

Sicurglobal: strategie integrate

Il gruppo Sicurglobal nasce nel 2004 con l'acquisizione da parte del fondo chiuso BS Investimenti IV di gran parte delle società del Gruppo Mattioli, operante come network sul territorio nazionale dal 2001. La scelta del nome ha premiato un'azienda già presente nel gruppo per la sua notorietà sul mercato. "La nostra strategia - afferma Francesco Simonelli, Amministratore Delegato del Gruppo Sicurglobal - è semplice. Vogliamo affermarci come un gruppo dinamico nell'ambito della sicurezza in Italia. Attualmente, come racconta la nostra storia, il core business è la Physical Security. Il Gruppo è tra i primi 2/3 operatori in termini dimensionali nel mercato italiano. L'allargamento ai molteplici aspetti della security fa parte della strategia del nuovo management del Gruppo. Occorre tener presente che il settore della Physical Security in Italia risulta essere molto frammentato rispetto all'estero. Il primo elemento della nuova strategia, che ha portato

risultati tangibili, è stato il configurare il Gruppo come una realtà operante in settori ed aree diverse, con una nuova e unica filosofia: siamo un vero Gruppo e non un'aggregazione di società. Il secondo elemento riguarda il nostro approccio al mercato. Abbiamo scelto di crescere sia per linee esterne, sia per interne. Nel primo caso, operiamo attraverso acquisizioni. Un'importante acquisizione all'inizio dell'anno è stata la più importante azienda di sicurezza della provincia di Vicenza. E' plausibile che questa strategia, su cui c'è una continua ricerca di opportunità, con un socio finanziario con molta liquidità, porterà a realizzare altre acquisizioni. La crescita interna ci vede impegnati in iniziative commerciali per incrementare la nostra quota di mercato sui segmenti PMI e microbusiness (piccole imprese, commercianti, artigiani ecc.). Questi segmenti rappresentano attualmente circa l'80% del nostro portafoglio ed a questi clienti offriremo servi-

zi su misura. In particolare, per le medie imprese, riteniamo che ci sia una opportunità poco esplorata dal mercato: fornire servizi integrati di sicurezza; qui spaziamo dalla Physical Security alla Information Security. Se infatti è vero che le grandi imprese hanno una struttura che si occupa specificatamente di business continuity, le medie spesso non hanno una struttura interna o le risorse per affrontarla. Il rischio quindi non è quasi mai affrontato nel modo giusto, in primo luogo per mancanza di analisi preliminari e poi spesso con l'adozione di soluzioni circoscritte e senza approccio integrato. Se a tutto ciò si aggiunge una Physical Security sviluppata con modalità tradizionale lo scenario si complica. Ma c'è di più. Queste aziende da sole non sono in grado di prevedere le combinazioni dei fattori esterni di rischio. Noi iniziamo proprio dalle medie aziende perché oggi sono le più carenti da questi punti di vista e rappresentano invece quelle che ne trarrebbero i maggiori vantaggi".