



***Sicuritalia acquisisce IVRI
Intervista a Lorenzo Manca
24 giugno 2019***

UFFICIO STAMPA

***Incontra s.r.l.
Via Parma 15, 00184, Roma
+39.06.4740739***

***Marco Dipaola
+39.331.6787075
m.dipaola@incontra.org***

SICURITALIA acquisisce IVRI, nasce il polo italiano della sicurezza integrata, con 15 mila dipendenti e 650 milioni di fatturato

Intervista a Lorenzo Manca, proprietario e Amministratore del gruppo Sicuritalia.

Milano, 24 giugno 2019.

Il primo operatore italiano della sicurezza acquisisce il numero due del settore e nasce un polo integrato con 650 milioni di fatturato e 15 mila dipendenti capace di confrontarsi con i grandi player mondiali. Lorenzo Manca, proprietario e Amministratore Delegato di Sicuritalia, ha appena concluso a Milano l'acquisizione di Ivri e parla a caldo con Il Sole 24 Ore. L'imprenditore comasco, 50 anni, non nasconde la sua soddisfazione: "sono 25 anni che lavoriamo per raggiungere questo obiettivo, che per me e per la mia squadra è ovviamente un nuovo punto di partenza. Sono fermamente convinto che nel mondo di oggi la certezza di poter lavorare con sicurezza e serenità sia un fattore di competitività decisivo per qualsiasi azienda, dalla fattoria che ha un fatturato di pochi milioni di euro ma che deve tutelare le sue macchine agricole alla multinazionale che opera in territori a rischio, dalle aziende da cui dipendono tanti servizi vitali per i cittadini alle infrastrutture critiche. È il nostro grande patrimonio italiano che nelle forme variabili e più opportune va tutelato nella sua integrità "fisica" e oggi anche "logico-cibernetica" oltre che intellettuale. Noi possiamo fare molto, anzi tutto quello che è necessario fare integrando l'opera delle Istituzioni, affinché la tecnologia, i grandi lavori, lo stile e la bellezza italiana raggiungano tutti i mercati, anche i più geopoliticamente sensibili e remoti, in totale sicurezza. Quella di Sicuritalia è un'ulteriore forma di Made in Italy nel mondo, che già vale oltre 500 miliardi l'anno di export, e che affiancandosi all'imprenditoria italiana può supportare le aziende oltre che in patria anche all'estero."

D: Un'azienda che, in 25 anni è passata da 5 a 650 milioni di € di fatturato in un mercato sostanzialmente stabile, come è stato possibile, quali sono state le tappe principali di questa crescita?

R: L'azienda è stata fondata da mio padre nel '56 ed io ne ho preso il comando a 26 anni nel 1994. Potrei suddividere questi 25 anni in quattro periodi: all'inizio avevo un ristretto manipolo di uomini, operavo solo nelle province di Como e Lecco, dove siamo nati e mi hanno guidato la volontà e la pervicacia di portare avanti un sogno. Lavoro serio e applicazione feroce. Nella seconda fase, anche acquisendo piccole società, abbiamo ampliato la nostra copertura territoriale mettendo le premesse per una più forte crescita successiva; nella terza fase, verso la seconda metà degli anni 2000, sono cambiate le regole del gioco, cancellando sia le "tariffe di legalità" che imponevano un prezzo unico a tutte le aziende sia le licenze bloccate sul territorio nazionale; è stato un momento decisivo per il mercato, si è aperta la concorrenza e chi ha saputo essere più competitivo nell'organizzare e nel gestire i costi della propria azienda ha potuto offrire servizi migliori ad un prezzo più vantaggioso per il cliente. Infine, negli ultimi anni, con una strategia che ha saputo offrire alla clientela servizi di sicurezza integrata "Uomini + Tecnologia + ICT", la capacità di ripensare e riprogettare in modo più efficiente e customizzato i processi e l'organizzazione della sicurezza ci ha consentito di acquisire clientela sempre più importante in tutti i settori dell'economia, facendoci continuare a crescere a doppia cifra per tutti questi 25 anni.

D: Quale è la strategia che ha consentito a Sicuritalia di affermarsi?

R: Noi cerchiamo di proporre al cliente una soluzione ai suoi problemi di sicurezza, invece di cercar soltanto di vendergli uno dei nostri prodotti/servizi, una soluzione integrata più efficace ed efficiente. È un'inversione di paradigma. Cerchiamo di comprenderne le esigenze e di creare una soluzione su misura per le esigenze del cliente. Soluzione che viene implementata con processi standardizzati e codificati, che consentono di erogare servizi di qualità omogenea sul territorio, con KPI predefiniti col cliente e monitorati costantemente.

