

# Da Cosmopol parte la riscossa del sud

a colloquio con Carlo Matarazzo, Amministratore Delegato Cosmopol  
[www.cosmopol.it](http://www.cosmopol.it)  
 di Alessio Olivo



**D**ott. Matarazzo, lei è ancora un giovane imprenditore della vigilanza, pur essendo ormai da qualche anno alla guida dell'azienda fondata dal suo padre. Ci può dire quali sono state le motivazioni che l'hanno portata a fare una scelta professionale e personale così impegnativa? Come avete gestito il difficile rapporto tra padre e figlio in azienda?

Sinceramente sono stato spinto a fare questa difficile scelta innanzitutto dalla passione e dagli stimoli che possono nascere solo da una attività imprenditoriale in proprio ed in fase di sviluppo.

Poi, sin dall'inizio del mio impegno in azienda, ho provato molto interesse per aree di attività che nel nostro territorio erano state poco o per niente sviluppate.

In questo panorama, mi sono messo subito alla prova, riuscendo a sviluppare rapidamente, e con buoni risultati, sia il settore della centralizzazione allarmi che quello della videosorveglianza, allora in via di espansione, nonché le attività di trasporto e contazione valori.



Parallelamente, mi sono preoccupato, da subito, di dotare la nostra organizzazione operativa di una struttura logistica adeguata, essendo al mio arrivo in azienda, localizzati al centro di Avellino, in ambienti che non erano adatti a ciò che immaginavo potesse essere il nostro futuro a breve-medio tempore.

Ricordo, infatti che, appena due anni dopo l'inizio della mia attività (nel 1998), elaborai, in collaborazione con uno studio di progettisti, il primo lay-out di ciò che oggi è divenuta la nostra Sede legale ed operativa, la quale sorge all'interno della Zona Industriale di Avellino e che, oggettivamente, per tecnologie adottate e superfici disponibili, non teme confronti nel Sud Italia.

Il rapporto con mio padre, contrariamente a quello che ho visto nei miei coetanei con percorsi analoghi, è stato sempre molto sereno, con i necessari confronti, anche accesi, che in azienda possono sempre sorgere,

ma sempre nel rispetto dei ruoli e delle prerogative di ciascuno.

**Essere imprenditore della vigilanza in questo periodo non è facile, esserlo in Campania ancora di più, soprattutto proponendosi a grandi clienti del nord, come sta facendo lei. In che modo riesce a superare i pregiudizi e le generalizzazioni con cui vengono forse troppo spesso considerate le imprese del sud, in particolare quelle della vigilanza?**

Le assicuro che questa, oggi, è la battaglia più dura da affrontare per noi. All'interno della Regione Campania, lo standing qualitativo dei nostri servizi, nonché l'immagine stessa della nostra Azienda, sono ormai un punto di riferimento ed oggettivamente riconosciuti come un'eccezione positiva nel panorama regionale.

Il fatto che tale circostanza ci abbia consentito e, speriamo ci consentirà anche in futuro, di acquisire ulteriori quote di mercato, deve essere per

noi il punto di partenza e non un traguardo.

Tanto, infatti, dobbiamo ancora fare per far conoscere al di fuori dell'ambito campano la nostra professionalità e la nostra capacità di sviluppo, e dovremo impegnarci molto anche per vincere quei pregiudizi, più o meno sottaciuti, che hanno nei nostri confronti i committenti nazionali ed internazionali, i cui headquarters si trovano nel Nord Italia o all'estero. Purtroppo, però, devo ammettere che nella nostra Regione vi sono stati molteplici esempi negativi che hanno ulteriormente deteriorato l'immagine del comparto nella sua interezza (contrariamente a quanto qualche collega del Nord Italia possa credere), oltre ad essere dirompenti per le aziende di vigilanza in Campania.

Abbiamo già iniziato a lavorare in tal senso e cominciamo ad avere già diversi feedback positivi, essendo riusciti, negli ultimi due anni, a diventa-



re interlocutori privilegiati di grandi committenti nazionali ed internazionali nella nostra area territoriale.

