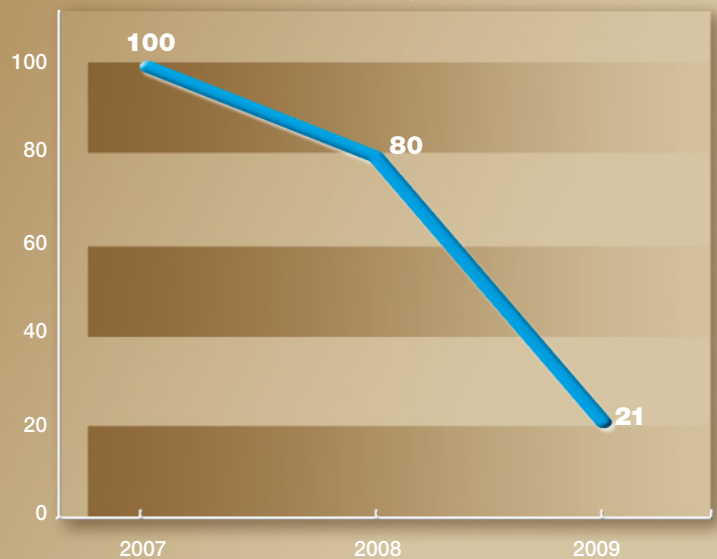


figura 13

figura 14

Ritardi di pagamento: il caso delle Pubbliche Amministrazioni

Per le amministrazioni pubbliche i ritardi di pagamento ai creditori possono essere un modo semplice, ma ingiustificato, di superare le limitazioni di bilancio rinviando i pagamenti all'esercizio successivo.

Le politiche miopi volte a soddisfare l'elettorato nel breve periodo contraddicono gli obiettivi politici dichiarati relativi alla fornitura di condizioni operative stabili e prevedibili per le imprese ed alla promozione della crescita e della occupazione, compromettendone la credibilità.

La direttiva 2000/35/CE ha rappresentato un primo passo verso l'armonizzazione delle normative nazionali in materia di ritardo di pagamenti, considerando queste differenze distorsive della concorrenza; lo strumento si è rivelato però del tutto inefficace: molte imprese, in particolare piccole e medie, non applicano interessi moratori pur avendone il diritto, facendo così diminuire la motivazione dei debitori a pagare con puntualità.

I ritardi nei pagamenti possono essere causa di fallimenti di aziende altrimenti redditizie ed hanno il potenziale di scatenare, nella peggiore delle ipotesi, una serie di fallimenti lungo la catena di fornitura. Questo rischio aumenta enormemente nei periodi di recessione economica, quando l'accesso al finanziamento diventa particolarmente difficile. Situazione ancor più sgradevole se provocata dalle Pubbliche Amministrazioni.

Mentre scriviamo il Parlamento Europeo, nel rispetto della procedura di codecisione, si appresta a valutare la proposta di rifusione di questa direttiva, presentata dalla Commissione. La proposta trova efficacia nel rafforzamento delle disposizioni ex art.6, secondo il quale le clausole che escludono l'applicazione di interessi di mora vengono sempre considerate gravemente inique e quindi inapplicabili.

L'articolo 5 della proposta affronta i ritardi di pagamento delle amministrazioni pubbliche che saranno tenute, di norma, a pagare le fatture relative a transazioni commerciali aventi per oggetto la fornitura di beni o la prestazione di servizi entro 30 giorni. Allo scadere di tale periodo il creditore ha diritto ad un risarcimento pari al 5% dell'importo dovuto, oltre agli interessi di mora e al risarcimento dei costi di recupero. Come auspicato dal Comitato per il mercato interno e per la protezione dei consumatori, il tasso d'interesse sul debito dovrebbe essere progressivo per incentivare il debitore, che abbia già superato il termine stabilito, a non dilazionare ulteriormente il pagamento.

L'efficacia di qualsiasi disposizione è messa in dubbio dalla mancanza di una norma che vincoli il creditore ad esigere il pagamento degli interessi. Seppur nel rispetto del principio fondamentale della libertà contrattuale, fare della direttiva uno strumento facoltativo lascerebbe molte piccole e medie imprese in balia di una controparte troppo forte, la Pubblica Amministrazione, avvantaggiando sì le imprese finanziariamente più solide, ma anche quelle che potrebbero ricorrere a metodi di finanziamento meno "trasparenti".

*Dott. Giuseppe Gabriele,
Ufficio studi ed analisi di settore FederSicurezza*





CONFCOMMERCIO

www.federsicurezza.it

AssVigilanza