D: Cosa significa sicurezza integrata?

R: Utilizzando una similitudine, sicurezza integrata significa usare gli ingredienti del pasticciare in modo diverso ed appropriato per fare ogni volta una torta diversa, esattamente come desiderata per le esigenze di quello specifico cliente. Un esempio è dato dalla 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 massimizzarne l'efficacia grazie ad attività di analisi e governo remotizzati in combinazione con interventi on site. Una cosa simile vale anche per il mercato consumer delle residenze private: in questo caso vengono realizzati apposite soluzioni integrate *all inclusive*, basate sull'IOT, che prevedono l'integrazione di tecnologie di sicurezza antintrusione, combinate con videoanalisi, centralizzazione di segnalazioni di allarme e intervento in caso di necessità.

D: Proteggete le aziende ed i loro dipendenti in ogni angolo del mondo, come fate, può farci un esempio di questo tipo di attività?

R: Le cito ad esempio il servizio che eroghiamo per un nostro cliente tipo che ha siti produttivi nel mondo. Sicuritalia, attraverso una piattaforma software proprietaria intercetta da migliaia di fonti esterne, social compresi, in tempo reale, tutte le news relative ad accadimenti che potrebbero mettere a rischio la sicurezza del personale viaggiante o degli expat del cliente: terrorismo, instabilità politiche e guerre civili, delinquenza comune, situazioni climatiche e sanitarie avverse, mutano costantemente nel tempo. Queste notizie vengono filtrate, controllate, riscontrate, selezionate automaticamente da un sistema esperto e poi, dopo un ultimo filtro dei nostri analisti, dispacciate attraverso la nostra APP automaticamente a tutti i dipendenti dell'azienda cliente nell'area interessata dagli eventi. Le notizie più importanti si trasformano in alert che assumono una maggiore rilevanza per coloro che sono nell'area calda. Il nostro TSOC (Travel Security Operations Center) è poi pronto, 24 ore al giorno per 365 giorni all'anno a ricevere le richieste di supporto o aiuto (veicolate sempre tramite l'APP) provenienti dai viaggiatori e ad organizzare le operazioni di supporto ed intervento in loco attraverso la rete dei nostri 200 partner internazionali, fino ad arrivare all'esfiltrazione delle persone in pericolo. Il cliente in questione ha una dimensione importante e organizza parecchie migliaia di viaggi ogni anno, ma abbiamo anche clienti di piccole dimensioni che richiedono questi servizi, come ad esempio l'accompagnamento o la scorta armata con mezzi blindati in aree pericolose, anche solo per 2 o 3 viaggiatori ogni anno. Fra l'altro, il datore di lavoro, in forza del D.Lgs. 81/08 è oggi obbligato a informare e formare il proprio dipendente dei rischi a cui si espone viaggiando per lavoro ed a mettere in campo ogni precauzione affinché sia il più sicuro possibile.

D: La sicurezza per grandi e piccole aziende, ma anche per gli individui e le loro abitazioni, cosa fate per la sicurezza di ognuno di noi?

R: La tecnologia ci aiuta molto in questo. Per la singola persona abbiamo realizzato in collaborazione con Samsung un'APP che consente di inviare automaticamente ed istantaneamente alla nostra Centrale Operativa una richiesta di soccorso geolocalizzata, semplicemente scrollando con forza il telefono cellulare. Contemporaneamente alla geolocalizzazione si attiva anche la ripresa audio/video degli eventi attraverso il microfono e la telecamera del telefono. Questa funzionalità ha anche un forte valore deterrente.

Nelle nostre case abbiamo per esempio la possibilità di realizzare piccoli impianti antintrusione, molto smart che, senza dover passare alcun cavo, consentono di installare tutta la sensoristica necessaria e di inviare alla Centrale Operativa un segnale di allarme, corredato di una videoclip che mostra ciò che ha originato l'allarme. Questo video arriva anche sulla App del cellulare del cliente, che è sempre in grado di gestire tutto l'impianto da remoto. A quel punto, la Centrale Operativa contatta il cliente per verificare con il cliente ciò che è accaduto e valutare l'invio di una pattuglia di pronto intervento. Il tutto al costo di un caffè al giorno.

D: 15.000 dipendenti non sono pochi, Sicuritalia è già un formidabile datore di lavoro, prevedete nuove assunzioni?