**Quali sono le sue idee sul futuro del settore, sia dal punto di vista del mercato che degli assetti imprenditoriali?**

Secondo la mia modesta opinione il nostro settore è realmente sull'orlo di una rivoluzione copernicana. Oggi si iniziano a vedere gli effetti concre-

ti della sostanziale liberalizzazione tariffaria (nefandi per noi operatori, forse meno per i nostri utenti) ed a breve vedremo quelli del D.M. 01/12/2010, nonché delle altre novità normative che saranno introdotte sulla circolazione del contante.

Tutti gli interventi normativi intervenuti, e quelli che sono ancora in itinere, tendono sempre ad una maggiore qualificazione degli operatori del settore, andando incontro anche

al trend richiesto dal mercato.

Questo settore che ancora oggi è molto parcellizzato, tenderà naturalmente verso la concentrazione. Gli effetti di questa tendenza si sono in parte già avuti con l'ingresso dei Fondi di Investimento, entrati nel nostro settore forse in un momento in cui la congiuntura negativa derivante dalla crisi generalizzata dei mercati finanziari non ha di certo agevolato la loro missione.

**L'Azienda**

La Cosmopol s.r.l. vanta un'esperienza di oltre 25 anni nel settore della sicurezza essendo stata costituita nel 1986. L'Istituto dal 2007, ha assunto connotazioni di carattere regionale essendo stato autorizzato dalle competenti Prefetture ad operare negli ambiti territoriali delle 5 province della Regione Campania. La Cosmopol impiega un organico del personale composto oltre 280 Guardie Particolari Giurate; inoltre dispone di un parco automezzi costituito da 79 autoveicoli tutti di proprietà dell'Istituto, tra cui 18 Furgoni Blindati. La Cosmopol ha realizzato una complessa rete radio, che si basa su 24 frequenze radio autorizzate dal Ministro delle Comunicazioni.

Grazie ad un'articolata struttura organizzativa, con alla base una Centrale Operativa all'avanguardia, certificata ai sensi della UNI 11068, la Cosmopol eroga nella Regione Campania i seguenti servizi: piantonamento fisso e vigilanza antirapina, centralizzazione allarmi, videosorveglianza, trasporto e contazione valori.



A mio avviso, l'outlook del nostro settore rimane positivo, nonostante la maggior parte delle aziende chiuda gli esercizi in perdita e parecchie di quelle più rilevanti soffrano molto, soprattutto per la gestione finanziaria caratteristica.

Ciò perché la domanda è ancora in crescita, è anticiclica, ovvero aumenta anche in periodo di crisi, e questi sono elementi molto rari negli altri settori delle economie cd "avanzate".

Io ho creduto anche alla crescita del nostro settore, come fattore di stimolo per la mia esperienza professionale, e voglio continuare a crederci per il futuro.

**Per ultimo, ci parli dei suoi rapporti con il basket, in particolare con la squadra di casa**

La passione per il basket è cresciuta negli ultimi anni, insieme anche agli eccellenti risultati sportivi conseguiti dall'Avellino Basket.

Sono ormai 11 anni di seguito che la Scandone disputa il Campionato di A 1, che unitamente alla Coppa Italia vinta 3 anni fa ed alla partecipazione alle ultime 4 edizioni del Play-off



nonché delle Final Eight, costituiscono dei risultati sportivi eccellenti, soprattutto in considerazione della realtà economica e dimensionale molto modesta della nostra provincia.

Nonostante un'economia in difficoltà, siamo riusciti ad alimentare, anche con il nostro contributo, questo progetto sportivo che ci vede coinvolti ormai da un decennio.

Negli ultimi 3 anni, abbiamo anche curato il servizio di stewarding all'interno del Pala Del Mauro, con una ricaduta di immagine molto positiva per la nostra Azienda.

Il basket è ancora uno sport pulito, dove emergono i valori che dovrebbero essere alla base di qualsiasi sport, come il fair-play, la sana competitività e la possibilità di aggregare tanti giovani senza che si siano mai verificati significativi atti di violenza o atteggiamenti contrari allo spirito sportivo.

Quindi legare l'immagine della nostra azienda ad un messaggio sportivo così positivo, in presenza tra l'altro di risultati sportivi di primo piano, è stata una combinazione vincente che speriamo possa verificarsi anche in futuro.