

Cosulich critico con gli agenti marittimi e con Assagenti: “E’ un’associazione di armatori”

Allo sprone dell’esperto imprenditore genovese che ha chiesto ai colleghi “di cacciare i soldi” e fare partnership con i vettori ha replicato Pessina sottolineando che solo 4 su 120 associati sono controllati da linee marittime
DI NICOLA CAPUZZO

11 OTTOBRE 2023

[STAMPA](#)



Genova – Il consueto convegno dedicato ai noli marittimi organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti all’interno della Genoa Shipping Week, oltre a fornire indicazioni e scenari sull’andamento delle rate di mercato, ha alzato il velo anche su alcuni temi delicati e finora rimasti sottotraccia all’interno dell’associazione genovese degli agenti e mediatori marittimi.

“L’associazione agenti marittimi di Genova è diventata un’associazione di armatori. Giusto che sia così però l’agente marittimo di un tempo non esiste più, le grandi compagnie di navigazione si sono infilate dappertutto e noi agenti non siamo stati capaci di seguire questa tendenza” ha affermato Augusto Cosulich, vertice del gruppo Fratelli Cosulich, che ha fatto sobbalzare dalla sedia il presidente, Paolo Pessina, e il vicepresidente di Assagenti, Gianluca Croce (manager rispettivamente di Hapag Lloyd Italy e di Msc Le

Navi). L'esperto imprenditore genovese come di consueto non ha risparmiato critiche (costruttive) e provocazioni ai suoi colleghi e più in generali all'imprenditoria genovese.

“Noi rappresentiamo Cosco da 35 anni, uno tra i maggiori player armatoriali al mondo, abbiamo due joint venture paritetiche importanti, impieghiamo 200 persone... perchè gli serve un agente in Italia? Perché abbiamo aperto il portafogli, abbiamo investito. Contesto il fatto che l'agente marittimo non faccia partnership; deve cacciare fuori i soldi” ha spiegato, preannunciando che Fratelli Cosulich insieme a Cosco è “in procinto di chiudere un importante affare nella logistica al 50% con Cosco. I cinesi sono rimasti sorpresi del fatto che il loro agente volesse metterci dei soldi e investire nel progetto. Addirittura quando insistevano per inserire troppe clausole nei contratti ho detto loro che lavrei voluto portare a termine da solo con la mia azienda l'operazione”.

La critica di Cosulich è apparsa tanto sincera quanto costruttiva quando ha aggiunto: “Mi rammarico che pochi mostrino che gli agenti marittimi non cacciano fuori i soldi. Eppure abbiamo tanti imprenditori in gamba. Anche a proposito di transizione energetica come gruppo noi abbiamo già investito in due bettoline Gnl del valore di 50 milioni di dollari ciascuna. Ora mio figlio Timothy vorrebbe farne una per il trasporto e la fornitura di metanolo e io gli ho detto: andiamo avanti! Gli agenti marittimi devono darsi da fare, tirare fuori i soldi e fare partnership. Il mio è uno sprone all'imprenditoria ligure a fare impresa. Combattere l'ondata di fondi d'investimenti che ci stanno venendo addosso”.

Stefano Messina, in qualità di vicepresidente dell'omonimo gruppo armatoriale, ha confermato dal proprio punto d'osservazione che “nel mondo dei contenitori ha senso fare partnership con la rete agenziale. Noi tendiamo a coinvolgere nel capitale azionario l'agente locale. Gli armatori non sono dei prepotenti perché vogliono comprarsi gli agenti ma cercano le competenze. Se un agente è bravo e utile a fare business non ci penserei mai a farlo fuori. Me lo tengo stretto e ho interesse a fare una partnership”.

Per ciò che riguarda gli skill professionali dell'agente marittimo e del broker ‘tradizionale’ secondo Messina “la figura dell'agente e del broker sarà sempre valida, soprattutto nel business del trasporto marittimo tramp”.

Alle parole di Cosulich ha prontamente replicato (in un clima sereno e con tanto di abbraccio finale fra i due) il presidente di Assagenti, Paolo Pessina: “Assagenti – ha detto – non si è trasformata in un'associazione di armatori. Di 120 soci, solo 4 sono controllati da linee marittime, gli altri sono agenti tradizionali. Anche quei quattro (agenti controllati al 100% da compagnie di navigazione, *ndr*) fanno gli agenti e garantiscono grande occupazione; lavoriamo come linea, non facciamo gli armatori”.

A questo proposito Pessina ha specificato che “Hapag Lloyd da 130 dipendenti nel 2005 oggi occupa a Genova 500 persone” sottolineando il “lavoro fatto con notevoli sforzi e investimenti soprattutto in digitalizzazione e capitale umano. Gli imprenditori a Genova ci sono” ha aggiunto, aggiungendo a proposito del lavoro di agenzia marittima che “l'impatto dell'intelligenza artificiale sarà molto significativo perché abbatte in maniera determinante le barriere all'entrata (e dunque anche i ritorni per le agenzie). Bisognerà essere molto flessibili, anche nel mondo del lavoro” è il consiglio rivolto ai molti giovani in sala espresso dal presidente di Assagenti.