

Rassegna stampa Assarmatori del 27/06/2019

Indice delle testate

The Meditelegraph p. 2

Ship 2 Shore p. 4

Negri: «Così abbiamo scelto di diversificare le attività»

Genova - Aprirsi, ma senza snaturarsi, a partner esterni, diversificare con criterio e raccogliere nuove sfide. Questa la ricetta con cui alcune storiche aziende genovesi del settore marittimo sono stanno provando a fronteggiare le attuali dinamiche del mercato.

GIUGNO 26, 2019

CONDIVIDI



Genova - Aprirsi, ma senza snaturarsi, a partner esterni, diversificare con criterio e raccogliere nuove sfide. Questa la ricetta con cui alcune storiche aziende genovesi del settore marittimo sono stanno provando a fronteggiare le attuali dinamiche del mercato mondiale dello shipping, **sempre più caratterizzato dalla presenza di pochi e grandi gruppi internazionali.**

Lo hanno raccontato gli stessi protagonisti di queste storie imprenditoriali in occasione del convegno «*Il rilancio delle imprese marittime tra passaggi generazionali e nuove soluzioni d'investimento*», **organizzato dal Propeller Club nell'ambito della Genoa Shipping Week** in corso nel capoluogo ligure, moderato dal giornalista del Secolo XIX Francesco Margiocco.

«Io sono convinto che il capitalismo familiare sia un carattere positivo del nostro sistema economico, a patto che la presenza della famiglia non costituisca un

ostacolo allo sviluppo dell'azienda» **ha dichiarato Stefano Messina, vertice del gruppo Messina e Presidente di Assarmatori.** E talvolta questo può succedere, «specie in un settore come lo shipping, ad altissima concentrazione di capitale investito, quando la famiglia da sola non riesce a garantire la finanza necessaria per crescere». A quel punto le strade percorribili sono diverse: «Ci sono le banche o i fondi di investimento. Noi però abbiamo deciso di accogliere come socio di minoranza il gruppo Msc, che pur essendo molto più grande di noi è guidato da una famiglia che condivide i nostri valori e ha la stessa visione». **Ci sono poi le nuove sfide, come quelle con cui si sta confrontando il gruppo Novella, attivo nel bunkeraggio navale:** «Abbiamo creato una newco con un altro importante operatore per studiare la realizzazione nel porto di Genova di un deposito di Gnl (gas naturale liquefatto)» ha spiegato Valeria Novella, terza generazione della famiglia alla guida dell'azienda. «Si tratta di un combustibile pulito, che sempre più verrà utilizzato, e quindi richiesto, come carburante navale. Ci siamo confrontati con l'Autorità di Sistema Portuale per individuare l'ubicazione più adatta a questa nuova struttura. Purtroppo, anche a causa della nota burocrazia italiana, siamo ancora fermi a quel punto». Infine la diversificazione, come quella attuata nel corso degli anni dal gruppo Finsea, «basata su una strategia ma dettata dalle necessità imposte dal mercato» ha assicurato Aldo Negri, il cui zio Luigi Negri ha fondato l'azienda come agente marittimo. «Col tempo, alle attività di agenzia per 3 grandi liner, abbiamo affiancato investimenti nei terminal container, prima a Genova e poi anche in altri porti, come Livorno». Anche in questo caso, però, **i grandi operatori internazionali si sono imposti, costringendo le aziende familiari a ritirarsi per investire altrove:** «Siamo entrati con una quota in Genova Industrie Navali, la holding delle famiglie Bisagno e Garré attiva nella cantieristica navale (T. Mariotti e San Giorgio del Porto), e 4 anni fa ci siamo lanciati anche nel settore dell'abbigliamento nautico, rilevando la Slam, azienda genovese che si trovava in difficoltà e che stiamo provando a rilanciare».

Le aziende familiari dello shipping provano a resistere alla competizione globale

Le esperienze di Messina, Novella e Negri, alle prese con nuovi soci, sfide tecnologiche e diversificazione, raccontate al convegno organizzato dal Propeller Club genovese



Genova - In un contesto globale sempre più caratterizzato, e spesso letteralmente dominato, dai grandi player internazionali, possono le piccole aziende familiari sopravvivere? E come devono muoversi per non farsi schiacciare dai ‘giganti’ che popolano lo shipping mondiale, gestendo contemporaneamente momenti delicati come i passaggi generazionali?

