

La Redazione

Cosa riserva il 2017 per le imprese leader della vigilanza privata in Italia

Secondo le ultime rilevazioni dello Studio di Settore Plimsoll^(*) “Servizi di Vigilanza Privata” (Novembre, 2016), che esamina le 634 imprese che controllano il 90% del mercato italiano, nell'ultimo anno, le imprese leader sono cresciute in media del 2,2% rispetto all'anno precedente, invertendo il trend negativo rilevato nel 2015 (-1%). Tuttavia, sebbene il volume di affari generato nell'ultimo anno sia pari a 3 miliardi di euro, gli elevati costi sostenuti per l'esercizio delle attività di vigilanza (armata e non) rendono l'attività di impresa mediamente poco redditizia.

^(*) Plimsoll Publishing è leader mondiale nella pubblicazione di report di settore. Strumenti quotidiani di valutazione per dirigenti e manager da quasi 30 anni, gli studi Plimsoll costituiscono l'analisi più attendibile e approfondita delle performance commerciali e finanziarie di imprese in tutto il mondo. Con oltre 400 settori e microsettori monitorati ogni anno in Italia e 8000 in Europa, Plimsoll fornisce un'analisi intuitiva e dettagliata sulle imprese leader di ogni settore, sulle società a rischio e su quelle da tenere sotto osservazione. Attraverso l'esame degli ultimi 4 bilanci e con l'ausilio di grafici e classifiche di rendimento, ciascun report fornisce una diagnosi efficace sullo stato di salute di ogni impresa di un settore, ne esprime una stima del potenziale di crescita, ne valuta il valore di mercato e l'attrattività come obiettivo di acquisizione.

Buone notizie per il settore della vigilanza privata in Italia. Nell'ultimo anno, le imprese leader del mercato sono cresciute in media del 2,2% rispetto all'anno precedente, invertendo il trend negativo rilevato nel 2015 (-1%). Francia, Regno Unito e Spagna sono anche col segno più, con le imprese d'Oltremania che registrano un +4,7%, le spagnole un +3,2% e le francesi un modesto +0,8%. Eppure, volgendo lo sguardo ai margini di profitto – quanti euro di utile lordo un'impresa genera da 100 euro di fatturato – emerge che le società italiane raggiungono a stento l'1%, contro i 3,9% delle controparti francesi, il 2,1% delle britanniche e l'1,8% delle iberiche. Lo Studio di Settore Plimsoll(*) “Servizi di Vigilanza Privata” (Novembre, 2016), nell'esaminare individualmente le 634 imprese che controllano il 90% del mercato italiano, evidenzia che, sebbene il volume di affari generato nell'ultimo anno sia pari a 3 miliardi di euro, gli elevati costi sostenuti per l'esercizio delle attività di vigilanza (armata e non) rendono l'attività di impresa mediamente poco redditizia.

CHI VINCE E CHI PERDE

Una impresa su 4, in particolare, è in perdita e poco più di 50 operatori sono stati in grado di migliorare la propria gestione operativa e incrementare i ritorni sulle vendite. Eppure ci sono anche imprese in buona salute: l'esame degli ultimi 4 bilanci e dei livelli di liquidità, stabilità operativa ed equilibrio del circolante aiutano a capire cosa abbiano in comune le aziende più redditizie e cosa facciano di diverso rispetto al resto del settore. Il team Plimsoll, che si è occupato della rilevazione dei dati e della stesura dello studio, evidenzia che uno dei fattori che maggiormente incide nella scarsa profittabilità delle società italiane sono i costi operativi, mediamente più alti rispetto a quelli sostenuti dalle controparti europee, che si servono in larga parte di società terze per la fornitura di personale. Un'ulteriore causa del mancato sviluppo del mercato della vigilanza privata è da ricercarsi nell'estrema frammentazione territoriale degli operatori italiani, che tendono ad operare su scala locale e stentano pertanto a realizzare significative economie di scala, soprattutto in presenza di una molteplicità di piccole-medie aziende intimamente connesse con il tessuto imprenditoriale comunale che competono per aggiudicarsi nuovi appalti. Una delle soluzioni per



Per ulteriori e più dettagliate informazioni, potete consultare <http://media.secsolution.com> alla sezione libri-pubblicazioni: il sito è abilitato alla vendita online della versione full (comprensiva del volume in formato digitale e dell'accesso al Sito web per 12 mesi e nuovi bilanci) o della versione “solo studio” in PDF. Info: media@ethosmedia.it

migliorare la redditività generale del settore sarebbe quindi quella di stimolare operazioni di acquisizione e consolidamento: un numero minore di società in un'area geografica specifica avrebbe maggiori prospettive di espansione e crescita, oltre che di riduzione dei costi. Lo studio Plimsoll evidenzia la presenza di 45 imprese con elevati livelli di liquidità che avrebbero i mezzi e la solidità finanziaria necessaria per crescere attraverso acquisizioni. Specularmente, 54 società italiane con fatturato inferiore ai 5 milioni di euro risultano al momento sottovalutate e vengono identificate come “potenziali obiettivi di acquisizione”: sotto una compagine societaria differente, potrebbero sensibilmente migliorare i propri ritorni sugli investimenti, attualmente compressi da significativi oneri finanziari e debiti a medio termine.

