

Guardie giurate. Il settore è molto frammentato e regolamentato da una legge del 1931 ora sotto la lente di Bruxelles

Italia a concorrenza vigilata

L'obbligo di autorizzazione provinciale considerato barriera all'accesso

Anna Zavaritt
Ottocento operatori con più di mille licenze, 35mila addetti di cui più dell'80% «operativi» come guardie giurate, e un fatturato complessivo pari a circa 1,5 miliardi. È questa in sintesi la radiografia del settore della vigilanza privata in Italia, che oggi si trova ad affrontare uno snodo importante. L'associazione di categoria, Assiv, ha recentemente lanciato

L'ALLARME
Gli 800 operatori temono che l'intervento della Corte di giustizia Ue possa aprire di colpo il mercato ai colossi stranieri

un grido d'allarme quanto all'attuale normativa vigente in Italia - troppo complicata e obsoleta, sostengono gli addetti ai lavori - e con il rischio che dalla Corte di giustizia europea arrivi una decisione che non rispetti le peculiarità del mercato italiano.

Quanto al primo punto, la legge - il Testo unico delle leggi di pubblica sicurezza (Tulps) - è ferma al 1931 e questo non ha certo facilitato la crescita del setto-

re, che ha registrato una battuta d'arresto negli ultimi due anni. Per aprire un'attività di vigilanza privata occorre infatti rivolgersi alle singole Prefetture del luogo dove si vuole operare e questo moltiplica le procedure e i costi, sostiene Assiv. Un argomento condiviso anche dalla Commissione europea, che già dal 2001 ha aperto una procedura disciplinare nei confronti dell'Italia per le diverse restrizioni limitative all'accesso al mercato italiano. Tra queste, in particolare, c'è l'obbligo di una licenza d'attività e un deposito cauzionale, senza che venga preso in considerazione quanto già soddisfatto nello Stato membro di stabilimento, nonché la limitazione territoriale dell'autorizzazione a ciascuna provincia.

Proprio su questo argomento Assiv ha recentemente condotto un'indagine a livello europeo (Austria, Belgio, Francia, Germania, Inghilterra, Polonia, Repubblica Ceca, Spagna, Svezia e Svizzera), dalla quale emerge che nella maggioranza dei Paesi l'autorizzazione, se c'è, è unica e la licenza ha valore nazionale.

Peraltro - si legge nella decisione della Commissione che è stata presa due anni fa e poi defe-

rita alla Corte - l'obbligo di autorizzazione del personale, senza che vengano presi in considerazione i controlli già effettuati, nonché l'esigenza di disporre di una sede in ciascuna provincia italiana o il controllo amministrativo dei prezzi, costituiscono «ostacoli alla libera circolazione dei servizi». Tutte queste disposizioni nazionali impediscono a qualsiasi prestatore di servizi legalmente stabilito in un altro Stato membro di proporre i propri servizi in materia di vigilanza privata o lo dissuadono dal farlo».

Ma l'intervento di Bruxelles, se da un lato sprona a una nuova legislazione, dall'altro fa nascere tra gli operatori anche qualche timore. Perché mentre in Europa il mercato della sorveglianza privata offre servizi integrati dedicati alla persona come i body guard, in Italia le voci maggiori sono quelle del piantonamento, pattugliamento e trasporto valori. Tutti sotto forma di vigilanza privata armata. E l'intervento della Commissione rischia di ignorare questa peculiarità tutta italiana, mettendo di colpo un mercato finora molto regolamentato e frammentato in concorrenza con i colossi europei.

I NUMERI

35 mila

Gli addetti del settore

Si tratta di un comparto molto frammentato dove operano a livello locale oltre 35 mila addetti e 800 istituti di vigilanza privata

1,5 miliardi

Il fatturato

Il fatturato globale è stimato a 1,5 miliardi di euro circa, ma a «diversi» i compensi sono cinque principali operatori nazionali e molte piccole realtà locali

80%

Lavoro «sul campo»

Più dell'80% degli addetti, 33 mila per la precisione, lavorano sul campo come guardia particolare e giurata (Gpg in gergo) mentre solo 1.700 gli amministrativi

