

TABELLA 10

Classifica Top 25 Produttori-Distributori

Classifica 2012	Classifica 2011	Ragione Sociale	Regione	Ricavi	Crescita Ricavi	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti
1	(*)	UTC FIRE & SECURITY ITALIA SRL	Lombardia	25.204	-10%	779	3%	618	2.050	47
2	1	HONEYWELL SECURITY ITALIA SPA	Lombardia	22.873	-17%	-920	-4%	-1.265	-1.387	58
3	2	GUNNEBO ITALIA SPA	Lombardia	19.808	-18%	368	2%	240	548	n.d.
4	3	SICURIT ALARMITALIA SPA	Lombardia	12.492	-8%	41	0%	1	89	44
5	4	BETTINI SRL	Lombardia	8.480	-15%	298	4%	102	203	45
6	5	MESA SRL	Toscana	4.984	-7%	617	12%	419	180	n.d.
7	6	GSE INTERNATIONAL SRL	Lombardia	3.370	-17%	175	5%	143	46	15
8	7	EICO ELETTRONICA INDUSTRIALE COMENSE SRL	Lombardia	2.933	-19%	108	4%	52	-96	n.d.
9	n.d.	TECNOPOST SPA	Lombardia	2.184	-24%	-414	-19%	-480	-356	24
10	n.d.	SIQR SRL	Lombardia	1.069	n.d.	-109	-10%	-116	-120	6
Media TOP25 (Prod / Dist)				10.340	-15%	94	-0%	-28	116	34
Rispetto all'indagine 20011, UTC è stato riclassificato da produttore a produttore/distributore										

Questa categoria "mista" presenta una marginalità più vicina a quella dei distributori puri rispetto a quella dei produttori puri

4. I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI

Per garantire una classificazione più completa e precisa, sono state individuate dieci aziende "ibride" nelle quali la produzione e la distribuzione hanno sostanzialmente lo stesso peso (Tabella 10). Le prime tre classificate sono **UTC Fire & Security Italia, Honeywell Security Italia-ADI Global e Gunnebo Italia**. A fronte di un fatturato medio di 10,340 milioni di euro (in calo rispetto ai 12 milioni del 2011), la crescita percentuale dei ricavi è stata nuovamente negativa rispetto al 2011, mentre i livelli di redditività si sono rivelati bassi – tanto che il margine EBITDA medio è pari allo 0%. Rispetto ai *produttori puri* (la cui redditività ed efficienza è decisamente più interessante), i produttori/distributori presentano una marginalità più simile a quella dei *distributori puri*. Sul fronte del rating (KR5+), invece, il valore dei produttori/distributori supera sia quello dei produttori (KR5), sia quello dei distributori (KR4+), mostrando come questi soggetti ibridi abbiano una solidità finanziaria mediamente superiore. Il che permette forse di ipotizzare che, se da un lato la formula *ibrida* penalizza le marginalità, riportando nel mondo della produzione alcune problematiche del mondo distributivo, la solidità finanziaria della parte produttiva risolve però alcuni aspetti delle problematiche della distribuzione (es. finanziamento della catena di filiera), ma anche della stessa produzione (es. costi della produzione pura).

