

# Perchè Rete Vigilanza Italia

intervista a Giancarlo Liberatore, Presidente Vigilanza Group e Angelo Paolo Pietroboni, Direttore Generale

## **Perchè Rete Vigilanza Italia? Quali sono gli obiettivi di questo progetto?**

(G.L.) Abbiamo messo in cantiere il progetto Rete Vigilanza Italia per diversi motivi.

Prima di tutto, puntiamo a valorizzare e tutelare le eccellenze operative di imprenditori che oggi non possono partecipare agli appalti nazionali, sentendosi prevaricati nei propri territori dai grandi gruppi.

***“Prima di tutto, puntiamo a valorizzare e tutelare le eccellenze operative di imprenditori che oggi non possono partecipare agli appalti nazionali, sentendosi prevaricati nei propri territori dai grandi gruppi”***

Il secondo motivo è poter dare una risposta concreta all'evoluzione della domanda di servizi di sicurezza che, in particolare in questa fase di ripartenza dell'economia, sta richiedendo un'integrazione sempre più spinta tra tecnologie e servizi con un alto livello qualitativo uniforme sul territorio nazionale, che gli istituti di vigilanza locali difficilmente possono mettere in campo.

Un terzo motivo è l'idea di crescere insieme tra colleghi alla pari sia nei servizi di sicurezza tradizionali che in nuovi ambiti che si valuteranno congiuntamente, sfruttando anche la forza contrattuale di una realtà che copre fin dalla sua nascita gran parte del territorio nazionale, con decine di migliaia di clienti e migliaia di dipendenti

## **Come sarà strutturata la governance di RVI ?**

(A.P.P.) Abbiamo prestato particolare attenzione alla struttura operativa e alla configurazione della Rete per garantire pari dignità ad ogni istituto aderente, valorizzandone allo stesso tempo potenzialità e peculiarità

in un'ottica di sviluppo sinergico e funzionale alla crescita della stessa Rete.

Una rete che, grazie alla sua composita estensione su tutto il territorio ed alla molteplicità di risorse alle quali può far ricorso, potrà presentarsi nelle sedi decisionali rappresentando una compagine omogenea di istituti, in grado di offrire servizi sulla base di requisiti formali, strutturali e organizzativi verificati e garantiti.

Per questa ragione, la definizione del programma delle attività della Rete sono affidate a un Comitato di Gestione formato da tanti membri quante saranno le Imprese. Il Comitato avrà il compito, tra l'altro, di fissare le linee guida e di governo della stessa Rete, nonché quello di approvare nuove adesioni armonizzandole con la struttura già presente. Il Comitato di Gestione nominerà il Presidente della Rete il quale, a sua volta, individuerà fra le imprese alcuni rappresentanti che formeranno il Consiglio di Gestione, con il compito di coadiuvare il Presidente nell'esecuzione del programma. Il Presidente designerà anche un Direttore di Rete per assicurare operatività gestionale e armonizzazione.

## **Quali costi devono sostenere i partecipanti e come verrà finanziata l'attività di RVI?**

(G.L.) Le imprese aderenti alla Rete dovranno partecipare alla costituzione di un Fondo Comune da utilizzare per lo sviluppo della stessa Rete secondo il programma definito dal Comitato di Gestione. Pertanto, ogni impresa dovrà versare una quota mensile dei compensi fatturati ai clienti acquisiti e/o affidati attraverso la struttura della Rete, nella percentuale determinata dal Comitato di Gestione, su proposta del Consiglio di Gestione. Inizialmente, l'impresa che esprimerà pro tempore le figure del Presidente e del Direttore Operativo, si farà carico di finanziare costi e le spese organizzative per l'avvio dell'attività e il



funzionamento della Rete. Le aziende che subentreranno in corso di esercizio, oltre alla quota mensile dovranno farsi carico dei costi amministrativi di ingresso e registrazione dell'impresa al contratto di Rete.

#### **Come sarà articolata l'attività commerciale?**

(A.P.P.) L'attività commerciale sarà aperta e libera secondo le logiche organizzative discrezionali e di territorio che ogni impresa aderente riterrà opportune. Le imprese potranno promuovere servizi di portata superiore alle proprie risorse e potenzialità anche al di fuori dal territorio di competenza autorizzato in licenza, richiamandosi, in questo caso, alla capillare organizzazione della Rete che entrerà in gioco con la sua capacità gestionale garantendo al cliente la corretta e completa esecuzione delle attività.



***“Le imprese potranno promuovere servizi di portata superiore alle proprie risorse e potenzialità anche al di fuori dal territorio di competenza autorizzato in licenza”***

Per evidenti ragioni di responsabilità e garanzia di risultato, il contratto dovrà essere preventivamente approvato dagli organi di controllo della Rete e sottoscritto congiuntamente dall'impresa proponente e dal Presidente della Rete. Vigilanza Group, promotore e sostenitore di questa iniziativa imprenditoriale, metterà a disposizione della Rete il proprio staff commerciale nazionale, oggi suddiviso in quattro aree geografiche - Nord-Est, Nord-Ovest, Centro Nord e Centro Sud – con importanti potenzialità di sviluppo.



**securindex**  
formazione