

I programmi di Sicuritalia dopo l'acquisizione di IVRI. Intervista a Lorenzo Manca

di Raffaello Juvara

Il **Gruppo Sicuritalia** ha perfezionato lo scorso 24 giugno l'acquisizione di **IVRI**, diventando il primo operatore italiano con dimensioni comparabili a quelle dei grandi player internazionali. Anche se dell'acquisizione se ne parlava da tempo, l'intero comparto è ora in attesa di conoscere gli effetti che avrà sia sul mercato che sul sistema di rappresentanza della categoria, tuttora frazionato in più associazioni malgrado il processo di aggregazione delle aziende sia andato avanti sulla spinta della riforma legislativa del 2010. *essecome* ha intervistato su questi temi **Lorenzo Manca**, presidente e proprietario di Sicuritalia.

L'acquisizione di IVRI consolida la posizione di Sicuritalia come primo operatore italiano della sicurezza, con dimensioni e caratteristiche operative di livello internazionale. Quali saranno le direttrici che seguirà il Gruppo con riferimento al mercato interno?

Essere leader è sicuramente motivo di orgoglio, ma rappresenta anche una grande responsabilità verso i soggetti con i quali l'impresa si rapporta. Verso i propri dipendenti: tante famiglie vivono grazie alle opportunità ed al benessere garantiti dall'impresa. Verso i propri clienti, che hanno aspettative di comportamento e di risultato coerenti con l'immagine di leader rivestita dall'impresa. Verso il contesto istituzionale e sociale, che si aspetta atteggiamenti etici e proattivi.

Questi ruoli che siamo chiamati a rivestire in maniera oggi ancor più marcata, rappresentano per noi un rinnovato impegno nell'onorare le conseguenti e dirette responsabilità.

In particolare, per continuare il trend di crescita che ci caratterizza, ci impegneremo nel portare sul mercato elementi di innovazione, nelle metodologie operative, nelle tecnologie di supporto, nei servizi verticali ma, soprattutto,



nell'approccio stesso al tema "sicurezza". L'idea è di offrire sempre di più non prodotti e servizi, bensì una soluzione che risponda in modo olistico ed integrato alle necessità espresse dal nostro cliente.

Ritiene ci siano le condizioni per un'espansione in altri Paesi?

In realtà Sicuritalia opera già da qualche anno all'estero, attraverso una controllata in territorio elvetico e attraverso l'erogazione di servizi di installazione e manutenzione di sistemi di sicurezza e di protezione degli asset e del capitale umano dei clienti che utilizzano servizi di Travel Security.

L'idea è quella di proseguire su questa direttrice di attività, cogliendo anzitutto le occasioni offerte dai clienti di Sicuritalia che hanno operatività anche estera, ma anche non disdegnando l'opportunità di procedere con acquisizioni mirate.

Come valuta l'attuale sistema sindacale della categoria, attualmente diviso in diverse associazioni datoriali che raggruppano aziende di piccole/medie dimensioni?



Ritiene possa rappresentare anche le posizioni del Gruppo nei confronti degli stake holder istituzionali, a partire dalla gestione dei contratti di lavoro, o sia necessario un modello diverso?

La normativa che ha regolato il settore per decenni ha determinato un mercato grandemente frammentato, che di conseguenza ha dato luogo ad una rappresentatività altrettanto frammentata. Questo modello non ha consentito l'ottenimento di risultati rilevanti, che dessero la giusta dignità ad un settore dell'economia di nicchia, ma per molti aspetti strategico. Ritengo che il settore debba puntare a ricoprire a pieno titolo il ruolo di garante della sicurezza sussidiaria, svolgendo un'attività complementare ed integrativa rispetto a quella svolta dalle Forze dell'Ordine. Difficile pensare di poter conseguire questo risultato senza un'unitarietà di intenti e di risorse sul campo. Sicuritalia è uscita da questo sistema diversi anni fa, poiché non si sentiva più rappresentata. Oggi, mi ritengo aperto a rivalutare questa posizione e ad avviare un dialogo costruttivo sia con le associazioni esistenti che con le parti sociali, per capire se esistono i presupposti per ripartire con uno slancio ed un'efficacia diversi.

Come valuta le prospettive del mercato globale della sicurezza nei prossimi anni, in uno scenario di sempre maggiore integrazione tra sicurezza fisica e sicurezza

IT e tra tecnologie e servizi di facility, con un'evoluzione continua delle competenze richieste agli operatori di ogni livello?

Sicurezza fisica e sicurezza logica sono due facce della stessa medaglia, sempre più interrelate.

L'integrazione e la visione olistica sono a mio parere gli elementi chiave per la gestione prospettica della sicurezza, che presenterà nei prossimi anni sfide sempre più importanti.

L'innovazione tecnologica e la digitalizzazione aprono le porte a molteplici configurazioni e servizi innovativi, dove l'interazione tra uomini, tecnologie ed ITC diventa una condizione necessaria. In questo scenario la cyber security assumerà un ruolo sempre più rilevante.

Ciò sicuramente comporta la ridefinizione e l'evoluzione delle competenze degli operatori del settore e, allo stesso tempo, una maggior padronanza dello scenario di rischio e delle remediations. In questo senso, Sicuritalia è impegnata da tempo in un programma di riqualificazione delle proprie risorse umane e di diffusione della cultura della sicurezza, anche attraverso specifiche collaborazioni con il mondo accademico come, per esempio, quella recentemente intrapresa con l'Università Cattolica di Milano, che ha dato luogo ad una serie di corsi di formazione imperniati sul tema della Travel Security nel contesto delle nuove minacce.