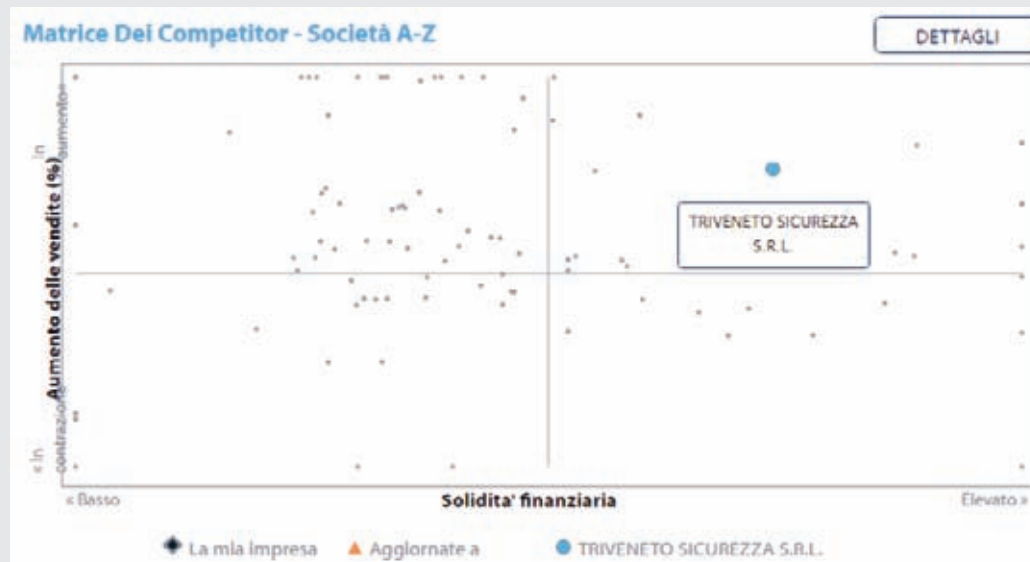
CON I MIGLIORI AUSPICI

Nella pagina successiva, compariamo i posizionamenti competitivi di alcune imprese sulla base essenzialmente di due indicatori: andamento delle vendite e solidità finanziaria. A colpo d'occhio è possibile individuare le imprese più redditizie (che crescono cioè in fatturato e profitto), quelle che crescono in volumi d'affari ma senza un corretto equilibrio finanziario, quelle tendenzialmente in perdita e quelle, pur profittevoli e snelle, che rischiano però di perdere troppo fatturato.

L'auspicio per il 2017 è che il settore della vigilanza privata in Italia mantenga il trend di crescita positivo ottenuto nelle ultime rilevazioni ma che riesca nel contempo ad efficientare i propri processi operativi e organizzativi, magari intraprendendo politiche audaci volti a rafforzare la propria posizione sul mercato anche attraverso operazioni di acquisizione.



MATRICE DI POSIZIONAMENTO



La matrice dei competitor Plimsoll è uno strumento di benchmark che definisce il posizionamento di un'impresa rispetto ai propri competitor sulla base di due indicatori: andamento delle vendite e solidità finanziaria. Ciascuna impresa è identificata da un puntore: quanto più il puntore di un'azienda è posizionato verso l'alto tanto più l'azienda è in crescita rispetto all'anno precedente; quanto più il punto si sposta verso destra, tanto più l'azienda è redditizia e capace di ripagare i propri debiti commerciali e finanziari. La matrice è pertanto suddivisa in 4 quadranti. TRIVENETO SICUREZZA e tutte le imprese posizionate nel quadrante in alto a destra si configurano come le imprese più sane e vibranti del mercato: sono in crescita e hanno dei margini di profitto positivo, sufficienti a ripagare in misura congrua il capitale di debito e la proprietà. Il quadrante in alto a sinistra identifica le imprese che stanno aumentando i propri volumi d'affari a ritmi significativi, ma che non hanno ancora raggiunto un equilibrio finanziario soddisfacente: alcune di esse operano in perdita pur essendosi aggiudicati lucrosi appalti. Il quadrante in basso a sinistra nell'immagine è popolato da imprese che – come SICURCENTER SPA - stanno perdendo quote di mercato e, contestualmente, stanno aumentando i propri debiti: si tratta di società tendenzialmente in perdita, che dovranno invertire la rotta nei prossimi 12-24 mesi per riguadagnare competitività. Le aziende posizionate sul quadrante in basso a destra hanno contratto i propri volumi di fatturato ma si trovano fuori dall'area di pericolo: si tratta di realtà molto snelle, profittevoli ma che rischiano, con l'erosione continua di fatturato, di osservare un deterioramento dei propri conti e di finire nel primo quadrante.