16 mila

L'associazione

È l'Assiv: rappresenta 16 mila dipendenti

I sette punti contestati

CORBIS

- 1 In Italia per le attività di vigilanza privata vige l'obbligo di licenza, senza riguardo ai requisiti già soddisfatti nello «Stato di stabilimento»
- 2 È quindi necessario richiedere l'autorizzazione della Prefettura in ogni capoluogo di provincia dove si intende operare
- 3 Oltre a concedere una licenza annuale, anche la nomina delle guardie particolari, secondo il Tulps, deve essere approvata dal Prefetto
- 4 Da questi obblighi di legge ne deriva un altro, cioè di avere una centrale operativa in ogni provincia dove si è presenti
- 5 L'attività può essere svolta solo da istituti di vigilanza privata aventi nazionalità italiana, e previo il versamento di un deposito cauzionale
- 6 Si possono impiegare come guardie giurate solo cittadini italiani, con l'obbligo di prestare giuramento di fedeltà alla Repubblica italiana
- 7 Le tariffe attualmente applicate in Italia devono essere approvate e sono frutto di una negoziazione con tutte le parti in causa a livello regionale

Pmi. Cresce del 5% l'industria delle attrezzature per spettacoli viaggianti

Un export d'attrazione

Enrico Netti

Esportazioni pari a oltre l'80% del valore della produzione, un fatturato 2006 che raggiunge i 210 milioni, considerando l'indotto si superano i 400 milioni, con una leggera crescita (+5%) rispetto al 2005. Ecco i numeri chiave del comparto dell'industria di attrezzature per lo spettacolo viaggiante e le attrazioni dei parchi a tema, che quest'anno potrebbe mettere registrare un altro piccolo miglioramento. È questa la previsione di Michele Bertazzon, presidente della Ancasvi (Associazione nazionale costruttori attrezzature spettacoli viaggianti) che sottolinea come «il mercato non vive un momento favorevole e si naviga un po' più a vista rispetto a cinque anni fa mentre stanno aumentando i concorrenti esteri».

Per le 34 Pmi, quasi tutte con una connotazione familiare, alla seconda o terza generazione e concentrate nel Nord-Est, associate all'Anasvi ci sono alcuni problemi da affrontare. In primis c'è il costo del lavoro che per alcune attrazioni e giostre può pesare per il 50-60% del prezzo finale. C'è poi il super-euro che taglia la competitività dell'offerta «made in Italy» e favorisce la concorrenza dei produttori «magari ex-terzisti» come i Paesi dell'Est Europa, l'India e la Cina «che ci fanno soffrire e roscchiano qualche quota di mercato in prodotti in cui noi italiani eravamo particolarmente forti».

Produttori e clienti, dal 25 al 27 ottobre, si ritroveranno alla Fiera di Genova per la terza edizione di Technofolies/Interschau, manifestazione a cui parteciperanno buyer da tutto

il mondo. La loro domanda si concentrerà sulle *thrill rides*, le attrazioni più spettacolari (è il caso delle torri a caduta alte 60 metri i cui passeggeri imbrigliati sui seggiolini raggiungono i 5,5G di accelerazione mentre sullo Shuttle si toccano "solo" i 3g) che regalano scariche di adrenalina e su quelle per le famiglie, apprezzate da un pubblico di tutte le età.

Ad aiutare questa nicchia del «made in Italy» c'è l'altissima specializzazione universalmente riconosciuta dai clienti.

I NUMERI

210 milioni

Il fatturato 2006

Lo scorso anno il settore delle giostre e attrazioni per gli spettacoli viaggianti ha visto un aumento dei ricavi contro i 200 milioni registrati nel 2005

400 milioni

Indotto

Considerando l'indotto, il comparto genera un business superiore ai 400 milioni

80%

L'export

Oltre l'80% del fatturato è realizzato all'estero, con un aumento medio del 5% rispetto al 2005

10 anni

La vita media

Un'attrazione ha una vita media di 10 anni e un terzo della produzione va a sostituire i vecchi prodotti

Lo scorso anno, per esempio, il 37,6% della produzione nazionale è andata nei parchi a tema di tutto il mondo, nei centri d'intrattenimento familiari (39,8%) mentre il restante 22,6% è stato acquistato da luna park, centri commerciali, zoo safari e parchi naturali.