R: Sì, credo che per i prossimi anni in base alla crescita che i nostri piani prevedono possiamo pensare a circa tremila nuove assunzioni, fra operativi e personale di staff. Le risorse umane per noi rivestono un ruolo chiave. Se siamo arrivati fin qui, è anche perché i nostri uomini svolgono un lavoro serio ed apprezzato tutti i giorni. Per ancor meglio qualificare i nostri addetti, sarebbe di grande aiuto rendere meno costosi gli investimenti in formazione affrontati dalle imprese, per esempio attraverso provvedimenti di defiscalizzazione degli stessi, come già avviene in altri Paesi europei. Sono molto orgoglioso di dare un'opportunità di lavoro a tanti giovani e famiglie e di poter così contribuire al benessere sociale. Per taluni lavorare nel nostro settore è un modo per entrare nel mondo del lavoro, per altri è l'approdo ad un'azienda in cui avviare una carriera che può durare trent'anni.

D: Come ci si difende dalle minacce degli hacker, una delle minacce più attuali? Cosa proponete ai vostri clienti?

R: In Italia soltanto le grandi aziende sono consapevoli e, seppur ancora relativamente, preparate per combattere il cybercrime, ma praticamente tutte le aziende italiane, anche quelle con 5 dipendenti, hanno avuto attacchi più o meno seri ed hanno sperimentato danni più o meno gravi. Sicurezza fisica e sicurezza logica sono due facce della stessa medaglia, nei fatti sempre più interconnesse. Non esistono più sistemi di sicurezza che non siano dipendenti da un software e così pure i dispositivi informatici non possono prescindere da aspetti di sicurezza fisica. Noi stiamo cercando di far comprendere ai nostri clienti quanto sia importante verificare se i loro sistemi e infrastrutture informatiche presentano delle vulnerabilità. I sistemi di monitoraggio e protezione h24 gestiti dal nostro SOC consentono di proteggere gli asset aziendali e reagire in modo fulmineo agli attacchi. In questo caso, via via ci renderemo tutti conto che è meglio prevenire che curare.

D: Cosa significa fare intelligence per un'azienda come la vostra? È legale?

R: Certo che sì, ci mancherebbe! Le attività di intelligence, gestite secondo la normativa, consentono di comprendere il background di un cliente importante, di un fornitore strategico, di qualcuno con cui vogliamo fare affari. Sapere chi hai davanti è essenziale per gestire gli affari. Poi però questi strumenti investigativi possono essere utilizzati anche per difendersi da situazioni dannose, come nel caso di un dipendente assenteista o che abusa delle agevolazioni derivanti dalla Legge 104. Noi però, in un mercato iper frammentato e gestito da piccoli investigatori locali, abbiamo cercato di industrializzare la nostra proposta,

abbiamo definito regole chiare di pricing e accorgimenti che consentono al cliente una maggior serenità nell'affidare servizi delicati come quelli investigativi.

D: L'azienda che avete acquisito ha una posizione rilevante nel settore del Trasporto Valori. Si parla quindi anche dei nostri contanti. Vista la crescita dell'utilizzo della moneta elettronica, si tratta di un mercato ancora interessante?

R: Le dimensioni del mercato italiano sono stabili. Infatti, contrariamente a quanto si potrebbe pensare il danaro in circolazione è in continuo aumento nonostante lo sviluppo della moneta elettronica. Tenga conto che la logistica del denaro rappresenta un servizio strategico per il paese: se le aziende come la nostra non ne garantissero la continua circolazione e disponibilità, il sistema bancario e della grande distribuzione si bloccherebbero. Quindi sì, direi che ancora si tratta di un mercato importante per il paese e per la nostra azienda. L'intenzione è quella di consolidare il posizionamento competitivo nel segmento e di garantire ai clienti un punto fermo, solido e sicuro nel tempo, sul quale appoggiarsi per evolvere congiuntamente verso nuovi modelli di gestione del danaro.

D: Acquistando il secondo player sul mercato avete consolidato la leadership del mercato italiano, adesso cosa dobbiamo aspettarci da Sicuritalia per il futuro?

R: Innanzitutto saremo impegnati nell'integrazione di IVRI con Sicuritalia. Dovremo saper sfruttare e mettere a fattor comune i punti di forza di entrambe le aziende per efficientare i costi, razionalizzare la gamma di offerta, sostituire servizi tradizionali con servizi basati sull'integrazione tecnologica, e stabilizzare la soddisfazione dei clienti. Un sentiero irto, ma che abbiamo già battuto altre volte.

In ogni caso, nel DNA di Sicuritalia il gene della crescita è particolarmente presente. Cercheremo quindi di proseguire nel nostro percorso di crescita, sia per linee interne che attraverso ulteriori acquisizioni, in Italia ma da oggi anche e con particolare attenzione all'estero, per supportare ancor di più i nostri clienti e contribuire, a modo nostro, alla diffusione del Made in Italy nel mondo.