La ricetta si compone di diversi ingredienti: è infatti necessario aprirsi verso partner esterni, attentamente selezionati e ritenuti compatibili con la filosofia aziendale, diversificare ma con criterio e non sottrarsi alle nuove sfide. Questa, almeno, è la strada intrapresa da alcune storiche aziende genovesi del settore marittimo, come hanno raccontato gli stessi protagonisti di queste storie imprenditoriali – Stefano Messina, Valeria Novella e Aldo Negri – in occasione del convegno “Il rilancio delle imprese marittime tra passaggi generazionali e nuove soluzioni d’investimento”, organizzato dal Propeller Club nell’ambito della Genoa Shipping Week in corso nel capoluogo ligure.

Dopo i saluti introduttivi di Albero Banchemo, Presidente di Assagenti (che organizza la Shipping Week), l’incontro è stato aperto da Massimo Deandrei, direttore generale di SRM (Studi Ricerche Mediterraneo), centro di ricerca di banca Intesa Sanpaolo, che, dati alla mano, ha focalizzato l’attenzione sulla centralità del Mediterraneo nel quadro delle direttrici di traffico globali: “Pensiamo soltanto che 1 nave su 5, di quelle che viaggiano per il mondo, passa per il Mare

Nostrum, che a livello di estensione è un piccolo lago, se paragonato alla vastità degli oceani, ma che bagna però la regione con il più alto PIL del mondo: se sommiamo infatti il prodotto interno lordo dei Paesi europei che si affacciano sul Mediterraneo a quelli dell'area MENA (Middle East and North Africa), arriviamo a 20 miliardi di euro, cifra superiori ai PIL di USA e Cina”.

L'area esercita quindi una forte attrattiva per i due giganti dell'economia mondiale, “tra cui però l'Europa rischia un po' di fare la fine del vaso di coccio” secondo Deandreis, che poi ricorda: “In economia, la geografia conta. E l'Italia ha una posizione strategica per sfruttare la crescita dei traffici che passano per il Mediterraneo, dovuta a vari fattori, non ultimo il raddoppio del canale di Suez e il dispiegamento della cosiddetta Nuova Via della Seta, la cui declinazione marittima potrebbe trovare i suoi punti di arrivo nei porti di Trieste e Venezia sul versante orientale e in quelli di Genova e Savona sul versante occidentale”.

Il vero problema, per l'Italia, è il forte ritardo scontato in tema di infrastrutture, cui si somma – ha aggiunto il direttore di SRM – una scarsa efficienza logistica: “Il nostro Paese è al 19° posto nella classifica mondiale in termini di LPI (Logistics Performance Index), e solo il 19% delle 400 imprese italiane che abbiamo intervistato per la nostra ricerca utilizza la ferrovia per muovere le proprie merci tra sedi aziendali e porti di import/export. Una percentuale davvero troppo bassa per poter competere con gli scali del Northern Range”.

Centralità del Mediterraneo, quella descritta da Deandreis, “che è sempre esistita, e che certamente non stupisce chi lavora nello shipping, settore che tuttavia è profondamente cambiato nell'ultimo decennio” ha sottolineato Stefano Messina, vertice dell'omonimo gruppo genovese (nonché Presidente di AssArmatori) alle prese proprio in queste settimane con la gestione di un passaggio epocale per l'azienda, ovvero l'ingresso di un socio di minoranza (49%) esterno alla famiglia: il gruppo MSC.

“Io sono un convinto sostenitore del capitalismo familiare, che ritengo un carattere positivo del nostro sistema economico, a patto che la presenza della famiglia non costituisca un ostacolo allo sviluppo dell'azienda”. Situazione che però non di rado si sta verificando, “soprattutto in un settore come il nostro, caratterizzato da un'elevata concentrazione di capitale investito. Spesso le famiglie non sono in grado con le loro sole forze di garantire all'azienda la quantità di finanza necessaria per crescere, o anche solo per sopravvivere in un mercato globale sempre più competitivo”.