I mercati più ricchi sono quelli degli Stati Uniti, sono attivi oltre 210 parchi di divertimento, Cina e India (un altro centinaio di parchi) e l'emergente regione della penisola arabica dove sono in costruzione enormi città del divertimento.

«Quest'anno, ad esempio, abbiamo realizzato l'80% di un parco di divertimenti a Nuova Delhi e molte commesse provengono dai Paesi arabi e dalla Cina - dice Alberto Zamperla, 55enne presidente della Antonio Zamperla, un budget 2007 di 43 milioni contro i 37 del 2006, nonché riconosciuto leader mondiale del settore - Siamo anche in corsa per le attrazioni del "Ferrari theme park" di Abu Dhabi e le premesse per il 2008 sono positive. L'unica preoccupazione è il dollaro che ci penalizza non poco ma siamo riusciti a imporre al 70% dei nostri clienti l'euro».

Nei prossimi mesi i produttori inizieranno a raccogliere le commesse dei parchi medio-piccoli. Nel caso dei grandi progetti, le attrazioni con un valore di un milione di euro e oltre, la durata della trattativa può raggiungere i due anni. In questi casi il nome del possibile committente e il concept dell'attrazione sono protette dal segreto più assoluto, con mosse e contro mosse per depistare i concorrenti.

enrico.netti@ilsol24ore.com

Fabbri Group. In costruzione una ruota panoramica da 70 metri

Margini in miglioramento con più servizi ai clienti

«La nostra crescita non passa solo per l'aumento del fatturato, ma anche dal rafforzamento dei margini, che negli ultimi anni sono stati stabili o compressi». Oltre al miglioramento della redditività oggi Enrico Fabbri, 39enne presidente della Fabbri Group, terza generazione nell'azienda di famiglia oggi strutturata come un consorzio, punta ad offrire servizi a 360 gradi. Nel consorzio entrerà la «Amusement services and spare parts», nuovissima società dedicata alla manutenzione e alla fornitura di parti di ricambio per le attrazioni di

tutti i produttori. Il braccio industriale e produttivo è la Far Fabbri, costruisce giostre e attrazioni di tutti i tipi tra cui spiccano le grandi come, per esempio, la nuova ruota panoramica alta 70 metri, mentre la Fabbri Group è attiva sul fronte commerciale e vende «sotto un unico logo in tutto il mondo i prodotti di diversi costruttori italiani». Il quartier generale dell'azienda, fondata nel 1950 da Romolo Fabbri, nonno di Enrico, è a Bergantino, piccolo comune del Polesine conosciuto come il «centro della giostra». At-

tualmente il gruppo conta 250 dipendenti e nel 2006 il fatturato è stato di 30 milioni con un budget stabile anche per quest'anno. Il 7% dei ricavi viene investito nel reparto di design e ricerca e sviluppo, dove lavorano una decina di persone.

Il nodo cruciale per Enrico Fabbri è la domanda. «I parchi italiani mostrano che gli investimenti sono stabili e le richieste di impianti sono inferiori alla capacità produttiva quindi per differenziarci dobbiamo ideare attrazioni sempre nuove - continua -. Stiamo vendendo molto bene nell'area asiatica tranne che in Cina. I cinesi sono bravi a copiarci, ma la qualità dei loro impianti e i loro coefficienti di sicurezza lasciano a desiderare».

E.N.



Porsche Italia Spa, Padova corso Stati Uniti 35, Telefono 049/8292911. www.porsche.it

Continueremo a farlo anche in futuro.

Forse è proprio la frase di Ferry Porsche a riassumere al meglio il principio che ha fatto di Porsche

un'azienda in cui l'ingegneria si unisce al pensiero creativo.

Per trovare soluzioni che prima non esistevano. È una strada certamente singolare, ma di successo.

Come dimostrano, ad esempio, le nuove 911 Turbo Cabriolet e Cayenne GTS.



Boxster: consumi ciclo combinato: 9,3 l/100 km. Emissioni CO₂: 222 g/km. Cayman S: consumi ciclo combinato: 10,6 l/100 km. Emissioni CO₂: 254 g/km. 911 Turbo Cabriolet: consumi ciclo combinato: 12,9 l/100 km. Emissioni CO₂: 309 g/km. Cayenne GTS: consumi ciclo combinato: 13,9 l/100 km. Emissioni CO₂: 332 g/km.