In questi casi, le opzioni sul tavolo sono diverse: “Certamente ci sono le banche o i fondi di investimento, ma quando la situazione è diventata difficile per la nostra azienda, a causa di un prolungato periodo di bassa redditività delle navi, dovuta alla debolezza del mercato, noi abbiamo fatto un'altra scelta. Abbiamo deciso di rivolgerci ad un gruppo che, pur essendo molto più grande del nostro, fosse anch'esso legato ad una singola famiglia imprenditoriale, i cui valori e la cui visione sono peraltro molto simili ai nostri”.

Se quindi avere la capacità di aprirsi a partner esterni, senza tuttavia snaturare la filosofia aziendale, è fondamentale per resistere nell'attuale contesto, altrettanto importante, per le aziende familiari dello shipping, è raccogliere le nuove sfide che le nuove tecnologie mettono davanti ad ogni impresa.

Proprio in questa fase del suo percorso si trova il gruppo Novella, attivo principalmente (ma non solo) nel bunkeraggio navale: “Siamo nati con il carbone e siamo cresciuti col passaggio all'olio combustibile. Ora stiamo studiando il GNL, che nei prossimi anni sarà sempre più diffuso, e quindi più richiesto anche nei nostri porti, come carburante navale” ha spiegato Valeria Novella, terza generazione della famiglia alla guida dell'azienda.

“Abbiamo costituito una newco con un primario operatore specializzato nel GPL, per poter realizzare nel porto di Genova un deposito di GNL da cui rifornire poi le navi in transito nel nostro scalo. Ci siamo confrontati con l'Autorità

di Sistema Portuale per individuare il sito più adatto, ma il problema è come sempre legato ai tempi della burocrazia italiana: al momento siamo ancora fermi a quel punto”.

Infine la diversificazione, come quella attuata nel corso degli anni dal gruppo Finsea, “basata su una strategia ma dettata dalle necessità imposte dal mercato”, come ha assicurato Aldo Negri, il cui zio Luigi Negri ha fondato l'azienda, come agente marittimo, ormai quarant'anni fa. “Col tempo, alle attività di agenzia per 3 grandi liner internazionali, abbiamo affiancato investimenti nei terminal container, prima a Genova (Sech e VTE) e poi anche in altri porti, come Venezia (Vecon) e Livorno (TDT)”. Anche in questo caso, però, i grandi operatori internazionali si sono imposti, costringendo le aziende familiari a ritirarsi per investire altrove:

“A malincuore abbiamo quindi deciso – ha ricostruito Negri – di cedere GIP (Gruppo Investimenti Portuali, la holding in cui erano racchiuse le partecipazioni di Finsea nei terminal container) e di investire il ricavato in altre attività imprenditoriali”.

Il primo deal è relativo all'acquisizione del 22% di GIN-Genova Industrie Navali, la holding che controlla i cantieri T. Mariotti e San Giorgio del Porto. “Naturalmente – ha assicurato il giovane imprenditore genovese (“anche se, come sapete, la nostra famiglia è originaria della Sardegna”) – non ci siamo improvvisati in un settore, quello della navalmeccanica, in cui non avevamo esperienze dirette, ma abbiamo deciso di sostenere il progetto delle famiglie Garré e Bisagno, che operano in questo ambito da oltre 80 anni”.

C'è poi l'avventura armatoriale della famiglia Negri, portata avanti con la compagnia BluNavy, attiva nei collegamenti via traghetto con l'Isola d'Elba e tra Sardegna e Corsica, ma il ‘salto’ decisamente più lungo Finsea lo ha fatto invece circa 4 anni fa, “quando abbiamo deciso di entrare in un settore per noi completamente nuovo, quello dell'abbigliamento nautico, rilevando la Slam, storica azienda genovese in quel momento in forte difficoltà. Noi abbiamo investito e ora siamo fiduciosi di poterla rilanciare” ha concluso Negri.

Francesco Bottino